

TRƯỜNG ĐẠI HỌC HOA LƯ
KHOA KINH TẾ

BÁO CÁO KẾT QUẢ THỰC HIỆN
ĐỀ TÀI NGHIÊN CỨU KHOA HỌC SINH VIÊN

THỰC TRẠNG KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH
KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY XĂNG DẦU
TRUNG LINH PHÁT

CHỦ NHIỆM ĐỀ TÀI: TRẦN THỊ MAI TRANG
LỚP: D13KT
NGÀNH: KẾ TOÁN

NINH BÌNH, 2023

TRƯỜNG ĐẠI HỌC HOA LƯ
KHOA KINH TẾ

BÁO CÁO KẾT QUẢ THỰC HIỆN
ĐỀ TÀI NGHIÊN CỨU KHOA HỌC SINH VIÊN

THỰC TRẠNG KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH
KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY XĂNG DẦU
TRUNG LĨNH PHÁT

Chủ nhiệm đề tài: TRẦN THỊ MAI TRANG

Các thành viên: PHẠM GIA PHONG

HÀ THÚY HIỀN

ĐINH THỊ NGÂN

Lớp: D13KT

Người hướng dẫn khoa học: ThS. HÀ THỊ MINH NGÀ

Xác nhận của giảng viên hướng dẫn

Chủ nhiệm đề tài

ThS. Hà Thị Minh Nga

Trần Thị Mai Trang

NINH BÌNH, 2023

MỤC LỤC

BẢNG CÁC KÝ HIỆU, CHỮ VIẾT TẮT.....	i
DANH MỤC SƠ ĐỒ.....	ii
DANH MỤC BẢNG BIỂU.....	iii
MỞ ĐẦU.....	1
CHƯƠNG 1: LÝ LUẬN CHUNG VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI.....	5
1.1. Tổng quan về hoạt động bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp thương mại.....	5
1.1.1. Khái niệm, bản chất của bán hàng.....	5
1.1.2. Vai trò, ý nghĩa của bán hàng trong doanh nghiệp thương mại.....	5
1.1.3. Đặc điểm các phương thức bán hàng.....	6
1.1.4. Đặc điểm các phương thức thanh toán.....	7
1.1.5. Xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp thương mại.....	8
1.2. Nội dung kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp thương mại.....	8
1.2.1. Nhiệm vụ, vai trò của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong các doanh nghiệp.....	8
1.2.2. Kế toán doanh thu bán hàng.....	9
1.2.2.1. <i>Nội dung kế toán doanh thu bán hàng</i>	9
1.2.2.2. <i>Chứng từ và tài khoản sử dụng</i>	10
1.2.2.3. <i>Trình tự hạch toán</i>	12
1.2.3. Kế toán giá vốn hàng bán.....	12
1.2.3.1. <i>Nội dung kế toán giá vốn hàng bán</i>	13
1.2.3.2. <i>Chứng từ và tài khoản sử dụng</i>	15
1.2.3.3. <i>Trình tự hạch toán</i>	15
1.2.4. Kế toán chi phí kinh doanh.....	17
1.2.4.1. <i>Kế toán chi phí bán hàng</i>	17

1.2.4.2.	Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp.....	20
1.2.5.	Kế toán xác định kết quả bán hàng.....	23
1.2.5.1.	Chứng từ và tài khoản sử dụng.....	25
1.2.5.2.	Trình tự hạch toán.....	26
1.3.	Các hình thức ghi sổ kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng	26
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY XĂNG DẦU TRUNG LINH PHÁT.....		27
2.1.	Tổng quan về Công ty xăng dầu Trung Linh Phát.....	28
2.1.1.	Quá trình hình thành và phát triển của Công ty.....	28
2.1.1.1.	Lịch sử hình thành và quá trình phát triển của Công ty.....	28
2.1.1.2.	Tình hình tài chính và kết quả kinh doanh của Công ty.....	30
2.1.2.	Đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.....	31
2.1.3.	Đặc điểm tổ chức quản lý của Công ty.....	32
2.1.4.	Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán tại Công ty.....	33
2.1.5.	Chế độ kế toán áp dụng tại Công ty.....	35
2.2.	Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty xăng dầu Trung Linh Phát.....	39
2.2.1.	Đặc điểm hoạt động bán hàng tại Công ty xăng dầu Trung Linh Phát....	39
2.2.2.	Kế toán doanh thu bán hàng	40
2.2.2.1.	Chứng từ và tài khoản sử dụng.....	41
2.2.2.2.	Quy trình ghi sổ.....	45
2.2.3.	Kế toán giá vốn hàng bán.....	48
2.2.3.1.	Chứng từ và tài khoản sử dụng.....	48
2.2.3.2.	Quy trình ghi sổ.....	49
2.2.4.	Kế toán chi phí kinh doanh.....	54
2.2.4.1.	Chứng từ và tài khoản sử dụng.....	54
2.2.4.2.	Quy trình ghi sổ.....	56
2.2.5.	Kế toán xác định kết quả bán hàng.....	62
2.2.5.1.	Chứng từ và tài khoản sử dụng.....	67

2.2.5.2. Quy trình ghi sổ.....	68
--------------------------------	----

CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY XĂNG DẦU TRUNG LINH PHÁT.....	72
--	-----------

3.1. Đánh giá đúng thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty xăng dầu Trung Linh Phát.....	72
---	----

3.2. Một số giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty xăng dầu Trung Linh Phát.....	74
--	----

3.3. Kết luận.....	76
--------------------	----

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

CHỮ VIẾT TẮT	DIỄN GIẢI
BHTN	Bảo hiểm thất nghiệp
BHYT	Bảo hiểm y tế
BTC	Bộ tài chính
CPBH	Chi phí bán hàng
CPQLDN	Chi phí quản lý doanh nghiệp
TK	Tài khoản
PKT	Phiếu kế toán

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Biểu 2.1. Bảng tình hình tài chính.....	30
Biểu 2.2. Đơn đặt hàng.....	42
Biểu 2.3. Hóa đơn GTGT.....	43
Biểu 2.4. Sổ chi tiết bán hàng.....	44
Biểu 2.5. Bảng tổng hợp doanh thu.....	45
Biểu 2.6. Sổ Nhật ký chung.....	46
Biểu 2.7. Sổ cái TK 511.....	47
Biểu 2.8. Phiếu xuất kho	50
Biểu 2.9. Sổ chi phí sản xuất kinh doanh.....	51
Biểu 2.10. Bảng tổng hợp giá vốn.....	52
Biểu 2.11. Sổ cái TK 632.....	53
Biểu 2.12. Phiếu chi	56
Biểu 2.13. Bảng phân bổ tiền lương.....	57
Biểu 2.14. Bảng phân bổ khấu hao.....	58
Biểu 2.15. Sổ chi phí sản xuất kinh doanh.....	59
Biểu 2.16. Sổ cái TK 6421.....	60
Biểu 2.17. Sổ cái TK 6422.....	61
Biểu 2.18. Phiếu kế toán 01.....	63
Biểu 2.19. Phiếu kế toán 02.....	64
Biểu 2.20. Phiếu kế toán 03.....	65
Biểu 2.21. Phiếu kế toán 04.....	66
Biểu 2.22. Sổ Nhật ký chung.....	69
Biểu 2.23. Sổ cái TK 911	70
Biểu 2.24. Báo cáo kết quả kinh doanh	71

DANH MỤC SƠ ĐỒ

Sơ đồ 1.1. Kế toán doanh thu bán hàng.....	12
Sơ đồ 1.2. Hạch toán giá vốn theo phương pháp kê khai thường xuyên.....	15
Sơ đồ 1.3. Hạch toán giá vốn theo phương pháp kiểm kê định kỳ.....	16
Sơ đồ 1.4. Kế toán chi phí bán hàng.....	20
Sơ đồ 1.5. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp.....	23
Sơ đồ 1.6. Kế toán xác định kết quả bán hàng.....	26
Sơ đồ 1.7. Sơ đồ trình tự ghi sổ theo hình thức nhật ký chung.....	27
Sơ đồ 2.2. Sơ đồ tổ chức bộ máy quản lý của Công ty xăng dầu Trung Linh Phát	32
Sơ đồ 2.3. Sơ đồ bộ máy kế toán của Công ty xăng dầu Trung Linh Phát.....	34
Sơ đồ 2.4. Trình tự hạch toán theo hình thức NKC	38

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Đứng trước xu hướng phát triển không ngừng của kinh tế thế giới, Việt Nam cũng đang nỗ lực hết mình để xây dựng nền kinh tế phát triển, nâng cao hiệu quả trong hoạt động đối ngoại và hội nhập quốc tế. Các doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển trong môi trường kinh tế đầy biến động và thách thức như hiện nay đòi hỏi các doanh nghiệp phải không ngừng phấn đấu, tăng cường năng lực sản xuất kinh doanh. Khẳng định vị thế trên thị trường và nhất định phải có phương án kinh doanh đạt hiệu quả kinh tế đồng thời đối mặt với hàng loạt rủi ro, thách thức, các vấn đề phát sinh trong quá trình hoạt động kinh doanh để đảm bảo sự tồn tại cũng như mục tiêu tồn tại của mình.

Có thể nói, hầu hết các doanh nghiệp tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh đều nhằm vào một mục tiêu chủ yếu là tối đa hoá lợi nhuận. Để đạt được mục tiêu đó, doanh nghiệp cần xây dựng một phương pháp bán hàng hiệu quả và hợp lí, bên cạnh đó phải tiết kiệm chi phí, nâng cao chất lượng sản phẩm và phải thường xuyên ghi chép mọi hoạt động của doanh nghiệp. Để thực hiện được điều này, các doanh nghiệp cần tổ chức tốt công tác kế toán của mình. Vì đó là một trong những yếu tố quan trọng quyết định kế toán bán hàng và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Thông qua đó, doanh nghiệp sẽ biết thị trường nào, mặt hàng nào mà đem lại hiệu quả nhất. Điều này không những đảm bảo cho doanh nghiệp cạnh tranh trên thị trường đầy biến động và còn cho phép doanh nghiệp đạt được những mục tiêu kinh tế.

Đặc biệt trong bối cảnh kinh tế hiện nay, nền kinh tế của các nước trên thế giới (đặc biệt là nền kinh tế xuất - nhập khẩu xăng dầu) đều đang gặp khủng hoảng nặng nề, các công ty xăng dầu nói chung và Công ty xăng dầu Trung Linh Phát nói riêng càng phải cố gắng nhiều hơn để thể hiện vị thế của mình trong quá trình hội nhập với nền kinh tế trong nước và trên thế giới.

Công ty xăng dầu Trung Linh Phát là công ty sản xuất sản phẩm chính là pha chế xăng dầu (xăng khoáng và xăng sinh học), đòi hỏi nhiều công đoạn sản xuất và liên tục phải nhập khẩu xăng dầu từ nước ngoài về. Vì vậy, công tác kế toán đóng vai trò vô cùng quan trọng. Qua những năm hoạt động Công ty từng bước phát triển, khẳng định vị trí của mình trên thương trường và việc hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh là vấn đề có ý nghĩa thiết thực. Nhờ có các thông tin kế toán, doanh nghiệp mới biết được tình hình tiêu thụ sản phẩm, kết quả kinh doanh trong kỳ lỗ hay lãi, từ đó làm cơ sở vạch ra lược kinh doanh và đề ra phương án hoạt động nhằm thúc đẩy hoạt động sản xuất kinh doanh, nâng cao sức cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường. Nhận thấy tầm quan trọng của kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng và hiệu quả quản lý của doanh nghiệp và qua tìm hiểu thực tế về kế toán ở Công ty xăng dầu Trung Linh Phát, nhóm tác giả đã quyết định chọn nghiên cứu đề tài: *“Thực trạng và giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty xăng dầu Trung Linh Phát ”*.

2. Tổng quan tình hình nghiên cứu

Nhận thức được tầm quan trọng của kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh, cho đến thời điểm hiện nay đã có một số công trình đã nghiên cứu về đề tài “thực trạng và giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và kết quả bán hàng tại doanh nghiệp” cụ thể như:

- Đề tài của sinh viên Phạm Thị Phương Thảo - Trường đại học Hoa Lư - năm 2017 viết về “Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Ngọc Sơn” đã trình bày đầy đủ phân lý luận về đề tài, đưa ra được chứng từ đầy đủ, số liệu hợp lý, phân tích và đánh giá thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng của Công ty TNHH Ngọc Sơn và đã đề xuất một số giải pháp cải thiện.

- Đề tài của sinh viên Ngô Mai Anh - Trường Đại học dân lập Hải Phòng năm 2014 viết về đề tài "Thực trạng tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty cổ phần may Trường Sơn" đã đưa ra những lý luận chung về thực trạng tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty đồng thời cũng đưa ra 1 số biện pháp nhằm xác định chính xác kết quả bán hàng từng mặt hàng tại công ty cổ phần may Trường Sơn.

Cả hai đề tài trên đều phân tích được những điểm mạnh, điểm yếu và phản ánh được thực trạng của các doanh nghiệp, đưa ra giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng cho các doanh nghiệp. Tuy nhiên, chưa có đề tài nào nghiên cứu về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty xăng dầu Trung Linh Phát trong thời gian gần đây.

3. Mục tiêu nghiên cứu

Trên cơ sở nghiên cứu thực trạng *Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty xăng dầu Trung Linh Phát* từ đó đưa ra một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng của công ty.

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu của đề tài

- Đối tượng nghiên cứu

Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng của Công ty xăng dầu Trung Linh Phát.

- Phạm vi nghiên cứu

Phạm vi không gian: Nghiên cứu tại Công ty xăng dầu Trung Linh Phát

Phạm vi thời gian: Từ năm 2020 đến năm 2023

4. Cách tiếp cận và phương pháp nghiên cứu

- Cách tiếp cận

- Phương pháp nghiên cứu

- Phương pháp quan sát

- Phương pháp thực nghiệm
- Phương pháp phân tích tổng hợp
- Phương pháp thu thập số liệu

5. Nội dung nghiên cứu và tiến độ thực hiện của đề tài

- Nội dung nghiên cứu: Ngoài phần mở đầu và phần kết luận đề tài 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 xăng dầu trung linh phát.

Chương 3: Một số giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty xăng dầu Trung Linh Phát.

Với những hiểu biết còn hạn chế, kinh nghiệm thực tế còn hạn hẹp, song với kiến thức đó được học ở trường cùng với sự hướng dẫn, giúp đỡ tận tình của Thầy cô giáo cùng với anh chị ở phòng kế toán Công ty xăng dầu Trung Linh Phát, em đã viết hoàn thành xong nghiên cứu khoa học này.

Em xin chân thành cảm ơn!

PHẦN NỘI DUNG

CHƯƠNG 1: LÝ LUẬN CHUNG VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TRONG CÁC DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI

1.1. Tổng quan về hoạt động bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong các doanh nghiệp thương mại

1.1.1. Khái niệm, bản chất của hoạt động bán hàng trong doanh nghiệp

- Khái niệm bán hàng: Bán hàng là giai đoạn cuối cùng của giai đoạn tuần hoàn vốn trong doanh nghiệp, là quá trình thực hiện mặt giá trị của hàng hoá, doanh nghiệp phải chuyển giao hàng hoá cho người mua và người mua phải chuyển giao cho doanh nghiệp số tiền mua hàng tương ứng với giá trị hàng hoá đó hay chấp nhận trả tiền, số tiền này gọi là doanh thu bán hàng.

- Bản chất của bán hàng: Bán hàng là một quá trình hoạt động kinh tế bao gồm hai khía cạnh: doanh nghiệp bán sản phẩm, hàng hóa, cung cấp dịch vụ, đồng thời thu tiền hoặc có quyền thu tiền của người mua. Đối với các công ty xây dựng cơ bản, giá trị sản phẩm xây dựng được thực hiện thông qua việc bàn giao các dự án xây dựng cơ bản hoàn thành. Hàng hóa được cung cấp để đáp ứng nhu cầu tiêu dùng và sản xuất của xã hội gọi là bán ra ngoài. Trong trường hợp hàng hóa được cung cấp giữa các đơn vị trong cùng một doanh nghiệp hoặc công ty thì đây được gọi là bán hàng nội bộ. Bán hàng về cơ bản là quá trình trao đổi quyền sở hữu giữa người bán và người mua trong một thị trường hoạt động.

1.1.2. Vai trò, ý nghĩa của bán hàng trong doanh nghiệp.

Công tác bán hàng có ý nghĩa hết sức to lớn. Nó giữ vai trò chi phối các nghiệp vụ khác, các chu kỳ kinh doanh chỉ có thể diễn ra liên tục, nhịp nhàng khi khâu bán hàng được tổ chức tốt đồng thời là giai đoạn tái sản xuất. Doanh nghiệp khi thực hiện tốt công tác bán hàng sẽ tạo điều kiện thu hồi vốn, trang trải chi phí, thực hiện nghĩa vụ với Ngân sách Nhà nước thông qua việc nộp thuế, đầu tư phát triển tiếp, nâng cao đời sống của người lao động.

Bán hàng hay tiêu thụ hàng hoá là nhân tố quyết định đến sự thành công hay thất bại của doanh nghiệp. Tiêu thụ hàng hoá thể hiện sức cạnh tranh và uy tín của

doanh nghiệp trên thị trường. Nó là cơ sở để đánh giá trình độ tổ chức quản lý hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Mặt khác, nó cũng gián tiếp phản ánh trình độ tổ chức các khâu mua bán và bảo quản hàng hoá.

Với một doanh nghiệp việc tăng nhanh quá trình bán hàng tức là tăng vòng quay của vốn, tiết kiệm vốn và trực tiếp làm tăng lợi nhuận của doanh nghiệp. Từ đó sẽ nâng cao thu nhập, đời sống cho cán bộ công nhân viên trong công ty và thực hiện đầy đủ nghĩa vụ đối với Nhà nước.

Trong doanh nghiệp kế toán là công cụ quan trọng để quản lý sản xuất và tiêu thụ. Thông qua số liệu kế toán nói chung, kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng nói riêng, nhà quản lý doanh nghiệp đánh giá được mức độ hoàn thành của doanh nghiệp về thu mua hàng hoá, tiêu thụ và lợi nhuận.

