

TRƯỜNG ĐẠI HỌC HOA LƯ

KHOA KINH TẾ

NGUYỄN THỊ MAI THAO

THỰC TRẠNG KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC
ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY
TNHH VẬN TẢI VÀ THƯƠNG MẠI DUY LONG

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Mã sinh viên: 2453011074

NINH BÌNH, 2024

TRƯỜNG ĐẠI HỌC HOA LƯ

KHOA KINH TẾ

NGUYỄN THỊ MAI THAO

THỰC TRẠNG KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC
ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY
TNHH VẬN TẢI VÀ THƯƠNG MẠI DUY LONG

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Mã sinh viên: 2453011074

Người hướng dẫn: ThS. Đặng Thị Thu Hà

NINH BÌNH, 2024

MỤC LỤC

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

DANH MỤC SƠ ĐỒ

DANH MỤC BẢNG BIỂU

PHẦN MỞ ĐẦU	1
1. Lý do chọn đề tài	1
2. Tổng quan tình hình nghiên cứu	2
3. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu	4
3.1. Mục đích	4
3.2. Nhiệm vụ nghiên cứu	4
4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu	4
4.1. Đối tượng nghiên cứu	4
4.2. Phạm vi nghiên cứu	4
5. Phương pháp nghiên cứu	4
6. Ý nghĩa khoa học và ý nghĩa thực tiễn	5
6.1. Ý nghĩa khoa học	5
6.2. Ý nghĩa thực tiễn	5
7. Bố cục khoá luận	5
PHẦN NỘI DUNG	6
Chương 1: LÝ LUẬN CHUNG VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI	6
1.1. TỔNG QUAN VỀ BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG	6
1.1.1 Khái niệm, vai trò, và yêu cầu quản lý của công tác bán hàng và xác định kết quả bán hàng	6
<i>1.1.1.1. Khái niệm, vai trò của công tác bán hàng và xác định kết quả bán hàng</i>	6

1.1.1.2. Yêu cầu quản lý công tác bán hàng và xác định kết quả bán hàng.....	8
1.1.2. Kết quả bán hàng và các chỉ tiêu xác định kết quả bán hàng	8
1.1.2.1. Kết quả bán hàng.....	8
1.1.2.2. Doanh thu bán hàng	8
1.1.2.3. Các khoản giảm trừ doanh thu	10
1.1.2.4. Giá vốn hàng bán	11
1.1.2.5. Chi phí quản lý kinh doanh	14
1.1.2.6. Xác định kết quả bán hàng	16
1.1.3. Phương thức bán hàng	16
1.1.3.1. Bán buôn	16
1.1.3.2. Bán lẻ	17
1.1.3.3. Các phương thức bán hàng khác	17
1.1.4. Phương thức thanh toán.....	18
1.2. KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG... 19	19
1.2.1. Vai trò, nhiệm vụ, nguyên tắc kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng	19
1.2.1.1. Vai trò, nhiệm vụ của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng	19
1.2.1.2. Nguyên tắc kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng	19
1.2.2. Kế toán doanh thu bán hàng.....	20
1.2.2.1. Chứng từ sử dụng	20
1.2.2.2. Tài khoản sử dụng	20
1.2.2.3. Trình tự hạch toán.....	21
1.2.3. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu bán hàng.....	21
1.2.3.1. Chứng từ sử dụng	21
1.2.3.2. Tài khoản sử dụng	22

1.2.3.3. <i>Trình tự hạch toán</i>	22
1.2.4. Kế toán giá vốn hàng bán	22
1.2.4.1. <i>Kế toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kê khai thường xuyên</i>	23
1.2.4.2. <i>Kế toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kiểm kê định kỳ</i>	24
1.2.5. Chi phí quản lý kinh doanh	25
1.2.5.1. <i>Chứng từ sử dụng</i>	25
1.2.5.2. <i>Tài khoản sử dụng</i>	25
1.2.5.3. <i>Trình tự hạch toán</i>	26
1.2.6. Kế toán xác định kết quả bán hàng	27
1.2.6.1. <i>Chứng từ sử dụng</i>	27
1.2.6.2. <i>Tài khoản sử dụng</i>	27
1.2.6.3. <i>Trình tự hạch toán</i>	28
1.3. CÁC HÌNH THỨC KẾ TOÁN ÁP DỤNG	28
1.3.1. Hình thức Chứng từ - Ghi sổ	28
1.3.2. Hình thức Nhật ký chung	29
1.3.3. Hình thức kế toán trên máy vi tính	30
Chương 2: THỰC TRẠNG KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH VẬN TẢI VÀ THƯƠNG MẠI DUY LONG	32
2.1. TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY TNHH VẬN TẢI VÀ THƯƠNG MẠI DUY LONG	32
2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của Công ty	32
2.1.2. Đặc điểm tổ chức bộ máy quản lý	33
2.1.3. Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán	34
2.1.4. Chính sách và hình thức kế toán	35

2.1.5. Tình hình kinh doanh của Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long những năm gần đây	37
2.2. ĐẶC ĐIỂM TỔ CHỨC CÔNG TÁC BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH VẬN TẢI VÀ THƯƠNG MẠI DUY LONG.....	39
2.2.1. Đặc điểm tiêu thụ hàng hóa, sản phẩm	39
2.2.2. Phương thức bán hàng và phương thức thanh toán	40
2.2.2.1. <i>Phương thức bán hàng</i>	40
2.2.2.2. <i>Phương thức thanh toán</i>	40
2.2.3. Phương pháp xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long	40
2.3. THỰC TRẠNG KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH VẬN TẢI VÀ THƯƠNG MẠI DUY LONG	41
2.3.1. Kế toán doanh thu bán hàng.....	41
2.3.1.1. <i>Đặc điểm và điều kiện ghi nhận doanh thu bán hàng</i>	41
2.3.1.2. <i>Tài khoản sử dụng và quy trình hạch toán</i>	41
2.3.1.3. <i>Chứng từ, sổ sách</i>	42
2.3.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu bán hàng.....	53
2.3.2.1. <i>Tài khoản sử dụng và quy trình hạch toán</i>	54
2.3.2.2. <i>Chứng từ, sổ sách</i>	54
2.3.3. Kế toán giá vốn hàng bán.....	58
2.3.3.1. <i>Phương pháp tính giá vốn hàng bán tại Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long</i>	58
2.3.3.2. <i>Tài khoản sử dụng và quy trình hạch toán</i>	58
2.3.3.3. <i>Chứng từ, sổ sách</i>	59
2.3.4. Kế toán chi phí quản lý kinh doanh.....	66
2.3.4.1. <i>Nội dung chi phí quản lý kinh doanh tại Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long</i>	66
2.3.4.2. <i>Tài khoản sử dụng và quy trình hạch toán</i>	66

2.3.4.3. Chứng từ, sổ sách	67
2.3.5. Kế toán xác định kết quả bán hàng	76
2.3.5.1. Nội dung kết quả bán hàng	76
2.3.5.2. Tài khoản sử dụng và quy trình hạch toán	77
2.3.5.3. Chứng từ, sổ sách	77
Chương 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH VẬN TẢI VÀ THƯƠNG MẠI DUY LONG	82
3.1. ĐÁNH GIÁ VỀ THỰC TRẠNG KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH VẬN TẢI VÀ THƯƠNG MẠI DUY LONG	82
3.1.1. Ưu điểm.....	82
3.1.2. Nhược điểm.....	84
3.2. PHƯƠNG HƯỚNG VÀ GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH VẬN TẢI VÀ THƯƠNG MẠI DUY LONG	85
3.2.1. Yêu cầu và phương hướng hoàn thiện.....	85
3.2.2. Giải pháp hoàn thiện	86
KẾT LUẬN.....	96
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	98

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

TK	Tài khoản
TSCĐ	Tài sản cố định
SXKD	Sản xuất kinh doanh
GTGT	Giá trị gia tăng
TS	Tài sản
NV	Nguồn vốn
CSH	Chủ sở hữu
ĐK	Đầu kỳ
NKC	Nhật ký chung
DT	Doanh thu
LN	Lợi nhuận
TNDN	Thu nhập doanh nghiệp
PS	Phát sinh
DTBH	Doanh thu bán hàng
DTT	Doanh thu thuần
BH	Bán hàng
CK	Chuyển khoản
GTDT	Giảm trừ doanh thu
GVHB	Giá vốn hàng bán
CP	Chi phí
NTSG	Ngày tháng ghi sổ
SH	Số hiệu
NT	Ngày tháng
STT	Số thứ tự
SHTK	Số hiệu tài khoản
HBTL	Hàng bán trả lại
GGHB	Giảm giá hàng bán
CKTM	Chiết khấu thương mại
BHXXH	Bảo hiểm xã hội
DC	Dụng cụ
SP	Sản phẩm

HH	Hàng hóa
PB	Phân b ^o
CCDV	Cung cấp dịch vụ
QLDN	Quản lý doanh nghiệp
KQBH	Kết quả bán hàng

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 2.1. Cơ cấu vốn góp Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long	32
Bảng 2.2. Tình hình kinh doanh của Công ty các năm 2021-2022-2023	38
Biểu 2.3. Đơn đặt hàng gạch Tuynel A0 giao Ninh Bình từ Công ty TNHH Thiên Phú	43
Biểu 2.4. Đơn đặt hàng gạch đỏ 1 lỗ A0 từ Công ty TNHH Thiên Phú	44
Biểu 2.5. Hóa đơn GTGT số 0000005.....	45
Biểu 2.6. Hóa đơn GTGT số 0000006.....	46
Biểu 2.7. Sổ Nhật ký chung	47
Biểu 2.8. Sổ Cái TK 511	50
Biểu 2.9. Sổ chi tiết bán hàng gạch Tuynel A0 giao Ninh Bình	51
Biểu 2.10. Sổ chi tiết bán hàng gạch đỏ 1 lỗ A0	52
Biểu 2.11. Bảng tổng hợp doanh thu bán hàng	53
Biểu 2.12. Biên bản trả lại hàng	56
Biểu 2.13. Hóa đơn GTGT trả lại hàng số 24	57
Biểu 2.14. Phiếu xuất kho gạch Tuynel A0 giao Ninh Bình số 08.....	60
Biểu 2.15. Phiếu xuất kho gạch đỏ 1 lỗ A0 số 09.....	61
Biểu 2.16. Phiếu nhập kho hàng trả lại.....	62
Biểu 2.17. Sổ Cái TK 632	63
Biểu 2.18. Sổ chi tiết GVHB gạch Tuynel A0 giao Ninh Bình	64
Biểu 2.19. Sổ chi tiết GVHB gạch đỏ 1 lỗ A0	65
Biểu 2.20. Bảng tổng hợp GVHB	66
Biểu 2.21. Phiếu chi số 02	68
Biểu 2.22. Bảng phân bổ tiền lương và các khoản trích bảo hiểm xã hội của Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long	69
Biểu 2.23. Phiếu chi số 04	70
Biểu 2.24. Bảng tính khấu hao dành cho bộ phận bán hàng.....	71
Biểu 2.25. Bảng tính khấu hao dành cho bộ phận quản lý Doanh nghiệp	72
Biểu 2.26. Sổ Cái TK 642	73

Biểu 2.27. Sổ chi phí bán hàng	74
Biểu 2.28. Sổ chi phí quản lý Doanh nghiệp	75
Biểu 2.29. Phiếu kết chuyển chi phí thu mua phân bổ hàng hóa bán ra...	77
Biểu 2.30. Phiếu kết chuyển doanh thu bán hàng và CCDV	78
Biểu 2.31. Phiếu kết chuyển GVHB	78
Biểu 2.32. Phiếu kết chuyển chi phí bán hàng	79
Biểu 2.33. Phiếu kết chi phí QLDN	79
Biểu 2.34. Báo cáo kết quả bán hàng	80
Biểu 2.35. Sổ Cái TK 911	81

DANH MỤC SƠ ĐỒ

Sơ đồ 1.1. Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	21
Sơ đồ 1.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu	22
Sơ đồ 1.3. Kế toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kê khai thường xuyên	24
Sơ đồ 1.4. Kế toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kiểm kê định kì	24
Sơ đồ 1.5. Kế toán chi phí bán hàng	26
Sơ đồ 1.6. Kế toán chi phí quản lý Doanh nghiệp	27
Sơ đồ 1.7. Kế toán xác định kết quả bán hàng	28
Sơ đồ 1.8. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Chứng từ ghi sổ	29
Sơ đồ 1.9. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký chung	30
Sơ đồ 1.10. Trình tự ghi sổ trên phần mềm kế toán	30
Sơ đồ 2.1. Tổ chức bộ máy quản lý của Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long	33
Sơ đồ 2.2. Tổ chức bộ máy kế toán của Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long	34
Sơ đồ 2.3. Trình tự ghi sổ kế toán tại Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long	36
Sơ đồ 2.4. Quy trình ghi sổ doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ ...	42
Sơ đồ 2.5. Quy trình ghi sổ các khoản giảm trừ doanh thu	54
Sơ đồ 2.6. Quy trình ghi sổ giá vốn hàng bán	59
Sơ đồ 2.7. Quy trình ghi sổ chi phí quản lý kinh doanh	67

Lời cam đoan

Em xin cam đoan kết quả đạt được trong báo cáo Khóa luận tốt nghiệp này là sản phẩm của cá nhân em, các kết quả nghiên cứu và kết luận trong báo cáo này trung thực, không sao chép của người khác. Việc tham khảo các nguồn tài liệu đã được trích dẫn và ghi nguồn tài liệu tham khảo theo đúng quy định.

Em xin chịu trách nhiệm cho lời cam đoan của mình!

Ninh Bình, ngày tháng 05 năm 2024

Sinh viên

(Ký, ghi rõ họ tên)

Nguyễn Thị Mai Thao

XÁC NHẬN CỦA NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC

Sinh viên Nguyễn Thị Mai Thao đã nghiên cứu nghiêm túc và hoàn thành đúng tiến độ các giai đoạn của quá trình làm chuyên đề khóa luận tốt nghiệp. Có tinh thần học hỏi, tìm kiếm tài liệu và chỉnh sửa bài theo yêu cầu của giảng viên hướng dẫn. Các nội dung trình bày theo đúng đề cương đã được duyệt, đề tài đảm bảo tính khoa học và có ý nghĩa thực tiễn cao.

Ninh Bình, ngày tháng 05 năm 2024

Người hướng dẫn

ThS. Đặng Thị Thu Hà

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Doanh nghiệp thương mại đóng vai trò hết sức quan trọng, nó là mạch máu trong nền kinh tế quốc dân, có quá trình kinh doanh theo một chu kỳ nhất định: mua – dự trữ - bán các hàng hóa dịch vụ. Trong đó, bán hàng là khâu cuối cùng và có tính chất quyết định đến quá trình hoạt động của Doanh nghiệp. Kế toán bán hàng có vai trò vô cùng quan trọng không chỉ đối với mỗi Doanh nghiệp mà còn đối với toàn bộ nền kinh tế quốc dân. Bên cạnh đó, mục đích hoạt động của Doanh nghiệp là lợi nhuận nên việc xác nhận đúng kết quả kinh doanh nói chung và kết quả bán hàng nói riêng là rất quan trọng. Bởi vậy, bên cạnh các biện pháp quản lý chung, việc tổ chức hợp lý công tác kế toán bán hàng để phản ánh được toàn bộ quá trình bán hàng của Doanh nghiệp, xác định kết quả bán hàng là rất cần thiết giúp Doanh nghiệp có đầy đủ các thông tin cần thiết kịp thời chính xác và hiệu quả nhất. Tuy nhiên hiện nay công tác bán hàng chưa được thực sự coi trọng do đó nhiều Doanh nghiệp đã bị phá sản bởi sự cạnh tranh gay gắt của Doanh nghiệp trong nước cũng như ngoài nước. Nhiều Doanh nghiệp hạch toán sai các nghiệp vụ bán hàng dẫn đến việc xác định kết quả bán hàng cũng như đưa ra quyết định chưa đúng đắn. Quá trình tổ chức công tác bán hàng tại các Doanh nghiệp chưa thực sự tốt nên dễ dẫn đến tình trạng khó khăn cho quản lý và ra quyết định của cơ quan có thẩm quyền. Để thực hiện tốt hoạt động bán hàng, đem lại lợi nhuận cao cho Doanh nghiệp thì việc quản lý quá trình bán hàng có ý nghĩa rất quan trọng đối với các Doanh nghiệp thương mại.

Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long là một Công ty kinh doanh vật liệu xây dựng, đây là mặt hàng được coi trọng và được các bạn hàng tin dùng. Tuy nhiên việc bán hàng có nhiều ngưng trệ do công ty chưa có những chương trình quảng cáo, giới thiệu Công ty cũng như mẫu mã mặt hàng kinh doanh đến với người mua được biết nhiều hơn và cũng chưa tìm ra giải pháp lâu dài giúp Công ty đứng vững trên thị trường.

Qua quá trình thực tập ở Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long nhận thấy còn một số hạn chế trong công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng nên em mạnh dạn quyết định đi sâu nghiên cứu công tác kế toán

của Công ty với đề tài: “*Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long.*”

2. Tổng quan tình hình nghiên cứu

Trong nền kinh tế thị trường hiện nay để kinh doanh đạt hiệu quả cao, có thể tồn tại và phát triển ngày càng vững chắc thì công tác kế toán phải luôn được củng cố và hoàn thiện để phù hợp với chế độ hiện hành. Cũng chính vì thế đã có rất nhiều công trình nghiên cứu về công tác kế toán nói chung cũng như kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng nói riêng. Có thể điểm qua một số tác giả với một số đề tài cơ bản như sau:

Tác giả Lã Hữu Đức (2021) Trường Đại học Hoa Lư với đề tài “*Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH TM & DV Đại Phát*” đã nghiên cứu một cách rất tốt và khá hoàn thiện về công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng. Trong đề tài, tác giả đã chỉ ra được việc tính giá hàng hóa mua vào gồm cả chi phí vận chuyển, lưu kho, lưu bãi là rất hợp lý. Ngoài hệ thống sổ sách theo quy định Công ty còn mở thêm sổ chi tiết để phục vụ cho công tác quản trị doanh nghiệp cũng như quản lý đối tượng kế toán phức tạp như: sổ chi tiết bán hàng theo mặt hàng, sổ chi tiết bán hàng theo khách hàng. Tuy nhiên, về công tác quản lý bán hàng Công ty đã áp dụng các chương trình quảng cáo nhưng chưa đạt được hiệu quả cao, khách hàng vẫn còn tình trạng trả nợ muộn dẫn đến thu hồi vốn chậm. Công ty cũng chưa phân bổ chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp cho từng mặt hàng tiêu thụ nên khó xác định được kết quả tiêu thụ của từng mặt hàng để có thể vạch ra kế hoạch kinh doanh phù hợp. Từ đó, tác giả cũng đã đưa ra được một số giải pháp để góp phần hoàn thiện công tác kế toán tại Công ty TNHH TM&DV Đại Phát như: đẩy mạnh quảng cáo bằng cách tận dụng thời đại công nghệ thông tin phát triển để cung cấp thông tin về sản phẩm đưa sản phẩm đến gần với người tiêu dùng, ngoài ra cần phân bổ chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp cho từng mặt hàng tiêu thụ để tính chính xác kết quả tiêu thụ của từng mặt hàng.

Tại Công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB đã có một số cá nhân nghiên cứu về tình hình tài chính kế toán của Công ty, phải kể đến đề tài của tác giả Vũ Thị Thương (2020) Trường Đại học Hoa Lư với đề tài “*Thực trạng và giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH*

Tân Hoàng Hải NB” đã nghiên cứu thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty trên cơ sở lý luận chung từ đó đưa ra giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB. Có thể thấy trong đề tài, bộ máy kế toán của công ty tương đối hoàn chỉnh, công tác hạch toán ban đầu tương đối tốt, quy trình luân chuyển chứng từ hợp lý và hệ thống sổ sách kế toán được ghi theo hình thức “chứng từ ghi sổ” là phù hợp với quy mô, đặc điểm kinh doanh của công ty. Tuy nhiên, vẫn còn tồn tại những mặt hạn chế trong công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng của công ty như: các khoản chi phí kinh doanh đều được phản ánh trên TK 642 và không được hạch toán chi tiết theo từng khoản mục chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp, kế toán không trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho dẫn đến phản ánh chi phí giá vốn không được chính xác và Công ty vẫn chưa sử dụng phần mềm kế toán. Từ thực tế của Công ty, tác giả đã đưa ra một số giải pháp hoàn thiện như: Công ty nên mở sổ chi tiết hai tài khoản cấp hai của TK 642 và cần thiết lập “các khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho” để giảm bớt tổn thất với những hàng hóa buôn bán chậm.

Tác giả Đinh Thị Bích Phương (2017) Trường Đại học Hoa Lư với đề tài *“Thực trạng và giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại doanh nghiệp tư nhân Minh Dũng Sơn”*. Tác giả đã nêu bật lên được những vấn đề trọng yếu của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng cũng như những đề xuất của tác giả nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng. Tuy nhiên, tác giả chưa có sự phân định rõ ràng giữa Thông tư 133 và Quyết định số 48.

Trong thời gian thực tập tại Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long, em nhận thấy kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng của Công ty còn nhiều mặt hạn chế. Công ty đã áp dụng phần mềm kế toán máy nhưng vẫn chưa khai thác được triệt để các lợi thế từ phần mềm. Điều này làm ảnh hưởng trực tiếp đến kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng. Tuy nhiên chưa có đề tài nào nghiên cứu về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty, vậy nên em mạnh dạn lựa chọn đề tài: *“Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long”*. Với mục đích cố gắng thực tập, nghiên cứu thực trạng của Công ty

để từ đó đưa ra được ưu điểm, nhược điểm của Công ty và một số giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng cho Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long.

3. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu

3.1. Mục đích

Tìm hiểu và đánh giá thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long.

3.2. Nhiệm vụ nghiên cứu

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

- Luận giải các khái niệm, đặc điểm, nội dung của Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng.
- Đánh giá, phân tích Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long.
- Đưa ra một số đánh giá và đề xuất giải pháp chủ yếu cho việc hoàn thiện Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long.

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

4.1. Đối tượng nghiên cứu

Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long.

4.2. Phạm vi nghiên cứu

- **Phạm vi về không gian:** Đề tài nghiên cứu phân hành kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long.
- **Phạm vi về thời gian:** Nghiên cứu trong phạm vi các tài liệu về tình hình tài chính và công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng của Công ty qua các năm 2021,2022,2023,2024.

5. Phương pháp nghiên cứu

- **Phương pháp quan sát:** Thực hiện quan sát các hoạt động của của doanh nghiệp, bộ máy kế toán và công việc của các nhân viên trong Công ty, đặc biệt là nhân viên phân hành kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng.
- **Phương pháp phỏng vấn trực tiếp:** trực tiếp gặp gỡ, trao đổi với các kế toán, bộ phận có liên quan tại Công ty.

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

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

6. Ý nghĩa khoa học và ý nghĩa thực tiễn

6.1. Ý nghĩa khoa học

Đề tài góp phần hệ thống hóa cơ sở lý luận chung về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng; giúp xác định yếu tố ảnh hưởng và tìm ra giải pháp để nâng cao chất lượng công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng, từ đó giúp Doanh nghiệp tìm ra những thiếu sót mất cân đối giữa khâu mua, khâu dự trữ và khâu bán hàng để có biện pháp khắc phục kịp thời.

6.2. Ý nghĩa thực tiễn

Các biện pháp đề xuất trong Khóa luận sẽ góp phần nâng cao hiệu quả kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long. Ngoài ra, đề tài còn là tài liệu tham khảo hữu ích cho sinh viên ngành Kế toán.

7. Bố cục khóa luận

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

Chương 1: Lý luận chung về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp thương mại.

Chương 2: Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long.

Chương 3: Một số giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long.

Trong điều kiện nghiên cứu còn nhiều hạn chế cả về thời gian và sự hiểu biết của bản thân, vì vậy bài làm chắc chắn không thể tránh được thiếu sót, kính mong sự chỉ bảo và đóng góp ý kiến của quý thầy cô và các bạn giúp bài Khóa luận tốt nghiệp được hoàn thiện hơn.

PHẦN NỘI DUNG

Chương 1

LÝ LUẬN CHUNG VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI

1.1. TỔNG QUAN VỀ BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG

1.1.1 Khái niệm, vai trò, và yêu cầu quản lý của công tác bán hàng và xác định kết quả bán hàng

1.1.1.1. Khái niệm, vai trò của công tác bán hàng và xác định kết quả bán hàng

Khái niệm bán hàng:

✓ Xét trên khía cạnh kinh tế

+ Dưới góc độ kinh tế, bán hàng là quá trình chuyển giao quyền sở hữu hàng hóa từ người bán sang người mua và đồng thời thực hiện giá trị của hàng hóa. Mục đích của bán hàng là làm thỏa mãn nhu cầu của người tiêu dùng về mặt giá trị sử dụng và đạt được các mục tiêu của người bán như doanh thu, lợi nhuận,...

+ Bán hàng là một hoạt động quan trọng trong nền kinh tế thị trường, đóng vai trò kết nối giữa người sản xuất và người tiêu dùng, thúc đẩy lưu thông hàng hóa, dịch vụ và tăng trưởng kinh tế.

✓ Xét trên khía cạnh hoạt động thương mại: Bán hàng là khâu cuối cùng quan trọng đối với hoạt động sản xuất - kinh doanh của các doanh nghiệp trong đó có doanh nghiệp thương mại, là quá trình mà người bán chuyển giao sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ cho người mua để nhận quyền sở hữu tiền tệ tương ứng với giá trị hàng hóa mà khách hàng thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán.

Quá trình bán hàng của Doanh nghiệp nói chung và Doanh nghiệp thương mại nói riêng có những đặc điểm sau:

- Có sự trao đổi thỏa thuận giữa người mua và người bán, người bán đồng ý bán, người mua đồng ý mua đồng thời thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán.

- Có sự thay đổi quyền sở hữu hàng hóa: người mua có quyền sở hữu về hàng hóa đã mua và người bán sẽ mất quyền sở hữu.

Vai trò của công tác bán hàng:

✓ ***Đối với doanh nghiệp***

- Giúp doanh nghiệp thu hồi vốn nhanh, làm tăng tốc độ chu chuyển của vốn lưu động từ đó tạo điều kiện cho doanh nghiệp tổ chức vốn, giảm bớt số vốn phải huy động từ bên ngoài.

- Đồng thời khi hoạt động bán hàng được thực hiện tốt sẽ giúp cho Doanh nghiệp xây dựng được hình ảnh đẹp trong mắt khách hàng, nâng cao uy tín Doanh nghiệp.

✓ ***Đối với người tiêu dùng***

- Thực hiện tốt công tác bán hàng, tạo ra nhiều trải nghiệm tích cực, đáng nhớ sẽ góp phần thỏa mãn nhu cầu tiêu dùng và xây dựng được mối quan hệ tốt đẹp với khách hàng nhằm giúp Doanh nghiệp giữ chân khách hàng cũ, thu hút khách hàng mới, mở rộng thị trường.

✓ ***Đối với nền kinh tế quốc dân***

- Các doanh nghiệp thương mại phải thực hiện tốt khâu bán hàng để điều hòa được giữa sản xuất và tiêu dùng, đảm bảo cho sự phát triển cân đối và bền vững của nền kinh tế.

- Công tác bán hàng của Doanh nghiệp thực hiện tốt sẽ tạo ra thu nhập để Doanh nghiệp phát triển, mở rộng, nhu cầu về nhân lực cao hơn từ đó tạo điều kiện thêm nhiều việc làm cho người lao động.

- Khi có doanh thu và lợi nhuận tăng lên, Doanh nghiệp sẽ thông qua hoạt động bán hàng tạo ra thuế giá trị gia tăng, thuế thu nhập và thuế liên quan cho Chính phủ. Các nguồn thu này sẽ phục vụ để đầu tư vào các lĩnh vực công cộng như giáo dục, y tế,... cơ sở hạ tầng của các dự án phát triển khác, góp phần vào công cuộc phát triển kinh tế tổng thể.

✓ ***Đối với nhu cầu xã hội***

- Thông qua hoạt động bán hàng nhằm cung cấp các sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ thiết yếu giúp người tiêu dùng đáp ứng được những yêu cầu cơ bản của bản thân và gia đình.

- Đồng thời, bán hàng còn cung cấp những sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ nâng cao chất lượng cuộc sống, thỏa mãn những nhu cầu, mong muốn cao hơn trong tiêu dùng.

1.1.1.2. Yêu cầu quản lý công tác bán hàng và xác định kết quả bán hàng

- Phải tuân thủ chế độ kế toán hiện hành, tuân thủ các tài khoản sử dụng, chuẩn mực, phương pháp và trình tự kế toán đến sử dụng hệ thống sổ sách kế toán, lập báo cáo.

