

TRƯỜNG ĐẠI HỌC HOA LƯ
KHOA KINH TẾ

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

**KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN
HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH THÀNH TIẾN**

**Chủ nhiệm đề tài: PHẠM THỊ KHÁNH HUYỀN
Lớp: D14KT
Ngành: KẾ TOÁN**

NINH BÌNH, 2024

TRƯỜNG ĐẠI HỌC HOA LƯ
KHOA KINH TẾ

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

KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN
HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH THÀNH TIẾN

Chủ nhiệm đề tài: PHẠM THỊ KHÁNH HUYỀN

Các thành viên: NGUYỄN DIỆU LINH

Lớp: D14KT

Người hướng dẫn khoa học: ThS. VŨ THỊ MINH HUYỀN

Xác nhận của GV hướng dẫn

(Họ, tên và chữ ký)

ThS. Vũ Thị Minh Huyền

Chủ nhiệm đề tài

(Họ, tên và chữ ký)

Phạm Thị Khánh Huyền

NINH BÌNH, 2024

MỤC LỤC

DANH MỤC BẢNG BIỂU	i
DANH MỤC SƠ ĐỒ	ii
DANH MỤC VIẾT TẮT.....	iii
MỞ ĐẦU	iv
Chương 1 - LÝ LUẬN CHUNG VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TRONG CÁC DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI.....	1
1.1. Tổng quan về hoạt động bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong các doanh nghiệp thương mại.....	1
1.1.1. Khái niệm, bản chất của bán hàng.....	1
1.1.1.1. Khái niệm của bán hàng.....	1
1.1.1.2. Bản chất của bán hàng.....	1
1.1.2. Vai trò, ý nghĩa của bán hàng trong doanh nghiệp thương mại.....	1
1.1.2.1. Vai trò của bán hàng	1
1.1.2.2. Ý nghĩa của bán hàng.....	1
1.1.3. Đặc điểm các phương thức bán hàng.....	2
1.1.3.1. Phương thức bán buôn	2
1.1.3.2. Phương thức bán lẻ	3
1.1.4. Đặc điểm các phương thức thanh toán.....	3
1.1.4.1. Thanh toán trực tiếp	3
1.1.4.2. Thanh toán trả chậm	4
1.1.4.3. Thanh toán qua ngân hàng.....	4
1.1.4.4. Thanh toán bằng chứng từ	4
1.1.4.5. Thanh toán bằng thư tín dụng	4
1.2. Nội dung kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp thương mại.....	5
1.2.1. Nhiệm vụ, vai trò của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng.....	5
1.2.2. Kế toán doanh thu bán hàng.....	6

1.2.2.1. Khái niệm kế toán doanh thu bán hàng, điều kiện và nguyên tắc ghi nhận doanh thu.....	6
1.2.2.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng	6
1.2.2.3. Quy trình ghi sổ.....	7
1.2.3. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu.....	8
1.2.3.1. Nội dung kế toán các khoản giảm trừ doanh thu	8
1.2.3.2. Tài khoản sử dụng	8
1.2.3.3. Quy trình ghi sổ.....	9
1.2.4. Kế toán giá vốn hàng bán.....	10
1.2.4.1. Nội dung kế toán giá vốn hàng bán.....	10
1.2.4.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng	11
1.2.4.3. Quy trình ghi sổ.....	12
1.2.5. Kế toán chi phí bán hàng.....	13
1.2.5.1. Nội dung kế toán chi phí bán hàng	13
1.2.5.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng	14
1.2.5.3. Quy trình ghi sổ.....	15
1.2.6. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp.....	16
1.2.6.1. Nội dung kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp	16
1.2.6.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng	17
1.2.6.3. Quy trình ghi sổ.....	18
1.2.7. Kế toán xác định kết quả bán hàng.....	19
1.2.7.1. Nội dung kế toán xác định kết quả bán hàng.....	19
1.2.7.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng	20
1.2.7.3. Quy trình ghi sổ.....	21
1.3. Các hình thức ghi sổ kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng.....	21
1.3.1. Hình thức kế toán Nhật ký chung.....	21
1.3.2. Hình thức kế toán Nhật ký – Sổ Cái.....	22
1.3.3. Hình thức kế toán Chứng từ ghi sổ.....	23
1.3.4. Hình thức kế toán Nhật ký – Chứng từ.....	24
1.3.5. Hình thức kế toán trên máy vi tính.....	25

Chương 2 - THỰC TRẠNG KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH THÀNH TIẾN	27
2.1. Tổng quan về Công ty TNHH Thành Tiến	27
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty.....	27
2.1.1.1. Lịch sử hình thành và quá trình phát triển của Công ty.....	27
2.1.1.2. Tình hình tài chính và kết quả kinh doanh của Công ty	29
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.....	31
2.1.4. Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán tại Công ty.....	32
2.1.5. Chế độ kế toán áp dụng tại Công ty.....	34
2.2. Đặc điểm hàng hóa và hoạt động bán hàng tại Công ty TNHH Thành Tiến.....	37
2.2.1. Đặc điểm hàng hóa.....	37
2.2.2. Đặc điểm thị trường.....	37
2.2.3. Phương thức bán hàng.....	37
2.2.4. Phương thức thanh toán.....	38
2.3. Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Thành Tiến.....	39
2.3.1. Kế toán doanh thu bán hàng.....	39
2.3.1.1. Nội dung kế toán doanh thu bán hàng.....	39
2.3.1.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng	40
2.3.1.3. Quy trình ghi sổ.....	40
2.3.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu.....	50
2.3.2.1. Nội dung kế toán các khoản giảm trừ doanh thu.....	50
2.3.2.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng	50
2.3.2.3. Quy trình ghi sổ.....	50
2.3.3. Kế toán giá vốn hàng bán.....	56
2.3.3.1. Nội dung kế toán giá vốn hàng bán	56
2.3.3.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng	56
2.3.3.3. Quy trình ghi sổ.....	56
2.3.4. Kế toán chi phí bán hàng.....	60
2.3.4.1. Nội dung kế toán chi phí bán hàng	60

2.3.4.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng	60
2.3.4.3. Quy trình ghi sổ.....	60
2.3.5. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp.....	67
2.3.5.1. Nội dung kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp.....	67
2.3.5.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng	67
2.3.5.3. Quy trình ghi sổ.....	67
2.3.6. Kế toán xác định kết quả bán hàng.....	71
2.3.6.1. Nội dung xác định kết quả bán hàng.....	71
2.3.6.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng	71
2.3.6.3. Quy trình ghi sổ.....	72
Chương 3 - MỘT SỐ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH THÀNH TIẾN	80
3.1. Đánh giá thực trạng về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty.....	80
3.1.1. Ưu điểm.....	80
3.1.2. Hạn chế.....	81
3.2. Một số giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Thành Tiến.....	82
KẾT LUẬN	88
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	89

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Biểu 2. 1. Đơn đặt hàng (Xi măng Bim Sơn PCB40).....	41
Biểu 2. 2. Đơn đặt hàng (Hạt nhựa PVC)	42
Biểu 2. 3. Hóa đơn GTGT (Xi măng Bim Sơn PCB40)	43
Biểu 2. 4. Hóa đơn GTGT (Hạt nhựa PVC)	44
Biểu 2. 5. Sổ chi tiết bán hàng (Xi măng Bim Sơn PCB40).....	45
Biểu 2. 6. Sổ chi tiết bán hàng (Hạt nhựa PVC).....	46
Biểu 2. 7. Bảng tổng hợp doanh thu	47
Biểu 2. 8. Sổ Nhật ký chung	48
Biểu 2. 9. Sổ cái TK511	49
Biểu 2. 10. Biên bản trả lại hàng (Xi măng bao Bim Sơn PCB40)	51
Biểu 2. 11. Hóa đơn GTGT hàng bán bị trả lại.....	51
Biểu 2. 12. Sổ nhật ký chung	53
Biểu 2. 13. Sổ cái TK 521	54
Biểu 2. 14. Sổ chi tiết TK 5212.....	55
Biểu 2. 15. Phiếu xuất kho 13	57
Biểu 2. 16. Sổ chi tiết TK632.....	58
Biểu 2. 17. Bảng tổng hợp giá vốn	59
Biểu 2. 18. Phiếu chi số 04.....	61
Biểu 2. 19. Phiếu chi số 05.....	62
Biểu 2. 20. Bảng phân bổ tiền lương và BHXH 01	63
Biểu 2. 21. Bảng tính và phân bổ khấu hao TSCĐ 01	64
Biểu 2. 22. Sổ chi phí bán hàng	65
Biểu 2. 23. Sổ cái TK 641	66
Biểu 2. 24. Bảng phân bổ tiền lương và BHXH 02	68
Biểu 2. 25. Sổ chi phí quản lý doanh nghiệp	69
Biểu 2. 26. Sổ cái TK642	70
Biểu 2. 27. Phiếu kế toán số 01	72
Biểu 2. 28. Phiếu kế toán số 02.....	73
Biểu 2. 29. Phiếu kế toán số 03.....	74
Biểu 2. 30. Phiếu kế toán số 04.....	75
Biểu 2. 31. Phiếu kế toán số 05.....	76
Biểu 2. 32. Sổ nhật ký chung	77
Biểu 2. 33. Sổ cái TK911	78
Biểu 2. 34. Báo cáo kết quả bán hàng.....	79
Hình 3. 1. Giao diện phần mềm Misa.....	86
Hình 3. 2. Hướng dẫn vào các nghiệp vụ bán hàng	87