1.1.3. Đặc điểm các phương thức bán hàng.

• Bán buôn

Bán buôn hàng hoá là phương thức bán hàng chủ yếu của các đơn vị thương mại, các doanh nghiệp sản xuất...để thực hiện bán ra hoặc để gia công chế biến. Đặc điểm của hàng bán buôn là hàng hoá vẫn nằm trong lĩnh vực lưu thông, chưa đưa vào lĩnh vực tiêu dùng, do vậy giá trị và giá trị sử dụng của hàng hoá chưa được thực hiện. Hàng hoá thường được bán buôn theo lô hoặc được bán với số lượng lớn, giá trị biến động tùy thuộc vào khối lượng hàng bán và phương thức thanh toán. Trong bán buôn thường bao gồm 2 phương thức:

a. Bán buôn hàng hoá qua kho gồm:

- Bán buôn hàng hoá qua kho theo hình thức giao hàng trực tiếp
- Bán buôn hàng hoá qua kho theo hình thức gửi bán hàng hóa

Bán buôn hàng hóa qua kho là phương thức bán hàng truyền thống thường áp dụng với những ngành hàng có đặc điểm: Tiêu thụ có định kỳ giao nhận, thời điểm giao nhận không trùng với thời điểm nhập hàng; hàng khó khai thác; hàng cần qua dự trữ để xử lý tăng giá trị thương mại... Khi thực hiện phương thức kinh doanh cho các loại hàng này doanh nghiệp cần có kế hoạch dự trữ tốt và tiến độ giao hàng đúng lệnh, để tránh ứ đọng làm gây tổn kém chi phí dự trữ, giảm sút chất lượng hàng và

gây khó khăn cho công tác bảo quản hàng hóa.

b. Bán buôn hàng hoá vận chuyển thẳng gồm:

- Bán buôn hàng hoá vận chuyển thẳng có tham gia thanh toán
- Bán buôn hàng hoá vận chuyển thẳng không tham gia thanh toán

Trường hợp bán thẳng có tham gia thanh toán thì doanh nghiệp phải tổ chức quá trình mua hàng, bán hàng, thanh toán tiền mua, tiền hàng đã bán với nhà cung cấp và khách hàng của doanh nghiệp.

Trường hợp bán thẳng không tham gia thanh toán thực chất là hình thức môi giới trung gian trong quan hệ mua bán, doanh nghiệp chỉ được phản ánh tiền hoa hồng môi giới cho việc mua hoặc bán, không ghi chép nghiệp vụ mua, bán của mỗi thương vụ.

- *Bán lẻ*

Bán lẻ hàng hoá là phương thức bán hàng trực tiếp cho người tiêu dùng hoặc các đơn vị kinh tế. Bán hàng theo phương thức này có đặc điểm là hàng hoá đã ra khỏi lĩnh vực lưu thông và đi vào lĩnh vực tiêu dùng, giá trị và giá trị sử dụng của hàng hoá đã được thực hiện. Bán lẻ thường bán đơn chiếc hoặc số lượng nhỏ, giá bán thường ổn định. Bán lẻ có thể thực hiện dưới các hình thức sau:

- a. Bán lẻ thu tiền tập trung
- b. Bán lẻ thu tiền trực tiếp
- c. Bán lẻ tự phục vụ (tự chọn)
- d. Hình thức bán trả góp

Ngoài hai phương thức bán hàng phổ biến trên, các doanh nghiệp còn áp dụng nhiều phương thức bán hàng khác như: bán hàng trả góp, bán theo hợp đồng thương mại, bán qua đại lý, bán theo hình thức hàng đổi hàng...

1.1.4. Đặc điểm các phương thức thanh toán

- Thanh toán bằng tiền mặt: Người mua thanh toán trực tiếp cho người bán bằng tiền mặt hoặc thông qua dược viên, trong trường hợp đó việc giao hàng và

thanh toán diễn ra cùng lúc để việc tiêu thụ thành phẩm được hoàn thành ngay sau khi giao hàng và nhận được thanh toán.

- Thanh toán không dùng tiền mặt: Người mua thanh toán bằng chuyển khoản ngân hàng. Thanh toán bằng chuyển khoản ngân hàng với điều kiện người mua có quyền từ chối thanh toán một phần hoặc toàn bộ giá trị hàng hóa đã mua vì khối lượng hàng gửi cho người mua không đúng chất lượng, quy cách.

1.1.5. Xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp thương mại

Sau khi tổng hợp thông tin, điền đầy đủ các số liệu trong khoản mục kế toán, kế toán viên có thể xác định kết quả bán hàng. Đây là sự chênh lệch giữa doanh thu và các khoản chi phí liên quan đến bán hàng. Tuy nhiên, tùy thuộc chế độ kế toán doanh nghiệp áp dụng, cách tính kết quả có sự khác biệt nhất định. Đây cũng là bước quan trọng trong kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại.

Doanh nghiệp áp dụng chế độ kế toán theo thông tư 133/2016/TT-BTC, công thức xác định kết quả bán hàng:

Kết quả bán hàng = Doanh thu thuần về bán hàng – Giá vốn bán hàng – Chi phí quản lý kinh doanh

1.2. Nội dung kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong các doanh nghiệp thương mại

1.2.1. Nhiệm vụ, vai trò của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng

Để thực sự là công cụ cho quá trình quản lý, kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng phải thực hiện tốt các nhiệm vụ sau:

- Tổ chức theo dõi, phản ánh chính xác, đầy đủ, kịp thời tình hình thực hiện và sự biến động của từng loại hàng hoá.
- Phản ánh và ghi chép đầy đủ, kịp thời, chính xác các khoản doanh thu, các khoản giảm trừ doanh thu và chi phí của từng hoạt động trong doanh nghiệp.
- Phân bổ hợp lý chi phí mua hàng ngoài giá mua cho số hàng đã bán và tồn cuối kỳ, để từ đó xác định giá vốn hàng hóa đã bán và tồn cuối kỳ.

- Kế toán quản lý chặt chẽ tình hình biến động và dự trữ kho hàng hóa, phát hiện, xử lý kịp thời hàng hóa ứ đọng.
- Lựa chọn phương pháp và xác định đúng giá vốn hàng xuất bán để đảm bảo độ chính xác và chỉ tiêu lợi nhuận gộp hàng hóa đã tiêu thụ.
- Xác định kết quả bán hàng và thực hiện chế độ báo cáo hàng hóa và báo cáo tình hình tiêu thụ và kết quả tiêu thụ hàng hóa.
- Theo dõi và thanh toán kịp thời công nợ với nhà cung cấp và khách hàng có liên quan của từng thương vụ giao dịch.

Như vậy xuất phát từ những đặc điểm bán hàng, yêu cầu quản lý hàng hóa và vai trò, nhiệm vụ của kế toán trong công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng, các doanh nghiệp luôn cần thiết phải tổ chức tốt công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng để việc sản xuất kinh doanh đạt hiệu quả cao.

1.2.2. Kế toán doanh thu bán hàng.

1.2.1.1. Khái niệm doanh thu bán hàng, điều kiện và nguyên tắc ghi nhận doanh thu

Theo Chuẩn mực kế toán Việt Nam số 14 “Doanh thu và thu nhập khác”: “Doanh thu là tổng giá trị các lợi ích kinh tế mà doanh nghiệp thu được trong kỳ kế toán, phát sinh từ các hoạt động sản xuất kinh doanh thông thường của doanh nghiệp, góp phần làm tăng nguồn vốn chủ sở hữu”.

Chuẩn mực số 14 cũng chỉ ra: “Doanh thu chỉ bao gồm tổng giá trị của các lợi ích kinh tế doanh nghiệp đó thu được hoặc sẽ thu được. Các khoản thu hộ bên thứ ba không phải là nguồn lợi ích kinh tế, không làm tăng vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp sẽ không được coi là doanh thu hoặc các khoản góp vốn của cổ đông hoặc chủ sở hữu làm tăng vốn chủ sở hữu nhưng không là doanh thu”.

Đối với các doanh nghiệp, doanh thu bao gồm nhiều loại khác nhau (doanh thu hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ, doanh thu hoạt động tài chính, thu nhập khác). Trong đó, doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh thu của doanh nghiệp. Khoản doanh thu này phát sinh từ các giao dịch thuộc hoạt động bán hàng và hoạt động cung cấp dịch vụ.

Doanh thu bán hàng thường được phân biệt cho từng loại hàng ,như doanh thu bán hàng hoá, doanh thu bán thành phẩm, doanh thu cung cấp lao vụ. Người ta còn phân biệt doanh thu theo từng tiêu thức tiêu thụ gồm doanh thu bán hàng ra ngoài và doanh thu bán hàng nội bộ và ngoài ra doanh thu còn được xác định theo từng trường hợp cụ thể sau:

- Đối với doanh nghiệp tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ:

Doanh thu bán hàng là toàn bộ số tiền bán hàng chưa có thuế GTGT, gồm cả phụ thu và phí thu thêm ngoài giá bán (nếu có)

- Đối với doanh nghiệp nộp thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp:

Doanh thu bán hàng là toàn bộ số tiền bán hàng gồm cả thuế GTGT và các khoản phụ thu và phí thu thêm ngoài giá bán (nếu có)

➤ *Điều kiện ghi nhận doanh thu bán hàng*

Theo chuẩn mực kế toán Việt Nam (chuẩn mực số 14), doanh thu bán hàng được ghi nhận khi đồng thời thoả mãn 5 điều kiện:

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

1.2.1.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng

➤ *Chứng từ kế toán:*

Các chứng từ kế toán được sử dụng trong kế toán doanh thu bán hàng bao gồm:

- Hóa đơn GTGT (Mẫu 01- GTKT- 3LL)
- Hóa đơn bán hàng thông thường (Mẫu 02- GTTT - 3LL)
- Bảng thanh toán hàng đại lý, ký gửi (Mẫu 01- BH)

- Thẻ quầy hàng (Mẫu 02-BH)
- Các chứng từ thanh toán:
- + Hợp đồng mua bán
- + Phiếu thu (Mẫu 01-TT)
- + Séc chuyển khoản
- + Séc thanh toán
- + Ủy nhiệm thu,
- + Giấy báo có ngân hàng,
- + Bảng sao kê của ngân hàng
- + Biên bản đối chiếu công nợ
- + ...
- *Tài khoản sử dụng:*
 - Căn cứ vào chế độ kế toán Thông tư số 133/2016/TT-BTC ngày 26/08/2016 của Bộ tài chính phản ánh doanh thu bán hàng sử dụng tài khoản:
 - + Tài khoản 511-Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ
 - + Tài khoản này dùng để phản ánh doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp trong một kỳ kế toán của hoạt động sản xuất kinh doanh.
 - + Tài khoản này có 4 tài khoản cấp 2:
 - + Tài khoản 5111: Doanh thu bán hàng hóa
 - + Tài khoản 5112: Doanh thu bán thành phẩm
 - + Tài khoản 5113: Doanh thu cung cấp dịch vụ
 - + Tài khoản 5118: Doanh thu khác
- Kết cấu của tài khoản 511 “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ”
- Bên nợ:**
 - Các khoản thuế gián thu phải nộp (GTGT, TTĐB, XK, BVMT);
 - Các khoản giảm trừ doanh thu:
 - + 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 tài khoản 911 "Xác định kết quả kinh doanh".

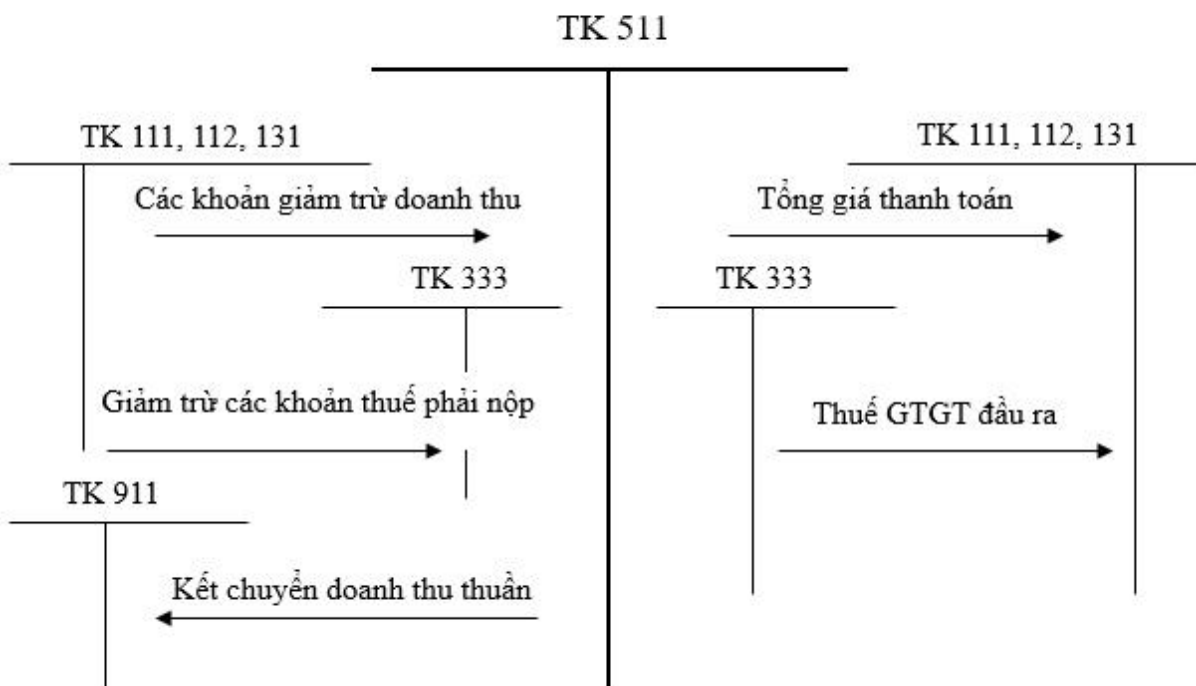
Bên Có:

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

Tài khoản 511 không có số dư cuối kỳ.

1.2.1.3. Trình tự hạch toán

Sơ đồ 1.1: Kế toán doanh thu bán hàng



1.2.3. Kế toán giá vốn hàng bán

Giá vốn hàng bán là giá trị vốn của hàng bán đã tiêu thụ trong một khoảng thời gian cụ thể (trong một kỳ). Giá vốn hàng bán bao gồm tất cả các chi phí liên quan đến quá trình tạo ra sản phẩm.

Đối với từng loại hình doanh nghiệp khác nhau thì sẽ có những cách định nghĩa về giá vốn khác nhau:

Với các doanh nghiệp thương mại (nghĩa là nhập sản phẩm sẵn có về bán), thì giá vốn hàng bán bao gồm trị giá vốn của hàng hóa bán ra trong kỳ, tổng tất cả các chi phí liên quan đến hoạt động kinh doanh (từ lúc mua hàng đến lúc hàng hóa có mặt tại kho của doanh nghiệp, bao gồm: Giá nhập hàng hóa từ các nhà cung cấp, chi phí vận chuyển hàng hóa về kho, thuế, bảo hiểm hàng hóa,...)

Với các doanh nghiệp sản xuất (các doanh nghiệp trực tiếp sản xuất ra sản phẩm), thì các chi phí cấu thành nên giá vốn sẽ nhiều hơn các doanh nghiệp thương mại do có thêm chi phí nguyên liệu đầu vào để sản xuất sản phẩm.

1.2.3.1. Nội dung giá vốn hàng bán

Giá vốn thực tế xuất kho của hàng hóa được tính theo một trong các phương pháp: Giá thực tế đích danh, giá bình quân sau mỗi lần nhập, giá bình quân cả kỳ dự trữ, giá nhập trước xuất trước hoặc hệ số giá...

** Phương pháp giá đơn vị bình quân*

Theo phương pháp này, giá gốc hàng hoá xuất trong thời kì được tính theo giá đơn vị bình quân (bình quân cả kỳ dự trữ, bình quân cuối kỳ trước, bình quân mỗi lần nhập).

$$\begin{array}{ccccc} \text{Giá thực tế hàng} & & \text{Số lượng hàng} & & \text{Giá trị đơn vị} \\ \text{hoá xuất dùng} & = & \text{hoá xuất dùng} & \times & \text{bình quân hàng} \\ & & & & \text{hoá xuất} \end{array}$$

a. Phương pháp đơn vị bình quân cả kỳ dự trữ

Phương pháp này đơn giản, dễ làm nhưng độ chính xác không cao, hơn nữa công việc tính toán dồn vào cuối tháng gây ảnh hưởng tới công tác quyết toán nói chung

$$\begin{array}{ccc} \text{Giá đơn vị bình} & & \text{Giá gốc hàng hoá tồn đầu kỳ và nhập trong kỳ} \\ \text{quân cả kỳ dự trữ} & = & \frac{\text{Giá gốc hàng hoá tồn đầu kỳ và nhập trong kỳ}}{\text{Số lượng hàng hoá tồn đầu kỳ và nhập trong kỳ}} \end{array}$$

b. Phương pháp đơn vị bình quân cuối kỳ trước

Phương pháp này khá đơn giản, phản ánh kịp thời biến động của hàng hoá

tuy nhiên không chính xác vì không tính đến sự biến động của hàng hoá kỳ này.

$$\text{Giá đơn vị bình quân cuối kỳ trước} = \frac{\text{Giá thực tế tồn đầu kỳ (hoặc cuối kỳ trước)}}{\text{Lượng thực tế tồn đầu kỳ (hoặc cuối kỳ trước)}}$$

c. Phương pháp giá đơn vị bình quân sau mỗi lần nhập.

Phương pháp này khắc phục được nhược điểm của hai phương pháp trên, lại vừa chính xác vừa cập nhật. Nhược điểm của phương pháp này là tốn nhiều công và phải tính toán nhiều lần.

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

** Phương pháp nhập trước- xuất trước (FIFO)*

Theo phương pháp này giả thiết rằng hàng hoá nào nhập trước thì xuất trước, xuất hết số nhập trước rồi mới đến số nhập sau theo giá thực tế của từng số hàng xuất.