- Vận dụng chế độ kế toán phải phù hợp với chế độ kế toán hiện hành và phù hợp với chính doanh nghiệp đó. Cần có sự thống nhất về phương pháp đánh giá, về sử dụng chứng từ, tài khoản cũng như hệ thống sổ sách kế toán, báo cáo.

- Phải đáp ứng việc cung cấp thông tin kịp thời, có tính cập nhật, chính xác để đưa ra các quyết định cho doanh nghiệp, đảm bảo luân chuyển số liệu giữa các phân hành kế toán có sự liên kết, thuận tiện cho kiểm tra.

- Tổ chức công tác kế toán phải đảm bảo nguyên tắc tiết kiệm và hiệu quả nhằm đạt được lợi nhuận cao với chi phí bỏ ra thấp, nên giảm thiểu các phần việc không cần thiết gây ảnh hưởng đến công tác kế toán.

1.1.2. Kết quả bán hàng và các chỉ tiêu xác định kết quả bán hàng

1.1.2.1. Kết quả bán hàng

Kết quả bán hàng là phần chênh lệch giữa các chi phí kinh doanh liên quan đến quá trình bán hàng, bao gồm trị giá vốn của hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp với doanh thu thuần. Nếu doanh thu lớn hơn chi phí thì kết quả bán hàng là lãi và ngược lại.

Công thức tính kết quả bán hàng (Đối với Doanh nghiệp áp dụng thông tư 133/2016/TT-BTC)

$\text{Kết quả bán hàng} = \text{Lợi nhuận gộp về bán hàng} - \text{Chi phí QLKD}$	[1.1]
--	-------

Trong đó:

$\text{Lợi nhuận gộp về bán hàng} = \text{Doanh thu thuần} - \text{Giá vốn hàng bán}$	[1.2]
---	-------

$\text{DT thuần về BH} = \text{Doanh thu BH} - \text{Các khoản giảm trừ DT}$	[1.3]
--	-------

1.1.2.2. Doanh thu bán hàng

Doanh thu bán hàng

Doanh thu bán hàng là toàn bộ số tiền thu được hoặc sẽ thu được từ các nghiệp vụ bán hàng hóa, sản phẩm cho khách hàng. Là tổng lợi ích kinh tế doanh nghiệp thu được trong kỳ kế toán, phát sinh từ hoạt động sản xuất kinh doanh thông thường của doanh nghiệp, góp phần làm tăng vốn chủ sở hữu.

Doanh thu được xác định bằng giá trị hợp lý của các khoản đã thu hoặc sẽ thu được sau khi trừ đi các khoản chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán và giá trị hàng bán bị trả lại. Các khoản thu hộ bên thứ ba không phải nguồn lợi ích kinh tế, không làm tăng vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp sẽ không được coi là doanh thu. Các khoản góp vốn của cổ đông hoặc chủ sở hữu làm tăng vốn chủ sở hữu nhưng không phải doanh thu.

Điều kiện ghi nhận doanh thu

Theo Chuẩn mực kế toán Việt Nam (Chuẩn mực số 14), doanh thu được ghi nhận khi thỏa mãn 5 điều kiện:

- Doanh nghiệp đã chuyển giao phần lợi ích và rủi ro gắn liền với quyền sở hữu sản phẩm hoặc hàng hóa cho người mua.
- Doanh nghiệp không còn nắm giữ quyền quản lý hàng hóa như người sở hữu hàng hóa hoặc quyền kiểm soát hàng hóa.
- Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn.
- Doanh nghiệp đã thu được hoặc sẽ thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch hàng hóa.
- Xác định được chi phí liên quan đến giao dịch bán hàng.

Doanh thu thuần là doanh thu sau khi trừ đi các khoản giảm trừ doanh thu trong kỳ kế toán, là căn cứ tính kết quả hoạt động kinh doanh của Doanh nghiệp.

Nguyên tắc xác định doanh thu bán hàng

- Đối với sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ thuộc đối tượng chịu thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ, doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là giá bán chưa có thuế GTGT.
- Đối với sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ không thuộc đối tượng chịu thuế GTGT, hoặc chịu thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp thì doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là tổng giá thanh toán.
- Đối với sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ thuộc đối tượng chịu thuế tiêu thụ đặc biệt, hoặc thuế xuất khẩu thì doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là tổng giá thanh toán (bao gồm cả thuế tiêu thụ đặc biệt, hoặc thuế xuất khẩu).

- Những Doanh nghiệp nhận gia công vật tư, hàng hóa thì chi phí phản ánh vào doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ số tiền gia công thực tế được hưởng, không bao gồm giá trị vật tư, hàng hóa nhận gia công.
- Đối với hàng hóa nhận bán đại lý, ký gửi theo phương thức bán đúng giá hưởng hoa hồng thì hạch toán vào doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ phần hoa hồng bán hàng mà Doanh nghiệp được hưởng.
- Trường hợp bán hàng theo phương thức trả chậm, trả góp thì Doanh nghiệp ghi nhận doanh thu bán hàng theo giá bán ngay và ghi nhận vào doanh thu chưa thực hiện về phần lãi tính trên khoản phải trả nhưng trả chậm phù hợp với thời điểm ghi nhận doanh thu được xác định.

1.1.2.3. Các khoản giảm trừ doanh thu bán hàng

Ngoài doanh thu bán hàng còn phát sinh các khoản giảm trừ doanh thu, được tính giảm trừ vào doanh thu ghi nhận ban đầu để xác định doanh thu thuần, làm cơ sở để tính kết quả kinh doanh trong kỳ kế toán.

✓ **Chiết khấu thương mại:** Là khoản tiền mà Doanh nghiệp đã giảm trừ hoặc đã thanh toán cho người mua hàng do người mua hàng đã mua hàng hóa với khối lượng lớn theo thỏa thuận về chiết khấu thương mại đã ghi trên hợp đồng kinh tế mua bán hoặc cam kết mua bán hàng.

✓ **Giảm giá hàng bán:** Là số tiền giảm trừ cho khách hàng ngoài hóa đơn hay hợp đồng cung cấp dịch vụ do các nguyên nhân đặc biệt như hàng kém chất lượng, không đúng quy cách, giao hàng không đúng thời hạn hoặc địa điểm trong hợp đồng.

✓ **Hàng bán bị trả lại:** Là giá trị của số sản phẩm, hàng hóa, lao vụ, dịch vụ đã tiêu thụ, bị khách hàng trả lại do nguyên nhân vi phạm cam kết, vi phạm hợp đồng kinh tế, hàng hóa bị mất, kém chất lượng, không đúng chủng loại quy cách.

✓ **Thuế tiêu thụ đặc biệt:** Là một loại thuế gián thu trên giá bán của một hàng hóa, dịch vụ mà Nhà nước hạn chế tiêu dùng như rượu, bia, thuốc lá, ... Doanh nghiệp phải nộp thuế tiêu thụ đặc biệt khi Doanh nghiệp sản xuất kinh doanh mặt hàng chịu thuế tiêu thụ đặc biệt.

✓ **Thuế xuất khẩu:** Là loại thuế gián thu đánh vào các mặt hàng thông quan tại các cửa khẩu của một quốc gia, thuế xuất khẩu được ghi giảm doanh thu bán hàng của Doanh nghiệp.

✓ **Thuế giá trị gia tăng phải nộp theo phương pháp trực tiếp:** Là một loại thuế gián thu được tính trên giá trị tăng thêm của hàng hóa, dịch vụ phát sinh trong quá trình sản xuất, lưu thông đến tiêu dùng. Được áp dụng cho các hàng hóa, dịch vụ tính thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp.

1.1.2.4. Giá vốn hàng bán

Là trị giá của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã tiêu thụ trong kỳ. Trong Doanh nghiệp thương mại, giá vốn hàng bán là số tiền thực tế mà Doanh nghiệp đã bỏ ra để có được số hàng hóa đó, bao gồm giá mua thực tế và chi phí mua phân bổ cho hàng xuất bán.

Đối với Doanh nghiệp thương mại, phương pháp tính giá vốn được tính theo công thức sau:

Trị giá vốn thực tế của hàng xuất kho bán trong kỳ	=	Trị giá mua thực tế của hàng xuất kho đã bán	+	Chi phí thu mua phân bổ cho hàng đã bán	[1.4]
--	---	--	---	---	-------

Trong đó: Trị giá mua thực tế của hàng xuất kho đã bán được xác định bằng một trong các phương pháp sau đây, tùy theo đặc điểm hoạt động của từng Doanh nghiệp và tùy thuộc vào yêu cầu quản lý trình độ nghiệp vụ kế toán.

Phương pháp nhập trước, xuất trước (FIFO)

Phương pháp này được áp dụng dựa trên giả định là hàng hóa nào nhập trước thì được xuất trước và hàng tồn cuối kỳ là hàng được nhập gần thời điểm cuối kỳ. Theo phương pháp này, giá trị hàng xuất kho được tính theo giá thực tế của hàng nhập kho ở thời điểm đầu kỳ hoặc gần đầu kỳ và do vậy giá trị của hàng tồn kho sẽ là giá của hàng nhập kho ở thời điểm cuối kỳ hoặc gần cuối kỳ của tồn kho.

Ưu điểm: Phương pháp này có thể tính được ngay trị giá vốn hàng xuất kho từng lần xuất hàng, đảm bảo cung cấp số liệu kịp thời cho kế toán ghi chép các khâu tiếp theo cũng như cho quản lý. Trị giá vốn của hàng tồn kho sẽ tương đối sát với giá thị trường của mặt hàng đó. Vì vậy chỉ tiêu hàng tồn kho trên báo cáo kế toán có ý nghĩa thực tế hơn.

Nhược điểm: Phương pháp này làm cho doanh thu hiện tại không phù hợp với khoản chi phí hiện tại. Theo phương pháp này, doanh thu hiện tại được tạo ra bởi giá trị sản phẩm, vật tư, hàng hóa đã có được từ cách đó rất lâu. Đồng

thời nếu số lượng, chủng loại mặt hàng nhiều, phát sinh nhập xuất liên tục dẫn đến những chi phí cho việc hạch toán và khối lượng công việc sẽ tăng lên rất nhiều.

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

Theo phương pháp này sản phẩm, vật tư, hàng hóa xuất kho thuộc lô hàng nhập nào thì lấy đơn giá nhập kho của lô hàng đó để tính.

Ưu điểm: Đây là phương pháp tốt, tuân thủ nguyên tắc phù hợp của kế toán, chi phí thực tế phù hợp với doanh thu thực tế. Giá trị của hàng xuất kho đem bán phù hợp với doanh thu mà nó tạo ra. Hơn nữa, giá trị hàng tồn kho được phản ánh đúng theo giá trị thực tế của nó.

Nhược điểm: Việc áp dụng phương pháp này đòi hỏi nhiều khắt khe, chỉ những Doanh nghiệp kinh doanh có ít loại mặt hàng, hàng tồn kho có giá trị lớn, mặt hàng ổn định và loại hàng tồn kho nhận diện được thì mới có thể áp dụng được phương pháp này. Còn đối với những Doanh nghiệp có nhiều loại hàng thì không thể áp dụng được phương pháp này.

Phương pháp bình quân gia quyền

Theo phương pháp này giá trị của từng loại hàng tồn kho được tính theo giá trị trung bình của từng loại hàng tồn kho đầu kỳ và giá trị từng loại hàng tồn kho được mua hoặc sản xuất trong kỳ. Phương pháp bình quân có thể được tính theo thời kỳ hoặc vào mỗi khi nhập một lô hàng, phụ thuộc vào tình hình của Doanh nghiệp.

Giá trị thực tế của hàng hóa xuất được tính như sau:

$\text{Giá thực tế hàng xuất} = \text{Số lượng hàng hóa xuất} \times \text{Giá đơn vị bình quân}$	[1.5]
---	-------

Trong đó, giá đơn vị bình quân có thể được tính theo một trong các cách sau đây:

Phương pháp bình quân cả kỳ dự trữ

Theo phương pháp này, đến cuối kỳ mới tính trị giá vốn của hàng xuất trong kỳ. Tùy theo kỳ dự trữ của Doanh nghiệp áp dụng mà kế toán hàng tồn kho căn cứ vào giá nhập, lượng hàng tồn kho đầu kỳ và nhập trong kỳ để tính đơn giá bình quân.

Giá đơn vị bình quân cả kỳ dự trữ	=	$\frac{\text{Trị giá mua thực tế của hàng còn đầu kỳ} + \text{Trị giá mua thực tế của hàng nhập trong kỳ}}{\text{Số lượng hàng tồn đầu kỳ} + \text{Số lượng hàng nhập trong kỳ}}$	[1.6]
--	---	---	-------

Ưu điểm: Đơn giản, dễ làm, chỉ cần tính toán một lần tiến hành vào cuối kỳ.

Nhược điểm: Độ chính xác không cao, công việc tính toán dồn vào cuối tháng gây ảnh hưởng đến tiến độ của các phần hành khác. Ngoài ra, phương pháp này chưa đáp ứng yêu cầu kịp thời của thông tin kế toán ngay tại thời điểm phát sinh nghiệp vụ.

Phương pháp bình quân cuối kỳ trước

Dựa vào trị giá và số lượng hàng tồn kho cuối kỳ trước, kế toán tính giá đơn vị bình quân cuối kỳ trước để tính giá xuất.

Giá đơn vị bình quân cuối kỳ trước	=	$\frac{\text{Trị giá thực tế hàng tồn ĐK này (hoặc cuối kỳ trước)}}{\text{Số lượng hàng thực tế tồn ĐK này (hoặc cuối kỳ trước)}}$	[1.7]
---	---	--	-------

Ưu điểm: Phương pháp này khá đơn giản và phản ánh kịp thời tình hình biến động của nguyên vật liệu, hàng hóa.

Nhược điểm: Tính chính xác mang lại chưa cao vì không tính đến sự biến động của giá cả trong kỳ hiện tại, làm cho chỉ tiêu trên báo cáo kết quả kinh doanh không sát với thực tế.

Phương pháp bình quân sau mỗi lần nhập

Theo phương pháp này, sau mỗi lần nhập kế toán phải xác định giá đơn vị bình quân của từng loại hàng hóa. Căn cứ vào đơn giá bình quân và lượng hàng hóa xuất kho giữa hai lần kế tiếp để kế toán xác định giá trị thực tế hàng hóa xuất kho.

Giá đơn vị bình quân sau mỗi lần nhập	=	$\frac{\text{Trị giá thực tế hàng hóa tồn kho sau mỗi lần nhập}}{\text{Số lượng hàng hóa tồn kho thực tế sau mỗi lần nhập}}$	[1.8]
---	---	--	-------

Ưu điểm: Khắc phục được những hạn chế của phương pháp bình quân cuối kỳ trước những việc tính toán phức tạp, nhiều lần, tốn nhiều công sức.

Nhược điểm: Do đặc điểm trên mà phương pháp này được áp dụng ở các Doanh nghiệp có ít chủng loại hàng tồn kho, có lưu lượng nhập xuất ít.

1.1.2.5. Chi phí quản lý kinh doanh

* Chi phí bán hàng

Tài khoản này dùng để phản ánh các chi phí thực tế phát sinh trong quá trình bán sản phẩm, hàng hóa, cung cấp dịch vụ bao gồm:

- **Chi phí nhân viên:** Phản ánh các khoản phải trả cho nhân viên bán hàng, nhân viên đóng gói, vận chuyển, bảo quản sản phẩm, hàng hóa, ... bao gồm tiền lương, tiền ăn giữa ca, tiền công và các khoản trích bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn, bảo hiểm thất nghiệp, ...

- **Chi phí vật liệu, bao bì:** Phản ánh các chi phí vật liệu, bao bì xuất dùng cho việc bảo quản, tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ, như chi phí vật liệu đóng gói sản phẩm, hàng hóa, chi phí vật liệu, nhiên liệu dùng cho bảo quản, bốc vác, vận chuyển sản phẩm, hàng hóa trong quá trình tiêu thụ, vật liệu dùng cho sửa chữa, bảo quản TSCĐ, ... dùng cho bộ phận bán hàng.

- **Chi phí dụng cụ, đồ dùng:** Phản ánh chi phí về công cụ, dụng cụ phục vụ cho quá trình tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa như dụng cụ đo lường, phương tiện tính toán, phương tiện làm việc, ...

- **Chi phí khấu hao TSCĐ:** Phản ánh chi phí khấu hao TSCĐ ở bộ phận bảo quản, bán hàng, như nhà kho, cửa hàng, bến bãi, phương tiện bốc dỡ, vận chuyển, phương tiện tính toán, đo lường, kiểm nghiệm chất lượng, ...

- **Chi phí bảo hành:** Dùng để phản ánh khoản chi phí bảo hành sản phẩm, hàng hóa. Riêng chi phí sửa chữa và bảo hành công trình xây lắp phản ánh ở TK 154 – “Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang” mà không phản ánh ở TK này.

- **Chi phí dịch vụ mua ngoài:** Phản ánh các chi phí dịch vụ mua ngoài phục vụ cho bán hàng như chi phí thuê ngoài sửa chữa TSCĐ phục vụ trực tiếp cho khâu bán hàng, tiền thuê kho, thuê bãi, tiền thuê bốc vác, vận chuyển sản phẩm, hàng hóa đi bán, tiền trả hoa hồng cho đại lý bán hàng, cho đơn vị nhận ủy thác xuất khẩu, ...

- **Chi phí bằng tiền khác:** Phản ánh các chi phí bằng tiền khác phát sinh trong khâu bán hàng ngoài các chi phí nêu trên như chi phí tiếp khách ở bộ phận bán hàng, chi phí giới thiệu sản phẩm, hàng hóa, khuyến mại, quảng cáo, chào hàng, chi phí hội nghị khách hàng.

*** Chi phí quản lý Doanh nghiệp**

Tài khoản này dùng để phản ánh các chi phí quản lý chung của Doanh nghiệp bao gồm:

- **Chi phí quản lý nhân viên:** Phản ánh các khoản phải trả cho cán bộ nhân viên quản lý Doanh nghiệp, như tiền lương, các khoản phụ cấp, bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn, bảo hiểm thất nghiệp của Ban giám đốc, nhân viên quản lý ở các phòng, ban của Doanh nghiệp.

- **Chi phí vật liệu quản lý:** Phản ánh chi phí vật liệu xuất dùng cho công tác quản lý Doanh nghiệp như văn phòng phẩm, ... vật liệu sử dụng cho việc sửa chữa TSCĐ, công cụ, dụng cụ, ... (giá có thuế hoặc chưa có thuế GTGT).

- **Chi phí đồ dùng văn phòng:** Phản ánh chi phí dụng cụ, đồ dùng văn phòng dùng cho công tác quản lý (giá có thuế hoặc chưa có thuế GTGT).

- **Chi phí khấu hao TSCĐ:** Phản ánh chi phí khấu hao TSCĐ dùng chung cho Doanh nghiệp như nhà cửa làm việc của các phòng ban, kho tàng, vật kiến trúc, phương tiện vận tải truyền dẫn, máy móc thiết bị quản lý dùng trên văn phòng, ...

- **Thuế, phí và lệ phí:** Phản ánh chi phí về thuế, phí và lệ phí như thuế môn bài, tiền thuê đất, ... và các khoản phí, lệ phí khác.

- **Chi phí dự phòng:** Phản ánh các khoản dự phòng phải thu khó đòi, dự phòng phải trả tính vào chi phí sản xuất, kinh doanh của Doanh nghiệp.

- **Chi phí dịch vụ mua ngoài:** Phản ánh các chi phí dịch vụ mua ngoài phục vụ cho công tác quản lý Doanh nghiệp; các khoản chi mua và sử dụng các tài liệu kỹ thuật, bằng sáng chế, ... (không đủ tiêu chuẩn ghi nhận TSCĐ) được

tính theo phương pháp phân bổ dần vào chi phí quản lý Doanh nghiệp ; tiền thuê TSCĐ, chi phí trả cho nhà thầu phụ.

- **Chi phí bằng tiền khác:** Phản ánh các chi phí khác thuộc quản lý chung của Doanh nghiệp, ngoài các chi phí nêu trên như chi phí hội nghị, tiếp khách, công tác phí, tàu xe, khoản chi cho lao động nữ, ...

1.1.2.6. Xác định kết quả bán hàng

Việc xác định kết quả bán hàng thường được kế toán viên tiến hành vào cuối kỳ kinh doanh như cuối tháng, cuối quý, cuối năm sau khi đã có đầy đủ thông tin, số liệu trong khoản mục kế toán, việc xác định kết quả bán hàng còn tùy thuộc vào đặc điểm kinh doanh, chế độ kế toán và yêu cầu quản lý của từng doanh nghiệp.

Xác định chính xác kết quả bán hàng nhằm quản lý doanh thu, chi phí, cung cấp thông tin về tình hình tiêu thụ hàng hóa cho nhà quản lý Doanh nghiệp, giúp đẩy nhanh quá trình tiêu thụ, tăng lợi nhuận từ hoạt động bán hàng.

1.1.3. Phương thức bán hàng

Tùy thuộc vào đặc điểm của sản phẩm hàng hóa mà Doanh nghiệp có thể lựa chọn phương thức bán hàng phù hợp.

1.1.3.1. Bán buôn

Bán buôn hay được hiểu đơn giản là hình thức bán sỉ, đây là một hoạt động buôn bán hàng hóa với số lượng lớn cho các Doanh nghiệp hoặc các cửa hàng đại lý, ... để các đơn vị đó tiếp tục bán lại cho các cá nhân, tổ chức khác.

Các hình thức bán buôn

- **Bán buôn qua kho:** Đây là hình thức bán hàng được xuất trực tiếp từ kho của các công ty, Doanh nghiệp. Có 2 hình thức bán buôn, gồm:

+ *Bán buôn qua kho bằng cách giao hàng trực tiếp*

Đây là hình thức các đại diện cá nhân đến trực tiếp kho để nhận hàng. Các Doanh nghiệp thương mại sẽ có nhiệm vụ xuất hàng giao tận tay cho đại diện của bên mua, sau đó kiểm hàng và thanh toán hàng, có thể nợ hàng thanh toán.

+ *Bán buôn qua kho bằng cách vận chuyển thẳng hàng*

Phương thức này sẽ căn cứ vào bản hợp đồng đã được thỏa thuận ký kết giữa hai bên. Bên doanh nghiệp thương mại sẽ xuất hàng hóa và sử dụng phương thức vận chuyển tại Doanh nghiệp hoặc thuê ngoài để vận chuyển hàng hóa đến người mua theo địa chỉ cung cấp hoặc một địa điểm được thống nhất

và ký kết trên hợp đồng. Chi phí vận chuyển sẽ được thỏa thuận trước và có đề cập đến trong hợp đồng.

- ***Bán buôn vận chuyển thẳng:*** Đây là hình thức mà Doanh nghiệp thương mại sau khi giao dịch mua hàng và nhận được hàng không chuyển về địa chỉ kho của mình mà hàng hóa sẽ được chuyển thẳng đến người mua và được thực hiện dưới 2 hình thức sau:

+ ***Bán buôn vận chuyển thẳng không tham gia thanh toán***

Theo hình thức này, Doanh nghiệp không tham gia vào việc thanh toán tiền mua hàng, bán hàng với người mua, người bán. Doanh nghiệp chỉ thực hiện việc môi giới và hưởng hoa hồng, người mua thanh toán tiền hàng với người bán.

+ ***Bán buôn vận chuyển thẳng có tham gia thanh toán***

Theo hình thức này Doanh nghiệp thương mại sau khi mua hàng, chuyển hàng đi bán thẳng cho bên mua tại một địa điểm đã thỏa thuận. Hàng hóa lúc này vẫn thuộc sở hữu của Doanh nghiệp, chỉ khi bên mua thanh toán hoặc khi Doanh nghiệp nhận được giấy biên nhận hàng và bên mua chấp nhận thanh toán thì hàng hóa được xác nhận là tiêu thụ. Trong trường hợp này, Doanh nghiệp tham gia thanh toán với cả hai bên: thu tiền bán hàng của người mua và trả tiền mua hàng cho người bán.

1.1.3.2. Bán lẻ

Bán lẻ là quá trình bán hàng thông qua nhiều kênh phân phối để tìm kiếm lợi nhuận đồng thời đáp ứng nhu cầu sinh hoạt cho cá nhân và kinh tế tập thể. Số lượng của phương thức bán lẻ này thường nhỏ và có nhiều phương thức.

- ***Hình thức bán lẻ thu tiền trực tiếp:*** Với hình thức này, người đảm nhiệm công việc bán hàng sẽ thu tiền trực tiếp và kiêm luôn nhiệm vụ giao hàng đến tận tay khách hàng.

- ***Hình thức bán lẻ thu tiền tập trung:*** Với hình thức này, việc thu tiền của khách và giao hàng cho khách sẽ được tách bạch rõ ràng.

- ***Hình thức bán lẻ tự phục vụ:*** Hay còn được gọi là bán lẻ tự chọn, với hình thức này khách hàng sẽ được phép tự chọn loại hàng hoá mình cần, sau đó đem đến bán quầy tính tiền để thanh toán.

1.1.3.3. Các phương thức bán hàng khác

Bán hàng qua đại lý

- **Đối với bên giao đại lý:** Hàng giao cho đơn vị đại lý vẫn thuộc quyền sở hữu của Doanh nghiệp và chưa xác định là đã bán. Doanh nghiệp chỉ hạch toán vào doanh thu khi nhận được tiền thanh toán từ bên nhận đại lý hoặc đã được chấp nhận thanh toán. Doanh nghiệp phải có trách nhiệm nộp thuế GTGT, thuế TTĐB (nếu có) trên tổng giá trị hàng gửi bán đã được tiêu thụ và tiến hành trả hoa hồng đại lý.

- **Đối với bên nhận đại lý:** Số hàng nhận đại lý không thuộc quyền sở hữu của đơn vị đại lý, bên nhận đại lý chỉ bán hộ và hưởng hoa hồng trên giá bán.

1.1.4. Phương thức thanh toán

Thanh toán tiền bán hàng tại các Doanh nghiệp được thể hiện dưới các phương thức sau:

- **Phương thức thanh toán trực tiếp:** Là phương thức thanh toán bằng tiền mặt, ngân phiếu, hàng đổi hàng để giao dịch buôn bán. Khi bên bán chuyển giao hàng hóa thì bên mua phải có nghĩa vụ thanh toán trực tiếp ngay cho bên bán theo giá đã thỏa thuận. Phương thức này giảm thiểu được những rủi ro trong thanh toán. Nếu trường hợp trong thanh toán bằng hàng thì hàng hóa của hai bên phải cân đối về giá trị và khi kết thúc hợp đồng nếu có chênh lệch thì phải thanh toán nốt bằng hàng hoặc bằng tiền mặt.

- **Phương thức thanh toán qua ngân hàng:** Là phương thức thanh toán chi trả bằng tiền thông qua trung gian là ngân hàng, bằng cách chuyển khoản của người mua sang tài khoản người bán. Phương thức này tiết kiệm được chi phí cho xã hội, tiết kiệm thời gian, kiểm soát được tình hình tài chính của mỗi Doanh nghiệp, chống tham ô, lãng phí. Tùy từng thương vụ, tùy từng khách hàng mà việc thanh toán có thể được thực hiện theo một số phương thức: thanh toán bằng séc, thanh toán bằng ủy nhiệm chi, thanh toán bằng tín dụng,...

- **Thanh toán trả chậm, trả góp:** Khách hàng đã nhận được hàng và chỉ thanh toán một phần tiền mua hàng để nhận hàng và phần còn lại trả dần trong một thời gian và chịu khoản lãi heo quy định của hợp đồng.

Như vậy, khi thu được tiền về, vốn của Doanh nghiệp lại bước vào vòng tuần hoàn mới, vốn quay nhanh thì khả năng sinh lời nhiều và chu kỳ kinh doanh không bị gián đoạn. Do vậy, mỗi Doanh nghiệp phải lựa chọn một phương thức thanh toán hợp lý, nhanh gọn và tiết kiệm chi phí.

1.2. KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG

1.2.1. Vai trò, nhiệm vụ, nguyên tắc kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng

1.2.1.1. Vai trò, nhiệm vụ của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng

Vai trò của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng

Trong Doanh nghiệp thương mại, kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng có vai trò thực sự quan trọng, hỗ trợ Doanh nghiệp trong việc hạn chế thất thoát hàng hóa, phát hiện ra hàng hóa luân chuyển chậm để đưa ra các biện pháp thích hợp, đẩy nhanh vòng tuần hoàn vốn.

