

BỘ GIÁO DỤC & ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC SƯ PHẠM KỸ THUẬT TP. HỒ CHÍ MINH
KHOA ĐÀO TẠO CHẤT LƯỢNG CAO



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP
NGÀNH KẾ TOÁN

THỰC TRẠNG KẾ TOÁN CÔNG NỢ VÀ
KHẢ NĂNG THANH TOÁN TẠI CÔNG TY TNHH
THIẾT BỊ INOX HOÀNG TÂM

GVHD: ThS. NGUYỄN THỊ LAN ANH
SVTH: VÕ CHƯ THÙY
MSSV: 17125105



Tp. Hồ Chí Minh, tháng 02/2021

TRƯỜNG ĐẠI HỌC SƯ PHẠM KỸ THUẬT THÀNH PHỐ
HỒ CHÍ MINH
KHOA ĐÀO TẠO CHẤT LƯỢNG CAO



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

THỰC TRẠNG KẾ TOÁN CÔNG NỢ VÀ
KHẢ NĂNG THANH TOÁN TẠI CÔNG TY TNHH
THIẾT BỊ INOX HOÀNG TÂM

SVTH: VÕ CHU THÙY

MSSV: 17125105

Khoá : 17

Ngành: KẾ TOÁN

GVHD: THS. NGUYỄN THỊ LAN ANH

Tp. Hồ Chí Minh, tháng 02 năm 2021

TRƯỜNG ĐẠI HỌC SƯ PHẠM KỸ THUẬT THÀNH PHỐ
HỒ CHÍ MINH
KHOA ĐÀO TẠO CHẤT LƯỢNG CAO



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

THỰC TRẠNG KẾ TOÁN CÔNG NỢ VÀ
KHẢ NĂNG THANH TOÁN TẠI CÔNG TY TNHH
THIẾT BỊ INOX HOÀNG TÂM

SVTH: VÕ CHU THÙY
MSSV: 17125105
Khoá : 17
Ngành: KẾ TOÁN
GVHD: THS. NGUYỄN THỊ LAN ANH

Tp. Hồ Chí Minh, tháng 02 năm 2021



----***----

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 01 tháng 02 năm 2021

NHIỆM VỤ KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Họ và tên sinh viên: **VÕ CHU THÙY**

MSSV: **17125105**

Ngành: **KẾ TOÁN**

Lớp: **17125CL1A**

Giảng viên hướng dẫn: **Th.S NGUYỄN THỊ LAN ANH** ĐT:

Ngày nhận đề tài: 12/12/2020

Ngày nộp đề tài: 01/02/2021

1. Tên đề tài:

THỰC TRẠNG KẾ TOÁN CÔNG NỢ VÀ KHẢ NĂNG THANH TOÁN TẠI CÔNG TY TNHH THIẾT BỊ INOX HOÀNG TÂM.

2. Các số liệu, tài liệu ban đầu:

- Thu thập các chính sách; Báo cáo tài chính năm 2019, 2020; các chứng từ liên quan kế toán công nợ công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm bằng cách quan sát, phân tích, đối chiếu các nghiệp vụ, sổ chi tiết,... qua 3 năm 2018-2020.

- Giáo trình Kế toán tài chính, nguyên lý kế toán,...

3. Nội dung thực hiện đề tài:

Tìm hiểu cơ sở lý thuyết của kế toán công nợ đúng theo quy định hiện hành; làm cơ sở để đi sâu tìm hiểu, phân tích tình hình áp dụng vào thực tế kế toán công nợ và khả năng thanh toán công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm. Từ đó rút ra những nhận xét chung, ưu nhược điểm về tình hình áp dụng kế toán công ty. Cuối cùng trên cơ sở nhận xét nêu ra giải pháp nâng cao hiệu quả phát triển kế toán công nợ tại công ty.

4. Sản phẩm:

Báo cáo tổng kết

TRƯỞNG NGÀNH

GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN



PHIẾU NHẬN XÉT CỦA GIÁO VIÊN HƯỚNG DẪN

Họ và tên Sinh viên: **VÕ CHU THÙY**

MSSV: **17125105**

Ngành: **KẾ TOÁN**

Tên đề tài: **THỰC TRẠNG KẾ TOÁN CÔNG NGHỆ VÀ KHẢ NĂNG THANH TOÁN
TẠI CÔNG TY TNHH THIẾT BỊ INOX HOÀNG TÂM.**

Họ và tên Giáo viên hướng dẫn: **Th.S NGUYỄN THỊ LAN ANH**

NHẬN XÉT

1. Về nội dung đề tài & khối lượng thực hiện:

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

2. Ưu điểm:

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

3. Khuyết điểm:

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

4. Đề nghị cho bảo vệ hay không?

.....

5. Đánh giá loại:

.....

6. Điểm:(Bằng chữ:)

.....

Tp. Hồ Chí Minh, ngày tháng năm 20...

Giáo viên hướng dẫn

(Ký & ghi rõ họ tên)



PHIẾU NHẬN XÉT CỦA GIÁO VIÊN PHẢN BIỆN

Họ và tên Sinh viên: **VÕ CHU THÙY**

Ngành: **KẾ TOÁN**

Tên đề tài: **THỰC TRẠNG KẾ TOÁN CÔNG NỢ VÀ KHẢ NĂNG THANH TOÁN
TẠI CÔNG TY TNHH THIẾT BỊ INOX HOÀNG TÂM.**

Họ và tên Giáo viên phản biện:.....
.....
.....

NHẬN XÉT

1. Về nội dung đề tài & khối lượng thực hiện:

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

2. Ưu điểm:

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

3. Khuyết điểm:

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

4. Đề nghị cho bảo vệ hay không?

.....

5. Đánh giá loại:

.....

6. Điểm:(Bằng chữ:)

.....

Tp. Hồ Chí Minh, ngày tháng năm 20...

Giáo viên phản biện

(Ký & ghi rõ họ tên)

LỜI MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết

Với nền kinh tế đang trong thời kỳ phát triển rất mạnh và bát ổn như hiện nay thì đối với danh nghiệp công tác kế toán công nợ cũng rất quan trọng vì doanh nghiệp ngoài việc phải thanh toán các khoản nợ cho khách hàng nhằm để có chữ tin với khách hàng ra còn phải thu hồi được các khoản nợ để tránh tình trạng chiếm dụng vốn của doanh nghiệp. Ngoài ra việc thanh toán cũng giúp doanh nghiệp thực hiện nghĩa vụ đối với nhà nước.

Sau khi thấy tầm quan trọng của một kế toán công nợ và được sự phân công công tác của Ban giám đốc trong quá trình thực tập em đã chọn đề tài: “Thực trạng kế toán công nợ và khả năng thanh toán tại công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm” để làm luận văn tốt nghiệp.

2. Mục tiêu nghiên cứu

Luận văn nghiên cứu thực trạng kế toán công nợ áp dụng tại công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị Inox Hoàng Tâm, nhận diện những tồn tại về công tác kế toán công nợ tại công ty, qua đó đưa ra những giải pháp nâng cao hiệu quả quản lý công nợ và thu hồi nợ tại công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

3.1. Đối tượng nghiên cứu

Luận văn tập trung nghiên cứu các nội dung về kế toán công nợ và tổ chức kế toán công nợ tại công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm

3.2. Phạm vi nghiên cứu

- Không gian nghiên cứu: công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm, bao gồm văn phòng công ty và các đơn vị, bộ phận trực thuộc.

- Thời gian nghiên cứu: số liệu được minh họa về kế toán công nợ tại công ty là số liệu từ tháng 9/2018 đến 2020.

4. Phương pháp nghiên cứu

Luận văn sử dụng phương pháp quan sát, so sánh, giải thích, lập luận logic.

5. Bộ cục của đề tài:

Bộ cục đề tài ngoài mở đầu và kế luận thì gồm 4 chương

- Giới thiệu khái quát về công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm.

- Cơ sở lý thuyết.
- Thực trạng công nợ và khả năng thanh toán công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm.
- Một số biện pháp nâng cao hiệu quả quản lý và thu hồi công nợ tại công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm.

LỜI CẢM ƠN

Trước hết, em xin chân thành cảm ơn Thạc sĩ Nguyễn Thị Lan Anh đã tận tình hướng dẫn giúp đỡ và truyền đạt cho em những kinh nghiệm, giúp em hoàn thành tốt bài khóa luận tốt nghiệp này.

Để hoàn thành báo cáo này em xin chân thành cảm ơn Ban Giám Đốc cùng anh chị Phòng kế toán, Phòng kinh doanh và các anh chị ở các bộ phận khác công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm đã nhiệt tình giúp đỡ, tạo mọi điều kiện thuận lợi cho em được tiếp xúc thực tế, giải đáp thắc mắc, giúp em có thêm hiểu biết về công việc kế toán.

Qua thời gian thực tập tại Công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm đã giúp em hiểu một cách tổng quát và sâu sắc hơn về “Thực trạng kế toán công nợ và khả năng thanh toán” của công ty. Qua đó, em hiểu được sự khác biệt giữa lý thuyết được học ở trường và thực tiễn công ty đang thực hiện.

Với vốn kiến thức được học tại trường, em đã áp dụng trong quá trình thực tập của mình nhưng vẫn không tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được những ý kiến đóng góp, phê bình của quý thầy cô và anh chị trong công ty. Đó sẽ là hành trang quý báu giúp em hoàn thiện kiến thức của mình sau này.

Kính chúc Cô Nguyễn Thị Lan Anh và Ban Giám Đốc cùng các anh chị trong công ty được nhiều sức khỏe, công tác tốt./.

Em xin chân thành cảm ơn!!

TP.Hồ Chí Minh, ngày 30 tháng 01 năm 2021

Sinh viên thực hiện

Võ Chu Thùy

TÓM TẮT

Để thực hiện tìm hiểu đề tài “ Thực trạng kế toán công nợ và khả năng thanh toán công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm” em tiến hành nghiên cứu các vấn đề cần thiết như: tình hình công nợ, thu thập sổ sách, chứng từ liên quan, tham khảo ý kiến từ nhân viên kế toán công ty. Đồng thời, phân tích bằng cách sử dụng, tính toán những tỷ số tài chính liên quan, cách thức hoạt động, nội dung kế toán từ đó áp dụng đánh giá thực trạng công nợ và khả năng thanh toán của công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm. Sau đó đưa ra biện pháp khắc phục những hạn chế mà công nợ công ty còn gặp phải.

Nội dung của bài báo cáo gồm 4 chương:

- Giới thiệu khái quát về công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm.
- Cơ sở lý thuyết.
- Thực trạng công nợ và khả năng thanh toán công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm.
- Một số biện pháp nâng cao hiệu quả quản lý và thu hồi công nợ tại công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm.

ABSTRACT

To learn the topic "Current situation of accounting for debt and solvency of Hoang Tam Inox Equipment Co., Ltd." Research was conducted on: debt situation, collection of books, Relevant words, consult the company accountant. At the same time, the financial ratios, operation, accounting content were analysed, then applying the assessment of the current status of liabilities and solvency of the Equipment Company Limited. Inox Hoang Tam. Then take measures to overcome the limitations that the company still faces.

The content of the report consists of 4 chapters:

- An overview of Hoang Tam Inox Equipment Company Limited
- Theoretical basis
- Current status of debt and solvency of Hoang Tam Inox Equipment Company Limited
- Some measures to improve management efficiency and debt collection at Hoang Tam Inox Equipment Company Limited

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	i
LỜI CẢM ƠN.....	ii
TÓM TẮT	iv
ABSTRACT	v
MỤC LỤC	vi
DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT	viii
DANH MỤC BẢNG BIỂU	ix
DANH MỤC BIÊU ĐỒ VÀ HÌNH ẢNH	x
CHƯƠNG 1: GIỚI THIỆU KHÁI QUÁT VỀ CÔNG TY TNHH THIẾT BỊ INOX HOÀNG TÂM	1
1.1.Tóm lược quá trình hình thành và phát triển	1
1.2.Tổ chức sản xuất kinh doanh	2
1.3.Tổ chức quản lý đơn vị	3
1.4.Tổ chức bộ phận thực tập	5
1.5.Chiến lược, phương hướng phát triển của đơn vị trong tương lai	10
CHƯƠNG 2: CƠ SỞ LÝ THUYẾT	12
2.1. Khái niệm, bản chất, vai trò và một số kiến thức liên quan công nợ	12
2.1.1. Vai trò	12
2.1.2. Kế toán khoản phải thu	12
2.1.3. Kế toán khoản phải trả	21
2.2. Nội dung trong công tác quản lý công nợ.....	30
2.2.1. Chính sách quản lý kế toán phải thu khách hàng	30
2.2.2. Chính sách quản lý khoản phải trả cho nhà cung cấp	31
2.2.3. Những yếu tố ảnh hưởng đến chính sách bán chịu	32
CHƯƠNG 3: THỰC TRẠNG CÔNG NỢ VÀ KHẢ NĂNG THANH TOÁN CÔNG TY TNHH THIẾT BỊ INOX HOÀNG TÂM	35
3.1. Cơ cấu tổ chức tài sản và nguồn vốn của công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm giai đoạn 2018 – 2020.	35

3.2. Thực trạng kế toán phải thu khách hàng và kế toán dự phòng nợ phải thu khó đòi tại công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm	38
3.2.1. Chính sách quản lý công nợ phải thu khách hàng của công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm.....	38
3.2.2. Kế toán phải thu khách hàng tại công ty.....	45
3.2.3. Đánh giá tình hình, kiểm soát nợ phải thu khách hàng	46
3.3. Thực trạng các khoản phải trả của công ty	49
3.3.1. Chính sách quản lý công nợ phải trả nhà cung cấp của công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm.....	50
3.3.2. Kế toán các khoản phải trả người bán	55
CHƯƠNG 4: MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ QUẢN LÝ VÀ THU HỒI CÔNG NỢ Ở CÔNG TY TNHH THIẾT BỊ INOX HOÀNG TÂM	62
4.1. Những ưu điểm và hạn chế đối với công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm.....	62
4.1.1. Ưu điểm.....	56
4.1.2. Hạn chế.....	63
4.2. Một số biện pháp được đề xuất	65
KẾT LUẬN.....	67
TÀI LIỆU THAM KHẢO	68
PHỤ LỤC.....	69

DANH MỤC TỪ VIỆT TẮT

BCTC: Báo cáo tài chính

BVMT: Bảo vệ môi trường

CĐKT: Cân đối kế toán

CEO: Tổng giám đốc

COW: Lệnh khởi công (Commencement of work)

GTGT: Giá trị gia tăng

HTKK: Hỗ trợ kê khai

KQHĐKD: Kết quả hoạt động kinh doanh

LCTT: Lưu chuyển tiền tệ

PM: Quản lý dự án (Project manager)

TK: Tài khoản

TNCN: Thu nhập cá nhân

TNDN: Thu nhập doanh nghiệp

TNHH: Trách nhiệm hữu hạn

TSCĐ: Tài sản cố định

TT: Thông tư

TTĐB: Tiêu thụ đặc biệt

XDCB: Xây dựng cơ bản

XK: Xuất khẩu

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 3.1: Cơ cấu tài sản và nguồn vốn của công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm giai đoạn đầu (2018-2020).....	31
Bảng 3.2: Danh sách những khách hàng thân thiết của công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm.....	35
Bảng 3.3: Thời gian thu hồi công nợ.....	39
Sơ đồ 1.1: Quy trình sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm.....	2
Sơ đồ 1.2: Sơ đồ mô tả tổ chức quản lý của công ty.....	3
Sơ đồ 1.3: Sơ đồ bộ máy kế toán công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm.....	6
Sơ đồ 1.4: Sơ đồ kế toán trình tự ghi sổ theo hình thức Nhật Ký Chung.....	8
Sơ đồ 2.1: Sơ đồ hạch toán nghiệp vụ thanh toán với người mua (Theo Quyết định 48/2006/QĐ-BTC).....	14
Sơ đồ 2.2: Sơ đồ hạch toán nghiệp vụ thanh toán với người bán (Theo Quyết định 48/2006/QĐ-BTC).....	21
Sơ đồ 3.1: Quy trình bán hàng tại công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm.....	36
Sơ đồ 3.2: Sơ đồ thu tiền mặt của công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm.....	40
Sơ đồ 3.3: Sơ đồ thu tiền gửi ngân hàng của Công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm.....	40
Sơ đồ 3.4: Sơ đồ quy trình mua hàng công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm.....	48
Sơ đồ 3.5: Quy trình thanh toán tiền mặt của công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm.....	50
Sơ đồ 3.6: Quy trình thanh toán bằng tiền gửi ngân hàng của công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm.....	51

DANH MỤC BIỂU ĐỒ VÀ HÌNH ẢNH

Hình 1.1: Logo công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm.....	1
Hình 1.2: Giao diện phần mềm kế toán SmartPro.....	9
Hình 3.1: Giao diện bàn làm việc trên phần mềm kế toán SmartPro.....	52
Hình 3.2: Giao diện đơn mua hàng trên phần mềm SmartPro.....	53
Hình 3.3: Giao diện Phiếu nhập kho vật liệu chính trên phần mềm kế toán SmartPro.....	53
Hình 3.4: Giao diện Phiếu nhập thuế GTGT đầu vào trên phần mềm SmartPro.....	54
Hình 3.5: Giao diện Chứng từ ngân hàng chuyển khoản trả người bán trên phần mềm SmartPro.....	55
Hình 3.6: Giao diện Chứng từ ngân hàng phí chuyển tiền trên phần mềm SmartPro.....	55
Biểu đồ 3.1: Cơ cấu tài sản giai đoạn 2018-2020.....	32
Biểu đồ 3.2: Cơ cấu nguồn vốn giai đoạn 2018-2020.....	33

CHƯƠNG 1: GIỚI THIỆU KHÁI QUÁT VỀ CÔNG TY TNHH THIẾT BỊ INOX HOÀNG TÂM

1.1. Tóm lược quá trình hình thành và phát triển

Tên công ty : Công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm

Tên giao dịch : HOANG TAM SSE CO.,LTD.

Tên quốc tế : HOANG TAM STAINLESS STEEL EQUIPMENT COMPANY LIMITED.

Người đại diện : Lê Ngọc Hiền

Logo công ty :



Hình 1.1: Logo công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm

Địa chỉ trụ sở chính: Lô C14B Đường số 9, Khu công nghiệp Lê Minh Xuân, Xã Tân Nhựt, Huyện Bình Chánh, Thành phố Hồ Chí Minh.

Nhà máy: Lô I-3B-3 Đường N6, Khu Công Nghệ Cao, Quận 9, Thành Phố Hồ Chí Minh.

Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh công ty TNHH lần đầu ngày 19 tháng 09 năm 2018 cấp tại phòng đăng ký kinh doanh SỞ KẾ HOẠCH VÀ ĐẦU TƯ THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH.

Giấy chứng nhận đăng ký thuế: 0315278866 Ngày 19 tháng 09 năm 2018 cấp do cơ quan quản lý thuế: Cục Thuế Thành phố Hồ Chí Minh.

Vốn điều lệ: 16.400.000.000 VNĐ (Mười sáu tỷ bốn trăm triệu đồng chẵn).

Loại hình kinh tế: Trách nhiệm hữu hạn 2 Thành viên trở lên.

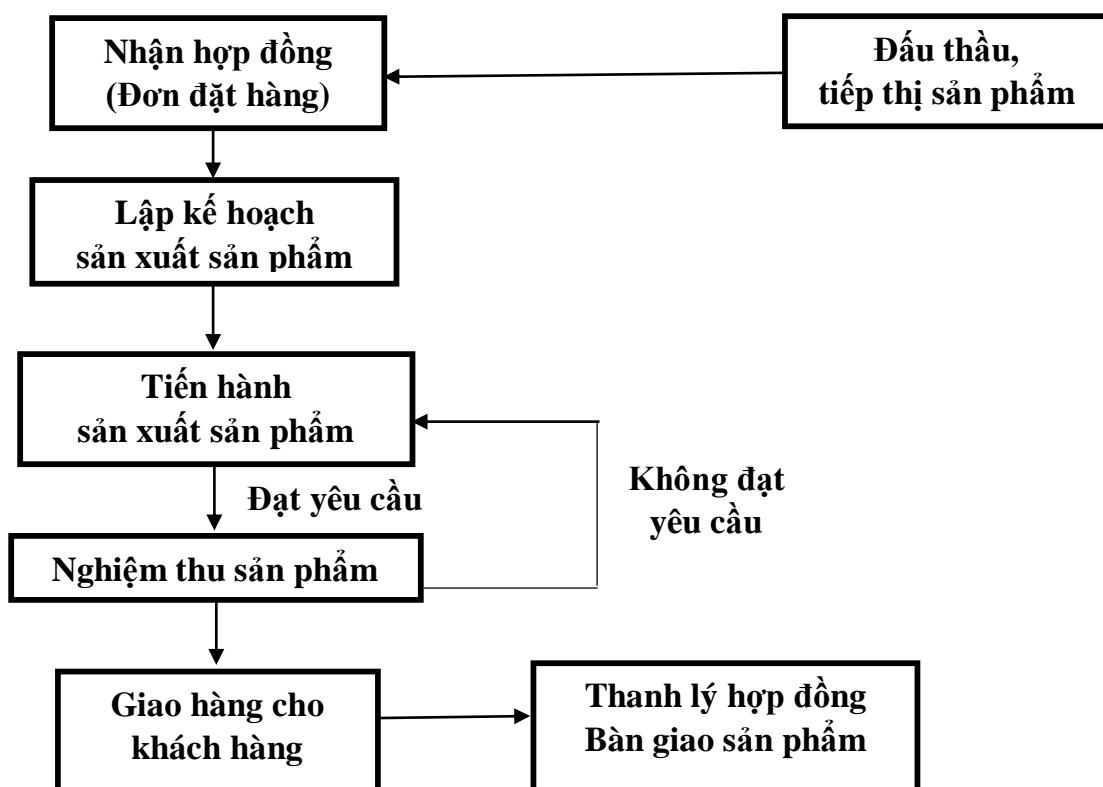
Lĩnh vực, ngành nghề kinh doanh:

- Sản xuất thùng, bể chứa và dụng cụ chứa đựng bằng kim loại. (Ngành chính)

- Sản xuất sản phẩm khác bằng kim loại chưa được phân vào đâu.
- Lắp đặt máy móc và thiết bị công nghiệp.
- Sản xuất các cấu kiện kim loại.

Sau 2 năm hoạt động hiện tại Hoàng Tâm đã phát triển, trưởng thành và khẳng định vị thế của công ty trên thị trường. Hiện tại, công ty Hoàng Tâm là một trong những thương hiệu có uy tín tại thị trường Việt Nam. Với đa dạng sản phẩm, nhiều mức giá phù hợp cho khách hàng chọn lựa

1.2. Tổ chức sản xuất kinh doanh



Sơ đồ 1.1: Quy trình sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm

Nguồn: Phòng kế hoạch

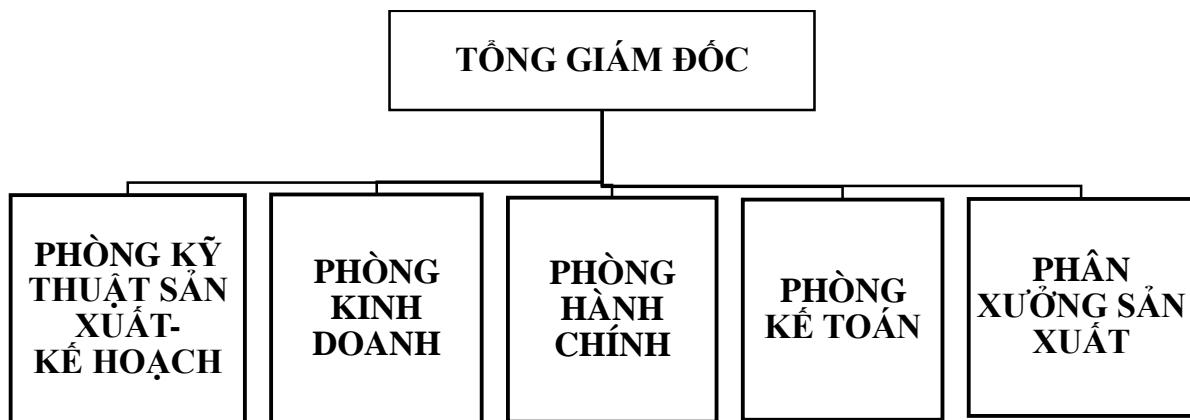
❖ *Quy trình sản xuất kinh doanh:*

- Bước 1: Đầu thầu, tiếp thị sản phẩm, phòng kinh doanh tìm kiếm, tiếp cận khách hàng là các công ty nước giải khát, thực phẩm, mỹ phẩm,... Tham gia đấu thầu cạnh tranh với các công ty khác.
- Bước 2: Phòng kế toán làm hợp đồng khi phòng kinh doanh thông báo nhận được thầu của bên đối tác.

- Bước 3: Hợp đồng sau khi ký sẽ chuyển xuống phòng kế hoạch. Phòng kế hoạch bắt đầu lập kế hoạch để tiến hành sản xuất sản phẩm.
- Bước 4: Phân xưởng sản xuất nhận được kế hoạch sản xuất sản phẩm sẽ tiến hành sản xuất sản phẩm cho dự án.
- Bước 5: Nghiệm thu sản phẩm kiểm tra kỹ thuật, chất lượng,...Nếu sản phẩm đạt những chỉ tiêu đã nêu ra thì tiến hành đóng gói giao cho khách hàng. Ngược lại quay lại bước 4 kiểm tra, sửa lỗi hàng cho đến khi đạt tiêu chuẩn nhưng đảm bảo thời hạn hợp đồng.
- Bước 6: Phòng kinh doanh sẽ tiến hành thanh lý hợp đồng dự án với đối tác, tiếp đó chuyển sang phòng kế toán để tiến hành xuất hóa đơn, chứng từ, lưu trữ sổ sách tại công ty.

1.3. Tổ chức quản lý đơn vị

- ❖ Sơ đồ tổ chức của công ty



Sơ đồ 1.2: Sơ đồ mô tả tổ chức quản lý của công ty

Nguồn: Phòng Hành chính

- ❖ **Chức năng và nhiệm vụ của từng bộ phận.**
- **Tổng giám đốc**

Là người điều hành công việc kinh doanh hằng ngày của công ty; chịu sự giám sát của Tổng giám đốc và chịu trách nhiệm trước Hội đồng thành viên và trước pháp luật về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao; Giám đốc phải điều hành công ty theo đúng quy định của pháp luật, điều lệ công ty, hợp đồng lao động ký với công ty và quyết định của Hội đồng thành viên. Nếu điều hành trái với quy định này mà gây thiệt

hại cho công ty thì Giám đốc điều hành phải chịu trách nhiệm trước pháp luật và phải bồi thường thiệt hại cho công ty.

➤ **Phòng kỹ thuật sản xuất – kế hoạch**

Tham mưu cho Giám đốc điều hành quản lý các lĩnh vực sau: công tác quản lý và giám sát kỹ thuật, chất lượng, quản lý vật tư thiết bị, quản lý an toàn, lao động, vệ sinh môi trường tại các dự án, soát xét, lập, trình duyệt thiết kế kỹ thuật, thiết kế bản vẽ thi công kiểm định chất lượng thi công, chất lượng công trình, soát xét trình duyệt hồ sơ hoàn công công trình.

Xây dựng kế hoạch sản xuất theo yêu cầu của Lãnh đạo Tổng công ty, tổng hợp cân đối và giao kế hoạch, đầu tư cho các đơn vị. Đề xuất những biện pháp phát triển thực hiện chiến lược, chính sách của công ty. Thúc đẩy tiến độ đảm bảo chất lượng.

➤ **Phòng kế toán**

Là đơn vị thuộc bộ máy quản lý của công ty, tham mưu cho HĐQT và Tổng Giám đốc Công ty trong lĩnh vực quản lý tài chính và tổ chức hạch toán kế toán. Giám sát hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty theo đúng các chuẩn mực và Luật Kế toán hiện hành nhằm phản ánh kịp thời, chính xác, đầy đủ các hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty và tình hình tài sản của công ty. Có nhiệm vụ tổ chức thực hiện bảo toàn vốn cho kinh doanh và công tác chi phí trong toàn công ty, theo dõi thanh toán các khoản chi phí phát sinh, hạch toán kinh tế, tổng kết và báo cáo nhanh thanh toán tiền lương, lập quyết định.....

➤ **Phòng Hành chính**

Có nhiệm vụ công tác tổ chức nhân sự, tổ chức quản lý lao động, thống kê về số lượng, chất lượng công nhân viên. Tham mưu, giúp việc cho giám đốc công ty và tổ chức thực hiện các việc trong lĩnh vực tổ chức lao động, quản lý và bố trí nhân lực, bảo hộ lao động, chế độ chính sách, chăm sóc sức khỏe cho người lao động, bảo vệ quân sự theo luật và quy chế công ty, kiểm tra, đôn đốc các bộ phận trong công ty thực hiện nghiêm túc nội quy, quy chế công ty, làm đầu mối liên lạc cho mọi thông tin của giám đốc công ty.

➤ **Phòng kinh doanh**

Lập kế hoạch tiêu thụ sản phẩm dựa trên nhu cầu thực tế, đảm bảo nguồn vật tư, máy móc thiết bị cho hoạt động sản xuất, lập kế hoạch, tổ chức đội ngũ nhân viên kinh doanh tiếp xúc và tìm kiếm khách hàng. Thực hiện các báo cáo tổng hợp về tình hình sản xuất kinh doanh

➤ ***Phân xưởng sản xuất***

Nhiệm vụ tổ chức gia công, lắp ráp có hiệu quả bồn chứa, dụng cụ chứa theo kế hoạch của công ty giao cho. Đảm bảo về chất lượng, số lượng, chính xác đúng với bản thiết kế. Chịu trách nhiệm quản lý, sử dụng có hiệu quả đối với công cụ dụng cụ, TSCĐ, thành phẩm và đặc biệt giữ bí mật công nghệ, thiết kế và số liệu tròn quá trình sản xuất và sau sản xuất.

❖ **Chức năng nhiệm vụ:**

Trong hoạt động sản xuất kinh doanh công ty có nhiệm vụ là tham gia đấu thầu, tổ chức gia công, chế tạo, thi công lắp ráp sản phẩm theo yêu cầu khách hàng.

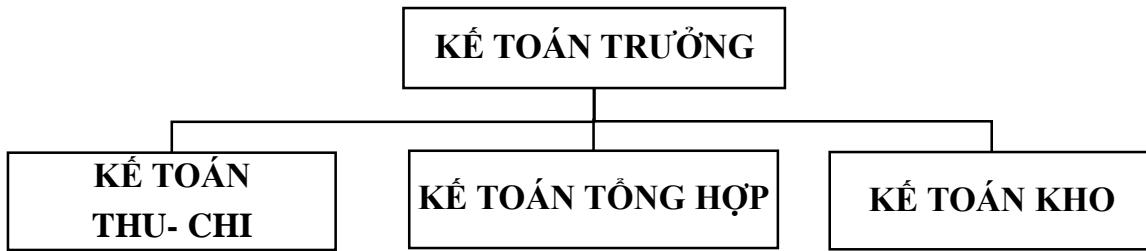
Đấu thầu là quá trình rất quan trọng quyết định lớn đến doanh thu của công ty. Chuẩn bị kế hoạch, dự toán phải tốt, là điều quan trọng nhất trong việc đấu thầu với chủ đầu tư, kế hoạch tốt thì sức thuyết phục về chất lượng sản phẩm của công ty với khách hàng sẽ cao hơn. Mặc khác, việc tổ chức thiết kế, gia công, chế tạo quyết định công ty có đủ năng lực nhận thầu, liệu giá nhận thầu có thích hợp không? Với đội ngũ quản lý chuyên nghiệp, công nhân tay lành nghề, được đào tạo tốt tại chi phí công ty luôn ở mức thấp nhất nhưng ở mức doanh thu cao là điều mà Hoàng Tâm đang hướng tới. Điều đó tạo một lợi thế trong quá trình đầu tư với một mức giá thích hợp. Hai yếu tố là bàn đạp tạo sự phát triển bền vững cho Hoàng Tâm trong tương lai.