Nói cách khác, cơ sở của phương pháp này là giá gốc của hàng hoá mua trước sẽ được dùng làm giá để tính giá hàng hoá xuất trước. Do vậy, giá trị hàng hoá tồn kho cuối kỳ sẽ là giá thực tế của hàng hoá mua vào sau cùng. Phương pháp này thích hợp trong trường hợp giá cả ổn định hoặc có xu hướng giảm.

** Phương pháp giá thực tế đích danh*

Theo phương pháp này, hàng hoá được xác định giá trị theo đơn chiếc hay từng lô và giữ nguyên từ lúc nhập kho cho đến lúc xuất dùng. Khi xuất hàng hoá sẽ tính theo giá gốc. Phương pháp này thường sử dụng với các loại hàng hoá có giá trị cao và có tính tách biệt.

1.2.3.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng

* *Chứng từ sử dụng:*

- Phiếu xuất kho (Mẫu số 02-VT)

- Và các chứng từ liên quan khác để xác định được giá vốn như : Hóa đơn vận chuyển, phiếu nhập kho...

* *Tài khoản sử dụng:*

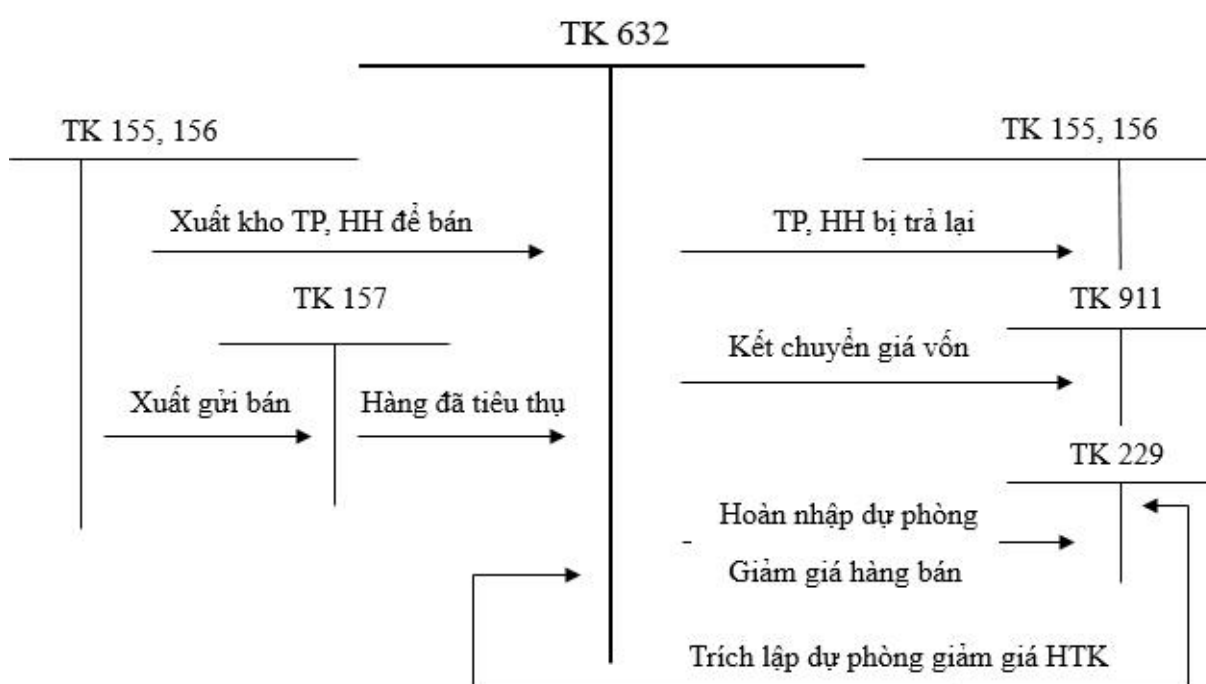
632 – Giá vốn hàng bán. Kết cấu TK này như sau:

Bên Nợ: Trị giá vốn của hàng hoá, lao vụ, dịch vụ đã tiêu thụ trong kỳ

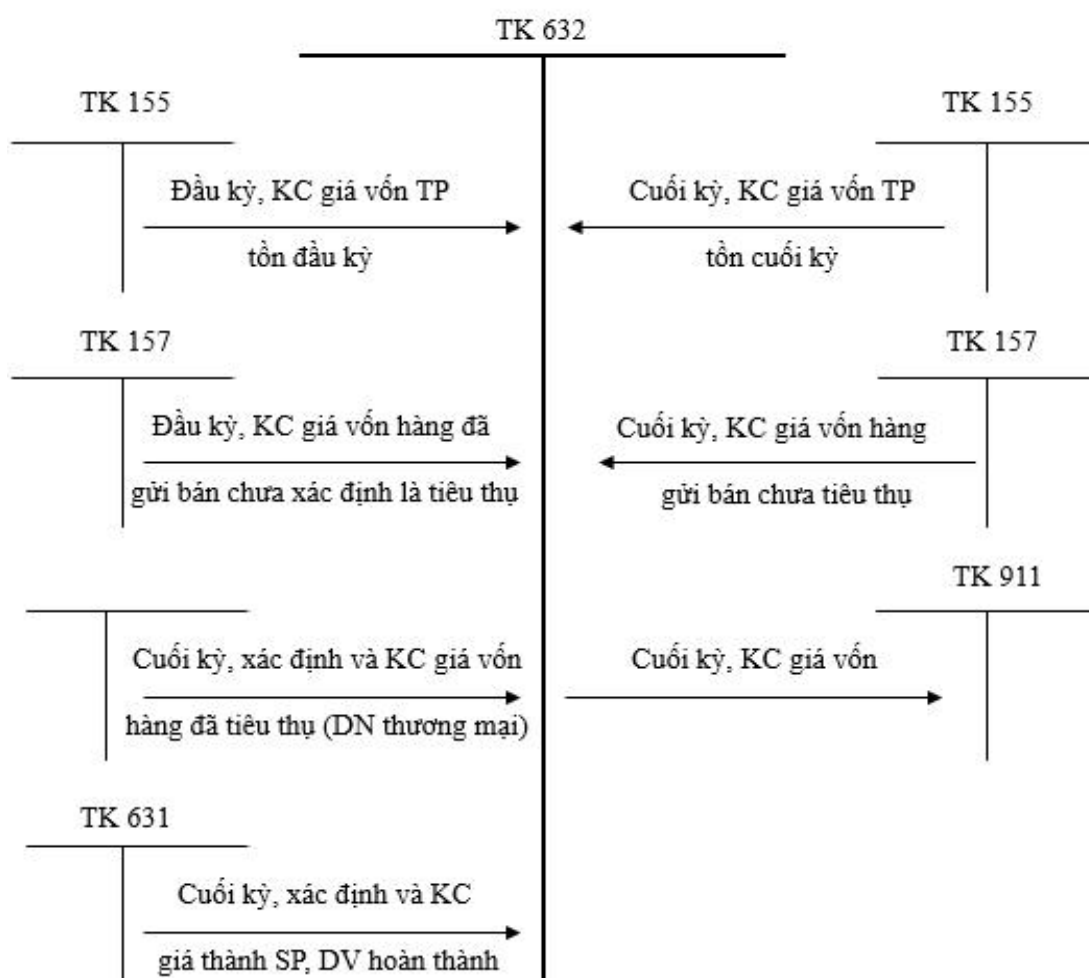
Bên Có: Kết chuyển giá vốn hàng tiêu thụ trong kỳ vào tài khoản xác định kết quả TK 632 không có số dư cuối kỳ.

1.2.3.3. Trình tự hạch toán

Sơ đồ 1.2. Theo phương pháp kê khai thường xuyên



Sơ đồ 1.3. Theo phương pháp kiểm kê định kỳ



1.2.4.Kế toán chi phí kinh doanh

1.2.4.1. Kế toán chi phí bán hàng

Nội dung: Chi phí bán hàng bao gồm các chi phí thực tế phát sinh trong quá trình bán sản phẩm, hàng hóa, cung cấp dịch vụ, bao gồm các chi phí chào hàng, giới thiệu sản phẩm, quảng cáo sản phẩm, hoa hồng bán hàng, chi phí bảo hành sản phẩm, hàng hóa (trừ hoạt động xây lắp), chi phí bảo quản, đóng gói, vận chuyển, lương nhân viên bộ phận bán hàng (tiền lương, tiền công, các khoản phụ cấp,...), bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn, bảo hiểm thất nghiệp, bảo hiểm tai nạn lao động của nhân viên bán hàng; chi phí vật liệu, công cụ lao động, khấu hao TSCĐ dùng cho bộ phận bán hàng; dịch vụ mua ngoài (điện, nước, điện thoại, fax,...); chi phí bằng tiền khác.

– *Chi phí nhân viên bán hàng* : 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..

Việc phân bổ chi phí bán hàng cho hàng bán ra và chưa bán vào cuối kỳ phụ thuộc vào từng doanh nghiệp. Đối với những doanh nghiệp có chu kỳ kinh doanh dài, trong kỳ không có hoặc có ít sản phẩm tiêu thụ thì cuối kỳ doanh nghiệp cần phân bổ một lần chi phí bán hàng cho hàng tồn kho theo công thức:

$$\begin{array}{l} \text{Chi phí bán hàng phân bổ cho hàng tồn cuối kỳ} \\ \text{hàng phân bổ} \\ \text{cho hàng tồn cuối kỳ} \end{array} = \frac{\text{Tổng chi phí hàng cần phân bổ}}{\text{Tổng tiêu thức phân bổ của hàng cần tiêu thụ trong kỳ và hàng tồn cuối kỳ}} \times \begin{array}{l} \text{Tổng tiêu thức phân bổ} \\ \text{của hàng} \end{array}$$

Từ đó, xác định chi phí bán hàng phải phân bổ cho hàng đã tiêu thụ trong kỳ

* Chứng từ và tài khoản sử dụng:

- + Phiếu chi (Mẫu số 02-TT)
- + Hóa đơn GTGT (Mẫu số 01 GTKT-3LL)
- + Hóa đơn bán hàng thông thường
- + Các bảng phân bổ:
 - Bảng phân bổ chi phí trả trước
 - Bảng phân bổ khấu hao TSCĐ
 - Bảng phân bổ vật liệu và công cụ dụng cụ

- Bảng phân bổ tiền lương và các khoản trích theo lương

- * Sổ sách sử dụng:

- + Sổ chi tiết: sổ chi phí sản xuất kinh doanh (TK 642)

- + Sổ tổng hợp: chứng từ ghi sổ, sổ đăng ký chứng từ ghi sổ

Tài khoản sử dụng:

Căn cứ vào thông tư số 133/2016/TT-BTC, sử dụng TK 6421 “Chi phí bán hàng” để tập hợp và kết chuyển chi phí thực tế phát sinh trong kỳ liên quan đến tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ.

- * Kết cấu TK 6421

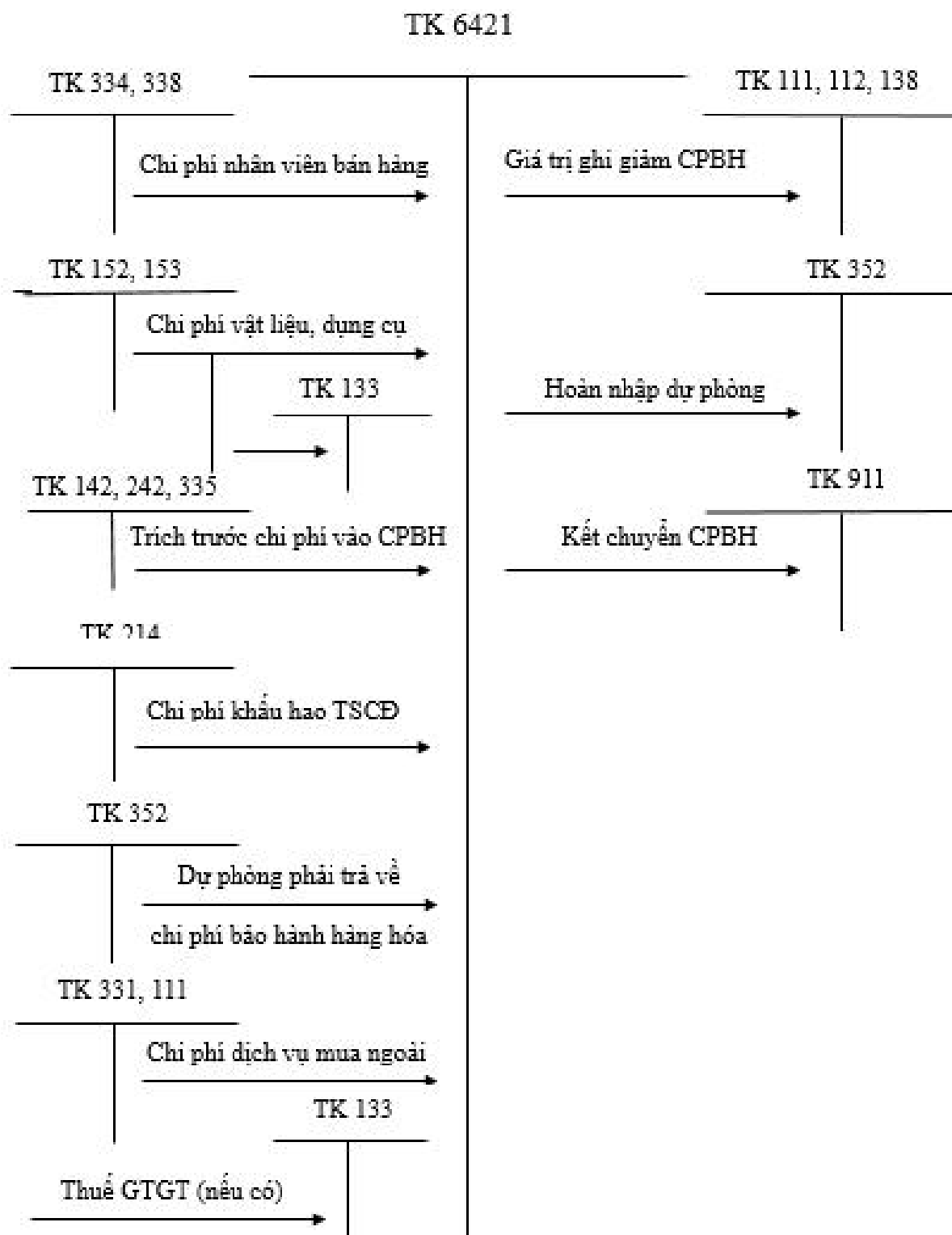
Bên nợ : Chi phí bán hàng thực tế phát sinh

Bên có: Các khoản ghi giảm chi phí bán hàng

Kết chuyển chi phí bán hàng vào tài khoản xác định kết quả

- * Trình tự kế toán

Sơ đồ 1.4. Kế toán chi phí bán hàng



1.2.4.2. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp

Nội dung:

Chi phí quản lý doanh nghiệp bao gồm các chi phí quản lý chung của doanh

nghiệp bao gồm các chi phí về lương nhân viên bộ phận quản lý doanh nghiệp (tiền lương, tiền công, các khoản phụ cấp,...); bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn, bảo hiểm thất nghiệp của nhân viên quản lý doanh nghiệp; chi phí vật liệu văn phòng, công cụ lao động, khấu hao TSCĐ dùng cho quản lý doanh nghiệp; tiền thuê đất, thuế môn bài; khoản lập dự phòng phải thu khó đòi; dịch vụ mua ngoài (điện, nước, điện thoại, fax, bảo hiểm tài sản, cháy nổ...); chi phí bằng tiền khác (tiếp khách, hội nghị khách hàng...).

-*Chi phí nhân viên quản lý*: 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

ng 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,...

* Chứng từ sử dụng

+ Phiếu chi (mẫu số 02-TT)

+ Hóa đơn GTGT (mẫu số 01-GTKT-3LL)

+ Hóa đơn bán hàng thông thường

+ Các bảng phân bổ:

- Bảng phân bổ chi phí trả trước
- Bảng phân bổ khấu hao TSCĐ
- Bảng phân bổ vật liệu và công cụ dụng cụ
- Bảng phân bổ tiền lương và các khoản trích theo lương

* Sổ sách sử dụng:

+ Sổ chi tiết: Sổ chi phí sản xuất kinh doanh (TK 642)

+ Sổ tổng hợp: chứng từ ghi sổ, sổ đăng ký chứng từ ghi sổ

* Tài khoản sử dụng:

Căn cứ vào thông tư số 133 / 2016 / TT-BTC, Sử dụng TK 6422 “Chi phí quản lý doanh nghiệp” Để phản ánh chi phí quản lý doanh nghiệp và các chi phí khác có liên quan.