Các số liệu mà kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng cung cấp giúp cho Doanh nghiệp nắm bắt được mức độ hoàn chỉnh về tình hình bán hàng đồng thời tìm ra những thiếu sót trong quá trình mua – bán – dự trữ hàng hóa để đề ra phương án, điều chỉnh nhằm thu về lợi nhuận cao nhất.

Nhiệm vụ của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng

- ❖ Tổ chức ghi chép, phản ánh kịp thời, trung thực các loại doanh thu, chi phí của từng lĩnh vực hoạt động sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp.
- ❖ Kiểm tra giám sát tình hình thực hiện kế hoạch bán hàng, doanh thu bán hàng, tình hình thanh toán tiền hàng của khách hàng, nghĩa vụ nộp thuế với Nhà nước.
- ❖ Phản ánh đầy đủ, chính xác, kịp thời, giám sát chặt chẽ tình hình hiện có và sự biến động nhập – xuất – tồn của từng loại hàng hóa hiện có trên cả hai mặt giá trị và hiện vật.
- ❖ Phản ánh và giám sát tình hình thực hiện kế hoạch tiêu thụ, doanh thu tiêu thụ, tình hình thanh toán tiền hàng của khách hàng.
- ❖ Lập và báo cáo kết quả kinh doanh đúng chế độ, kịp thời cung cấp các thông tin kinh tế cần thiết cho các bộ phận liên quan, định kỳ tiến hành phân tích hoạt động kinh tế liên quan đến quá trình bán hàng và xác định kết quả kinh doanh. Nhiệm vụ của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng luôn phải gắn liền với nhau.

1.2.1.2. Nguyên tắc kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng

Để hàng hóa trong doanh nghiệp thương mại được quản lý và hạch toán chặt chẽ thì kế toán bán hàng cần phải thực hiện một số nguyên tắc sau:

- Tổ chức hạch toán hàng hóa theo từng loại, từng đơn vị mua, theo số lượng và chất lượng hàng hóa.
- Đôn đốc và ghi chép số liệu đầy đủ, chính xác, kịp thời nhằm phản ánh đúng tình hình biến động hàng hóa trong doanh nghiệp.
- Có sự kết hợp trong theo dõi, ghi chép giữa kế toán bán hàng và thủ kho nhằm đảm bảo tính chính xác.
- Cung cấp thông tin kế toán cho nhà quản trị nhanh chóng khi có yêu cầu để đưa ra được những quyết định hợp lý, đúng đắn cho doanh nghiệp.

1.2.2. Kế toán doanh thu bán hàng

1.2.2.1. Chứng từ sử dụng

- ✓ Hóa đơn GTGT (Mẫu 01 – GTKT – 3LL)
- ✓ Hóa đơn bán hàng thông thường (Mẫu 02 – GTKT – 3LL)
- ✓ Bảng thanh toán hàng đại lý, ký gửi (Mẫu 01 – BH)
- ✓ Thẻ quầy hàng (Mẫu 02 – BH)
- ✓ Các chứng từ kế toán liên quan khác: hợp đồng mua bán, phiếu thu, séc chuyển khoản, ủy nhiệm thu, giấy báo Có, bảng sao kê của ngân hàng, biên bản đối chiếu công nợ, ...

1.2.2.2. Tài khoản sử dụng

Căn cứ theo chế độ kế toán thông tư số 133/2016/TT-BTC, để phản ánh doanh thu bán hàng, cung cấp dịch vụ cũng như các khoản giảm trừ doanh thu của Doanh nghiệp từ các giao dịch, các nghiệp vụ đã thực hiện trong kỳ, từ đó tính ra doanh thu thuần về tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa trong kỳ sử dụng TK 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.

Các giao dịch và nghiệp vụ cụ thể như sau

- ✓ *Bán hàng hóa*: Bán sản phẩm do Doanh nghiệp sản xuất ra, bán hàng hóa mua vào và bán bất động sản đầu tư;
- ✓ *Cung cấp dịch vụ*: Thực hiện công việc đã thỏa thuận theo hợp đồng trong một kỳ, hoặc nhiều kỳ kế toán, như cung cấp dịch vụ vận tải, du lịch, cho thuê tài sản cố định theo phương thức cho thuê hoạt động, doanh thu hợp đồng xây dựng,...
- ✓ *Doanh thu khác*

Tài khoản 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, có 4 tài khoản cấp 2:

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

1.2.2.3. Trình tự hạch toán

Bên Nợ

- Các khoản thuế gián thu phải nộp (GTGT, tiêu thụ đặc biệt, xuất khẩu, bảo vệ môi trường);

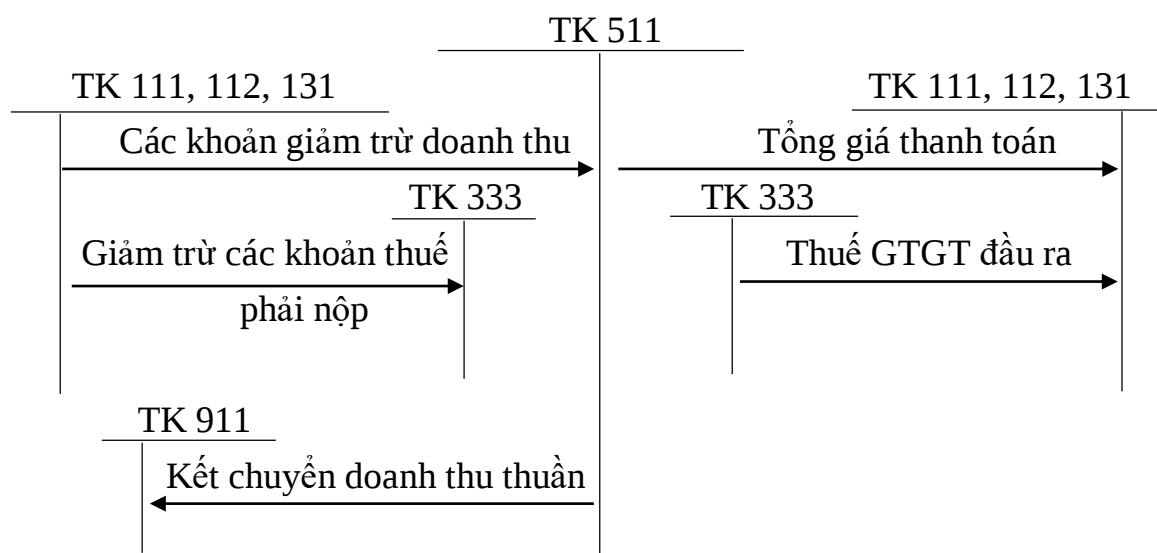
- Doanh thu hàng bán bị trả lại kết chuyển cuối kỳ;
- Khoản giảm giá hàng bán kết chuyển cuối kỳ;
- Khoản chiết khấu thương mại kết chuyển cuối kỳ;
- Kết chuyển doanh thu thuần vào TK 911 - “Xác định kết quả kinh doanh”

Bên Có

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

TK 511 không có số dư cuối kỳ

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



1.2.3. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu bán hàng

1.2.3.1. Chứng từ sử dụng

- *Chiết khấu thương mại*: Hóa đơn với tỷ lệ và số tiền chiết khấu rõ ràng, văn bản chính sách chiết khấu thương mại của Công ty;
- *Giảm giá hàng bán*: Văn bản chấp thuận giảm giá, hóa đơn giá trị gia tăng;

- *Hàng bán trả lại*: Biên bản trả lại và bàn giao hàng hóa, hóa đơn giá trị gia tăng, phiếu xuất – nhập kho;

1.2.3.2. Tài khoản sử dụng

- Sử dụng TK 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

1.2.3.3. Trình tự hạch toán

Bên Nợ

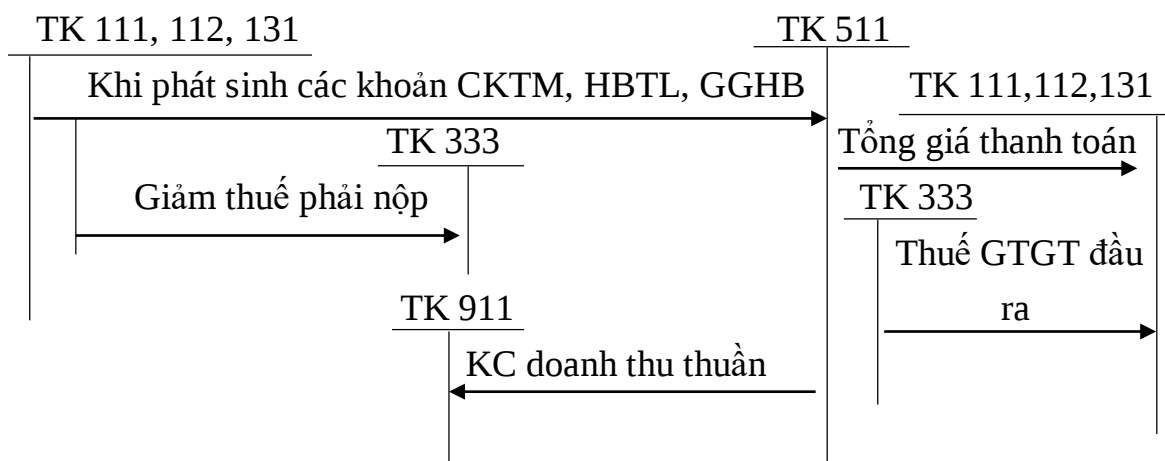
- Số chiết khấu thương mại đã chấp nhận thanh toán cho khách hàng
- Số giảm giá hàng bán đã chấp thuận cho người mua
- Doanh thu của hàng bán bị trả lại, đã trả lại tiền cho người mua hoặc tình trừ vào khoản phải thu khách hàng về số sản phẩm, hàng hóa đã bán.

Bên Có

- Cuối kỳ kế toán, kết chuyển toàn bộ số chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, doanh thu của hàng bán bị trả lại sang tài khoản 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ để xác định doanh thu thuần của kỳ báo cáo.

Trình tự hạch toán các khoản giảm trừ doanh thu (Đối với doanh nghiệp tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ)

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



1.2.4. Kế toán giá vốn hàng bán

Chứng từ sử dụng

- + Phiếu xuất kho (Mẫu số 02 – VT)
- + Phiếu xuất kho kiêm vận chuyển nội bộ
- + Phiếu xuất kho hàng gửi bán đại lý

Tài khoản sử dụng

- + Sử dụng Tk 632 – Giá vốn hàng bán

Bên Nợ

- Trị giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã bán trong kỳ
- Các khoản hao hụt, mất mát của hàng tồn kho sau khi trừ đi phần bồi thường do trách nhiệm cá nhân gây ra
- Số trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho (chênh lệch giữa số dự phòng giảm giá hàng tồn kho phải lập năm nay lớn hơn số dự phòng đã lập năm trước chưa sử dụng)

Bên Có

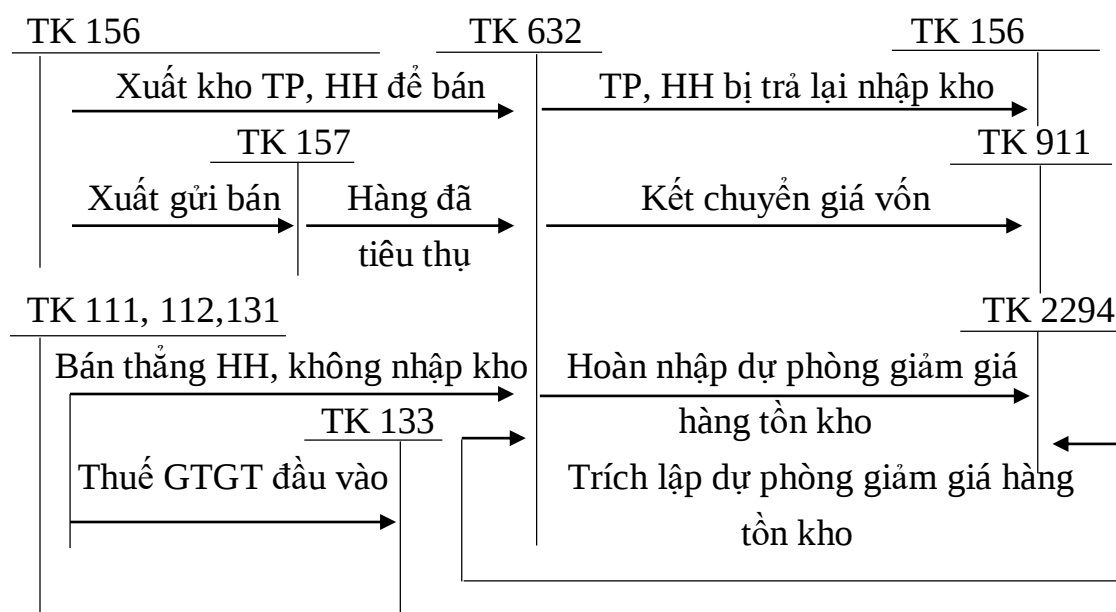
- Kết chuyển giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã bán trong kỳ sang TK 911 – Xác định kết quả kinh doanh
- Kết chuyển toàn bộ chi phí kinh doanh bất động sản đầu tư phát sinh trong kỳ để xác định kết quả hoạt động kinh doanh
- Khoản hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho cuối năm tài chính (chênh lệch giữa số dự phòng phải lập năm nay nhỏ hơn số đã lập năm trước)
- + Trị giá hàng bán bị trả lại nhập kho

Tài khoản 632 không có số dư cuối kỳ

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

Phương pháp kê khai thường xuyên là phương pháp theo dõi, phản ánh thường xuyên, liên tục có hệ thống tình hình xuất – nhập – tồn kho vật tư, hàng hóa trên sổ kế toán.

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

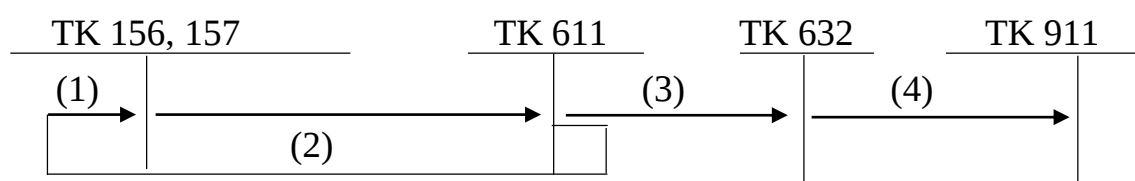


1.2.4.2. Kế toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kiểm kê định kỳ

Là phương pháp hạch toán căn cứ vào kết quả kiểm kê thực tế để phản ánh giá trị hàng tồn kho cuối kỳ trên sổ kế toán tổng hợp và từ đó tính ra trị giá vật tư, hàng hóa đã xuất trong kỳ, công thức như sau:

Giá vốn hàng bán	= Giá vốn của hàng đầu kỳ	+ Giá vốn của hàng nhập trong kỳ	+ Giá vốn của hàng cuối kỳ	[1.9]
---------------------	------------------------------	-------------------------------------	-------------------------------	-------

Sơ đồ 1.4. Kế toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kiểm kê định kỳ



(1): Đầu kỳ căn cứ vào giá vốn hàng thực tồn đầu kỳ, kết chuyển sang tài khoản 611 – Mua hàng.

(2): Cuối kỳ căn cứ vào kết quả kiểm kê đánh giá hàng tồn để ghi nhận giá vốn của hàng hóa tồn cuối kỳ.

(3): Cuối kỳ xác định giá vốn của hàng hóa và kết chuyển giá vốn của hàng bán.

(4): Cuối kỳ kết chuyển giá vốn của hàng bán sang tài khoản 911 để xác định kết quả kinh doanh.

1.2.5. Chi phí quản lý kinh doanh

1.2.5.1. Chứng từ sử dụng

- Bảng lương, bảng phân bổ tiền lương;
- Phiếu xuất, nhập kho vật liệu, CCDC, ..., bảng phân bổ vật liệu, CCDC;
- Bảng phân bổ chi phí trả trước, chi phí chờ kết chuyển;
- Bảng phân bổ khấu hao TSCĐ;
- Hóa đơn GTGT, hóa đơn bán hàng, ... phục vụ cho công việc bán hàng.

1.2.5.2. Tài khoản sử dụng

❖ TK 6421 – Chi phí bán hàng

Căn cứ vào Thông tư 133/2016/TT-BTC, sử dụng TK 6421 để tập hợp và kết chuyển các chi phí thực tế phát sinh trong kỳ.

Bên Nợ: Các chi phí phát sinh liên quan đến quá trình bán sản phẩm, hàng hóa và cung cấp dịch vụ.

Bên Có: Các khoản ghi giảm chi phí bán hàng (nếu có), kết chuyển chi phí bán hàng vào TK xác định kết quả.

❖ TK 6422 – Chi phí quản lý doanh nghiệp

Căn cứ vào Thông tư 133/2016/TT-BTC, sử dụng TK 6422 để phản ánh các chi phí quản lý của doanh nghiệp phát sinh trong kỳ.

Bên Nợ:

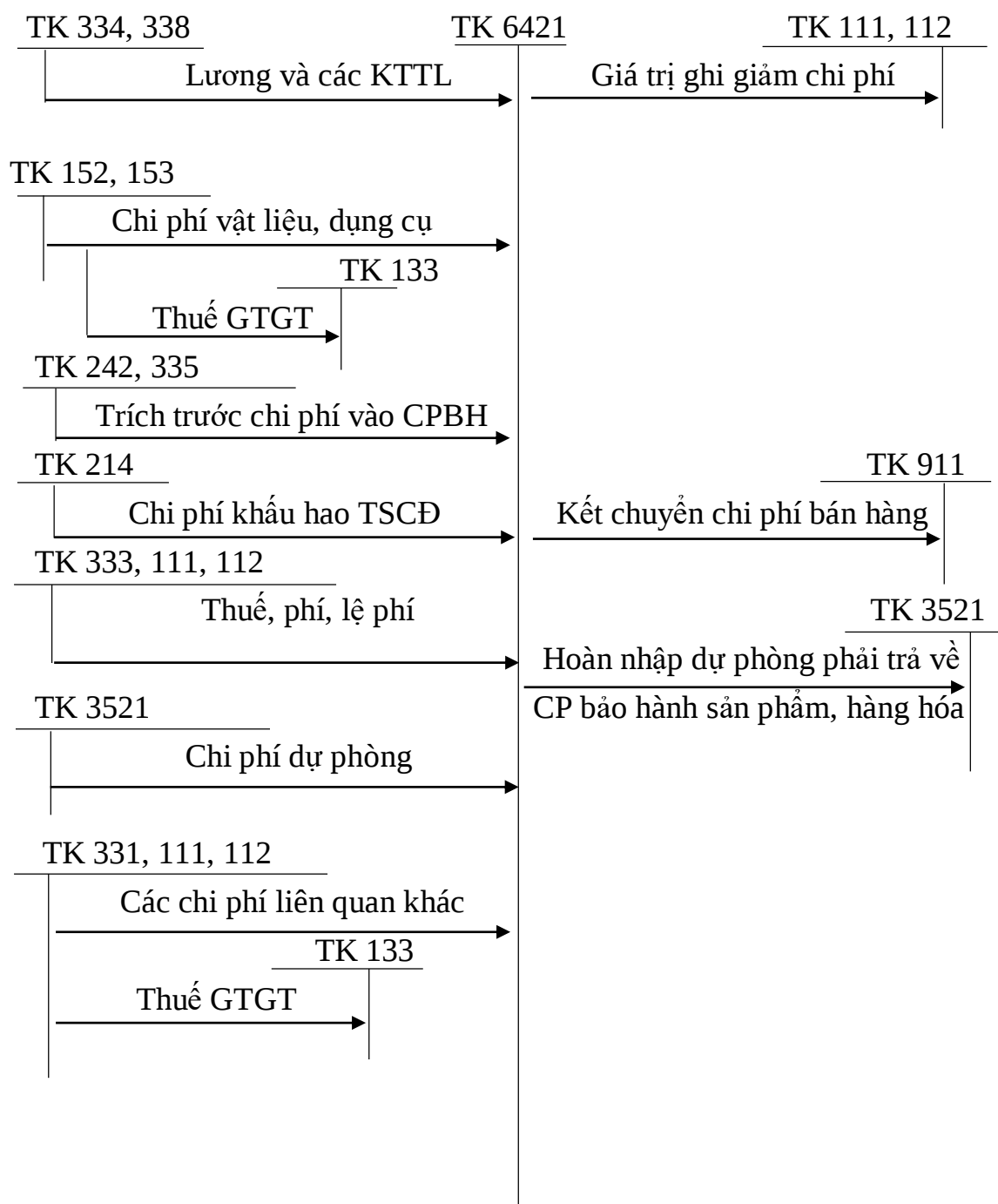
- Các chi phí QLDN phát sinh trong kỳ
- Số dự phòng phải thu khó đòi, dự phòng phải trả (chênh lệch giữa số dự phòng phải lập kỳ này lớn hơn số dự phòng đã lập kỳ trước chưa sử dụng hết)

Bên Có:

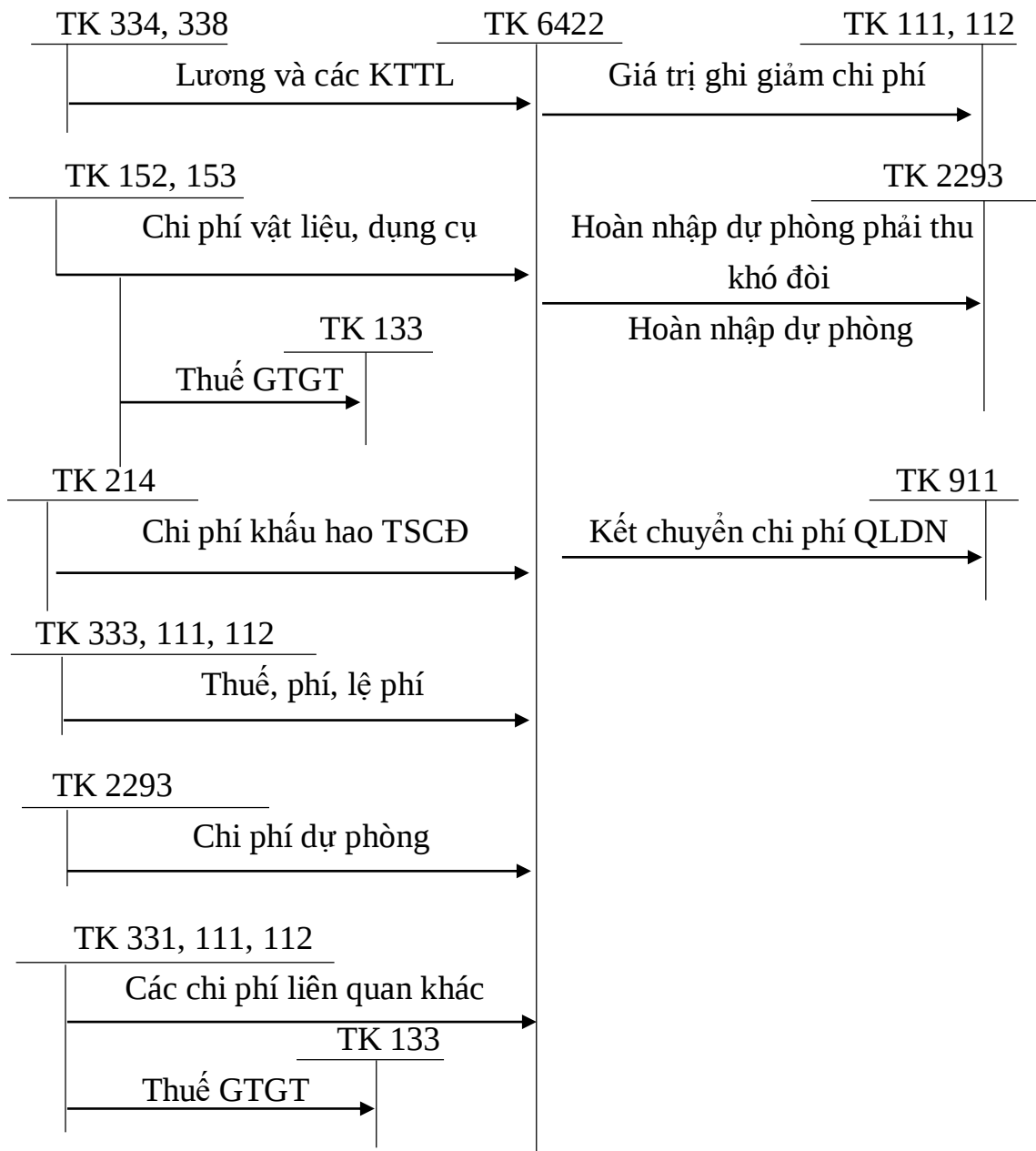
- Các khoản được ghi giảm chi phí QLDN
- Hoàn nhập dự phòng phải thu khó đòi, dự phòng phải trả (chênh lệch giữa số dự phòng phải lập kỳ này nhỏ hơn số dự phòng đã lập kỳ trước chưa sử dụng hết)
- Kết chuyển chi phí QLDN vào TK 911 – Xác định kết quả kinh doanh

1.2.5.3. Trình tự hạch toán

Sơ đồ 1.5. Kế toán chi phí bán hàng



Sơ đồ 1.6. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp



1.2.6. Kế toán xác định kết quả bán hàng

1.2.6.1. Chứng từ sử dụng

- ✓ Phiếu kết chuyển
- ✓ Các chứng từ khác liên quan

1.2.6.2. Tài khoản sử dụng

- Kế toán sử dụng tài khoản 911 để xác định kết quả của hoạt động BH
- Kết cấu và nội dung phản ánh của TK 911 như sau:

Bên Nợ

- Trị giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, lao vụ

- Chi phí bán hàng và chi phí QLDN
- Kết chuyển lãi, lỗ trước trong kỳ

Bên Có

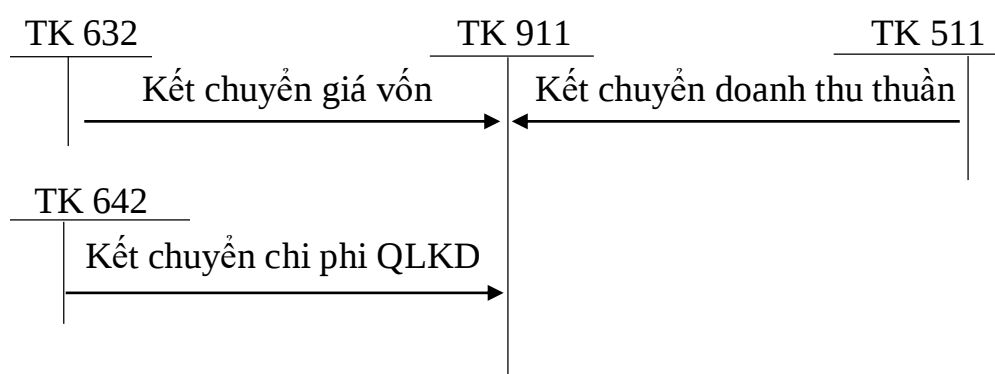
- Doanh thu bán hàng thuần của hàng hóa, dịch vụ đã tiêu thụ trong kỳ
- Thực lỗ về hoạt động kinh doanh trong kỳ

1.2.6.3. Trình tự hạch toán

Cuối kỳ kế toán tiến hành kết chuyển các khoản doanh thu thuần, giá vốn hàng bán, chi phí QLDN sang tài khoản xác định kết quả.

Kế toán xác định kết quả bán hàng được thể hiện qua sơ đồ dưới đây:

Sơ đồ 1.7. Kế toán xác định kết quả bán hàng



1.3. CÁC HÌNH THỨC CHỦ YẾU KẾ TOÁN ÁP DỤNG

1.3.1. Hình thức Chứng từ - Ghi sổ

Trong hình thức Chứng từ ghi sổ căn cứ trực tiếp để ghi sổ kế toán tổng hợp là “Chứng từ ghi sổ”.