1.4. Tổ chức bộ phận kế toán

❖ **Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán:**

Phòng kế toán có các vị trí như sau:

- Kế toán trưởng: 1 nhân viên
- Kế toán tổng hợp: 1 nhân viên
- Kế toán thu- chi: 1 nhân viên
- Kế toán kho: 1 nhân viên



Sơ đồ 1.3. Sơ đồ bộ máy kế toán công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm
 Nguồn: Phòng kế toán

❖ **Chức năng, nhiệm vụ của từng vị trí:**

➤ **Kế toán trưởng**

Là người người chịu trách nhiệm chung về toàn bộ công tác kế toán, phân công nhiệm vụ và kiểm soát công việc của các kế toán viên. Đảm bảo tính hợp lý, hợp lệ của các báo cáo trước công ty và cơ quan tài chính. Tổ chức lưu trữ bảo quản và giữ gìn bí mật tài liệu kế toán.

➤ **Kế toán thu – chi**

Kiểm tra các chứng từ thanh toán để lập các phiếu thu, chi tiền mặt, lưu trữ và bảo quản hồ sơ, tài liệu sổ sách kế toán về tiền mặt và tiền lương, theo dõi các khoản nợ của khách hàng, báo cáo tình hình công việc cho kế toán trưởng.

Cập nhật những thông tin ghi nhận hóa đơn hàng ngày, kiểm tra đơn giá sản phẩm, lượng sản phẩm từ đó xuất hóa đơn cho khách hàng. Cập nhật giá cả và sản phẩm mới cho doanh nghiệp. Đối chiếu với thủ kho về lượng hàng bán và tồn.

➤ **Kế toán tổng hợp**

Nhận chứng từ của các kế toán viên khác gửi qua, kiểm tra tính đầy đủ, hợp pháp, chính xác của chứng từ. Khi các nghiệp vụ kế toán có những sai sót thì kế toán tổng hợp được quyền yêu cầu các nhân viên kế toán khác điều chỉnh sao cho hợp lý. Được đề nghị các nhân viên khác cung cấp số liệu, cung cấp báo cáo theo đúng quy định.

Cuối tháng lập báo cáo thuế GTGT, thuế TNDN và nộp tiền thuế cho cơ quan thuế. Hàng quý làm báo cáo thuế tháng của quý đó và cáo cáo quý cho thuế GTGT, thuế TNDN và báo cáo sử dụng hóa đơn. Cuối năm, lập báo cáo tài chính, báo cáo thuế cho tháng cuối năm, báo cáo thuế TNDN quý I và báo cáo quyết toán thuế TNCN.

➤ **Kế toán kho**

Tổ chức ghi chép phản ánh tổng hợp số liệu về tình hình tiêu thụ vật tư ,theo dõi tình hình xuất nhập vật tư . Chịu trách nhiệm ghi chép đầy đủ và chính xác các biến động về nguyên liệu, vật liệu, công cụ, dụng cụ, bao gồm nhập hàng, xuất hàng, mất mát, các chi phí tính vào giá vốn hàng tồn kho, nguyên vật liệu... Hạch toán đầy đủ và chính xác tất cả các giao dịch về hàng hoá và tồn kho vào tài khoản số cái tương ứng ngay khi các giao dịch đó phát sinh. Hỗ trợ kế toán tổng hợp lập các phiếu nhập kho, xuất kho, hoá đơn bán hàng,....

Ngoài ra kế toán kho còn đảm nhiệm nhận và cập nhật chứng từ về TSCĐ, kiểm tra xác nhận TSCĐ khi nhập, lập biên bản bàn giao và bàn giao TSCĐ cho các bộ phận. Cập nhật tăng, giảm TSCĐ, xác định thời gian, tính khấu hao.

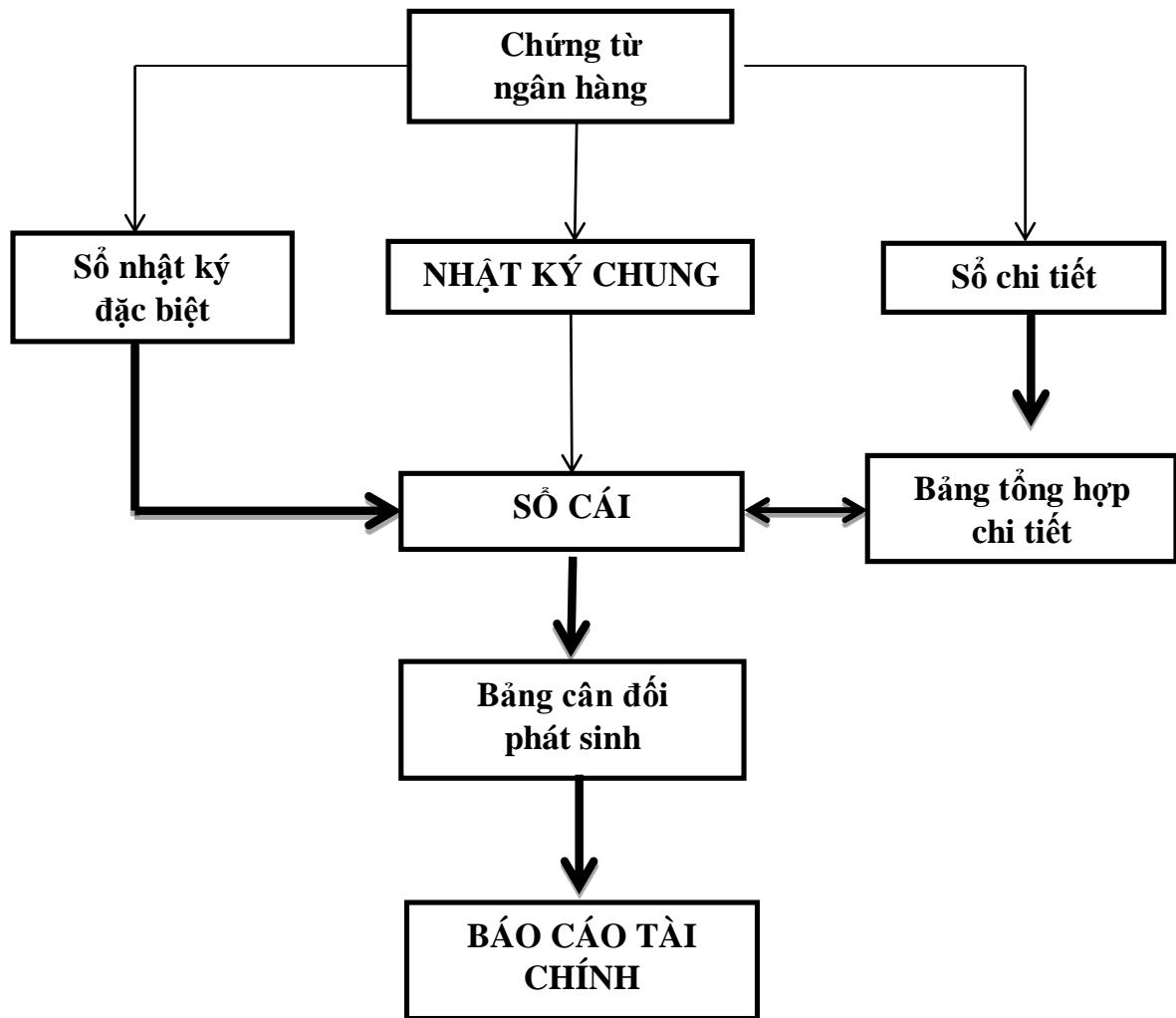
❖ **Hình thức, chế độ kế toán áp dụng:**

Bộ máy kế toán ở công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm được tổ chức theo hình thức kế toán tập trung nên mọi nghiệp vụ kinh tế phát sinh của công ty sẽ gửi về phòng kế toán để kiểm tra, xử lý và ghi sổ kế toán

Công ty sử dụng hình thức nhật ký chung trên máy tính, bảng tính excel. Trình tự ghi sổ:

Hằng ngày, căn cứ vào các chứng từ đã kiểm tra được dùng làm căn cứ ghi sổ, trước hết ghi nghiệp vụ phát sinh vào sổ nhật ký chung, sau đó căn cứ số liệu đã ghi trên nhật ký chung để ghi vào sổ cái theo các tài khoản kế toán phù hợp. Nếu công ty có mở sổ, thẻ kế toán chi tiết thì đồng thời với việc ghi sổ nhật ký chung ,các nghiệp vụ phát sinh được ghi vào các sổ, thẻ kế toán chi tiết liên quan.

Cuối tháng, cuối quý, cuối năm cộng số liệu trên Sổ Cái, lập Bảng cân đối số phát sinh. Sau khi đã kiểm tra đối chiếu khớp, đúng số liệu ghi trên Sổ Cái và bảng tổng hợp chi tiết (được lập từ các sổ, thẻ kế toán chi tiết) được dùng để lập các Báo cáo tài chính. Về nguyên tắc, 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 (hoặc sổ nhật ký chung và các sổ nhật ký đặc biệt sau khi đã loại trừ số trùng lập trên các sổ nhật ký đặc biệt) cùng kỳ.



Sơ đồ 1.4: Sơ đồ kế toán trình tự ghi sổ theo hình thức Nhật Ký Chung

Ghi chú :

- : Ghi hằng ngày
- : Ghi cuối tháng
- ↔ : Quan hệ đối chiếu kiểm tra

Nguồn: Phòng kế toán

Định kỳ nhân viên kế toán thực hiện những báo cáo sau:

Hàng tháng: Báo cáo thuế GTGT.

Hàng quý: Báo cáo thuế GTGT, Báo cáo thuế TNDN tạm tính, Thuế TNCN và báo cáo tình hình sử dụng hóa đơn.

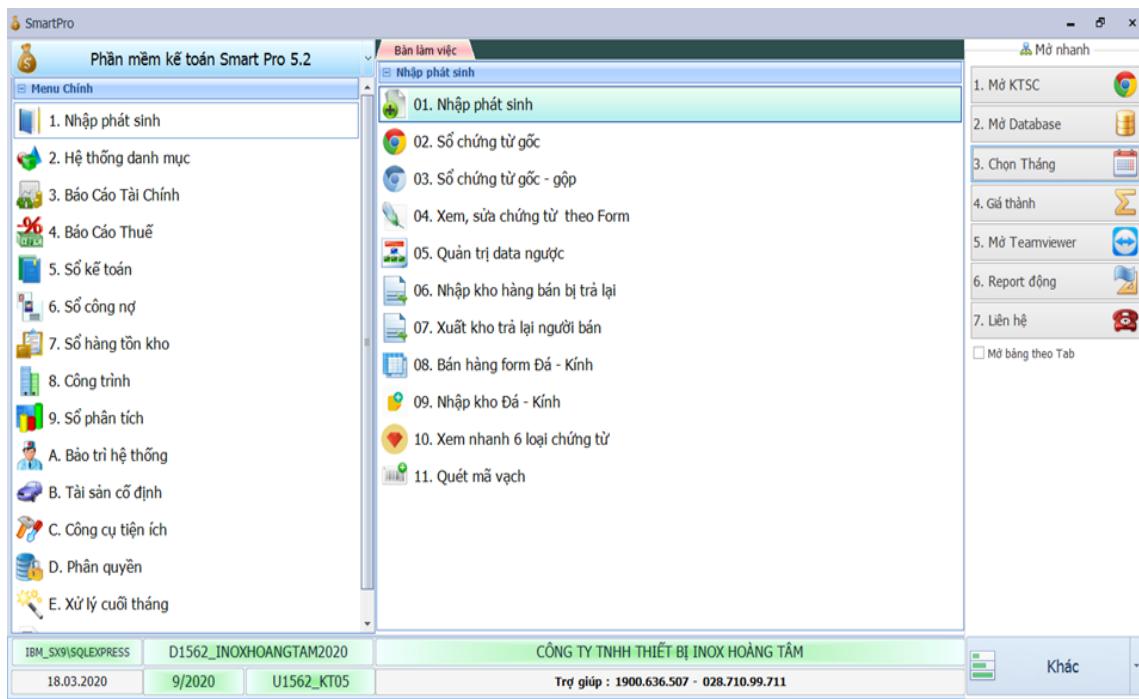
Hàng năm: Báo cáo quyết toán thuế TNDN, bảng CĐKT, Báo cáo KQHĐKD, Báo cáo LCTT, Thuyết minh BCTC.

❖ **Hệ thống tài khoản:**

Công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm có hệ thống tài khoản áp dụng theo Chế độ kế toán của doanh nghiệp được ban hành theo TT 200/2014/TT-BTC.

❖ **Phần mềm kế toán đang sử dụng – Chi tiết các phần hành kế toán của phần mềm.**

Công ty sử dụng phần mềm kế toán SmartPro để hoạch toán các nghiệp vụ phát sinh của công ty hỗ trợ công tác kế toán in chứng từ, sổ sách kế toán, BCTC, tích hợp hóa đơn điện tử, cập nhật BCTC qua HTKK và đưa dữ liệu qua Excel và ngược lại dễ dàng. Việc sử dụng phần mềm SmartPro và các phần mềm khác như Excel giúp Ban quản lý dễ dàng trong việc nhập liệu thông tin chủ đầu tư, khách hàng, nhà cung cấp,...



Hình 1.2: Giao diện Phần mềm kế toán SmartPro

Nguồn: Phòng kế toán

❖ **Các phương pháp kế toán:**

- Phương pháp khấu hao TSCĐ hữu hình, TSCĐ vô hình: Theo phương pháp đường thẳng .
- Hạch toán thuế GTGT: Theo phương pháp khấu trừ .
- Hạch toán hàng tồn kho và tính giá xuất kho: theo phương pháp bình quân gia quyền cuối kỳ
- Nguyên tắc ghi nhận doanh thu bán hàng, doanh thu cung cấp dịch vụ, doanh thu hoạt động tài chính: theo chuẩn mực kế toán .

❖ **Niên độ kế toán, đơn vị tiền tệ sử dụng trong kế toán**

- Kỳ kế toán: Niên độ kế toán của công ty bắt đầu từ ngày 01 tháng 01 và kết thúc vào ngày 31 tháng 12 hàng năm.
- Đơn vị tiền tệ sử dụng trong kế toán : Đồng Việt Nam (VND)

1.5. Chiến lược, phương hướng phát triển của đơn vị trong tương lai

Hoàng Tâm luôn đề cao rằng tài sản lớn nhất của một công ty là con người. Chính vì vậy công ty tập trung vào trí tuệ, đào tạo và chấn chỉnh tổ chức đầy lùi khó khăn, khai thác tối đa các nguồn vốn, đầu tư thiết bị, ứng dụng và nắm bắt những công nghệ mới vào sản xuất. Xây dựng Hoàng Tâm vững mạnh trong lĩnh vực sản xuất, lắp ráp bồn chứa và dụng cụ chứa.

❖ **Về sản phẩm:** phát triển sản phẩm cải tiến, hiện đại, quan tâm phát triển những sản phẩm có tính công nghệ, kỹ thuật cao khẳng định được vị thế của Hoàng Tâm hơn trong lĩnh vực này.

❖ **Về thị trường:** Cần phải tiếp thị quảng bá thương hiệu của công ty. Thực hiện tốt chính sách bảo trì đối với sản phẩm của công ty để tạo được niềm tin, đáp ứng yêu cầu khách hàng. Phát huy mọi nguồn lực, đẩy mạnh hoạt động đối ngoại, liên doanh, liên kết với các đối tác nước ngoài để tiếp cận thị trường quốc tế rộng lớn hơn.

❖ **Về khoa học công nghệ:** Thường xuyên cập nhật, nghiên cứu, áp dụng các tiến bộ khoa học công nghệ trên thế giới. Cải tiến máy móc để chi phí tiết kiệm nhưng chất lượng vẫn tốt và có thể hơn thế nữa.

❖ **Về đầu tư:** duy trì đầu tư thiết bị hiện đại, mang tính đổi mới công nghệ, đồng thời tiếp tục đào tạo đội ngũ nhân viên và công nhân để quá trình được xuyên suốt và đáp ứng yêu cầu phát triển của công ty.

❖ **Về tài chính:** Đảm bảo chi phí hợp lý, nguồn vốn sử dụng có hiệu quả; năng lực tài chính nâng cao, đảm bảo phát triển liên tục, ổn định, vững chắc.

TÓM TẮT CHƯƠNG 1

Chương 1 giới thiệu tổng quát về công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm. Đồng thời đề cập đến các sản phẩm dịch vụ đang được cung cấp tại công ty. Việc tìm hiểu thông tin cơ bản về công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm giúp thuận lợi hơn trong việc phân tích tình hình tài sản và nguồn vốn của công ty trong chương 2.

CHƯƠNG 2: CƠ SỞ LÝ THUYẾT

2.1. Khái niệm, bản chất, vai trò và một số kiến thức liên quan công nợ

2.1.1. Vai trò

❖ *Đối với công ty*

Hiện nay ở bất kỳ doanh nghiệp lớn, nhỏ nào để mà có thể cạnh tranh trên thị trường thì đều phải tận dụng hết tất cả những khả năng, nguồn lực và công cụ mà doanh nghiệp đó. Trong đó cách để đạt được doanh thu, dự án thì công ty phải tạo điều kiện về việc bán chịu đối với khách hàng. Bởi lẽ xu hướng cạnh tranh thị trường hiện nay, thì người mua sẽ quan tâm về chính sách giá cả và cho nợ lâu dài vì vậy chính sách này thu hút thêm nhiều khách hàng mới có nhu cầu cho công ty. Đây được coi là một chiến lược dài hạn trong cạnh tranh để thu hút khách hàng, nhất là khách hàng mới. Công ty có chính sách đai ngộ hấp dẫn về thanh toán và nợ thì chắc chắn khách hàng sẽ quan tâm công ty hơn là công ty đối thủ. Đặc biệt, công ty sẽ tạo dựng được hình ảnh đẹp và uy tín trên thương trường và mở rộng được nhiều mối quan hệ khách hàng,...

Việc bán chịu ngoài các lợi ích mang lại còn có nhiều mặt tác hại ảnh hưởng như xuất hiện những khoản nợ ngoài vòng kiểm soát. Các vấn đề về rắc rối tài chính có thể làm khoản nợ khó đòi tăng lên và dẫn đến phá sản.

❖ *Đối với khách hàng*

Khách hàng mua nhưng chưa thể thanh toán hết được số tiền cần trả nên có thể chịu nợ để lấy hàng ngay và sẽ trả vào một thời gian sau. Bán chịu đối với khách hàng tạo điều kiện tốt để mua hàng, được sử dụng vốn của “bạn hàng”, khách hàng còn có thể nhận được khoản chiết khấu nếu trả nợ sớm hoặc thời hạn được kéo dài thêm. Khi khách hàng thiếu vốn gấp khó khăn về vốn kinh doanh hay muốn đầu tư vào cơ hội khác thì việc bán chịu là biện pháp tài trợ vốn hữu hiệu.

2.1.2. Kế toán khoản phải thu

❖ *Khái niệm, bản chất*

Phản ánh các khoản nợ phải thu, tình hình thanh toán các khoản nợ phải thu của doanh nghiệp với khách hàng về tiền bán sản phẩm, hàng hóa, BDS 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 XDCB với người giao thầu về khối lượng công tác XDCB đã hoàn thành. Không phản ánh vào các tài khoản này các nghiệp vụ thu tiền ngay.

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.

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.

Trong hạch toán chi tiết tài khoản này, kế toán 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 biện pháp xử lý đối với khoản nợ phải thu không đòi được.

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 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 tài 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 thi 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.

❖ ***Chứng từ sử dụng***

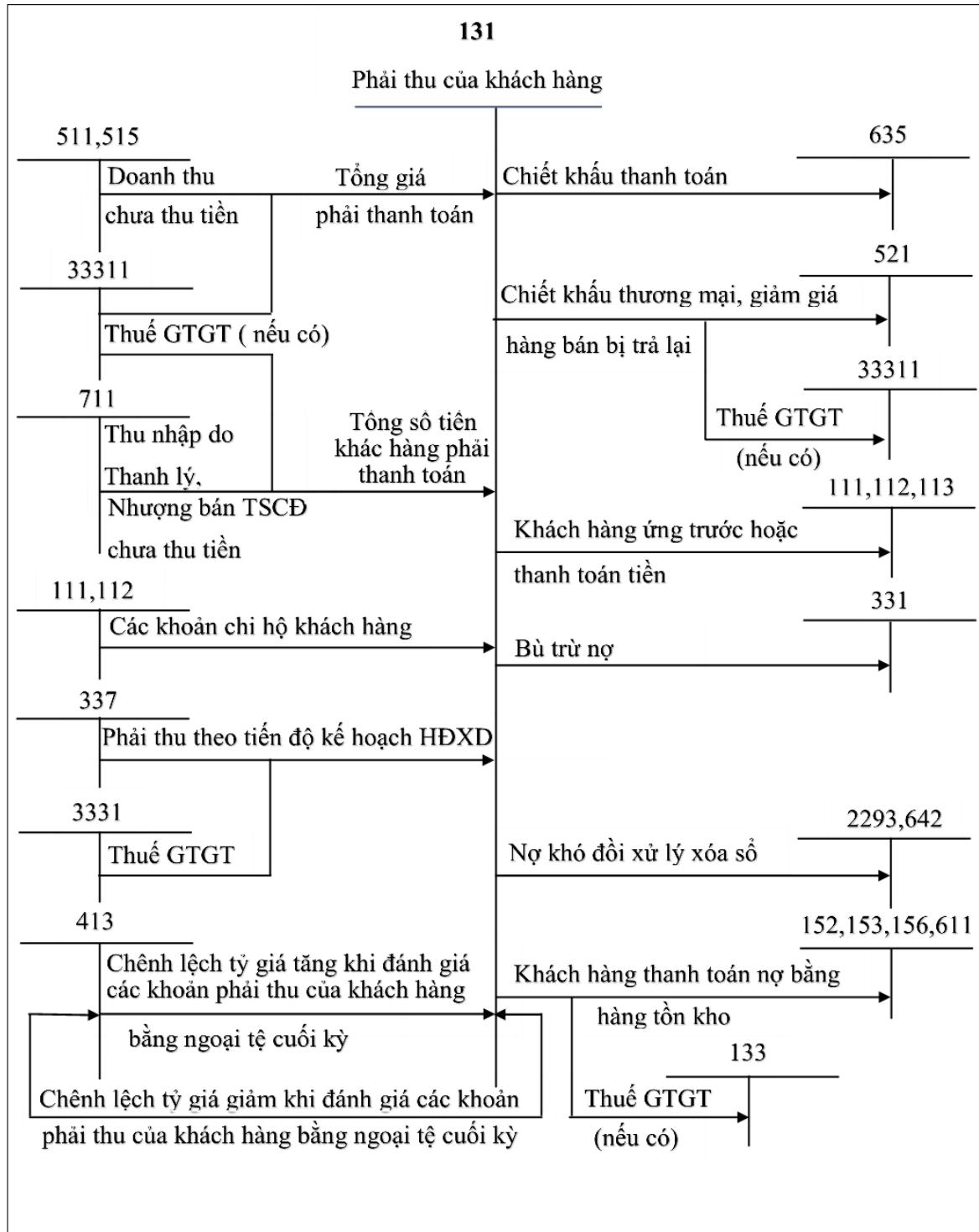
- Hợp đồng bán hàng (đối với những khách hàng lớn có giao dịch 1 lần)
- Phiếu xuất kho
- Hóa đơn bán hàng (hoặc hóa đơn GTGT) do doanh nghiệp lập.
- Giấy nhận nợ hoặc lệnh phiếu do khách hàng lập.
- Chứng từ thu tiền: Phiếu thu, giấy báo có,...
- Bảng đối chiếu công nợ phải thu khách hàng.
- Sổ chi tiết TK 131 từng khách hàng
- Bảng tổng hợp TK 131
- Sổ cái TK131,...

❖ ***Tài khoản sử dụng***

- Tài khoản 131 - Phải thu của khách hàng không có tài khoản cấp 2
- Tài khoản này có kết cấu 2 bên.

Bên Nợ	Bên Có
<ul style="list-style-type: none"> - Số tiền phải thu khách hàng về sản phẩm, hàng hóa, BĐS đầu tư, TSCĐ đã giao, dịch vụ đã cung cấp và được xác định là đã bán trong kỳ; - Số tiền thừa trả lại cho khách hàng. 	<ul style="list-style-type: none"> - Số tiền khách hàng đã trả nợ; - Số tiền đã 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 thanh toán và chiết khấu thương mại cho người mua.
Số dư bên nợ: Số tiền doanh nghiệp còn phải thu khách hàng	Số dư bên có (nếu có): Số tiền người mua trả trước cho doanh nghiệp.

❖ Phương pháp hạch toán



Sơ đồ 2.1: Sơ đồ hạch toán nghiệp vụ thanh toán với người mua (theo thông tư 200/2014/TT-BTC)

Phương pháp hạch toán:

- Khi cung cấp sản phẩm, hàng hóa và dịch vụ khách hàng chưa thanh toán ngày bằng tiền mặt (bao gồm các khoản phải thu về tiền bán hàng xuất khẩu của bên giao uy thác), kế toán ghi nhận doanh thu, ghi:

- Đối với sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ, bất động sản đầu tư thuộc đối tượng chịu thuế GTGT, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu, thuế bảo vệ môi trường, kế toán phản ánh doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ theo giá bán chưa có thuế, các khoản thuế gián thu phải nộp tách riêng ngay khi ghi nhận doanh thu (kể cả thuế GTGT phải nộp theo phương pháp trực tiếp), ghi:

Nợ TK 131 – Phải thu của khách hàng (tổng giá thanh toán)

Có TK 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ (giá chưa có thuế)

Có 333 – thuế và các khoản phải nộp nhà nước

- Trường hợp không tách ngay được các khoản thuế phải nộp, kế toán ghi nhận doanh thu bao gồm cả thuế phải nộp. Định kỳ kế toán xác định nghĩa vụ thuế phải nộp và ghi giảm doanh thu, ghi:

Nợ TK 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Có TK 333 – Thuế và các khoản phải nộp nhà nước.

- Kế toán bán hàng bị khách hàng trả lại:

Nợ TK 5213 – Hàng bán bị trả lại (giá bán chưa có thuế)

Nợ TK 333 – Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước (số thuế GTGT của hàng bán bị trả lại, chi tiết cho từng loại thuế)

Có TK 131 – Phải thu của khách hàng

- Kế toán chiết khấu thương mại và giảm giá hàng bán

- Trường hợp số tiền chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán đã ghi ngay trên hóa đơn bán hàng, kế toán phản ánh doanh thu theo giá đã trừ chiết khấu, giảm giá (ghi nhận theo doanh thu thuần) và không phản ánh riêng số chiết khấu, giảm giá;

- Trường hợp trên hóa đơn bán hàng chưa thể hiện số tiền chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán do khách hàng chưa đủ điều kiện để được hưởng hoặc chưa xác định được số phải chiết khấu, giảm giá thì doanh thu ghi nhận theo giá chưa trừ chiết khấu (doanh thu gộp). Sau thời điểm ghi nhận doanh thu, nếu khách hàng đủ điều kiện được

hưởng chiết khấu , giảm giá thì kế toán phải ghi nhận riên khoản chiết khấu giảm giá để định kỳ điều chỉnh giảm doanh thu gộp, ghi :

Nợ TK 521 – các khoản giảm trừ doanh thu (5211, 5212) (giá chưa có thuế)

Nợ TK 333 – Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước (số thuế của hàng giảm giá, chiết khấu thương mại)

Có TK 131- Phải thu của khách hàng (Tổng số tiền giảm giá)

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

Nợ TK 111 – Tiền mặt

Nợ TK 112 – Tiền gửi ngân hàng

Nợ TK 635 – Chi phí tài chính (số tiền chiết khấu thanh toán)

Có TK 131 – Phải thu của khách hàng

➤ Nhận được tiền do khách hàng trả (kể cả tiền lãi của số nợ - nếu có), nhận tiền ứng trước của khách hàng theo hợp đồng bán hàng hoặc cung cấp dịch vụ, ghi:

Nợ TK 111,112,...

Có TK 131 – Phải thu của khách hàng

Có TK 515 – Doanh thu hoạt động tài chính (phần tiền lãi)

Trường hợp nhận ứng trước bằng ngoại tệ thì bên Có TK 131 ghi theo tỷ giá giao dịch thực tế tại thời điểm ứng trước (tỷ giá mua của ngân hàng nợ thực hiện giao dịch)

➤ Phương pháp kế toán các khoản phải thu của nhà thầu đối với khách hàng liên quan đến hợp đồng xây dựng:

- Trường hợp hợp đồng xây dựng quy định nhà thầu được thanh toán theo tiến độ kế hoạch:

+ Khi kết quả thực hiện hợp đồng xây dựng được ước tính một cách đáng tin cậy, kế toán căn cứ vào chứng từ phản ánh doanh thu ứng với phần công việc đã hoàn thành (không phải hóa đơn) do nhà thầu tự xác nhận, ghi:

Nợ TK 337 – Thanh toán theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng

Có TK 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

+ Căn cứ vào hóa đơn được lập theo tiến độ kế hoạch để phản ánh số tiền khách hàng phải trả theo tiến độ kế hoạch đã ghi trong hợp đồng, ghi:

Nợ TK 131 – Phải thu của khách hàng

Có TK 337 – Thanh toán theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng

- Trường hợp hợp đồng xây dựng quy định nhà thầu được thanh toán theo giá trị khối lượng thực hiện, khi kết quả thực hiện hợp đồng xây dựng được xác định một cách đáng tin cậy và được khách hàng xác nhận, kế toán phải lập hóa đơn trên cơ sở phần công việc đã hoàn thành được khách hàng xác nhận, căn cứ vào hóa đơn, ghi :

Nợ TK 131 – phải thu của khách hàng

Có TK 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Có TK 3331 – Thuế GTGT phải nộp (33311)

- Khoản tiền thường thu được từ khách hàng trả phụ thêm cho nhà thầu khi thực hiện hợp đồng đạt hoặc vượt một số chỉ tiêu cụ thể đã được ghi trong hợp đồng, ghi:

Nợ TK 131 – Phải thu của khách hàng

Có 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Có 3331 – Thuế GTGT phải nộp (33311)

- Khoản bồi thường thu được từ khách hàng hay các bên khác để bù đắp cho các chi phí không bao gồm trong giá trị hợp đồng (như sự chậm trễ, sai sót của khách hàng và các tranh chấp về các thay đổi trong việc thực hiện hợp đồng) , ghi :

Nợ TK 131 – Phải thu của khách hàng

Có 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Có 3331 – Thuế GTGT phải nộp (33311)

- Khi nhận được tiền thanh toán khối lượng công trình trình hoàn thành

Nợ TK 111,112,...

Có TK 131 – Phải thu của khách hàng

- Trường hợp khách hàng không thanh toán bằng tiền mà thanh toán bằng hàng(theo phương thức hàng đổi hàng), căn cứ vào giá trị vật tư, hàng hóa nhận trao đổi (tính theo giá trị hợp lý ghi trong hóa đơn GTGT hoặc hóa đơn bán hàng của khách hàng) trừ vào số nợ phải thu của khách hàng, ghi:

Nợ TK 152 – Nguyên liệu, vật liệu

Nợ TK 153 – Công cụ, dụng cụ

Nợ TK 156 – Hàng hóa

Nợ TK 611 – Mua hàng (hàng tồn kho kế toán theo phương pháp KKĐK)

Có TK 131 – Phải thu của khách hàng.