* Kết cấu TK 6422

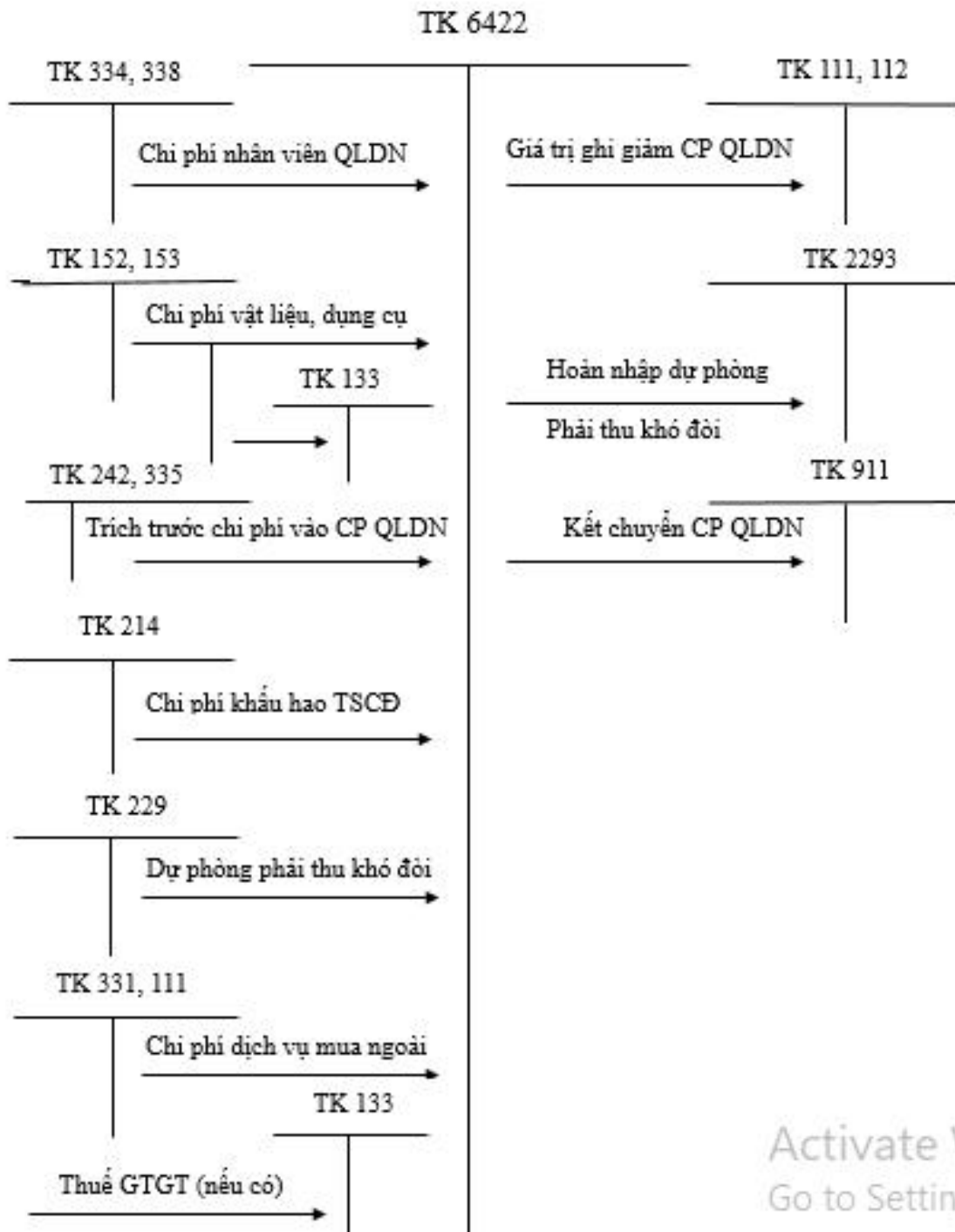
Bên nợ: Chi phí quản lý doanh nghiệp thực tế

Bên có: Các khoản ghi giảm chi phí quản lý doanh nghiệp

Kết chuyển chi phí bán hàng vào tài khoản xác định kết quả kinh doanh

* Trình tự kế toán:

Sơ đồ 1.5. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp



1.2.5. Kế toán xác định kết quả bán hàng.

Kết quả bán hàng (kết quả tiêu thụ hàng hóa) trong các doanh nghiệp kinh doanh thương mại được biểu hiện qua chỉ tiêu “Lợi nhuận” hay “Lỗ” từ tiêu thụ. Kết quả hoạt động tiêu thụ là phân chênh lệch giữa doanh thu thuần về bán hàng với giá vốn hàng tiêu thụ trong kỳ và các chi phí bán hàng, chi phí quản lý có liên quan đến quá

trình tiêu thụ hàng hoá của doanh nghiệp.

+ Xác định doanh thu thuần:

$$\text{Doanh thu thuần từ việc bán hàng và cung cấp dịch vụ} = \text{Doanh thu bán hàng trong kỳ} - \text{Các khoản giảm trừ doanh thu}$$

+ Xác định giá vốn hàng xuất kho đã bán: là trị giá vốn của sản phẩm, vật tư, hàng hoá, lao vụ dịch vụ đó tiêu thụ.

✓ Đối với doanh nghiệp sản xuất: giá vốn hàng xuất kho đã bán là giá thành sản xuất thực tế hay giá thành sản xuất thực tế được xác định theo một trong bốn phương pháp đó trình bày ở trên.

✓ Đối với doanh nghiệp thương mại:

$$\begin{array}{l} \text{Tổng giá vốn hàng bán} \\ \text{trong kỳ} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Giá vốn hàng bán} \\ \text{trong kỳ} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Chi phí thu mua} \\ \text{ở p phân bố} \\ \text{ho hàng} \\ \text{tiêu thụ trong kỳ} \end{array}$$

(Giá vốn hàng bán ra trong kỳ được xác định theo một trong bốn phương pháp đã trình bày ở trên)

+ Xác định “Lợi nhuận gộp”

$$\begin{array}{l} \text{Lợi nhuận} \\ \text{gộp} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Tổng doanh thu thuần} \\ \text{trong kỳ} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Tổng giá vốn hàng bán} \\ \text{trong kỳ} \end{array}$$

+ Tổng hợp chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp phân bổ cho số hàng tiêu thụ đó (được trình bày ở trên).

+ Xác định kết quả “Lãi” hay “Lỗ” từ hoạt động bán hàng:

$$\begin{array}{l} \text{Lợi nhuận bán} \\ \text{hàng trước} \\ \text{uế} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Lợi nhuận} \\ \text{gộp} \end{array} - \begin{array}{l} \text{CPBH phân bổ} \\ \text{cho hàng đã bán} \end{array} - \begin{array}{l} \text{CPQLDN phân bổ} \\ \text{cho hàng đã bán} \end{array}$$

Nếu chênh lệch mang dấu (+) thì kết quả “Lãi”, nếu chênh lệch mang dấu (-) thì kết quả “Lỗ”.

1.2.5.1 Chứng từ và tài khoản sử dụng

** Chứng từ sử dụng:*

- Phiếu kế toán
- Phiếu kết chuyển
- Các chứng từ liên quan khác

** Tài khoản sử dụng:*

Kế toán sử dụng tài khoản 911 để xác định kết quả của hoạt động bán hàng
Kết cấu và nội dung phản ánh của TK 911

Bên Nợ :

- + Trị giá vốn của sản phẩm, hàng hoá, lao vụ
- + Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp
- + Kết chuyển số lãi trước trong kỳ

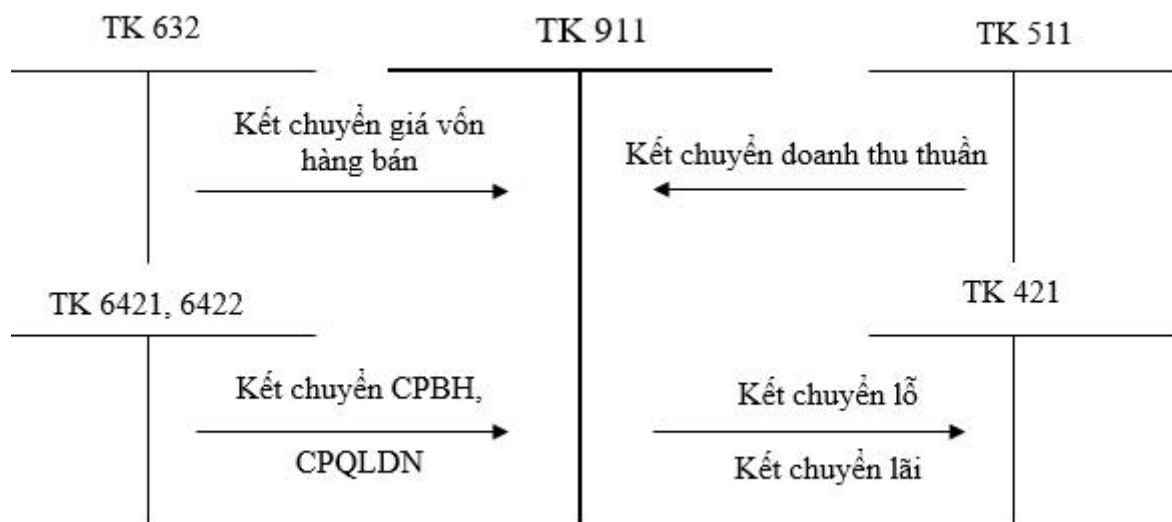
Bên Có:

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

Tài khoản 911 không có số dư cuối kỳ

1.2.5.2. Trình tự hạch toán:

Sơ đồ 1.6. Kế toán xác định kết quả bán hàng

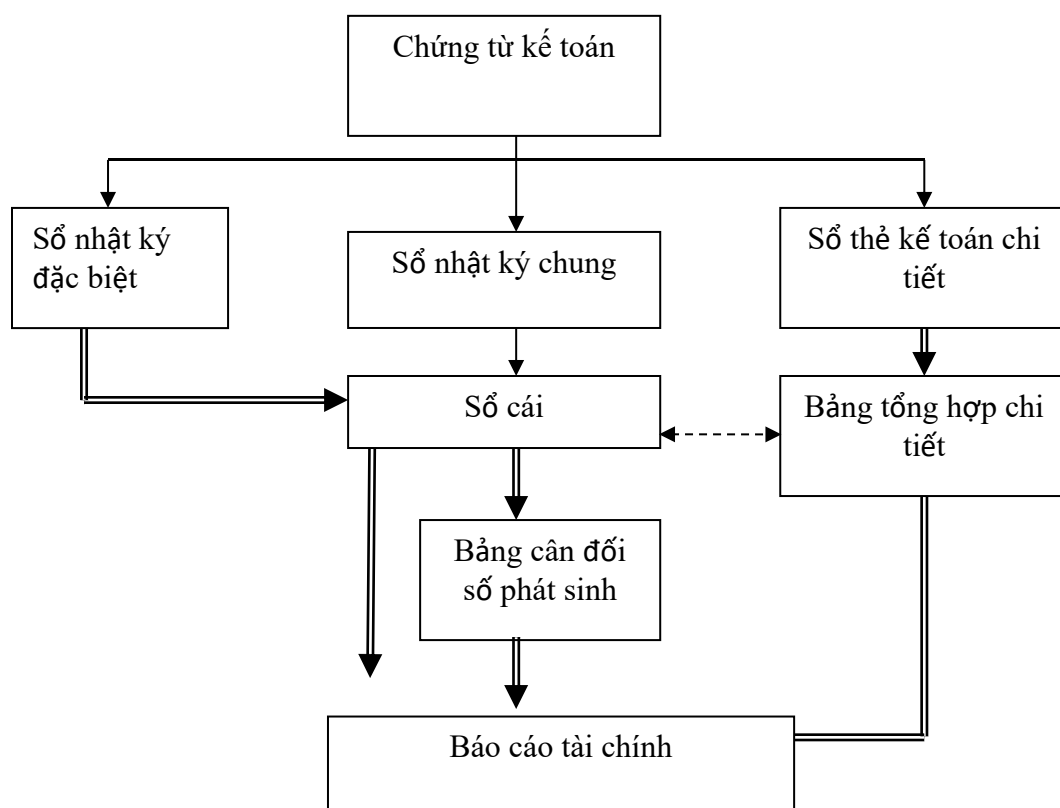


1.3. Các hình thức ghi sổ kế toán

➤ Hình thức sổ kế toán Nhật ký chung

Đặc trưng cơ bản của hình thức kế toán Nhật ký chung: Tất cả các nghiệp vụ kinh tế, tài chính phát sinh đều phải được ghi vào sổ Nhật ký, mà trọng tâm là sổ Nhật ký chung, theo trình tự thời gian phát sinh và theo nội dung kinh tế của nghiệp vụ đó. Sau đó lấy số liệu trên các sổ Nhật ký để ghi sổ cái theo từng nghiệp vụ phát sinh. Các loại sổ chủ yếu: Sổ Nhật ký chung, Sổ Nhật ký đặc biệt, Sổ cái, Các sổ, thẻ kế toán chi tiết.

Sơ đồ 1.7. Sơ đồ trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký chung



Ghi chú:

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

CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY XĂNG DẦU TRUNG LINH PHÁT

2.1. Tổng quan về Công ty TNHH Trung Linh Phát

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty

2.1.1.1. Lịch sử hình thành và quá trình phát triển của Công ty

- Tên công ty: Công ty xăng dầu Trung Linh Phát
- Giám đốc: Nguyễn Tổ Quyên
- Địa chỉ trụ sở chính: Số 8, Đường Tràng An,Phố 12,Phường Đông Thành, Thành Phố Ninh bình, Tỉnh Ninh Bình,Việt Nam
- Địa chỉ văn phòng giao dịch Số 8, Đường Tràng An,Phố 12,Phường Đông Thành, Thành Phố Ninh bình, Tỉnh Ninh Bình,Việt Nam
- Mã số thuế: 2700522686
- Vốn điều lệ: 500.000.000.000 đồng
- Điện thoại: 02293632222
- Fax: 0229362222
- Email: trunglinhphatpetro@gmail.com
- Hình thức sở hữu vốn: Vốn góp.
- Loại hình doanh nghiệp: Công ty TNHH hai thành viên trở lên.

Công ty xăng dầu Trung Linh Phát được thành lập ngày 27/07/2009 theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 2700522686 do Sở kế hoạch và đầu tư tỉnh Ninh Bình cấp giấy đăng ký kinh doanh lần một, để phù hợp với tình hình thực tế và yêu cầu của thị trường.

Công ty xăng dầu Trung Linh Phát là Công ty được thành lập trong thời kỳ đất nước đang phát triển và đổi mới, xây dựng là một trong những nhiệm vụ cấp thiết của Chính phủ nói chung và tỉnh Ninh Bình nói riêng, nhằm đóng góp phần phát triển kinh tế trong tỉnh ,... Công ty xăng dầu Trung Linh Phát là một trong những doanh nghiệp được thành lập nhằm góp phần vào sự nghiệp phát triển và đổi mới của xã hội

Trong suốt quá trình thành lập và phát triển, đến nay Công ty xăng dầu Trung Linh Phát đã vươn lên trở thành một Công ty có uy tín, có chỗ đứng vững chắc trên thị trường.

Với sự nỗ lực, phấn đấu không ngừng, Công ty đã nhận được rất nhiều bằng khen của UBND tỉnh Ninh Bình và của Bộ Tài chính vì có thành tích sản xuất tốt trong nhiều năm (Bằng khen về thành tích trong phong trào thi đua của tỉnh, góp phần vào sự nghiệp phát triển kinh tế - xã hội của địa phương; Bằng khen thành tích thực hiện chính sách Thuế...). Điều này được thể hiện qua bảng 2.1-Một số chỉ tiêu tài chính cơ bản của Công ty trong 3 năm gần đây.

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

Bảng 2.1: Tình hình tài chính kinh doanh của công ty

Đơn vị tính: VND

Chỉ tiêu	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	Chênh lệch năm 2021 so với năm 2020		Chênh lệch năm 2022 so với năm 2021	
				Số tuyệt đối	Số tương đối	Số tuyệt đối	Số tương đối
1. Nguồn vốn chủ sở hữu	50.000.000.000	150.000.000.000	200.000.000.000	100.000.000.000	300%	50.000.000.000	133,33%
2. Tài sản cố định	30.142.036.658	37.342.323.722	41.526.789.600	7.200.287.064	123,89%	4.184.465.878	111,20%
3. Doanh thu	1.548.716.948.809	2.290.564.897.856	2.879.789.659.807	741.847.949.047	147,9%	589.224.761.951	125.%
4. Lợi nhuận	3.364.589.789	5.468.978.251	4.897.689.582	2.104.388.462	162,5%	-571.288.669	89,5%
5. Số lao động	45	57	72	12	126,67%	15	126,31%
6.TNBQ/người/tháng	7.200.000	8.100.000	8.150.000	900.000	112,5%	50.000	100,61%

(Nguồn: Phòng kế toán công ty)

Phân tích:

Qua bảng số liệu trên cho thấy tổng nguồn vốn của Công ty tăng dần qua các năm. Cụ thể, năm 2021 tổng nguồn vốn tăng 100.000.000.000đ tương ứng tăng 200% so với năm 2020, năm 2022 tăng 50.000.000.000đ tương ứng tăng 33,33% so với năm 2020. Có thể thấy Công ty đang mở rộng quy mô kinh doanh, biết cách sử dụng đồng vốn có hiệu quả, cải thiện tình hình tài chính.

Chỉ tiêu doanh thu của Công ty năm 2021 tăng 741.847.949.047đ tương ứng tăng 47.90% so với năm 2020, năm 2022 tăng 589.214.761.941đ tương ứng tăng 25.72% so với năm 2021. Có thể nói công ty vượt qua sự cạnh tranh khắc nghiệt trên thị trường kinh doanh. Chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế lại tăng đều qua các năm điều này cho thấy Công ty đã tiết kiệm được chi phí trong quá trình hoạt động kinh doanh.

Cùng với việc mở rộng quy mô nguồn vốn, lực lượng lao động trong công ty tăng dần, thu nhập bình quân trong Công ty không ngừng được cải thiện. Năm 2020 thu nhập bình quân đạt 7.200.000đ/người thì đến năm 2021 là 8.100.000đ/người, tăng 900.000đ/người. Năm 2022 thu nhập bình quân tăng 50.000đ/người so với năm 2021. Con số này phản ánh Công ty luôn quan tâm tới toàn thể công nhân viên, thu nhập tăng sẽ khuyến khích cho người lao động hăng say làm việc, cống hiến hết mình cho công ty.

Qua nhận xét trên cho thấy Công ty đang trên con đường phát triển và mở rộng quy mô. Hiện nay Công ty đang cố gắng phát triển để đạt kết quả tốt nhất trong tương lai, đưa thương hiệu của công ty đến gần với khách hàng trong và ngoài nước.

2.1.2. Đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty xăng dầu Trung Linh Phát

Ngành nghề kinh doanh chính: Công ty xăng dầu Trung Linh Phát kinh doanh mặt hàng xăng dầu: Xăng A95, Xăng RON III, Dầu DO,...