Quá trình ghi sổ kế toán tách rời 2 quá trình:

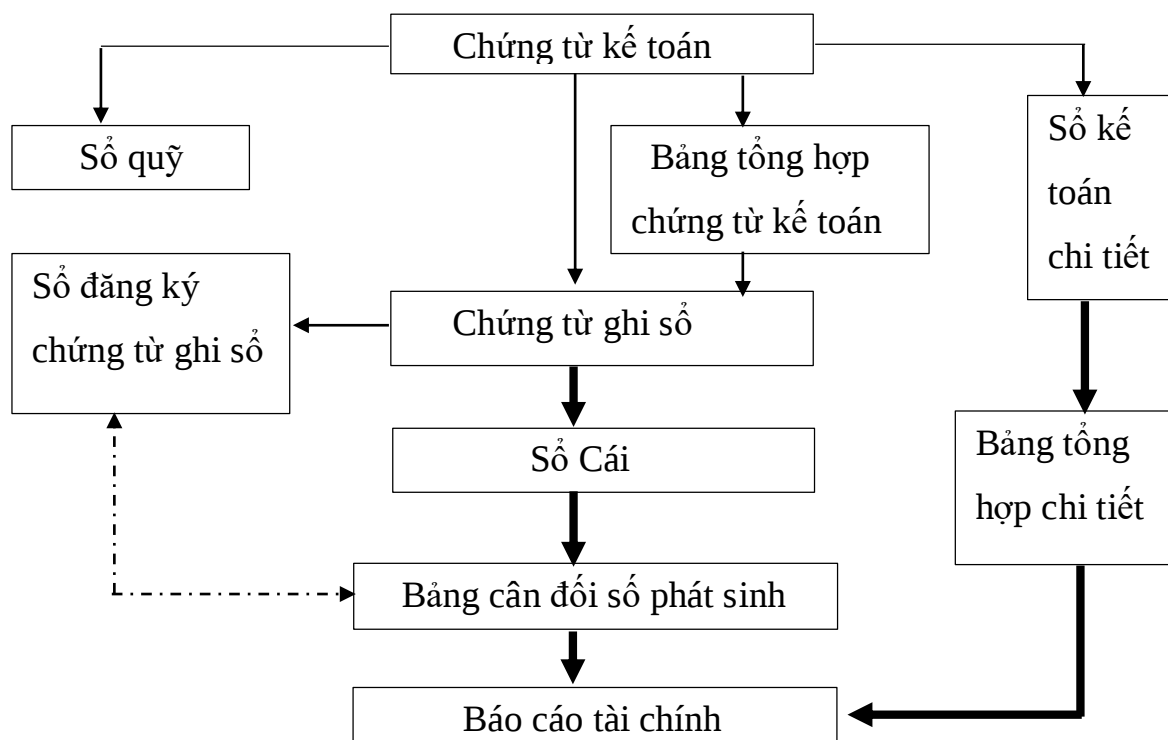
- Ghi theo trình tự thời gian
- Ghi theo nội dung kinh tế trên Sổ Cái

Hệ thống sổ sách kế toán sử dụng

- Chứng từ ghi sổ
- Sổ đăng ký chứng từ ghi sổ
- Sổ Cái các TK 511, 632, 642, ...
- Sổ kế toán chi tiết: sổ chi tiết giá vốn hàng bán, sổ chi tiết bán hàng, ...

Trình tự ghi sổ kế toán

Sơ đồ 1.8. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Chứng từ ghi sổ



Ghi chú:

- : Ghi hằng ngày
- : Ghi cuối tháng hoặc định kỳ
- ←-----→ : Đối chiếu, kiểm tra

1.3.2. Hình thức Nhật ký chung

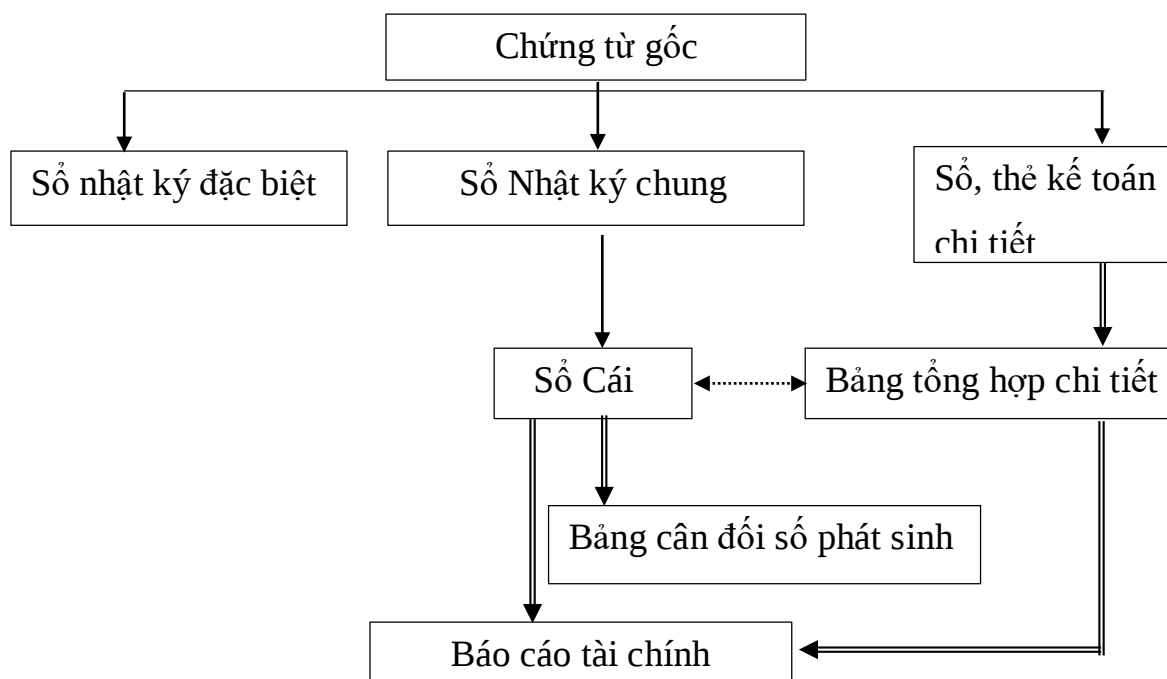
Tất cả các nghiệp vụ kinh tế phát sinh đều phải được ghi vào sổ Nhật ký chung theo trình tự thời gian phát sinh, theo nội dung kinh tế của từng nghiệp vụ. Cuối cùng lấy số liệu trên các sổ Nhật ký chung để ghi vào Sổ Cái theo từng nghiệp vụ phát sinh.

Hệ thống sổ sách kế toán sử dụng

- Sổ Nhật ký chung
- Sổ Cái các TK 511, 632, 642, ...
- Sổ kế toán chi tiết: sổ chi tiết giá vốn hàng bán, sổ chi tiết bán hàng, ...

Trình tự ghi sổ

Sơ đồ 1.9. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký chung



Ghi chú:

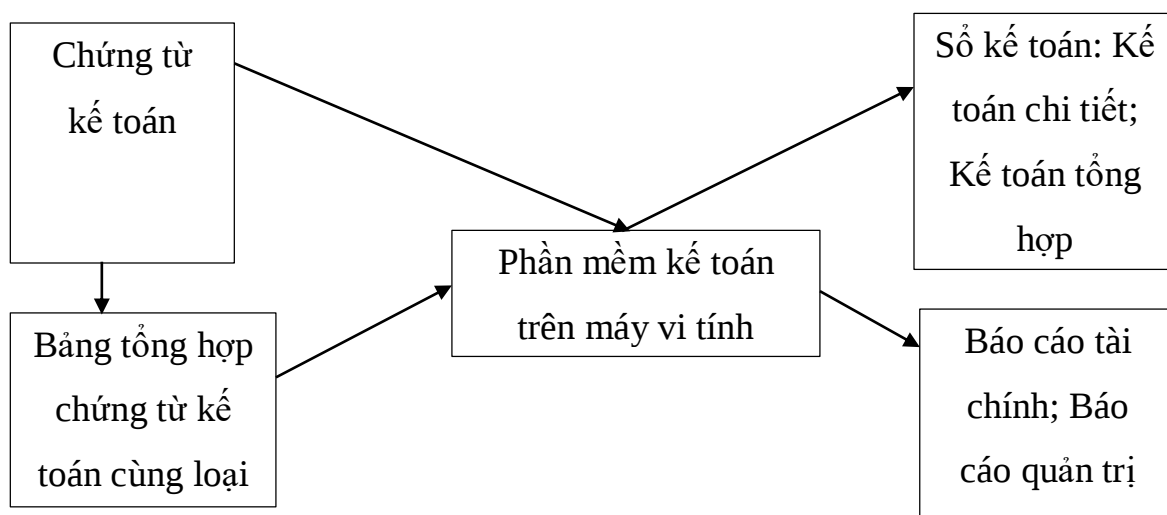
—————→ : Ghi hằng ngày

=====→ : Ghi cuối tháng, định kỳ

←-----→ : Đối chiếu, kiểm tra

1.3.3. Hình thức kế toán trên máy vi tính

Sơ đồ 1.10. Trình tự ghi sổ trên phần mềm kế toán



Kế toán máy là việc sử dụng phần mềm kế toán trên máy vi tính để ghi chép, theo dõi các nghiệp vụ kế toán thay vì thông qua sổ sách như trước đây. Phần mềm kế toán là một hệ thống được thiết kế dựa trên nguyên tắc của một trong bốn hình thức kế toán hay kết hợp giữa các hình thức kế toán quy định.

Phần mềm giúp mang lại các báo cáo tài chính, báo cáo chi tiết theo quy định hiện hành của kế toán doanh nghiệp dù không hiển thị đầy đủ quy trình ghi sổ kế toán.

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

Chương 2

THỰC TRẠNG KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH VẬN TẢI VÀ THƯƠNG MẠI DUY LONG

2.1. TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY TNHH VẬN TẢI VÀ THƯƠNG MẠI DUY LONG

2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của Công ty

- Tên công ty: Công ty trách nhiệm hữu hạn Vận tải và Thương mại Duy Long

- Giám đốc: Nguyễn Văn Mùi

- Điện thoại: 0965646372

- Địa chỉ trụ sở chính: Xóm I La Mai, Xã Ninh Giang, Huyện Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình

- Mã số thuế: 2700843009

- Vốn điều lệ: 600 triệu đồng

- Loại hình doanh nghiệp: Công ty TNHH 2 thành viên trở lên.

Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long được thành lập vào ngày 29/06/2017, chính thức đi vào hoạt động theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 2700843009 của Sở kế hoạch và đầu tư tỉnh Ninh Bình, với cơ cấu vốn bao gồm:

Bảng 2.1. Cơ cấu vốn góp Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long

Tên thành viên	Giá trị vốn góp (VNĐ)	Tỷ lệ (%)
NGUYỄN VĂN MÙI	400.000.000	66,667
ĐINH THỊ THÚY	100.000.000	16,667
NGUYỄN VĂN NGỌC	100.000.000	16,667

Trong suốt quá trình thành lập và hoạt động, Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long đã gặp phải không ít khó khăn, thách thức, để có thể tồn tại và đứng vững trên thị trường cạnh tranh ngày càng khốc liệt cũng như ứng biến kịp thời trong tình hình, điều kiện kinh tế mới hiện nay, đòi hỏi Công ty đã phải luôn nỗ lực, quyết tâm không ngừng để duy trì hoạt động kinh doanh. Cùng với đó là sự đồng tâm hợp tác giữa lãnh đạo và các công nhân viên tận

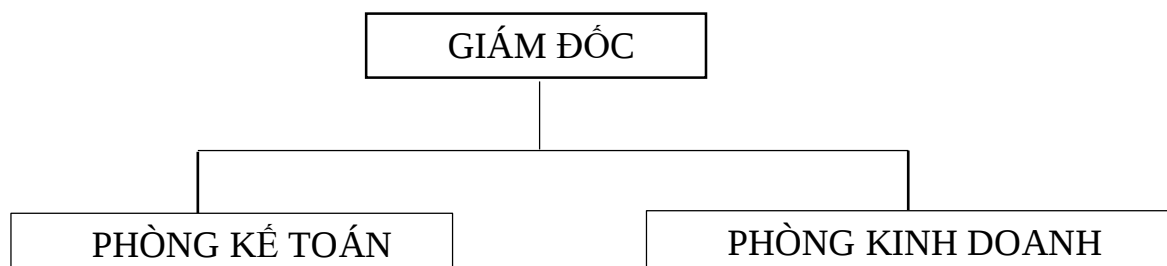
tuy đã giúp cho Công ty có thể phấn đấu vượt qua những giai đoạn khó khăn, trau dồi thêm nhiều bài học và kinh nghiệm quý giá, nhằm mong muốn hoạt động kinh doanh của Công ty có thể phát triển thuận lợi.

Với phương châm hoạt động hướng tới đáp ứng nhu cầu của khách hàng bằng cách đem lại những sản phẩm đạt chất lượng tốt với giá cả hợp lý, không ngừng học hỏi và cập nhật những sản phẩm mới phục vụ khách hàng. Đồng thời, Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long mong muốn thông qua hoạt động kinh doanh sẽ có thể góp một phần tâm sức vào công cuộc đổi mới, phát triển đất nước cũng như thúc đẩy nền kinh tế của tỉnh Ninh Bình.

2.1.2. Đặc điểm tổ chức bộ máy quản lý

Xuất phát từ đặc điểm là một Công ty nhỏ và vừa do đó tổ chức bộ máy quản lý của Công ty được bố trí đơn giản, hợp lý theo cấu trúc chức năng.

Sơ đồ 2.1. Tổ chức bộ máy quản lý của Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long



(Nguồn: Phòng kế toán công ty)

Mô hình cấu trúc chức năng hoặc dựa trên vai trò là một trong những cấu trúc tổ chức bộ máy quản lý phổ biến nhất. Mỗi một tổ chức được chia thành các phòng ban với nhiệm vụ và vai trò cụ thể. Cơ cấu này có sự lãnh đạo tập trung và phân cấp theo chiều dọc, xác định rõ vai trò, chức năng, công việc và quyền ra quyết định.

Trong đó:

Giám đốc: Là người toàn quyền quyết định mọi hoạt động SXKD và chịu trách nhiệm lãnh đạo, điều hành bộ máy quản lý và quá trình kinh doanh. Giám đốc phối hợp cùng các phòng ban để xác định mục tiêu, nguồn lực cho Công ty vào từng thời kỳ, cũng như đề ra các phương hướng, biện pháp lâu dài nhằm phát triển công ty.

Phòng kế toán:

- Quản lý, lưu trữ số liệu, chứng từ và sổ sách kế toán, chịu trách nhiệm quyết toán các nghiệp vụ kinh tế phát sinh.
- Giám sát tình hình tài chính công ty.
- Thiết lập sổ sách, chứng từ, báo cáo cần thiết, đúng với yêu cầu của Công ty cũng như kịp thời cho việc ra quyết định của giám đốc.

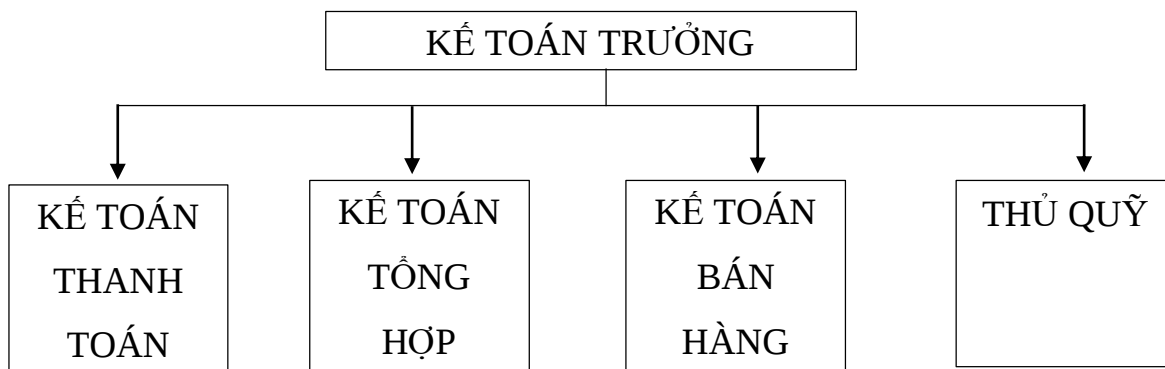
Phòng kinh doanh:

- Chịu trách nhiệm về đánh giá việc bán hàng để xây dựng kế hoạch bán hàng cũng như kế hoạch mua hàng hợp lý.
- Nghiên cứu, đánh giá thị trường để đề xuất những chiến lược kinh doanh mới cho Công ty.

2.1.3. Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán

Phòng kế toán nắm giữ vai trò rất quan trọng trong Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long. Ngoài trách nhiệm thực hiện các công việc liên quan đến tài chính, thực hiện theo đúng chế độ, chuẩn mực nhà nước ban hành thì bộ phận này còn phải đảm bảo tính chuyên môn nghiệp vụ và làm việc theo kế hoạch, hệ thống cụ thể.

Sơ đồ 2.2. Tổ chức bộ máy kế toán của Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long



Trong đó:

Kế toán trưởng:

- Là người tổ chức và hướng dẫn phòng kế toán hạch toán đúng với quy định hiện hành, giám sát và đôn đốc việc ghi chép nghiệp vụ, cẩn thận, trung thực, bảo quản chứng từ đầy đủ, đồng thời chịu trách nhiệm lập và gửi báo cáo đúng hạn.
- Ngoài ra, kế toán trưởng còn nắm giữ vai trò phối hợp các phòng ban để thiết lập hệ thống và quản lý thông tin chất lượng cao, giúp công ty bảo mật dữ

liệu, đồng thời đảm nhiệm cố vấn cho lãnh đạo xử lý tình hình tài chính khi gặp phải khó khăn.

Kế toán thanh toán:

- Có nhiệm vụ theo dõi chứng từ liên quan đến công nợ của từng khách hàng, quản lý các khoản thu, chi và quỹ tiền mặt của Công ty.
- Kiểm tra và xác nhận số tiền khách hàng đã thanh toán, định kỳ đối chiếu, lập bảng đối chiếu công nợ với khách hàng.

Kế toán tổng hợp:

- Quản lý dữ liệu và xuất hóa đơn, cuối tháng tập hợp số liệu, lập bảng phân bổ chi phí, tính khấu hao tài sản, các khoản trích theo lương, tính doanh thu và xác định kết quả kinh doanh, ...
- Kiểm tra lại tính chính xác, trung thực của các báo cáo trước khi được ký duyệt. Bảo quản, lưu trữ hồ sơ, tài liệu, số liệu kế toán – thống kê, thông tin kinh tế và cung cấp tài liệu cho các bộ phận có liên quan.

Kế toán bán hàng:

- Giám sát tình hình tiêu thụ, ghi chép và phân loại, quản lý hóa đơn bán hàng và các chứng từ liên quan.
- Cập nhật giá bán, theo dõi tình hình công nợ của khách hàng, cung cấp những thông tin cần thiết cho các bộ phận có liên quan và lập báo cáo kết quả bán hàng.

Thủ quỹ:

- Chịu quản lý ngân sách, thu chi, đảm bảo các khoản tiền được sử dụng một cách hợp lý và minh bạch.

2.1.4. Chính sách và hình thức kế toán

Chính sách kế toán Công ty áp dụng

Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long áp dụng chế độ kế toán theo Thông tư số 133/2016/TT-BTC ngày 26/08/2016 của Bộ tài chính.

- Hình thức ghi sổ kế toán: Hình thức Nhật ký chung
- Niên độ kế toán: Bắt đầu từ 01/01 và kết thúc vào 31/12 hằng năm
- Đơn vị tiền tệ sử dụng trong ghi chép kế toán: Việt Nam Đồng (VNĐ)
- Công ty hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên
- Giá xuất kho được tính theo phương pháp đích danh
- Nộp thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ

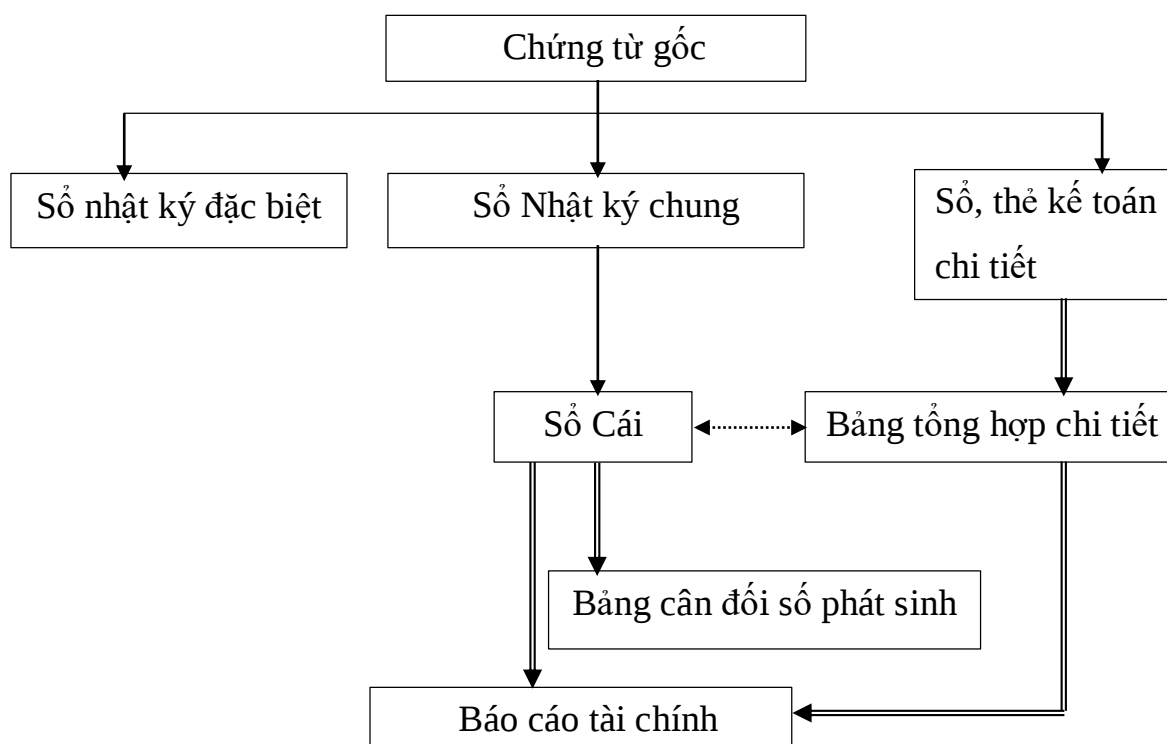
- TSCĐ được tính khấu hao theo phương pháp đường thẳng

Hình thức kế toán Công ty áp dụng

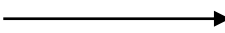
Đối với Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long hình thức kế toán được áp dụng tại Công ty là hình thức Nhật ký chung, theo hình thức này, các nghiệp vụ sẽ được thống kê theo trình tự thời gian vào Sổ Nhật ký chung, thuận tiện cho việc kiểm tra, đối chiếu từng nghiệp vụ kinh tế phát sinh. Tuy nhiên, một nghiệp vụ có thể sẽ bị ghi lại thêm một lần nữa vào Nhật ký chung do đó cần kiểm tra cẩn thận, loại bỏ nghiệp vụ bị trùng lặp trước khi phản ánh trên Sổ cái các tài khoản phù hợp.

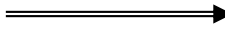
Cuối tháng (quý, năm), kế toán tiến hành đối chiếu, kiểm tra số liệu giữa Sổ Nhật ký chung, Sổ cái và các bảng tổng hợp chi tiết để lập Báo cáo tài chính.

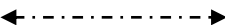
Sơ đồ 2.3. Trình tự ghi sổ kế toán tại Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long



Ghi chú:

Ghi hằng ngày: 

Ghi cuối tháng hoặc định kỳ: 

Đối chiếu, kiểm tra: 

Hệ thống báo cáo tài chính

- Bảng cân đối kế toán (Mẫu số F01 – DNN)
- Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh (Mẫu B02 – DNN)

- Bản thuyết minh báo cáo tài chính (Mẫu B09 – DNN)
- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ (Mẫu B03 – DNN)

Hệ thống sổ sách

- Sổ kế toán tổng hợp: Sổ Nhật ký chung (Mẫu số S03a – DNN), Sổ cái (Mẫu số S03b – DNN)
- Sổ kế toán chi tiết: sổ, thẻ kế toán chi tiết

Hệ thống chứng từ

- Phiếu thu (Mẫu số 01 – TT), Phiếu chi (Mẫu số 02 – TT)
- Phiếu nhập kho (Mẫu số 01 – VT), Phiếu xuất kho (Mẫu số 02 – VT)
- Hóa đơn GTGT
- Hóa đơn bán hàng

2.1.5. Tình hình kinh doanh của Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long những năm gần đây

Tình hình kinh doanh của Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long những năm gần đây được thể hiện với một số chỉ tiêu sau:

Bảng 2.2. Tình hình kinh doanh của Công ty các năm 2021-2022-2023

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	Chênh lệch năm 2022 với năm 2021		Chênh lệch năm 2023 với năm 2022	
				Số tuyệt đối	Số tương đối (%)	Số tuyệt đối	Số tương đối (%)
Tổng TS	12.456.986.006	11.901.674.335	11.009.607.021	(555.311.671)	(4.46)	(892.067.314)	(7.49)
Tổng NV	12.456.986.006	11.901.674.335	11.009.607.021	(555.311.671)	(4.46)	(892.067.314)	(7.49)
Vốn CSH	1.331.890.566	1.506.789.531	1.743.965.337	174.898.965	13.2	237.175.806	15.7
Doanh thu	7.659.676.807	7.991.556.472	8.432.167.002	331.879.665	4.34	440.610.530	5.52
LN trước thuế	428.763.078	585.487.614	929.177.023	156.724.536	36.55	343.689.409	36.55
Thuế TNDN	85.752.615	117.097.522	185.835.404	31.344.907	36.55	68.737.882	36.55
LN sau thuế	343.020.463	468.390.092	743.341.619	125.369.629	36.55	274.951.527	36.55
Số lao động	8	12	14	4	50	2	16.67
Thu nhập bình quân/người/tháng	6.000.000	6.500.000	6.500.000	500.000	8.34	0	0

(Nguồn: Phòng kế toán công ty)

Phân tích bảng: Tình hình kinh doanh của công ty những năm gần đây

Với chỉ tiêu tổng tài sản và tổng nguồn vốn trên bảng số liệu 2.2 có thể nhận thấy Công ty chưa sử dụng vốn một cách hiệu quả. Cụ thể, năm 2022 so với năm 2021, tổng tài sản và tổng nguồn vốn giảm 555.331.671 VNĐ tương đương với mức giảm là 4.46%, năm 2023 so với năm 2022 tiếp tục giảm 892.067.314 VNĐ tương đương với mức giảm 7.49%. Do đó, cần phải có những phương án để việc sử dụng vốn được tối ưu, hiệu quả.

Với chỉ tiêu doanh thu năm 2022 tăng 331.879.665 VNĐ so với năm 2021 (doanh thu tăng tương ứng với tỷ lệ tăng 4.34%). Lợi nhuận sau thuế tăng từ 343.020.463 VNĐ lên 468.390.092 VNĐ tương đương với mức tăng là 36.55%. Đối với năm 2023, doanh thu tăng 440.610.530 VNĐ so với năm 2022 (doanh thu tăng đạt mức 5.52%). Lợi nhuận sau thuế tăng từ 468.390.092 VNĐ lên 743.341.619 VNĐ tương đương với mức tăng là 36.55%. Có thể thấy, giai đoạn này tuy thị trường có nhiều sự cạnh tranh khốc liệt, đặc biệt là phải đối mặt với tình hình dịch bệnh căng thẳng, nhiều trở ngại nhưng Công ty vẫn đảm bảo được việc kinh doanh đem lại doanh thu tăng trong vòng 3 năm. Đồng thời, nhờ áp dụng tương đối tốt chính sách cắt giảm chi phí hoạt động để tăng lợi nhuận đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ cũng đã giúp cho Công ty cải thiện được tình hình tài chính.

Có thể nhận thấy, do tổ chức vận hành đơn giản kết hợp với quy mô nhỏ dẫn đến số lao động và thu nhập bình quân của Công ty từ năm 2021 đến năm 2023 đều tăng nhưng không đáng kể, số lao động chỉ tăng từ 2 đến 4 nhân viên và thu nhập bình quân cũng tăng thấp và thậm chí không tăng từ năm 2022 đến năm 2023.

2.2. ĐẶC ĐIỂM TỔ CHỨC CÔNG TÁC BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH VẬN TẢI VÀ THƯƠNG MẠI DUY LONG

2.2.1. Đặc điểm tiêu thụ hàng hóa, sản phẩm

Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long là một Công ty kinh doanh vật liệu xây dựng: cát, đá, gạch, xi măng,...trong đó gạch là mặt hàng được công ty bán ra nhiều nhất so với các mặt hàng còn lại, có thể thấy những hàng hóa, sản phẩm trên đóng vai trò vô cùng quan trọng để hoàn thiện cũng như quyết định tính chất lượng của một công trình xây dựng. Ngoài đóng vai

trò trung gian thương mại trong phân phối sản phẩm, hàng hóa đến tay người tiêu dùng, Công ty còn góp phần phục vụ cho ngành vận tải – một ngành mà có ý nghĩa đối với sự phát triển của các ngành sản xuất, dịch vụ khác.