➤ Trường hợp phát sinh khoản nợ phải thu khó đòi thực sự không thể thu nợ được phải xử lý xóa sổ, căn cứ vào biên bản xử lý xóa nợ, ghi:

- Nhận ủy thác xuất nhập khẩu ghi thu
Nợ TK 131 – Phải thu của khách hàng
 - Có TK 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ (5113)
 - Có TK 3331 – Thuế GTGT phải nộp (33311)
- Khi lập báo cáo tài chính, thực hiện đánh giá theo tỷ giá giao dịch thực tế số dư nợ phải thu của khách hàng bằng ngoại tệ tại thời điểm lập Báo cáo tài chính:
 - Nếu tỷ giá ngoại tệ tăng so với tỷ giá Đồng Việt Nam, ghi:

Nợ TK 131 – Phải thu của khách hàng

Có TK 413 – Chênh lệch tỷ giá hối đoái (4131)

 - Nếu tỷ giá ngoại tệ giảm so với tỷ giá Đồng Việt Nam, ghi:

Nợ TK 413 – Chênh lệch tỷ giá hối đoái (4131)

Có TK 131 – Phải thu của khách hàng.

❖ *Kế toán nợ phải thu khó đòi:*

Dự phòng phải thu khó đòi: là khoản sự phòng phần giá trị các khoản nợ phải thu và các khoản đầu tư năm giữ đến ngày đáo hạn khác có bản chất tương tự các khoản phải thu khó đòi có khả năng thu hồi.

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

Sau khi lập dự phòng cho từng khoản nợ phải thu khó đòi, doanh nghiệp tổng hợp toàn bộ khoản dự phòng các khoản nợ vào bảng kê chi tiết để căn cứ hạch toán vào chi phí quản lý của doanh nghiệp.

- Cách hạch toán khoản nợ phải thu khó đòi
 - Khi lập BCTC, căn cứ các khoản nợ phải thu được phân loại là nợ phải thu khó đòi, nếu số dự phòng nợ phải thu khó đòi cần trích lập ở kỳ kế toán này lớn hơn số dự phòng

nợ phải thu khó đòi đã trích lập ở kỳ kế toán trước chưa sử dụng hết, kế toán trích lập bổ sung phần chênh lệch, ghi:

Nợ TK 642 - Chi phí quản lý doanh nghiệp

Có TK 229 - Dự phòng tổn thất tài sản (2293).

- Nếu nhỏ hơn, kế toán hoàn nhập phần chênh lệch, ghi:

Nợ TK 229 - Dự phòng tổn thất tài sản (2293)

Có TK 642 - Chi phí quản lý doanh nghiệp.

- Đối với các khoản nợ phải thu khó đòi khi xác định là không thể thu hồi được, kế toán thực hiện xóa nợ theo quy định của pháp luật hiện hành. Căn cứ vào quyết định xoá nợ, ghi:

Nợ các TK 111, 112, 331, 334....(phần tổ chức cá nhân phải bồi thường)

Nợ TK 229 - Dự phòng tổn thất tài sản (2293)(phần đã lập dự phòng)

Nợ TK 642 - Chi phí quản lý doanh nghiệp (phần được tính vào chi phí)

Có các TK 131, 138, 128, 244...

- Đối với những khoản nợ phải thu khó đòi đã được xử lý xoá 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 các TK 111, 112,....

Có TK 711 - Thu nhập khác.

- Đối với các khoản nợ phải thu quá hạn được bán theo giá thỏa thuận, tùy từng trường hợp thực tế, kế toán ghi nhận như sau:

+ Trường hợp khoản phải thu quá hạn chưa lập dự phòng phải thu khó đòi, ghi:

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

Nợ TK 642 - Chi phí quản lý doanh nghiệp (số tổn thất từ việc bán nợ)

Có các TK 131, 138, 128, 244...

+ Trường hợp khoản phải thu quá hạn đã lập dự phòng phải thu khó đòi nhưng số đã lập dự phòng không đủ bù đắp tổn thất khi bán nợ thì số tổn thất còn lại được hạch toán vào chi phí quản lý doanh nghiệp, ghi:

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

Nợ TK 229 - Dự phòng tổn thất tài sản (2293) (số đã lập dự phòng)

Nợ TK 642 - Chi phí quản lý doanh nghiệp (số tổn thất từ việc bán nợ)

Có các TK 131, 138, 128, 244...

2.1.3. Kế toán khoản phải trả

❖ Khái niệm, bản chất

Phản ánh tình hình thanh toán về các khoản phải trả của doanh nghiệp cho người bán vật tư, hàng hóa, người cung cấp dịch vụ, người bán TSCĐ, BĐSĐT, các khoản đầu tư tài chính theo hợp đồng kinh tế đã ký kết. Tài khoản này cũng dùng để phản ánh tình hình thanh toán về các khoản nợ phải trả cho người nhận thầu xây lắp chính, phụ. Không phản ánh các tài khoản này các nghiệp vụ mua hàng trả tiền ngay.

Nợ phải trả cho người bán, người cung cấp, người nhận thầu xây lắp cần được hạch toán chi tiết cho từng đối tượng phải trả. Trong chi tiết từng đối tượng phải trả, tài khoản này phản ánh cả số tiền đã ứng cho người bán, người cung cấp, người nhận thầu xây lắp nhưng chưa nhận được sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ, khối lượng xây lắp hoàn thành bàn giao.

Doanh nghiệp phải theo dõi chi tiết các khoản nợ phải trả cho người bán theo từng loại nguyên tệ. Đối với những khoản phải trả bằng ngoại tệ thì thực hiện theo nguyên tắc:

- Khi phát sinh các khoản nợ phải trả cho người bán (bên có tài khoản 331) bằng ngoại tệ, kế toán quy đổi ra Đồng Việt Nam theo tỷ giá giao dịch thực tế tại thời điểm phát sinh (là tỷ giá bán của ngân hàng thương mại nơi thường xuyên giao dịch). Riêng trường hợp ứng trước riêng cho nhà thầu hoặc người bán, khi đủ điều kiện ghi nhận tài sản hoặc chi phí thì bên có tài khoản 331 được áp dụng tỷ giá ghi sổ thực tế đích danh đối với số tiền đã ứng trước;

- Khi thanh toán nợ phải trả cho người bán (bên nợ tài khoản 331) bằng ngoại tệ, kế toán phải quy đổi ra Đồng Việt Nam theo tỷ giá ghi sổ thực tế đích danh theo từng đối tượng chủ nợ (Trường hợp chủ nợ có nhiều giao dịch thì tỷ giá thực tế đích danh được xác định trên cơ sở bình quân gia quyền di động các giao dịch của chủ nợ đó). Riêng trường hợp phát sinh giao dịch ứng trước tiền cho nhà thầu hoặc người bán thì bên nợ tài khoản 331 áp dụng tỷ giá giao dịch thực tế (là tỷ giá bán của ngân hàng nợ thường xuyên có giao dịch) tại thời điểm ứng trước;

- Doanh nghiệp phải đánh giá lại các khoản phải trả cho người bán 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 trả cho người bán là tỷ giá bán ngoại tệ của ngân hàng thương mại nơi doanh nghiệp thường xuyên có giap dịch tại thời điểm lập Báo cáo tài chính. 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 trả cho người bán có gốc ngoại tệ phát sinh từ các giao dịch trong nội bộ tập đoàn.

Bên giao nhập khẩu ủy thác ghi nhận trên tài khoản này số tiền phải trả người bán về hàng nhập khẩu thông qua bên nhận nhập khẩu ủy thác như khoản phải trả người bán thông thường.

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

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

❖ ***Chứng từ sử dụng và quy trình luân chuyển***

Các chứng từ về mua hàng: Hợp đồng mua hàng, hóa đơn bán hàng (hoặc hóa đơn VAT) do người bán lập, biên bản kiểm nghiệm vật tư, sản phẩm, hàng hóa; phiếu nhập kho, biên bản bàn giao TSCĐ,...

Chứng từ ứng trước tiền: phiếu thu (do người bán lập)

Các chứng từ thanh toán tiền mua hàng; phiếu chi, giấy báo Nợ, ủy nhiệm chi, Séc,...

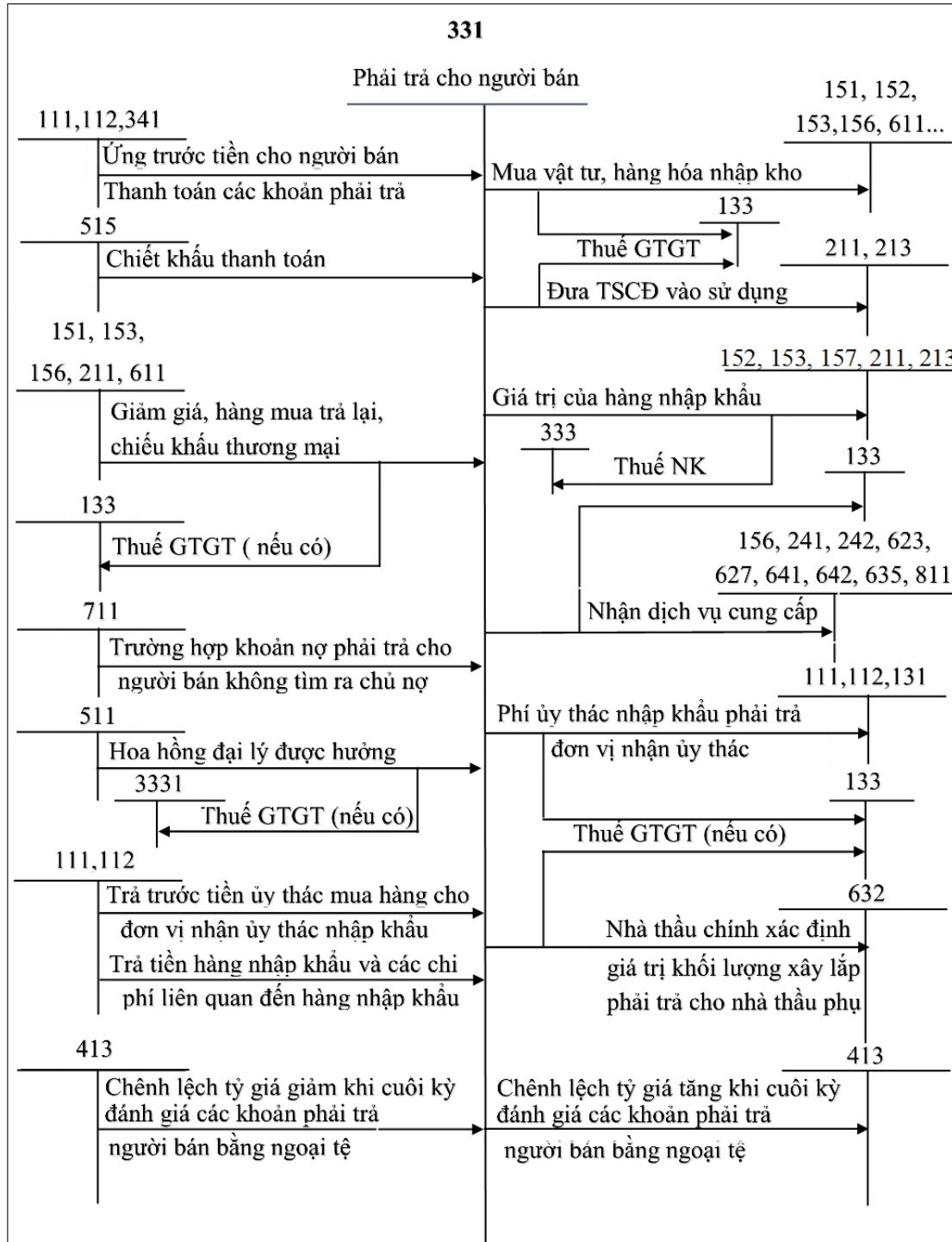
Sổ sách kế toán sử dụng: Bảng kê đối chiếu công nợ phải trả người bán, Sổ chi tiết TK 331 từng khách hàng, Bảng tổng hợp TK 331, Sổ Nhật ký chung, Sổ cái TK 331,...

❖ ***Tài khoản sử dụng***

Tài khoản 331: Phải trả cho người bán

Bên Nợ	Bên Có
<ul style="list-style-type: none"> - Số tiền đã trả cho người bán vật tư, hàng hóa, người cung cấp dịch vụ, người nhận thầu xây lắp; - Số tiền ứng trước cho người bán, người cung cấp, người nhận thầu xây lắp nhưng chưa nhận vật tư, hàng hóa, dịch vụ, khói lượng sản phẩm xây lắp hoàn thành bàn giao; - Số tiền người bán chấp thuận giảm giá hàng hóa hoặc dịch vụ đã giao theo hợp đồng; - Chiết khấu thanh toán và chiết khấu thương mại được người bán chấp thuận cho doanh nghiệp giảm trừ vào khoản nợ phải trả cho người bán; - Giá trị vật tư, hàng hóa thiếu hụt, kém phẩm chất khi kiểm nhận và trả lại người bán; - Điều chỉnh số chênh lệch giữa giá tạm tính hơn giá thực tế của số vật tư, hàng hóa, dịch vụ đã nhận, khi có hóa đơn hoặc thông báo giá chính thức; - Đánh giá lại các khoản mục phải trả cho người bán là khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ (trường hợp tỷ giá ngoại tệ giảm so với tỷ giá ghi sổ kế toán) 	<ul style="list-style-type: none"> - Số tiền phải trả cho người bán vật tư, hàng hóa, người cung cấp dịch vụ và người nhận thầu xây lắp; - Điều chỉnh số chênh lệch giữa giá tạm tính nhỏ hơn giá thực tế của số vật tư, hàng hóa, dịch vụ đã nhận, khi có hóa đơn hoặc thông báo giá chính thức; - Đánh giá lại các khoản mục phải trả cho người bán là khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ (trường hợp tỷ giá ngoại tệ tăng so với tỷ giá ghi sổ kế toán)
<p>Số dư bên nợ (nếu có)</p> <p>Phản ánh số tiền đã ứng trước cho người bán hoặc số tiền đã trả nhiều hơn số phải trả cho người bán theo chi tiết của từng đối tượng cụ thể. Khi lập Báo cáo Tài chính, phải lấy số dư chi tiết của từng đối tượng phản ánh ở tài khoản này để ghi 2 chỉ tiêu bên “Tài sản” và “Nguồn vốn”</p>	<p>Số dư bên có</p> <p>Số tiền còn phải trả cho người bán, người cung cấp dịch vụ, người nhận thầu xây lắp.</p>

❖ Phương pháp hoặc toán



Sơ đồ 2.2: Sơ đồ hạch toán nghiệp vụ thanh toán với người bán (theo thông tư 200/2014/TT-BTC)

Mua vật tư, hàng hóa chưa trả tiền người bán về nhập kho trong trường hợp hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên hoặc khi mua TSCĐ:

+ Trường hợp mua trong nội địa, ghi:

Nếu thuế GTGT đầu vào được khấu trừ, ghi:

Nợ TK 152, 153, 156, 157, 211, 213 (giá chưa thuế GTGT)

Nợ TK 133 – Thuế GTGT được khấu trừ (1331)

Có TK 331 – Phải trả cho người bán (tổng giá thanh toán).

Trường hợp thuế GTGT đầu vào không được khấu trừ thì giá trị vật tư, hàng hóa, TSCĐ bao gồm cả thuế GTGT (tổng giá thanh toán).

+ Trường hợp nhập khẩu, ghi:

Phản ánh giá trị hàng nhập khẩu bao gồm cả thuế TTDB, thuế XK, thuế BVMT (nếu có), ghi:

Nợ TK 152, 153, 156, 157, 211, 213

Có TK 331 – Phải trả cho người bán

Có TK 3332 – Thuế TTDB (nếu có)

Có TK 3333 – Thuế xuất nhập khẩu (chi tiết thuế nhập khẩu, nếu có)

Có TK 33381 – Thuế bảo vệ môi trường

Nếu thuế GTGT đầu vào được khấu trừ, ghi:

Nợ TK 133 – Thuế GTGT được khấu trừ (1331)

Có 3331 – Thuế GTGT phải nộp (33312)

➤ Mua vật tư, hàng hóa chưa trả tiền người bán về nhập kho trong trường hợp hạch toán hàng tồn khi theo phương pháp kiểm kê định kỳ:

- Trường hợp mua trong nội địa:

+ Nếu thuế GTGT đầu vào được khấu trừ, ghi:

Nợ TK 611 – Mua hàng (giá chưa có thuế GTGT)

Nợ TK 133 – Thuế GTGT được khấu trừ

Có TK 331 – Phải trả cho người bán (tổng giá thanh toán)

Trường hợp thuế GTGT đầu vào không được khấu trừ thì giá trị vật tư, hàng hóa bao gồm cả thuế GTGT (tổng giá thanh toán)

- Trường hợp nhập khẩu, ghi:

Phản ánh giá trị nhập khẩu bao gồm cả thuế TTĐB, thuế XK, thuế BVMT (nếu có), ghi:

Nợ TK 611 – Mua hàng

Có TK 331 – Phải trả cho người bán

Có TK 3332 – Thuế TTĐB (nếu có)

Có TK 3333 – Thuế xuất nhập khẩu (chi tiết thuế nhập khẩu, nếu có)

Có TK 33381 – Thuế bảo vệ môi trường

Nếu thuế GTGT đầu vào được khấu trừ, ghi :

Nợ TK 133 – Thuế GTGT được khấu trừ (1331)

Có 3331 – Thuế GTGT phải nộp (33312)

➤ Trường hợp đơn vị có thực hiện đầu tư XDCB theo phương thức giao thầu, khi nhận khối lượng xây lắp hoàn thành bàn giao bên nhận thầu xây lắp,căn cứ hợp đồng giao thầu và biên bản bàn giao khối lượng xây lắp, hóa đơn khối lượng xây lắp hoàn thành:

- Nếu thuế GTGT đầu vào khấu trừ, ghi:

Nợ TK 241 – XDXB dở dang (giá chưa có thuế GTGT)

Nợ TK 133 – Thuế GTGT được khấu trừ

Có TK 331 – Phải trả cho người bán (tổng giá thanh toán)

- Trường hợp thuế GTGT đầu vào không được khấu trừ thì đầu tư XDCB bao gồm cả thuế GTGT (tổng giá thanh toán)

➤ Đối với việc ứng trước tiền hoặc thanh toán số tiền phải trả cho người bán vật tư, hàng hóa, người cung cấp dịch vụ, người nhận thầu xây lắp, ghi:

Nợ TK 331 – Phải trả cho người bán

Có TK 111, 112, 341,...

- Trường hợp phải thanh toán cho nhà thầu bằng ngoại tệ, kế toán phải quy đổi ra Đồng Việt Nam theo tỷ giá giao dịch thực tế tại thời điểm phát sinh (là tỷ giá bán cho ngân hàng thương mại nơi thường xuyên có giao dịch).

- Trường hợp đã ứng trước tiền cho nhà cung cấp bằng ngoại tệ, kế toán ghi nhận giá trị đầu tư XDCB tương ứng với số tiền đã ứng trước theo tỷ giá giao dịch thực tế tại thời điểm ứng trước. Phần giá trị đầu tư XDCB còn phải thanh toán (sau khi đã trừ đi số tiền ứng trước) được ghi nhận theo tỷ giá giao dịch thực tế tại thời điểm phát sinh.

Nợ TK 331 – Phải trả cho người bán (tỷ giá giao dịch thực tế)

Nợ TK 635 – Chi phí tài chính (nếu tỷ giá giao dịch thực tế thấp hơn tỷ giá giao dịch sổ kê toán của TK tiền)

Có TK 112, 113,... (tỷ giá ghi sổ kê toán)

Có TK 515 – Doanh thu hoạt động tài chính (nếu tỷ giá giao dịch thực tế cao hơn tỷ giá ghi sổ kê toán của TK tiền).

➤ Khi nhận lại tiền do người bán hoàn lại số tiền đã ứng trước vì không cung cấp được hàng hóa, dịch vụ, ghi:

Nợ TK 111,112,...

Có TK 331 – Phải trả cho người bán

➤ Nhận dịch vụ cung cấp (chi phí vận chuyển hàng hóa, điện, nước, kiểm toán, tư vấn, quảng cáo, dịch vụ khác) của người bán:

- Nếu thuế GTGT đầu vào được khấu trừ, ghi:

Nợ TK 156 – Hàng hóa (1562)

Nợ TK 241 – XDCB

Nợ TK 242 – Chi phí trả trước

Nợ TK 623, 627, 641, 642, 635, 811

Nợ TK 133 – Thuế GTGT được khấu trừ (1331) (nếu có)

Có 331 – Phải trả cho người bán (tổng giá thanh toán)

- Trường hợp thuế GTGT đầu vào không được khấu trừ thì giá trị dịch vụ bao gồm cả thuế GTGT (tổng giá thanh toán)

➤ Chiết khấu thanh toán mua vật tư, hàng hóa doanh nghiệp được hưởng do thanh toán trước thời hạn thanh toán và tính trừ vào khoản nợ phải trả người bán, người cung cấp, ghi:

Nợ TK 331 – Phải trả cho người bán

Có TK 515 – Doanh thu hoạt động tài chính

➤ Trường hợp vật tư, hàng hóa mua vào phải trả lại hoặc người bán chấp nhận giảm giá do không đúng quy cách, phẩm chất được tính trừ vào nợ phải trả cho người bán, ghi:

Nợ TK 331 – Phải trả cho người bán

Có TK 133 – Thuế GTGT được khấu trừ (1331) (nếu có)

Có TK 152, 153, 156, 611,..

- Trường hợp các khoản nợ phải trả cho người bán không tìm ra chủ nợ hoặc chủ nợ không đòi và được xử lý ghi tăng thu nhập khác của doanh nghiệp, ghi :

Nợ TK 331 – Phải trả cho người bán

Có TK 711 – Thu nhập khác

- Đối với những nhà thầu chính, khi xác định giá trị khối lượng xây lắp phải trả cho nhà thầu phụ theo hợp đồng kinh tế đã ký kết, căn cứ vào hóa đơn, phiếu giá công trình, biên bản nghiệm thu khối lượng xây lắp hoàn thành và hợp đồng giao thầu phụ, ghi:

Nợ TK 632 – Giá vốn hàng bán (giá chưa có thuế GTG)

Nợ TK 133 – Thuế GTGT được khấu trừ (1331)

Có TK 331 – Phải trả cho người bán (tổng số tiền phải trả cho nhà thầu phụ gồm cả thuế GTGT đầu vào)

- Trường hợp doanh nghiệp nhận bán hàng đại lý, bán đúng giá, hưởng hoa hồng.
 - Khi nhận hàng bán đại lý, doanh nghiệp chủ động theo dõi và ghi chép thông tin về hàng nhận bán đại lý trong phần thuyết minh Báo cáo tài chính.
 - Khi bán hàng nhận đại lý, ghi:

Nợ TK 111,112,131,.. (tổng giá thanh toán)

Có TK 331 – Phải trả cho người bán (giá giao bán đại lý + thuế)

Đồng thời doanh nghiệp theo dõi ghi chép thông tin về hàng nhận bán đại lý đã xuất bán trong phần thuyết minh Báo cáo tài chính.

- Khi xác định hoa hồng đại lý được hưởng, tính vào doanh thu hoa hồng về bán hàng đại lý, ghi:

Nợ TK 331 – Phải trả cho người bán

Có TK 511 – Danh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Có TK 3331 – Thuế GTGT phải nộp (nếu có).

- Khi thanh toán tiền cho bên giao hàng đại lý, ghi:

Nợ TK 331 – Phải trả cho người bán (giá bán trừ hoa hồng đại lý)

Có TK 111,112,...

- Kế toán phải trả cho người bán tại đơn vị giao ủy thác nhập khẩu:
 - Khi trả trước một khoản tiền ủy thác mua hàng theo hợp đồng ủy thác nhập khẩu cho đơn vị nhận ủy thác mở LC... căn cứ các chứng từ liên quan, ghi:

Nợ TK 331 – Phải trả cho người bán (chi tiết cho từng đơn vị nhận ủy thác)

Có TK 111, 112,...

- Khi nhận hàng ủy thác nhập khẩu do bên nhận ủy thác giao trả, kế toán thực hiện như đối với hành nhập khẩu thông thường

- Khi trả tiền cho đơn vị nhận ủy thác nhập khẩu về số tiền hàng nhập khẩu và các chi phí liên quan trực tiếp đến hàng nhập khẩu, căn cứ các chứng từ liên quan, ghi:

Nợ TK 331 – Phải trả cho người bán (chi tiết cho từng đơn vị nhận ủy thác)

Có TK 111,112,..

- Phí ủy thác nhập khẩu phải trả đơn vị nhận ủy thác được tính vào giá trị hàng nhập khẩu, căn cứ các chứng từ liên quan, ghi:

Nợ TK 151, 152, 156, 211,...

Nợ TK 133 – Thuế GTGT được khấu trừ

Có TK 331 – Phải trả cho người bán (chi tiết từng đơn vị nhận ủy thác)

- Việc thanh toán nghĩ vụ thuế đối với hàng nhập khẩu thực hiện theo quy định của TK 333 – Thuế và các khoản phải nộp nhà nước

- Đơn vị nhận ủy thác không sử dụng tài khoản này để phản ánh các nghiệp vụ thanh toán ủy thác mà sử dụng qua các TK 138 và 338

➤ Khi lập Báo cáo tài chính, số dư nợ phải trả cho người bán bằng ngoại tệ được đánh giá theo tỷ giá giao dịch thực tế tại thời điểm lập Báo cáo tài chính:

- Nếu tỷ giá ngoại tệ giảm so với Đồng Việt Nam, ghi:

Nợ TK 331 – Phải trả cho người bán

Có TK 413 – Chênh lệch tỷ giá hối đoái (4131)

- Nếu tỷ giá ngoại tệ tăng so với Đồng Việt Nam, ghi:

Nợ TK 413 – Chênh lệch tỷ giá hối đoái (4131)

Có TK 331 – Phải trả cho người bán

2.2. Nội dung trong công tác quản lý công nợ

2.2.1. Chính sách quản lý kế toán phải thu khách hàng

❖ Nguyên tắc chung

Kế toán thực hiện hạch toán chi tiết các khoản nợ phải thu theo từng khách hàng mà công ty hợp tác và theo từng công trình mà công ty nhận đấu thầu được.

Tổ chức, theo dõi chặt chẽ và chủ động nhắc nợ khách hàng bằng nhiều cách: gọi điện thoại, nhắc bằng email đối với những khoản nợ gần tới hạn thanh toán; phải thúc giục, hối thúc trả nợ từ các khoản nợ đã trễ ngày thanh toán

Bộ phận kế toán phải lưu trữ đầy đủ, chính xác những chứng từ liên quan đến những khoản nợ của khách hàng, đặc biệt là những khoản nợ có nhiều lần bán hàng để từ đó có căn cứ và kế hoạch thu tiền khách hàng hợp lý.

❖ Các yêu cầu kế toán đối với những khoản mục nợ phải thu khách hàng

Kế toán phải thu luôn theo dõi chi tiết từng khoản phải thu từng khách hàng, đối tượng; thường xuyên đổi chiểu, kiểm tra, đôn đốc để việc thanh toán kịp thời, không trì hoãn.

Đối với những khách hàng giao dịch, mua bán thường xuyên có số dư nợ lớn thì phải thực hiện kiểm tra, đổi chiểu từng định khoản nợ phát sinh, số đã thanh toán và số còn phải thanh toán thường xuyên định kỳ hoặc vào cuối tháng và có xác nhận bằng văn bản.

Phân loại các khoản phải thu là khoản phải thu khách hàng, phải thu nội bộ, phải thu khác: phải thu của khách hàng gồm các khoản phải thu mang tính chất thương mại phát sinh từ giao dịch có tính chất mua bán- bán; 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 khác gồm các khoản phải thu không có tính chất thương mại, không liên quan đến giao dịch mua bán.

Đối với những khoản nợ thu tiền có gốc ngoại tệ cần theo dõi số tiền nguyên tệ trên các tài khoản chi tiết và cả số tiền quy đổi thành tiền Việt Nam. Cuối mỗi kỳ phải thực hiện điều chỉnh số dư theo tỷ giá thực tế.

Đặc biệt, không được bù trừ công nợ giữa các khách hàng, giữa các khách hàng mà phải căn cứ trên số chi tiết từ đó lấy số liệu hoàn thành bảng cân đối kế toán cuối kỳ

❖ **Trình bày khoản mục nợ phải thu của khách hàng trên Báo cáo tài chính**

Những khoản phải thu khách hàng (số dư bên Nợ TK 131) có thời hạn thanh toán bé hơn hoặc bằng 12 tháng tại thời điểm thực hiện lập báo cáo được trình bày trên Bảng Cân đối kế toán, Phần A (Tài sản ngắn hạn), thuộc chỉ tiêu “Phải thu ngắn hạn của khách hàng” (mã số 131);

Những khoản phải thu khách hàng (Số dư bên Nợ TK 131) có thời hạn thanh toán lớn hơn 12 tháng tại thời điểm thực hiện lập báo cáo được trình bày trên Bảng cân đối kế toán, Phần B (Tài sản dài hạn), thuộc chỉ tiêu “ Phải thu dài hạn của khách hàng” (mã số 211);

Trường hợp khi người mua hàng thanh toán trước (số dư Có của TK 131) có thời hạn bé hơn hơn 12 tháng thi được trình bày trên Bảng Cân đối kế toán , Phần B (Nguồn vốn), thuộc chỉ tiêu “Người mua trả tiền trước ngắn hạn” (Mã số 312) ;

Nếu người mua hàng thanh toán trước có thời hạn lớn hơn 12 tháng thì thuộc chỉ tiêu “ Người mua trả tiền trước dài hạn” (Mã số 332);

Ngoài ra, chỉ tiêu dự phòng nợ phải thu khó đòi cũng được trình bày bên phần tài sản ghi bằng số âm, thuộc chỉ tiêu “ Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi” và “ Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi”. Tài khoản đưa vào chỉ tiêu này là số dư bên Có TK 2293 (dưới 12 tháng) và 2293 (trên 12 tháng).

2.2.2. Chính sách quản lý khoản phải trả cho nhà cung cấp

❖ **Nguyên tắc chung**

Kế toán thực hiện hạch toán chi tiết các khoản nợ phải trả theo từng nhà cung cấp mà công ty hợp tác và từng dự án.

Theo dõi các khoản phải trả nhà cung cấp, xem xét các khoản nợ để lên kế hoạch thực hiện thanh toán sao cho phù hợp với tình hình công ty.

Bộ phận kế toán phải lưu trữ đầy đủ, chính xác những chứng từ liên quan đến những khoản phải trả nhà cung cấp. Yêu cầu người bán cung cấp đủ tất cả hóa đơn, chứng từ liên quan thì mới thực hiện thanh toán.

❖ **Các yêu cầu kế toán đối với những khoản mục nợ phải trả nhà cung cấp**

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

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

Khi hạch toán chi tiết các khoản vay này, kế toán phải hạch toán rõ ràng, rành mạch các khoản chiết khấu thanh toán, giảm giá hàng bán cho người bán, ngoài hóa đơn mua hàng.