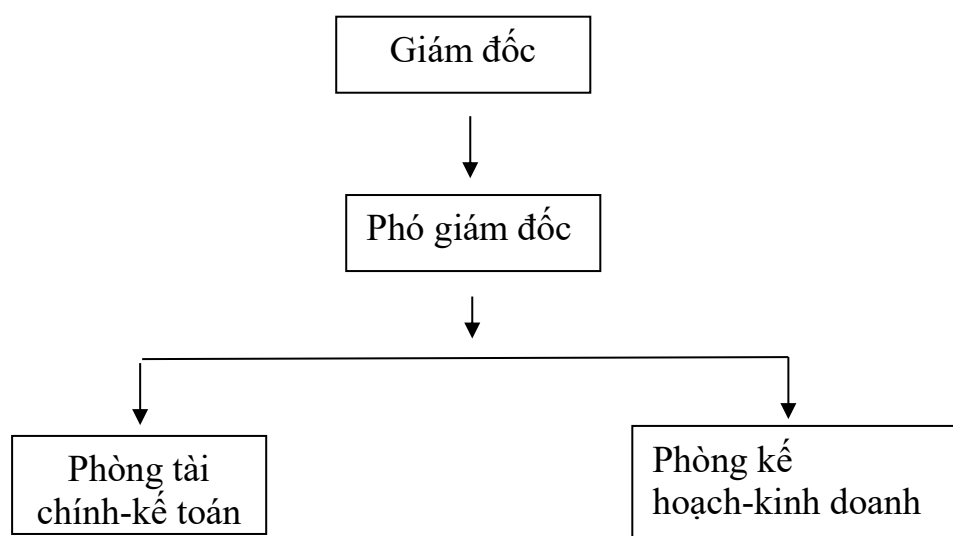
Như chúng ta đã biết, xăng dầu từ xưa đến nay đều được sử dụng rất phổ biến trong sản xuất cũng như trong đời sống sinh hoạt hằng ngày của người dân Việt Nam nói riêng và Thế giới nói chung. Xăng dầu ngày nay càng ngày càng phát huy được nhiều công dụng trong thực tế như được dùng nhiều để phục vụ hoạt động sản xuất, làm nhiên liệu chính trong các ngành may mặc, sản xuất điện, nước, phục vụ nhu cầu đi lại của mọi người,...

Hiện nay, thị trường tiêu thụ của Công ty xăng dầu Trung Linh Phát là tỉnh Ninh Bình và các tỉnh phía Nam Việt Nam.

2.1.3. Đặc điểm tổ chức bộ máy quản lý của Công ty xăng dầu Trung Linh Phát

Để phù hợp với đặc điểm hoạt động kinh doanh và yêu cầu quản lý, Công ty xăng dầu Trung Linh Phát tổ chức quản lý theo mô hình trực tuyến tham mưu. Với cơ cấu này, các phòng ban chức năng có nhiệm vụ tham mưu cho giám đốc, vừa phát huy được năng lực chuyên môn của phòng ban chức năng, vừa đảm bảo quyền chỉ huy, điều hành của giám đốc. Bộ máy quản lý của Công ty được tổ chức theo sơ đồ 2.2 như sau:

Sơ đồ 2.2: Sơ đồ tổ chức bộ máy quản lý của Công ty xăng dầu Trung Linh Phát



(Nguồn: Phòng kế toán tổng hợp)

Trong đó:

Giám đốc: Đứng đầu Công ty là giám đốc có vị trí và thẩm quyền cao nhất Công ty, chịu trách nhiệm lãnh đạo và điều hành mọi hoạt động của Công ty. Giám đốc Công ty chịu trách nhiệm trước pháp luật về mọi hoạt động kinh doanh của Công ty, phụ trách trực tiếp các phòng ban: phòng kế toán, phòng kinh doanh, phòng hành chính.

Phó giám đốc: vừa chịu sự quản lý trực tiếp của Giám đốc, chịu trách nhiệm trước Giám đốc về mặt theo dõi, đôn đốc mọi hoạt động của công ty, vừa giúp Giám đốc quản lý, điều hành một số lĩnh vực của công ty theo sự phân phối của Giám đốc.

Phòng kế hoạch- kinh doanh: Là phòng nghiệp vụ tham mưu cho giám đốc và chịu sự điều hành trực tiếp của giám đốc về công tác kinh doanh tiêu thụ sản phẩm. Tổ chức các hoạt động tiếp thị, bán hàng, tiếp nhận và xử lý các thông tin liên quan đến đơn đặt hàng và những khiếu nại của khách hàng.

Phòng tài chính - kế toán: Với chức năng là phòng chuyên sâu tham mưu, giúp việc cho giám đốc công ty quản lý và tổ chức thực hiện các công tác: quản lý vốn và tài sản, hạch toán kinh doanh. Quản lý việc sử dụng vốn toàn công ty, thường xuyên hướng dẫn nghiệp vụ, giám sát và kiểm tra công tác tài chính kế toán. Hằng năm làm tốt công tác xây dựng kế hoạch tài chính kế toán và thường xuyên thực hiện tốt công tác thống kê, báo cáo và theo dõi mặt thu, chi tài chính của công ty. Quyết toán và phân tích hoạt động kinh tế để đánh giá đúng, chính xác kết quả kinh doanh của toàn công ty. Tổng hợp phân tích đánh giá kết quả hoạt động tài chính hàng năm, đề xuất với lãnh đạo công ty những giải pháp nâng cao hiệu quả kinh tế của đơn vị...

2.1.4. Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán và công tác kế toán tại Công ty xăng dầu Trung Linh Phát

Bộ máy kế toán của công ty theo mô hình tập trung, kế toán trưởng là người chỉ đạo phòng kế toán. Nhiệm vụ phòng kế toán của công ty là bám sát quá trình kinh doanh phản ánh và đảm bảo cung cấp thông tin đầy đủ kịp thời chính xác phục vụ

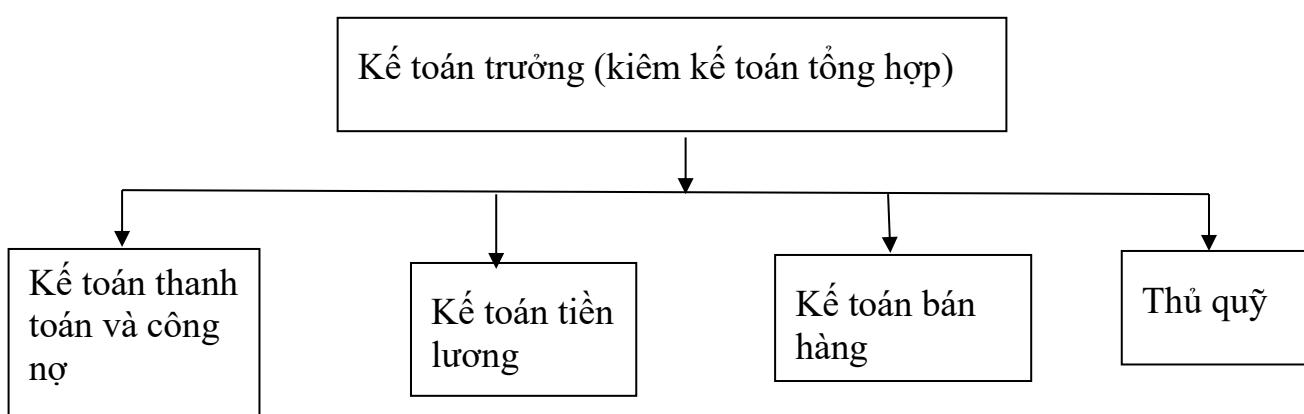
cho công tác quản lý và chỉ đạo kinh doanh. Đồng thời ghi chép sổ kế toán và trực tiếp các nghiệp vụ phát sinh toàn công ty.

Với nhiệm vụ như vậy bộ máy kế toán của công ty được tổ chức bố trí theo sơ đồ sau:

Nhiệm vụ phòng kế toán của công ty là bám sát quá trình kinh doanh phản ánh và đảm bảo cung cấp thông tin đầy đủ kịp thời chính xác phục vụ cho công tác quản lý và chỉ đạo kinh doanh. Đồng thời ghi chép sổ kế toán và trực tiếp các nghiệp vụ phát sinh toàn công ty.

Với nhiệm vụ như vậy bộ máy kế toán của công ty được tổ chức bố trí theo sơ đồ sau :

Sơ đồ 2.2: Sơ đồ tổ chức bộ máy quản lý của Công ty xăng dầu Trung Linh Phát



➤ Chức năng và nhiệm vụ

- Kế toán trưởng(Kiêm kế toán tổng hợp) : Là người tổ chức và chỉ đạo toàn diện công tác kế toán của công ty.

+ Nhiệm vụ của kế toán trưởng: Tổ chức bộ máy kế toán gọn nhẹ, khoa học, hợp lý phù hợp với quy mô phát triển của công ty và theo yêu cầu đổi mới cơ chế quản lý kinh tế.

+ Phân công lao động kế toán hợp lý, hướng dẫn toàn bộ công việc kế toán trong phòng kế toán, đảm bảo cho từng bộ phận kế toán, từng nhân viên kế toán phát huy được khả năng chuyên môn, tạo sự kết hợp chặt chẽ giữa các bộ phận kế toán có liên quan, góp phần thực hiện tốt chức năng và nhiệm vụ của kế toán cung cấp thông tin chính xác, kịp thời để phục vụ cho việc chỉ đạo hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

+ Tổ chức kiểm kê định kỳ tài sản, vật tư tiền vốn, xác định giá trị tài sản theo mặt bằng thị trường.

+ Chịu trách nhiệm lập và nộp đúng hạn báo cáo quyết toán thống kê với chất lượng cao. Tổ chức bảo quản giữ tài liệu chứng từ, giữ bí mật các số liệu thuộc quy định của Nhà nước.

- Kế toán tiền lương: Chịu trách nhiệm tính toán, quản lý và hạch toán tiền lương cũng như cá khoản trích theo lương của người lao động.

- Kế toán bán hàng: bán hàng, quản lý hàng hóa và nhiệm vụ thanh toán công nợ phải thu, phải trả và các nghĩa vụ thanh toán với Nhà nước.

- Kế toán thanh toán và công nợ: Quản lý công nợ của khách hàng, có trách nhiệm thu, chi các các khoản công nợ của công ty với các đối tác.

- Thủ quỹ: Có nhiệm vụ chủ yếu sau:

+ Bảo quản tiền mặt, thu tiền và thanh toán chi trả cho các đối tượng theo chứng từ được duyệt.

+ Hàng tháng vào sổ quỹ, lên các báo cáo quỹ, kiểm kê số tiền thực tế trong két phải khớp với số dư trên báo cáo quỹ. Thủ quỹ phải có trách nhiệm bồi thường khi để xảy ra thất thoát tiền mặt do chủ quan gây ra và phải nghiêm chỉnh tuân thủ các quy định của nhà nước về quản lý tiền mặt.

+ Hàng tháng tổ chức đi thu tiền ở các tổ chức hay cá nhân còn thiếu và rút tiền mặt ở tài khoản ngân hàng về nhập quỹ.

Chế độ kế toán áp dụng tại Công ty

➤ *Chính sách kế toán chung*

- Chế độ kế toán: công ty áp dụng chế độ kế toán theo Thông tư 133/2016/TT-BTC ngày 26/8/2016 của Bộ tài chính.
- Hình thức ghi sổ kế toán: Hình thức Nhật ký chung.

2.1.5. Chế độ kế toán áp dụng tại Công ty

➤ Chính sách kế toán chung

Chế độ kế toán công ty áp dụng theo Thông tư 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: Công ty thực hiện niên độ kế toán tính theo năm dương lịch, bắt đầu từ ngày 01/02 và kết thúc vào ngày 31/12 hàng năm.
- Đơn vị tiền tệ sử dụng: đồng Việt Nam (VNĐ)
- Phương pháp hạch toán hàng tồn kho: Công ty hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên.
- Phương pháp tính giá hàng xuất kho: Phương pháp đơn giá bình quân.
- Phương pháp tính thuế GTGT: Phương pháp khấu trừ.
- Phương pháp khấu hao TSCĐ: Theo phương pháp khấu hao đường thẳng

➤ Tổ chức hệ thống chứng từ kế toán

Công ty hiện đang áp dụng hệ thống chứng từ kế toán theo Thông tư số 133/2016/TT-BTC ban hành ngày 26 tháng 8 năm 2016 của Bộ tài chính

• Hệ thống chứng từ kế toán sử dụng

Chứng từ về tiền: phiếu thu-chi, giấy báo nợ-có, uỷ nhiệm thu-chi, giấy đề nghị tạm ứng...

Chứng từ về hàng tồn kho: phiếu nhập-xuất kho

Chứng từ về TSCĐ: biên bản giao nhận TSCĐ, thẻ TSCĐ, Biên bản thanh lý TSCĐ,...

Chứng từ về lao động, tiền lương: Bảng chấm công, Bảng thanh toán lương và BHXH,...

Chứng từ về bán hàng: Hóa đơn GTGT, hóa đơn kiêm phiếu xuất kho,...

• Nguyên tắc chung về lập chứng từ kế toán tại công ty:

- Mọi nghiệp vụ kinh tế, tài chính phát sinh liên quan đến hoạt động của doanh nghiệp đều phải lập chứng từ kế toán.
- Chứng từ kế toán phải được lập rõ ràng, đầy đủ, kịp thời, chính xác theo nội dung quy định trên mẫu; Ghi chép chứng từ phải rõ ràng, không được viết tắt, số và chữ phải liên tục không ngắt quãng, không tẩy xóa trên chứng từ.

- Chứng từ phải đảm bảo ghi chép đầy đủ các yếu tố cơ bản theo quy định, phải có đầy đủ các chữ ký của những người chịu trách nhiệm.

- Nguyên tắc luân chuyển chứng từ kế toán tại công ty

- Các nghiệp vụ phát sinh ở bộ phận nào thì bộ phận đó lập chứng từ gốc, sau đó luân chuyển về bộ phận kế toán. Tất cả các chứng từ kế toán do doanh nghiệp lập hoặc từ bên ngoài chuyển đến đều phải tập trung ở bộ phận kế toán. Bộ phận kế toán kiểm tra những chứng từ kế toán đó và chỉ sau khi kiểm tra và xác minh tính hợp lý của chứng từ thì mới dùng những chứng từ đó để làm căn cứ ghi sổ kế toán.

Trình tự luân chuyển chứng từ kế toán gồm các bước sau:

- ❖ Lập, tiếp nhận, xử lý chứng từ kế toán
- ❖ Kế toán viên, kế toán trưởng kiểm tra và ký chứng từ kế toán hoặc trình giám đốc ký duyệt
- ❖ Phân loại, sắp xếp chứng từ kế toán, định khoản và ghi sổ kế toán
- ❖ Lưu trữ, bảo quản chứng từ.
- ❖ Ghi sổ kế toán
- ❖ Lưu trữ, bảo quản chứng từ kế toán

➤ ***Tổ chức hệ thống tài khoản kế toán***

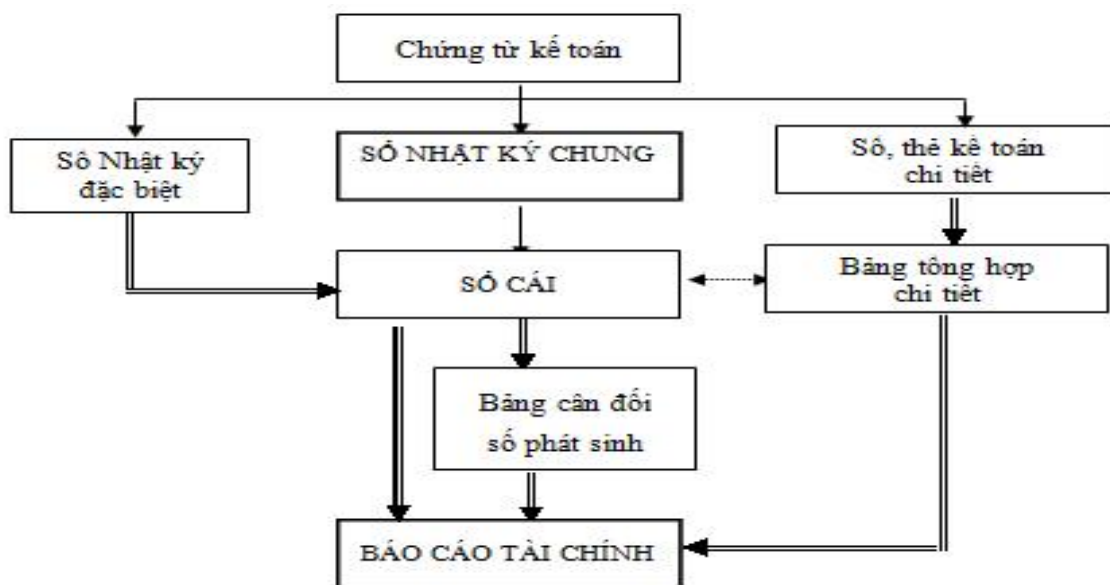
Hệ thống tài khoản: Theo chế độ tài khoản kế toán Công ty quyết định Ban hành theo Thông tư 133/2016/TT-BTC ngày 26/08/2016 của Bộ Tài chính .

Công ty mở các tài khoản kế toán cấp 1, cấp 2 và một số tài khoản ngoài bảng theo Thông tư 133/2016/TT-BTC ngày 26/08/2016 của Bộ Tài chính.

➤ ***Tổ chức hệ thống sổ sách kế toán***

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

Sơ đồ 2.4. Trình tự hạch toán theo hình thức Nhật ký chung



Ghi chú:

Ghi hàng ngày



Ghi cuối tháng, hoặc định kỳ



Quan hệ đối chiếu, kiểm tra



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

Đặc trưng cơ bản của hình thức kế toán nhật ký chung: Tất cả các nghiệp vụ kinh tế, tài chính phát sinh đều phải được ghi vào sổ nhật ký, mà trọng tâm là sổ nhật ký chung, theo trình tự thời gian phát sinh và theo nội dung kinh tế của nghiệp vụ đó.

Hàng ngày, căn cứ vào chứng từ gốc hợp lệ kế toán ghi nghiệp vụ kinh tế phát sinh vào nhật ký chung, sau đó vào sổ cái các tài khoản phù hợp. Cuối tháng (quý, năm) kế toán khóa sổ và thẻ chi tiết để lập bảng tổng hợp chi tiết. Sau đó, kế toán đối chiếu kiểm tra số liệu giữa sổ Nhật ký chung, sổ cái và bảng tổng hợp chi tiết với nhau để làm cơ sở lập báo cáo tài chính.