DANH MỤC SƠ ĐỒ

Sơ đồ 1.1. Sơ đồ kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.....	8
Sơ đồ 1.2. Sơ đồ các khoản giảm trừ doanh thu	10
Sơ đồ 1.3. Sơ đồ giá vốn hàng bán theo phương pháp kê khai thường xuyên.12	
Sơ đồ 1.4. Sơ đồ giá vốn hàng bán theo phương pháp kiểm kê định kỳ	13
Sơ đồ 1.5. Sơ đồ chi phí bán hàng	16
Sơ đồ 1.6. Sơ đồ chi phí quản lý doanh nghiệp	19
Sơ đồ 1.7. Sơ đồ xác định kết quả bán hàng	21
Sơ đồ 1.8. Sơ đồ trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký chung.....	22
Sơ đồ 1.9. Sơ đồ trình tự ghi sổ theo hình thức Nhật ký – Sổ cái	23
Sơ đồ 1.10. Sơ đồ trình tự ghi sổ theo hình thức Chứng từ ghi sổ	24
Sơ đồ 1.11. Sơ đồ trình tự ghi sổ theo hình thức Nhật ký – Chứng từ	25
Sơ đồ 1.12. Sơ đồ trình tự ghi sổ theo hình thức kế toán trên máy vi tính.....	26
Sơ đồ 2. 1. Sơ đồ tổ chức bộ máy quản lý của Công ty TNHH Thành Tiến...31	
Sơ đồ 2. 2. Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán của Công ty TNHH Thành Tiến...33	
Sơ đồ 2. 3. Trình tự hạch toán theo hình thức Nhật ký chung.....	36

DANH MỤC 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
BHXXH	Bảo hiểm xã hội
TSCĐ	Tài sản cố định
DN	Doanh nghiệp
PS	Phát sinh

MỞ ĐẦU

1. Tổng quan tình hình nghiên cứu

Nhận thức được tầm quan trọng của kế toán bán hàng trong các doanh nghiệp, nhiều đề tài trước đó đã nghiên cứu về “ Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại doanh nghiệp”. Tác giả có thể điểm vài công trình nghiên cứu như sau:

Đề tài của tác giả Đỗ Thị Thanh Thúy (2021). *Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH đầu tư và thương mại Phương Nhi*, Trường Đại học Hoa Lư. Đề tài đã nêu một số giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty. Tuy nhiên còn nằm về giới hạn bản thân mỗi cá nhân tiếp thu và nhận thức vấn đề khai thác ở mỗi những mức độ khác nhau.

Đề tài của tác giả Lã Hữu Đức (2021). *Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH TM&DV Đại Phát*, Trường Đại học Hoa Lư. Đề tài đã hệ thống một cách khái quát những vấn đề được đề cập trong công tác kế toán bán hàng và từ đó xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp. Trong đề tài vẫn còn những mặt hạn chế như chưa có sự mở rộng quy mô phân tích, các vấn đề đưa ra vẫn chưa được khai thác triệt để. Từ đó cần nghiên cứu, phân tích đánh giá thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH TM&DV Đại Phát.

Đề tài của tác giả Phạm Thị Lan Hương (2021). *Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH Quang Linh Huy*, Trường Đại học Hoa Lư. Đã hệ thống hóa cơ sở lý luận chung về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng. Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng, đề xuất biện pháp nhằm cải thiện kế toán bán hàng tại công ty TNHH Quang Linh Huy. Xét về tổng quan đề tài làm khá chỉnh chu và đầy đủ các phần. Ngoài ra còn một số hạn chế về những giải pháp đưa ra đang mang tính chủ quan của cá nhân nên chưa cụ thể hóa được vấn đề và bên cạnh đó một vài phần vẫn chưa khai thác triệt để được thực trạng kế toán bán hàng.

Ba đề tài trên đều có ưu điểm và nhược điểm, nghiên cứu, phân tích, đánh giá được thực trạng doanh nghiệp và đưa ra giải pháp nhằm hoàn

thiện hơn công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng. Tuy nhiên, chưa có đề tài nào nghiên cứu về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH Thành Tiến.

2. Tính cấp thiết của đề tài

Trong những năm gần đây, nền kinh tế Việt Nam đang từng bước phát triển mạnh mẽ và hội nhập quốc tế. Cùng với sự phát triển không ngừng đó, để có thể tồn tại được buộc các doanh nghiệp phải nắm bắt cơ hội thị trường, tăng cường đưa ra sản phẩm, dịch vụ chất lượng đến tay người tiêu dùng và hơn hết là khẳng định vị thế của mình trong nước cũng như trên trường quốc tế. Tối đa hóa lợi nhuận luôn là mục tiêu hàng đầu của các doanh nghiệp. Để đạt được tối đa hóa lợi nhuận thì vai trò về công tác kế toán trong doanh nghiệp càng góp phần quan trọng. Bộ phận kế toán phải cung cấp các thông tin đầy đủ, chính xác về tình hình doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh cho Ban giám đốc để nắm rõ được tình hình tài chính của công ty mình.

Hiện nay, nền kinh tế nước ta đang có những bước chuyển biến vượt trội. Kinh tế thị trường ngày càng cạnh tranh gay gắt đòi hỏi doanh nghiệp phải nỗ lực hết mình để đưa ra các sản phẩm chất lượng cao ra thị trường thế giới. Các ngành khác nói chung và ngành vật liệu xây dựng nói riêng đều có sự cạnh tranh cao, đòi hỏi doanh nghiệp phải hiểu rõ về hiệu suất bán hàng để duy trì và mở rộng thị trường.

Công ty TNHH Thành Tiến là công ty bán buôn vật liệu, thiết bị lắp đặt khác trong xây dựng. Những năm qua, Công ty luôn khẳng định vị thế của mình trong địa bàn tỉnh cũng như trong nước. Vì vậy việc hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng là một khâu vô cùng quan trọng. Nhờ có bộ phận kế toán bán hàng mà doanh nghiệp biết được tình hình tiêu thụ sản phẩm, kiểm soát hàng tồn kho, theo dõi công nợ và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp trong kỳ. Từ đó, doanh nghiệp không những duy trì được sự minh bạch, tính chính xác và hiệu quả trong quá trình quản lý tài chính và bán hàng của mình mà còn lập ra được kế hoạch, chiến lược trong những năm tiếp theo. Tuy nhiên, qua quá trình tìm hiểu về công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng của công ty TNHH Thành Tiến vẫn còn những bất cập về phương thức bán hàng, tiêu thụ hàng hóa, sổ sách kế toán.

Nhận thấy những khó khăn còn tồn tại về phần hành kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH Thành Tiến, nên nhóm tác giả đã quyết định chọn đề tài: “Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH Thành Tiến” làm đề tài nghiên cứu khoa học của mình.

3. Mục tiêu nghiên cứu

- Hệ thống hoá lý luận về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Thành Tiến.
- Phân tích, đánh giá thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Thành Tiến, từ đó đánh giá ưu nhược điểm của công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Thành Tiến.
- Đề xuất những giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng Công ty trong thời gian tới.

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

4.1. Đối tượng nghiên cứu

Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH Thành Tiến.

4.2. Phạm vi nghiên cứu

- Về nội dung: nghiên cứu thực trạng kế toán Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Thành Tiến
- Phạm vi không gian: tại công ty TNHH Thành Tiến
- Phạm vi thời gian: Số liệu kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong giai đoạn 2021-2024.

5. Cách tiếp cận và phương pháp nghiên cứu

5.1. Cách tiếp cận

Lý thuyết – Thực trạng – Giải pháp

5.2. Phương pháp nghiên cứu

- Phương pháp phân tích tổng hợp: áp dụng việc tính toán, xử lý số liệu, so sánh số liệu các phương pháp trên để phân tích được sự khác biệt giữa lý luận và thực tiễn từ đó rút ra được kết luận.
- Phương pháp phỏng vấn trực tiếp: trực tiếp gặp gỡ, trao đổi với bộ phận kế toán có liên quan.

- Sử dụng nguồn dữ liệu thứ cấp thu thập được từ các tài liệu của Công ty TNHH Thành Tiến.

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

6.1. 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.

Chương 2 - Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH Thành Tiến.

Chương 3 - Một số giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH Thành Tiến.

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 bán hàng

1.1.1.1. Khái niệm của bán hàng

Bán hàng được hiểu là một quá trình kết nối giữa người mua và người bán, trong đó người bán phải tìm hiểu thật kỹ về sản phẩm, hàng hóa để có thể nắm bắt được nhu cầu của người mua từ đó xây dựng mối quan hệ lâu dài hai bên cùng có lợi.

Hiểu theo cách khác bán hàng là việc chuyển hóa vốn của doanh nghiệp từ hình thái hiện vật sang hình thái tiền tệ với phần lớn lợi ích hoặc rủi ro khách hàng đồng thời khách hàng thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán.

1.1.1.2. Bản chất của bán hàng:

Người bán hiểu được tâm lý khách hàng làm khơi gợi được lên nhu cầu của khách hàng từ đó có thể giải đáp được tất cả thắc mắc của khách hàng một cách dễ dàng.