❖ **Trình bày khoản mục nợ phải trả của khách hàng trên Báo cáo tài chính**

Những khoản phải trả người bán ngắn hạn (số dư bên Có TK 331) có thời hạn thanh toán bé hơn hoặc bằng 12 tháng tại thời điểm thực hiện lập báo cáo được trình bày trên Bảng Cân đối kế toán, Phần C (Nợ ngắn hạn), thuộc chỉ tiêu “Phải trả cho người bán ngắn hạn” (mã số 311);

Những khoản phải thu khách hàng (Số dư bên Có TK 331) có thời hạn thanh toán lớn hơn 12 tháng tại thời điểm thực hiện lập báo cáo được trình bày trên Bảng cân đối kế toán, Phần C (Tài sản dài hạn), thuộc chỉ tiêu “ Phải trả cho người bán dài hạn” (mã số 331);

Trường hợp khi trả trước cho người bán (số dư Nợ của TK 331) có thời hạn bé hơn hơn 12 tháng thi được trình bày trên Bảng Cân đối kế toán , Phần A (Tài sản ngắn hạn), thuộc chỉ tiêu “Trả trước cho người bán ngắn hạn” (Mã số 132) ;

Nếu người mua hàng thanh toán trước có thời hạn lớn hơn 12 tháng thì thuộc chỉ tiêu “ Trả trước cho người bán dài hạn” (Mã số 212);

2.2.3. Những yếu tố ảnh hưởng đến chính sách bán chịu

Các khoản phải thu thật ra đang là vốn mà khách hàng chiếm dụng của công ty, chính vì vậy về nguyên tắc quy mô các khoản phải thu càng nhỏ thì sẽ càng có lợi cho công ty. Công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm là công ty cung cấp bồn chứa, dụng cụ chưa và cung cấp dịch vụ lắp đặt, vì vậy những khoản phải thu khách hàng của công ty thường là số tiền lớn nên việc cân bằng nợ phải thu có ảnh hưởng rất lớn đến nguồn vốn của công ty.

Hoạt động sản xuất kinh doanh càng mở rộng, thì quy mô khoản phải thu doanh nghiệp tăng lên và ngược lại. Để có sự xem xét tương quan giữa hai chỉ tiêu này chúng ta dùng tỷ số vòng quay khoản phải thu. Nếu quy mô các khoản phải thu tăng lên nhưng vòng quay khoản phải thu vẫn như cũ hoặc tăng lên thì số ngày thu tiền bình quân sẽ giảm xuống chứng tỏ tình hình quản lý công nợ tốt, sản phẩm được tiêu thụ dễ dàng hơn. Ngược lại nếu quy mô công ty có khoản phải thu tăng trong khi doanh thu, quy mô kinh doanh không tăng, thì như vật tình hình kinh doanh của công ty có nhiều biến động và

cần thay đổi ngay trong chính sách bán hàng. Công ty cần xác định bản chất các khoản nợ này, tìm nguyên nhân và khắc phục để không ảnh

Nhân xét:

Nếu số vòng quay nợ phải thu quá cao cho thấy phương thức bán hàng khác cũng nhắc chủ yếu thu bằng tiền mặt, có thể chưa tốt vì ảnh hưởng đến sức cạnh tranh của công ty với đối thủ và khó mở rộng thị phần tăng doanh thu.

Ngược lại phải tối thiểu hóa kỳ tồn kho và kỳ thu nợ bình quân, công ty thường sẽ có gánh kéo dài công nợ càng lớn càng tốt mà vẫn duy trì uy tín đối với khách hàng.

TÓM TẮT CHƯƠNG 2

Chương này tập trung trình bày khái niệm, bản chất, vai trò và một số kiến thức liên quan công nợ và nội dung trong công tác quản lý công nợ.

Trong chương tiếp theo sẽ trình bày những khảo sát thực tế về thực trạng công nợ những khoản thu khách hàng, phải trả khách hàng trong 3 năm 2018 – 2020 (chủ yếu là 2019 và 2020) , với việc phân tích sẽ giúp đánh giá được những khoản phải thu, phải trả ảnh hưởng như thế nào đến tài chính của công ty để tìm ra những ưu, nhược điểm của công ty để vượt qua thách thức, từ đó nâng cao hình ảnh công ty trong khách hàng.

CHƯƠNG 3: THỰC TRẠNG CÔNG NỢ VÀ KHẢ NĂNG THANH TOÁN CÔNG TY TNHH THIẾT BỊ INOX HOÀNG TÂM

3.1. Cơ cấu tổ chức tài sản và nguồn vốn của công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm giai đoạn 2018 – 2020.

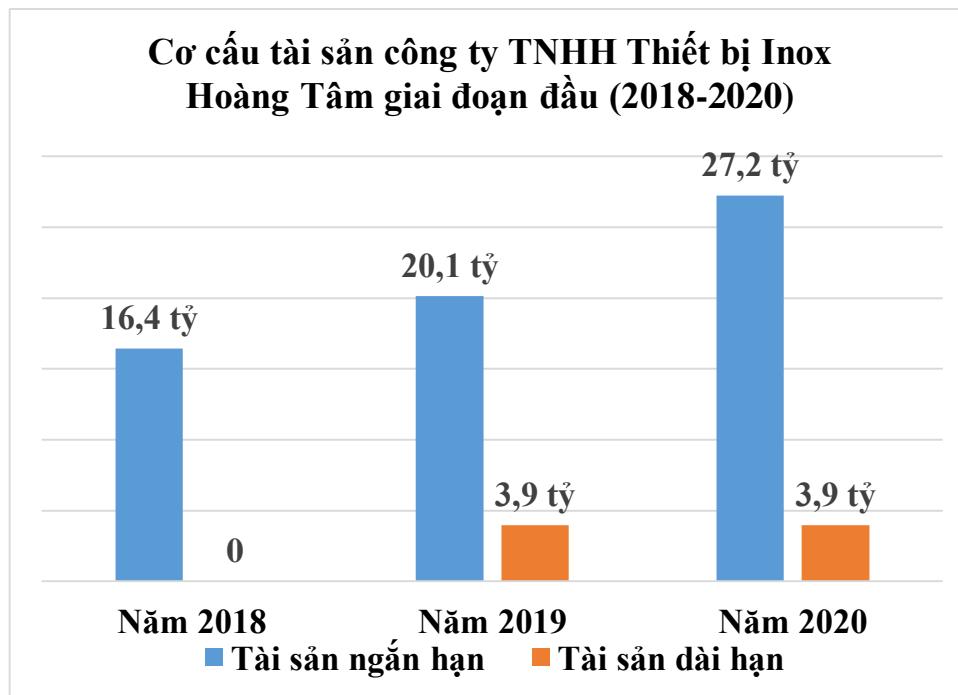
Bảng 3.1: Cơ cấu tài sản và nguồn vốn của công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm
giai đoạn đầu (2018-2020)

ĐVT: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020
Tài sản ngắn hạn	16,455,457,299	20,160,954,057	27,246,728,419
Tài sản dài hạn	0	3,968,073,944	3,968,073,944
Tổng tài sản	16,455,457,299	24,129,028,001	31,214,802,363
Nợ phải trả	130,953,669	6,273,812,647	13,139,034,884
Vốn chủ sở hữu	16,324,503,630	17,855,215,355	18,075,767,479
Tổng nguồn vốn	16,455,457,299	24,129,028,001	31,214,802,363

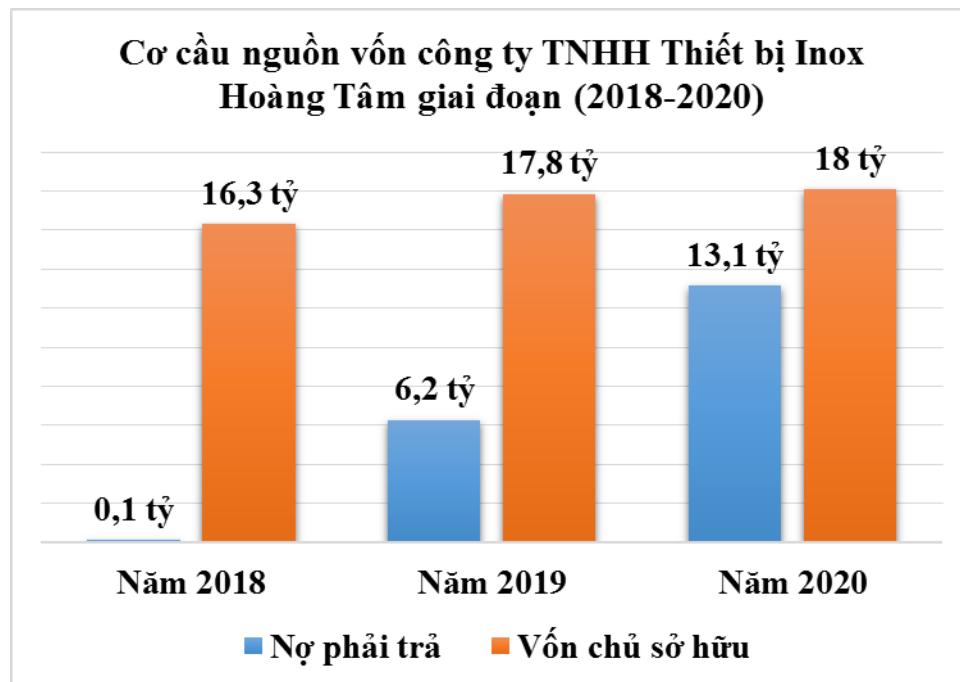
(Nguồn: trích từ Báo cáo tài chính năm 2019 – **Đính kèm phụ lục 1**, Báo cáo tài chính 2020 công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm – **Đính kèm phụ lục 2**)

Biểu đồ 3.1: Cơ cấu tài sản giai đoạn 2018-2020



Theo như biểu đồ trên thấy rõ tài sản ngắn hạn của công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm có tỷ trọng lớn hơn nhiều so với tài sản dài hạn. Hai chỉ tiêu này đều có sự tăng nhẹ chưa có biến động lớn trong giai đoạn này. Chứng tỏ công ty chưa có ý định thay đổi cơ cấu tài sản này. Vì năm 2018 là năm thành lập công ty vì vậy chưa phản ánh tài sản dài hạn. Năm 2020, tổng tài sản công ty là 31,214,802,363 đồng trong đó tài sản ngắn hạn 27,246,728,419 đồng và tài sản dài hạn là 3,968,073,944 đồng

Biểu đồ 3.2: Cơ cấu nguồn vốn giai đoạn 2018-2020



Nợ phải trả của công ty có tỷ trọng thấp hơn Vốn chủ sở hữu bởi lẽ giai đoạn này công ty đang phát triển, xây dựng. Mặc khác, nợ phải trả qua các năm ngày càng tăng lên thể hiện tốt hay xấu còn phải dựa vào doanh thu và nhiều yếu tố khác. Nợ phải trả đến cuối năm 2020 là 8,4 tỷ đồng.

Về nguồn vốn công ty có xu hướng tăng lên qua các năm, điểm hình tăng nhẹ giai đoạn 2019-2020 từ 17,8 tỷ lên đến 18 tỷ cho thấy sự tự chủ của công ty càng cao.

3.2. Thực trạng kế toán phải thu khách hàng và kế toán dự phòng nợ phải thu khó đòi tại công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm

3.2.1. Chính sách quản lý công nợ phải thu khách hàng của công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm

❖ Mục đích

Đưa ra những chính sách công nợ của khách hàng nhằm mục đích quy định cụ thể nguyên tắc thu hồi nợ và hạn mức tín dụng đối với công nợ khách hàng.

Nhân viên kiểm soát công nợ thực hiện các điều khoản về các chính sách công nợ với khách hàng là những người chịu trách nhiệm chính, còn kế toán trưởng sẽ chịu trách nhiệm chỉnh sửa.

❖ Quy định về hạn mức tín dụng và hạn ngày

Hạn mức tín dụng là số dư tối đa mà công ty cho khách hàng nợ.

Hạn ngày tín dụng (tuổi nợ): là thời gian tối đa cho khoản nợ đối với mỗi phiếu xuất hàng.

Quyền đề nghị cấp hoặc điều chỉnh hạn mức tín dụng: nhân viên kinh doanh (Bộ phận kinh doanh) và nhân viên kiểm soát tín dụng (nhân viên kế toán công nợ phải thu). Còn quyền chấp nhận, thay đổi hạn mức tín dụng do Giám đốc hoặc Kế toán trưởng ký duyệt.

Hạn mức tín dụng được xét lại (Tăng hoặc giảm) theo quy định kỳ 12 tháng hoặc khi có đề nghị thay đổi của nhân viên kinh doanh hoặc nhân viên kiểm soát tín dụng.

Nếu công nợ của khách hàng vi phạm một trong hai điều kiện về hạn ngày và hạn mức tín dụng thì sẽ ngừng xuất hàng, trừ trường hợp đặc biệt có sự đồng ý của Giám đốc hoặc Kế toán trưởng.

Đối với khách hàng không được cấp hạn mức tín dụng thì phải thanh toán trước tối thiểu 30% giá trị sản phẩm khi đặt hàng.

❖ Quyền hạn xét hạn mức tín dụng

➢ Đối với đơn hàng nhỏ lẻ

Đơn hàng nhỏ, lẻ mà không ký hợp đồng thì khách hàng sẽ tạm ứng 30% thanh toán 70% còn lại trước khi công ty tiến hành giao hàng, dịch vụ. Đơn hàng lẻ mà có phát sinh tín dụng thì vẫn dựa và quy định trên để xét duyệt.

➢ Đối với những khách hàng dự án làm việc theo hợp đồng

Hạn mức tín dụng sẽ được nêu rõ trong điều khoản phương thức thanh toán. Tuy nhiên mức đặt cọc tối thiểu ngay sau khi ký hợp đồng là 30% số tiền, còn lại sau khi lắp

đặt xong và chờ nghiệm thu phải yêu cầu khách hàng bảo lãnh ngân hàng. Các trường hợp ngoại lệ, thay đổi sẽ do Giám đốc Giám đốc ký duyệt

Nhân viên kinh doanh phải điền đầy đủ thông tin về hợp đồng và đơn hàng bán trình Giám đốc duyệt trước khi ký hợp đồng.

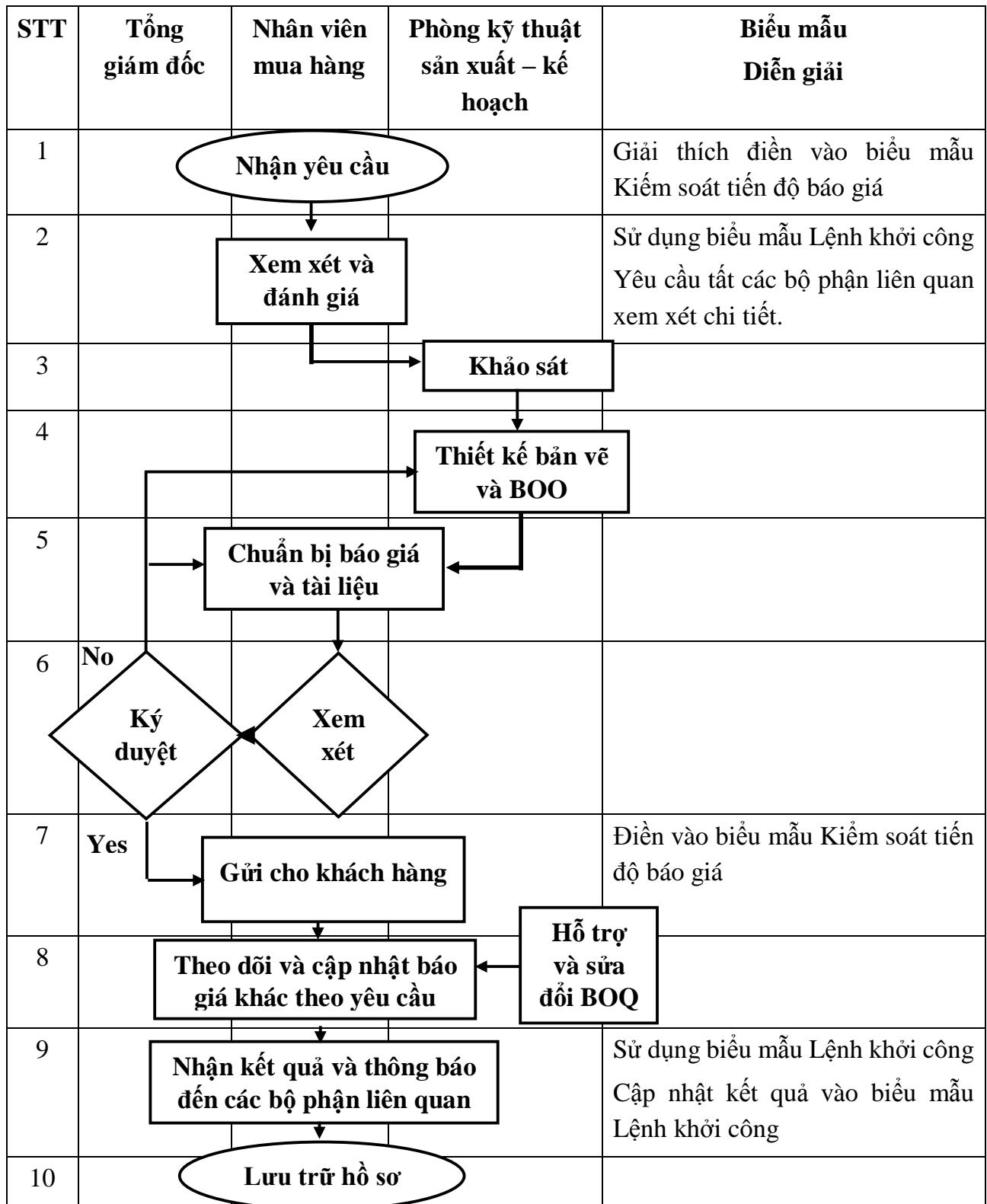
Bảng 3.2: Danh sách những khách hàng thân thiết của công ty TNHH Thiết bị Inox
Hoàng Tâm.

STT	Mã khách hàng	Tên khách hàng
1	NAMDUONG	Công ty TNHH Thực phẩm Quốc tế Nam Dương
2	GEA	GEA PROCESS ENGINEERING Pte., Ltd
3	KRONES	KRONES IZUMI
4	ACECOOK	Công ty Cổ phần ACECOOK Việt Năm (TP.HCM)
5	TRUNGNGUYEN	Công ty Cổ phần Cà phê hòa tan Trung Nguyên
6	VINHHOAN	Công ty TNHH Vĩnh Hoàn Collagen
7	ENTOBEL	Công ty TNHH ENTOBEL Đồng Nai
8	TETRAPARK	Công ty Tetra Park

(Nguồn: Phòng Kế toán)

❖ **Quy trình bán hàng**

Sơ đồ 3.1. Quy trình bán hàng tại công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm



Nhân viên bán hàng tham gia đấu thầu, tiếp thị dịch vụ, sản phẩm công ty. Đối tượng là những công ty nước giải khát, thực phẩm, mỹ phẩm,...; Sau khi nhận yêu cầu thầu bộ phận mua hàng sẽ yêu cầu tất cả các bộ phận liên quan, xem xét về mọi mặt về khách hàng. Sau đó, Bộ phận thiết kế sẽ yêu cầu phòng kỹ thuật sản xuất kế hoạch thiết kế bản vẽ và BOQ và đồng thời bộ phận giao hàng sẽ chuẩn bị báo giá cho trình lên CEO ký chấp nhận.

Nếu Tổng giám đốc không xét duyệt với thiết kế phòng kỹ thuật sản xuất – kế hoạch phải chỉnh sửa những điểm chưa đạt yêu cầu, hoặc thay đổi về báo giá thì . Sau đó duyệt thiết kế và báo giá bởi Tổng giám đốc, nhân viên kinh doanh mới gửi báo giá cho khách hàng.

Nhân viên kinh doanh phải theo dõi và cập nhật giá cho khách hàng khi có yêu cầu khác, phải hỗ trợ và sửa đổi BOQ.

Khi có thông báo trúng thầu và hợp đồng được ký kết, nhân viên kinh doanh thông báo đến tất cả các bộ phận liên quan, bộ phận kinh doanh sẽ nhập đơn hàng lên excel và thông báo nhận thầu. Đồng thời chuyển toàn bộ hồ sơ kèm đơn hàng qua cho bộ phận kế toán. Tại đây kế toán thu- chi có nhiệm vụ kiểm tra hạn mức tín dụng của khách hàng theo hợp đồng đã ký kết, sau đó chuyển đơn đặt hàng cho Phòng kế hoạch.

Phòng kỹ thuật sản xuất – kế hoạch sẽ bắt đầu lên kế hoạch sản xuất sản phẩm theo hợp đồng đã ký đúng với số lượng và quy cách. Phân xưởng sản xuất nhận được kế hoạch sản xuất sản phẩm sẽ tiến hành sản xuất.

Sau khi sản phẩm hoàn thành tiến hành nghiệm thu sản phẩm kiểm tra kỹ thuật, chất lượng,... Nếu sản phẩm đạt những chỉ tiêu đã nêu ra trong hợp đồng thi tiến hành đóng gói giao cho khách hàng. Ngược lại quay lại kiểm tra, sửa lỗi hàng cho đến khi đạt tiêu chuẩn nhưng đảm bảo thời hạn hợp đồng. Khi hoàn thành cập nhật thông báo cho các phòng ban và dựa vào đơn hàng trong hợp đồng phòng kỹ thuật sản xuất – kế hoạch sẽ kiểm hàng, lập phiếu xuất kho, biên bản giao hàng và kế toán xuất hóa đơn bán hàng (3 liên) có ký nhận và đóng dấu. Nhân viên phòng kinh doanh sẽ thực hiện giao hàng đúng thời hạn, địa điểm, quy cách; đồng thời cập nhật tình hình về số lượng hàng xuất và ghi nhận doanh thu; hóa đơn bán hàng sau khi ký, đóng dấu, liên 1 được chuyển về bộ phận kinh doanh để lưu trữ. Kế toán thu- chi sẽ gửi hóa đơn bán hàng liên 2 cho khách hàng và kiểm tra việc thanh toán của khách hàng, liên 3 được lưu hành nội bộ tại phòng kế toán. Sau khi kế toán thu – chi nhận được Giấy báo có của ngân hàng về khoản thanh toán lô hàng hoặc dịch vụ, kế toán sẽ hoàn tất hồ sơ về lô hàng này và lưu trữ chi tiết theo khách hàng và lô hàng.

❖ **Cách thức theo dõi quản lý khoản phải thu**

Công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm chuyên cung cấp bồn chúa, dụng cụ chúa và cung cấp dịch vụ lắp đặt hệ thống bồn chúa. Với chiến lược mang lại lợi ích tối ưu nhất cho khách hàng công ty có thêm nhiều khoản phải thu mới. Doanh nghiệp hiện tại chỉ có phương quản lý khoản phải thu duy nhất theo khách hàng.

Thường phương pháp này dùng cho những dự án, hợp đồng lớn vì Công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm có nhiều khách hàng và mỗi hợp đồng, hóa đơn có giá trị lớn ảnh hưởng đến nguồn vốn công ty , nên việc theo dõi khoản phải thu rất quan trọng và cấp thiết. Doanh nghiệp dùng phần mềm kế toán SmartPro để quản lý các khoản phải thu khách hàng, kê toán thu – chi thực hiện hạch toán hóa đơn GTGT và có kèm mã đối tượng khách hàng riêng (Đính kèm phụ lục 1). Phương pháp theo dõi theo từng khách hàng giúp công ty theo dõi được công ty nào nợ nhiều, nợ ít để thay đổi chính sách phù hợp với tình trạng thu hồi nợ của công ty. Theo như phụ lục , ta có thể thấy khoản phải thu của công ty Hoàng Tâm tập trung vào hai công ty Cổ phần ACECOOK Việt Nam và Công ty TNHH MTV Thực phẩm Vĩnh Phước. Khoản phải thu đến tháng 6 năm 2020 là 6,360,532,090 VNĐ trong đó công ty ACECOOK Việt Nam là khách hàng thân thiết nên công ty cho khách nợ lâu. Vì những khoản nợ của khách hàng lớn nên lo ngại về việc xoay vốn để thực hiện những dự án sau rất lớn. Cũng ảnh hưởng đến việc những khoản phải trả của công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm.

Khoản phải thu khách hàng thể hiện công ty đã thực hiện xuất hàng hoặc cung cấp dịch vụ cho khách hàng, đã xuất hóa đơn, chứng từ và đã kê khai thuế. Những điều cần quan tâm khi quản lý những khoản phải thu là:

- Kế toán phải tham gia chuẩn bị và kiểm soát tốt tất cả những nội dung trong hợp đồng về thông tin khách hàng, nám chắc các điều khoản và phương thức thanh toán, chính sách phạt áp dụng khi quá hạn thanh toán, nêu ra được trách nhiệm và nghĩa vụ của hai bên tham gia hợp đồng, ngoài ra phải đề cập phương án giải quyết các vấn đề phát sinh.

- Nắm rõ các diễn biến tăng, giảm phát sinh khoản phải thu theo ngày, tháng, quý, năm và thông tin ghi lại chi tiết, cẩn thận.

- Căn cứ vào hợp đồng bán hàng cùng với các chính sách của công ty để thực hiện công tác hạch toán khoản giảm trừ công nợ mà khách hàng được hưởng.

- Lập kế hoạch và thường xuyên kiểm tra công nợ khách hàng định kì kèm theo đó là lập biên bản đối chiếu công nợ.

- Lập các báo cáo cần thiết nộp giám đốc về các công nợ cần thu, báo cáo ohaan tích thời gian nợ theo thời gian định kỳ.

- Vạch ra kế hoạch chi tiết để thu hồi công nợ khách hàng,kèm theo việc phân tích đánh giá nhằm đưa ra phương án hợp để trình cấp trên để giải quyết triệt để nợ khó đòi hoặc quá hạn thanh toán.

- Chủ động hợp tác, phối hợp với các phòng ban khác có liên quan trong công ty để thu hồi nợ đúng thời hạn trong hợp đồng.

Thời gian thu hồi nợ được công ty quy định rõ trong chính sách công ty như sau:

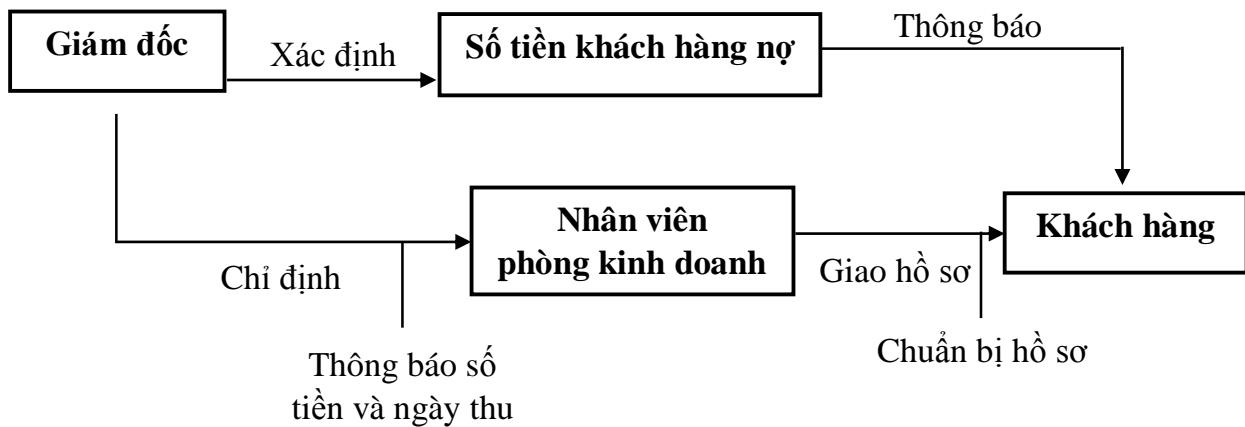
Thời gian từ ngày xuất hóa đơn	Cách thức
7 ngày	Xuất hóa đơn cho khách hàng, liên lạc và gửi hóa đơn.
30 ngày (60 ngày đối với khách hàng quốc tế)	Viết mail thông báo hoặc gọi điện thúc giục khách hàng thanh toán tiền và có thể cử nhân viên đến tận nơi nhắc nhở, thu tiền,...
Sau 30 ngày (60 ngày đối với khách hàng quốc tế)	Nhờ sự can thiệp của pháp luật, nhà

Bảng 3.3: Thời gian thu hồi công nợ

❖ **Quy trình thu nợ của công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm**

Công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm đưa ra hai phương thức thanh toán tiền để phù hợp với từng khách hàng và điều kiện của công ty. Phương thức thanh toán được hai bên thỏa thuận trước khi xuất hóa đơn GTGT và ký hợp đồng để xác định rõ ràng là thanh toán bằng tiền mặt hoặc tiền gửi ngân hàng.

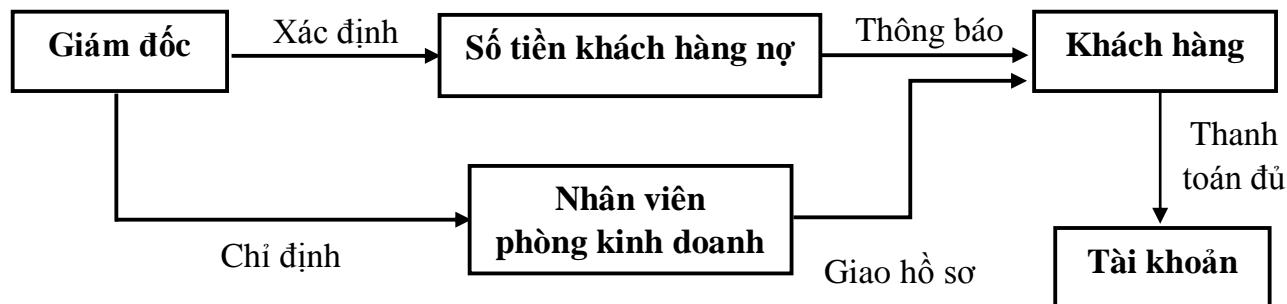
➤ ***Thu tiền bằng tiền mặt:***



Sơ đồ 3.2. Sơ đồ thu tiền mặt của công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm

- ✓ Xác định số tiền của khách hàng Nợ
- ✓ Thông báo khách hàng đến hạn thanh toán hợp đồng
- ✓ Giám đốc chỉ định nhân viên kinh doanh nhắc nợ khách hàng
- ✓ Nhân viên kinh doanh thực hiện thông báo thu nợ, số nợ và ngày thu tiền.
- ✓ Phòng kế toán chuẩn bị đầy đủ hồ sơ, chứng từ trả cho khách hàng
- ✓ Nhân viên kinh doanh hồ sơ cho khách hàng

➤ ***Thu tiền gửi ngân hàng***



Sơ đồ 3.3. Sơ đồ thu tiền gửi ngân hàng của Công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm

- ✓ Xác định số tiền Nợ
- ✓ Viết mail, gọi điện thông báo khách hàng đến hạn thanh toán
- ✓ Thông báo số tài khoản và số tiền khách hàng thanh toán
- ✓ Nhân viên kế toán chuẩn bị hồ sơ gửi khách hàng khi khách hàng

- ✓ Khi nhận giấy báo có ngân hàng, khách hàng gửi tiền thì nhân viên kinh doanh giao cho hồ sơ trả khách.