Với sự nỗ lực, phấn đấu cùng việc đặt chất lượng sản phẩm lên hàng đầu, Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long đã và đang có được nhiều khách hàng tin tưởng trên địa bàn tỉnh Ninh Bình.

2.2.2. Phương thức bán hàng và phương thức thanh toán

2.2.2.1. Phương thức bán hàng

Công ty áp dụng phương thức bán buôn, đây là một phương thức giúp Công ty bán được hàng với số lượng lớn tại nhiều địa điểm, có khả năng mở rộng kinh doanh và giúp giảm bớt chi phí marketing và chăm sóc khách hàng (nếu có) trong tương lai.

- **Bán buôn hàng hóa qua kho:** Công ty sẽ mua hàng hóa về nhập kho sau đó xuất từ kho của Công ty cho người buôn dưới 2 hình thức:

+ *Hình thức giao hàng trực tiếp:* Người đại diện sẽ đến kho của Công ty để nhận, giao hàng trực tiếp cho bên mua. Sau khi bên mua nhận đủ hàng, thanh toán tiền hoặc chấp nhận nợ.

+ *Hình thức chuyển hàng:* Công ty sẽ chuyển hàng đến kho của bên mua.

- **Bán buôn hàng hóa không qua kho:** Công ty mua hàng không đưa về nhập kho mà chuyển thẳng trực tiếp cho bên mua.

2.2.2.2. Phương thức thanh toán

- **Thanh toán bằng tiền mặt:** Khi việc tiêu thụ được hoàn tất ngay sau khi giao hàng và nhận tiền thanh toán trực tiếp bằng tiền mặt, kế toán sẽ lập phiếu thu.

- **Thanh toán bằng chuyển khoản:** Khi đơn hàng bán ra cho bên mua có trị giá từ 20 triệu trở lên Công ty sẽ thu tiền qua tài khoản ngân hàng.

2.2.3. Phương pháp xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long

Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long áp dụng chế độ kế toán theo Thông tư số 133/2016/TT-BTC, do đó kết quả bán hàng của Công ty sẽ được xác định theo công thức sau:

$\text{Kết quả bán hàng} = \text{Lợi nhuận gộp về bán hàng} - \text{Chi phí QLKD}$
--

[2.1]

2.3. THỰC TRẠNG KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH VẬN TẢI VÀ THƯƠNG MẠI DUY LONG

2.3.1. Kế toán doanh thu bán hàng

2.3.1.1. Đặc điểm và điều kiện ghi nhận doanh thu bán hàng

Sản phẩm, hàng hóa tại Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long thuộc đối tượng chịu thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ, do đó doanh thu bán hàng được xác định như sau:

$$\text{DT bán hàng} = \text{Số lượng hàng bán} \times \text{Giá bán chưa thuế} \quad [2.2]$$

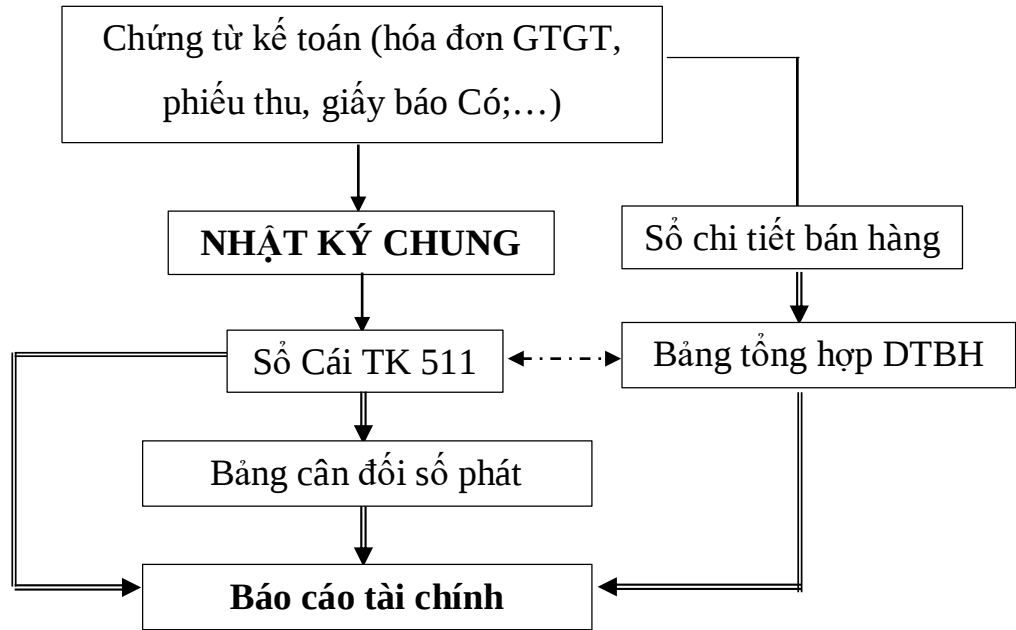
Doanh thu tại Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long được ghi nhận theo Chuẩn mực số 14 ban hành theo quyết định số 149/2001/QĐ-BTC ngày 31/01/2001 của Bộ Tài Chính: Khi Công ty đã giao hàng cho khách hàng, doanh thu sẽ được ghi nhận khi khách hàng thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán.

2.3.1.2. Tài khoản sử dụng và quy trình hạch toán

- **Tài khoản sử dụng:** Công ty sử dụng tài khoản TK 511- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ được chi tiết cho tài khoản cấp 2 là TK 5111 - Doanh thu bán hàng hóa.

- **Trình tự hạch toán:** Hàng ngày căn cứ vào các chứng từ liên quan đến nghiệp vụ bán hàng, kế toán tiến hành ghi sổ Nhật ký chung và sổ chi tiết doanh thu bán hàng theo từng mặt hàng và theo khách hàng. Sau đó, từ số liệu ghi trên sổ Nhật ký chung vào Sổ cái TK 511. Cuối tháng, kế toán căn cứ số liệu trên Sổ cái và các bảng tổng hợp chi tiết đã khớp đúng sẽ tiến hành lập các Báo cáo tài chính.

Sơ đồ 2.4. Quy trình ghi sổ doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ



Ghi chú:

Ghi hàng ngày: _____→
Ghi cuối tháng hoặc định kỳ: _____→
Đối chiếu, kiểm tra: _____↔

2.3.1.3. Chứng từ, sổ sách

Chứng từ sử dụng

- Hợp đồng, cam kết mua bán giữa hai bên
- Hóa đơn GTGT, hóa đơn bán hàng thông thường kèm phiếu XK
- Phiếu xuất kho
- Phiếu thu, giấy báo Có, ủy nhiệm thu, v...v

Sổ sách sử dụng

- Sổ Cái TK 511
- Sổ Nhật ký chung
- Sổ chi tiết bán hàng
- Bảng tổng hợp doanh thu bán hàng

Trích dẫn một số nghiệp vụ trong tháng 1/2024 như sau:

+ Ngày 12/1/2024, xuất bán 112.000 viên gạch Tuynel A0 giao Ninh Bình cho Công ty TNHH Thiên Phú. Đơn giá bán chưa thuế 1.000 (VAT 8%). Công ty đã nhận được giấy báo Có từ ngân hàng.

+ Ngày 12/1/2024, xuất bán 90.000 viên gạch đỏ 1 lỗ A0 cho Công ty TNHH Thiên Phú. Đơn giá bán chưa thuế 980 (VAT 8%). Công ty đã nhận được giấy báo Có từ ngân hàng.

Biểu 2.3. Đơn đặt hàng gạch Tuynel A0 từ Công ty TNHH Thiên Phú

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

ĐƠN ĐẶT HÀNG

Số: 02

Căn cứ theo hợp đồng số: 02/2024/HĐMB-TUYNEL-DL đã ký ngày 11 tháng 01 năm 2024

Căn cứ nhu cầu tiêu thụ gạch

CÔNG TY TNHH THIÊN PHÚ

Đại diện: Ông Đặng Đức Hiệp

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

STT	Chủng loại	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Ghi chú
1	Gạch Tuynel A0 giao Ninh Bình	112.000	1.000	112.000.000	CK
Tổng cộng		112.000	1.000	112.000.000	
Bằng chữ		Một trăm mười hai triệu đồng.			

Phương thức thanh toán: Chuyển khoản

Phương thức giao nhận hàng:

Chứng từ giao nhận được thể hiện bằng hóa đơn GTGT

Đề nghị cấp hàng từ ngày: 12/01/2024

Ninh Bình, ngày 12 tháng 01 năm 2024

CÔNG TY TNHH THIÊN PHÚ

CÔNG TY TNHH VẬN TẢI VÀ THƯƠNG

MẠI DUY LONG

(Xác nhận)

(Xác nhận)

Biểu 2.4. Đơn đặt hàng gạch đỏ 1 lỗ A0 từ Công ty TNHH Thiên Phú

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM					
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc					
ĐƠN ĐẶT HÀNG					
Số: 03					
Căn cứ theo hợp đồng số: 02/2024/HĐMB-TUYNEL-DL đã ký ngày 11 tháng 01 năm 2024					
Căn cứ nhu cầu tiêu thụ gạch					
CÔNG TY TNHH THIÊN PHÚ					
Đại diện: Ông Đặng Đức Hiệp					
Đặt hàng với chủng loại và số lượng hàng như sau:					
STT	Chủng loại	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Ghi chú
1	Gạch đỏ 1 lỗ A0	90.000	980	88.200.000	CK
Tổng cộng		90.000	980	88.200.000	
Bằng chữ		Tám mươi tám triệu hai trăm nghìn đồng.			
Phương thức thanh toán: Chuyển khoản					
Phương thức giao nhận hàng:					
Chứng từ giao nhận được thể hiện bằng hóa đơn GTGT					
Đề nghị cấp hàng từ ngày: 12/01/2024					
CÔNG TY TNHH THIÊN PHÚ			CÔNG TY TNHH VẬN TẢI VÀ THƯƠNG MẠI DUY LONG		
(Xác nhận)			(Xác nhận)		

Căn cứ từ các đơn đặt hàng 2 mặt hàng gạch Tuynel A0 giao Ninh Bình và gạch đỏ 1 lỗ A0 ngày 12/1/2024, kế toán tiến hành viết hóa đơn GTGT số 0000005 và hóa đơn GTGT số 0000006.

Biểu 2.5. Hóa đơn GTGT số 0000005

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG (VAT INVOICE) Bản thể hiện của hóa đơn điện tử (Electronic invoice display) Ngày (date) 12 tháng (month) 01 năm (year) 2024			Ký hiệu (Serial): 1C24TDL Số (No): 0000005		
Đơn vị bán hàng (Seller): CÔNG TY TNHH VẬN TẢI VÀ THƯƠNG MẠI DUY LONG Mã số thuế (Tax code): 2700843009 Địa chỉ (Address): Xóm I La Mai – Xã Ninh Giang – Huyện Hoa Lư – Tỉnh Ninh Bình Điện thoại (Tel): 02293632222 Fax: Website: Số Tài khoản (AC No): 48310000751177 Ngân hàng (Bank): BIDV Ninh Bình					
Họ tên người mua hàng (Customers name): Tên đơn vị (Comanys name): CÔNG TY TNHH THIÊN PHÚ Mã số thuế (Tax code): 2700277515 Địa chỉ (Address): Ngã ba Gián Khẩu, Gia Trấn, Gia Viễn, Tỉnh Ninh Bình Số Tài khoản (AC No): Ngân hàng (Bank): Hình thức thanh toán (Payment method): CK					
STT (No)	Tên hàng hóa, dịch vụ (Description)	Đơn vị tính (Unit)	Số lượng (Quanlity)	Đơn giá (Unit price)	Thành tiền (Amount)
1	2	3	4	5	6 = 4 x 5
1	Gạch Tuynel A0 Giao Ninh Bình	Viên	112.000	1.000	112.000.000
Thuế suất GTGT (VAT rate): 8%		Cộng tiền hàng (Total amount)			112.000.000
		Tiền thuế GTGT (VAT amount)			8.960.000
TỔNG TIỀN THANH TOÁN (Total payment)					120.960.000
Số tiền viết bằng chữ (Amount in words): Một trăm hai mươi triệu chín trăm sáu mươi 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)		
			✓ Được ký bởi CÔNG TY TNHH VẬN TẢI VÀ THƯƠNG MẠI DUY LONG Ngày ký: 12/01/2024		
Đơn vị cung cấp dịch vụ Hóa đơn điện tử: Tập đoàn công nghiệp – Viễn thông Quân đội (Viettel), MST: 0100109106 Tra cứu hóa đơn điện tử tại Website: https://invoice.viettel.vn/utilities/invoice-search. Mã số bí mật: 41WA0UAIFLADRA2. Mã của cơ quan thuế: 001D9FB599C60A4843B81B236AB6A6B2					

Biểu 2.6. Hóa đơn GTGT số 0000006

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG (VAT INVOICE) Bản thể hiện của hóa đơn điện tử (Electronic invoice display) Ngày (date) 12 tháng (month) 01 năm (year) 2024				Ký hiệu (Serial): 1C24TDL Số (No): 0000006	
Đơn vị bán hàng (Seller): CÔNG TY TNHH VẬN TẢI VÀ THƯƠNG MẠI DUY LONG Mã số thuế (Tax code): 2700843009 Địa chỉ (Address): Xóm I La Mai – Xã Ninh Giang – Huyện Hoa Lư – Tỉnh Ninh Bình Điện thoại (Tel): 02293632222 Fax: Website: Số Tài khoản (AC No): 48310000751177 Ngân hàng (Bank): BIDV Ninh Bình					
Họ tên người mua hàng (Customers name): Tên đơn vị (Comanys name): CÔNG TY TNHH THIÊN PHÚ Mã số thuế (Tax code): 2700277515 Địa chỉ (Address): Ngã ba Gián Khẩu, Gia Trán, Gia Viễn, Tỉnh Ninh Bình Số Tài khoản (AC No): Ngân hàng (Bank): Hình thức thanh toán (Payment method): CK					
STT (No)	Tên hàng hóa, dịch vụ (Description)	Đơn vị tính (Unit)	Số lượng (Quantity)	Đơn giá (Unit price)	Thành tiền (Amount)
1	2	3	4	5	6 = 4 x 5
1	Gạch đỏ 1 lỗ A0	Viên	90.000	980	88.200.000
Thuế suất GTGT (VAT rate): 8%			Cộng tiền hàng (Total amount)		88.200.000
			Tiền thuế GTGT (VAT amount)		7.056.000
TỔNG TIỀN THANH TOÁN (Total payment)					95.256.000
Số tiền viết bằng chữ (Amount in words): Một trăm hai mươi triệu chín trăm sáu mươi 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)		
				✓ Được ký bởi CÔNG TY TNHH VẬN TẢI VÀ THƯƠNG MẠI DUY LONG Ngày ký: 12/01/2024	
Đơn vị cung cấp dịch vụ Hóa đơn điện tử: Tập đoàn công nghiệp – Viễn thông Quân đội (Viettel), MST: 0100109106 Tra cứu hóa đơn điện tử tại Website: https://invoice.viettel.vn/utilities/invoice-search . Mã số bí mật: 41WA0UTNFLAQWA1. Mã của cơ quan thuế: 001D9FB599C60A4843B81B236AB6A6B2					

Căn cứ từ các chứng từ liên quan đến nghiệp vụ bán hàng ngày 12/1/2024: đơn đặt hàng, hóa đơn GTGT, giấy báo Có,.. kế toán tiến hành ghi sổ Nhật ký chung (biểu 2.7) dưới đây:

Biểu 2.7. Sổ Nhật ký chung

Đơn vị: Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long Địa chỉ: Xóm I, La Mai, Ninh Giang, Ninh Bình				Mẫu số S03a-DNN (Ban hành theo Thông tư số 133/2016/TT-BTC ngày 26/8/2016 của Bộ Tài chính)				
(Trích) SỔ NHẬT KÝ CHUNG Tháng 01 năm 2024								
<i>Đơn vị tính: đồng</i>								
Ngày tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi Sổ cái	Số thứ tự đồng	TK đối ứng	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày tháng					Nợ	Có
			Số trang trước chuyển sang					
05/01	PC02	05/01	Chi phí vận chuyển Công ty TNHH Thiên Phú	x		6421	2.000.000	
05/01	PC02	05/01	Chi phí vận chuyển Công ty TNHH Thiên Phú	x		133	200.000	
05/01	PC02	05/01	Chi phí vận chuyển Công ty TNHH Thiên Phú	x		111		2.200.000
...	...	...	...	...	...	...	...	...
12/01	HĐ00000005	12/01	Bán hàng cho Công ty TNHH Thiên Phú	x		131	120.960.000	
12/01	HĐ00000005	12/01	Bán hàng cho Công ty TNHH Thiên Phú	x		511		112.000.000
12/01	HĐ00000005	12/01	Bán hàng cho Công ty TNHH Thiên Phú	x		3331		8.960.000
12/01	HĐ00000006	12/01	Bán hàng cho Công ty TNHH Thiên Phú	x		131	95.256.000	
12/01	HĐ00000006	12/01	Bán hàng cho Công ty TNHH Thiên Phú	x		511		88.200.000
12/01	HĐ00000006	12/01	Bán hàng cho Công ty TNHH Thiên Phú	x		3331		7.056.000
12/01	PXK08	12/01	Giá vốn hàng bán	x		632	105.280.000	
12/01	PXK08	12/01	Giá vốn hàng bán	x		156		105.280.000
12/01	PXK09	12/01	Giá vốn hàng bán	x		632	83.250.000	

12/01	PXK09	12/01	Giá vốn hàng bán	x		156		83.250.000
13/01	BC03	13/01	Thu tiền bán hàng Công ty TNHH Thiên Phú	x		112	117.180.000	
13/01	BC03	13/01	Thu tiền bán hàng Công ty TNHH Thiên Phú	x		131		117.180.000
13/01	PNK12	13/01	Công ty TNHH Thiên Phú trả lại hàng	x		156	3.290.000	
13/01	PNK12	13/01	Công ty TNHH Thiên Phú trả lại hàng	x		632		3.290.000
13/01	HĐ24	13/01	Công ty TNHH Thiên Phú trả lại hàng	x		511	3.500.000	
13/01	HĐ24	13/01	Công ty TNHH Thiên Phú trả lại hàng	x		3331	280.000	
13/01	HĐ24	13/01	Công ty TNHH Thiên Phú trả lại hàng	x		131		3.780.000
...	...		...		...	...	...	...
24/01	PC04	24/01	Chi xăng xe lãnh đạo	x		6422	1.000.000	
24/01	PC04	24/01	Chi xăng xe lãnh đạo	x		133	100.000	
24/01	PC04	24/01	Chi xăng xe lãnh đạo	x		111		1.100.000
...	...	...	...	...	...	...	...	...
31/01	BTKH05	31/01	Khấu hao TSCĐ bộ phận bán hàng	x		6421	12.420.000	
31/01	BTKH05	31/01	Khấu hao TSCĐ bộ phận bán hàng	x		214		12.420.000
31/01	BTKH05	31/01	Khấu hao TSCĐ bộ phận QLDN	x		6422	17.120.000	
31/01	BTKH05	31/01	Khấu hao TSCĐ bộ phận QLDN	x		214		17.120.000
31/01	BTTL05	31/01	Lương nhân viên bán hàng	x		6421	45.543.102	
31/01	BTTL05	31/01	Lương nhân viên quản lý	x		6422	60.113.256	
31/01	BTTL05	31/01	Phải trả công nhân viên	x		334		105.656.358
31/01	BTTL05	31/01	Trích bảo hiểm nhân viên bán hàng	x		6421	10.702.629	
31/01	BTTL05	31/01	Trích bảo hiểm nhân viên quản lý	x		6422	14.126.606	
31/01	BTTL05	31/01	Trích bảo hiểm vào lương nhân viên	x		334	11.093.917	
31/01	BTTL05	31/01	Phải trả bảo hiểm trích nộp	x		338		35.923.152
31/01	PKC01	31/01	Kết chuyển chi phí thu mua hàng bán ra	x		632	35.200.000	
31/01	PKC01	31/01	Kết chuyển chi phí thu mua hàng bán ra	x		156		35.200.000

31/01	PKC02	31/01	Kết chuyển doanh thu bán hàng và CCDV	x		511	948.547.714	
31/01	PKC02	31/01	Kết chuyển doanh thu bán hàng và CCDV	x		911		948.547.714
31/01	PKC03	31/01	Kết chuyển giá vốn hàng bán	x		911	729.317.241	
31/01	PKC03	31/01	Kết chuyển giá vốn hàng bán	x		632		729.317.241
31/01	PKC04	31/01	Kết chuyển chi phí bán hàng	x		911	70.365.731	
31/01	PKC04	31/01	Kết chuyển chi phí bán hàng	x		6421		70.365.731
31/01	PKC05	31/01	Kết chuyển CP QLDN	x		911	92.659.862	
31/01	PKC05	31/01	Kết chuyển CP QLDN	x		6422		92.659.862
...	...	...	...	...	...	...	...	...
			Cộng chuyển sang trang sau	x		x		

- Sổ này có 03 trang, đánh số từ trang số 01 đến trang 03
- Ngày mở sổ: 01/01/2024

Ngày 31 tháng 01 năm 2024

Người ghi sổ
 (đã ký)

Kế toán trưởng
 (đã ký)

Giám đốc
 (đã ký)

Sau khi kế toán ghi sổ Nhật ký chung (biểu 2.8), căn cứ từ sổ Nhật ký chung kế toán tiến hành ghi số liệu vào Sổ Cái TK 511 để ghi nhận doanh thu bán hàng của Công ty.

Biểu 2.8. Sổ Cái TK 511

Đơn vị: Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long
Địa chỉ: Xóm I, La Mai, Ninh Giang, Ninh Bình

Mẫu số S03b - DNN
 (Ban hành theo Thông tư số
 133/2016/TT-BTC ngày
 26/8/2016 của Bộ Tài chính)

SỔ CÁI

(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)

Tháng 01 năm 2024

Tài khoản: Doanh thu bán hàng.

Số hiệu: 511

Đơn vị tính: đồng

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	NT		Trang Số	S T T đ ò n g		Nợ	Có
12/1	HĐ00000005	12/1	BH công ty TNHH Thiên Phú			131		112.000.000
12/1	HĐ00000006	12/1	BH công ty TNHH Thiên Phú			131		88.200.000
13/1	HĐ00000007	13/1	BH công ty TNHH Thiên Phú			131		132.300.000
13/1	HĐ24	13/1	Công ty TNHH Thiên Phú trả lại hàng			131	3.500.000	
...	...	...	...	...	...	...	...	...
15/1	HĐ00000008	15/1	BH công ty TNHH Thiên Phú			131		46.000.000
...	...	...	...	...	...	...	...	...
17/1	HĐ00000010	17/1	BH công ty TNHH Thiên Phú			131		17.000.000
...	...	...	...	...	...	...	...	...
31/1	PKC02	31/1	KC DTBH			911	948.547.714	
			Tổng PS				948.547.714	948.547.714

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

- Ngày mở sổ: 01/01/2024

Ngày 31 tháng 01 năm 2024

Người ghi sổ
(đã ký)

Kế toán trưởng
(đã ký)

Giám đốc
(đã ký)

Căn cứ từ các chứng từ đơn đặt hàng, giấy báo Có, hóa đơn GTGT, kế toán tiến hành ghi sổ chi tiết các mặt hàng, thông qua biểu 2.9 và biểu 2.10 sau:

Biểu 2.9. Sổ chi tiết bán hàng Gạch Tuynel A0 giao Ninh Bình

Đơn vị: Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long Địa chỉ: Xóm I, La Mai, Ninh Giang, Ninh Bình					Mẫu số S16 – DNN (Ban hành theo Thông tư số 133/2016/TT – BTC ngày 26/08/2016 của Bộ Tài chính)				
SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG Tên sản phẩm: Gạch Tuynel A0 giao Ninh Bình Tháng 01 năm 2024									
Ngày, tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Doanh thu			Các khoản tính trừ	
	Số hiệu	NT			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Thuế	Trả lại
A	B	C	D	E	1	2	3	4	5
12/1	HĐ0000005	12/1	BH Công ty TNHH Thiên Phú	131	112.000	1.000	112.000.000		
13/1	HĐ24	13/1	Công ty TNHH Thiên Phú trả lại hàng	131				280.000	3.5000.000
15/1	HĐ0000008	15/1	BH Công ty TNHH Thiên Phú	131	46.000	1.000	46.000.000		
17/1	HĐ0000010	17/1	BH Công ty TNHH Thiên Phú	131	17.000	1.000	17.000.000		
...	...	...	Cộng SPS		300.100	1.000	300.100.000	280.000	3.5000.000
			DTT		296.600	1.000	296.600.000		
			GVHB		296.600	940	278.804.000		
			Lãi gộp				17.796.000		
- Sổ này có ... trang, đánh số từ trang 01 đến trang ... - Ngày mở sổ: 01/01/2024									
Người lập biểu <i>(đã ký)</i>			Kế toán trưởng <i>(đã ký)</i>			Ngày 31 tháng 01 năm 2024 Người đại diện theo pháp luật <i>(đã ký)</i>			

Biểu 2.10. Sổ chi tiết bán hàng gạch đỏ 1 lỗ A0

Đơn vị: Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long Địa chỉ: Xóm I, La Mai, Ninh Giang, Ninh Bình					Mẫu số S16 – DNN (Ban hành theo Thông tư số 133/2016/TT – BTC ngày 26/08/2016 của Bộ Tài chính)				
SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG Tên sản phẩm: Gạch đỏ 1 lỗ A0 Tháng 01 năm 2024									
Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Doanh thu			Các khoản tính trừ	
	Số hiệu	NT			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Thuế	Trả lại
A	B	C	D	E	1	2	3	4	5
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
12/1	HĐ0000006	12/1	BH Công ty TNHH Thiên Phú	131	90.000	980	88.200.000		
13/1	HĐ0000007	13/1	BH Công ty TNHH Thiên Phú	131	135.000	980	132.300.000		
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
...	...	...	Cộng SPS		354.411	980	347.322.780		
			DTT		354.411	980	347.322.780		
			GVHB		354.411	925	327.830.175		
			Lãi gộp				19.492.605		

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

- Ngày mở sổ: 01/01/2024

Người lập biểu
(đã ký)

Kế toán trưởng
(đã ký)

Ngày 31 tháng 01 năm 2024
Người đại diện theo pháp luật
(đã ký)

Căn cứ dựa trên Sổ chi tiết các mặt hàng (biểu 2.9 và 2.10), cuối tháng kế toán tiến hành lập bảng tổng hợp doanh thu bán hàng. Bảng tổng hợp doanh thu sẽ được kế toán tiến hành kiểm tra, đối chiếu với sổ Cái TK 511.

Biểu 2.11. Bảng tổng hợp doanh thu bán hàng

Đơn vị: Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long

Địa chỉ: Xóm I, La Mai, Ninh Giang, Ninh Bình

BẢNG TỔNG HỢP DOANH THU

Tháng 1 năm 2024

Đơn vị tính: đồng

STT	TÊN HÀNG HÓA	SỐ LƯỢNG	ĐƠN GIÁ	THÀNH TIỀN
1	Gạch Tuynel A0 Giao Ninh Bình	296.600	1.000	296.600.000
2	Gạch đỏ 1 lỗ A0	354.411	980	347.322.780
...				
5	Gạch đặc cốt liệu	45.000	790	35.550.000
6	Gạch đặc Tuynel	16.900	990	16.731.000
	TỔNG:			948.547.714

Ngày 31 tháng 1 năm 2024

Người ghi sổ
(đã ký)

Kế toán trưởng
(đã ký)

2.3.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu bán hàng

Công ty áp dụng các khoản giảm trừ doanh thu theo Thông tư 133/2016/TT-BTC được quy định cụ thể như sau:

- Đối với chiết khấu thương mại và giảm giá trên hóa đơn, Công ty sẽ phát hành hóa đơn ghi rõ % chiết khấu trên hóa đơn theo quy định của Công ty, số tiền và đơn giá bán thể hiện trên hóa đơn sẽ là số tiền đã giảm trừ.

- Đối với chiết khấu thương mại và giảm giá hàng bán ngoài hóa đơn kế

toán phát hành hóa đơn riêng thể hiện khoản chiết khấu, giảm giá hàng hàng bán và tiến hành hạch toán ghi Nợ TK 511.