Là giai đoạn đưa sản phẩm từ người bán đến tay người tiêu dùng thông qua việc trao đổi giá cả từ đó người bán sẽ thu được lợi nhuận còn người mua sẽ nhận về được mặt hàng mà mình mong muốn.

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

1.1.2.1. Vai trò của bán hàng

Bán hàng có vai trò vô cùng quan trọng đối với doanh nghiệp nói riêng và đối với nền kinh tế quốc dân nói chung. Doanh nghiệp có bán được hàng thì mới có thu nhập để bù đắp những chi phí đã bỏ ra, có điều kiện để mở rộng các mặt hàng, mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh, nâng cao chất lượng sản phẩm, tạo nguồn tích lũy cho nền kinh tế quốc dân. Ngoài ra doanh nghiệp cần phải luôn luôn đổi mới và hoàn thiện sản phẩm cho phù hợp với cơ chế thị trường trong từng giai đoạn.

1.1.2.2. Ý nghĩa của bán hàng

Bán hàng giúp giải quyết vấn đề, nhu cầu của khách hàng về việc mua bán hàng hóa phục vụ cho đời sống.

Khi tổ chức quá trình bán hàng tốt là cơ sở để có kết quả bán hàng cao, giúp doanh nghiệp tăng vòng quay vốn lưu động, tăng luân chuyển hàng hoá trong kỳ, đem lại kết quả cao trong kinh doanh. Kết quả tiêu thụ được phân phối cho các chủ sở hữu, nâng cao đời sống người lao động. Bên cạnh đó kết quả bán hàng còn là chỉ tiêu tài chính quan trọng thể hiện rõ nét hoạt động kinh doanh và tình hình tài chính của doanh nghiệp.

1.1.3. Đặc điểm các phương thức bán hàng

1.1.3.1. Phương thức bán buôn

Bán buôn hàng hóa được hiểu là hình thức bán hàng cho người mua trung gian (như các doanh nghiệp sản xuất hay cửa hàng tạp hóa, cửa hàng tiện lợi,...) mà hàng hóa sau khi bán buôn vẫn nằm trong lĩnh vực lưu thông, chưa tới tay người tiêu dùng trực tiếp. Trong phương thức bán buôn được chia làm hai hình thức:

Phương thức bán buôn hàng hóa qua kho:

Bán buôn hàng hóa qua kho là phương thức bán buôn hàng hóa mà trong đó hàng mua về được nhập kho và sau đó hàng bán phải được xuất ra từ kho doanh nghiệp cho các nhà bán buôn. Bán buôn hàng hóa qua kho có thể thực hiện dưới hai hình thức:

- Bán buôn hàng hóa qua kho theo hình thức giao hàng trực tiếp: Theo hình thức này, bên mua sẽ cử đại diện đến kho của doanh nghiệp để nhận hàng và sau đó doanh nghiệp sẽ trực tiếp xuất kho giao cho người đại diện bên mua.

- Bán buôn hàng hóa qua kho theo hình thức chuyển hàng: Theo hình thức này, hàng hóa vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp và được doanh nghiệp xuất kho bằng việc sử dụng phương tiện vận tải của mình hoặc đi thuê phương tiện vận tải bên ngoài để vận chuyển hàng đến địa điểm mà bên mua yêu cầu. Chi phí vận chuyển do doanh nghiệp hoặc bên mua thỏa thuận theo yêu cầu trước đó. Khi bên mua kiểm nhận và chấp nhận thanh toán cho doanh nghiệp thì số hàng mới được coi là tiêu thụ, người bán mất quyền sở hữu về số hàng đã giao.

Phương thức bán buôn hàng hóa vận chuyển thẳng: Đối với phương thức này thì doanh nghiệp sau khi mua hàng, nhận hàng thì không tiến

hành nhập qua kho mà chuyển bán thẳng cho bên mua hàng. Bán buôn hàng hóa vận chuyển thẳng có thể thực hiện dưới hai hình thức:

- Bán buôn hàng hóa vận chuyển thẳng theo hình thức giao hàng trực tiếp: Theo hình thức này, doanh nghiệp sau khi mua hàng sẽ giao dịch trực tiếp cho đại diện của bên mua. Sau khi đại diện bên mua kiểm định ký nhận đủ hàng, bên mua sẽ tiến hành thanh toán tiền hàng hoặc chấp nhận nợ, khi đó hàng hóa được xác định là tiêu thụ.

- Bán buôn hàng hóa vận chuyển thẳng theo hình thức chuyển hàng: Theo hình thức này, doanh nghiệp sau khi mua hàng, nhận hàng sẽ không tiến hành nhập kho mà sẽ sử dụng phương tiện vận tải của mình hoặc đi thuê phương tiện vận tải bên ngoài để vận chuyển đến địa điểm mà bên mua yêu cầu, chi phí vận chuyển sẽ được hai bên thỏa thuận từ trước. Sau khi bên mua thanh toán và người bán nhận được tiền hàng thì khi ấy người bán sẽ mất quyền sở hữu về số hàng đó.

1.1.3.2. Phương thức bán lẻ

- Bán lẻ là phương thức bán hàng mang tính chất tiêu dùng nội bộ bán trực tiếp cho người tiêu dùng trong các tổ chức kinh tế, các đơn vị kinh tế tập thể,...

- Đặc điểm của hình thức bán hàng này là hàng hóa đã ra khỏi lĩnh vực lưu thông và đi vào lĩnh vực tiêu dùng. Bán lẻ thường bán với số lượng nhỏ, đơn chiếc và thường có mức giá ổn định.

- Bán lẻ có thể thực hiện dưới nhiều hình thức như: hình thức bán lẻ thu tiền tập trung, hình thức bán lẻ thu tiền trực tiếp, hình thức bán lẻ tự phục vụ, hình thức bán trả góp, hình thức bán hàng tự động, hình thức gửi đại lý bán hoặc kí gửi hàng hóa.

1.1.4. Đặc điểm các phương thức thanh toán

Phương thức thanh toán là cách thức mà doanh nghiệp nhận tiền từ khách hàng khi bán hàng hoặc cung cấp dịch vụ cho bên mua theo nhiều phương thức khác nhau tùy vào sự thỏa thuận giữa hai bên. Phương thức thanh toán có ảnh hưởng đến thời gian, chi phí và rủi ro của các bên trong giao dịch nên việc lựa chọn phương thức thanh toán phù hợp là rất quan trọng. Hiện nay có năm phương thức thanh toán phổ biến được áp dụng trong các doanh nghiệp thương mại.

1.1.4.1. Thanh toán trực tiếp

Thanh toán trực tiếp là phương thức thanh toán mà doanh nghiệp nhận được tiền hàng qua các hình thức khác nhau như tiền mặt, thẻ tín dụng, các ứng dụng thanh toán điện tử,...từ khách hàng ngay sau khi bán hàng hoặc cung cấp dịch vụ. Khi thanh toán trực tiếp có thể giúp cho doanh nghiệp giảm rủi ro không thu được tiền và tăng dòng tiền cho doanh nghiệp.

1.1.4.2. Thanh toán trả chậm

Thanh toán trả chậm là phương thức thanh toán mà doanh nghiệp cho phép khách hàng được trả chậm sau một khoảng thời gian nhất định, sau khi hết thời gian nợ khách hàng phải trả tiền cho doanh nghiệp hoặc có thể tiến hành bù trừ sau. Thanh toán trả chậm giúp doanh nghiệp thu hút khách hàng, tăng doanh số bán hàng và cạnh tranh, nhưng cũng có thể gây ra rủi ro về nợ xấu, giảm dòng tiền và tăng chi phí quản lý.

1.1.4.3. Thanh toán qua ngân hàng

Thanh toán qua ngân hàng là phương thức thanh toán mà doanh nghiệp nhận được tiền hàng từ khách hàng thông qua các dịch vụ của ngân hàng như chuyển khoản, các ứng dụng thanh toán điện tử,...Thanh toán qua ngân hàng giúp tiết kiệm được thời gian giao dịch, nhanh chóng và tiện lợi, tương ứng với việc phải chịu chi phí ngân hàng. Bên cạnh đó còn có tính bảo mật cao, được doanh nghiệp sử dụng khi có các giao dịch lớn hoặc ở xa.

1.1.4.4. Thanh toán bằng chứng từ

Thanh toán bằng chứng từ là phương thức thanh toán mà doanh nghiệp nhận tiền hàng từ khách hàng bằng cách sử dụng các loại chứng từ có giá trị, như phiếu giảm giá, phiếu hàng hay các chương trình khuyến mãi, tặng quà hoặc có chính sách đổi trả. Việc sử dụng hình thức thanh toán bằng chứng từ giúp cho doanh nghiệp có thể tăng khả năng tiêu thụ từ đó thúc đẩy quá trình mua sắm, nhưng có thể dễ đối mặt với tình trạng hạn sử dụng, lưu trữ và kiểm soát.