➤ Tổ chức hệ thống báo cáo tài chính

- **Hệ thống báo cáo tài chính của công ty gồm:**

- Bảng cân đối kế toán
- Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

- Bản thuyết minh báo cáo tài chính

- **Kỳ lập báo cáo, nơi gửi báo cáo, trách nhiệm lập báo cáo:**

- Kỳ lập báo cáo: theo tháng
- Báo cáo sau khi được lập đầy đủ, đúng quy định sẽ được chuyển tới phòng giám đốc để Ban giám đốc kiểm tra
- Trách nhiệm lập báo cáo tài chính thuộc về Kế toán trưởng

2.2. Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty xăng dầu Trung Linh Phát

2.2.1. Đặc điểm hoạt động bán hàng tại Công ty xăng dầu Trung Linh Phát

2.2.1.1. Danh mục hàng hóa của công ty

Hàng hoá bán ra của công ty chủ yếu phục vụ cho ngành công nghiệp sản xuất và người tiêu dùng. Xét về khía cạnh chung của sản phẩm của Công ty là một loại hàng hoá đặc biệt. Hoạt động kinh doanh của công ty chủ yếu với vai trò là trung gian thương mại trong việc phân phối nên sản phẩm của Công ty là sản phẩm để kinh doanh. Xét về góc độ cạnh tranh, sản phẩm của Công ty luôn có uy tín trên thị trường, nhờ phân cấu thành vô hình đó là chất lượng, việc đảm bảo các yêu cầu chặt chẽ về nguồn hàng, nhập hàng.

2.2.1.2. Thị trường của Công ty

Với truyền thống, bề dày kinh nghiệm trong lĩnh vực xăng dầu, tới nay công ty đã gây dựng được sự uy tín với khách hàng và người tiêu dùng. Hiện tại, công ty đã và đang là đối tác cung cấp xăng dầu hàng đầu của rất nhiều khách hàng ở địa bàn tỉnh Ninh Bình và khu vực phía Nam.

2.2.1.3. Phương thức bán hàng và thanh toán của Công ty

* Phương thức bán buôn: Đối với hình thức này, hàng hóa bán theo lô hoặc số lượng lớn để tránh những thiếu sót có thể xảy ra. Bán buôn hàng hóa có thể thực hiện theo phương thức sau:

- Phương thức 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:

- Bán buôn hàng hoá qua kho theo hình thức giao hàng trực tiếp: Người buôn sẽ cử người đến kho của Công ty để nhận hàng hóa (xăng,dầu), giao trực tiếp cho bên mua. Sau khi bên mua nhận đủ hàng, thanh toán tiền hoặc chấp nhận nợ, hàng hoá được xác định là tiêu thụ.
- Bán buôn hàng hoá qua kho theo hình thức chuyển hàng: Công ty sẽ chuyển hàng đến kho của bên mua.

- Phương thức bán buôn hàng hóa không qua kho: theo phương thức này, Công ty mua hàng không đưa về nhập kho mà chuyển thẳng trực tiếp cho bên mua.

* Phương thức thanh toán

- Thanh toán bằng tiền mặt: Người mua thanh toán trực tiếp với người bán bằng tiền mặt, do vậy việc tiêu thụ thành phẩm được hoàn tất ngay khi giao hàng và nhận tiền. Khi khách hàng thanh toán bằng tiền mặt thì kế toán lập phiếu thu.
- Thanh toán bằng chuyển khoản: Với số tiền hàng từ 5 triệu trở lên, doanh nghiệp sẽ thu tiền qua tài khoản ngân hàng.

2.2.2. Kế toán doanh thu bán hàng

2.2.2.1. Nội dung kế toán doanh thu

➤ Điều kiện ghi nhận doanh thu: Tại Công ty xăng dầu Trung Linh Phát, doanh thu bán hàng 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 doanh nghiệp đã chuyển giao hàng hóa cho khách hàng và khách hàng trả tiền hoặc chấp nhận thanh toán, khi đó doanh thu được ghi nhận.

➤ Nguyên tắc ghi nhận doanh thu bán hàng:

- Sản phẩm của Công ty thuộc đối tượng chịu thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ nên doanh thu bán hàng là giá bán chưa có thuế GTGT.
- Doanh thu bán hàng được xác định căn cứ vào số lượng và đơn giá mà khách hàng và Công ty thỏa thuận theo hợp đồng kinh tế hoặc đơn đặt hàng.

Công thức: Doanh thu bán hàng= Số lượng hàng bán x Giá bán chưa thuế

2.2.2.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng

➤ Chứng từ sử dụng

Các loại chứng từ được Công ty sử dụng trong việc bán hàng bao gồm:

- Hợp đồng, cam kết mua bán giữa hai bên.
- Hóa đơn GTGT, hóa đơn bán hàng thông thường kèm phiếu xuất kho,
- Bảng kê bán lẻ hàng hóa
- Phiếu xuất kho...
- Chứng từ kế toán liên quan khác : Phiếu nhập kho hàng trả lại.
- Các chứng từ thanh toán : Phiếu thu, giấy báo có, Séc, Ủy nhiệm thu, ...

➤ Tài khoản sử dụng:

- Để phù hợp với đặc điểm và quy cách bán hàng, 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: Ngày 21/7/2023 xuất kho bán 404.606 lít xăng A95 cho Công ty TNHH Nguyên Phát SD. Giá bán chưa VAT là 22.790 (VAT 10%).

Biểu 2.2. Đơn đặt hàng

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

ĐƠN ĐẶT HÀNG

Số:07

Căn cứ theo hợp đồng số:74/2023/HĐMB-APPETRO-TLP đã ký ngày 21 tháng 07 năm 2023

Căn cứ nhu cầu tiêu thụ xăng dầu

CÔNG TY TNHH NGUYỄN PHÁT SD

Đại diện: Bà Vũ Thị Thu Thảo

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

STT	Chủng loại	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Ghi chú
1	Xăng A95	404.606	22.790	9.220.970.740	CK
Tổng cộng		404.606		9.220.970.740	
Bằng chữ	Chín tỷ hai trăm hai mươi triệu chín trăm bảy mươi nghìn bảy trăm linh tư đồng.				

Phương thức thanh toán: Chuyển khoản

Phương thức giao nhận hàng:

Chúng tôi giao nhận được thể hiện bằng hóa đơn GTGT

Đề nghị cấp hàng từ ngày:21/7/2023

CÔNG TY TNHH NGUYỄN PHÁT SD
(Xác nhận)

Ninh Bình, ngày 21 tháng 07 năm 2023

CÔNG TY XĂNG DẦU TLP
(Xác nhận)

Sau khi nhận được đơn đặt hàng, kế toán thanh toán sẽ viết hóa đơn giá trị gia tăng

Biểu 2.3.Hóa đơn GTGT

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG				Ký hiệu: 1C23TLP	
Ngày 21 tháng 07 năm 2023				Số: 39	
Đơn vị bán hàng (<i>Issued</i>): Công ty xăng dầu TRUNG LINH PHÁT Mã số thuế (<i>TAX code</i>): 2700522686 Địa chỉ (<i>Address</i>): Số 8, Đường Trảng An, Phố 12, Phường Đông Thành, Thành phố Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình. Số Tài khoản (<i>AC No</i>): Điện thoại (<i>Tel</i>): 02293632222					
Họ tên người mua hàng (<i>Customers name</i>): Vũ Thị Thu Thảo Tên đơn vị (<i>Comanys name</i>): Công ty TNHH NGUYỄN PHÁT SD Mã số thuế (<i>TAX code</i>): 2700920239 Địa chỉ (<i>Address</i>): Số nhà 41, Đường Bùi Thị Xuân, Phường Nam Bình, Thành phố Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam. Số Tài khoản (<i>AC No</i>): Hình thức thanh toán (<i>Payment method</i>): TM/CK					
STT (No)	Tên hàng hoá, dịch vụ (Description)	Đơn vị tính (Unit)	Số lượng (Quantity)	Đơn giá (Unit price)	Thành tiền (Amount)
A	B	C		2	3=1x2
1	Xăng A95	Lít	404.606	22.790	9.220.970.740
Cộng tiền hàng (<i>Total amount</i>)					9.220.970.740
Thuế suất GTGT (<i>VAT rate</i>): 10%			Tiền thuế GTGT (<i>VAT amount</i>): 220.970.740		
Tổng cộng tiền thanh toán (<i>Total payment</i>)					9.220.970.740
Số tiền viết bằng chữ (<i>Amount in words</i>): Chín tỷ hai trăm hai mươi triệu chín trăm bảy mươi nghìn bảy trăm linh tư đồng.					
Người mua hàng (Ký, ghi rõ họ tên)			Đơn vị bán hàng (Ký, ghi rõ họ tên)		

Biểu 2.4. Sổ chi tiết bán hàng

Căn cứ vào hóa đơn bán hàng, kế toán lập sổ chi tiết bán hàng cho Xăng A95.

Đơn vị: Công ty xăng dầu Trung Linh Phát

Địa chỉ: Số 8, Đường Trảng An, Phố 12, Phường Đông Thành, TPNB

Mẫu số S16-DNN

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

(TRÍCH) SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG

Tên sản phẩm (hàng hóa, dịch vụ, bất động sản đầu tư): Xăng A95

Năm: 2023

Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Doanh thu			Các khoản tính trừ	
	Số hiệu	Ngày, tháng			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Thuế	Khác (521)
A	B	C	D	E	1	2	3	4	5
21/7	0000498		Công ty TNHH Nguyên Phát SD	112	404.60 6	22.790	9.220.970.740		
25/7	0000556		Công ty TNHH TLP Nam Định	112	691.76 5	22.790	15.765.324.350		
.....									
			Cộng số phát sinh				48.152.360.154		
			- Doanh thu thuần				48.152.360.154		
			- Giá vốn hàng bán				48.030.156.210		
			- Lãi gộp				122.203.944		

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

- Ngày mở sổ: 1/07/2023

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 7 năm 2023
Người đại diện theo pháp luật
(Ký, họ tên, đóng dấu)

2.2.2.3.Sổ kế toán sử dụng

- Bảng tổng hợp doanh thu bán hàng
- Sổ nhật ký chung
- Sổ cái TK 511

Cuối tháng, căn cứ vào sổ chi tiết bán hàng, kế toán bán hàng tổng hợp doanh thu theo hàng hóa.

Biểu 2.5. Bảng tổng hợp doanh thu

Đơn vị: Công ty xăng dầu Trung Linh Phát

Địa chỉ: Số 08, đường Tràng An, phường Đông Thành, TPNB

BẢNG TỔNG HỢP DOANH THU

Tháng 7/2023

ĐVT: đồng

STT	TÊN HH	SL	ĐG	TT
1	Dầu DO	2.526.123	22.000	55.574.706.123
2	Xăng A95	2.972.961	22.790	67.753.789.256
...				
	TỔNG			240.125.203.000

Người ghi sổ
(Ký, ghi rõ họ tên)

Ngày 31 tháng 7 năm 2023
Kế toán trưởng
(Ký, ghi rõ họ tên)

Từ các sổ chi tiết kế toán vào sổ nhật ký chung và sổ cái TK 511

Biểu 2.6. Sổ nhật ký chung

Đơn vị: Công ty xăng dầu Trung Linh Phát
Địa chỉ: Số 8, đường Tràng An, phường Đông
Thành, TPNB

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
Năm 2023

Đơn vị tính: đồng

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi SC	STT dòng	SH TKĐƯ		Số phát sinh
	SH	NT						Nợ
...	...	...	...	...				...
21/7	000049 8	21/7	Bán hàng cho Công ty Nguyên Phát SD			131	511,333	9.220.970.740
.....								
31/7		31/7	Kết chuyển doanh thu bán hàng			511	911	240.125.203.000

Sổ này có...trang, đánh số từ trang số 01 đến trang...
Ngày mở sổ: 01/01/2023

Người ghi sổ
(ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 7 năm 2023
Giám đốc
(ký, họ tên)

Biểu 2.7. Sổ cái TK 511

Đơn vị: Công ty xăng dầu Trung Linh Phát
Địa chỉ: Số 8, đường Tràng An, phường Đông
Thành, TPNB

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

SỔ CÁI (Trích)

(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)

Năm 2023

Tài khoản: Doanh thu bán hàng.

Số hiệu: 511

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	SH	NT		Trang Số	STT đồng		Nợ	Có
11/7	0000498	11/7	Bán hàng cho Công ty TNHH Nguyên Phát SD			131		10.360.478.252
.							...	
31/7		31/7	Kết chuyển doanh thu bán hàng			911	240.125.203.000	
			Tổng phát sinh tháng				240.125.203.000	240.125.203.000

Đơn vị tính: đồng

Ngày 31 tháng 07 năm 2023

Người ghi sổ
(Ký tên)

Kế toán trưởng
(Ký tên)

Giám đốc
(Ký tên)

2.2.3. Kế toán giá vốn hàng bán

2.2.3.1. Nội dung kế toán giá vốn bán hàng

** Phương pháp xác định giá vốn:*

Cũng như Doanh thu của hàng hoá thì Giá vốn của hàng hoá cũng chỉ xác định khi hàng hoá được xác định là tiêu thụ. Giá vốn hàng hoá là chi phí hợp lý có ý nghĩa quan trọng trong việc xác định kết quả kinh doanh của Công ty.

Tại Công ty giá vốn của hàng hoá, thành phẩm xuất kho được tính căn cứ vào số lượng hàng hoá xuất kho nhân với Giá bình quân gia quyền. Đơn giá bình quân thường được tính cho từng loại thành phẩm khác nhau như:

- Đối với hàng hoá mua ngoài Giá vốn được xác định theo công thức:

$$\begin{array}{lcl} \text{Trị giá thực tế của} & & \text{Giá trên hóa đơn} \\ \text{HH nhập kho} & = & \text{chưa thuế} \quad + \quad \text{Chi phí thu mua} \end{array}$$

Trong đó:

+ Trị giá mua thực tế của hàng hoá xuất kho được tính theo phương pháp bình quân gia quyền.

+ Chi phí mua hàng phân bổ cho hàng hoá đã bán trong kỳ được tính theo công thức sau:

$$\text{CP mua phân bổ} = \frac{\text{CP mua của HH tồn đầu kỳ} + \text{CP mua của HH phát sinh trong kỳ}}{\text{Trị giá HH tồn đầu kỳ} + \text{Trị giá HH nhập trong kỳ}} \times \begin{array}{l} \text{Trị giá thực tế} \\ \text{của HH xuất} \\ \text{kho} \end{array}$$

Chi phí mua hàng Công ty không phân bổ cho từng loại hàng hoá xuất kho mà chỉ phân bổ cho tổng Giá thực tế HH xuất kho.

Sau khi hoàn tất việc giao hàng, Bộ phận Kế toán có nhiệm vụ ghi chép, nhập số liệu chi tiết những lần nhập xuất cho từng mặt hàng cụ thể như: mã kho, mã vật tư...Nhu vậy trong quá trình theo dõi Nhập - xuất - tồn của hàng hoá sẽ dễ dàng,

thuận tiện hơn, tính giá của hàng hoá cũng chính xác hơn.

2.2.3.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng

➤ *Chứng từ sử dụng*

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

➤ *Thủ tục kế toán*

Khi nhận được lệnh xuất kho kèm theo giấy xuất kho thì thủ kho làm thủ tục xuất hàng và điền các thông tin cần thiết vào phiếu xuất kho. Phiếu xuất kho có đủ chữ ký của người lập, kế toán trưởng, giám đốc, thủ kho và người nhận.

Khi hàng hoá được bàn giao, kế toán tiến hành viết Hoá đơn bán hàng giao cho khách hàng. Đồng thời trong ngày sẽ thực hiện công việc nhập số liệu vào phần mềm. Số liệu được nhập theo mã hàng hoá và phần mềm sẽ hiện thị đầy đủ các thông tin cần thiết về kho, bãi, giá nhập kho, xuất kho của hàng hoá để kế toán chọn lựa những thông tin đúng nhất, rồi ấn lưu từ đó phần mềm sẽ tự động tính giá vốn của hàng xuất bán.

Trong quá trình sản xuất, kinh doanh các bộ phận cần biết các thông tin thì có thể xem xét số liệu trên phần mềm hoặc định kỳ kế toán in sổ sách để quản lý và tiện theo dõi đúng quy định.

➤ *Tài khoản sử dụng*

TK 632: Giá vốn hàng bán

2.2.3.3. Sổ kế toán sử dụng

- Sổ chi tiết: Sổ chi tiết chi phí sản xuất kinh doanh (TK 632)
- Bảng tổng hợp giá vốn

Từ hóa đơn GTGT số 39, kê toán vào phiếu xuất kho phản ánh giá vốn hàng xuất kho

Biểu 2.8. Phiếu xuất kho

Đơn vị: Công ty xăng dầu Trung Linh Phát
Địa chỉ: Số 8, đường Trảng An, Phường Đông Thành, TPNB

Mẫu số 01-VT
 (Ban hành theo Thông tư số 133/2016/TT-BTC ngày 26/8/2016 của Bộ Tài chính)

PHIẾU XUẤT KHO *Ngày 21 tháng 7 năm 2023* Số: 13

- Họ và tên người nhận hàng: Vũ Thị Thu Thảo Địa chỉ (bộ phận): Công ty TNHH Nguyên Phát SD
- Lý do xuất kho: Bán hàng
- Xuất tại kho (ngăn lô):Địa điểm: Công ty TNHH Trung Linh Phát

S T T	Tên, nhãn hiệu, quy cách, phẩm chất vật tư, dụng cụ, sản phẩm, hàng hoá	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Yêu Cầu	Thực Xuất		
A	B	C	D	1	2	3	4
	Xăng A95		Lít	404.606	404.606	22.000	8.901.332.000
	Cộng	x	x	x	x	x	8.901.332.000

- Tổng số tiền (viết bằng chữ): Tám tỷ chín trăm linh một triệu ba trăm ba mươi hai nghìn
- Số chứng từ gốc kèm theo:.....