3.2.2. Kế toán phải thu khách hàng tại công ty

❖ Tài khoản sử dụng

Công ty TNHH Hoàng Tâm sử dụng tài khoản 131 để phản ánh tổng khoản phải thu

❖ Chứng từ sử dụng

- ✓ Hợp đồng bán hàng
- ✓ Phiếu xuất kho
- ✓ Hóa đơn bán hàng
- ✓ Giấy báo nợ (khách hàng lập)
- ✓ Giấy báo có
- ✓ Bảng đối chiếu công nợ khách hàng
- ✓ Sổ chi tiết 131
- ✓ Sổ cái 131

Một số nghiệp vụ phát sinh liên quan đến công nợ phải thu

Nghiệp vụ 1:

a) Ngày 26/12/2020, căn cứ vào hợp đồng số 03/HĐKT-VHC/HT/2019 ngày 26/12/2019 (**Đính kèm phụ lục số 3**), thi công hệ thống bồn và đường ống cho dây chuyền sản xuất Gelatin – Collagen (lần 1) tổng số tiền 6.449.716.240 VNĐ (bao gồm 10% thuế GTGT), thanh toán bằng tiền gửi ngân hàng.

b) Ngày 09/01/2020, khách hàng thanh toán 30% tiền hàng theo quy định trong hợp đồng, căn cứ vào Giấy báo có (bản sao kê) của Ngân hàng Thương mại cổ phần dịch vụ và Phát triển Việt Nam (**Đính kèm phụ lục 4**), căn cứ vào Hóa đơn bán hàng số 0000023 ký hiệu TT/19E (**Đính kèm phụ lục 5**) theo hợp đồng số 03/HĐKT-VHC/HT/2019, kê toán ghi nhận:

Nợ 112	1.934.914.872
--------	---------------

Có 131VINHHOAN	1.934.914.872
----------------	---------------

Nghiệp vụ 2: Ngày 20.01.2020, phòng sản xuất xuất kho lô hàng cho công ty Cổ phần ACECOOK tại Hưng Yên, giá xuất kho, Giá bán (đã bao gồm 10 % thuế GTGT) là 230.395.000 VNĐ, bộ phận kế toán xuất hóa đơn GTGT số 0000021 (**Đính kèm phụ lục 6**), mẫu số 01GTKT0/01, ký hiệu TT/19E theo hợp đồng số 0000021 cho lô hàng, kê toán ghi nhận giá vốn và doanh thu:

Nợ 632:	150.000.000
Có 155:	150.000.000
Nợ 131ACECOOK	230.395.000
Có 511	209.450.000
Có 3331	20.945.000

3.2.3. Đánh giá tình hình, kiểm soát nợ phải thu khách hàng

❖ **Phân tích chung**

➤ **Tỷ số hoạt động khoản phải thu năm 2020 của công ty**

$$\frac{\text{Vòng quay}}{\text{khoản phải thu}} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Bình quân khoản phải thu}}$$

$$= \frac{20,330,620,937}{(13,034,808,650+0) + (20,387,387,220 +0) / 2}$$

$$= 1.2 (\text{vòng})$$

$$\frac{\text{Số ngày thu tiền}}{\text{bình quân}} = \frac{365}{\text{Số vòng quay}}$$

$$= \frac{365}{2.09}$$

$$= 335.64 (\text{ngày})$$

Tỷ số hoạt động khoán phải thu của công ty năm 2020 là 1.2 vòng, số ngày thu tiền bình quân trong năm là 335.64 ngày. Mặc dù công ty có nhiều cố gắng để thu hồi nợ. Nhưng trên thực tế công ty thực hiện sản xuất theo dự án và loại hàng hóa có giá trị lớn. Số ngày thu tiền bình quân của khách hàng là tương đối khắc khe, không thu hút được khách hàng.

➤ **Tỷ số thanh toán**

$$\begin{aligned}
 & \text{Tỷ số thanh} && \text{Tài sản ngắn hạn} \\
 & \text{toán hiện hành} &= \frac{}{} \\
 & && \text{Nợ ngắn hạn} \\
 \\
 & & 27,246,728,419 \\
 & = \frac{}{} \\
 & & 13,139,034,884 \\
 \\
 & & = 2.07 (\text{lần}) \\
 \\
 & \text{Tỷ số thanh} && \text{Tiền + Đầu tư ngắn hạn + Phải thu} \\
 & \text{toán nhanh} &= \frac{}{} \\
 & && \text{Nợ ngắn hạn} \\
 \\
 & & 1,802,776,718 + 0 + 20,387,387,220 \\
 & = \frac{}{} \\
 & & 13,139,034,884 \\
 \\
 & & = 1.69 (\text{lần})
 \end{aligned}$$

Tỷ số thanh toán hiện hành của công ty là 2.07 lần cho biết tương ứng với một đồng nợ thì tương ứng với 2.07 đồng tài sản ngắn hạn có thể thanh toán. Tỷ số thanh toán nhanh là 1.69 lần cho biết tương ứng với một đồng nợ thì có 1.69 đồng tài sản ngắn hạn có thể huy động ngay để thanh toán. Tỷ số thanh toán hiện hành và tỷ số thanh toán nhanh đều lớn hơn 1 cho thấy công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm có khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn ; tỷ số thanh toán nhanh cho thấy việc chuyển đổi nhanh thành tiền của tài sản ngắn hạn tốt, lượng hàng tồn kho không cao, vì công ty sản xuất theo đơn đặt hàng hoặc dự án, không tồn chi phí kho bãi và hàng tồn kho.

❖ **Rủi ro về việc bán chịu**

Hiện nay việc gặp rủi ro về bán chịu của mỗi doanh nghiệp là việc không thể tránh khỏi, các biện pháp chỉ có thể giảm rủi ro hơn chứ không thể tránh được. Chính sách bán chịu nói笼 thì doanh nghiệp mới có khả năng tăng doanh thu, thu hút khách hàng, thị trường mở rộng, nhưng mặc khác chúng mang lại những rủi ro tiềm ẩn không lường trước được. Vì vậy bộ phận kế toán phải phòng ngừa rủi ro đối với những khoản phải thu này vì quan trọng và cần thiết với mỗi doanh nghiệp. Công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm quan tâm hai rủi ro bán chịu như sau:

- ✓ Rủi ro nợ khó đòi không thu hồi được, nếu các khoản nợ chiếm tới 20-30% tổng tài sản của doanh nghiệp. Những khoản nợ khó đòi thường đura vốn lưu động của doanh nghiệp vào tình trạng bế tắc và khả năng rủi ro. Ảnh hưởng đến dòng tiền của doanh nghiệp ở khâu bán hàng.
- ✓ Rủi ro về tỷ giá bị thay đổi: khách hàng, đối tác của công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm đa số là công ty Việt Nam và có giao dịch VNĐ, nhưng chiến lược công ty mong muốn mở rộng thị trường sang nước ngoài, vì vậy rủi ro về tỷ giá rất được quan tâm. Đối với những khách hàng nước ngoài công ty luôn được kế toán công ty theo dõi theo từng tháng, lần thanh toán, lần thu và chốt tỷ giá . Theo dõi các tài khoản bằng tiền gửi ngân hàng bằng ngoại tệ, lãi suất từng tháng và đánh giá chênh lệch vào cuối mỗi tháng.

❖ **Biện pháp phòng ngừa rủi ro**

- ✓ Sử dụng phần mềm kế toán SmartPro để theo dõi từng đối tượng, thường xuyên liên lạc nhắc nhở khách hàng về những khoản nợ thu hồi.
- ✓ Công ty đưa ra các biện pháp phòng ngừa rủi ro như tạm ứng trước, thanh toán trước 30% hoặc yêu cầu đặt cọc trước, trích lập khoản nợ dự phòng.
- ✓ Đưa ra những quy định về theo dõi các khoản phải thu, cần phân công nhân viên cụ thể theo dõi khoản nợ và thu hồi nợ cho từng dự án, hợp đồng.

✓ Phải xét duyệt từng loại khách hàng, sau đó thực hiện chính sách bán chịu phù hợp từng loại khách hàng.

✓ Thường xuyên xem xét, đánh giá các khoản nợ vào cuối mỗi quý, phát hiện ra những nguyên nhân nợ quá hạn và có biện pháp xử lý phù hợp.

❖ **Dự phòng khoản phải thu đối với doanh nghiệp**

➤ **Kế toán dự phòng nợ phải thu khó đòi tại công ty:**

Dự phòng nợ phải thu khó đòi tại công ty thường là những khoản dự phòng phần tổn thất của các khoản nợ phải thu khách hàng đã quá hạn thanh toán hoặc những khoản nợ phải thu chưa quá hạn nhưng có thể không đòi được khi kiểm tra phát hiện thông tin khách nợ không có khả năng thanh toán.

➤ **Căn cứ ghi nhận nợ phải thu khó đòi**

Kế toán căn cứ vào các khoản phải thu đã quá hạn thanh toán dựa trên các điều khoản ghi trên hợp đồng kinh tế, các khé ước vay hoặc cam kết nợ khác để ghi nhận là khoản nợ phải thu khó đòi.

Nếu các khoản nợ đã ghi nhận là khoản dự phòng phải thu khó đòi được nợ, kế toán căn cứ chứng từ liên quan để tiến hành xóa nợ trên tài khoản phải thu.

➤ **Biện pháp xử lý nợ phải thu khó đòi**

Cuối tháng, kế toán trưởng sẽ lấy báo cáo chi tiết về các khoản phải thu nhưng chưa thu được trình lên Giám đốc quyết định trích lập các khoản lập dự phòng như thế nào. Lúc này kế toán trưởng sẽ tiến hành hạch toán bút toán dự phòng phải thu khó đòi cho khách hàng đó.

Kế toán trưởng chịu trách nhiệm tiến hành lập các khoản dự phòng phải thu khó đòi và thực hiện nhiệm vụ này trên Excel được xuất từ phần mềm SmartPo. Công việc đều được thực hiện bởi công thức, tách biệt riêng các khoản nợ dựa theo tuổi nợ của con nợ:

- Dưới 180 ngày loại A (A < 6 tháng)
- Từ 181 ngày đến 365 ngày loại B (6 tháng <= B <= 1 năm)
- Trên 365 ngày loại C (C > 1 năm)

Sau khi xác định loại nợ sẽ tiến hành trích lập dự phòng: Loại A chỉ ghi nhận là nợ mới, đối với B trích lập 50%, loại C trích lập 100%.

3.3. Thực trạng các khoản phải trả của công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm

Để việc mua hàng không bị gián đoạn bộ phận mua hàng phải cập nhật kịp thời công nợ về phòng kế toán theo dõi để tránh các trường hợp công nợ quá hạn ảnh hưởng

đến việc mua hàng và hằng tuân gửi đề xuất thanh toán cho cấp trên giải quyết các công nợ cần thiết trước để mua hàng tiếp theo.

Các phòng bán khác: gửi chứng từ thanh toán về phòng kế toán và tránh để quá hạn thanh toán công nợ. Phòng kế toán cập nhật công nợ theo dõi đến hạn sẽ tiến hành đề xuất với cấp trên để thanh toán.

3.3.1. Chính sách quản lý công nợ phải trả nhà cung cấp của công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm

❖ Quy trình mua hàng

Tại công ty TNHH Hoàng Tâm thì quy trình luân chuyển chứng từ đối với kế toán phải thu tiến hành như sau:

➤ Áp dụng cho vật tư của dự án có trong BOM

Khi công ty bắt đầu khởi công dự án thì Tổng giám đốc sẽ gởi dự trù cho bộ phận mua hàng khi có lệnh khởi công dự án.

Khi bộ phận mua hàng nhận được lệnh khởi công sẽ bắt đầu hỏi giá sơ bộ và chuẩn bị mua vật tư. Mặc khác nếu bộ phận kho thấy thiếu vật tư hoặc yêu cầu mua hàng từ các bộ phận khác, thủ kho sử dụng biểu mẫu Lệnh khởi công, đối với vật tư ngoài dự trù thông qua quản lý dự án (PM) sẽ xem xét cho vật tư dự án và thông qua TP nếu xem xét cho vật tư khác dự án.

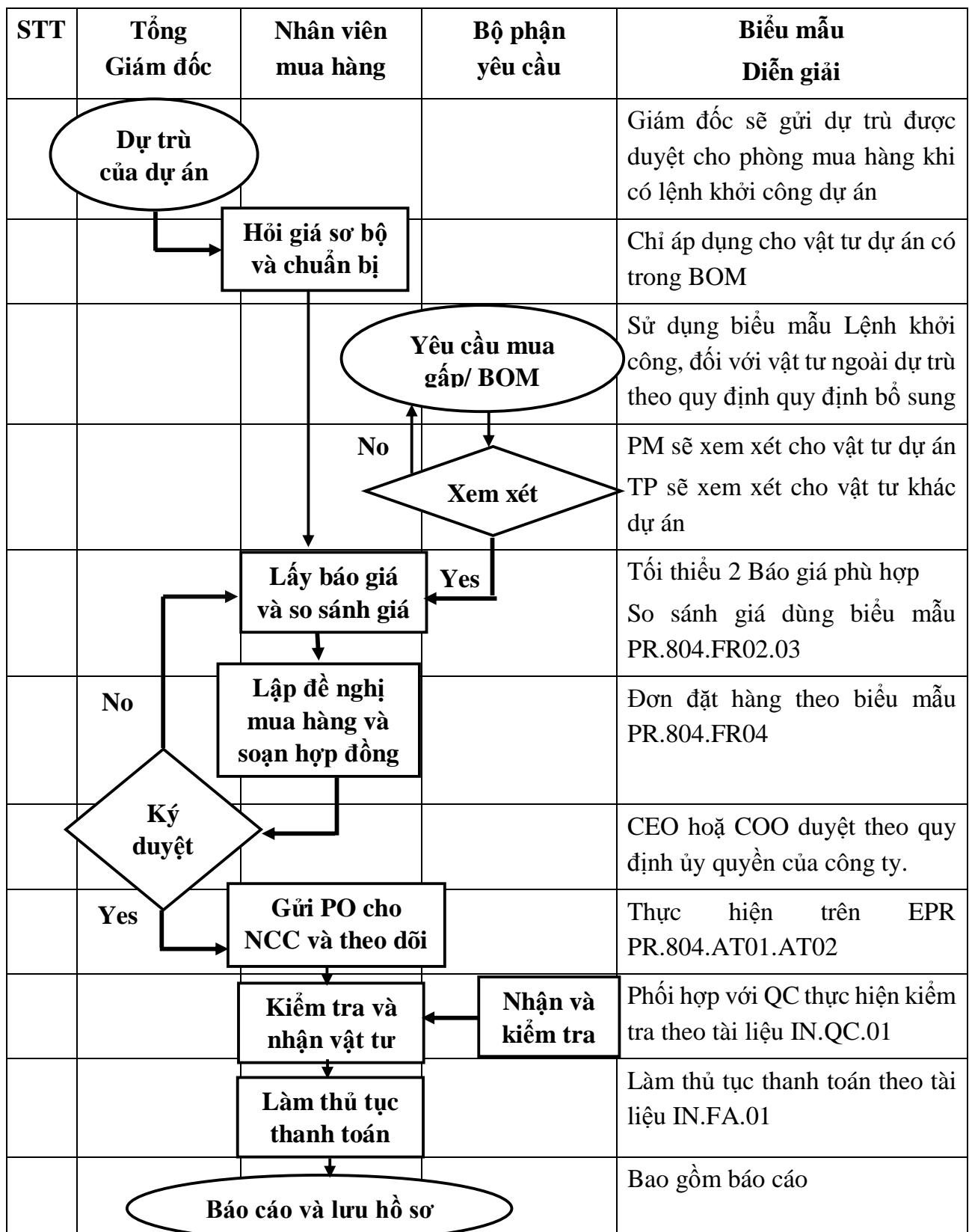
Khi được duyệt nhân viên mua hàng sẽ tìm, thu thập tối thiểu 2 bảng báo giá phù hợp về giá cả, trình tự, thời gian giao hàng, các chứng từ ta dùng biểu mẫu PR.804.FR04. Từ đó nhân viên tiến hành thỏa thuận với nhà cung cấp rồi mới ra quyết định chọn nhà cung cấp lập đề nghị mua hàng và soạn hợp đồng

Đề nghị mua hàng và hợp đồng sẽ được trình lên CEO và COO duyệt theo quy định ủy quyền của công ty sau khi được ký duyệt nhân viên mua hàng tiến hành gửi PO cho nhà cung cấp và theo dõi thực hiện

Khi hàng về bộ phận yêu cầu phối hợp cùng Quản lý chất lượng sẽ tiến hành kiểm tra số lượng và chất lượng, nhận vật tư có đảm bảo theo yêu cầu trong đơn hàng hoặc hợp đồng, sau đó quản lý chất lượng sẽ gửi lại chứng từ gồm phiếu giao hàng, biên bản kiểm kê,... cho bộ phận kế toán.

Tại đây kế toán thu – chi sẽ kiểm tra chứng từ có thực hay không rồi chuyển cho kế toán trưởng và Giám đốc duyệt. Sau đó Kế toán thu – chi sẽ nhập vào phần mềm kế toán SmartPro để công ty theo dõi công nợ nhà cung cấp để thanh toán đúng hạn.

Đến hạn thanh toán kế toán thu – chi thực hiện ủy nhiệm chi thanh toán tiền cho nhà cung cấp, ủy nhiệm chi bao gồm chữ ký của Tổng Giám đốc và Kế toán trưởng
Cuối tháng kế toán thu – chi tổng hợp công nợ báo cáo cho kế toán trưởng để lên kế hoạch thanh toán phù hợp với tình hình tài chính công ty.



Sơ đồ 3.4: Sơ đồ quy trình mua hàng công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm

❖ **Cách thức theo dõi quản lý khoản phải trả**

Tiếp nhận và nắm rõ các thông tin cần thiết về nhà cung cấp, các điều khoản và thời hạn thanh toán, hình thức thanh toán,... thông qua hợp đồng từ công ty đưa xuống.

Thực hiện xác nhận các thông tin nhận được sau đó nhập vào phần mềm SmartPro để theo dõi.

Nhầm phân biệt và tránh nhầm lẫn giữa nhà cung cấp và khách hàng kê toán thiết lập mã cho nhà cung cấp đó.

Thực hiện kiểm tra và ghi nhận một cách chính xác các giao dịch phát sinh tăng giảm hàng ngày như lấy hàng, thanh toán tiền cho người bán dựa trên các số liệu hạch toán của bộ phận mua hàng.

Dựa trên hợp đồng mua hàng, xác định các khoản giảm trừ công nợ mà doanh nghiệp có thể được hưởng khi bên bán hạch toán theo chính sách và chương trình chính sách kinh doanh bên bán.

Thường xuyên theo dõi ghi chép và đối chiếu công nợ của từng nhà cung cấp của doanh nghiệp, cuối cùng chốt sổ liệu định kỳ bằng biên bản đối chiếu công nợ.

Trình giám đốc báo cáo tổng hợp công nợ phải trả nhà cung cấp định kỳ để thanh toán kịp thời không gây gián đoạn việc mua hàng.

❖ **Quy trình quản lý công nợ khoản phải trả**

Tại công ty khi có các nghiệp vụ kinh tế phát sinh, kê toán sẽ liên hệ ngay bộ phận mua hàng để mở sổ theo dõi các khoản mua hàng phát sinh

Ngay khi hàng về nhập, bộ phận kho sẽ phải kiểm tra chất lượng, số lượng, quy cách của hàng nhập thì người nhận hàng sẽ ký xác nhận vào phiếu giao hàng (gồm hai liên) liên 1 gửi bên nhà cung cấp, liên 2 phòng kế toán giữ lại để xác nhận đã nhận hàng. Từ hóa đơn, phiếu nhập kho,... kê toán bắt đầu nhập bút toán vào phần mềm kế toán SmartPro để theo dõi thanh toán cho nhà cung cấp.

Hầu hết các khoản phải trả cho nhà cung cấp công ty đều thanh toán chuyển khoản cho nhà cung cấp vào thứ 2 và thứ 6 hàng tuần nhưng vẫn đảm bảo thời hạn trả tiền hàng, trừ những khoản dưới 2 triệu sẽ thanh toán bằng tiền mặt.

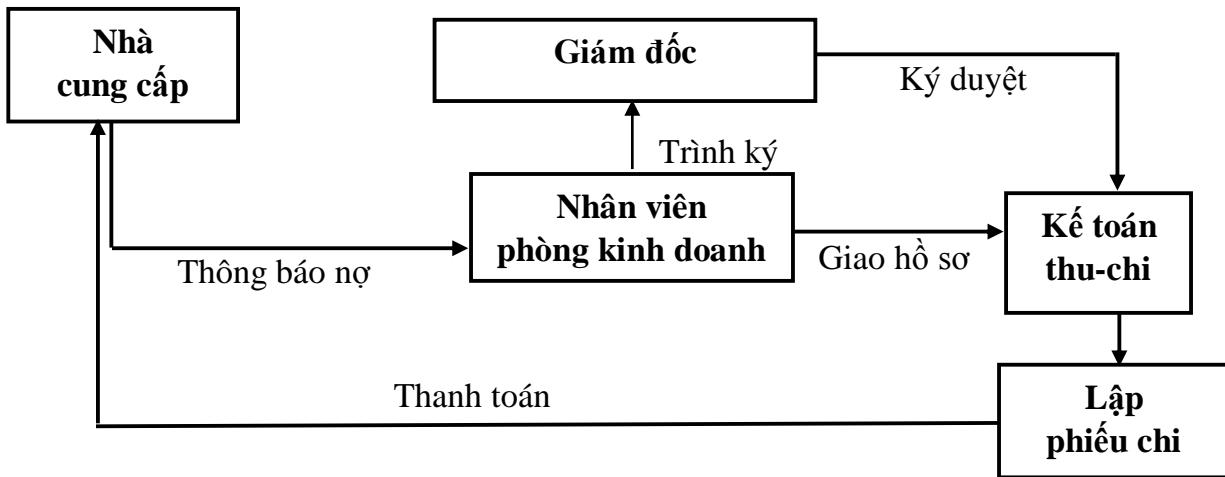
Đối với các đơn hàng dưới 50 triệu chỉ cần lập đơn đặt hàng – Purchase Order. Còn những đơn hàng lớn hơn 50 triệu thì cần phải soạn thảo hợp đồng.

Tuy nhiên đối với những nhà cung cấp thường xuyên, ban đầu hai bên sẽ thỏa thuận để lập “Hợp đồng nguyên tắc”, sau đó chỉ việc lập đơn hàng mà không cần soạn thảo hợp

đồng nuga. Hợp đồng nguyên tắc kéo dài bao nhiêu năm (1 năm, 2 năm,...) còn tùy thuộc vào mức độ tin cậy về nguồn hàng cũng như uy tín làm ăn.

❖ **Quy trình thanh toán cho người bán:**

➤ **Thanh toán bằng tiền mặt:**

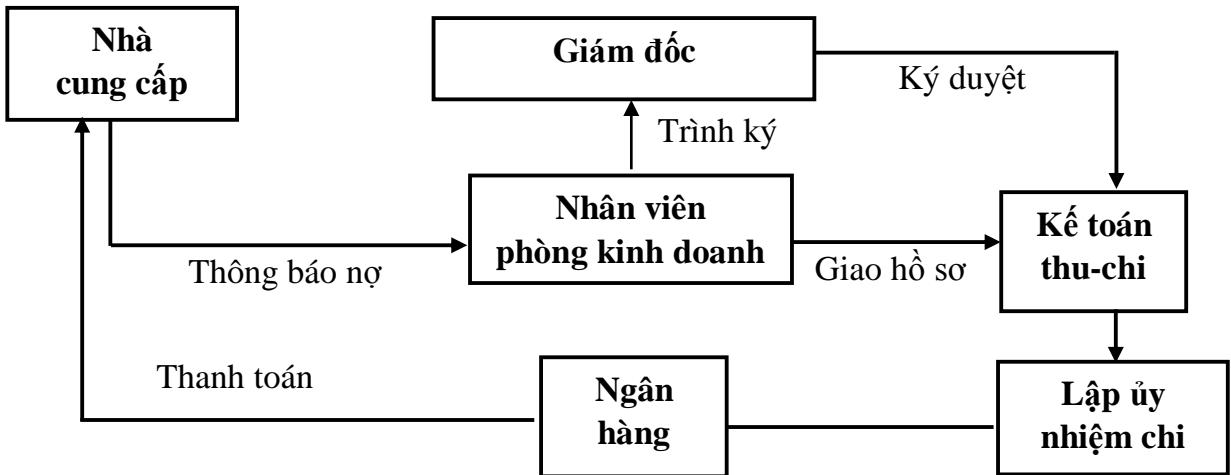


Sơ đồ 3.5. Quy trình thanh toán tiền mặt của công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm

Chứng từ yêu cầu:

- ✓ Đề nghị thanh toán
- ✓ Đơn đặt hàng
- ✓ Dự trù vật tư
- ✓ Báo giá
- ✓ Phiếu giao hàng
- ✓ Hóa đơn

➤ ***Thanh toán bằng tiền gửi ngân hàng:***



Sơ đồ 3.6. Quy trình thanh toán bằng tiền gửi ngân hàng của công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm.

Chứng từ yêu cầu:

- ✓ Đơn đặt hàng
- ✓ Dự trù vật tư
- ✓ Báo giá
- ✓ Phiếu giao hàng
- ✓ Hóa đơn

3.3.2. Kế toán các khoản phải trả người bán

Một số nghiệp vụ liên quan đến phải trả người bán tháng 12/2019

Nghiệp vụ 1: Ngày 11/12/2019, công ty TNHH Tư Vấn SAGITTA cung cấp dịch vụ quý 4/2019, tổng tiền là 7.500.000, thuế GTGT 10%, theo hóa đơn GTGT số 0000066 ngày 22/12/2019 (**Đính kèm phụ lục 7**).

Nợ TK 6428	7.500.000
Nợ TK 1331	750.000
Có TK 331SAGITTA	8.250.000

Nghiệp vụ 2: Ngày 06/12/2019, công ty TNHH sản xuất thương mại Trần Lâm cung cấp dịch vụ gia công Name Plate số tiền 6.006.000 đồng đã bao gồm 10% thuế GTGT theo hóa đơn GTGT ký hiệu TL/18P, số 0000364, ngày 23/12/2019 (**Đính kèm phụ lục 8**), kế toán ghi:

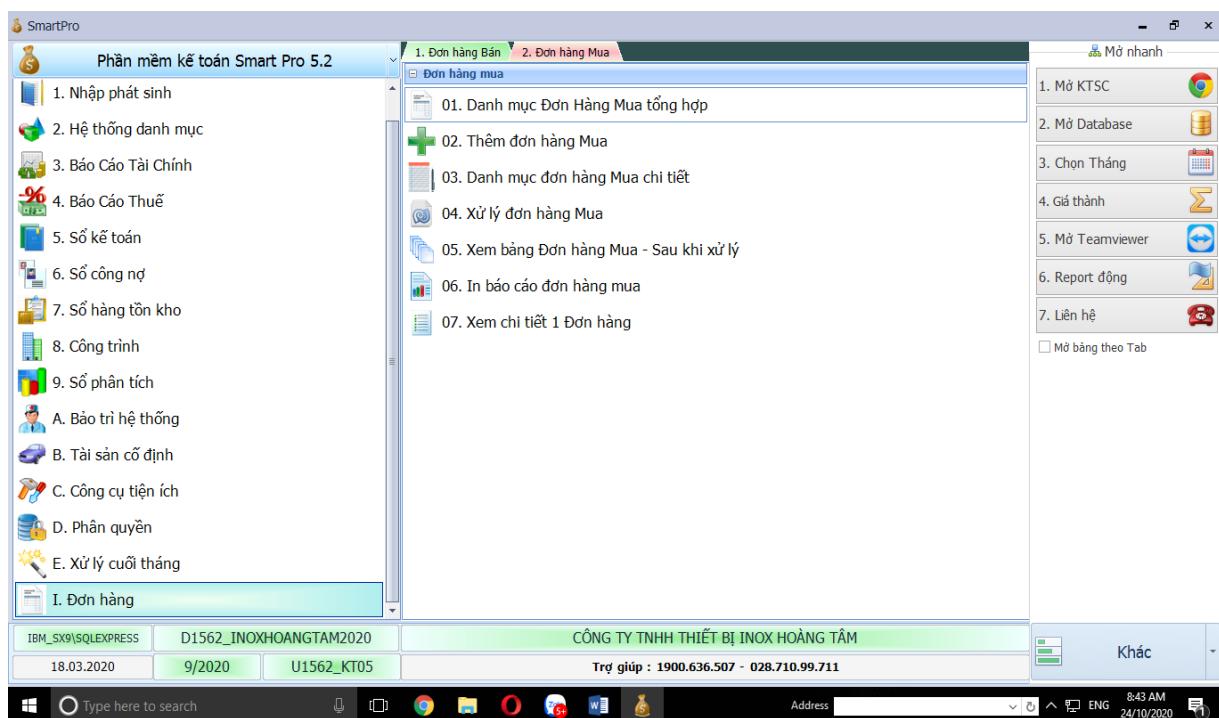
Nợ TK 627	5.460.000
Nợ TK 1331	546.000
Có 331TRANLAM 6.006.000	

Nghiệp vụ 3: Ngày 27/12/2019, Công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm mua vật tư chính theo hóa đơn số 0002135, ký hiệu TV/18P, mẫu số 01GTKT3/001 (**Đính kèm phụ lục 9**) và phiếu giao hàng số 003031 (**Đính kèm phụ lục 10**) ngày giao 27/12/2020 đính kèm hóa đơn, ngày 27/12/2019 của Công ty TNHH Vật tư Kỹ thuật Thái Việt với số tiền 372.250.000 đồng , thuế GTGT 10%.

Chứng từ sử dụng

- Hóa đơn mua hàng số 0002135, ký hiệu TV/18P, mẫu số 01GTKT3/001
- Phiếu giao hàng số 003031 ngày giao 27/12/2020 đính kèm hóa đơn
- Nhập liệu vào phần mềm: Khi nhận hóa đơn từ bên bán hàng, kế toán sẽ trực tiếp ghi nhận hóa đơn lên phần mềm.

Bước 1: Khởi động phần mềm SmartPro, nhập chuột vào mục Đơn mua hàng trên bàn làm việc.

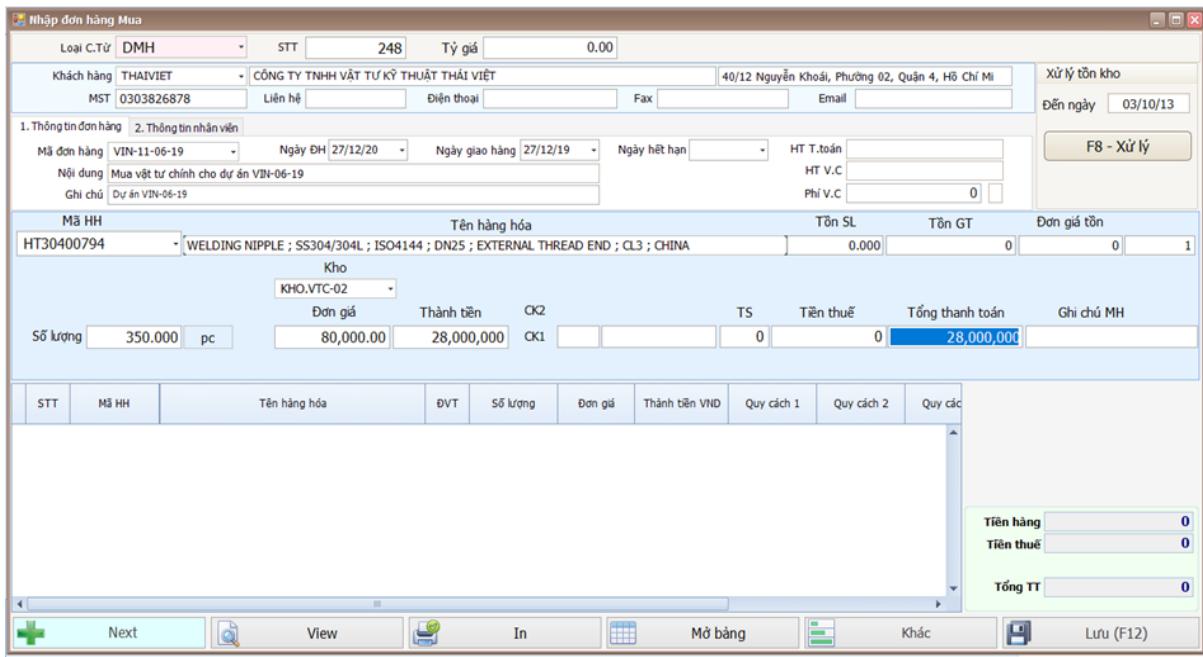


Hình 3.1: Giao diện bàn làm việc trên phần mềm kê toán SmartPro.