1.1.4.5. Thanh toán bằng thư tín dụng

Thanh toán bằng thư tín dụng là phương thức thanh toán mà doanh nghiệp nhận tiền từ khách hàng bằng cách sử dụng một loại chứng từ do ngân hàng phát hành, cam kết thanh toán cho doanh nghiệp khi thỏa mãn các điều kiện được quy định trước. Thanh toán bằng thư tín dụng giúp

doanh nghiệp giảm thiểu rủi ro khi thanh toán, tăng uy tín và mức độ tin cậy đối với khách hàng. Ngoài ra khi thanh toán bằng thư tín dụng sẽ dễ dàng thanh toán được cho các giao dịch quốc tế dễ dàng và tiện lợi nhưng bên cạnh đó cũng có những rủi ro nhất định như phải chịu chi phí cao, thủ tục phức tạp.

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

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

Bản chất của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng là theo dõi, ghi chép, phân tích và xử lý các thông tin liên quan đến công tác bán hàng và xác định kết quả bán hàng. Muốn làm được điều này đòi hỏi kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng phải thực hiện tốt các nhiệm vụ sau:

- Ghi chép, phản ánh đầy đủ khối lượng của từng loại hàng hóa bán ra và tiêu thụ nội bộ.
- Phân bổ hợp lý chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp.
- Phản ánh và ghi chép đầy đủ, kịp thời và chính xác các khoản doanh thu, các khoản giảm trừ doanh thu và chi phí của từng hoạt động trong doanh nghiệp.
- Đồng thời theo dõi và đôn đốc các khoản phải thu của khách hàng.
- Cung cấp thông tin kế toán phục vụ cho việc lập báo cáo tài chính và định kỳ phân tích hoạt động kinh tế liên quan đến quá trình bán hàng, xác định và phân phối kết quả.
- Phản ánh và theo dõi chính xác tình hình thu hồi vốn, tình hình công nợ và thanh toán công nợ phải thu người mua, theo dõi chi tiết theo từng khách hàng, số tiền khách nợ....
- Cung cấp những thông tin kế toán chính xác, trung thực, đầy đủ, cần thiết về tình hình tiêu thụ hàng hóa như: Doanh thu, giá vốn, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí tài chính, chi phí khác cho các bộ phận có liên quan, phân tích kế toán đối với hoạt động bán hàng và xác định kết quả bán hàng.
- Tham mưu cho lãnh đạo về các giải pháp để thúc đẩy quá trình bán hàng, giúp cho ban giám đốc nắm được thực trạng, tình hình tiêu thụ hàng

hóa của doanh nghiệp mình kịp thời và có những chính sách điều chỉnh thích hợp với thị trường.

1.2.2. Kế toán doanh thu bán hàng

1.2.2.1. Khái niệm kế toán doanh thu bán hàng, điều kiện và nguyên tắc ghi nhận doanh thu.

➤ **Khái niệm:**

Doanh thu bán hàng là tổng giá trị mà DN thu được trong kỳ kế toán từ các hoạt động kinh tế phát sinh như: cung cấp hàng hóa, dịch vụ, sản phẩm,...cho khách hàng, làm tăng vốn chủ sở hữu.

➤ **Điều kiện ghi nhận doanh thu bán hàng:**

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

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.

1.2.2.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng

➤ **Chứng từ kế toán:**

- Hóa đơn GTGT
- Hóa đơn bán hàng
- Thẻ quầy hàng
- Hợp đồng mua bán
- Phiếu thu
- Giấy báo nợ
- Giấy báo có
- Ủy nhiệm thu
- Séc chuyển khoản
- Séc thanh toán
- Bảng sao kê của ngân hàng
- Bảng đối chiếu công nợ

-

➤ Tài khoản sử dụng:

Căn cứ vào chế độ kế toán Thông tư số 200/2014/TT-BTC 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” : dùng để phản ánh doanh thu của DN trong một kỳ kế toán từ các giao dịch và các nghiệp vụ bán hàng và cung cấp dịch vụ

Tài khoản này có 6 tài khoản cấp 2:

- Tài khoản 5111: Doanh thu bán hàng hóa
- Tài khoản 5112: Doanh thu bán các thành phẩm
- Tài khoản 5113: Doanh thu cung cấp dịch vụ
- Tài khoản 5114: Doanh thu cung cấp dịch vụ Doanh thu trợ cấp, trợ giá
- Tài khoản 5117: Doanh thu kinh doanh bất động sản đầu tư
- Tài khoản 5118: Doanh thu khác

➤ Kết cấu của tài khoản 511 “ Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ”

Bên nợ:

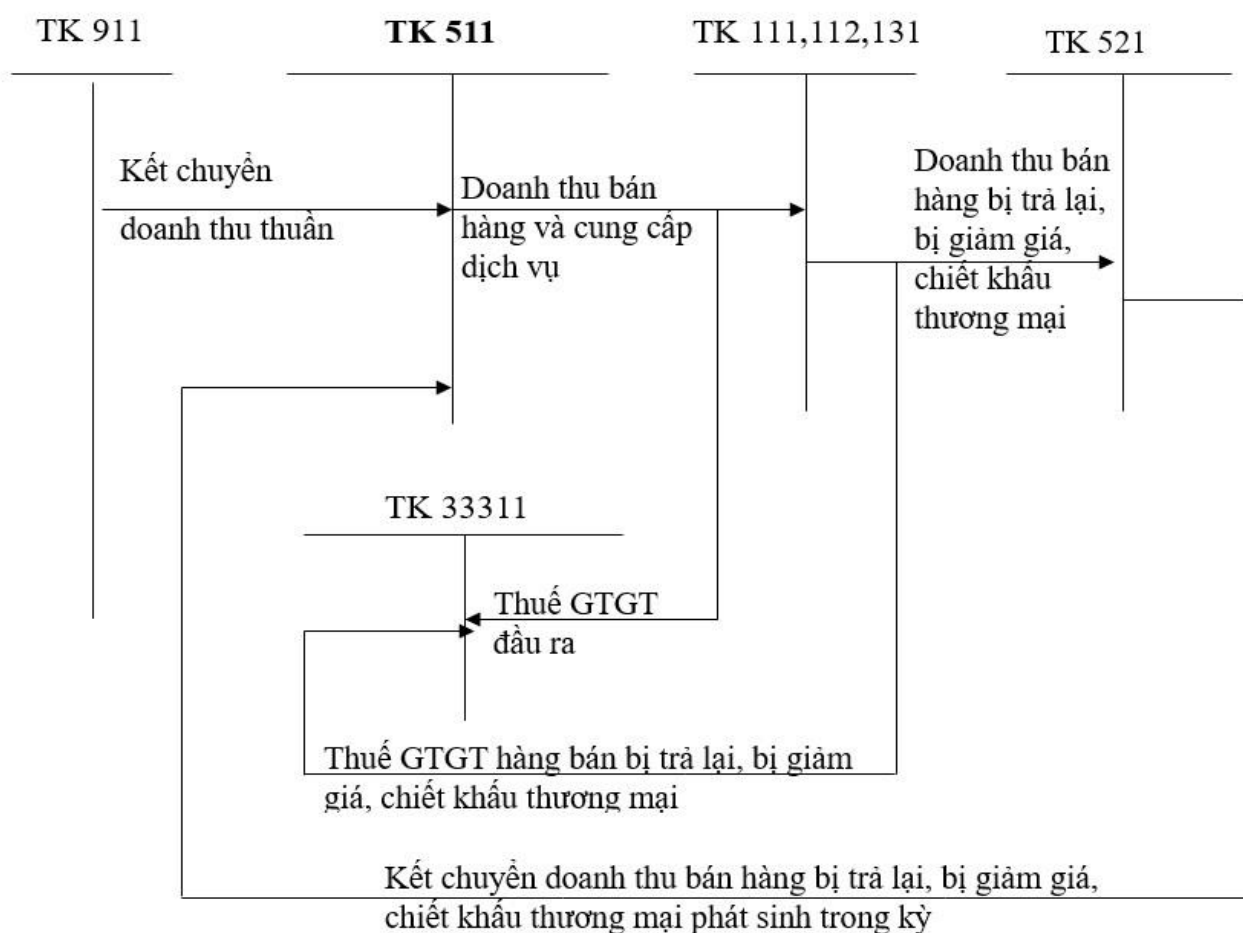
- Các khoản thuế gián thu phải nộp (GTGT, TTĐB, XK, BVMT);
- Doanh thu hàng bán bị trả lại kết chuyển cuối kỳ;
- Khoản giảm giá hàng bán kết chuyển cuối kỳ;
- Khoản chiết khấu thương mại kết chuyển cuối kỳ;
- Kết chuyển doanh thu thuần vào tài khoản 911 "Xác định kết quả kinh doanh".

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.

1.2.2.3. Quy trình ghi sổ



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

1.2.3. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

1.2.3.1. Nội dung kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

➤ Khái niệm:

Chiết khấu thương mại: là một khoản giảm giá trên giá bán của sản phẩm hoặc dịch vụ cho khách hàng khi mua hàng với số lượng lớn và theo thỏa thuận về chiết khấu thương mại đã ghi trên hợp đồng kinh tế.

Giảm giá hàng bán: là khoản giảm trừ cho người mua sản phẩm, dịch vụ do hàng kém chất lượng, bị lỗi, sai quy cách, lạc hậu, không đúng theo quy định được ghi trong hợp đồng.

Hàng bán bị trả lại: là các sản phẩm đã xác định tiêu thụ do vi phạm về chất lượng, mẫu sản phẩm, sai quy cách bị khách hàng trả lại và từ chối thanh toán.