Ngày 21 tháng 7

năm 2023

Người lập (Ký, họ tên)	Người nhận (Ký, họ tên)	Thủ kho (Ký, họ tên)	Kế toán trưởng (Ký, họ tên)	Giám đốc (ký, họ tên)
----------------------------------	-----------------------------------	--------------------------------	---------------------------------------	---------------------------------

Căn cứ vào phiếu xuất kho, kế toán vào sổ chi phí sản xuất kinh doanh TK 632 cho xăng A95

Biểu 2.9. Sổ chi phí sản xuất kinh doanh

Đơn vị: Công ty TNHH Trung Linh Phát

Địa chỉ: Số 8, đường Trảng An, Phường Đông Thành, TPNB

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

Tài khoản 632 – Giá vốn hàng bán

Tên sản phẩm: xăng A95

- Họ và tên người nhận hàng: Vũ Thị Thu Thảo Địa chỉ (bộ phận).....

- Lý do xuất kho: Bán hàng

- Xuất tại kho (ngăn lô):Địa điểm: Công ty TNHH TLP

NT ghi số	Chứng từ	Diễn giải	TK ĐƯ	Ghi nợ tài khoản	
				Tổng số	632
		Số dư đầu kỳ			
...				...	...
21/7	PXK	Xuất kho bán hàng	156	8.901.332.000	8.901.332.000
...					
		Cộng số phát sinh trong kỳ	x	80.362.156.752	80.362.156.752
		Ghi có TK 632	911	80.362.156.752	80.362.156.752
		Số dư cuối kỳ			
	Cộng	x	x	x	x

Người lập phiếu
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 7 năm 2023
Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Từ sổ chi phí sản xuất kinh doanh, vào bảng tổng hợp giá vốn hàng bán

Biểu 2.10. Bảng tổng hợp giá vốn

Đơn vị: Công ty xăng dầu Trung Linh Phát
Địa chỉ: Số 8, đường Tràng An, Phường
Đông Thành, TPNB

BẢNG TỔNG HỢP GIÁ VỐN

Tháng 7/2023

STT	TÊN HH	SL	ĐG	TT
1	Dầu DO	2.374.986	19.000	45.124.736.257
2	Xăng A95	3.652.825	22.000	80.362.156.752
.....				
	Cộng	x	x	237.125.325.115

Người lập phiếu
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 7 năm 2023
Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Biểu 2.11. Sổ cái TK 632

Đơn vị: Công ty xăng dầu Trung Linh Phát
Địa chỉ: Số 8, đường Tràng An, Phường
Đông Thành, TPNB

Mẫu số S03b-DNN

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

SỔ CÁI (TRÍCH)

(Dùng cho hình thức kế toán nhật ký chung)

Năm 2023

Tài khoản :Giá vốn hàng bán

Số hiệu: 632

Đơn vị tính: đồng

NT ghi số	Chứng từ	Diễn giải	NKC		Số hiệu TK ĐƯ	Số tiền	
			Trang số	STT dòn g		Nợ	Có
		Số dư đầu kỳ					
5/8	PXK	Xuất kho bán hàng			156	18.263.325.44 4	
.....							
21/8	PXK	Xuất kho bán hàng			156	25.125.363.00 0	
....		 Cộng phát sinh				237.125.325.1 15	237.125.325.115
		Số dư cuối kỳ					

Ngày 31 tháng 7 năm

2023

Người lập phiếu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

2.2.4 Kế toán chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp

Trong quá trình thực hiện bán hàng có phát sinh các chi phí thực tế trong quá trình bảo quản và tiến hành hoạt động bán hàng bao gồm: Chi phí chào hàng, chi phí bảo hành sản phẩm, hàng hóa hoặc công trình xây dựng đóng gói, vận chuyển... Các khoản chi phí này đều được coi là hợp lệ nếu có đủ các chứng từ có liên quan để kế toán làm căn cứ và được tập hợp vào tài khoản chi phí bán hàng (TK 6421). Cuối kỳ kết chuyển sang TK 911 để xác định kết quả kinh doanh.

- **Chứng từ sử dụng:**

- Hóa đơn, hợp đồng dịch vụ mua ngoài
- Giấy báo nợ
- Giấy đề nghị thanh toán
- Phiếu chi, ủy nhiệm chi
- Bảng phân bổ tiền lương và các khoản trích theo lương.
- Bảng phân bổ khấu hao TSCĐ.

- * Chi phí khấu hao TSCĐ

Công ty tính khấu hao TSCĐ theo phương pháp đường thẳng

Cách tính:

$$\frac{\text{Mức khấu hao năm}}{\text{Số tháng trích khấu hao}} = \frac{\text{Nguyên giá}}{\text{Số tháng trích khấu hao}}$$

- Mức khấu hao tháng = mức trích khấu hao năm / 12

- ***Thủ tục kế toán:***

Hàng ngày khi có nghiệp vụ kinh tế phát sinh liên quan đến chi phí bán hàng, dựa trên cơ sở chứng từ hợp pháp như hóa đơn thuế GTGT, bảng thanh toán tiền lương, bảng khấu hao TSCĐ...kế toán sẽ lập phiếu chi (nếu thanh toán bằng tiền mặt), lập ủy nhiệm chi (nếu thanh toán bằng tiền gửi ngân hàng), lập chứng từ ghi sổ (đối với những TK chưa thanh toán), kế toán tập hợp phân loại chứng từ, vào sổ chi tiết tài khoản 6421 – Chi phí bán hàng để theo dõi cuối kỳ kết chuyển sang TK 911 – Xác định kết quả kinh doanh.

Để hiệu quả kinh doanh ngày càng cao thì Công ty rất chú trọng đến việc tăng Doanh thu và giảm chi phí đến mức nhỏ nhất.

Các bảng phân bổ: Bảng phân bổ khấu hao TSCĐ của Kế toán TSCĐ, ... cuối tháng được tính, lập và ghi chép, nhập trên phần mềm và cập nhập vào các sổ sách có liên quan như: Sổ chi tiết TK 6421,6422, chứng từ ghi sổ, sổ cái...

Hàng ngày, trưởng bộ phận bán hàng có nhiệm vụ chấm công đến cuối tháng tập hợp lại bàn giao cho kế toán để lập bảng lương và tính lương.

Biểu 2.12. Phiếu chi

Đơn vị: Công ty xăng dầu Trung Linh Phát

Mẫu số 02-TT

Địa chỉ: Số 8, đường Tràng An, phường Đông Thành, TPNB

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

PHIẾU CHI

Ngày 11 tháng 07 năm 2023

Số:08

Họ và tên người nộp tiền: Nguyễn Sao Mai

Địa chỉ: Phòng hành chính công ty

Lý do nộp: Mua văn phòng phẩm

Số tiền: 889.632.685đ.(Viết bằng chữ): Tám trăm tám mươi chín triệu sáu trăm ba mươi hai nghìn sáu trăm tám mươi lăm đồng.

Ngày 11 tháng 7 năm 2023

Giám đốc	Kế toán trưởng	Thủ quỹ	Người lập phiếu	Người	nhận
				tiền	

Bảng 2.13. Bảng phân bổ tiền lương

Đơn vị: Công ty xăng dầu Trung Linh Phát
Địa chỉ: Số 8, đường Tràng An, phường Đông Thành, TPNB
bộ tài chính)

Mẫu số 11-LĐTL
(Ban hành theo Thông tư số 133/2016/TT-BTC
ngày 26/8/2016 của

BẢNG PHÂN BỐ TIỀN LƯƠNG VÀ BẢO HIỂM XÃ HỘI
Tháng 07/2023

Ngày 31 tháng 07 năm 2023

STT		TK334-Phải trả CNV			TK338-Phải trả, phải nộp khác					Tổng cộng
		Lương	PC	Cộng Có TK 334	KPCĐ	BHXH	BHYT	BHTN	Cộng Có	
					3382	3383	3384	3385	TK 338	
1	6421-BP BH	523.850.000	27.680.000	551.530.000	11.030.600	96.517.750	16.545.900	5.515.300	129.609.550	681.139.550
2	6422-BPQLDN	402.860.000	14.950.000	417.810.000	8.356.200	73.116.750	12.534.300	4.178.100	98.185.350	515.995.350
3	Tiền lương phải trả 334					74.136.800	13.900.650	9.267.100	97.304.550	97.304.550
Cộng		926.710.000	42.630.000	969.340.000	19.386.800	243.771.300	42.980.850	18.960.500	325.099.450	1.294.439.450

Người lập bảng
trưởng

Kế toán

Biểu 2.14. Bảng phân bổ khấu hao

Đơn vị: Công ty xăng dầu Trung Linh Phát

Địa chỉ: Số 8. đường Tràng An. phường Đông Thành. TP. Ninh Bình

bộ tài chính)

Mẫu số 06-TSCĐ

(Ban hành theo Thông tư số 133/2016/TT-BTC

ngày 26/8/2016 của

BẢNG TÍNH VÀ PHÂN BỐ KHẤU HAO TSCĐ

Tháng 07 năm 2023

STT	Chỉ tiêu	Thời gian sử dụng	Nơi sử dụng		TK 641	TK 642
			Toàn DN			
			Nguyên giá TSCĐ	Số khấu hao		
I	Số KH trích tháng trước		98.832.150.000	20.192.200	11.598.000	8.594.200
II	Số KH TSCĐ tăng trong tháng		3.183.730.000	23.318.048	21.498.882	1.819.167
1	Cây xăng	5	2.856.280.000	21.498.882	21.498.882	
2	Ô tô	15	327.450.000	1.819.167		1.819.167
III	Số KH TSCĐ giảm trong tháng		1.236.850.000	5.840.484		5.840.484
1	Xe chở xăng	20	1.236.850.000	5.840.484		5.840.484
IV	Số KH trích tháng này		100.779.030.000	37.669.764	33.096.882	4.572.883

Người lập bảng

Ngày 31 tháng 07 năm 2023

Kế toán trưởng

Biểu 2.15. Sổ chi phí sản xuất kinh doanh

Đơn vị: Công ty xăng dầu Trung Linh Phát
Địa chỉ: Số 8, đường Trảng An, phường Đông Thành, TP. 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

Tài khoản: 642

NT ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Ghi nợ TK 6421,6422					
	Số hiệu	Ngày tháng			Tổng số tiền	Chia ra				
						6421	6422			
11/07	PC08	11/07	Văn phòng phẩm	111	889.632.685	550.278.632	339.354.053			
31/7	PBTL	31/7	Lương trả cho nhân viên	334	969.340.000	551.530.000	417.810.000			
31/7	PBTL	31/7	Các khoản trích theo lương	337	325.099.450	129.609.550	98.185.350			
31/7	PBKH	31/7	KH TSCĐ	214	37.669.764	33.096.882	4.572.883			
										
			Cộng số phát sinh		2.221.741.899		...			
			Ghi có TK 6421. 6422		2.221.741.899	1.168.175.621	1.053.566.278			

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

-Ngày mở sổ: 01/01/2023

Ngày 31 tháng 07 năm 2023

Biểu số 2.16: Sổ Cái TK 6421

Đơn vị: Công ty xăng dầu Trung Linh Phát
Địa chỉ: Số 8, đường Trảng An, phường Đông
Thành, TP. Ninh Bình

SỔ CÁI (Trích)
(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)
Năm 2023
Tài khoản: Chi phí bán hàng
Số hiệu: 6421

Đơn vị tính: đồng

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TKĐƯ	Số tiền	
	SH	NT		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
...	...	...	...	...	...	...	...	...
11/07	PC 08	11/07	Văn phòng phẩm	39	430	111	550.278.632	
31/7	PBTL	31/7	Lương trả nhân viên	39	596	333	551.530.000	
31/7	PBTL	31/7	Các khoản trích theo lương	39	602	337	129.609.550	
31/7	PBKH	31/7	Khấu hao cho bộ phận BH	39	603	214	33.096.882	
			...				...	
31/07		31/07	Kết chuyển chi phí BH	39	693	911		1.168.175.621
			Tổng phát sinh tháng				1.168.175.621	1.168.175.621

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

Ngày mở sổ: 01/01/2023

Ngày 31 tháng 07 năm 2023

Người ghi sổ
(đã ký)

Kế toán trưởng
(đã ký)

Giám đốc
(đã ký)

Biểu số 2.17. Sổ Cái TK 6422

Đơn vị: Công ty xăng dầu Trung Linh Phát
Địa chỉ: Số 8, đường Trảng An, phường Đông
Thành, TP. Ninh Bình

SỔ CÁI (Trích)
(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)
Năm 2023
Tài khoản: Chi phí quản lý doanh nghiệp.
Số hiệu: 6422

Đơn vị tính: đồng

NT ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TKĐ Ư	Số tiền	
	SH	NT		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
...	...	...	...	...	...	...	...	...
11/07	HĐ017 2	11/07	Văn phòng phẩm	39	430	111	339.354.053	
31/7	PBTL	31/7	Lương trả nhân viên	39	596	333	417.810.000	
31/7	PBTL	31/7	Các khoản trích theo lương	39	602	337	98.185.350	
31/7	PBKH	31/7	Khấu hao cho bộ phận quản lý doanh nghiệp	39	603	214	4.572.883	
			...				...	
31/07		31/07	Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp	39	693	911		1.053.566.2 78
			Tổng phát sinh tháng				1.053.566.2 78	1.053.566.2 78

Sổ này có... trang. đánh số từ trang số 01 đến trang ...
Ngày mở sổ: 01/01/2023

Người ghi sổ
(đã ký)

Kế toán trưởng
(đã ký)

Ngày 31 tháng 07 năm 2023
Giám đốc
(đã ký)

2.2.5. Kế toán xác định kết quả bán hàng

2.2.5.1. Phương pháp xác định kết quả bán hàng

Việc xác định kết quả bán hàng là vô cùng quan trọng và cần thiết đối với Công ty. Từ kết quả trên mà Công ty xác định được hiệu quả kinh doanh trong tháng là lỗ hay lãi. Từ đó có các biện pháp khắc phục thúc đẩy quá trình kinh doanh trong thời gian tới ngày càng tốt hơn. Kết quả đó được tính bằng cách so sánh giữa một bên là doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ với một bên là giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng. Kết quả này được biểu hiện qua chỉ tiêu lợi nhuận về bán hàng và cung cấp dịch vụ.

$$\text{LN của hoạt động BH} = \text{LN gộp về BH và CCDV} - \text{CPBH}$$

Trong đó:

$$\text{LN gộp về BH và CCDV} = \text{DT thuần} - \text{GVHB}$$

$$\text{DT thuần} = \text{DT BH và CCDV} - \text{Các khoản giảm trừ DT}$$

Để xác định kết quả bán hàng bộ phận kế toán bán hàng sử dụng TK 911 – Xác định kết bán hàng và các TK khác có liên quan.

Từ việc xác định được lỗ lãi trong khâu bán hàng, kế toán bán hàng cập nhập số liệu đã tính toán của bộ phận bán hàng lập thành báo cáo chuyển cho ban quản lý trong các buổi họp thường kỳ cuối tháng và chuyển giao cho kế toán tổng hợp để tổng hợp toàn bộ các phần hành ở các bộ phận khác.

Biểu 2.18. Phiếu kế toán 01

Đơn vị: Công ty xăng dầu Trung Linh Phát

Địa chỉ: Số 8, đường Tràng An, phường Đông Thành, TP. Ninh Bình

PHIẾU KẾ TOÁN

Số: 01

Ngày 31 tháng 07 năm 2023

Nội dung	TK	Số phát sinh	
		Nợ	Có
Kết chuyển doanh thu	511	240.125.203.000	
	911		240.125.203.000
Cộng		240.125.203.000	240.125.203.000

Ngày 31 tháng 07 năm 2023

Người lập

Kế toán trưởng

Biểu 2.19. Phiếu kế toán 02

Đơn vị: Công ty xăng dầu Trung Linh Phát

Địa chỉ: Số 8, đường Tràng An, phường Đông Thành, TP. Ninh Bình

PHIẾU KẾ TOÁN

Số: 02

Ngày 31 tháng 07 năm 2023

Nội dung	TK	Số phát sinh	
		Nợ	Có
Kết chuyển giá vốn hàng bán	911	237.125.325.115	
	632		237.125.325.115
Cộng		237.125.325.115	237.125.325.115

Ngày 31 tháng 07 năm 2023

Người lập

Kế toán trưởng

Biểu 2..20. Phiếu kế toán 03

Đơn vị: Công ty xăng dầu Trung Linh Phát

Địa chỉ: Số 8, đường Tràng An, phường Đông Thành, TP. Ninh Bình

PHIẾU KẾ TOÁN

Số: 03

Ngày 31 tháng 07 năm 2023

Nội dung	TK	Số phát sinh	
		Nợ	Có
Kết chuyển chi phí	911	2.221.741.899	
Kết chuyển chi phí bán hàng	6421		1.168.175.621
Kết chuyển chi phí QLDN	6422		1.053.566.278
Cộng		2.221.741.899	2.221.741.899

Ngày 31 tháng 07 năm 2023

Người lập

Kế toán trưởng

Biểu 2.21. Phiếu kế toán 04

Đơn vị: Công ty xăng dầu Trung Linh Phát

Địa chỉ: Số 8, đường Tràng An, phường Đông Thành, TP. Ninh Bình

PHIẾU KẾ TOÁN

Số: 04

Ngày 31 tháng 07 năm 2023

Nội dung	TK	Số phát sinh	
		Nợ	Có
Kết chuyển lợi nhuận	911	778.135.986	
	4212		778.135.986
Cộng		778.135.986	778.135.986

Ngày 31 tháng 07 năm 2023

Người lập

Kế toán trưởng

2.2.5.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng

- Chứng từ
 - Hóa đơn GTGT
 - Phiếu xuất kho
 - Phiếu thu
 - Giấy báo có
- Tài khoản sử dụng:

Kế toán sử dụng TK 911 – “Xác định kết quả kinh doanh” để tính kết quả hoạt động bán hàng của công ty. Kết cấu của TK này như sau:

Bên Nợ: - Kết chuyển các khoản chi phí phát sinh trong kỳ của công ty

- Kết chuyển lãi hoạt động bán hàng trong kỳ

Bên Có: - Kết chuyển các khoản thu nhập của công ty

- Kết chuyển lỗ hoạt động bán hàng

➤ *Phương pháp hạch toán*

Căn cứ vào các phiếu kế toán đã lập, kế toán hạch toán các nghiệp vụ kết chuyển doanh thu, chi phí phát sinh trong tháng sang TK 911 như sau:

- Kết chuyển các khoản giảm trừ doanh thu:

Nợ TK 511 : 240.125.203.000

Có TK 911: 240.125.203.000

Kết chuyển giá vốn hàng bán:

Nợ TK 911 : 237.125.325.115

Có TK 632: 237.125.325.115

Kết chuyển giá vốn chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp:

Nợ TK 911 : 2.221.741.899

Có TK 6421: 1.168.175.621

Có TK 6422: 1.053.566.278

Kết chuyển kết quả bán hàng:

Nợ TK 911: 778.135.986

Có TK 421: 778.135.986

2.2.5.3. Sổ kế toán sử dụng

* Sổ tổng hợp

Sổ Nhật ký chung: Tất cả các nghiệp vụ kinh tế phát sinh đều được ghi vào sổ nhật ký chung theo trình tự thời gian phát sinh và theo nội dung kinh tế của nghiệp vụ. Sau đó lấy số liệu ghi sổ cái theo từng nghiệp vụ phát sinh.