Khi nhận hóa đơn và nhập kho vật tư chính

Bước 2: Chọn Thêm đơn hàng Mua để tạo đơn mua hàng trên SmartPro

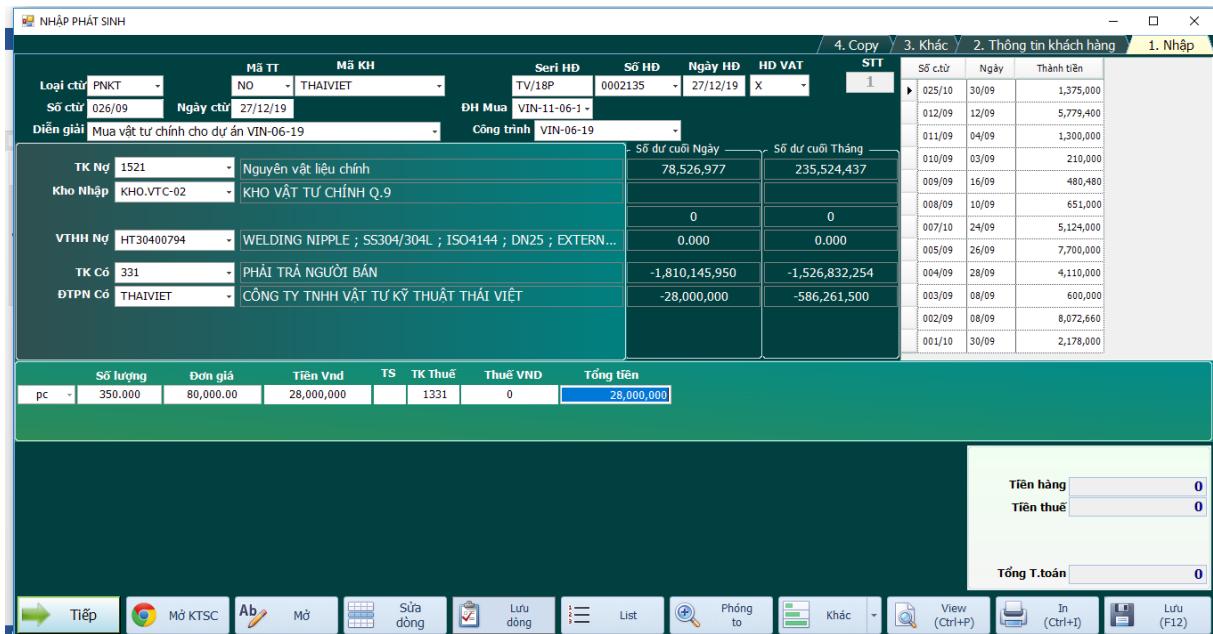
Bước 3: Nhập liệu thông tin mua hàng lên phần mềm



Hình 3.2: Giao diện đơn mua hàng trên phần mềm SmartPro.

Bước 4: Chọn Lưu để lưu thông tin đơn mua hàng

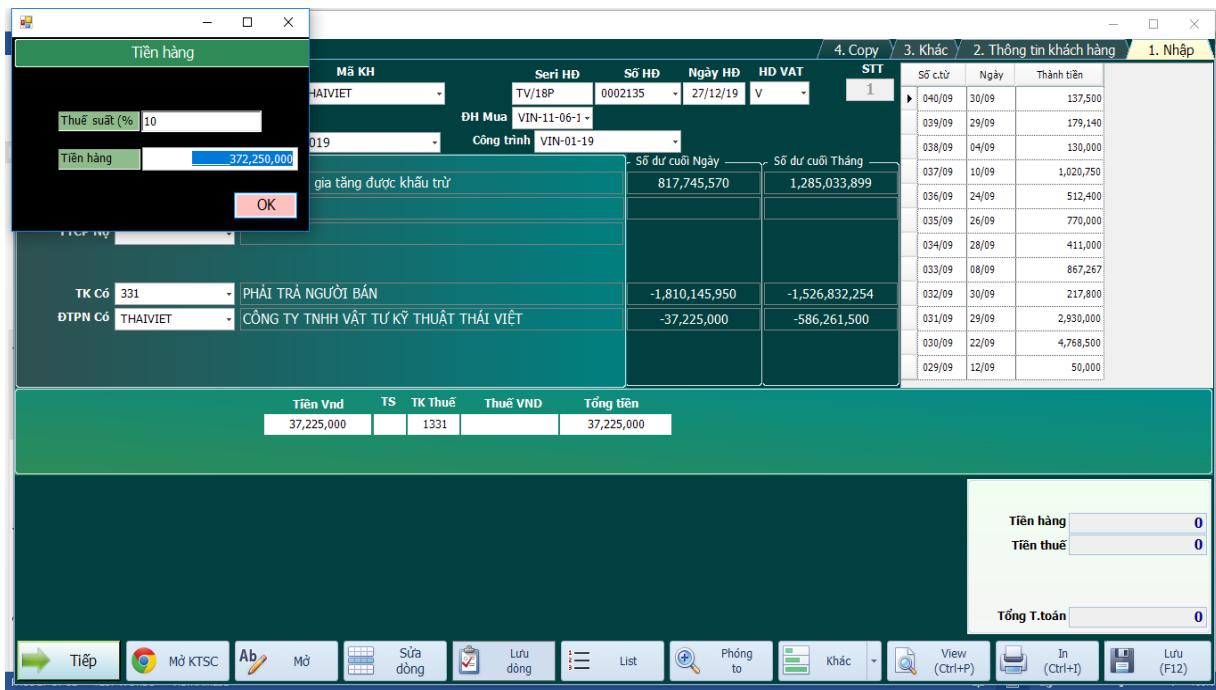
Bước 5: Sau đó nhập kho vật tư chính vào dự án. Đầu tiên, vào bàn làm việc chọn nhập phát sinh, nhập PNKT đưa vật tư chính vào cho dự án đồng thời nhập hóa đơn mua hàng.



Hình 3.3: Giao diện Phiếu nhập kho vật liệu chính trên phần mềm kế SmartPro.

Sau khi hoàn thành PNKT (Phiếu nhập kho vật tư chính) bấm LUU

Bước 6: Vào Bàn làm việc chọn nhập phát sinh, nhập VAT_V để nhập thuế GTGT 10% trên hóa đơn.



Hình 3.4: Giao diện Phiếu nhập thuế GTGT đầu vào trên phần mềm SmartPro.

Khi đến hạn thanh toán Công ty gửi ủy nhiệm chi ngày 30/12/2019 chuyển khoản cho Công ty TNHH Vật tư Kỹ thuật Thái Việt qua tài khoản ngân hàng BIDV (Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam) với số tiền 409.475.000 đồng. Phí chuyển tiền là 22.000 đồng

Bước 7: Nhập CTNH thanh toán công nợ khách hàng

NHẬP PHÁT SINH

Lý do		Mã TT	Mã KH	Seri HD	Số HD	Ngày HD	HD VAT	STT	Số c.tử	Ngày	Thành tiền
Loại c.tử	CTNH	NO	THAIVIET		TV/18P	0002135	X	1	127/09	30/09	22,000
Số c.tử	128/09	Ngày c.tử	30/12/19	ĐH Mua					126/09	30/09	27,814,000
Diễn giải	Thanh toán tiền mua vật tư chính cho dự án VIN-06-19	Công trình							125/09	30/09	674,080,000
TK Ng	331	PHẢI TRẢ NGƯỜI BÁN				1,980,953,266.87			124/09	29/09	17,974,000
ĐTPN Ng	THAIVIET	CÔNG TY TNHH VẬT TƯ KỸ THUẬT THÁI VIỆT				409,475,000			123/09	30/09	17,000,000
YTCP Ng									122/09	29/09	43,500,000
TK Cổ	11211	Tiền gửi ngân hàng BIDV				64,000.00			121/09	29/09	21,260,690
ĐTPN Cổ	THAIVIET	CÔNG TY TNHH VẬT TƯ KỸ THUẬT THÁI VIỆT							120/09	29/09	17,000,000
Tiền Vnd	409,475,000	TS	1331	Thuê VND	0	Tổng tiền	409,475,000		119/09	29/09	2,923,800
Tỷ giá		Tiền USD							118/09	29/09	759,000,000
									117/09	29/09	24,750,000
									116/09	29/09	17,000,000

Tiền hàng: 0
Tiền thuê: 0
Tổng T.toán: 0

Tiếp | Mở KTSC | Mở | Sửa | Lưu | List | Phóng to | Khác | View (Ctrl+P) | In (Ctrl+I) | Lưu (F12)

Hình 3.5: Giao diện Chứng từ ngân hàng chuyển khoản trả người bán trên phần mềm SmartPro.

NHẬP PHÁT SINH

Lý do		Mã TT	Mã KH	Seri HD	Số HD	Ngày HD	HD VAT	STT	Số c.tử	Ngày	Thành tiền
Loại c.tử	CTNH	NO	THAIVIET		TV/18P	0002135	X	1	127/09	30/09	22,000
Số c.tử	128/09	Ngày c.tử	30/12/19	ĐH Mua					126/09	30/09	27,814,000
Diễn giải	Phí chuyển tiền	Công trình							125/09	30/09	674,080,000
TK Ng	6425	Thuế, phí và lệ phí				0.00			124/09	29/09	17,974,000
ĐTPN Ng									123/09	30/09	17,000,000
YTCP Ng									122/09	29/09	43,500,000
TK Cổ	11211	Tiền gửi ngân hàng BIDV				0.00			121/09	29/09	21,260,690
ĐTPN Cổ									120/09	29/09	17,000,000
Tiền Vnd	22,000	TS	1331	Thuê VND	0	Tổng tiền	22,000		119/09	29/09	2,923,800
Tỷ giá		Tiền USD							118/09	29/09	759,000,000
									117/09	29/09	24,750,000
									116/09	29/09	17,000,000

Tiền hàng: 0
Tiền thuê: 0
Tổng T.toán: 0

Tiếp | Mở KTSC | Mở | Sửa | Lưu | List | Phóng to | Khác | View (Ctrl+P) | In (Ctrl+I) | Lưu (F12)

Hình 3.6: Giao diện Chứng từ ngân hàng phí chuyển tiền trên phần mềm SmartPro.

Kế toán hoạch toán:

- Khi nhận hóa đơn và nhập kho vật tư chính (1521)

Nợ TK 1521 372.250.000

Nợ TK 1331 37.225.000

Có TK 331THAIVIET 409.475.000

- Khi thanh toán cho Công ty TNHH Vật tư Kỹ thuật Thái Việt

Nợ TK 331THAIVIET 409.475.000

Có TK 11211: 409.475.000

- Phí chuyển tiền

Nợ TK 6425: 22.000

Có TK 1121: 22.000

- Ngày 18.01.2020, công ty mua văn phòng phẩm thanh toán bằng tiền mặt – phiếu chi số 011/09 ngày 18.19.2020 (**Đính kèm phụ lục 11**) cho công ty TNHH Thương mại Dịch vụ Văn phòng phẩm FAST. Kèm theo hóa đơn số 0001917, ký hiệu AA/19E (**Đính kèm phụ lục 12**), công ty được giảm giá vì thanh toán ngay 40.745 đồng. Tổng số tiền thanh toán là 1.645.771 đồng.

Nợ 642 1.496.155

Nợ 133 149.616

Có 1111 1.645.771

TÓM TẮT CHƯƠNG 3

Nội dung chương 3 đề cập đến thực trạng kê toán công nợ về tìm hiểu về kê toán phải thu khách hàng và phải trả nhà cung cấp tại công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm. Với việc phân tích các số liệu thống kê về nguồn vốn và tài sản của công ty cho thấy công ty khá ổn định, phát triển tương đối tốt.

Chương 3 cũng đề cập thực trạng kê toán công nợ các khoản phải thu khách hàng, nguồn vốn công ty sử dụng hiệu quả, nợ ngắn hạn của công ty có xu hướng giảm dần, tăng khả năng thanh toán của công ty.

Ngoài ra chương 3 cũng đề cập đến khoản phải trả nhà cung cấp ảnh hưởng như thế nào đến công ty. Như vật, chương 2 thể hiện thực trạng kê toán công nợ tại công ty cho thấy những thế mạnh, điểm yếu, tồn tại cần khắc phục,... tại đơn vị. Từ đó hình thành cơ sở đưa ra các biện pháp ở chương tiếp theo.

CHƯƠNG 4: MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ QUẢN LÝ VÀ THU HỒI CÔNG NỢ Ở CÔNG TY TNHH THIẾT BỊ INOX HOÀNG TÂM

4.1. Những ưu điểm và hạn chế đối với công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm

4.1.1. Ưu điểm

❖ *Đội ngũ nhân viên của công ty*

Mặc dù mới thành lập, bước đầu có ít nhân viên nhưng trình độ nhân viên tốt, năng động, tích cực đóng góp và có tinh thần trách nhiệm cao với công ty. Phong cách làm việc chuyên nghiệp, nhiệt huyết, nhiều nhân viên gắn bó sâu sắc với công ty; tất cả nhân viên công ty đều đoàn kết đảm bảo an toàn bảo mật và góp phần đưa công ty ngày đi lên.

❖ *Công tác kế toán*

- Công ty theo dõi theo từng đối tượng khách hàng, nhà cung cấp, từng công trình, dự án, bán hàng theo đơn đặt hàng, theo số hợp đồng đã ký, có kiểm soát và đánh giá khả năng thanh toán của khách hàng.
- Các chứng từ sử dụng trong quá trình hạch toán ban đầu đều phù hợp với yêu cầu nghiệp vụ kinh tế phát sinh và cơ sở pháp lý của nghiệp vụ.
- Các chứng từ đều được sử dụng đúng mẫu của bộ tài chính ban hành, những thông tin kinh tế về nội dung của các nghiệp vụ kinh tế phát sinh đều được ghi đầy đủ, chính xác vào chứng từ.
- Các chứng từ đều được kiểm tra, giám sát chặt chẽ, hoàn chỉnh và xử lý kịp thời.
- Công ty có kế hoạch lưu chuyển chứng từ tương đối tốt, các chứng từ được phân loại, hệ thống hóa theo các nghiệp vụ, trình tự thời gian trước khi đi vào lưu trữ.
- Công ty đã có sự quan tâm đúng mức chế độ quản lý thành phẩm: Hệ thống kho được bố trí khoa học, hợp lý đảm bảo quản lý theo từng nhóm, mặt hàng thuận tiện cho việc nhập- xuất hàng. Công tác quản lý thành phẩm cũng được đánh giá cao trong việc xác định đúng đắn rõ ràng nội quy, quy chế, trách nhiệm của các bên (bảo vệ, KCS, thủ kho và kế toán) trong quản lý tránh nhầm lẫn hao hụt. Bên cạnh đó công tác quản lý bán hàng, theo dõi thanh toán công nợ với khách hàng cũng được tiến hành đều đặn gắn với thực tế của công ty.
- Về việc sử dụng hệ thống tài khoản kế toán thì công ty áp dụng chế độ kế toán mới do Bộ tài chính phát hành, việc sử dụng tài khoản và phương pháp hạch toán mới vào công tác kế toán nói chung là hợp lý và tương đối khoa học.

- Về việc sử dụng hệ thống chứng từ kế toán có nhiều ưu điểm biểu hiện là việc sử dụng trình tự luân , trình tự ghi chép chứng từ đã đảm bảo cơ sở lập ra từ thực tế và cơ sở pháp lý cho công ty giám sát tình hình nhập- xuất- tồn kho thành

Mặc dù, vào đầu năm 2020 sự xuất hiện của dịch covid 19 làm ảnh hưởng đến rất nhiều công ty từ hoạt động đến tài chính. Nhưng vì đặc thù mặt hàng và ứng phó kịp thời của công ty đã giúp công ty tránh khỏi những rủi ro ảnh hưởng như: thực hiện giao hàng đúng hạn theo hợp đồng.

❖ **Đối với kế toán phải thu khách hàng**

Đa số khách hàng công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm hầu như là những công ty có uy tín và lớn trên thị trường, vì vậy việc công nợ cho khách hàng được đảm bảo sẽ được trả. Nhờ chính sách ưu đãi mà hiện nay công ty rất “được lòng” những khách hàng mới và được mở rộng mối quan hệ nhiều hơn. Doanh thu cải thiện so với những ngày đầu thành lập.

Thứ hai, các chứng từ hạch toán của công ty luôn đầy đủ, chính xác để đáp ứng kịp thời để Ban Giám đốc có thể nắm rõ tình hình, để kịp thời ngăn chặn những khoản nợ ảnh hưởng và gây hệ lụy cho cả những khoản phải trả khách hàng.

Thứ ba, Công ty áp dụng đầy đủ chế độ tài chính, kế toán của bộ tài chính ban hành để có thể phù hợp với đặc điểm công ty, kế toán đã mở tài khoản cấp 2, 3 để dễ dàng theo dõi công nợ của từng khách hàng, nhà cung cấp. Giảm nhẹ công việc cho kế toán , tránh sự chồng chéo, ghi chép sai.

❖ **Đối với kế toán phải trả**

Kế toán thu – chi thanh toán các khoản mục phải trả được hạch toán đúng chuẩn mục kế toán, ghi nhận kịp thời, sắp xếp chứng từ hợp lý, dễ tìm chứng từ để theo dõi

Quy trình quản lý an toàn thanh toán đúng hạn không có tình trạng mất uy tín hoặc kiện tụng,...thuận lợi trong việc mua hàng.

Công ty có quy trình luân chuyển chứng từ chặt chẽ, tránh thâm thoát, chứng từ liên quan.

4.1.2. Hạn chế

Công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm mặc dù mới thành lập nhưng nhiều mặt tích cực đã đạt được trong công tác kế toán nói chung và kế toán công nợ nói riêng, và không thể tránh khỏi những hạn chế tồn đọng nhất định như sau:

❖ **Đối với bộ máy kế toán**

Bộ máy kế toán được tổ chức theo mô hình vừa tập trung vừa phân tán nên các đơn vị trực thuộc vẫn còn chậm trong công tác cung cấp thông tin kế toán, các báo cáo quyết toán gửi không đúng thời gian quy định, làm ảnh hưởng đến việc lập báo cáo của đơn vị, khiến cho tính kịp thời của thông tin chưa được phát huy.

❖ **Đối với việc theo dõi tình hình công nợ**

Kế toán công nợ đã mở sổ chi tiết theo từng đối tượng khách hàng và nhà cung cấp nhưng chỉ cho biết thông tin về số lượng chứ chưa đề cập được thời hạn thanh toán, thời gian chiết khấu nên chưa thể cung cấp đầy đủ thông tin cho Giám đốc để đưa ra chính sách kịp thời.

Báo cáo công nợ chưa được thiết lập nên đã hạn chế tầm nhìn của các nhà quản lý đối với tình hình tổng quát các khoản phải thu, phải trả.

❖ **Đối với các khoản phải thu**

Các khoản phải thu công ty chiếm tỷ trọng cao trong tổng tài sản do đặc thù của công ty là thực hiện theo dự án, hợp đồng lớn, và công ty cũng chưa có chính sách thu hồi nợ hợp lý. Ngoài ra, quy trình liên quan đến phải thu khách hàng còn nhiều hạn chế chưa được khắc phục. Đây cũng là những hạn chế tương đối lớn gây ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Bởi vì, công ty mới được thành lập gần đây nên một số chính sách và quy trình nhân viên vẫn vi phạm dẫn đến việc khách hàng thanh toán chậm hơn hạn đã thỏa thuận vì thiếu một số hồ sơ như: Giấy kiểm định, thiếu phiếu giao hoặc nhiều chứng từ liên quan. Việc trì trệ thanh toán dẫn đến hậu quả làm gián đoạn kế hoạch chi trả cho nhà cung cấp mà công ty đang nợ. Làm mất uy tín và mất nhiều thời gian để chỉnh sửa. Làm cho việc sản xuất công ty gặp khó khăn, ngoài ra bỏ mất nhiều cơ hội. Quy trình mua hàng và bán hàng còn có nhiều bước còn chưa phân công rõ đối tượng thực hiện, trách nhiệm thuộc về ai. Nên khi xảy ra vấn đề ngoài ý muốn thì các phòng ban dùn đầy trách nhiệm cho nhau.

Mặc dù đã có chính sách về chiết khấu, giảm giá nhưng công ty chưa thực hiện được như chính sách đã ban hành cho khách hàng thường xuyên. Vì vậy không thể khuyến khích khách hàng trả sớm hơn. Ngoài ra, chính sách dự phòng khoản nợ phải thu khó đòi cũng chưa được thực hiện. Vì vậy, có thể gây rủi ro cho doanh nghiệp.

Công ty cũng chưa ra những biện pháp thu hồi nợ khác ngoài gửi mail và gọi điện nhắc khoản nợ, biện pháp cuối cùng đối với những khách hàng không chịu thanh toán đó là pháp luật. Mặc dù, biện pháp này chắc chắn có thể thắng kiện nhưng phải xem xét chi phí kiện tụng, thời gian. Nên đó là điều e ngại không những công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm nói riêng mà công ty khác nói chung.

Công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm còn có những khách hàng nước ngoài, nên khó khăn trong công tác những khoản phải thu, đặc biệt là rủi ro hối đoái.

Bắt đầu từ ngày 01.04.2020, Việt Nam thực hiện cách ly xã hội trên toàn quốc 15 ngày để chiến đấu với dịch bệnh Covid – 19. Theo đó các hoạt động của nhiều công ty tạm thời dừng lại, trong đó có những khách hàng, nhà cung cấp của Hoàng Tâm, khiến việc thu nợ là một trở ngại và áp lực lớn.

❖ *Đối với các khoản phải trả*

Trong tổng nguồn vốn thì nợ phải trả chiếm tỷ trọng rất cao, một phần vì kế hoạch trả nợ chưa hợp lý. Qua đó cho thấy, nguồn vốn kinh doanh của công ty chủ yếu do chiếm dụng từ bên ngoài, chứng tỏ mức phụ thuộc về tài chính công ty cao.

4.2. Một số biện pháp được đề xuất

❖ *Đối với bộ máy kế toán:*

Cần đưa ra các quy định cụ thể và rõ ràng hơn để tăng cường hiệu quả trong công tác quản lý đảm bảo cho việc cung cấp thông tin kế toán luôn luôn đáp ứng kịp thời. Ngoài công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm nói riêng và các công khác nói chung cần có sự đo lường hiệu suất cao của các khoản phải thu, điều này hay bị bỏ sót. Điều này không bắt buộc phải thực hiện nhưng nó giúp cho công việc kế toán trở nên dễ dàng hơn. Bởi vì, những công ty phát triển, thành công trong công tác làm việc thu hồi công nợ khách hàng chính là thường xuyên đo lường kết quả mỗi khi hoàn thành công việc của mình. Theo đó, các nhân viên kế toán công nợ sẽ thiết lập ra các chỉ số đo hiệu suất cao của không ít hoạt động giải trí nhằm mục đích biết được một số thông tin rất cần thiết liên quan đến tiến độ thực thi như là thời gian thu tiền trong các đợt là bao nhiêu, số lượng khách hàng trả đúng thời hạn, con số khách hàng không hợp tác hoặc khất nợ,...

❖ *Đối với kế toán phải thu khách hàng*

Nên thiết lập sổ chi tiết phải thu khách hàng gồm có các mục thể hiện nợ trong hạn, nợ quá hạn và thời hạn thanh toán,... Đặc biệt nên theo dõi khách hàng theo dự án để xem xét khách quan hơn. Dựa vào đó công ty theo dõi được tình hình từng khách hàng, để kịp thời đưa ra những biện pháp thu hồi nợ hợp lý. Cuối mỗi tháng, kế toán nên thiết lập Báo cáo tuổi nợ khách hàng để Giám đốc dễ dàng quản lý.

Cần thay đổi chính sách công ty về quy trình được phân công rõ ràng, thống nhất đối tượng, tùy vào môi trường kinh doanh để xây dựng chính sách phù hợp hơn. Có quy định và xử lý nếu nhân viên quy phạm quy trình mua hàng, bán hàng, tổ chức họp thường

xuyên để điều chỉnh những cá nhân vi phạm. Nâng cao tay nghề nhân viên và kinh nghiệm chuyên môn khi thực hiện quản lý, hoặc gửi cán bộ quản lý học tại các khóa học.

❖ ***Đối với Kế toán phải trả***

Tương tự kế toán phải thu, lập sổ chi tiết phải trả cho người bán và Báo cáo tuổi nợ nhà cung cấp nhằm biết được thời gian quá nợ và tình hình tài chính công ty và những khoản phải thu khách hàng đến hạn thu để có kế hoạch trả nợ nào trước, trả nợ nào sau, tránh trường hợp kéo dài nợ làm mất uy tín với nhà cung cấp. Kế toán phụ trách công nợ cần theo dõi chi tiết thời gian thanh toán từng chủ nợ, từng hợp đồng từ đó lập kế hoạch thanh toán theo thời hạn chiết khấu.

Trong công tác chuyển tiền: thay vì chuyển tiền theo giải pháp thủ công thì nên có sự nâng cấp cải tiến, áp dụng những phần mềm công nghệ thông tin tiên tiến, quy trình tự động.

Công ty cần có chính sách tín dụng thật rõ ràng và có sự phân chia cho từng nhóm khách hàng.

KẾT LUẬN

Công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm có thể nói là công ty non trẻ, mới thành lập chưa có bước bặt lớn. Nhưng cũng đạt được nhiều kết quả nhất định đó là nhờ sự quan tâm và tin tưởng từ khách hàng.

Mặc dù còn nhiều khó khăn, chưa hoàn thiện nhưng Hoàng Tâm luôn phấn đấu, không ngừng vươn lên, trở thành doanh nghiệp đứng vững trên thị trường. Có sự đóng góp phát triển đất nước, thúc đẩy quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa.

Bài khóa luận đã nêu “Thực trạng công tác kế toán công nợ và khả năng thanh toán công ty Thiết bị Inox Hoàng Tâm”. Là vấn đề được công ty quan tâm và chú trọng. Trong thời gian tới, với quy mô kinh doanh ngày càng mở rộng, em hi vọng rằng công tác kế toán của công ty sẽ hoàn thiện hơn nữa để đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của nền kinh tế thị trường.

Sự liên hệ giữa thực tiễn và lý luận đã giúp em có những kiến thức bổ ích, nắm bắt yêu cầu thực tiễn, hoàn thiện năng lực và kỹ năng bản thân, và có những hình dung cơ bản về nghề nghiệp của mình trong tương lai. Tuy nhiên vì hiểu biết, kiến thức em cũng như kinh nghiệm thực tế còn hạn chế nên không tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong được sự thông cảm và sự chỉ dẫn của thầy cô, anh chị trong công ty.

Em xin chân thành cảm ơn!!!

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Thông tư số 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính hướng dẫn chế độ kế toán doanh nghiệp.
2. Số liệu sổ sách của Công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm năm 2018, 2019, 2020.
3. Phần mềm kế toán SmartPro.
4. Tập thể tác giả (2017), Kế toán tài chính – Quyển 1, NXB Kinh tế TP.HCM, TP.HCM.
5. PGS.TS Nguyễn Phú Giang, TS. Nguyễn Trúc Lê, 2013, Lý thuyết và thực hành Kế toán Tài chính, TP.Hồ Chí Minh, NXB: Đại học Kinh tế Quốc dân.

PHỤ LỤC

Phụ lục 1 – Bảng tổng hợp công nợ phải thu khách hàng đến tháng 22/06/2020.

Phụ lục 1 – Báo cáo tài chính 2019 công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm.

Phụ lục 2 – Báo cáo tài chính 2020 công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng Tâm.

Phụ lục 3 – Hợp đồng kinh tế số 03/HĐKT – VHC/HT/2019.

Phụ lục 4 – Bản sao kê tài khoản.

Phụ lục 5 – Hóa đơn GTGT số 0000023, ký hiệu TT/19E, mẫu số 01GTKT0/001.

Phụ lục 6 – Hóa đơn GTGT số 0000021, ký hiệu TT/19E, mẫu số 01GTKT0/001.

Phụ lục 7 – Hóa đơn GTGT số 0000066, ký hiệu SG/19E, mẫu số 01GTKT0/001.

Phụ lục 8 – Hóa đơn GTGT, số 0000364, ký hiệu TL/18P, mẫu số 01GTKT3/003

Phụ lục 9 – Hóa đơn số 0002135, ký hiệu TV/18P, mẫu số 01GTKT3/001

Phụ lục 10 – Phiếu giao hàng số 003031

Phụ lục 11 – Phiếu chi số 011/09.

Phụ lục 12 – Hóa đơn GTGT số 0001917, ký hiệu AA/19E, mẫu số 01GTKT0/001.