1.2.3.2. Tài khoản sử dụng

Tài khoản 521 “ Các khoản giảm trừ doanh thu”: phản ánh các khoản được điều chỉnh giảm trừ vào doanh thu bán hàng, cung cấp dịch vụ

phát sinh trong kỳ, gồm: Chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại. Tài khoản này không phản ánh các khoản thuế được giảm trừ vào doanh thu như thuế GTGT đầu ra phải nộp theo phương pháp trực tiếp.

Tài khoản 521 có 3 tài khoản cấp 2:

- Tài khoản 5211: Chiết khấu thương mại
- Tài khoản 5212: Hàng bán bị trả lại
- Tài khoản 5213: Giảm giá hàng bán

Kết cấu của tài khoản 521 “ Các khoản giảm trừ doanh thu”:

Bên Nợ:

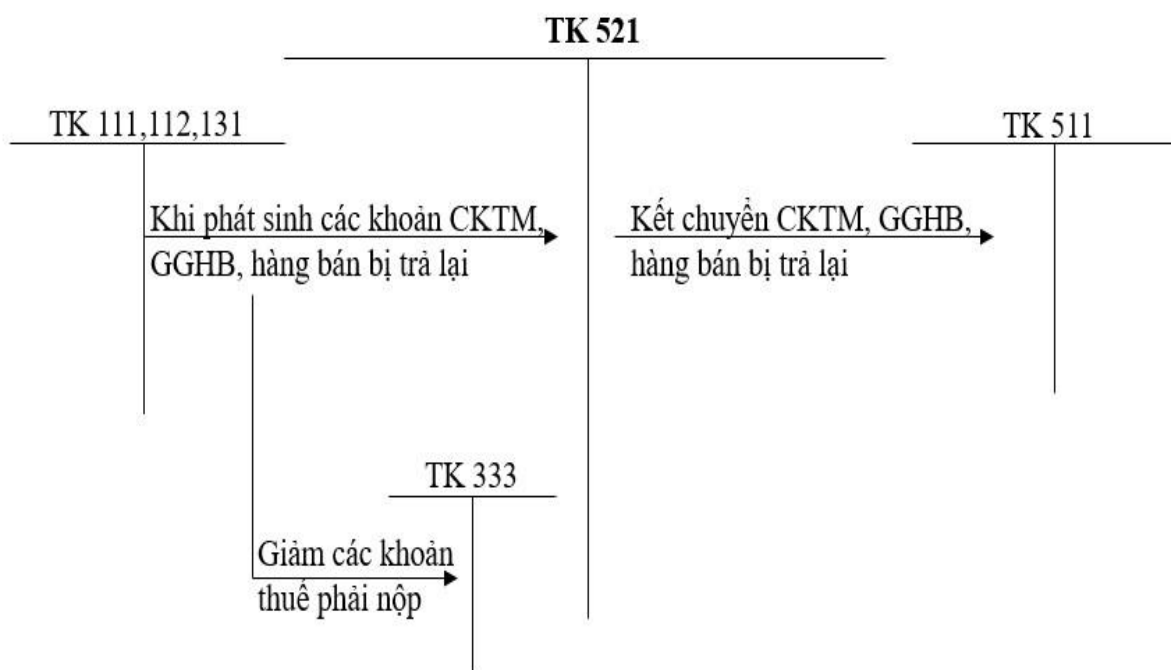
- Số chiết khấu thương mại đã chấp nhận thanh toán cho khách hàng;
- Số giảm giá hàng bán đã chấp thuận cho người mua hàng;
- Doanh thu của hàng bán bị trả lại, đã trả lại tiền cho người mua hoặc tính trừ vào khoản phải thu khách hàng về số sản phẩm, hàng hóa đã bán

Bên Có:

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

Tài khoản 521 – Các khoản giảm trừ doanh thu không có số dư cuối kỳ.

1.2.3.3. Quy trình ghi sổ



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

1.2.4. Kế toán giá vốn hàng bán

1.2.4.1. Nội dung kế toán giá vốn hàng bán

➤ Khái niệm:

Giá vốn hàng bán là trị giá vốn của hàng hóa, dịch vụ đã tiêu thụ trong kỳ. Giá vốn hàng bán gồm tất cả các chi phí bỏ ra để có được hàng hóa như: Chi phí nguyên vật liệu, hàng hóa mua vào, chi phí vận chuyển, chi phí tiền lương sản xuất, các khoản chi phí khác,...

➤ Các phương pháp tính giá vốn hàng bán:

Có 3 phương pháp để xác định giá vốn hàng bán : phương pháp đơn giá bình quân, phương pháp nhập trước – xuất trước, phương pháp thực tế đích danh.

Phương pháp bình quân gia quyền:

- Theo phương pháp bình quân gia quyền được tính theo công thức:

	Giá thực tế hàng hóa tồn đầu kho trong kỳ	+	Giá trị hàng hóa thực tế nhập trong kỳ
Đơn giá bình quân	= $\frac{\text{SL hàng hóa} + \text{SL hàng hóa}}{\text{SL hàng hóa} + \text{SL hàng hóa}}$		

- Giá đơn vị bình quân sau mỗi lần nhập được tính theo công thức:

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

Phương pháp nhập trước – xuất trước:

Phương pháp này dựa trên giả thuyết hàng hóa nào nhập trước sẽ được xuất trước. Giá trị hàng hóa xuất kho được tính theo giá đã nhập kho lần trước sau đó mới tính tiếp nhập kho lần sau.

Phương pháp thực tế đích danh:

Phương pháp này sử dụng trong trường hợp doanh nghiệp sẽ quản lý theo từng lô hàng hóa nhập kho. Khi xuất hàng hóa của lô nào sẽ lấy đơn giá của lô đó để tính.

1.2.4.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng

➤ Chứng từ sử dụng:

- Phiếu nhập kho, phiếu xuất kho
- Biên bản giao nhận hàng hóa, biên bản kiểm kê vật tư hàng hóa, phiếu xuất kho kiêm vận chuyển nội bộ,...

➤ Tài khoản sử dụng:

Kế toán sử dụng tài khoản 632 “ giá vốn hàng bán”: để theo dõi giá vốn của thành phẩm, hàng hóa, dịch vụ tiêu thụ trong kỳ.

Kết cấu tài khoản 632:

Bên Nợ:

Trị giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã tiêu thụ trong kỳ.

Chi phí nguyên liệu, vật liệu, chi phí nhân công vượt trên mức bình thường và chi phí sản xuất chung cố định không phân bổ được tính vào giá vốn hàng bán trong kỳ.

Các khoản hao hụt, mất mát của hàng tồn kho sau khi trừ phần bồi thường do trách nhiệm cá nhân gây ra.

Chi phí xây dựng, tự chế TSCĐ vượt trên mức bình thường không được tính vào nguyên giá TSCĐ hữu hình tự xây dựng, tự chế hoàn thành.

Số trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho (chênh lệch giữa số dự phòng giảm giá hàng tồn kho phải lập năm nay lớn hơn số dự phòng đã lập năm trước chưa sử dụng hết).

Bên Có:

Kết chuyển giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã bán trong kỳ sang tài khoản 911 “Xác định kết quả kinh doanh”.

Khoản hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho cuối năm tài chính (chênh lệch giữa số dự phòng phải lập năm nay nhỏ hơn số đã lập năm trước).

Trị giá hàng bán bị trả lại nhập kho.

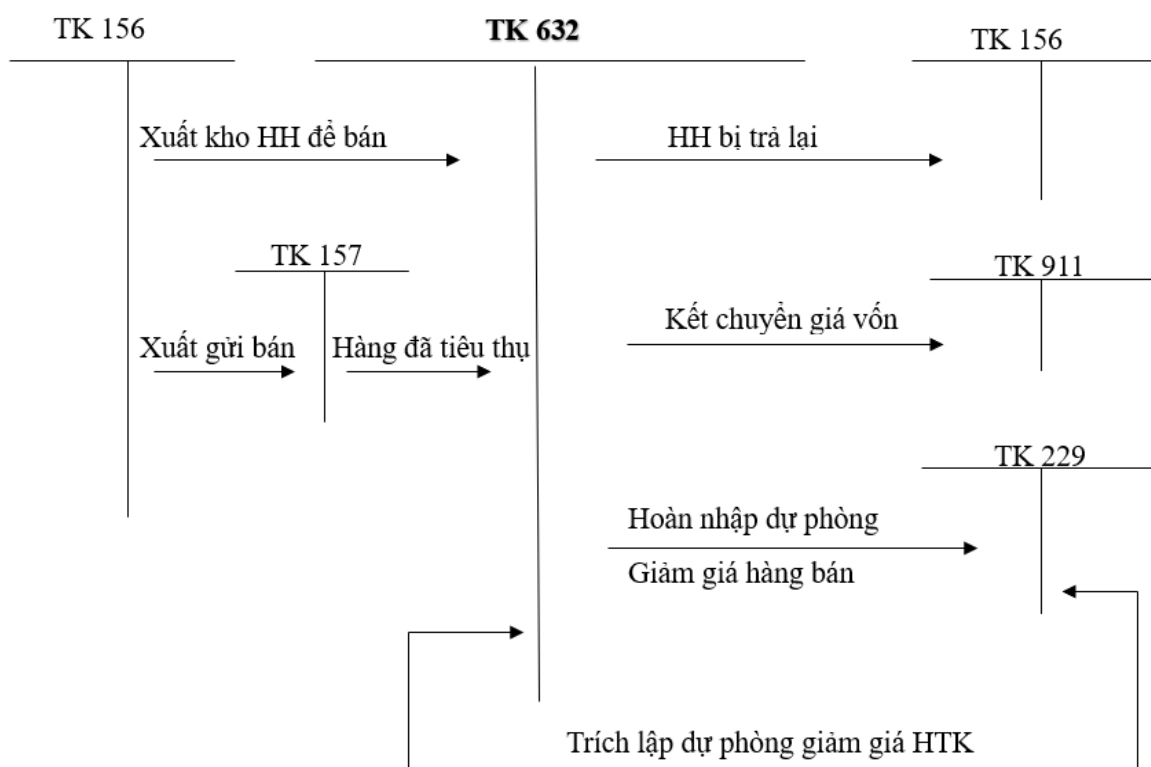
Khoản hoàn nhập chi phí trích trước đối với hàng hóa bất động sản được xác định là đã bán (chênh lệch giữa số chi phí trích trước còn lại cao hơn chi phí thực tế phát sinh).