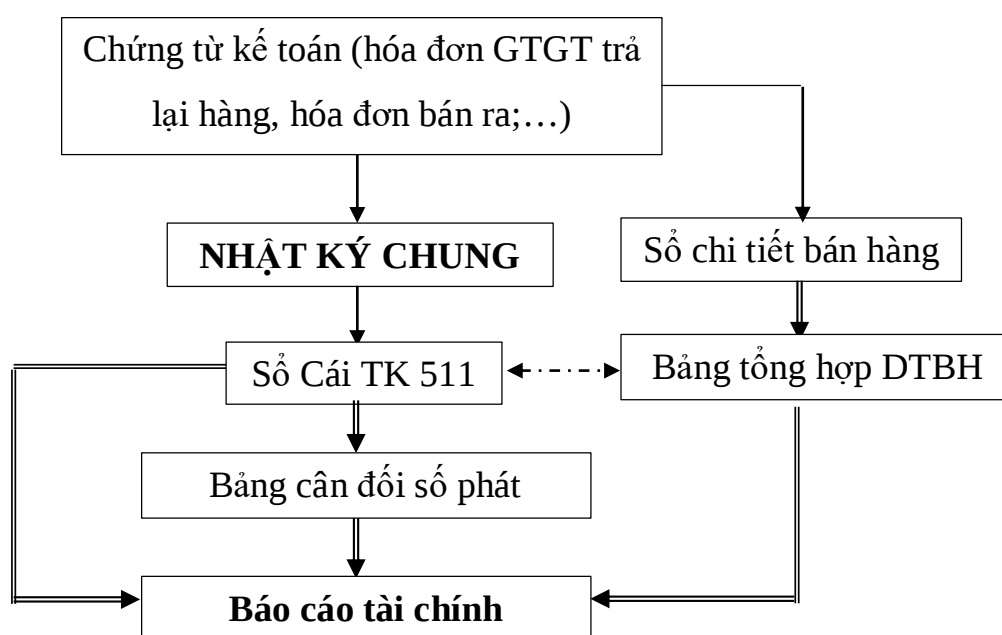
- Đối với hàng bán bị trả lại hai bán bán và mua sẽ tiến hành lập biên bản trả lại hàng, bên mua sẽ xuất hóa đơn trả lại hàng là căn cứ để kế toán Công ty ghi giảm giá vốn và doanh thu.

2.3.2.1. Tài khoản sử dụng và quy trình hạch toán

- **Tài khoản sử dụng:** TK 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ sẽ được dùng để phản ánh các khoản giảm trừ doanh thu.

- **Trình tự hạch toán:**

Sơ đồ 2.5. Quy trình ghi sổ các khoản giảm trừ doanh thu



Ghi chú:

Ghi hằng ngày: $\longrightarrow$

Ghi cuối tháng hoặc định kỳ: $\Longrightarrow$

Đối chiếu, kiểm tra: $\longleftrightarrow$

2.3.2.2. Chứng từ, sổ sách

Chứng từ bao gồm: Hợp đồng kinh tế, biên bản trả lại hàng hóa, biên bản giảm giá, phiếu nhập kho hàng trả lại, hóa đơn GTGT hàng trả lại, hóa đơn bán ra,...

Sổ sách kế toán bao gồm: Sổ chi tiết bán hàng TK 511, Sổ Nhật ký chung, Sổ Cái TK 511,...

Trích dẫn một số nghiệp trong tháng 1/2024 như sau: Trong tháng 1/2024, Công ty không phát sinh chiết khấu thương mại và giảm giá hàng bán mà chỉ phát sinh hàng bán bị trả lại.

+ Ngày 12/01/2024 Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long đã xuất bán cho Công ty TNHH Thiên Phú 112.000 viên gạch Tuynel A0, do hàng bán không đảm bảo phẩm chất, Công ty TNHH Thiên Phú yêu cầu trả lại số hàng là 3.500 viên, hai bên đã thỏa thuận trả lại hàng và tiến hành lập biên bản trả lại hàng. Trị giá vốn của 3.500 viên gạch trả lại là: 3.290.000

Kế toán bên mua là Công ty TNHH Thiên Phú tiến hành lập hóa đơn GTGT số 24 ngày 13/1/2024 cho số hàng bị trả lại. Kế toán Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long căn cứ từ hóa đơn GTGT trả lại hàng số 24 tiến hành ghi giảm doanh thu và nhập kho số hàng bị trả lại.

Biểu 2.12. Biên bản trả lại hàng

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

BIÊN BẢN TRẢ LẠI HÀNG HÓA

(Số: 01/2024/TLH – DL)

Căn cứ nghị định 123/2020/NĐ-CP ngày 19 tháng 10 năm 2020 quy định về hóa đơn chứng từ
Căn cứ Thông tư 78/2021/TT-BTC ngày 17 tháng 9 năm 2021 hướng dẫn thực hiện một số điều
của Luật Quản lý thuế, Nghị định 123/2020/NĐ-CP quy định về hóa đơn, chứng từ.

Hôm nay, ngày 13 tháng 01 năm 2024 hai bên chúng tôi gồm có:

Đơn vị bán hàng: CÔNG TY TNHH VẬN TẢI VÀ THƯƠNG MẠI DUY LONG

Mã số thuế: 2700843009

Địa chỉ: Xóm I La Mai, Ninh Giang, Hoa Lư, Ninh Bình

Đại diện: Ông Nguyễn Văn Mùi Chức vụ: Giám đốc

Đơn vị mua hàng: CÔNG TY TNHH THIÊN PHÚ

Mã số thuế: 2700277515

Địa chỉ: Ngã ba Gián Khẩu, Gia Trán, Gia Viễn, Ninh Bình

Đại diện: Ông Đặng Đức Hiệp Chức vụ: Giám đốc

Sau khi đã kiểm tra về chất lượng và mẫu mã của gạch Tuynel A0 giao Ninh Bình đã bàn giao
vào ngày 12/1/2024, theo hóa đơn số 0000005, ký hiệu 1C24TDL thì chúng tôi xác nhận rằng có
3.500 viên gạch không đảm bảo yêu cầu và kém chất lượng.

Do đó, hai bên chúng tôi thống nhất: Bên mua sẽ trả lại 3.500 viên gạch không đảm bảo chất
lượng này vào ngày 13 tháng 01 năm 2024.

- Số tiền trên hóa đơn trả lại hàng sẽ là căn cứ để bên mua căn trừ vào công nợ phải trả khi
thanh toán số tiền hàng đã mua vào ngày 12 tháng 01 năm 2024.

Hai bên chịu trách nhiệm kê khai đúng theo quy định của pháp luật về quản lý và phát hành hóa
đơn.

Biên bản này được lập thành 2 bản, có giá trị pháp lý như nhau, mỗi bên giữ 1 bản.

ĐẠI DIỆN BÊN MUA

(Đã ký)

ĐẠI DIỆN BÊN BÁN

(Đã ký)

Biểu 2.13. Hóa đơn GTGT trả lại hàng số 24

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG (VAT INVOICE) Bản thể hiện của hóa đơn điện tử (Electronic invoice display) Ngày (date) 13 tháng (month) 01 năm (year) 2024			Ký hiệu (Serial): 1C24TTP Số (No): 24		
Đơn vị bán hàng (Seller): CÔNG TY TNHH THIÊN PHÚ Mã số thuế (Tax code): 2700277515 Địa chỉ (Address): Ngã ba Gián Khẩu, Gia Trấn, Gia Viễn, Tỉnh Ninh Bình Điện thoại (Tel): 02293632222 Fax: Website: Số Tài khoản (AC No): Ngân hàng (Bank):					
Họ tên người mua hàng (Customers name): Tên đơn vị (Comanys name): CÔNG TY TNHH VẬN TẢI VÀ THƯƠNG MẠI DUY LONG Mã số thuế (Tax code): 2700843009 Địa chỉ (Address): Xóm I La Mai, Xã Ninh Giang, Huyện Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình Số Tài khoản (AC No): 48310000751177 Ngân hàng (Bank): BIDV Ninh Bình Hình thức thanh toán (Payment method): CK					
Người mua trả lại hàng không đảm bảo chất lượng ngày 12 tháng 01 năm 2024					
STT (No)	Tên hàng hóa, dịch vụ (Description)	Đơn vị tính (Unit)	Số lượng (Quanlity)	Đơn giá (Unit price)	Thành tiền (Amount)
1	2	3	4	5	6 = 4 x 5
1	Trả lại gạch Tuynel A0 Giao Ninh Bình	Viên	3.500	1.000	3.500.000
			Cộng tiền hàng (Total amount)		3.500.000
Thuế suất GTGT (VAT rate): 8%			Tiền thuế GTGT (VAT amount):		280.000
TỔNG TIỀN THANH TOÁN (Total payment)					3.780.000
Số tiền viết bằng chữ (Amount in words): Ba triệu bảy trăm tám mươi 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)		
Đã xác nhận					

Căn cứ từ hóa đơn GTGT trả lại hàng và phiếu nhập kho hàng bị trả lại (biểu 2.16), kế toán ghi sổ NKC (biểu 2.7), từ sổ NKC vào sổ Cái TK 511 và sổ Cái TK 632, căn cứ từ các chứng từ đã nêu trên kế toán tiến hành vào sổ chi tiết bán hàng (biểu 2.9) và sổ chi tiết giá vốn hàng bán (biểu 2.18).

2.3.3. Kế toán giá vốn hàng bán

2.3.3.1. Phương pháp tính giá vốn hàng bán tại Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long

Tại Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long, giá vốn hàng bán được tính theo công thức sau:

Trị giá vốn của hàng xuất kho bán trong kỳ	=	Trị giá mua thực tế của hàng xuất kho đã bán	+	Chi phí thu mua phân bổ cho toàn bộ mặt hàng	[2.3]
--	---	--	---	---	-------

Chi phí mua hàng phân bổ cho hàng hóa xuất bán	=	CP mua hàng PB cho hàng hóa đầu kỳ Trị giá mua của hàng tồn đầu kỳ	+	CP mua hàng hóa trong kỳ Trị giá mua của hàng nhập trong kỳ	x	Trị giá mua của HH xuất kho	[2.4]
--	---	--	---	--	---	--	-------

Trong đó: Trị giá mua thực tế được tính theo phương pháp đích danh phù hợp với đơn vị có ít mặt hàng như công ty.

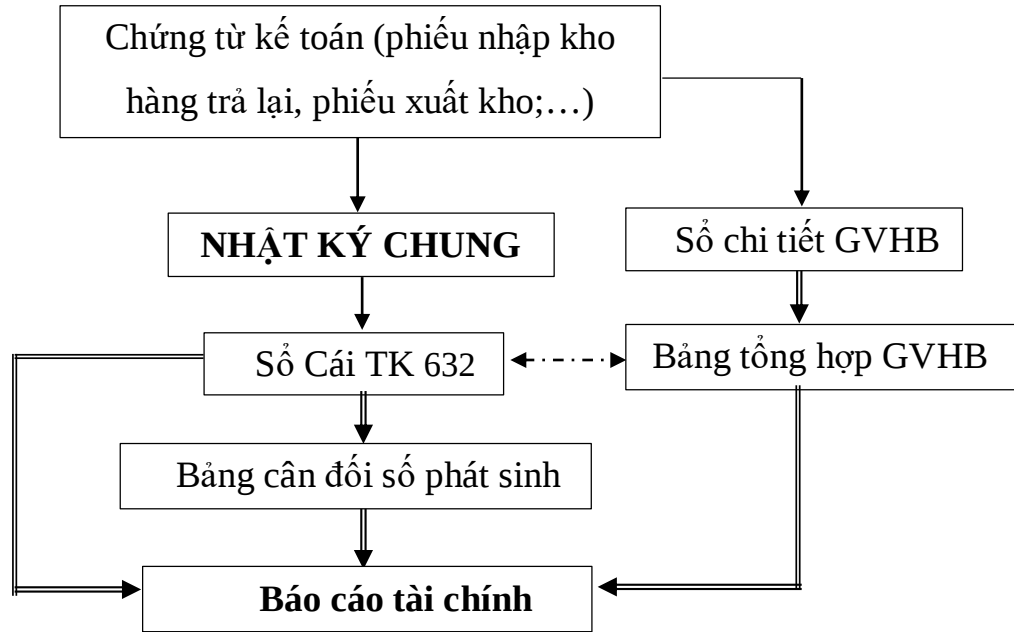
Kế toán kết hợp việc tính toán trên Excel và ghi chép, cập nhật số liệu chi tiết, theo dõi từng mặt hàng dựa vào mã kho, mã hàng cũng như theo dõi tình hình xuất – nhập – tồn, đảm bảo được việc tính giá hàng hóa trở nên dễ dàng hơn.

2.3.3.2. Tài khoản sử dụng và quy trình hạch toán

Tài khoản sử dụng: Là TK 632 được xác định khi hàng hóa được xác định là tiêu thụ.

Trình tự hạch toán: Hàng ngày từ các chứng từ liên quan, kế toán vào sổ Nhật ký chung và sổ chi tiết giá vốn hàng bán, sau đó từ sổ NKC để ghi sổ Cái TK 632. Cuối tháng, kế toán kiểm tra đối chiếu số liệu khớp đúng sẽ tiến hành lập Báo cáo kết quả bán hàng.

Sơ đồ 2.6. Quy trình ghi sổ giá vốn hàng bán



Ghi chú:

Ghi hàng ngày: 

Ghi cuối tháng hoặc định kỳ: 

Đối chiếu, kiểm tra: 

2.3.3.3. Chứng từ, sổ sách

Chứng từ bao gồm: Phiếu nhập kho, phiếu xuất kho, các bảng kê và bảng chứng từ liên quan đến nghiệp vụ bán hàng.

Sổ sách bao gồm: Sổ nhật ký chung, Sổ cái TK 632, Sổ chi tiết giá vốn hàng bán TK 632, Bảng tổng hợp giá vốn hàng bán.

Trích một số nghiệp vụ của Công ty trong tháng 01/2024:

+ Từ hóa đơn số 0000005 và hóa đơn số 0000006 ngày 12/01/2024, kế toán tiến hành viết phiếu xuất kho khi nhận lệnh xuất.

+ Ngày 13/1/2024 Công ty TNHH Thiên Phú trả lại hàng, kế toán Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long căn cứ từ hóa đơn GTGT trả lại hàng số 24 tiến hành ghi giảm doanh thu và nhập kho số hàng bị trả lại. Trị giá vốn của hàng bán trả lại ngày 13/1/2024 là 3.290.000.

Biểu 2.14. Phiếu xuất kho gạch Tuynel A0 giao Ninh Bình số 08

Đơn vị: Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long				Mẫu số 01-VT			
Địa chỉ: Xóm I, La Mai, Ninh Giang, Ninh Bình				(Ban hành theo Thông tư số 133/2016/TT-BTC ngày 26/08/2016 của Bộ tài chính)			
PHIẾU XUẤT KHO <i>Ngày 12 tháng 01 năm 2024</i> Số : 08							
- Họ và tên người nhận hàng: Nguyễn Minh Vượng Địa chỉ (bộ phận): Công ty TNHH Thiên Phú							
- Lý do xuất kho: Bán gạch Tuynel A0 giao Ninh Bình							
- Xuất tại kho (ngăn lô):Địa điểm: Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long							
STT	Tên, nhãn hiệu, quy cách, phẩm chất vật tư, DC, SP, HH	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Yêu cầu	Thực xuất		
A	B	C	D	1	2	3	4
1	Gạch Tuynel A0 Giao Ninh Bình	TUYA0	Viên	112.000	112.000	940	105.280.000
	Cộng	x	x	x	x	x	105.280.000
- Tổng số tiền (viết bằng chữ): Một trăm linh năm triệu hai trăm tám mươi nghìn đồng.							
- Số chứng từ gốc kèm theo:.....							
<i>Ngày 12 tháng 01 năm 2024</i>							
Người lập phiếu (<i>đã ký</i>)		Người nhận hàng (<i>đã ký</i>)		Thủ kho (<i>đã ký</i>)		Kế toán trưởng (<i>đã ký</i>)	

Căn cứ từ đơn đặt hàng của Công ty TNHH Thiên Phú ngày 12/1/2024 (biểu 2.3),
kế toán tiến hành viết phiếu xuất kho cho gạch Tuynel A0 giao Ninh Bình

Biểu 2.15. Phiếu xuất kho gạch đỏ 1 lỗ A0 số 09

Đơn vị: Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long	Mẫu số 01-VT						
Địa chỉ: Xóm I, La Mai, Ninh Giang, Ninh Bình	(Ban hành theo Thông tư số 133/2016/TT-BTC ngày 26/08/2016 của Bộ tài chính)						
PHIẾU XUẤT KHO							
Ngày 12 tháng 01 năm 2024							
Số : 09							
- Họ và tên người nhận hàng: Nguyễn Minh Vượng Địa chỉ (bộ phận): Công ty TNHH Thiên Phú							
- Lý do xuất kho: Bán gạch đỏ 1 lỗ A0							
- Xuất tại kho (ngăn lộ):Địa điểm: Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long							
STT	Tên, nhãn hiệu, quy cách, phẩm chất vật tư, DC, SP, HH	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Yêu cầu	Thực xuất		
A	B	C	D	1	2	3	4
1	Gạch đỏ 1 lỗ A0	DO1	Viên	90.000	90.000	925	83.250.000
	Cộng	x	x	x	x	x	83.250.000
- Tổng số tiền (viết bằng chữ): Tám mươi ba triệu hai trăm năm mươi nghìn đồng.							
- Số chứng từ gốc kèm theo:.....							
Ngày 12 tháng 01 năm 2024							
Người lập phiếu	Người nhận hàng	Thủ kho	Kế toán trưởng				
(đã ký)	(đã ký)	(đã ký)	(đã ký)				

Căn cứ từ đơn đặt hàng của Công ty TNHH Thiên Phú ngày 12/1/2024 (biểu 2.4), kế toán tiến hành viết phiếu xuất kho cho gạch đỏ 1 lỗ A0.

Biểu 2.16. Phiếu nhập kho hàng trả lại

Đơn vị: Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long				Mẫu 01 – VT			
Địa chỉ: Xóm I La Mai, Ninh Giang, Ninh Bình				(Ban hành theo Thông tư số 133/2016/TT – BTC ngày 26/08/2016 của Bộ Tài Chính			
PHIẾU NHẬP KHO Số: 12							
Nợ: 156 Có: 632							
Ngày 13 tháng 01 năm 2024							
Họ tên người giao hàng: Nguyễn Văn Hùng				Địa chỉ (bộ phận): Phòng vật tư			
Lí do nhập kho: Hàng bán bị trả lại							
Nhập tại kho: MN09				Địa điểm: Xóm I La Mai, Ninh Giang, Ninh Bình			
Số thứ tự	Tên, nhãn hiệu, quy cách, phẩm chất vật tư, dụng cụ, sản phẩm, hàng hóa	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Yêu cầu	Thực nhập		
A	B	C	D	1	2	3	4
1	Gạch Tuynel A0 giao Ninh Bình	TUYA0	Viên	3.500	3.500	940	3.290.000
...	...	...	...	...	...	...	...
	Cộng	x	x	3.500	3.500	940	3.290.000
Tổng số tiền (viết bằng chữ): Ba triệu hai trăm chín mươi nghìn đồng.							
Số chứng từ gốc kèm theo:							
Ngày 13 tháng 01 năm 2024							
Người lập phiếu (Đã ký)		Người giao hàng (Đã ký)		Thủ kho (Đã ký)		Kế toán trưởng (Hoặc bộ phận có nhu cầu nhập) (Đã ký)	

Căn cứ từ phiếu xuất kho (biểu 2.14. và 2.15.), phiếu nhập kho hàng trả lại (biểu 2.16.), kế toán ghi Sổ nhật ký chung (biểu 2.7) và sổ chi tiết giá vốn hàng bán các mặt hàng, đồng thời căn cứ từ số liệu của sổ Nhật ký chung để ghi Sổ cái TK 632 (biểu 2.17).

Biểu 2.17. Sổ Cái TK 632

Đơn vị: Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long
Địa chỉ: Xóm I La Mai, Ninh Giang, Ninh Bình

Mẫu số S03b - DNN
 (Ban hành theo Thông tư số
 133/2016/TT – BTC ngày
 26/08/2016 của Bộ Tài Chính)

SỔ CÁI

(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)

Tháng 01 năm 2024

Tài khoản: Giá vốn hàng bán

Số hiệu: 632

Đơn vị tính: đồng

NT ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệ u TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	NT		Trang Số	STT dòng		Nợ	Có
12/1	PXK08	12/1	BH công ty TNHH Thiên Phú			156	105.280.000	
12/1	PXK09	12/1	BH công ty TNHH Thiên Phú			156	83.250.000	
13/1	PXK10	13/1	BH công ty TNHH Thiên Phú			156	124.875.000	
13/1	PNK12	13/1	Nhập kho hàng trả lại ngày 12/1			156		3.290.000
...	...	...	...	...	...	...	...	...
15/1	PXK12	15/1	BH công ty TNHH Thiên Phú			156	43.240.000	
...	...	...	...	...	...	...	...	...
17/1	PXK15	15/1	BH công ty TNHH Thiên Phú			156	15.980.000	
...	...	...	...	...	...	...	...	...
31/1	PKC01	31/1	KC CP thu mua			156	35.200.000	
31/1	PKC02	31/1	KC GVHB			911		729.317.241
			Tổng PS				729.317.241	729.317.241

- Sổ này có...trang, đánh số từ trang số 01 đến trang...
 - Ngày mở sổ: 01/01/2024

Ngày 31 tháng 01 năm 2024

Người ghi sổ
 (đã ký)

Kế toán trưởng
 (đã ký)

Giám đốc
 (đã ký)

Biểu 2.18. Sổ chi tiết giá vốn hàng bán gạch Tuynel A0 giao Ninh Bình

Đơn vị: Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long
Địa chỉ: Xóm I, La Mai, Ninh Giang, Ninh Bình

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

SỔ CHI TIẾT GIÁ VỐN HÀNG BÁN

Tháng 01/2024

Tài khoản: 632

Đối tượng: Gạch Tuynel A0 giao Ninh Bình

Đơn vị tính: đồng

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số phát sinh		Số dư	
	SH	NT			Nợ	Có	N ợ	Có
A	B	C	D	E	1	2	3	4
			SD ĐK					
			SPS trong kỳ					
...	...	...	...	...	...	...	...	...
12/1	PXK08	12/1	BH công ty TNHH Thiên Phú	156	105.280.000			
13/1	PNK12	13/1	Công ty TNHH Thiên Phú trả lại hàng	156		3.290.000		
...	...	...	...	...	...	...	...	...
15/1	PXK10	15/1	BH công ty TNHH Thiên Phú	156	43.240.000			
...	...	...	...	...	...	...	...	...
17/1	PXK11	17/1	BH công ty TNHH Thiên Phú	156	15.980.000			
...	...	...	...	...	...	...	...	...
31/1	PKC03	31/1	KC GVHB	911		278.804.000		
			Cộng số PS	x	278.804.000		x	x
			SD CK	x			x	x

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

- Ngày mở sổ: 01/01/2024

Người lập biểu
(đã ký)

Kế toán trưởng
(đã ký)

Ngày 31 tháng 01 năm 2024
Người đại diện theo pháp luật
 (đã ký)

Biểu 2.19. Sổ chi tiết giá vốn hàng bán gạch đỏ 1 lỗ A0

Đơn vị: Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long Địa chỉ: Xóm I, La Mai, Ninh Giang, Ninh Bình					Mẫu số S19 - DNN (Ban hành theo Thông tư số 133/2016/TT-BTC ngày 26/8/2016 của Bộ Tài chính)			
SỔ CHI TIẾT GIÁ VỐN HÀNG BÁN Tháng 01/2024 Tài khoản: 632 Đối tượng: Gạch đỏ 1 lỗ A0								
Đơn vị tính: đồng								
NT GS	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số phát sinh		Số dư	
	SH	NT			Nợ	Có	Nợ	Có
A	B	C	D	E	1	2	3	4
			SD ĐK					
			SPS trong kỳ					
...	...	...	...	...	...	...	...	...
12/1	P XK09	12/1	BH công ty TNHH Thiên Phú	156	83.250.000			
13/1	P XK10	13/1	BH Công ty TNHH Thiên Phú	156	124.875.000			
...	...	...	...	...	...	...	...	...
31/1	PKC03	31/1	KC GVHB	911		327.830.175		
			Cộng số PS	x	327.830.175		x	x
			SD CK	x			x	x

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

- Ngày mở sổ: 01/01/2024

Người lập biểu
(đã ký)

Kế toán trưởng
(đã ký)

Ngày 31 tháng 01 năm 2024
Người đại diện theo pháp luật
(đã ký)

Từ sổ chi tiết giá vốn hàng bán các mặt hàng TK 632 (biểu 2.18 và 2.19), kế toán lập bảng tổng hợp giá vốn hàng bán thông qua biểu 2.20, kế toán căn cứ từ bảng tổng hợp giá vốn để đối chiếu, kiểm tra với sổ Cái TK 632 (biểu 2.17)

Biểu 2.20. Bảng tổng hợp giá vốn hàng bán

Đơn vị: Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long				
Địa chỉ: Xóm I, La Mai, Ninh Giang, Ninh Bình				
BẢNG TỔNG HỢP GIÁ VỐN HÀNG BÁN				
<i>Tháng 01/2024</i>				
STT	TÊN HÀNG HÓA	SỐ LƯỢNG	ĐƠN GIÁ	THÀNH TIỀN
1	Gạch Tuynel A0 Giao Ninh Bình	296.600	940	278.804.000
2	Gạch đỏ 1 lô A0	354.411	925	327.830.175
...				
5	Gạch đặc cốt liệu	45.000	730	32.850.000
6	Gạch đặc Tuynel	16.900	960	16.224.000
7	Chi phí thu mua phân bổ cho hàng hóa bán ra			35.200.000
	TỔNG:	x	x	729.317.241
<i>Ngày 31 tháng 01 năm 2024</i>				
Người lập phiếu		Kế toán trưởng		
<i>(đã ký)</i>		<i>(đã ký)</i>		

2.3.4. Kế toán chi phí quản lý kinh doanh

2.3.4.1. Nội dung chi phí quản lý kinh doanh tại Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long

Trong quá trình bán hàng và quản lý Doanh nghiệp công ty sẽ phát sinh một số chi phí thực tế như: chi phí chào hàng, hoa hồng bán hàng, tiền lương cho nhân viên bộ phận, các khoản trích theo lương, khấu hao TSCĐ dùng bộ phận bán hàng và bộ phận quản lý,...

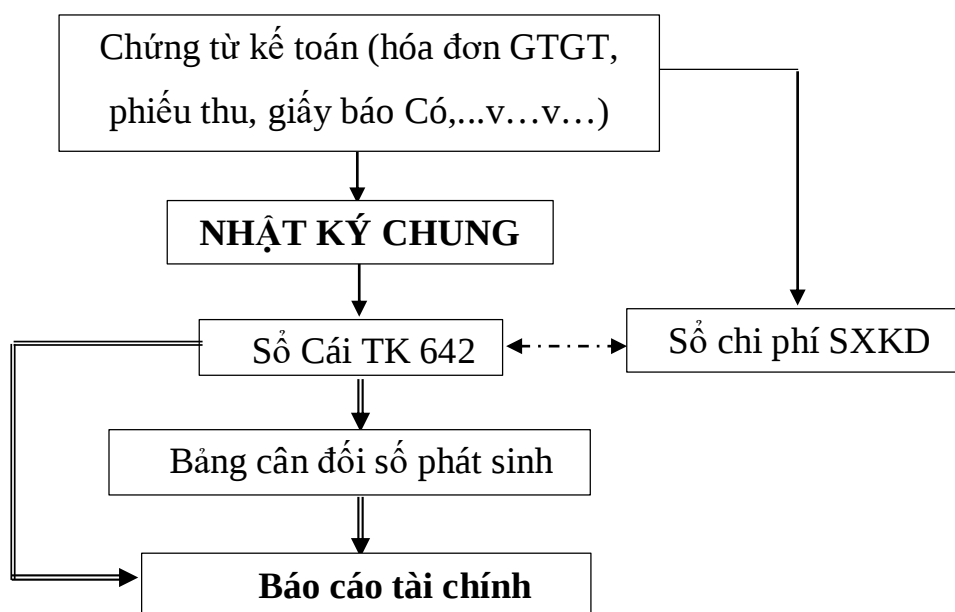
Trong đó, công ty áp dụng phương pháp đường thẳng cho việc tính khấu hao TSCĐ.

2.3.4.2. Tài khoản sử dụng và quy trình hạch toán

Tài khoản công ty sử dụng: Là tài khoản 6421 – chi phí bán hàng và tài khoản 6422 – chi phí quản lý Doanh nghiệp.