Phụ lục 1



HOANG TAM SSE CO., LTD.
SPRINGFIELD OFFICE PUBLICATION COMPANY
Head Office And Main Office: 14-16 Pham Ngan
 Street, Ward 11, District 11, Ho Chi Minh City
Branch Office: 14-16 Pham Ngan Street, Ward 11,
 District 11, Ho Chi Minh City
Phone: (08) 544-2277-77
Fax: (08) 544-2277-78
Building B, Development Office
Ba Son Building, 117 Tran Phu Street,
Vietnam Post Code: 700000 - Ho Chi Minh City - Viet Nam

BẢNG TỔNG HỢP CÔNG NGHỆ KHÁCH HÀNG - TK 31 (VNP)

MÃ KH	TÊN KHUÔN HÌNH	TÊN HÀNG	HỘP ĐÓNG	NGÀY HD	Số phát sinh trong kỳ		Số dư cuối kỳ C	
					C6	No		
1.AMEDICONG	CÔNG TY TNHH THUỐC PHARM QUỐC TẾ NAM DƯỢNG	Cung cấp công nhân sản xuất chăn cát và túi		29/08/2019	15,290,000	15,290,000	0	
THABINH	CÔNG TY TNHH THUỐC MÁY VÀ KỸ THUẬT THÀNH	Màng tank		25/09/2019	434,500,000	434,500,000	0	
JOANGIAM	CÔNG TY TNHH THIẾT BỊ THIẾT BỊ	Phụ phim cá khung thép bì		30/09/2019	2,938,100	2,938,100	0	
JOANGIAM	CÔNG TY TNHH THIẾT BỊ	Gia công lắp ráp hàng SOMP		15/08/2019	52,800,000	52,800,000	0	
THABINH	BANGTAI DONG BOI	Băng tải đóng gói	ID: 2019123001AID-INV11SS	23/03/2020	335,808,000	335,808,000	0	
JOANGIAM	CITY CÔNG TY TNHH NGUYỄN	Bán chia	ID: 2019030554ACE-HT	26/11/2019	1,066,087,000	1,066,087,000	0	
JOANGIAM	CÔNG TY CỔ PHẦN ACECOOK VN (TP. HCM)	Cung cấp và lắp đặt bàn nạo các hòn: Roca nước nóng - Bồn Khay, bồn tròn	ID: 200911Q-AE1-H	25/09/2020	529,530,510	1,755,101,700	1,286,571,190	
JOANGIAM	CÔNG TY CỔ PHẦN ACECOOK VN (TP. HCM)	Phễu 25L, Bát cháo Eatal, Bát lẩu nắp, sành thao tác	ID: 180920-AE-C-HT	30/09/2020	1,371,214,800	4,594,116,000	3,125,951,200	
JOANGIAM	CÔNG TY CỔ PHẦN ACECOOK VN (TP. HCM)	Vết thương trinh và bút quynh phun mờ Seta	ID: 211020-AE-C-HT		145,365,000	145,365,000		
JOANGIAM	CÔNG TY CỔ PHẦN ACECOOK VN (TP. HCM)	Rõn (600.55)-333.1230x11170; Tole BAIRU - 4 già	ID: 22102020-AE1-HT		916,608,000	916,608,000		
JOANGIAM	CÔNG TY CỔ PHẦN ACECOOK VN (TP. HCM)	Các khay khay Eatal ; bồn	ID: 20200810-AE1-H	25/08/2020	48,836,700	48,836,700		
JOANGIAM	CÔNG TY CỔ PHẦN ACECOOK VN (TP. HCM)	Vết khay nêm Eatal	Q20202901A/Neook	29/10/2020	46,206,000	46,206,000		
JOANGIAM	CÔNG TY TNHH KTY VĨNH HOÀN COLLAGEN	Đá深加工 than hoạt tính tự động	ID: 150719HTK-VHT/HT/2020	06/07/2020	954,800,000	1,364,000,000	490,200,000	
JOANGIAM	CÔNG TY TNHH MỸ THỰC PHẨM VĨNH PHỐC	Bản thiết kế thành phẩm - xưởng in thê đầu cá	ID: 170920-HTKHT - VPHT/HT/2020		1,771,000,000	2,530,000,000	759,000,000	
JOANGIAM	CÔNG TY TNHH ENDOFOL DONG NAI	Bản ý đồ	ID: 200320HTKHT/B	30/06/2020	274,072,000	685,080,000	411,048,000	
JOANGIAM	CÔNG TY TNHH GIAO VIỆT NAM	Non Prolifer Contract During	ID: 3001855GEAN-HOANG-TAM	23/12/2019	1,995,18,000	1,995,18,000	0	
JOANGIAM	CÔNG TY TNHH GIAO VIỆT NAM	Dryer Explosion Module	ID: 3001855GEAN-HOANG-TAM	24/03/2020	305,314,000	303,14,000	0	
JOANGIAM	CÔNG TY TNHH GIAO VIỆT NAM	Duct Supports	PLHD: 3010385GEAN-HOANG-TAM	06/04/2020	60,669,400	60,669,400	0	
JOANGIAM	HOYORIN VINA		IRVINA /908 (64)		341,000,000	341,000,000	0	
JOANGIAM	CÔNG TY TNHH THUỐC MÁY VÀ KỸ THUẬT THÀNH	MIXING TANK 125ML : FOR LOCAL : FOR PRODUCT : SS161	ID: 801/001/2020/HKT/HKTSE-TE	12/03/2020	651,750,000	651,750,000	0	
JOANGIAM	CÔNG TY TNHH THUỐC MÁY VÀ KỸ THUẬT THÀNH	0.25ML ; C/W ACTIVATOR : 3.34; 13DS/500ml ; TRICLOVER	ID: 901/001/2020/HKT/HKTSE-TE	12/03/2020	651,750,000	651,750,000	0	
JOANGIAM	FETRAPARK	Công ty Tetra Pak	Machining Fabrication (Giả công sản phẩm chế biến 20/2000)	PO: 91663905	20/12/2019	236,500,000	236,500,000	0
JOANGIAM	CÔNG TY CỔ PHẦN SANOFI VIỆT NAM	Màng tank 650	PO: 1171634	25/02/2020	792,30,000	792,30,000	0	
JOANGIAM	CÔNG TY TNHH KTY VĨNH HOÀN COLLAGEN	Hệ thống bón và dưỡng ẩm cho dây chuyền sản xuất Gelatin	ID: 03/HBKHT - VHKHT/2019	26/12/2019	6,449,716,240	6,449,716,240	0	
JOANGIAM	CÔNG TY TNHH KTY VĨNH HOÀN COLLAGEN	Gia công bón và kỹ	ID: 03/HBKHT - VHKHT/2019	12/03/2020	24,346,960	24,346,960	0	
JOANGIAM	CÔNG TY TNHH KTY VĨNH HOÀN COLLAGEN	Bản vẽ thực phẩm	PO: Q202004701VHRE03	13/03/2020	94,600,000	94,600,000	0	
JOANGIAM	CÔNG TY TNHH KTY VĨNH HOÀN COLLAGEN	Băng tải	ID: 02/HBKHT - VHKHT/2020	14/03/2020	178,240,700	178,240,700	0	
JOANGIAM	CÔNG TY TNHH KTY VĨNH HOÀN COLLAGEN	Hệ thống tẩy trùng		28/03/2020	2,028,823,350	2,028,823,350	0	
JOANGIAM	CÔNG TY TNHH KTY PIUMAN QUỐC TẾ NAM DƯỢNG	Thay van cho may chieu line 4	ID: 251212019/HDKC-H	25/12/2019	61,381,100	61,381,100	0	
JOANGIAM	CÔNG TY TNHH KTY PIUMAN QUỐC TẾ NAM DƯỢNG	Üng mực in ống chieu ống	ID: 06012020/HDKC-H	06/01/2020	236,626,489	236,626,489	0	
JOANGIAM	CÔNG TY TNHH KTY PIUMAN QUỐC TẾ NAM DƯỢNG	Ông xy sinh định lượng	ID: 202020308NDK-H	28/03/2020	44,440,000	44,440,000	0	
JOANGIAM	CÔNG TY TNHH KTY PIUMAN QUỐC TẾ NAM DƯỢNG	Gia công khay gian mixer tank L 5	ID: 05/03/2020	179,168,000	179,168,000	0		
JOANGIAM	CÔNG TY TNHH KTY PIUMAN QUỐC TẾ NAM DƯỢNG	Thi công đường ống phun PPR	ID: 24/03/2020/NDK-H	24/03/2020	61,622,000	61,622,000	0	
JOANGIAM	CÔNG TY TNHH KTY PIUMAN QUỐC TẾ NAM DƯỢNG	Thay trục khay khay bồn muối	ID: 04/03/2020/NDK-H	04/03/2020	13,970,000	13,970,000	0	
JOANGIAM	CÔNG TY TNHH KTY PIUMAN QUỐC TẾ NAM DƯỢNG	Bản vẽ kỹ thuật	PO: D3010906/0001937		28,534,000	28,534,000	0	
JOANGIAM	CÔNG TY TNHH HOÀNG TÂM	Phi già công cuộn và dính băng tản	PO: HM - DM02001-0000021	08/01/2020	180,800,000	180,800,000	0	
JOANGIAM	CÔNG TY TNHH HOÀNG TÂM				15,228,308	15,228,308		
					20,591,900,649	27,967,098,947	0	
						737,688,298		
						Tổng cộng		

gười lập hiến
(Kỷ lục tên)

TP. UCM, ngày 22 tháng 06 năm 2020

Giám đốc

Phụ lục 2

Đơn vị : CÔNG TY TNHH THIẾT BỊ INOX HOÀNG TÂM

Địa chỉ : Lô C14B Đường số 9, Khu công nghiệp Lê Minh Xuân, Xã Tân Nhựt, Huyện Bình Chánh, TP Hồ Chí Minh
Mã số thuế : 0315278866

Mẫu số B01 – DN

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

BẢNG CÂN ĐOÎ KÉ TOÁN

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2019

Đơn vị tính: đồng Việt Nam

NỘI DUNG	Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
1	2	3	4	5
TÀI SẢN				
A - TÀI SẢN NGÂN HẠN (100=110+120+130+140+150)				
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	110		20,160,954,057	16,455,457,299
1. Tiền	111		1,800,230,718	1,801,397,149
2. Các khoản tương đương tiền	112		1,800,230,718	1,801,397,149
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn	120		-	-
1. Chứng khoán kinh doanh	121		-	-
2. Dự phòng giảm giá chứng khoán kinh doanh (*)	122		-	-
3. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	123		-	-
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	130		13,034,808,650	14,395,909,150
1. Phai thu ngắn hạn của khách hàng	131		7,624,976,737	-
2. Trả trước cho người bán ngắn hạn	132		2,754,693,753	2,960,909,150
3. Phai thu nội bộ ngắn hạn	133		-	-
4. Phai thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	134		-	-
5. Phai thu về cho vay ngắn hạn	135		-	-
6. Các khoản phải thu khác	136		2,655,138,160	11,435,000,000
7. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*)	137		-	-
8. Tài sản thiếu chở xử lý	139		-	-
IV. Hàng tồn kho	140		3,826,927,682	230,033,024
1. Hàng tồn kho	141		3,826,927,682	230,033,024
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho(*)	149		-	-
V. Tài sản ngắn hạn khác	150		1,498,987,007	28,117,976
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151		273,622,940	-
2. Thuế GTGT được khấu trừ	152		1,225,364,067	28,117,976
3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	153		-	-
4. Giao dịch mua bán lại trái phiếu chính phủ	154		-	-
5. Tài sản ngắn hạn khác	155		-	-
B - TÀI SẢN DÀI HẠN (200=210+220+230+240+250+260)	200		3,968,073,944	-
I. Các khoản phải thu dài hạn	210		-	-
1. Phai thu dài hạn của khách hàng	211		-	-
2. Trả trước cho người bán dài hạn	212		-	-
3. Vốn kinh doanh ở đơn vị trực thuộc	213		-	-
4. Phai thu nội bộ dài hạn	214		-	-
5. Phai thu về cho vay dài hạn	215		-	-
6. Phai thu dài hạn khác	216		-	-
7. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi (*)	219		-	-
II. Tài sản cố định	220		811,525,133	-
1. Tài sản cố định hữu hình	221		811,525,133	-
- Nguyên giá	222		882,324,050	-
Giá trị hao mòn lũy kế (*)	223		(70,798,917)	-
2. Tài sản cố định thuê tài chính	224		-	-
- Nguyên giá	225		-	-
Giá trị hao mòn lũy kế (*)	226		-	-
3. Tài sản cố định vô hình	227		-	-
- Nguyên giá	228		-	-
Giá trị hao mòn lũy kế (*)	229		-	-
III. Bất động sản đầu tư	230		-	-
- Nguyên giá	231		-	-
Giá trị hao mòn lũy kế (*)	232		-	-
IV. Tài sản đối đang dài hạn	240		1,630,107,604	-
- Chi phí sản xuất, kinh doanh đối đang dài hạn	241		-	-
- Chi phí xây dựng cơ bản đối đang	242		1,630,107,604	-
V. Đầu tư tài chính dài hạn	250		-	-
1. Đầu tư vào công ty con	251		-	-
2. Đầu tư vào công ty liên kết, liên doanh	252		-	-
3. Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	253		-	-
4. Dự phòng giảm giá chứng khoán đầu tư dài hạn (*)	254		-	-
5. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	255		-	-
V. Tài sản dài hạn khác	260		1,526,441,207	-
1. Chi phí trả trước dài hạn	261		1,522,441,207	-
2. Tài sản thuê thu nhập hoàn lại	262		-	-
3. Thiết bị, vật tư, phụ tùng thay thế dài hạn	263		-	-
4. Tài sản dài hạn khác	268		4,000,000	-
TỔNG CỘNG TÀI SẢN (270=100+200)	270		24,129,028,001	16,455,457,299

Nguồn vốn	Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
1	2	3	4	5
A - NỢ PHẢI TRẢ (300=310+330)	300		6,273,812,647	130,953,669
I. Nợ ngắn hạn	310		6,273,812,647	130,953,669
1. Phải trả người bán ngắn hạn	311		5,257,562,354	130,953,669
2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn	312		423,826,077	-
3. Thuê và các khoản phải nộp Nhà nước	313		-	-
4. Phải trả người lao động	314		447,370,404	-
5. Chi phí phải trả	315		-	-
6. Phải trả nội bộ ngắn hạn	316		-	-
7. Phải trả theo tiến độ kế hoạch hợp đồng XD	317		-	-
8. Doanh thu chưa thực hiện	318		-	-
9. Phải trả ngắn hạn khác	319		145,053,812	-
10. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	320		-	-
11. Dự phòng phải trả ngắn hạn	321		-	-
12. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	322		-	-
13. Quỹ bình ổn giá	323		-	-
14. Giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ	324		-	-
II. Nợ dài hạn	330		-	-
1. Phải trả người bán dài hạn	331		-	-
2. Người mua trả tiền trước dài hạn	332		-	-
3. Chi phí phải trả dài hạn	333		-	-
4. Phải trả nội bộ về vốn kinh doanh	334		-	-
5. Phải trả nội bộ dài hạn	335		-	-
6. Doanh thu chưa thực hiện dài hạn	336		-	-
7. Phải trả dài hạn khác	337		-	-
8. Vay và nợ thuê tài chính dài hạn	338		-	-
9. Trái phiếu chuyển đổi	339		-	-
10. Cổ phiếu ưu đãi	340		-	-
11. Thuê thu nhập hoãn lại phải trả	341		-	-
12. Dự phòng phải trả dài hạn	342		-	-
13. Quỹ phát triển khoa học công nghệ	343		-	-
B - VỐN CHỦ SỞ HỮU (400=410+430)	400		17,855,215,355	16,324,503,630
I. Vốn chủ sở hữu	410		17,855,215,355	16,324,503,630
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411		16,400,000,000	16,400,000,000
- Cổ phiếu phổ thông có quyền表决 quyết	411a			
- Cổ phiếu ưu đãi	411b			
2. Thặng dư vốn cổ phần	412		-	-
3. Quyền chọn chuyển đổi trái phiếu	413		-	-
4. Vốn khác của chủ sở hữu	414		-	-
5. Cổ phiếu quý	415		-	-
6. Chênh lệch đánh giá lại tài sản	416		-	-
7. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	417		-	-
8. Quỹ đầu tư phát triển	418		-	-
9. Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp	419		-	-
10. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	420		-	-
11. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	421		1,455,215,355	(75,496,370)
- LNST chưa phân phối lũy kế đến cuối kỳ trước	421a		(75,496,370)	(75,496,370)
- LNST chưa phân phối kỳ này	421b		1,530,711,725	-
12. Nguồn vốn đầu tư xây dựng cơ bản	422		-	-
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	430		-	-
1. Nguồn kinh phí	431		-	-
2. Nguồn kinh phí đã hình thành TSCD	432		-	-
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN (440=300+400)	440		24,129,028,001	16,455,457,299

TP Hồ Chí Minh, Ngày 31 tháng 12 năm 2019

Giám đốc/Chủ DN

(Ký, họ tên, đóng dấu)

Bảng cân đối kế toán 2019

Đơn vị : CÔNG TY TNHH THIẾT BỊ INOX HOÀNG TÂM
 Địa chỉ : Lô C14B Đường số 9, Khu công nghiệp Lê Minh Xuân, Xã Tân Nhựt, Huyện Bình Chánh, TP Hồ Chí Minh (Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC
 Mã số thuế : 0315278866 Ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính)

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH
 TỪ THÁNG 1.2019 ĐẾN THÁNG 12.2019

Đơn vị tính: đồng Việt Nam

Chỉ tiêu	Mã số	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
[1]	[2]	[3]	[4]	[5]
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	VL25	16,292,931,354	
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02	VL26	-	
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ ($10 = 01 - 02$)	10	VL27	16,292,931,354	
4. Giá vốn hàng bán	11	VL28	11,382,824,750	
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ ($10 = 10 - 11$)	20		4,910,106,604	
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	VL29	11,558,658	307,885
7. Chi phí hoạt động tài chính	22	VL30	7,028,087	
Trong đó: Chi phí lãi vay	23		-	
8. Chi phí bán hàng	25		769,894,127	
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	26		2,636,126,324	75,804,255
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh ($30 = 20 + (21 - 22) - (25 + 26)$)	30		1,508,616,725	(75,496,370)
11. Thu nhập khác	31		22,095,000	
12. Chi phí khác	32		-	
13. Lợi nhuận khác ($40 = 31 - 32$)	40		22,095,000	
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế ($50 = 30 + 40$)	50		1,530,711,725	(75,496,370)
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	51	VL31	-	
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	52	VL32	-	
17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	60		1,530,711,725	(75,496,370)
18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu (*)	70			
19. Lãi suy giảm trên cổ phiếu (*)	71			

(*) Chỉ áp dụng tại công ty có phần

TP Hồ Chí Minh, Ngày 31 tháng 12 năm 2019

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

LÊ NGỌC HIỀN

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

Phụ lục 2

BẢNG CÂN ĐÓI KẾ TOÁN TÀI SẢN

Chỉ tiêu	Mã số	Năm nay	Năm trước
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN	100	27,246,728,419	20,160,954,057
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	110	1,802,776,718	1,800,230,718
1. Tiền	111	1,802,776,718	1,800,230,718
2. Các khoản tương đương tiền	112		
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn	120		
1. Chứng khoán kinh doanh	121		
2. Dự phòng giảm giá chứng khoán kinh doanh	122		
3. Đầu tư năm giữ đến ngày đáo hạn	123		
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	130	20,387,387,220	13,034,808,650
1. Phải thu ngắn hạn của khách hàng	131	13,032,399,390	7,624,976,737
2. Trả trước cho người bán ngắn hạn	132	3,362,134,330	2,754,693,753
3. Phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	134		
4. Phải thu về cho vay ngắn hạn	135		
5. Phải thu ngắn hạn khác	136	3,992,853,500	2,655,138,160
6. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	137		
IV. Hàng tồn kho	140	3,547,577,474	3,826,927,682
1. Hàng tồn kho	141	3,547,577,474	3,826,927,682
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	149		
V. Tài sản ngắn hạn khác	150	1,508,987,007	1,498,987,007
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151	273,622,940	273,622,940
2. Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	152	1,235,364,067	1,225,364,067
3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	153		
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	200	3,968,073,944	3,968,073,944
I. Các khoản phải thu dài hạn	210		
1. Phải thu dài hạn của khách hàng	211		
2. Phải thu dài hạn khác	216		
II. Tài sản cố định	220	811,525,133	811,525,133
1. Tài sản cố định hữu hình	221	811,525,133	811,525,133
<i>Nguyên giá</i>	222	882,324,050	882,324,050
<i>Giá trị khấu hao lũy kế</i>	223	(70,798,917)	(70,798,917)
2. Tài sản cố định vô hình	227		
<i>Nguyên giá</i>	228		
<i>Giá trị khấu hao lũy kế</i>	229		
III. Bất động sản đầu tư	230		
1. Nguyên giá	231		
2. Giá trị khấu hao lũy kế	232		
IV. Tài sản dở dang dài hạn	240	1,630,107,604	1,630,107,604
1. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	242	1,630,107,604	1,630,107,604
V. Đầu tư tài chính dài hạn	250		
1. Đầu tư vào công ty liên kết	252		
2. Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	253		
3. Dự phòng đầu tư tài chính dài hạn	254		
4. Đầu tư năm giữ đến ngày đáo hạn	255		
VI. Tài sản dài hạn khác	260	1,526,441,207	1,526,441,207
1. Chi phí trả trước dài hạn	261	1,526,441,207	1,526,441,207
2. Tài sản thuế thu nhập hoàn lại	262		
3. Lợi thế thương mại	269		
4. Tài sản dài hạn khác	268		4,000,000
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	270	31,214,802,363	24,129,028,001

NGUỒN VỐN

Chi tiêu	Mã số	Năm nay	Năm trước
C. NỢ PHẢI TRẢ	300	13,139,034,884	6,273,812,647
<i>I. NỢ NGẮN HẠN</i>	310	13,139,034,884	6,273,812,647
1. Phải trả người bán ngắn hạn	311	10,125,800,041	5,257,562,354
2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn	312	1,075,458,455	423,826,077
3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	313		
4. Phải trả người lao động	314	1,370,482,555	447,370,404
5. Chi phí phải trả ngắn hạn	315		
6. Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	318		
7. Phải trả ngắn hạn khác	319	567,293,833	145,053,812
8. Vay ngắn hạn	320		
9. Dự phòng phải trả ngắn hạn	321		
10. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	322		
<i>II. NỢ DÀI HẠN</i>	330		
1. Doanh thu chưa thực hiện dài hạn	336		
2. Phải trả dài hạn khác	337		
3. Vay dài hạn	338		
4. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	341		
5. Dự phòng phải trả dài hạn	342		
D. VỐN CHỦ SỞ HỮU	400	18,075,767,479	17,855,215,355
<i>I. VỐN CHỦ SỞ HỮU</i>	410	18,075,767,479	17,855,215,355
1. Vốn cổ phần	411	16,400,000,000	16,400,000,000
<i>Cổ phiếu phổ thông có quyền biểu quyết</i>	411a		
2. Thặng dư vốn cổ phần	412		
3. Cổ phiếu quỹ	415		
4. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	417		
5. Quỹ đầu tư phát triển	418		
6. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	421	1,675,767,479	1,455,215,355
<i>Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối lũy kế đến cuối năm trước</i>	421a	1,675,767,479	(75,496,370)
<i>Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối năm này</i>	421b		1,530,711,725
7. Lợi ích cổ đông không kiểm soát	429		
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	440	31,214,802,363	24,129,028,001

Bảng cân đối kế toán năm 2020

Đơn vị : CÔNG TY TNHH THIẾT BỊ INOX HOÀNG TÂM

Địa chỉ : Lô C14B Đường số 9, Khu công nghiệp Lê Minh Xuân, Xã Tân Nhựt, Huyện Bình Chánh, TP Hồ Chí Minh

Mã số thuế : 0315278866

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH
TỪ THÁNG 1.2020 ĐẾN THÁNG 12.2020

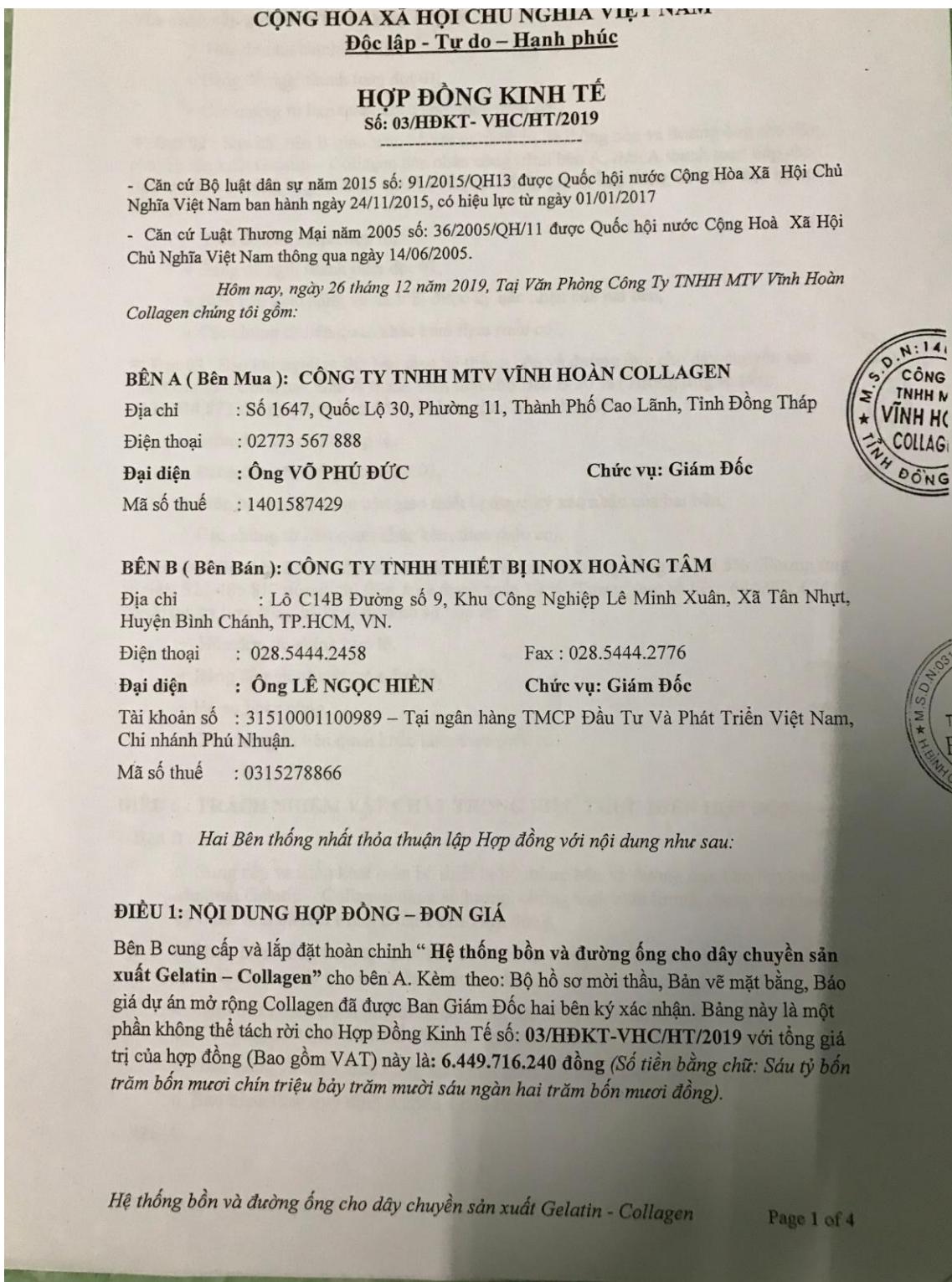
Đơn vị tính: đồng Việt Nam

Chỉ tiêu	Mã số	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	VI.25	20,330,620,937	16,292,931,354
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02	VI.26	-	-
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10 = 01 - 02)	10	VI.27	20,330,620,937	16,292,931,354
4. Giá vốn hàng bán	11	VI.28	12,573,548,698	11,382,824,750
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20 = 10 - 11)	20		7,757,072,239	4,910,106,604
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	VI.29	42,837,000	11,558,658
7. Chi phí hoạt động tài chính	22	VI.30	213,063,834	7,028,087
Trong đó: Chi phí lãi vay	23		196,242,787	-
8. Chi phí bán hàng	25		1,232,828,886	769,894,127
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	26		4,748,589,039	2,636,126,324
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh {30 = 20 + (21 - 22) - (25 + 26)}	30		1,605,427,479	1,508,616,725
11. Thu nhập khác	31		70,340,000	22,095,000
12. Chi phí khác	32		-	-
13. Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)	40		70,340,000	22,095,000
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)	50		1,675,767,479	1,530,711,725
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	51	VI.31	-	-
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	52	VI.32	-	-
17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	60		1,675,767,479	1,530,711,725
18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu (*)	70			
19. Lãi suy giảm trên cổ phiếu (*)	71			

(*) Chỉ áp dụng tại công ty cổ phần

Bảng kết quả hoạt động kinh doanh năm 2019

Phụ lục 3



Nhà cung cấp gửi hồ sơ thanh toán hợp lệ:

- + Hóa đơn tài chính hợp lệ,
- + Bảng đề nghị thanh toán đợt 01,
- + Các chứng từ liên quan khác kèm theo (*nếu có*).

☞ **Đợt 02 :** Sau khi bên B giao toàn bộ vật tư, thiết bị hệ thống bồn và đường ống cho dây chuyền sản xuất Gelatin – Collagen đến chân công trình bên A, Bên A thanh toán tiếp cho Bên B 30 % (Tương ứng số tiền: 1.934.914.872 đồng) giá trị hợp đồng và kèm theo hồ sơ hợp lệ:

- + Hóa đơn tài chính hợp lệ,
- + Bảng đề nghị thanh toán đợt 02,
- + Biên bản giao hàng và thiết bị được ký xác nhận của hai bên,
- + Các chứng từ liên quan khác kèm theo (*nếu có*).

☞ **Đợt 03 :** Sau khi nghiệm thu bàn giao hệ thống bồn và đường ống cho dây chuyền sản xuất Gelatin – Collagen, Bên A thanh toán tiếp cho Bên B 30 % (Tương ứng số tiền: 1.934.914.872 đồng) giá trị hợp đồng và kèm theo hồ sơ hợp lệ:

- + Hóa đơn tài chính hợp lệ,
- + Bảng đề nghị thanh toán đợt 03,
- + Biên bản nghiệm thu bàn giao thiết bị được ký xác nhận của hai bên,
- + Các chứng từ liên quan khác kèm theo (*nếu có*).

☞ **Đợt 04 :** Sau khi Bên B nộp hồ sơ hoàn công và bảo lãnh hợp đồng trị giá 5% (Tương ứng số tiền: 322.485.812 đồng) thì Bên A sẽ thanh toán 10 % (Tương ứng số tiền: 644.971.624 đồng) giá trị hợp đồng và kèm theo hồ sơ hợp lệ:

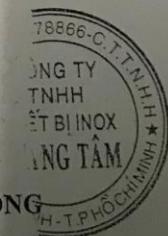
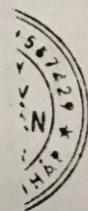
- + Hóa đơn tài chính hợp lệ,
- + Bảng đề nghị thanh toán đợt 04,
- + Hồ sơ hoàn công,
- + Các chứng từ liên quan khác kèm theo (*nếu có*).

ĐIỀU 6 : TRÁCH NHIỆM VẬT CHẤT TRONG VIỆC THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG

- Bên B

- o Cung cấp và triển khai toàn bộ thiết bị hệ thống bồn và đường ống cho dây chuyền sản xuất Gelatin – Collagen đúng số lượng, chủng loại, chất lượng, đúng tiêu chuẩn kỹ thuật như đã nêu trong Điều 1 của Hợp đồng,
- o Thực hiện đúng tiến độ, đảm bảo an toàn lao động, vệ sinh môi trường, an ninh trật tự và tôn trọng nội quy của Bên A trong phạm vi khu vực thi công,
- o Chịu hoàn toàn trách nhiệm về các thiệt hại do ATLĐ, an toàn tài sản, an toàn con người trong suốt quá trình thi công tại nhà máy bên A,
- o Giao hàng và triển khai đúng theo thời gian ghi trong Điều 3 của Hợp đồng,
- o Bảo hành theo quy định ở Điều 4 của Hợp đồng này.