Khoản chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán nhận được sau khi hàng mua đã tiêu thụ.

Tài khoản 632 không có số dư cuối kỳ.

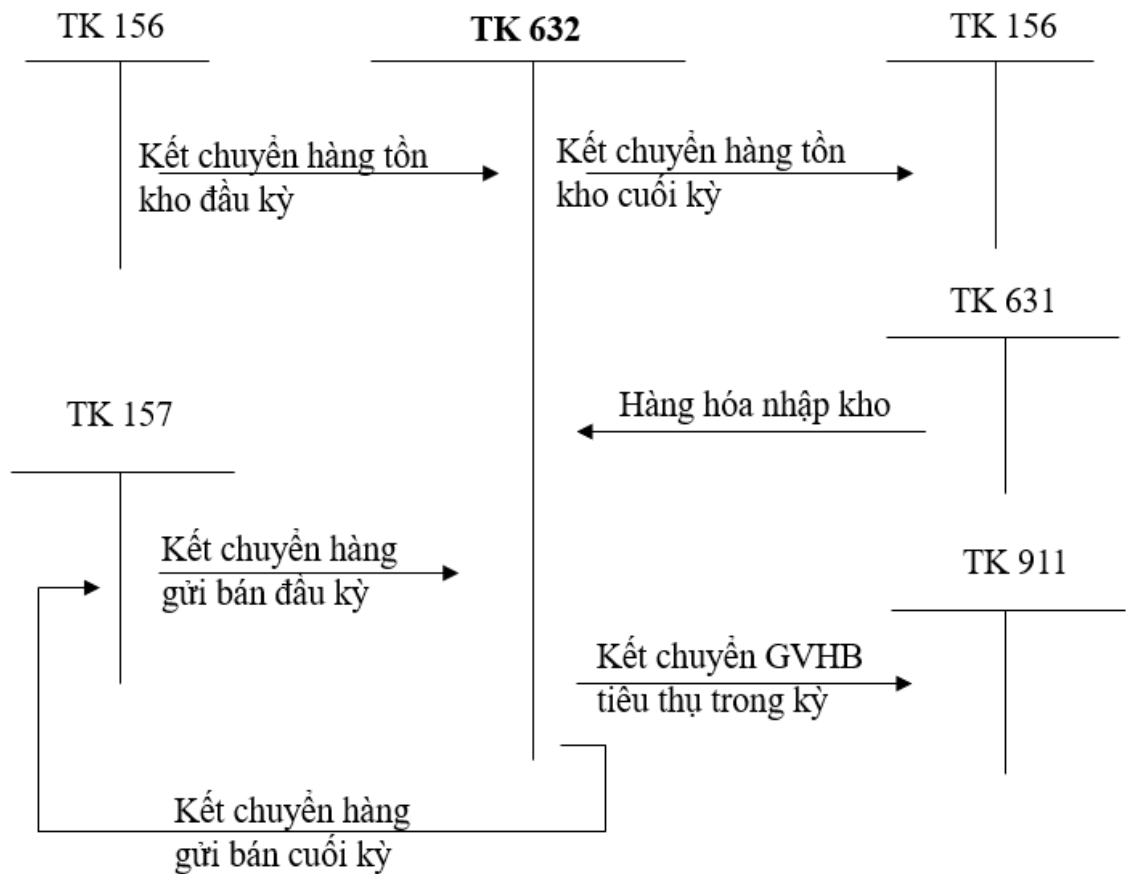
1.2.4.3. Quy trình ghi sổ

- Theo phương pháp kê khai thường xuyên:



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

- Theo phương pháp kiểm kê định kỳ:



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

1.2.5. Kế toán chi phí bán hàng

1.2.5.1. Nội dung kế toán chi phí bán hàng

Theo thông tư 200/2014/TT-BTC quy định về chi phí bán hàng :

Chi phí bán hàng là các chi phí thực tế phát sinh trong quá trình bán sản phẩm, hàng hoá, 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 hoá (trừ hoạt động xây lắp), chi phí bảo quản, đóng gói, vận chuyển,...

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

- Chi phí vật liệu, bao bì: Phản ánh chi phí vật liệu, bao bì xuất dùng cho việc giữ gìn, 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 các 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. Lưu ý: Riêng chi phí sửa chữa và bảo hành công trình xây lắp phản ánh ở TK 627 “Chi phí sản xuất chung” 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 đã kể trên như chi phí tiếp khách ở bộ phận bán hàng chi phí giới thiệu sản phẩm, hàng hóa, quảng cáo, chào hàng, chi phí hội nghị khách hàng...

1.2.5.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng

➤ Chứng từ sử dụng:

- Phiếu chi
- Hóa đơn GTGT
- Hóa đơn bán hàng thông thường
- Bảng lương và các khoản trích theo lương
- Bảng phân bổ khấu hao TSCĐ
- Bảng phân bổ chi phí trả trước
- Bảng phân bổ vật liệu và công cụ dụng cụ
-

➤ Tài khoản sử dụng:

Kế toán sử dụng tài khoản 641 “ Chi phí bán hàng”: dùng để phản ánh các chi phí thực tế phát sinh trong quá trình bán sản phẩm, hàng hoá, cung cấp dịch vụ,...

Tài khoản 641 “ Chi phí bán hàng” có 7 tài khoản cấp 2:

- Tài khoản 6411: Chi phí nhân viên
- Tài khoản 6412: Chi phí nguyên vật liệu, bao bì
- Tài khoản 6413: Chi phí dụng cụ, đồ dùng
- Tài khoản 6414: Chi phí khấu hao TSCĐ
- Tài khoản 6415: Chi phí bảo hành
- Tài khoản 6416: Chi phí dịch vụ mua ngoài
- Tài khoản 6417: Chi phí bằng tiền khác

Kết cấu tài khoản 641:

Bên Nợ:

Các chi phí khác sinh liên quan đến quá trình bán sản phẩm, hàng hóa, cung cấp dịch vụ phát sinh trong kỳ.

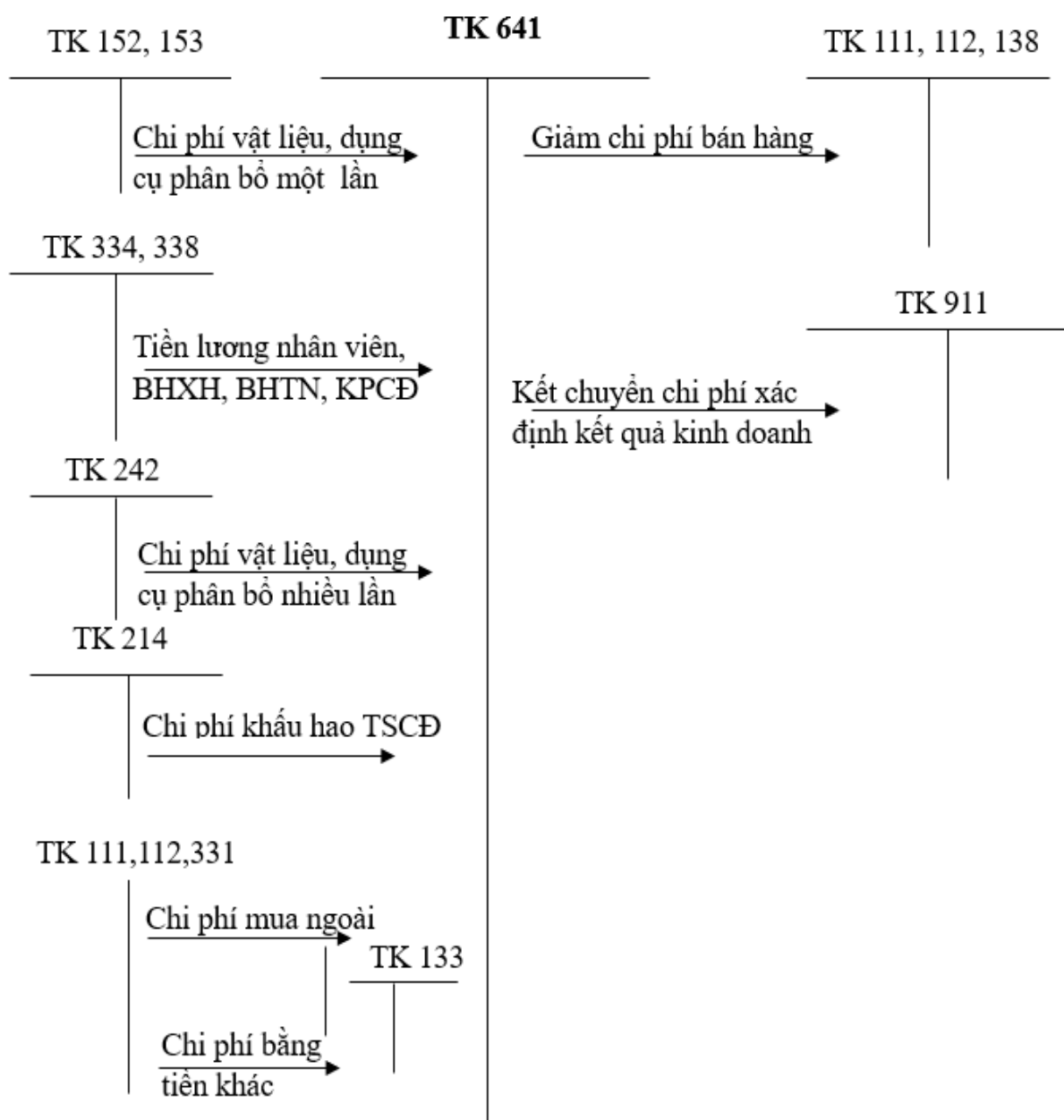
Bên Có:

