

LỜI MỞ ĐẦU

1. LÝ DO CHỌN ĐỀ TÀI:

Trong bối cảnh kinh tế toàn cầu hiện nay, sự phát triển và cạnh tranh khốc liệt đã tạo ra nhiều thách thức đối với việc quản lý tài chính của mỗi doanh nghiệp. Điều này trở thành một yếu tố quan trọng, đóng vai trò quyết định đến sự thành công hay thất bại của mỗi công ty. Cùng với sự phát triển của nền kinh tế thị trường, mục tiêu chính của các doanh nghiệp là tối ưu hóa lợi nhuận và đạt được hiệu quả kinh tế cao.

Trong bối cảnh đó, kế toán đóng vai trò then chốt trong việc cung cấp thông tin đầy đủ, chính xác về hoạt động tài chính của công ty. Đặc biệt, đối với các doanh nghiệp là việc theo dõi và quản lý các khoản phải thu khách hàng. Việc thu hồi các khoản nợ phải thu đúng hạn không chỉ giúp doanh nghiệp duy trì dòng tiền ổn định theo đúng kế hoạch mà còn giảm rủi ro về công nợ quá hạn gây mất an toàn, phòng tránh tình trạng nợ xấu,... từ đó bảo vệ tài chính của doanh nghiệp khỏi những biến động không mong muốn.

Nhận thấy được tầm quan trọng của công tác kế toán công nợ phải thu trong sự phát triển của công ty cùng với quá trình tìm hiểu thực tế, em đã quyết định chọn viết về đề tài: “*Kế toán phải thu của khách hàng tại Công ty TNHH Xây Dựng – Môi Trường QH*” để làm báo cáo khóa luận cho mình.

2. MỤC TIÊU CỦA ĐỀ TÀI:

- Nắm rõ được quy trình kế toán công nợ phải thu khách hàng tại Công ty TNHH Xây Dựng – Môi Trường QH. Mô tả chi tiết các bước ghi nhận và quản lý công nợ phải thu của công ty. Đồng thời hiểu cách thức theo dõi và kiểm tra báo cáo các khoản phải thu của khách hàng.
- Bên cạnh đó, việc tìm hiểu, nghiên cứu của đề tài công nợ phải thu khách hàng tại công ty cũng góp phần giúp em được trau dồi và tích lũy thêm nhiều kiến thức thực tế cũng như các kỹ năng cần thiết cho công việc kế toán sau này.

3. ĐỐI TƯỢNG VÀ PHẠM VI NGHIÊN CỨU:

- Về đối tượng: Kế toán công nợ phải thu của khách hàng tại Công ty TNHH Xây Dựng – Môi Trường QH.
- Phạm vi: Phòng Kế toán.

4. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU:

- Tham khảo tài liệu: từ sách, giáo trình, internet, các văn bản quy định chế độ kế toán hiện hành,...
- So sánh giữa lý thuyết và thực tế trong công việc bên cạnh đó vận dụng các luật và chuẩn mực kế toán, chế độ kế toán doanh nghiệp,...
- Thu thập tài liệu và số liệu từ phòng kế toán, bao gồm các chứng từ và sổ sách kế toán của công ty (như hóa đơn mua – bán hàng GTGT, phiếu thu, giấy báo có, bctc,...)
- Chủ động trao đổi và giải đáp những thắc mắc với các anh chị tại công ty để hiểu rõ hơn về quy trình kế toán, từ đó giúp bản thân tích lũy thêm kinh nghiệm thực tế.
- Nhận được sự hỗ trợ và hướng dẫn tận tình từ các anh chị trong công ty và không thể thiếu là sự chỉ dẫn của giảng viên về quy trình kế toán công nợ phải thu khách hàng.

5. KẾT QUẢ ĐẠT ĐƯỢC:

- Được quan sát công việc thực tế, hiểu các công việc cơ bản của kế toán công nợ phải thu và phát triển những kỹ năng mềm cần thiết như: kỹ năng làm việc nhóm, kỹ năng văn phòng, kỹ năng quản lý thời gian và giải quyết vấn đề,...
- Đề xuất các giải pháp cải thiện nhằm nâng cao hiệu quả hệ thống kế toán công nợ phải thu khách hàng của công ty.
- Vận dụng các lý thuyết và kiến thức kế toán đã học tại trường vào thực tế công việc, từ đó rút ra những bài học kinh nghiệm và tích lũy thêm kiến thức chuyên môn cho bản thân.

6. KẾT CẤU BÁO CÁO:

Khóa luận tốt nghiệp bao gồm 3 chương:

- Chương 1: Cơ sở lý luận về kế toán phải thu của khách hàng.
- Chương 2: Thực trạng công việc kế toán phải thu của khách hàng tại Công ty TNHH Xây Dựng – Môi Trường QH.
- Chương 3: Nhận xét và giải pháp hoàn toàn thiện công tác kế toán phải thu của khách hàng tại Công ty TNHH Xây Dựng – Môi Trường QH.

7. CAM KẾT:

Em xin cam đoan bài Khóa luận tốt nghiệp này do chính em thực hiện. Các số liệu được sử dụng trong bài đều là chính xác và lấy từ thực tế, không sao chép từ bất cứ đề tài nghiên cứu khoa học nào.

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ KẾ TOÁN PHẢI THU CỦA KHÁCH HÀNG

1.1. Khái niệm

1.1.1 Khái niệm

“Khoản phải thu là một loại tài sản lưu động của doanh nghiệp, tính dựa trên tất cả các khoản nợ, các giao dịch chưa thanh toán hoặc bất cứ nghĩa vụ tiền tệ nào mà con nợ, khách hàng, đối tác còn nợ với công ty.

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, như: Phải thu về bán hàng, cung cấp dịch vụ, thanh lý, nhượng bán tài sản (TSCĐ, BĐSĐT, các khoản đầu tư tài chính) giữa doanh nghiệp và người mua (là các đơn vị độc lập với người bán, gồm các khoản phải thu giữa công ty mẹ và công ty con, liên doanh, liên kết). Khoản phải thu này gồm các khoản phải thu về tiền bán hàng xuất khẩu của bên giao ủy thác thông qua bên nhận ủy thác.”

(Nguồn: Trần Thị Ngọc Huyền, 2024).

1.1.2. Đặc điểm, phân loại

+ **Đặc điểm:**

- Các khoản phải thu không được giao dịch trên sàn chứng khoán.
- Khoản phải thu từ khách hàng là số tiền mà doanh nghiệp chưa thu hồi được do khách hàng chưa thanh toán sau khi mua hàng hóa hoặc sử dụng dịch vụ. Điều này thường chiếm một phần lớn trong hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp.
- Khoản phải thu của khách hàng phát sinh khi có sự chênh lệch giữa thời điểm bán hàng và thời điểm thu tiền, và đó là khoản tiền mà doanh nghiệp sẽ nhận được trong tương lai. Vì vậy, nó được ghi nhận là một loại tài sản và thể hiện ở phần Tài sản trên Bảng cân đối kế toán.

+ **Phân loại:**

Phân loại theo đối tượng: các khoản phải thu được chia làm các loại như sau:

- Phải thu khách hàng
- Phải thu nội bộ
- Phải thu khác