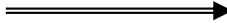
Trình tự hạch toán: Khi có nghiệp vụ kinh tế phát sinh liên quan đến chi phí BH và chi phí QLDN, dựa trên cơ sở chứng từ như: hóa đơn thuế GTGT, bảng phân bổ tiền lương và BHXH, bảng tính khấu hao TSCĐ, ... và tiến hành tập hợp phân loại chứng từ để ghi sổ Nhật ký chung và sổ chi phí sản xuất kinh doanh theo dõi tài khoản 6421 và 6422, cuối kỳ kết chuyển sang TK 911 để xác định kết quả kinh doanh.

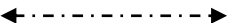
Sơ đồ 2.7. Quy trình ghi sổ chi phí quản lý kinh doanh



Ghi chú:

Ghi hằng ngày: 

Ghi cuối tháng hoặc định kỳ: 

Đối chiếu, kiểm tra: 

2.3.4.3. Chứng từ, sổ sách

Chứng từ sử dụng bao gồm: Hóa đơn, giấy báo Nợ, phiếu chi, Ủy nhiệm chi, bảng phân bổ tiền lương và bảo hiểm xã hội, bảng tính khấu hao TSCĐ,...

Sổ sách gồm: Sổ chi tiết chi phí sản xuất kinh doanh, Sổ nhật ký chung, Sổ cái TK 642.

Trích một số nghiệp vụ tháng 01/2024 như sau:

+ Ngày 05/1/2024, tổng phát sinh chi phí vận chuyển cho Công ty TNHH Thiên Phú là 2.200.000.

+ Ngày 24/01/2024, chi mua xăng xe đưa đón lãnh đạo tổng chi phí 1.100.000

Biểu 2.21. Phiếu chi số 02

Đơn vị: Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long

Địa chỉ: Xóm I, La Mai, Ninh Giang, Ninh Bình

Mẫu số S02 - TT

(Ban hành theo Thông tư số

133/2016/TT-BTC

ngày 26/8/2016 của Bộ Tài chính)

PHIẾU CHI

Số: 02

Nợ TK 6421, 133

Có TK 111

Người nhận tiền: Nguyễn Văn Phương

Địa chỉ: Phòng kinh doanh

Lý do chi: Chi vận chuyển công ty TNHH Thiên Phú

Số tiền: 2.200.000đ.(Viết bằng chữ): Hai triệu hai trăm nghìn đồng.

Kèm theo: chứng từ gốc

Đã nhận đủ số tiền: (Viết bằng chữ)

Ngày 05 tháng 01 năm 2024

Giám đốc

(đã ký)

Kế toán trưởng

(đã ký)

Thủ quỹ

(đã ký)

Người lập phiếu

(đã ký)

Người nhận tiền

(đã ký)

Biểu 2.22. Bảng phân bổ tiền lương và các khoản trích BHXH của công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long

BẢNG PHÂN BỐ TIỀN LƯƠNG VÀ BẢO HIỂM XÃ HỘI Số: 05 Tháng 01 năm 2024									
Đơn vị tính: đồng									
STT	Ghi Có TK ĐT sử dụng	TK 334 – Phải trả người lao động			TK 338 – Phải trả, phải nộp khác				
		Lương	Các khoản khác	Cộng Có TK 334	KPCĐ TK 3382 (2%)	BHXH TK 3383 (25, 5%)	BHYT TK 3384 (4, 5%)	BHTN TK 3385 (2%)	Cộng Có TK 338
1	TK 6421 – CP BH	42.000.000	3.543.102	45.543.102	910.862,04	7.970.042,85	1.366.293,06	455.431,02	10.702.629
2	TK 6422 – CP QLDN	56.000.000	4.113.256	60.113.256	1.202.256,12	10.519.819,8	1.803.397,68	601.132,56	14.126.606
3	Nợ TK 334	-	-	-	-	8.452.508,48	1.584.845,37	1.056.563,58	11.093.917
	Cộng	98.000.000	7.656.358	105.656.358	2.113.118,16	26.942.371,1	4.754.536,11	2.113.127,16	35.923.152
Người lập biểu (đã ký)					Ngày 31 tháng 01 năm 2024 Kế toán trưởng (đã ký)				

Biểu 2.23. Phiếu chi số 04

Đơn vị: Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long

Mẫu số 02 – TT

Địa chỉ: Xóm I La Mai, Ninh Giang, Ninh Bình

(Ban hành theo Thông tư số

133/2016/TT – BTC ngày

26/08/2016 của Bộ Tài Chính)

PHIẾU CHI

Ngày 24 tháng 01 năm 2024

Số: 04

Nợ TK 6422, 133

Có TK 111

Người nhận tiền: Nguyễn Trung Thuận

Địa chỉ: Phòng kinh doanh

Lý do chi: Chi xăng xe đưa đón lãnh đạo

Số tiền: 1.100.000đ. (Viết bằng chữ): Một triệu một trăm nghìn đồng.

Kèm theo: chứng từ gốc

Đã nhận đủ số tiền: (Viết bằng chữ)

Ngày 05 tháng 01 năm 2024

Giám đốc

Kế toán

Thủ quỹ

Người lập

Người nhận

trưởng

phiếu

tiền

(đã ký)

(đã ký)

(đã ký)

(đã ký)

(đã ký)

Biểu 2.24. Bảng tính khấu hao dùng cho bộ phận bán hàng

Đơn vị: Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long

Địa chỉ: Xóm I, La Mai, Ninh Giang, Ninh Bình

BẢNG TÍNH KHẤU HAO DÙNG CHO BỘ PHẬN BÁN HÀNG

Số 05

Tháng 01 năm 2024

Đơn vị tính: đồng

STT	Chứng từ		Tên, đặc điểm, ký hiệu TSCĐ	Nguyên giá	Số năm khấu hao	Số khấu hao tháng 01/2024
	Số hiệu	Ngày, tháng đưa vào sử dụng				
...	...	...	...	...	...	...
4	00310	08/03/2020	Máy photocopy D01	60.100.000	4	1.252.083
5	00617	05/03/2020	Xe ô tô – VT100a	332.000.000	8	3.458.334
...	...	...	...	...	...	...
7	00654	07/03/2020	Xe nâng	175.000.0000	5	3.084.000
...	...	...	...	...	...	...
			Tổng	511.000.000	X	12.120.000

Ngày 31 tháng 01 năm 2024

Người lập

(đã ký)

Kế toán trưởng

(đã ký)

Giám đốc

(đã ký)

Biểu 2.25. Bảng tính khấu hao dùng cho bộ phận quản lý Doanh nghiệp

Đơn vị: Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long

Địa chỉ: Xóm I, La Mai, Ninh Giang, Ninh Bình

BẢNG TÍNH KHẤU HAO DÙNG CHO BỘ PHẬN QLDN

Số 06

Tháng 01 năm 2024

Đơn vị tính: đồng

STT	Chứng từ		Tên, đặc điểm, ký hiệu TSCĐ	Nguyên giá	Số năm khấu hao	Số khấu hao tháng 01/2024
	Số hiệu	Ngày, tháng đưa vào sử dụng				
1	00098	08/03/2020	Máy photocopy D02	60.100.000	4	1.252.083
2	00167	05/03/2020	Xe ô tô – VT100b	332.000.000	8	3.458.334
...	...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...	...
			Tổng	511.000.000	X	17.420.000

Ngày 31 tháng 01 năm 2024

Người lập
(đã ký)

Kế toán trưởng
(đã ký)

Giám đốc
(đã ký)

Căn cứ từ các phiếu chi (biểu 2.21 và 2.23), bảng phân bổ tiền lương và bảo hiểm xã hội số 05 (biểu 2.22) và bảng tính khấu hao TSCĐ dùng cho các bộ phận (biểu 2.24 và biểu 2.25), kế toán vào Sổ nhật ký chung (biểu 2.7) và căn cứ từ Nhật ký chung để vào sổ cái TK 642 – Chi phí kinh doanh (biểu 2.26).

Biểu 2.26. Sổ cái TK 642

Đơn vị: Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long
Địa chỉ: Xóm I La Mai, Ninh Giang, Ninh Bình

Mẫu số S03b – DNN
 (Ban hành theo Thông tư số
 133/2016/TT – BTC ngày
 26/08/2016 của Bộ Tài Chính)

SỔ CÁI

(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)

Tháng 01 năm 2024

Tài khoản: Chi phí kinh doanh

Số hiệu: 642

Đơn vị tính: đồng

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		SH TK đối ứng	Số tiền	
	SH	NT		Trang Số	STT dòng		Nợ	Có
05/01	PC02	05/01	Chi vận chuyển			111	2.000.000	
...	...	...	...	...	..	..	...	...
24/01	PC04	24/01	Chi phụ cấp			111	1.000.000	
31/01	BPBTL 05	31/01	Lương trả CNV			334	105.656.358	
31/01	BPBTL 05	31/01	Các khoản TTL			338	24.829.235	
31/01	BTKH05	31/01	Khấu hao TSCĐ bộ phận bán hàng			214	12.120.000	
31/01	BTKH06	31/01	Khấu hao TSCĐ bộ phận QLDN			214	17.420.000	
31/01	PKT04	31/01	KC CP QLKD			911		163.025.593
			Tổng PS				163.025.593	

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

- Ngày mở sổ: 01/01/2024

Ninh Ninh, ngày 31 tháng 1 năm 2024

Người ghi sổ
(đã ký)

Kế toán trưởng
(đã ký)

Căn cứ từ các phiếu chi (biểu 2.21 và 2.23), bảng phân bổ tiền lương và bảo hiểm xã hội số 05 (biểu 2.22) và bảng tính khấu hao TSCĐ dùng cho các bộ phận (biểu 2.24 và biểu 2.25), kế toán vào sổ chi phí sản xuất kinh doanh các TK 6421, 6422.

Biểu 2.27. Sổ chi phí bán hàng

Đơn vị: Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long Địa chỉ: Xóm I, La Mai, Ninh Giang, Ninh Bình					Mẫu số S17 -DNN (Ban hành theo Thông tư số 133/2016/TT-BTC ngày 26/8/2016 của Bộ Tài chính)				
SỔ CHI PHÍ SẢN XUẤT KINH DOANH Tháng 01 năm 2024 Tài khoản: 6421 – Chi phí bán hàng									
NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Ghi nợ TK 6421				
	Số hiệu	Ngày tháng			Tổng số tiền	Chia ra			
						Chi vận chuyển	Lương	Các khoản trích theo lương	Khấu hao TSCĐ
			Dư đầu kỳ						
05/01	PC02	05/01	Chi vận chuyển cho công ty TNHH Thiên Phú	111	2.000.000	2.000.000			
31/01	BTTLH05	31/01	Lương trả công nhân viên	334	45.543.102		45.543.102		
31/01	BTTLH05	31/01	Các khoản trích theo lương	338	10.702.629			10.702.629	
31/01	BTKH05	31/01	Trích khấu hao TSCĐ	214	12.120.000				12.120.000
			Cộng số phát sinh		70.365.731	2.000.000	45.543.102	10.702.629	12.120.000
			Ghi Có TK 6421	911	70.365.731	2.000.000	45.543.102	10.702.629	12.120.000
			Dư cuối kỳ						

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

-Ngày mở sổ: 01/01/2024

Người lập
(đã ký)

Kế toán trưởng
(đã ký)

Ngày 31 tháng 01 năm 2024
Giám đốc
(đã ký)

Biểu 2.28. Sổ chi phí quản lý Doanh nghiệp

Đơn vị: Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long
Địa chỉ: Xóm I, La Mai, Ninh Giang, Ninh Bình

Mẫu số S17 - DNN
 (Ban hành theo Thông tư số 133/2016/TT-BTC
 ngày 26/8/2016 của Bộ Tài chính)

SỔ CHI PHÍ SẢN XUẤT KINH DOANH

Tháng 01 năm 2024

Tài khoản: 6422 – Chi phí quản lý doanh nghiệp

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Ghi nợ TK 6422				
	Số hiệu	Ngày tháng			Tổng số tiền	Chia ra			
						Lương	Phụ cấp	Các khoản trích theo lương	Khấu hao TSCĐ
			Dư đầu kỳ						
24/01	PC04	24/01	Chi xăng xe đưa đón lãnh đạo	111	1.000.000		1.000.000		
31/01	BTTLH05	31/01	Lương trả công nhân viên	334	60.113.256	60.113.256			
31/01	BTTLH05	31/01	Các khoản trích theo lương	338	14.126.606			14.126.606	
31/01	BTKH05	31/01	Trích khấu hao TSCĐ	214	17.420.000				17.420.000
			Cộng số phát sinh		92.659.862	60.113.256	1.000.000	14.126.606	17.420.000
			Ghi Có TK 6422	911	92.659.862	60.113.256	1.000.000	14.126.606	17.420.000
			Dư cuối kỳ						

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

-Ngày mở sổ: 01/01/2024

Người lập
(đã ký)

Kế toán trưởng
(đã ký)

Ngày 31 tháng 01 năm 2024
Giám đốc
(đã ký)

2.3.5. Kế toán xác định kết quả bán hàng

2.3.5.1. Nội dung kết quả bán hàng

Kết quả bán hàng của Công ty sẽ được xác định theo công thức sau:

Trong đó:

$$\text{DTT} = \text{Doanh thu BH} - \text{Các khoản giảm trừ DT} \quad [2.5]$$

$$\text{LN gộp} = \text{DTT} - \text{Giá vốn hàng bán}$$

$$\text{Kết quả BH} = \text{LN gộp về bán hàng} - \text{Chi phí quản lý kinh doanh} \quad [2.6]$$

Khi đã tính toán được các chỉ tiêu doanh thu thuần, giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng,...v...v...Kế toán căn cứ từ các phiếu kết chuyển vào sổ Nhật ký chung, từ sổ Nhật ký chung vào sổ Cái TK 911 để xác định kết quả kinh doanh.

- Từ số liệu tháng 1/2024 của Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long, kế toán tiến hành các bút toán kết chuyển sang TK 911 – xác định kết quả kinh doanh như sau: (ĐVT: đồng)

$$\begin{aligned} &+) \text{Kết chuyển doanh thu thuần} = \text{DT bán hàng} - \text{Các khoản GTDT} \\ &= 952.047.714 - 3.500.000 \\ &= 948.547.714 \end{aligned}$$

Định khoản: Nợ TK 911: 948.547.714

 Có TK 511: 948.547.714

+) *Tổng giá vốn hàng bán trong tháng 1 là: 729.317.241, bút toán kết chuyển giá vốn được thực hiện:*

Định khoản: Nợ TK 911: 729.317.241

 Có TK 632: 729.317.241

- Kế toán tập hợp chi phí phát sinh trong kỳ căn cứ từ sổ cái TK 6421, TK 6422 sau đó tiến hành kết chuyển chi phí sang TK 911.

+) *Kết chuyển chi phí bán hàng:*

Định khoản: Nợ TK 911: 70.365.731

 Có TK 6421: 70.365.731

+) *Kết chuyển CP quản lý doanh nghiệp:*

Định khoản: Nợ TK 911: 92.659.862

 Có TK 6422: 92.659.862

- Từ các số liệu trên, tính được kết quả bán hàng có lãi trong tháng 1/2024 của Công ty như sau:

$$948.547.714 - 729.317.241 - 70.365.731 - 92.659.862 = 56.204.880$$

2.3.5.2. Tài khoản sử dụng và quy trình hạch toán

Tài khoản sử dụng: Công ty sử dụng TK 911 để xác định kết quả kinh doanh.

Trình tự hạch toán: Từ các phiếu kết chuyển kế toán ghi Sổ nhật ký chung, từ Nhật ký chung kế toán vào sổ cái TK 911.

2.3.5.3. Chứng từ, sổ sách

Chứng từ sử dụng: Phiếu kết chuyển

Sổ sách sử dụng: Sổ nhật ký chung, Sổ cái TK 911, Báo cáo kết quả bán hàng.

Biểu 3.29. Phiếu kết chuyển chi phí thu mua phân bổ hàng hóa bán ra

Đơn vị: Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long			
Địa chỉ: Xóm I, La Mai, Ninh Giang, Ninh Bình			
PHIẾU KẾT CHUYỂN			
Số: 01			
Ngày 31 tháng 01 năm 2024			
Nội dung	TK đối ứng	Số phát sinh	
		Nợ	Có
1	2	3	4
Kết chuyển chi phí thu mua	632	35.200.000	
	156		35.200.000
Cộng		35.200.000	35.200.000
Người lập biểu (đã ký)		Kế toán trưởng (đã ký)	
		Ngày 31 tháng 01 năm 2024	

Biểu 2.30. Phiếu kết chuyển doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Đơn vị: Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long
Địa chỉ: Xóm I, La Mai, Ninh Giang, Ninh Bình

PHIẾU KẾT CHUYỂN

Số: 02

Ngày 31 tháng 01 năm 2024

Nội dung	TK đối ứng	Số phát sinh	
		Nợ	Có
1	2	3	4
Kết chuyển doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	511	948.547.714	
	911		948.547.714
Cộng		948.547.714	948.547.714

Người lập biểu
(đã ký)

Ngày 31 tháng 01 năm 2024
Kế toán trưởng
(đã ký)

Biểu 2.31. Phiếu kết chuyển giá vốn hàng bán

Đơn vị: Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long
Địa chỉ: Xóm I, La Mai, Ninh Giang, Ninh Bình

PHIẾU KẾT CHUYỂN

Số: 03

Ngày 31 tháng 01 năm 2024

Nội dung	TK đối ứng	Số phát sinh	
		Nợ	Có
1	2	3	4
Kết chuyển giá vốn hàng bán	911	729.317.241	
	632		729.317.241
Cộng		729.317.241	729.317.241

Người lập biểu
(đã ký)

Ngày 31 tháng 01 năm 2024
Kế toán trưởng
(đã ký)

Biểu 2.32. Phiếu kết chuyển chi phí bán hàng

Đơn vị: Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long Địa chỉ: Xóm I, La Mai, Ninh Giang, Ninh Bình			
PHIẾU KẾT CHUYỂN Số: 04 Ngày 31 tháng 01 năm 2024			
Nội dung	TK đối ứng	Số phát sinh	
		Nợ	Có
1	2	3	4
Kết chuyển chi phí bán hàng	911	70.365.731	
	6421		70.365.731
Cộng		70.365.731	70.365.731
Người lập biểu (đã ký)		Ngày 31 tháng 01 năm 2024 Kế toán trưởng (đã ký)	

Biểu 2.33. Phiếu kết chuyển chi phí QLDN

Đơn vị: Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long Địa chỉ: Xóm I, La Mai, Ninh Giang, Ninh Bình			
PHIẾU KẾT CHUYỂN Số: 05 Ngày 31 tháng 01 năm 2024			
Nội dung	TK đối ứng	Số phát sinh	
		Nợ	Có
1	2	3	4
Kết chuyển chi phí quản lý Doanh nghiệp	911	92.659.862	
	6422		92.659.862
Cộng		92.659.862	92.659.862
Người lập biểu (đã ký)		Ngày 31 tháng 01 năm 2024 Kế toán trưởng (đã ký)	

Từ các phiếu kết chuyển, kế toán ghi sổ Nhật ký chung (biểu 2.8) và từ số liệu của Nhật ký chung tiến hành ghi sổ Cái TK 911 để xác định kết quả bán hàng và lập Báo cáo kết quả bán hàng tháng 1/2024.

Biểu 2.34. Báo cáo kết quả bán hàng

Đơn vị: Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long

Địa chỉ: Xóm I, La Mai, Ninh Giang, Ninh Bình

BÁO CÁO KẾT QUẢ BÁN HÀNG

Tháng 01 năm 2024

Đơn vị tính: đồng

STT	Chỉ tiêu	Kỳ này
1	2	3
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	952.047.714
2	Hàng bán bị trả lại	3.500.000
3	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	948.547.714
4	Giá vốn hàng bán	729.317.241
5	Chi phí bán hàng	70.365.731
6	Chi phí quản lý doanh nghiệp	92.659.862
7	Lợi nhuận thuần từ hoạt động bán hàng	56.204.880

Ngày 31 tháng 01 năm 2024

Người lập biểu
(đã ký)

Kế toán trưởng
(đã ký)

Giám đốc
(đã ký)

Biểu 2.35. Sổ cái TK 911

Đơn vị: Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long
Địa chỉ: Xóm I La Mai, Ninh Giang, Ninh Bình

Mẫu số S03b – DNN
 (Ban hành theo Thông tư số
 133/2016/TT – BTC ngày
 26/08/2016 của Bộ Tài Chính)

SỔ CÁI

(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)

Năm 2024

Tài khoản: Xác định kết quả kinh doanh

Số hiệu: 911

Đơn vị tính: đồng

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		SH TK đối ứng	Số tiền	
	SH	NT		Trang Số	STT dòng		Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ					
			Số PS trong kỳ					
...	...	..	...	...	..	..	...	...
31/01	PKC02	31/01	KC doanh thu BH			511		948.547.714
31/01	PKC03	31/01	KC GVHB			632	729.317.241	
31/01	PKC04	31/01	KC CPBH			6421	70.365.731	
31/01	PKC05	31/01	KC CP QLDN			6422	92.659.862	
...	...	..	...	...	..	..	...	...
			Tổng phát sinh				964.167.130	964.167.130

Sổ này có trang đánh số từ trang 01 đến trang

-Ngày mở sổ: 01/01/2024

Người ghi sổ
(đã ký)

Kế toán trưởng
(đã ký)

Chương 3

MỘT SỐ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH VẬN TẢI VÀ THƯƠNG MẠI DUY LONG

3.1. ĐÁNH GIÁ VỀ THỰC TRẠNG KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH VẬN TẢI VÀ THƯƠNG MẠI DUY LONG

Để tồn tại trong nền kinh tế thị trường gay gắt, mỗi một Doanh nghiệp phải có những định hướng và đưa ra những quyết định đúng đắn nhằm duy trì, phát triển doanh nghiệp hoạt động bền vững, thu lại lợi nhuận cao, phát huy tốt nhất nguồn lực hiện có và tổ chức đội ngũ nhân viên với tinh thần trách nhiệm cao trong công việc. Đồng thời, phải tuân thủ cơ chế quản lý của nhà nước và nhạy bén trước sự đổi mới của nền kinh tế.

Qua khoảng thời gian thực tập tại Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long là một Công ty tuy có quy mô nhỏ và ít chủng loại hàng hóa nhưng lại được nhiều khách hàng tin tưởng lựa chọn để mua hàng và nhận thấy tổ chức công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty thực hiện đúng theo quy định, đảm bảo tuân thủ chế độ kế toán nhưng bên cạnh đó vẫn còn tồn tại nhiều mặt chưa được phù hợp.

Do đó, em xin được đưa ra một số nhận xét của bản thân với mong muốn góp phần hoàn thiện tổ chức công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long.

3.1.1. Ưu điểm

** Về tổ chức bộ máy quản lý*

- Với việc áp dụng cấu trúc chức năng vào tổ chức bộ máy quản lý đem lại ưu điểm về tính chuyên môn hóa. Đặc biệt là Công ty nhỏ với số lượng sản phẩm hạn chế nên áp dụng cấu trúc này.

- Nhân viên được phân nhóm theo bộ phận chức năng, theo kinh nghiệm và kỹ năng của họ do đó đạt được tính tập trung trong xử lý nghiệp vụ cùng với những mục tiêu và quy trình rõ ràng, nhanh chóng.

- Vai trò, trách nhiệm của từng bộ phận, phòng ban và của từng nhân viên là có định, tạo điều kiện cho việc giải trình công việc được diễn ra dễ dàng.

- Hệ thống phân cấp rõ ràng và minh mạch, công việc được đảm bảo do đó nhân viên có xu hướng gắn bó lâu dài với Công ty.

- Do các phòng ban đều nắm một vai trò và trách nhiệm cố định, điều này cũng đem lại ưu điểm vì hạn chế xảy ra tình trạng công việc bị trùng lặp.

**** Về tổ chức bộ máy kế toán***

- Do quy mô nhỏ và đặc điểm tổ chức đơn giản nên mô hình tổ chức kế toán tập trung giúp tổ chức bộ máy gọn nhẹ, dễ dàng vận hành được lựa chọn áp dụng tại Công ty. Với ưu điểm, giúp lãnh đạo nắm bắt nhanh chóng tình hình kinh tế trong đơn vị để đưa ra được những kế hoạch, sắp xếp phối hợp giữa việc và người hợp lý để đạt hiệu quả công tác kế toán tốt nhất.

- Mô hình kế toán tập trung còn giúp Công ty tối ưu chi phí, tiết kiệm thời gian. Quyền quyết định không có sự phân tán do tất cả các hoạt động kế toán được tập trung tại một phòng kế toán duy nhất nên khi có vấn đề phát sinh như xảy ra sự nhầm lẫn, công việc không đạt hiệu quả,..... thì sẽ được kiểm soát, điều chỉnh dễ dàng để đảm bảo quá trình vận hành được trơn tru theo một quy trình thống nhất.

**** Về phương pháp tính giá hàng hóa mua vào***

- Giá hàng hóa mua vào được tính bao gồm các chi phí vận chuyển, lưu kho, lưu bãi hợp lý, đảm bảo được việc đánh giá chính xác giá trị thực của hàng hóa và là cơ sở để tính giá xuất kho.

- Giá xuất kho được tính theo phương pháp đích danh, rất phù hợp với đặc điểm hàng hóa ít chủng loại tại công ty.

**** Về phương pháp kế toán hàng tồn kho***

- Công ty áp dụng phương pháp kê khai thường xuyên để hạch toán hàng tồn kho, phương pháp này kế toán sẽ phải ghi chép và phản ánh thường xuyên tình hình biến động tăng giảm về lượng nhập – xuất – tồn các loại hàng hóa vào các tài khoản và sổ sách, chứng từ. Do đó, giảm thiểu được tình trạng sai sót trong quá trình ghi chép và quá trình quản lý hàng hóa, công việc hạch toán được tiến hành dễ dàng, thuận tiện.

**** Về tổ chức chứng từ kế toán***

- Chứng từ được tổ chức hợp lý, hợp lệ theo đúng chế độ của Bộ tài chính ban hành. Mỗi một nghiệp vụ kinh tế phát sinh đều được phản ánh trên loại chứng từ phù hợp với yêu cầu và nguyên tắc quản lý chứng từ.

- Chứng từ của từng nghiệp vụ được sắp xếp theo trình tự thời gian và được phân loại phù hợp giúp kế toán dễ dàng tập hợp, đối chiếu, ghi sổ.

- Khâu luân chuyển chứng từ trong Công ty diễn ra linh hoạt đảm bảo được tính kịp thời, đầy đủ và chính xác.

*** Về hệ thống sổ sách, báo cáo kế toán và tài khoản sử dụng**

- Hệ thống sổ sách được sử dụng một cách khoa học, hợp lý, phản ánh được tình hình bán hàng của Công ty từ chi tiết đến tổng hợp một cách rõ ràng. Đặc biệt, với việc áp dụng hình thức ghi sổ Nhật ký chung đây là một hình thức rất dễ làm và đối chiếu, dễ kiểm tra và nắm bắt được tình hình tài chính.

- Các báo cáo được lập đúng hạn, các chỉ tiêu trên báo cáo được xác định chính xác và đúng với yêu cầu quản lý.

- Công ty sử dụng hệ thống tài khoản theo đúng quy định của Bộ tài chính, đồng thời liên tục cập nhật và vận dụng khi có sự thay đổi.

*** Về theo dõi tình hình công nợ**

- Ngoài các khách hàng thân quen và thanh toán tiền hàng ngay, Công ty đã theo dõi chi tiết đối với cả khách hàng nhận hàng trước khi thanh toán để việc theo dõi công nợ được rõ ràng, chính xác.

*** Về kế toán chi tiết bán hàng**

- Hạch toán kế toán bán hàng được đồng bộ và chặt chẽ từ kế toán chi tiết cho đến kế toán tổng hợp bán hàng. Kế toán bán hàng ghi chép rõ ràng và đầy đủ, chính xác mang lại hiệu quả tốt nhất trong công tác hạch toán.

- Các sổ chi tiết bán hàng theo mặt hàng hay sổ chi tiết bán hàng theo khách hàng được mở giúp cho việc quản lý đối tượng kế toán được tiến hành dễ dàng hơn.

3.1.2. Nhược điểm

*** Về chi phí thu mua**

- Công ty đã thực hiện phân bổ chi phí thu mua phân bổ cho toàn bộ hàng hóa bán ra trong kỳ, tuy nhiên chưa thực hiện phân bổ cho từng mặt hàng, dẫn đến việc khó khăn trong việc xác định kết quả bán hàng của từng mặt hàng.

*** Về tổ chức chứng từ, sổ sách**

- Mẫu sổ chi tiết giá vốn hàng bán chỉ cung cấp trị giá vốn của toàn bộ hàng hóa bán ra mà không cho biết số lượng, đơn giá dẫn đến việc quản lý giá vốn của từng mặt hàng còn chưa tốt.