Khoản được ghi giảm chi phí bán hàng trong kỳ.

Kết chuyển chi phí bán hàng vào tài khoản 911 “ Xác định kết quả kinh doanh trong kỳ”.

Tài khoản 641 không có số dư cuối kỳ.

1.2.5.3. Quy trình ghi sổ



Sơ đồ 1.5. Sơ đồ chi phí bán hàng

1.2.6. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp

1.2.6.1. Nội dung kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp

Tài khoản 642 “ Chi phí quản lý doanh nghiệp” dùng để phản ánh các chi phí quản lý chung của đơn vị gồm: Các khoản chi phí về lương (tiền lương, thù lao đối với viên chức quản lý, tiền lương, tiền công, phụ cấp và các khoản chi mang tính chất tiền lương phải trả cho người lao động, một số khoản chi khác); Các khoản trích bảo hiểm; Chi phí vật tư, văn phòng phẩm; Các khoản chi về tài sản; Các loại thuế, phí, lệ phí;

Khoản lập dự phòng phải thu khó đòi, dự phòng phải trả; Chi dịch vụ mua ngoài (điện, nước, điện thoại, fax, xăng dầu,...); Chi phí bằng tiền khác.

- Chi phí quản lý nhân viên: Chi phí quản lý nhân viên được xem là toàn bộ các chi phí phải trả cho nhân sự quản lý doanh nghiệp, ở đây bao gồm tiền lương, tiền phụ cấp, BHYT, BHXH...

- Chi phí vật liệu quản lý: Chi phí vật liệu quản lý là các khoản phí cho vật liệu dùng trong công tác quản lý doanh nghiệp như văn phòng phẩm, công cụ, dụng cụ hỗ trợ làm việc... vật liệu được dùng trong việc sửa chữa tài sản cố định (TSCĐ).

- Chi phí đồ dùng văn phòng: Đây là loại chi phí phải trả cho các dụng cụ, đồ dùng văn phòng cho công tác quản lý.

- Khấu hao tài sản cố định: Chi phí này là khoản khấu hao các TSCĐ dùng chung cho doanh nghiệp như máy móc thiết bị, thuê văn phòng, phương tiện vật liệu truyền dẫn...

- Thuế và các lệ phí: Thuế và các lệ phí bao gồm các loại thuế như tiền thuê đất, thuế môn bài, các khoản phí, lệ phí khác...

- Chi phí dự phòng: Chi phí dự phòng là khoản dự phòng những khoản nợ phải thu khó đòi hoặc dự phòng phải trả tính vào chi phí sản xuất kinh doanh.

- Chi phí mua ngoài: Chi phí mua ngoài bao gồm các khoản mua ngoài hỗ trợ phục vụ cho công tác quản lý doanh nghiệp như tài liệu kỹ thuật, bằng sáng chế, tiền thuê tài sản cố định, chi phí trả cho nhà thầu phụ...

- Chi phí bằng tiền khác: Các khoản chi khác như chi phí hội nghị, tàu xe di chuyển, địa điểm, các khoản chi cho nhân viên...

1.2.6.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng

➤ Chứng từ sử dụng:

- Hóa đơn GTGT
- Phiếu chi, giấy nộp tiền
- Bảng lương và các khoản trích theo lương
- Bảng trích khấu hao TSCĐ
- Bảng phân bổ chi phí trả trước
- Bảng phân bổ nguyên vật liệu, công cụ dụng cụ

➤ Tài khoản sử dụng:

Kế toán sử dụng tài khoản 642 “Chi phí quản lý doanh nghiệp”:
dùng để phản ánh các chi phí quản lý chung của đơn vị

Tài khoản 642 có 8 tài khoản cấp 2:

- TK 6421: Chi phí nhân viên quản lý
- TK 6422: Chi phí vật liệu quản lý
- TK 6423: Chi phí đồ dùng văn phòng
- TK 6424: Chi phí khấu hao TSCĐ
- TK 6425: Thuế, phí, lệ phí
- TK 6426: Chi phí dự phòng
- TK 6427: Chi phí dịch vụ mua ngoài
- TK 6428: Chi phí bằng tiền khác

Kết cấu tài khoản:

Bên Nợ:

Chi phí quản lý doanh nghiệp thực tế phát sinh trong kỳ.

Số dự phòng phải thu khó đòi, dự phòng phải trả (Chênh lệch giữa số dự phòng phải lập kỳ này lớn hơn số dự phòng đã lập kỳ trước chưa sử dụng hết).

Bên Có:

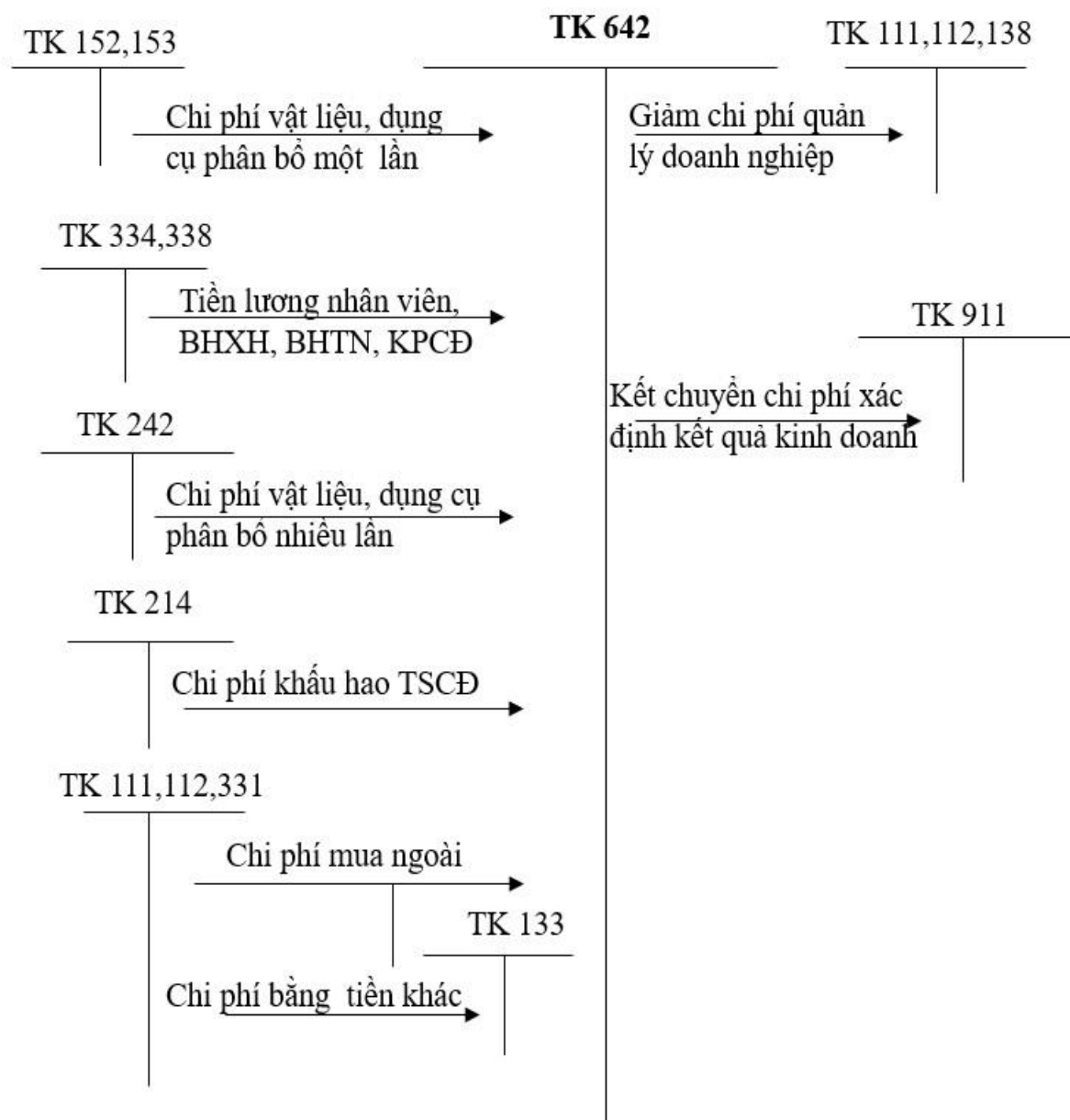
Các khoản ghi giảm chi phí quản lý (nếu có).