Biểu 2.22. Sổ nhật ký chung

Đơn vị: Công ty xăng dầu Trung Linh Phát

Địa chỉ: Số 8, đường Trảng An, phường Đông Thành, TP. Ninh Bình

SỔ NHẬT KÝ CHUNG (Trích)

Năm 2023

Đơn vị tính: đồng

NT ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi SC	STT dòng	SH TKĐ U	Số phát sinh	
	SH	NT					Nợ	Có
...	...	...	...	...	...	...	...	...
21/0 7	HĐ 000 049 8	21/07	Bán hàng cho công ty Nguyên Phát SD	✓	95	131 511 333	10.360.377.25 2	9.317.616.593 931.761.659
22/0 7	HĐ 000 050 0	22/07	Bán hàng cho công ty TNHH MTV Vận tải và Thương mại Xuân Hiếu	✓	96	131 511 333	137.132.310.1 02	125.573.917.27 5 12.557.391.727
...	...	...		...	...	...		
31/0 7	PX K	31/07	Giá vốn hàng bán	✓	97	632 156	237.125.325.1 15	237.125.325.11 5
...	...	...		...	...	...	...	...
31/0 7	PK 01	31/07	Kết chuyển doanh thu bán hàng	✓	99	511 911	240.125.203.0 00	240.125.203.00 0
31/0 7	PK 02	31/07	Kết chuyển giá vốn hàng bán	✓	100	911 632	237.125.325.1 15	237.125.325.11 5
31/0 7	PK 03	31/07	Kết chuyển chi phí bán hàng. chi phí QLDN	✓	101	911 6421 6422	2.221.741.899	1.168.175.621 1.053.566.278
31/0 7	PK 05	31/07	Kết chuyển lãi	✓	103	911	778.135.986	
				✓	103	4212		778.135.986
...	...	...		...	...	...		...

Căn cứ vào các nghiệp vụ kinh tế phát sinh ,kế toán ghi nhật ký chung theo trình tự thời gian. Sau khi vào Nhật ký chung, ghi các nghiệp vụ vào sổ Cái TK 911.

Biểu 2.23. Sổ cái TK 911

Đơn vị: Công ty xăng dầu Trung Linh Phát

Địa chỉ: Số 8, đường Trảng An, phường Đông Thành,
TP. Ninh Bình

Mẫu S03b-DNN

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

SỔ CÁI (Trích) (Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)

Năm 2023

Tài khoản: Xác định kết quả

Số hiệu: 911

Đơn vị tính: đồng

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TKĐƯ	Số tiền	
	SH	NT		Tra ng số	STT đồng		Nợ	Có
...	...	...	...	...	...	...	...	...
31/07	PK 01	31/07	Kết chuyển Doanh thu bán hàng	x	97	511		240.125.203 .000
31/07	PK 02	31/07	Kết chuyển giá vốn hàng bán	x	99	632	237.125 .325.11 5	
31/07	PK 03	31/07	Kết chuyển chi phí bán hàng	x	100	6421	1.168.1 75.621	
31/07	PK 03	31/07	Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp	x	100	6422	1.053.5 66.278	
31/07	PK 06	31/07	Kết chuyển lợi nhuận chưa phân phối	x	102	4212	778.135 .986	
			Tổng phát sinh tháng				240.125 .203.00 0	240.125.203 .000

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

Ngày mở sổ: 01/07/2023

Người ghi sổ
(ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 07 năm 2023
Giám đốc
(ký, họ tên)

Cuối kỳ kế toán lên báo cáo bán hàng phục vụ cho Ban giám đốc Công ty và những người quan tâm đến tình hình tài chính của Công ty.

Trích mẫu báo cáo kết quả bán hàng tháng 07 năm 2023

Biểu 2.24. Kết quả kinh doanh

Đơn vị: Công ty xăng dầu Trung Linh Phát

Địa chỉ: Số 8, đường Tràng An, phường Đông Thành, TP. Ninh Bình

BÁO CÁO KẾT QUẢ BÁN HÀNG

Tháng 07 năm 2023

Đơn vị tính: Đồng

STT	Chỉ tiêu	Số tiền
1	Doanh thu bán hàng	240.125.203.000
2	Doanh thu thuần	240.125.203.000
3	Giá vốn hàng bán	237.125.325.115
3	Chi phí bán hàng	1.168.175.621
5	Chi phí quản lý doanh nghiệp	1.053.566.278
6	Lợi nhuận từ hoạt động bán hàng	778.135.986

Ngày 31 tháng 07 năm 2023

Người lập báo cáo

Kế toán trưởng

CHƯƠNG 3. MỘT SỐ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY XĂNG DẦU TRUNG LINH PHÁT

3.1. Đánh giá thực trạng về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty.

Nhìn chung công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty xăng dầu Trung Linh Phát (TLP) đã đảm bảo thực hiện đúng chế độ kế toán của Nhà nước, không vi phạm chế độ thuế và chế độ kế toán cũng như những quy định của pháp luật, chấp hành đúng các thể lệ kinh tế chính sách tài chính kế toán áp dụng trong các Công ty.

Qua thời gian nghiên cứu tìm hiểu thực tế công tác kế toán tại Công ty và đi sâu vào kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng em xin đưa ra một số ưu nhược điểm sau:

3.1.1. Ưu điểm

➤ **Về tổ chức bộ máy kế toán:** Do đặc điểm tổ chức doanh nghiệp nên công ty lựa chọn mô hình tổ chức kế toán tập trung. Với mô hình này, mọi công việc kế toán chủ yếu đều được thực hiện tại phòng kế toán, tạo điều kiện cho lãnh đạo công ty nắm bắt kịp thời mọi thông tin về hoạt động kinh tế của công ty, từ đó thực hiện kiểm tra, chỉ đạo chặt chẽ các hoạt động của toàn công ty. Công tác kế toán của công ty được hoạch định, sắp xếp, tổ chức sao cho đội ngũ kế toán và các thành viên phối hợp chặt chẽ với nhau đảm bảo sự thống nhất về phạm vi và phương pháp tính toán.

➤ **Về nội dung và phương pháp kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng:** Công ty sử dụng phương pháp kê khai thường xuyên để theo dõi chi tiết tình hình, sự biến động hàng hóa trong tháng và xác định giá trị hàng tồn kho theo phương pháp đơn giá bình quân gia quyền cả kỳ dự trữ, phương pháp này tương đối phù hợp với đặc điểm kinh doanh và yêu cầu quản lý của Công ty,

việc xác định kết quả bán hàng của Công ty được tiến hành vào cuối mỗi tháng giúp cho Công ty phản ánh thông tin được chính xác, kịp thời. Đồng thời, những thông tin còn giúp ban giám đốc có những biện pháp xử lý kịp thời khi có những biến động trên thị trường.

➤ **Về hệ thống chứng từ :** Công ty sử dụng và chấp hành nghiêm chỉnh mọi hóa đơn chứng từ theo quy định của Bộ tài chính. Mỗi nghiệp vụ kinh tế phát sinh được phản ánh trên các loại hóa đơn chứng từ phù hợp với nguyên tắc ghi chép cũng như yêu cầu của công tác quản lý chứng từ. Các chứng từ đều được đánh số thứ tự thời gian và được kiểm tra thường xuyên đảm bảo phản ánh đầy đủ những thông tin về nội dung nghiệp vụ kinh tế phát sinh. Kế toán phân hành nào thì lưu trữ chứng từ phân hành đó, không chồng chéo. Quá trình luân chuyển chứng từ từ khâu bán hàng đến phòng kế toán tài vụ được thực một cách linh hoạt, chính xác và đầy đủ.

➤ **Về hệ thống sổ sách kế toán:** Hệ thống sổ sách kế toán được sử dụng một cách khoa học, hợp lý, phù hợp với trình độ chuyên môn của cán bộ kế toán. Các sổ sách kế toán dùng để hạch toán tình hình bán hàng rõ ràng, phản ánh được số liệu chi tiết và tổng hợp. Vì vậy việc hạch toán kế toán và lập báo cáo được thực hiện có nề nếp, quản lý chặt chẽ các chỉ tiêu doanh thu, chi phí, xác định kết quả tại Công ty.

➤ **Về hệ thống tài khoản sử dụng:** Công ty áp dụng hệ thống tài khoản theo đúng quy định của Bộ tài chính, phản ánh đầy đủ chính xác các nghiệp vụ kinh tế phát sinh .

➤ **Về công tác theo dõi công nợ:** Công ty có rất nhiều bạn hàng, ngoài những khách hàng đến mua hàng thanh toán ngay còn có những khách hàng quen thuộc đến nhận trước hàng thanh toán sau. Do đó công nợ tại công ty được theo dõi chi tiết và rõ ràng.

3.1.2. Nhược điểm

Nhìn chung công tác kế toán của Công ty được tổ chức chặt chẽ hiệu quả. Tuy nhiên vẫn còn tồn tại một số hạn chế sau:

➤ **Đối với kế toán hàng tồn kho:**

Do lượng hàng hóa của Công ty có khối lượng và giá trị lớn nên để chủ động hơn về tài chính trong trường hợp xảy ra rủi ro do giảm giá hàng tồn kho. Mặt khác để đảm bảo nguyên tắc thận trọng trong kế toán và đảm bảo tính tin cậy trong thông tin kế toán và kết quả kinh doanh của mình thì công ty cần lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho.

➤ **Đối với việc ứng dụng công nghệ tin học**

Hiện nay, Công ty đã có phần mềm kế toán (MISA), nhưng hầu như các kế toán viên của Công ty đều không sử dụng thành thạo phần mềm này. Chủ yếu các kế toán viên đều sử dụng Excel, Copy từ sheet này sang sheet khác khiến chất lượng công việc bị giảm sút và khả năng sai sót cao. Vì thế, Công ty nên đào tạo các kế toán viên sử dụng phần mềm để nâng cao hiệu quả trong công việc.

3.2. Một số giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty.

Qua thời gian nghiên cứu tại Công ty xăng dầu Trung Linh Phát, trên cơ sở tìm hiểu và nắm vững tình hình thực tế cũng như kiến thức lý luận đã được học, em nhận thấy công tác kế toán nói chung và kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng nói riêng tại Công ty vẫn còn một số mặt tồn tại. Nếu khắc phục được thì công tác kế toán tại Công ty sẽ được hoàn thiện hơn, vì vậy em xin mạnh dạn đưa ra một số giải pháp như sau:

➤ **Về chứng từ và luân chuyển chứng từ**

Để phản ánh nghiệp vụ phát sinh kịp thời nhanh chóng giảm bớt khối lượng công việc kế toán vào cuối mỗi tháng thì chứng từ phải được tập hợp kịp

thời theo đúng quy định về nội dung và phương pháp lập. Kế toán trưởng phải quy định rõ quy trình và thời gian luân chuyển chứng từ ghi sổ và lưu chứng từ một cách khoa học hợp lý theo trình tự thời gian tạo điều kiện thuận lợi kiểm tra. Việc lập chứng từ ghi sổ nên lập theo định kỳ từ 5 đến 10 ngày một lần, đồng thời hằng ngày khi phát sinh nghiệp vụ tiến hành vào các sổ chi tiết như thế công việc sẽ được san đều không bị dồn ứ vào cuối tháng tăng độ chính xác và đáng tin cậy trong các số liệu kế toán

➤ **Hoàn thiện về việc áp dụng tin học trong công tác kế toán:**

Do đặc thù công việc kế toán là phải tính toán nhiều và việc áp dụng công nghệ thông tin là hoàn toàn hợp lý. Song thực tế hiện nay máy tính tại Công ty chủ yếu là lập báo cáo tài chính. Sao lưu dữ liệu còn công việc kế toán chủ yếu vẫn làm bằng excel (vì chưa thông thạo phần mềm kế toán). Yêu cầu ban giám đốc đưa ra các chế độ hỗ trợ nhân viên học tập sử dụng phần mềm.

➤ **Các chính sách bán hàng**

Trong cơ chế thị trường cạnh tranh như hiện nay nếu Công ty nào hiểu biết nhạy bén thì đó là động lực thúc đẩy Công ty làm ăn có hiệu quả và đứng vững trên thị trường còn ngược lại Công ty có thể bị thua lỗ, thậm chí đi đến phá sản. Vì vậy, mọi hoạt động của Công ty phải hướng vào giành thế cạnh tranh. Người làm kế toán phải hiểu rằng tổ chức tốt công tác là nhiệm vụ của mình nhằm cung cấp những thông tin kịp thời, đáng tin cậy cho các nhà quản lý. Muốn vậy cần phải thiết lập mối quan hệ chặt chẽ hơn giữa người làm kế toán và người phụ trách Marketing nhằm tạo ra những chiến lược sản phẩm, giá cả... Hơn thế nữa, trong những năm tới khi mà xu hướng khu vực hoá, toàn cầu hoá diễn ra mạnh mẽ, nhiều sản phẩm của nước ngoài vào xâm lấn thị trường tiêu dùng trong nước thì công ty cần phải đa dạng hoá phương thức bán hàng như mở thêm đại lý ở nhiều nơi, tìm kiếm thị trường ở ngoài nước, áp dụng các khoản chiết khấu cho khách hàng mua với số lượng lớn và thanh toán sớm so với qui định theo tỉ lệ % nhất định hoặc có thể giảm bớt giá và chấp nhận các khoản làm giảm trừ doanh thu nếu như vì quan hệ lâu dài, áp dụng chính sách giá cả hợp lý.

KẾT LUẬN

Xu thế hội nhập mở ra một thị trường rộng lớn cùng với nhiều cơ hội mà các Công ty có thể nắm bắt để xây dựng và phát triển doanh nghiệp, đồng thời các Công ty cũng phải đối mặt với môi trường cạnh tranh rộng rãi hơn gay gắt hơn. Trong điều kiện đó, kế toán được các Công ty sử dụng như một công cụ khoa học tiếp cận một cách khách quan các dữ liệu tài chính từ đó ghi nhận, phân tích và trình bày một cách thích hợp. Kế toán bán hàng là một nhân tố đóng vai trò quan trọng, quyết định sự tồn tại và phát triển của các Công ty thương mại. Với chức năng cung cấp thông tin và kiểm tra, kiểm soát của doanh nghiệp, phần hành kế toán bán hàng và xác định kết quả tiêu thụ thực sự là một công cụ đắc lực trong việc phản ánh giám sát tình hình biến động của hàng hóa và quá trình bán hàng trong doanh nghiệp.

Qua quá trình nghiên cứu tại Công ty xăng dầu Trung Linh Phát em đã được tìm hiểu về đặc điểm kinh doanh, tổ chức bộ máy quản lý, chức năng nhiệm vụ của các phòng ban, đặc điểm tổ chức hệ thống kinh doanh, quy trình bán hàng cũng như bộ máy kế toán, đặc điểm vận dụng chế độ kế toán chung của đơn vị và nội dung tổ chức một số phần hành kế toán của đơn vị. Đặc biệt em được hiểu sâu về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng để sau khi ra trường có thể làm tốt các nhiệm vụ được giao, đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của nền kinh tế thị trường. Từ đó mạnh dạn đề xuất một số ý kiến đóng góp cho công tác hạch kế toán tại công ty góp phần hoàn thiện hơn nữa công tác này. Tuy nhiên vì điều kiện thời gian cũng như kiến thức còn hạn chế thiếu kinh nghiệm nên khóa luận của em không thể tránh khỏi hạn chế thiếu sót. Em rất mong nhận được ý kiến đóng góp của thầy giáo cô giáo và cán bộ phòng kế toán của Công ty để bài nghiên cứu của em được hoàn thiện hơn.

Cuối cùng em xin chân thành cảm ơn sự tận tình giúp đỡ của cô Hà Thị Minh Nga khoa kinh tế cùng toàn thể cán bộ phòng tài chính kế toán Công ty xăng dầu Trung Linh Phát đã giúp đỡ em hoàn thành nghiên cứu khoa học này.

Em xin chân thành cảm ơn!

Sinh viên thực hiện

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ tài chính (2015), “Chế độ kế toán doanh nghiệp vừa và nhỏ” *NXB tài chính, Hà Nội.*
2. Đặng Thị Loan(2009), “Giáo trình kế toán tài chính trong các doanh nghiệp” *NXB Đại học Kinh tế quốc dân*
3. PGS.TS. Nguyễn Ngọc Quang (2013) “Giáo trình kế toán quản trị” *NXB Đại học Kinh tế quốc dân.*
4. Phạm Thị Gái(2018), “Giáo trình phân tích hoạt động kinh doanh” *Xuất bản Đại học Kinh tế quốc dân*
5. Bộ tài chính (2016), Thông tư 133/2016/TT-BTC ban hành ngày 26/08/2016 về chế độ kế toán doanh nghiệp.
6. Đề tài của sinh viên Vũ Thị Thương _trường đại học hoa lư-năm 2019 viết về ‘*Thực trạng và giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả tiêu thụ tại công ty TNHH MTV Nam Sơn Ninh Bình*’
7. Đề tài của sinh viên Phạm Thị Huyền _Trường đại học Hoa Lư-năm 2018 viết về ‘*Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH sản xuất thương mại Vĩnh Phát*’.
8. Hệ thống sổ kế toán và báo cáo tài chính công tynăm 2021,2022,2023,2024