- Báo cáo kết quả bán hàng Công ty đang sử dụng chung cho toàn bộ các mặt hàng, do đó chưa xác định được chính xác lợi nhuận bán hàng và hiệu quả kinh tế của từng hàng hóa đem lại.

- Bảng tính khấu hao được tính riêng cho 2 bộ phận bán hàng và quản lý Doanh nghiệp gây khó khăn cho việc lập Thuyết minh Báo cáo Tài chính.

- Tuy được phân loại hợp lý thuận tiện cho việc tập hợp, kiểm tra và đối chiếu nhưng khâu lưu trữ chứng từ chưa được đảm bảo, còn tình trạng chứng từ không được bảo quản cẩn thận dẫn đến một số chứng từ bị nhàu, rách.

- Kế toán không thường xuyên tiến hành ghi chép, vào sổ khi có nghiệp vụ kinh tế phát sinh dẫn đến tồn đọng, gây áp lực hoàn thành công việc vào cuối tháng, dễ gặp tình trạng thiếu sót nghiệp vụ do không tuân thủ nguyên tắc kế toán, độ tin cậy không cao.

**** Về công tác quản lý bán hàng***

- Công ty gặp khó khăn trong việc thu hồi công nợ khách hàng dù đã sử dụng qua một số biện pháp như: đàm phán, thương lượng, gửi email thông báo thanh toán công nợ, ... nhưng không đạt hiệu quả, dẫn đến tình trạng thu hồi vốn chậm.

- Chưa có nhiều chương trình, chính sách thu hút khách hàng, chưa mở rộng được địa bàn hoạt động kinh doanh nhằm thúc đẩy việc bán hàng và tìm kiếm khách hàng mới.

**** Về đội ngũ nhân viên***

- Dù đã có phần mềm kế toán FAO.BK hỗ trợ nhưng việc kế toán viên ứng dụng phần mềm còn chưa được hiệu quả do khả năng nắm bắt về công nghệ thông tin còn hạn chế, việc hạch toán thao tác qua Excel là chủ yếu dẫn đến nhiều khả năng sai sót và gây tốn thời gian.

3.2. PHƯƠNG HƯỚNG VÀ GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH VẬN TẢI VÀ THƯƠNG MẠI DUY LONG

3.2.1. Yêu cầu và phương hướng hoàn thiện

Với nền kinh tế thị trường sôi động và hội nhập hiện nay, yêu cầu không chỉ riêng đối với các Doanh nghiệp thương mại mà với tất cả các Doanh nghiệp cần phải có những định hướng riêng biệt, mới mẻ và mang tính đột phá. Đặc biệt chú trọng đến hoàn thiện công tác tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết

quả bán hàng vì thực hiện tốt công tác luân chuyển vốn kinh doanh rất quan trọng với Doanh nghiệp thương mại, nó mang tính quyết định đến khả năng mở rộng kinh doanh và làm tăng hiệu quả hoạt động của Doanh nghiệp. Do vậy, hoàn thiện công tác kế toán nói chung và kế toán bán hàng, xác định kết quả bán hàng nói riêng là một vấn đề rất cấp thiết, vì tiêu thụ sản phẩm là một khâu có vai trò quan trọng. Việc tiêu thụ diễn ra càng nhanh thì vốn thu hồi càng nhanh dẫn đến cần một công cụ quản lý kinh tế hiệu quả trong Doanh nghiệp thương mại là kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng. Thực hiện tốt công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng giúp nhà quản lý nắm bắt, đánh giá được các điểm mạnh và hạn chế trong kinh doanh, từ đó phân tích đưa ra được những kế hoạch đẩy mạnh hoặc một số giải pháp khắc phục cho Doanh nghiệp.

3.2.2. Giải pháp hoàn thiện

**** Hoàn thiện về sổ sách sử dụng***

- Để quản lý tốt giá vốn từng mặt hàng Công ty cần có biểu mẫu sổ chi tiết giá vốn hàng bán phù hợp với sổ chi tiết bán hàng, kế toán đơn vị có thể sử dụng mẫu sổ chi tiết giá vốn hàng bán tại (trang 88) sẽ dễ dàng theo dõi được đối tượng khách hàng, đồng thời quản lý chính xác hơn giá vốn của từng mặt hàng theo số lượng, đơn giá, thành tiền thay vì chỉ theo dõi mỗi trị giá của giá vốn hàng bán.

- Là doanh nghiệp thương mại do đó cần phân bổ chi phí thu mua cho từng loại sản phẩm, hàng hóa bán ra trong kỳ nhằm đáp ứng nhu cầu quản trị cũng như giúp xác định báo cáo kết quả bán hàng của từng mặt hàng. Với phương pháp này, Công ty nên áp dụng vì giá vốn và kết quả bán hàng của từng mặt hàng sẽ được xác định chính xác hơn. Vậy nên, để lập được báo cáo kết quả bán hàng cho từng mặt hàng (trang 89), kế toán cần:

****) Phân bổ chi phí mua hàng cho từng hàng hóa bán ra được xác định theo công thức sau:***

Chi phí mua hàng phân bổ cho hàng hóa i xuất bán	=	$\frac{\text{CP mua hàng PB cho hàng hóa i đầu kỳ} + \text{CP mua hàng hóa i trong kỳ}}{\text{Trị giá mua của HH i xuất kho}}$	x	Trị giá mua của HH i xuất kho	[3.1]
--	---	--	---	-------------------------------	-------

****) Phân bổ chi phí bán hàng, chi phí quản lý Doanh nghiệp cho từng mặt hàng . Doanh nghiệp có thể lựa chọn tiêu thức phân bổ theo Doanh thu của hàng hóa bán ra, như sau:***

CP bán hàng phân bổ cho mặt hàng i	=	$\frac{\text{CP bán hàng cần phân bổ}}{\text{Tổng doanh thu}}$	x	Doanh thu bán hàng i	[3.2]
------------------------------------	---	--	---	----------------------	-------

CP QLDN phân bổ cho mặt hàng i	=	$\frac{\text{CP QLDN cần phân bổ}}{\text{Tổng doanh thu}}$	x	Doanh thu bán hàng i	[3.3]
--------------------------------	---	--	---	----------------------	-------

****) Ví dụ với mặt hàng gạch Tuynel A0 giao Ninh Bình***

- Các thông tin, số liệu về các chi phí không được kế toán cung cấp đầy đủ, trong đó kết chuyển chi phí thu mua cho toàn bộ hàng bán ra tại Công ty là 35.200.000

- Giả sử kế toán áp dụng theo công thức [3.1], cho ra kết quả phân bổ chi phí thu mua đối với mặt hàng gạch Tuynel A0 giao Ninh Bình là 5.500.000

Mẫu sổ chi tiết giá vốn hàng bán phù hợp để thuận tiện theo dõi đối với mặt hàng gạch Tuynel A0 giao Ninh Bình có thể thay đổi như sau:

Đơn vị: Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long

Địa chỉ: Xóm I, La Mai, Ninh Giang, Ninh Bình

SỔ CHI TIẾT GIÁ VỐN HÀNG BÁN

Gạch Tuynel A0 giao Ninh Bình

Tài khoản: 632

Đơn vị tính: đồng

Chứng từ		Khách hàng	Diễn giải	TK đối ứng	Giá vốn		
NT	SH				Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
...	...	...	...	...	...	...	...
12/1	PXK08	Công ty TNHH Thiên Phú	Bán gạch Tuynel A0 giao Ninh Bình	156	112.000	940	105.280.000
...	...	...	...	...	...	...	...
13/1	PNK12	Công ty TNHH Thiên Phú	Hàng bán bị trả lại 12/1/2024	156	(3.500)	940	(3.290.000)
15/1	PXK10	Công ty TNHH Thiên Phú	Bán gạch Tuynel A0 giao Ninh Bình	156	46.000	940	43.240.000
17/1	PXK11	Công ty TNHH Thiên Phú	Bán gạch Tuynel A0 giao Ninh Bình	156	17.000	940	15.980.000
...	...	...	...	...	...	...	...
31/1	PKC01	KC CP thu mua		156			5.500.000
31/1	PKC03	KC giá vốn hàng bán		911			284.304.000
Cộng phát sinh trong kỳ					296.600	940	284.304.000

- Sổ này cótrang đánh số từ trang 01 đến trang....

- Ngày mở sổ: 01/01/2024

Ngày 31 tháng 01 năm 2024

Người ghi sổ
(đã ký)

Kế toán trưởng
(đã ký)

Giám đốc
(đã ký)

+ Phân bổ chi phí bán hàng đối với gạch Tuynel A0 giao Ninh Bình:

$$= (70.365.731/948.547.714) \times 296.600.000 = 22.002.557$$

+ Phân bổ chi phí QLDN đối với gạch Tuynel A0 giao Ninh Bình:

$$= (92.659.862/948.547.714) \times 296.600.000 = 28.973.677$$

*) Từ đây, suy ra kết quả bán hàng của mặt hàng Tuynel A0 giao Ninh Bình:

Lãi gộp = Doanh thu BH – Các khoản GTDT– (GVHB + Chi phí thu mua)

$$= 300.100.000 – 3.500.000 – (278.804.000 + 5.5000.000) = 12.296.000$$

Lợi nhuận = Lãi gộp – chi phí bán hàng – chi phí quản lý Doanh nghiệp

$$= 12.296.000 – 22.002.557 – 28.973.667 = -38.016.224$$

Đơn vị: Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long

Địa chỉ: Xóm I, La Mai, Ninh Giang, Ninh Bình

BÁO CÁO KẾT QUẢ BÁN HÀNG

Gạch Tuynel A0 giao Ninh Bình

Tháng 01 năm 2024

Đơn vị tính: đồng

STT	Chỉ tiêu	Kỳ này
1	2	3
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	300.100.000
2	Hàng bán bị trả lại	3.500.000
3	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	296.600.000
4	Giá vốn hàng bán	284.304.000
5	Chi phí bán hàng	22.002.557
6	Chi phí quản lý doanh nghiệp	28.973.667
7	Lợi nhuận thuần từ hoạt động bán hàng	(38.016.224)

Ngày 31 tháng 01 năm 2024

Người lập biểu

(đã ký)

Kế toán trưởng

(đã ký)

Giám đốc

(đã ký)

Qua số liệu tính toán trên, chứng tỏ mặt hàng gạch Tuynel A0 giao Ninh Bình không mang lại hiệu quả kinh tế, lãi mà Công ty có được trong tháng

1/2024 có được là từ các hàng hóa, sản phẩm khác đem lại. Vậy nên, Công ty cần xem xét lại phương án kinh doanh để điều chỉnh công tác kế toán bán hàng.

- Đối với bảng tính khấu hao TSCĐ, để khắc phục nhược điểm đã nêu ở trên, kế toán nên sử dụng mẫu S06 – DNN sau để tính và phân bổ khấu hao TSCĐ cho toàn công ty và thuận tiện cho việc lập thuyết minh BCTC vì hiện tại Công ty vẫn đang sử dụng mẫu tính Excel và phân bổ riêng cho 2 bộ phận bán hàng và quản lý Doanh nghiệp.

Đơn vị: Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long
Địa chỉ: Xóm I, La Mai, Ninh Giang, Ninh Bình

Mẫu số S06 - DNN
 (Ban hành theo Thông tư số 133/2016/TT-BTC
 ngày 26/8/2016 của Bộ Tài chính)

BẢNG TÍNH VÀ PHÂN BỐ KHẤU HAO TÀI SẢN CỐ ĐỊNH

Số 05

Tháng 01 năm 2024

Đơn vị tính: đồng

STT	Chỉ tiêu	Tỷ lệ khấu hao (%) hoặc thời gian SD	Nơi sử dụng Toàn doanh nghiệp		TK 6421 – Chi phí bán hàng	TK 6422 – Chi phí quản lý doanh nghiệp
			Nguyên giá tài sản cố định	Số khấu hao		
1	I) Số khấu hao trích tháng trước		4.671.002.000	15.000.000	6.000.000	9.000.000
2	II) Số khấu hao tài sản cố định tăng trong tháng		4.671.002.000	14.540.000	6.420.000	8.120.000
	- Xe ô tô – VT100a	8 năm	332.000.000	3.458.334	3.458.334	
	- Máy photocopy D01	4 năm	60.100.000	1.252.083	1.252.083	
	- Xe nâng	5 năm	175.000.000	3.084.000	3.084.000	
	- Xe ô tô – VT100b	8 năm	332.000.000	3.458.334		3.458.334
	- Máy photocopy D02	4 năm	60.100.000	1.252.083		1.252.083
	- ...	...	...	...	...	...
3	III) Số khấu hao tài sản cố định giảm trong tháng	-	-	-	-	-
4	IV) Số khấu hao trích tháng này (I + II – III)		4.671.002.000	29.540.000	12.420.000	17.120.000
	Cộng					

Người lập biểu
 (ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 01 năm 2024
 Kế toán trưởng
 (ký, họ tên)

*** Hoàn thiện về công tác thanh toán của khách hàng**

- Để hoàn thiện được công tác thanh toán của khách hàng cần có chính sách thanh toán cụ thể. Khi khách hàng thanh toán ngay hoặc thanh toán trước kỳ hạn thì nên áp dụng hưởng chiết khấu thanh toán đối với khách hàng, nếu thanh toán chậm khách hàng phải chịu lãi từ khoản nợ thanh toán quá hạn.

- Để thực hiện chiết khấu thanh toán, Công ty cần phải ghi rõ về chiết khấu thanh toán trong quy chế bán hàng.

Ví dụ: Trích dẫn ngày 12/1/2024, bán 112.000 viên gạch Tuynel A0 giao Ninh Bình cho Công ty TNHH Thiên Phú, tổng giá trị hợp đồng đã bao gồm VAT 8% là: $112.000 \times 1.08 = 120.960.000 \text{ VNĐ}$.

- Hình thức thanh toán được áp dụng: Chuyển khoản.

+) Đợt 1: Trong vòng 3 ngày kể từ sau khi ký hợp đồng, 25% tổng giá trị hợp đồng tương đương với 30.240.000 VNĐ sẽ được bên mua thanh toán chuyển khoản cho công ty.

+) Đợt 2: 75% tổng giá trị hợp đồng tương đương với 90.720.000 VNĐ sẽ được bên mua thanh toán chuyển khoản cho công ty trong vòng 30 ngày kể từ sau khi ký hợp đồng.

(Số tiền thanh trước hạn theo quy định trên hợp đồng là 89.720.000 VNĐ. Thanh toán đợt 2 trong thời hạn trước 15 ngày sẽ được hưởng chiết khấu thanh toán 2%, từ 15 đến 30 ngày sẽ được hưởng chiết khấu 1% trên số tiền thanh toán trước hạn)

- Như vậy, khách hàng thanh toán trước 15 ngày trong đợt 2 sẽ được hưởng số tiền là: $89.720.000 \times 2\% = 1.794.400 \text{ VNĐ}$

- Số tiền sẽ được hưởng khi thanh toán từ 15 đến 30 ngày của khách hàng là: $89.720.000 \times 1\% = 897.200 \text{ VNĐ}$

***) Kế toán tiến hành định khoản**

Nợ TK 635: Chiết khấu thanh toán cho khách hàng

Có TK 111,112: Nếu thanh toán cho khách hàng bằng tiền mặt, CK

Có TK 131: Nếu trừ vào công nợ

***) Cuối kỳ, kế toán kết chuyển TK 635 sang TK 911**

Nợ TK 911: Xác định kết quả kinh doanh

Có TK 635: Chiết khấu thanh toán cho khách hàng

Thực hiện được việc áp dụng chiết khấu thanh toán, sẽ giúp Công ty khuyến khích được khả năng thanh toán sớm của khách hàng thông qua tỷ lệ chiết khấu thanh toán phù hợp, đôi bên đều hưởng lợi, đặc biệt giúp Công ty thu hồi vốn sớm để tái đầu tư vào hoạt động sản xuất kinh doanh.

*** Hoàn thiện tổ chức chứng từ**

- Cần có phương pháp lưu trữ chứng từ đảm bảo hơn để tránh hư hỏng.
- Chứng từ của nghiệp vụ kinh tế khi phát sinh nên vào sổ chi tiết nhanh chóng để giảm áp lực công việc của kế toán vào cuối tháng và đem lại được kết quả chính xác, đầy đủ.

*** Hoàn thiện đội ngũ nhân viên**

- Cần được đào tạo mở rộng kỹ năng sử dụng các chương trình trên phần mềm kế toán cho kế toán viên vì đây là một kỹ năng cần thiết giúp cho kế toán viên giảm bớt sai sót, hoàn thành công việc nhanh chóng và tăng khả năng cung cấp số liệu chính xác, đồng thời giảm bớt được không gian lưu trữ cũng như tránh được việc chứng từ bị hư hỏng.

*** Hoàn thiện về ứng dụng kế toán máy**

- Mặc dù có phần mềm tại Công ty nhưng do kế toán thao tác Excel và copy sheet là chủ yếu dẫn đến tính hiệu quả không cao. Phần mềm tại Công ty tuy có tính ứng dụng nhưng khuyến khích nên sử dụng phần mềm kế toán MISA.

- Bởi MISA là phần mềm kế toán phổ biến với những tính năng tiện ích sau sẽ giúp đem lại hiệu quả trong công tác hạch toán:

- + Tính năng tự động đơn giản hóa giao diện, phù hợp với nhu cầu sử dụng. Ngoài ra, kế toán có thể tự thiết lập ẩn, hiện, sắp xếp lại các nghiệp vụ, chứng từ, báo cáo, v...v tùy vào mục đích.

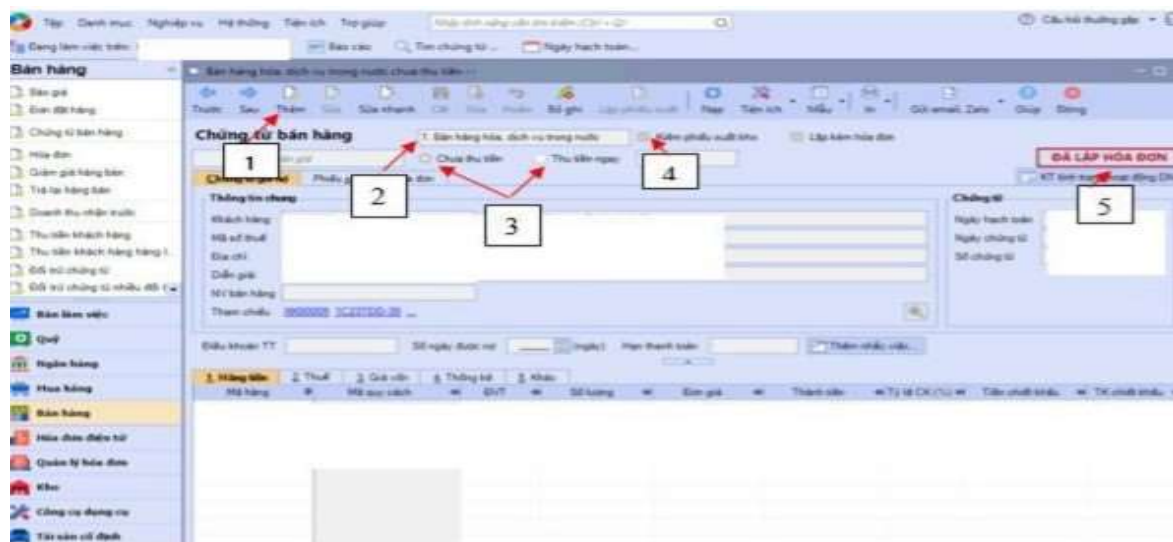
- + Với thanh công cụ tìm kiếm thông minh mọi nghiệp vụ lúc cần thiết.

- + Bổ sung chú thích hướng dẫn trên tất cả chức năng, tiện ích của phần mềm, giúp nắm bắt được cách sử dụng nhanh chóng. Ngoài ra, phần mềm còn đưa ra những gợi ý thông minh ngay khi nhập dữ liệu, kiểm tra báo cáo đảm bảo việc kế toán nhập dữ liệu đầy đủ, chính xác.

- + Lựa chọn được báo cáo yêu thích, tìm kiếm báo cáo thông minh giúp kế toán lựa chọn được mẫu báo cáo hay dùng, tiết kiệm được thời gian.

+ Đặc biệt, các nghiệp vụ kế toán trên MISA được thiết kế đơn giản, rút ngắn thời gian thao tác cho kế toán như: tính năng tạo mới dữ liệu, phân quyền sử dụng, thiết lập hệ thống tùy chọn,...v...v

*) Hướng dẫn thao tác hạch toán nghiệp vụ bán hàng trên phần mềm kế toán MISA AMIS:



Hình 3.1. Giao diện phân hệ bán hàng trên phần mềm MISA

- **Bước 1:** Đăng nhập phần mềm, tiến hành thiết lập danh mục cho khách hàng, nhân viên, vật tư, hàng hóa, kho, ...v...v, sau đó tiến hành nhập liệu về các số dư ban đầu.

+ Chọn phân hệ **“Danh mục”**, sau đó kế toán chọn **“Vật tư hàng hóa”** để tiến hành **“Thêm”** mã cho từng vật tư hàng hóa và mã kho, sau đó bấm **“Cất”**. Đối với mã khách hàng, cũng tiến hành tương tự.

+ Lưu ý với khai mã vật tư hàng hóa cần thêm thông tin ngầm định, nhập **“Kho ngầm định”** đã thêm tại mục **“Kho”** và nhập **“% thuế giá trị gia tăng”** của hàng hóa hóa đó, sau đó bấm **“Cất”**.

- **Bước 2:** Kế toán chọn phân hệ **“Bán hàng”**, chọn **“Thêm”** để nhập số liệu hạch toán những nghiệp vụ bán hàng phát sinh.

+ Kế toán chọn **“Bán hàng hóa trong nước”**, thêm những thông tin cụ thể về nghiệp vụ bán hàng phát sinh như: **“Chưa thu tiền”** hay **“Thu tiền ngay”** bằng tiền mặt hoặc chuyển khoản để nắm bắt được tình hình thanh toán của khách hàng.

+ Đồng thời khi lập chứng từ ghi nợ bán hàng, kế toán có thể lập chứng từ đi kèm theo như **“Kiểm phiếu xuất”** và **“Hóa đơn”**.

+ Nhập đầy đủ các mục hiển thị trên chứng từ, lưu ý nhập chính xác số, ký hiệu và ngày trên hóa đơn.

- **Bước 3:** Cũng tại phân hệ **“Bán hàng”**, kế toán cũng có thể lựa chọn **“Thêm”** đơn đặt hàng tại mục **“Đơn đặt hàng”** và thêm những nghiệp vụ phát sinh làm giảm trừ doanh thu tại mục **“Giảm giá hàng bán”** và **“Trả lại hàng bán”**.

- **Bước 4:** Tại phân hệ **“Báo cáo”**, kế toán có thể kiểm tra sổ sách một cách dễ dàng, nhanh chóng hơn khi lựa chọn sẵn những mẫu sổ, báo cáo yêu thích, thường xuyên sử dụng.

+ Khi muốn kiểm tra lại chứng từ trong sổ sách, kế toán chỉ cần bấm vào **“Sổ chứng từ”**, phần mềm sẽ giúp kế toán nhanh chóng xem lại được chứng từ đó.

*** Hoàn thiện kế toán quản trị**

- Ngoài kế toán tài chính, Công ty nên có kế toán quản trị vì kế toán quản trị có thể đưa ra những phân tích về số liệu kế toán cũng như các phương án kinh doanh và lựa chọn phương án nào sẽ đem lại hiệu quả kinh doanh tốt nhất. Đây là một hệ thống kế toán cần thiết để Công ty có thể phát triển bền vững trong tương lai.

*** Hoàn thiện chính sách bán hàng**

- Hoạt động kinh doanh trong nền kinh tế cạnh tranh buộc mỗi Doanh nghiệp cần nhạy bén để tồn tại bền vững. Do đó, Công ty phải thiết lập được mối quan hệ lâu bền giữa Công ty với các nhà cung cấp, với khách hàng cũ cũng như gìn giữ mối quan hệ với khách hàng mới, quan tâm hơn đến marketing về chiến lược giá, sản phẩm, v...v...

- Tình hình kinh tế hiện nay với xu thế hội nhập, do vậy cần có những phương án mở rộng địa bàn hoạt động kinh doanh và đa dạng hóa phương thức bán hàng khác, tìm kiếm thêm khách hàng lâu dài, đồng thời áp dụng các chương trình giảm giá, chiết khấu khi khách hàng mua số lượng hàng lớn,...

Do thời gian còn nhiều hạn chế, trên đây là một số ý kiến cá nhân của em với mong muốn được góp phần hoàn thiện thêm công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng cũng như thúc đẩy quá trình SXKD của Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long.

KẾT LUẬN

Có thể nói bán hàng và xác định kết quả bán hàng đóng một vai trò rất quan trọng trong mỗi Doanh nghiệp. Trong đó, kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng là một công cụ có đầy đủ kiến thức tổng hợp, am hiểu về lĩnh vực kinh tế và giúp nhà quản lý đưa ra được những quyết định góp phần vào chiến lược kinh doanh lâu dài của Doanh nghiệp. Do vậy, để Doanh nghiệp tồn tại và phát triển bền vững trong môi trường kinh tế gay gắt hiện nay thì công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng cần được tổ chức khoa học và hợp lý.

Qua quá trình học tập tại trường và thực tập tại Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long, em đã được tìm hiểu về quy mô, tổ chức hoạt động giữa các phòng ban và đặc điểm kinh doanh của Công ty, đặc biệt trong quá trình thực tập, hoàn thiện chuyên đề em đã được nghiên cứu sâu hơn về công tác bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty. Em đã tiếp thu, học hỏi được những ưu điểm mà Công ty có được, đây cũng là cơ sở để em vận dụng giữa kiến thức giảng đường và kiến thức tích lũy thực tiễn phục vụ cho công việc của bản thân sau khi ra trường. Nhận thấy trong quá trình thực tập tại Công ty, ngoài những ưu điểm, tích cực đáng học hỏi thì Công ty vẫn tồn tại một số mặt hạn chế, chưa hợp lý.

Do đó, em đã mạnh dạn lựa chọn đề tài “Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long” là đề tài để hoàn thành Khóa luận tốt nghiệp. Vì chưa có một đề tài kế toán nào viết về Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long, nên em cảm thấy đề tài mà mình lựa chọn là hữu ích cùng với những đề xuất, những ý kiến cá nhân, bản thân em rất mong muốn được góp phần hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng nói chung và tại Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long nói riêng.

Qua đây, em cũng xin phép được gửi lời cảm ơn chân tình đến (Cô) ThS. Đặng Thị Thu Hà – giảng viên hướng dẫn cùng các (thầy), cô giảng viên Khoa kinh tế đã tận tình chỉ bảo em và cảm ơn các (anh), chị kế toán viên tại Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long đã giúp đỡ em hoàn thành báo cáo chuyên đề thực tập cũng như bài Khóa luận tốt nghiệp.

Với kiến thức và năng lực còn nhiều hạn chế em rất mong nhận được ý kiến đóng góp từ quý (thầy) cô giáo và các bạn để bài Khóa luận này của em được hoàn chỉnh hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

Ninh Bình, ngày tháng 05 năm 2024

Giảng viên hướng dẫn

Sinh viên

ThS. Đặng Thị Thu Hà

Nguyễn Thị Mai Thao

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ tài chính (2016), *Thông tư 133/2016/TT-BTC ban hành Thông tư hướng dẫn chế độ kế toán doanh nghiệp nhỏ và vừa*, Hà Nội, hiệu lực thi hành từ ngày 26 tháng 8 năm 2016.
2. Đặng Thị Loan (2015), *Giáo trình kế toán tài chính trong các doanh nghiệp*, NXB Đại học Kinh tế quốc dân.
3. Phạm Thị Bích Ngọc (2014), *Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Doanh nghiệp tư nhân Thư Hiền*, Khóa luận tốt nghiệp, Trường Đại học Hoa Lư.
4. Trang web: www.webketoan.com, www.tailieu.vn,...
5. Lã Hữu Đức (2021), *Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH TM & DV Đại Phát*, Khóa luận tốt nghiệp, Trường Đại học Hoa Lư.
6. Đinh Thị Bích Phương (2017), *Thực trạng và giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại doanh nghiệp tư nhân Minh Dũng Sơn*, Khóa luận tốt nghiệp, Trường Đại học Hoa Lư.
7. Vũ Thị Thương (2020), *Thực trạng và giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB*, Khóa luận tốt nghiệp, Trường Đại học Hoa Lư.
8. Tài liệu của Công ty TNHH Vận tải và Thương mại Duy Long.
9. Tài liệu tham khảo khác...