- Bên A



Phụ lục 4

				NGAN HANG TMCP DT&PT VIET NAM CHI NHANH: 315 NHATMOC DT&PTVN-CN PHU NHUAN	DDB402P	TRANG : 1 / 29/12/2020 NGAY : 8:44:11 GIO :
NGAY	MA GD	SO SEC	PHAT SINH NO	PHAT SINH CO	SO DU	DIEN GIAI
---	---	---	---	---	---	---
3/01/2020	3120	SO DU DAU			1,784,791,890.00	
					1,134,791,890.00	TF: A/C: 31510001919787 MO HDTG 01.2020.1.163
3/01/2020	5845		650,000,000.00		2,396,114.00	2220-HDTG NGAY 03/01/2020
6/01/2020	5845			1,132,395,776.00	TF Reference: 3153600092889	
9/01/2020	5845		2,120,455.00	1,130,275,321.00	TF Reference: 3153600092889	
				3,065,190,193.00	991020010930721 B/O-CT TNHH MTV VINH HOAN COLLAGEN P/O-315 10001100989 CTY TNHH THIET BI INOX HOANG TAN DTLT-TC E579000 042.CT TNHH MTV VINH HOAN COLL AGEN TT DOT 1 THEO HOP DONG 03 /HDKT-VH/C/HT/2019-HD 23- HOAN G T AM /HD 23- HOAN G Fr A/C: 3151000190646 02.2020.11632220.HDT	
10/01/2020	1360		200,000,000.00	1,575,246,945.00	G THUY VY CMND 272343330 RUT TIE N MAT	
10/01/2020	1360		22,000.00	1,575,224,945.00	THUY VY CMND 272343330 RUT TIE N MAT	
10/01/2020	8777		28,600,000.00	1,546,624,945.00	THANH TOAN HD 128 NGAY 07.01.2	
10/01/2020	8777		22,000.00	1,546,602,945.00	020 VO TU DIEN THANH TOAN HD 128 NGAY 07.01.2	
10/01/2020	8267		154,433,750.00	1,382,169,195.00	020 VO TU DIEN TT BHD THANG 10 VAT TU PHU	
10/01/2020	8267		22,000.00	1,382,147,195.00	TT BHD THANG 10 VAT TU PHU 991020011038900 B/O-KOBE ENV	
10/01/2020	8267		223,220,100.00	1,605,367,295.00	01100989 CONG TY TNHH THIET BI INOX HOANG DTLT-TT PHAN CON L AI HD SO 0000022 Charge .00 VAT .00 Bank	
10/01/2020	8267		9,693,464.00	1,595,673,831.00	THANH TOAN HD 687 04.06.19 THE P	
10/01/2020	8267		22,000.00	1,595,651,831.00	THANH TOAN HD 687 04.06.19 THE P	
10/01/2020	8267		12,255,800.00	1,583,396,031.00	THANH TOAN HD 15193 17.09.19 V A 15192 17.07.19 CUOC VAN TAI A 15192 17.07.19 CUOC VAN TAI	
10/01/2020	8267		22,000.00	1,583,374,031.00	THANH TOAN HD 15193 17.09.19 V A 15192 17.07.19 CUOC VAN TAI 1,580,285,231.00	
10/01/2020	8267		3,088,800.00	1,580,285,231.00	TT 60PT CON LAI HD 1303 17.11. 19 TU DIEN	
10/01/2020	8267		22,000.00	1,580,263,231.00	TT 60PT CON LAI HD 1303 17.11. 19 TU DIEN	
10/01/2020	1321		11,000.00	1,580,252,231.00	THANH TOAN HD 249 NGAY 26.11.2 019 BIEN TAN CAU GIAO DIEN	

Phụ lục 5

Phụ lục 6

Đơn vị cung cấp giải pháp hóa đơn điện tử: Tổng Công ty Dịch vụ Viễn thông - VNPT Vinaphone, MST:0106869738, Điện thoại:18001260  HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG (VAT INVOICE) Ngày 26 tháng 12 năm 2019					
Mẫu số (Form): 01GTKT0/001 Ký hiệu (Series): TT/19E Số (No): 0000021					
Đơn vị bán hàng (Issued): CÔNG TY TNHH THIẾT BỊ INOX HOÀNG TÂM Mã số thuế (VAT code): 0315278866 Địa chỉ (Address): Lô C14B Đường số 9, Khu công nghiệp Lê Minh Xuân, Xã Tân Nhựt, Huyện Bình Chánh, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam Điện thoại(Tel): 028 5444 2458 Fax: 028 5444 2776 Số tài khoản (A/C No.): 31510001100089 Ngân hàng (Bank): BIDV Chi nhánh Phú Nhuận TPHCM					
Họ tên người mua hàng (Customer name): CHI NHÁNH CÔNG TY CỔ PHẦN ACECOOK TẠI HƯNG YÊN Tên đơn vị (Company's name): Mã số thuế(VAT code): 03000808687-003 Địa chỉ(Address): Thị trấn Như Quỳnh, Huyện Văn Lâm, Tỉnh Hưng Yên Hình thức thanh toán (Method of payment): Chuyển khoản Số tài khoản (Bank A/C):					
Ngân hàng(Bank):					
STT (No.)	Tên hàng hóa, dịch vụ (Description)	Đơn vị tính (Unit)	Số lượng (Quantity)	Đơn giá (Unit Price)	Thành tiền (Amount)
1	2	3	4	5	6=4x5
1	Bồn định lượng cát, muối	cái	3	32.080.000	96.240.000
2	Bồn định lượng muối	cái	1	27.690.000	27.690.000
3	Bồn định lượng nước mắm	cái	3	24.900.000	74.700.000
4	Phí vận chuyển	chuyển	1	10.820.000	10.820.000
5	Theo hợp đồng số: 20190056A/ACE-HT ngày 31/10/2019				
Cộng tiền hàng (Total amount):					209.450.000
Thuế suất thuế GTGT(VAT rate) :10%					Tiền thuế GTGT (VAT amount): 20.945.000
Tổng Cộng tiền thanh toán(Total payment) : 230.395.000					
Số tiền viết bằng chữ (Amount in words): Hai trăm ba mươi triệu, ba trăm chín mươi lăm nghìn đồng					
Người mua hàng (Buyer) (Ký, ghi rõ họ tên) (Sign, full name)			Người bán hàng (Seller) (Ký, ghi rõ họ, tên) (Sign, full name)		
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;"> Signature Valid Ký bởi: CÔNG TY TNHH THIẾT BỊ INOX HOÀNG TÂM Ký ngày: 26/12/2019 </div>					
HÓA ĐƠN CHUYỂN ĐỔI TỪ HÓA ĐƠN ĐIỆN TỬ Ngày 26 tháng 12 năm 2019 Người chuyển đổi (Signature of converter)					

Phụ lục 7

Mẫu số: 01GTK13/003

HÓA ĐƠN

CÔNG TY TNHH TƯ VẤN SAGITTA
 **SAGITTA**
 Accounting & Tax consulting

Mã số thuế (Tax Code): 0 3 1 3 3 6 6 9 1 9
 Địa chỉ (Address): 01/70/37 Đường 59, Phường 14, Quận Gò Vấp, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
 Điện thoại (Tel): 028 6273 7957
 Tài khoản (A/C number): 201545729 Ngân hàng TMCP Á Châu - CN Văn Lang - PGD Thạch Đá

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG
(VAT INVOICE)

Mẫu số (Form): 01GTKT0/001
 Ngày (Date): 27 Tháng (Month): 12 Năm (Year): 2019
 Ký hiệu (Serial): SG/19E
 Số (No.): 0000066

Họ tên người mua hàng (Buyer):
 Tên đơn vị (Company name): CÔNG TY TNHH THIẾT BỊ INOX HOÀNG TÂM
 Mã số thuế (Tax Code): 0315278866
 Địa chỉ (Address): Lô C14B Đường số 9, Khu công nghiệp Lê Minh Xuân, Xã Tân Nhựt, Huyện Bình Chánh, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
 Hình thức thanh toán (Payment method): TM/CK

STT (No.)	Tên hàng hóa, dịch vụ (Name of goods, services)	Đơn vị tính (Unit)	Số lượng (Quantity)	Đơn giá (Unit price)	Thành tiền (Amount)
1	2	3	4	5	6=4x5
1	Phi dịch vụ Quý 4/2019				7.500.000
Cộng tiền hàng (Total): 7.500.000					
Thuế suất GTGT (VAT Rate): 10 %					
Tiền thuế GTGT (VAT Amount): 750.000					
Tổng cộng (Equivalent amount paid): 8.250.000					
Số tiền viết bằng chữ (Amount in words): Tám triệu hai trăm năm mươi nghìn đồng.					

Người mua hàng (Buyer) _____

Người bán hàng (Seller) _____

Signature Valid

Ký bởi: CÔNG TY TNHH TƯ VẤN SAGITTA
 Ký ngày: 27/12/2019

Trang tra cứu: <http://0313366919hd.eeasyinvoice.vn> Mã tra cứu: S6G3G7C1029733809886037

Đơn vị cung cấp giải pháp: Công ty cổ phần đầu tư công nghệ và thương mại SOFTDREAMS, MST: 0105987432, <http://easyinvoice.vn>

Phụ lục 8

	HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG	Mẫu số: 01GKKT3/003 Ký hiệu: TL/18P Số: 0000374																																																																									
Liên 2: Giao cho người mua Ngày 23 tháng 12 năm 2019																																																																											
Đơn vị bán hàng: CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT THƯƠNG MẠI TRẦN LÂM Mã số thuế: 0310818719 Địa chỉ: A135P, Khu Phố Bình Đức, Phường Bình Nhâm, Thị Xã Thuận An, Tỉnh Bình Dương, Việt Nam Điện thoại: Email: contact@unitank.vn Số tài khoản: 104581439 tại Ngân hàng TMCP Á Châu (ACB) - PGD Linh Xuân, Thủ Đức																																																																											
Họ tên người mua hàng: Tên đơn vị: CÔNG TY TNHH THIẾT BỊ INOX HOÀNG TÂM																																																																											
Mã số thuế: 0315278866 Địa chỉ: Lô C14 B11 lô 5, khu công nghiệp Lê Minh Xuân, Xã Tân Nhựt, Huyện Bình Chánh, Thành phố Hồ Chí Minh Hình thức thanh toán: TÍCH ỦNG HỘ Số tài khoản:																																																																											
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th rowspan="2">STT</th> <th rowspan="2">Tên hàng hóa, dịch vụ</th> <th rowspan="2">Đơn vị tính</th> <th rowspan="2">Số lượng</th> <th rowspan="2">Đơn giá</th> <th colspan="2">Thành tiền</th> </tr> <tr> <th>3</th> <th>4</th> <th>5</th> <th>6 = 4 x 5</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>Gia công name plate</td> <td>tấm</td> <td>26</td> <td>210.000</td> <td colspan="2">5.460.000</td> </tr> <tr> <td colspan="6"></td> <td>Cộng tiền hàng: 5.460.000</td> </tr> <tr> <td colspan="6"></td> <td>Thuế suất GTGT: 10 %</td> </tr> <tr> <td colspan="6"></td> <td>Tiền thuế GTGT: 546.000</td> </tr> <tr> <td colspan="6"></td> <td>Tổng cộng tiền thanh toán: 6.006.000</td> </tr> <tr> <td colspan="6"></td> <td>Số tiền viết bằng chữ: Sáu - Kíu - Không - Chưa - Linh - Sáu - Ngan - Chon -</td> </tr> <tr> <td colspan="3" style="text-align: center; padding-top: 10px;"> Người mua hàng (Ký, ghi rõ họ tên) /L/ </td> <td colspan="3" style="text-align: center; padding-top: 10px;">  </td> </tr> <tr> <td colspan="6" style="text-align: center; padding-top: 10px;"> BÁN HÀNG QUA ĐIỆN THOẠI </td> <td style="text-align: right; padding-top: 10px;"> Trần Lâm Nguyễn Cần </td> </tr> <tr> <td colspan="6" style="text-align: center; padding-top: 10px;"> (Cần kiểm tra, đổi chiếu khi lập, giao, nhận hóa đơn) </td> <td></td> </tr> </tbody> </table>			STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền		3	4	5	6 = 4 x 5	1	Gia công name plate	tấm	26	210.000	5.460.000								Cộng tiền hàng: 5.460.000							Thuế suất GTGT: 10 %							Tiền thuế GTGT: 546.000							Tổng cộng tiền thanh toán: 6.006.000							Số tiền viết bằng chữ: Sáu - Kíu - Không - Chưa - Linh - Sáu - Ngan - Chon -	Người mua hàng (Ký, ghi rõ họ tên) /L/						BÁN HÀNG QUA ĐIỆN THOẠI						Trần Lâm Nguyễn Cần	(Cần kiểm tra, đổi chiếu khi lập, giao, nhận hóa đơn)						
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính						Số lượng	Đơn giá	Thành tiền																																																																	
			3	4	5	6 = 4 x 5																																																																					
1	Gia công name plate	tấm	26	210.000	5.460.000																																																																						
						Cộng tiền hàng: 5.460.000																																																																					
						Thuế suất GTGT: 10 %																																																																					
						Tiền thuế GTGT: 546.000																																																																					
						Tổng cộng tiền thanh toán: 6.006.000																																																																					
						Số tiền viết bằng chữ: Sáu - Kíu - Không - Chưa - Linh - Sáu - Ngan - Chon -																																																																					
Người mua hàng (Ký, ghi rõ họ tên) /L/																																																																											
BÁN HÀNG QUA ĐIỆN THOẠI						Trần Lâm Nguyễn Cần																																																																					
(Cần kiểm tra, đổi chiếu khi lập, giao, nhận hóa đơn)																																																																											

Phụ lục 9

 THAI VIET	<p>CÔNG TY TNHH VẬT TƯ KỸ THUẬT THÁI VIỆT THAI VIET ENGINEERING MATERIALS CO.,LTD</p> <p>Mã số thuế (Tax code): 0 3 0 3 8 2 6 8 7 8 40/12 Nguyễn Khoái, P2, Q4, TP.HCM, VN (VAT INVOICE)</p> <p>Địa chỉ (Address): 303/5 Bến Vân Đồn, Phường 2, Quận 4, TP. HCM Liên 2: Giao cho người mua (Copy 2: For buyer)</p> <p>Điện thoại (Tel): 028.3965 1991 - 3965 1992 - Fax: 028.3965 1993</p> <p>Email: thaivietco@vnn.vn - Website: www.inoxthaiviet.com</p>	HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG Ngày (Date) 27 tháng (month) 12 năm (year) 2019																																																									
<p>Họ tên người mua hàng (Buyer's name): Tên đơn vị (Company's name): CÔNG TY TNHH THIẾT BỊ INOX HOÀNG TÂM Mã số thuế (Tax code): 0 3 1 5 2 7 8 8 6 6 Địa chỉ (Address): Lô C14B Đường số 9, KCN Lê Minh Xuân, X. Tân Nhựt, H. Bình Chánh, TP. Hồ Chí Minh, V Nam Hình thức thanh toán (Payment term): TM/CK Số tài khoản (Acc. No.):</p>		<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%;">Mẫu số (Form)</td> <td style="width: 50%;">Ký hiệu (Serial)</td> </tr> <tr> <td>01GTKT3/001</td> <td>TV/18P</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;">Số hóa đơn (Invoice number)</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;">0002135</td> </tr> </table>	Mẫu số (Form)	Ký hiệu (Serial)	01GTKT3/001	TV/18P	Số hóa đơn (Invoice number)		0002135																																																		
Mẫu số (Form)	Ký hiệu (Serial)																																																										
01GTKT3/001	TV/18P																																																										
Số hóa đơn (Invoice number)																																																											
0002135																																																											
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 10%;">STT (No)</th> <th style="width: 40%;">Tên hàng hóa, dịch vụ (Description)</th> <th style="width: 10%;">Đơn vị tính (Unit)</th> <th style="width: 10%;">Số lượng (Quantity)</th> <th style="width: 10%;">Đơn giá (Unit price)</th> <th style="width: 20%;">Thành tiền (Amount)</th> </tr> <tr> <th>1</th> <th>2</th> <th>3</th> <th>4</th> <th>5</th> <th>6 = 4x5</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>Co hàn SMS 304 2"</td> <td>cái</td> <td>350</td> <td>80,000</td> <td>28,000,000</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>Union SMS 304 4"</td> <td>bộ</td> <td>42</td> <td>550,000</td> <td>23,100,000</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>Union SMS 316 4"</td> <td>bộ</td> <td>108</td> <td>550,000</td> <td>59,400,000</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>Union SMS 316 2"</td> <td>bộ</td> <td>400</td> <td>245,000</td> <td>98,000,000</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>Giá đỡ SMS 304 2"</td> <td>cái</td> <td>250</td> <td>40,000</td> <td>10,000,000</td> </tr> <tr> <td>6</td> <td>Union SMS 316 3"</td> <td>bộ</td> <td>250</td> <td>415,000</td> <td>103,750,000</td> </tr> <tr> <td>7</td> <td>Giảm hàn SMS 304 3"x2"</td> <td>cái</td> <td>250</td> <td>200,000</td> <td>50,000,000</td> </tr> </tbody> </table>						STT (No)	Tên hàng hóa, dịch vụ (Description)	Đơn vị tính (Unit)	Số lượng (Quantity)	Đơn giá (Unit price)	Thành tiền (Amount)	1	2	3	4	5	6 = 4x5	1	Co hàn SMS 304 2"	cái	350	80,000	28,000,000	2	Union SMS 304 4"	bộ	42	550,000	23,100,000	3	Union SMS 316 4"	bộ	108	550,000	59,400,000	4	Union SMS 316 2"	bộ	400	245,000	98,000,000	5	Giá đỡ SMS 304 2"	cái	250	40,000	10,000,000	6	Union SMS 316 3"	bộ	250	415,000	103,750,000	7	Giảm hàn SMS 304 3"x2"	cái	250	200,000	50,000,000
STT (No)	Tên hàng hóa, dịch vụ (Description)	Đơn vị tính (Unit)	Số lượng (Quantity)	Đơn giá (Unit price)	Thành tiền (Amount)																																																						
1	2	3	4	5	6 = 4x5																																																						
1	Co hàn SMS 304 2"	cái	350	80,000	28,000,000																																																						
2	Union SMS 304 4"	bộ	42	550,000	23,100,000																																																						
3	Union SMS 316 4"	bộ	108	550,000	59,400,000																																																						
4	Union SMS 316 2"	bộ	400	245,000	98,000,000																																																						
5	Giá đỡ SMS 304 2"	cái	250	40,000	10,000,000																																																						
6	Union SMS 316 3"	bộ	250	415,000	103,750,000																																																						
7	Giảm hàn SMS 304 3"x2"	cái	250	200,000	50,000,000																																																						
<p>Cộng tiền hàng (Total): 372,250,000 Thuế suất GTGT (Tax rate): 10% Tiền thuế GTGT (VAT amount): 37,225,000 Tổng cộng tiền thanh toán (Grand total): 409,475,000</p>																																																											
<p>Số tiền viết bằng chữ (Amount in words): Bốn trăm lẻ chín triệu bốn trăm bảy mươi lăm ngàn đồng chẵn</p>																																																											
<p>Xin vui lòng thanh toán cho Thái Việt theo tài khoản: (Please make payment to Thai Viet at following bank account)</p> <p>Số tài khoản (Account No.): (VND) 018 100 100 7984 (USD) 018 137 332 0255</p> <p>Tên ngân hàng (Bank name): VIETCOMBANK - Chi nhánh Nam Sài Gòn - TP. Hồ Chí Minh VIETCOMBANK - Nam Sai Gon Branch - Ho Chi Minh City</p>																																																											
<p>Người mua hàng (Buyer) <i>Ký, ghi rõ họ, tên (Signature and full name)</i></p> <p><i>DANH HÀNG QUA ĐIỆN THOẠI</i></p>																																																											
<p>(Cần kiểm tra, đối chiếu khi lập, giao, nhận hóa đơn) In tại Chi nhánh Công ty Cổ phần In Tài Chính - MST: 0100111225-001 - ĐT: 028.38113305</p>																																																											
 <p>M.S.D.N: 09001234567890 * Lô 100/100, Đường số 9, Khu công nghiệp Lê Minh Xuân, X. Tân Nhựt, H. Bình Chánh, TP. Hồ Chí Minh Tên: Công ty TNHH Vật tư Kỹ thuật Địa chỉ: Số 303/5 Bến Vân Đồn, Phường 2, Quận 4, TP. Hồ Chí Minh Ngày: 27/12/2019 Thời gian: 10:00 AM M/S: 09001234567890 * QUẬN 4 - TP HỒ CHÍ MINH</p>																																																											

Phụ lục 10

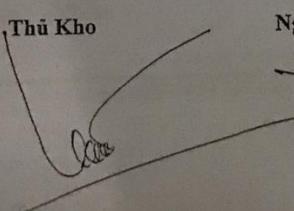
THAI VIET ENGINEERING MATERIALS CO., LTD						
Văn phòng : 303/5 Bến Vân Đồn ,P.2 - Q.4 - TP.HCM - MST : 0303826378 , Email : thaivietco@vnn.vn Chi nhánh : 354/113A Lê Đại Hành, W. 13, DIST. 11 , Tel : 08 39651991/39651992 , Fax : 08 39651993 M.S.D.N: 0303826378 CÔNG TY TNHH VẬT TƯ KỸ THUẬT THÁI VIỆT QUẬN 4 - TP. HỒ CHÍ MINH						
PHIẾU GIAO HÀNG						
				Ngày giao	27/12/2019	
				Số phiếu	003031	
HOÀNG TÂM SSE						
Tên khách hàng:		Đường số 6, KCN Lê Minh Xuân				
Địa chỉ :		A Quốc- 090 9127069				
Người liên hệ:		Mr Hèn				
Số đơn hàng/ PO						
STT	TÊN HÀNG	TIÊU CHUẨN	VL	ĐVT	SL	GHI CHÚ
1	Co hàn SMS	2"	304	cái	350	80.000
2	Union SMS	4"	304	bộ	42	550.000
	Union SMS	4"	316	bộ	108	550.000
	Union SMS	2"	316	bộ	400	245.000
4	Giá đỡ SMS	2"	304	cái	250	40.000
5	Union SMS	3"	316	bộ	250	415.000
6	Giảm hàn SMS	3"x2"	304	cái	250	270.000
7						
8						
9	ĐƠN HÀNG GỒM: 2 KIỆN GỖ					
10						
11	K^o v/c					
12						
13						
14						
15						
16						
17						
18						
19						
20						
21						
22						
23						
24						
25						
26						
27						
28						
29						
30						

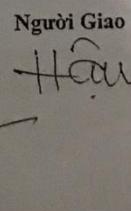
Kế toán

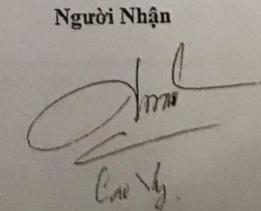
Thủ Kho

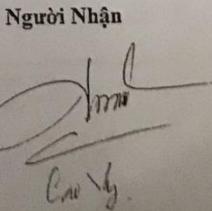
Người Giao

Người Nhận

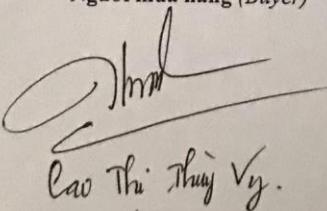








Phụ lục 11

	HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG <i>(VAT INVOICE)</i> Bản thể hiện của hóa đơn điện tử <i>(Electronic invoice display)</i> Ngày (date) 18 tháng (month) 12 năm (year) 2019	Mẫu số (Form): 01GTTKT0/001 Ký hiệu (Serial): AA/19E Số (No.): 0001917																																																																																																																								
Đơn vị bán hàng (Seller): CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ VĂN PHÒNG PHẨM FAST Mã số thuế (Tax code): 0313473195 Địa chỉ (Address): Số 115/2H/16 Đường Lò Siêu, Phường 08, Quận 11, TP Hồ Chí Minh, Việt Nam Điện thoại (Tel): 0964.399.099 Fax: _____ Website: www.fast.vn Số tài khoản (Account No.): 205325749 Ngân hàng (Bank): Ngân hàng ACB - CN Chợ Lớn																																																																																																																										
Họ tên người mua hàng (Customer's name): Tên đơn vị (Company's name): CÔNG TY TNHH THIẾT BỊ INOX HOÀNG TÂM Mã số thuế (Tax code): 0315278866 Địa chỉ (Address): Lô C14B Đường số 9, Khu công nghiệp Lê Minh Xuân, Xã Tân Nhựt, Huyện Bình Chánh, Thành phố Hồ Chí Minh Hình thức thanh toán (Payment method): TM/CK																																																																																																																										
Ghi chú (Note):																																																																																																																										
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="text-align: left;">STT (No.)</th> <th style="text-align: left;">Tên hàng hóa, dịch vụ (Description)</th> <th style="text-align: left;">Đơn vị tính (Unit)</th> <th style="text-align: left;">Số lượng (Quantity)</th> <th style="text-align: left;">Đơn giá (Unit price)</th> <th style="text-align: left;">Thành tiền (Amount)</th> </tr> <tr> <th colspan="2"></th> <th style="text-align: center;">2</th> <th style="text-align: center;">3</th> <th style="text-align: center;">4</th> <th style="text-align: center;">5</th> </tr> <tr> <th colspan="2"></th> <th></th> <th></th> <th></th> <th style="text-align: center;">$6 = 4 \times 5$</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: center;">1</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">1</td> <td>Bìa phân trang 12 số – Giấy</td> <td>Cái</td> <td style="text-align: center;">5</td> <td style="text-align: right;">16.000</td> <td style="text-align: right;">80.000</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">2</td> <td>Bút bi 4 ngòi MG</td> <td>Cái</td> <td style="text-align: center;">1</td> <td style="text-align: right;">18.000</td> <td style="text-align: right;">18.000</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">3</td> <td>Tập 96 Trang – DANABOOK-Mặc định</td> <td>Cái</td> <td style="text-align: center;">5</td> <td style="text-align: right;">7.000</td> <td style="text-align: right;">35.000</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">4</td> <td>Kèp giấy C62</td> <td>Cái</td> <td style="text-align: center;">5</td> <td style="text-align: right;">3.500</td> <td style="text-align: right;">17.500</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">5</td> <td>Kim Bấm Số 10 Plus</td> <td>Cái</td> <td style="text-align: center;">10</td> <td style="text-align: right;">3.500</td> <td style="text-align: right;">35.000</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">6</td> <td>Thuốc dẻo 20cm</td> <td>Cái</td> <td style="text-align: center;">2</td> <td style="text-align: right;">4.200</td> <td style="text-align: right;">8.400</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">7</td> <td>Giấy Note UNC 4 Màu</td> <td>Cái</td> <td style="text-align: center;">2</td> <td style="text-align: right;">10.500</td> <td style="text-align: right;">21.000</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">8</td> <td>Giấy A4 IK Plus 70gsm</td> <td>Cái</td> <td style="text-align: center;">8</td> <td style="text-align: right;">58.500</td> <td style="text-align: right;">468.000</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">9</td> <td>Giấy A3 Double A – 70g</td> <td>Cái</td> <td style="text-align: center;">2</td> <td style="text-align: right;">127.000</td> <td style="text-align: right;">254.000</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">10</td> <td>Bìa còng nhẵn Thiên Long 3.5 cm</td> <td>Cái</td> <td style="text-align: center;">10</td> <td style="text-align: right;">35.000</td> <td style="text-align: right;">350.000</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">11</td> <td>Bìa còng ABBA – 5cm</td> <td>Cái</td> <td style="text-align: center;">10</td> <td style="text-align: right;">25.000</td> <td style="text-align: right;">250.000</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">12</td> <td>Quà tặng</td> <td>Cái</td> <td style="text-align: center;">1</td> <td style="text-align: right;">0</td> <td style="text-align: right;">0</td> </tr> <tr> <td colspan="5" style="text-align: right;">Giảm giá: (Discount):</td> <td style="text-align: right;">40.745</td> </tr> <tr> <td colspan="5" style="text-align: right;">Cộng tiền hàng (Total amount):</td> <td style="text-align: right;">1.496.155</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: right;">Thuế suất GTGT (VAT rate): 10 %</td> <td colspan="3" style="text-align: right;">Tiền thuế GTGT (VAT amount):</td> <td style="text-align: right;">149.616</td> </tr> <tr> <td colspan="5" style="text-align: right;">TỔNG CỘNG TIỀN THANH TOÁN (Total payment):</td> <td style="text-align: right;">1.645.771</td> </tr> </tbody> </table>			STT (No.)	Tên hàng hóa, dịch vụ (Description)	Đơn vị tính (Unit)	Số lượng (Quantity)	Đơn giá (Unit price)	Thành tiền (Amount)			2	3	4	5						$6 = 4 \times 5$	1						1	Bìa phân trang 12 số – Giấy	Cái	5	16.000	80.000	2	Bút bi 4 ngòi MG	Cái	1	18.000	18.000	3	Tập 96 Trang – DANABOOK-Mặc định	Cái	5	7.000	35.000	4	Kèp giấy C62	Cái	5	3.500	17.500	5	Kim Bấm Số 10 Plus	Cái	10	3.500	35.000	6	Thuốc dẻo 20cm	Cái	2	4.200	8.400	7	Giấy Note UNC 4 Màu	Cái	2	10.500	21.000	8	Giấy A4 IK Plus 70gsm	Cái	8	58.500	468.000	9	Giấy A3 Double A – 70g	Cái	2	127.000	254.000	10	Bìa còng nhẵn Thiên Long 3.5 cm	Cái	10	35.000	350.000	11	Bìa còng ABBA – 5cm	Cái	10	25.000	250.000	12	Quà tặng	Cái	1	0	0	Giảm giá: (Discount):					40.745	Cộng tiền hàng (Total amount):					1.496.155	Thuế suất GTGT (VAT rate): 10 %		Tiền thuế GTGT (VAT amount):			149.616	TỔNG CỘNG TIỀN THANH TOÁN (Total payment):					1.645.771
STT (No.)	Tên hàng hóa, dịch vụ (Description)	Đơn vị tính (Unit)	Số lượng (Quantity)	Đơn giá (Unit price)	Thành tiền (Amount)																																																																																																																					
		2	3	4	5																																																																																																																					
					$6 = 4 \times 5$																																																																																																																					
1																																																																																																																										
1	Bìa phân trang 12 số – Giấy	Cái	5	16.000	80.000																																																																																																																					
2	Bút bi 4 ngòi MG	Cái	1	18.000	18.000																																																																																																																					
3	Tập 96 Trang – DANABOOK-Mặc định	Cái	5	7.000	35.000																																																																																																																					
4	Kèp giấy C62	Cái	5	3.500	17.500																																																																																																																					
5	Kim Bấm Số 10 Plus	Cái	10	3.500	35.000																																																																																																																					
6	Thuốc dẻo 20cm	Cái	2	4.200	8.400																																																																																																																					
7	Giấy Note UNC 4 Màu	Cái	2	10.500	21.000																																																																																																																					
8	Giấy A4 IK Plus 70gsm	Cái	8	58.500	468.000																																																																																																																					
9	Giấy A3 Double A – 70g	Cái	2	127.000	254.000																																																																																																																					
10	Bìa còng nhẵn Thiên Long 3.5 cm	Cái	10	35.000	350.000																																																																																																																					
11	Bìa còng ABBA – 5cm	Cái	10	25.000	250.000																																																																																																																					
12	Quà tặng	Cái	1	0	0																																																																																																																					
Giảm giá: (Discount):					40.745																																																																																																																					
Cộng tiền hàng (Total amount):					1.496.155																																																																																																																					
Thuế suất GTGT (VAT rate): 10 %		Tiền thuế GTGT (VAT amount):			149.616																																																																																																																					
TỔNG CỘNG TIỀN THANH TOÁN (Total payment):					1.645.771																																																																																																																					
Số tiền viết bằng chữ (Amount in words): Một triệu sáu trăm bốn mươi lăm nghìn bảy trăm bảy mươi mốt đồng																																																																																																																										
Người mua hàng (Buyer)  <i>Lav Thị Thúy Vy.</i>		Người bán hàng (Seller) Signature valid Ký bởi CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ VĂN PHÒNG PHẨM FAST Ký ngày 18/12/2019																																																																																																																								

Phụ lục 12

CÔNG TY TNHH THIẾT BỊ INOX HOÀNG TÂM Lô C14B Đường số 9, Khu công nghiệp Lê Minh Xuân, Xã Tân MST : 0315278866	Mẫu số : 02 - TT (Ban hành theo TT 200/2014/QĐ-BTC Ngày 22-12-2014 Của bộ trưởng Bộ Tài Chính)			
PHIẾU CHI Ngày 18/12/2019				
Số : 011/09 Nợ : 331				
Họ tên người nhận tiền CÔNG TY CỔ PHẦN PHÁT HÀNH SÁCH THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH - FAHASA Có : 1111				
Địa chỉ : 60-62 Lê Lợi - Phường Bến Nghé - Quận 1 - TP Hồ Chí Minh				
Lý do chi : Thanh toán tiền mua văn phòng phẩm HD: 0001917 (29.07)				
Số tiền : 1.645.771	Một triệu sáu trăm bốn mươi lăm nghìn bảy trăm bảy mươi mốt đồng			
Kèm theo :				
Giám đốc (Ký, họ tên, đóng dấu)	Kế toán trưởng (Ký, họ tên)	Thủ quỹ (Ký, họ tên)	Người lập (Ký, họ tên)	Người nhận tiền (Ký, họ tên)
Lê Ngọc Hiền				
Ngày 18/12/2019				
Đã nhận đủ số tiền (Viết bằng chữ) :				