Hoàn nhập dự phòng phải thu khó đòi, dự phòng phải trả (chênh lệch giữa số dự phòng phải lập kỳ này nhỏ hơn số dự phòng đã lập kỳ trước chưa sử dụng hết).

Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp vào tài khoản 911 "Xác định kết quả kinh doanh".

Tài khoản 642 “Chi phí quản lý doanh nghiệp” không có số dư cuối kỳ.

1.2.6.3. Quy trình ghi sổ



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

1.2.7. Kế toán xác định kết quả bán hàng

1.2.7.1. Nội dung kế toán xác định kết quả bán hàng

Kết quả bán hàng là số chênh lệch giữa doanh thu thuần và chi phí kinh doanh liên quan đến quá trình bán hàng bao gồm trị giá vốn của hàng xuất kho để bán, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp phân bổ cho số hàng đã bán.

Cách xác định: Kết quả bán hàng được xác định bằng công thức sau:

Kết quả từ hoạt động bán hàng trước thuế TNDN	=	Tổng doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	-	Giá vốn của hàng xuất đã bán và chi phí thuế TNDN	-	Chi phí quản lý kinh doanh
---	---	--	---	---	---	----------------------------

Trong đó:

Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	=	Tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	-	Các khoản giảm trừ doanh thu (chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, doanh thu hàng đã bán bị trả lại, thuế TTĐB, thuế xuất khẩu, thuế GTGT tính theo phương pháp trực tiếp)
---	---	---	---	---

1.2.7.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng

➤ Chứng từ sử dụng:

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

➤ Tài khoản sử dụng:

Kế toán sử dụng tài khoản 911 “xác định kết quả kinh doanh”: phản ánh kết quả hoạt động bán hàng và hoạt động khác của DN trong kỳ kế toán.

Kết cấu tài khoản:

Bên Nợ:

Trị giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, bất động sản đầu tư và dịch vụ đã bán.

Chi phí hoạt động tài chính, chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp và chi phí khác.

Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.

Kết chuyển lãi.

Bên Có:

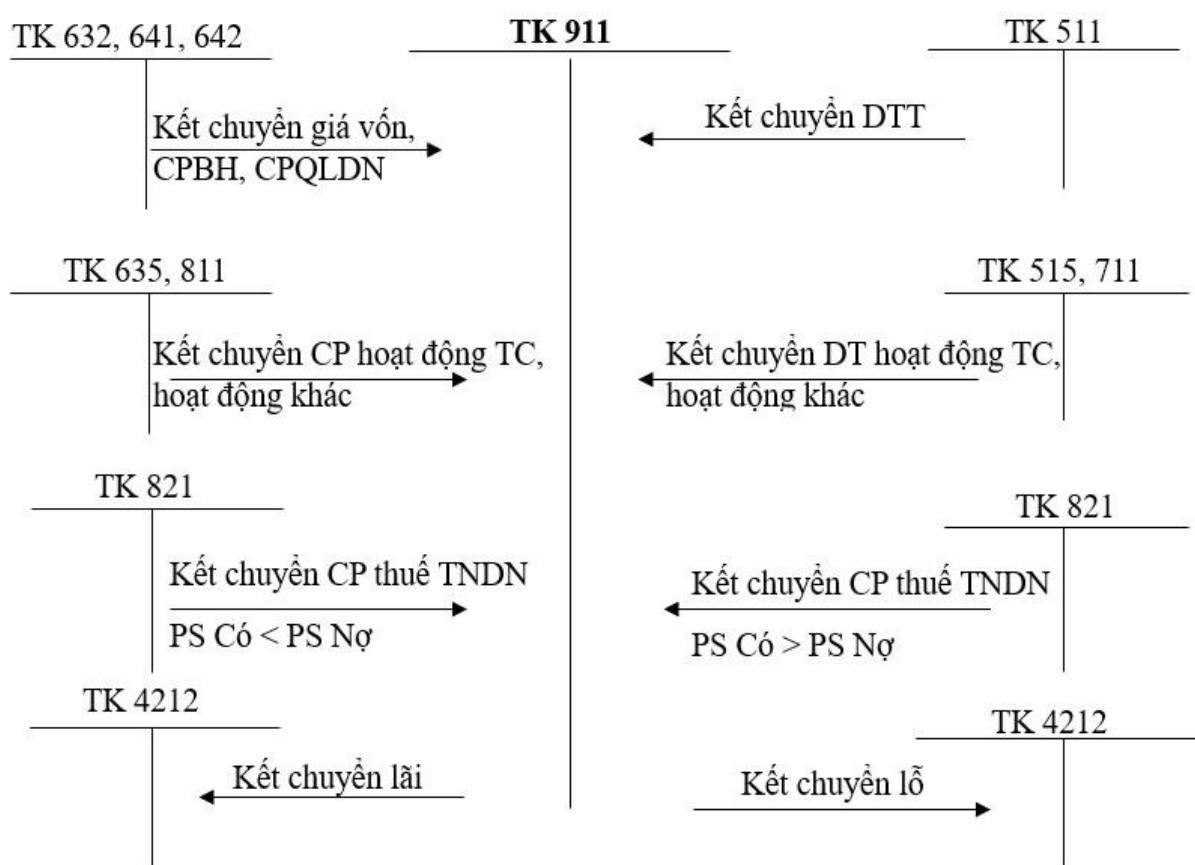
Doanh thu thuần về số sản phẩm, hàng hóa, bất động sản đầu tư và dịch vụ đã bán trong kỳ.

Doanh thu hoạt động tài chính, các khoản thu nhập khác và khoản ghi giảm chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp.

Kết chuyển lỗ.

Tài khoản 911 không có số dư cuối kỳ.

1.2.7.3. Quy trình ghi sổ



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

1.3. Các hình thức ghi sổ kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng

1.3.1. Hình thức kế toán Nhật ký chung

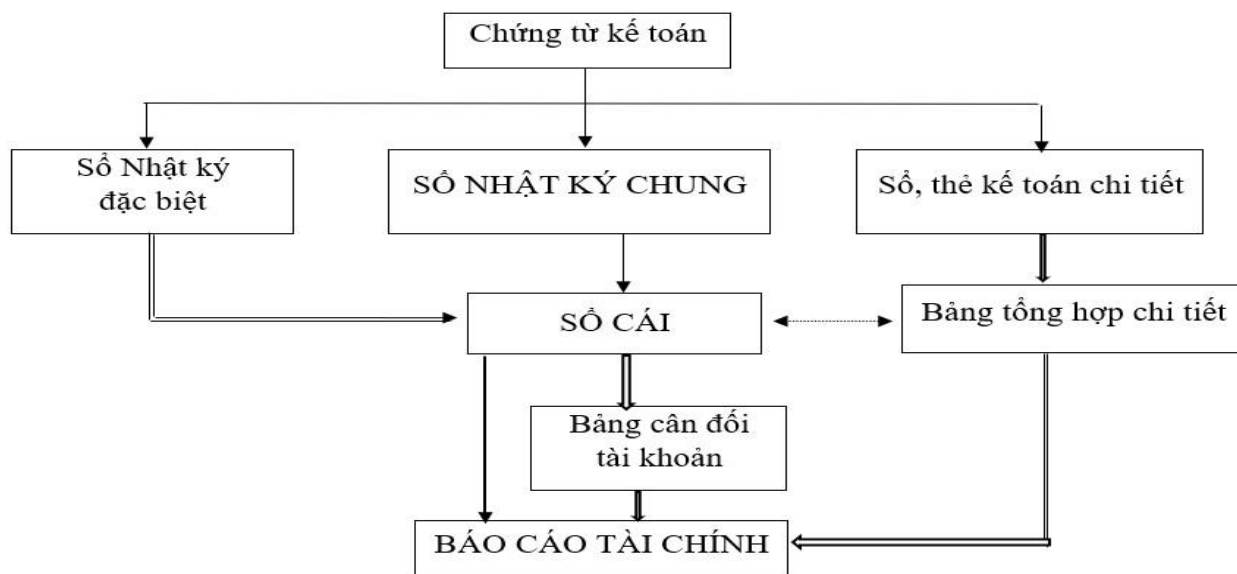
Đặc trưng cơ bản của hình thức ghi sổ Nhật ký chung:

- Tất cả các nghiệp vụ kinh tế, tài chính phát sinh đều phải được ghi vào sổ Nhật ký, mà trong đó trọng tâm nhất là sổ Nhật ký chung, ghi 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.

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

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

Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký chung:



Ghi chú:

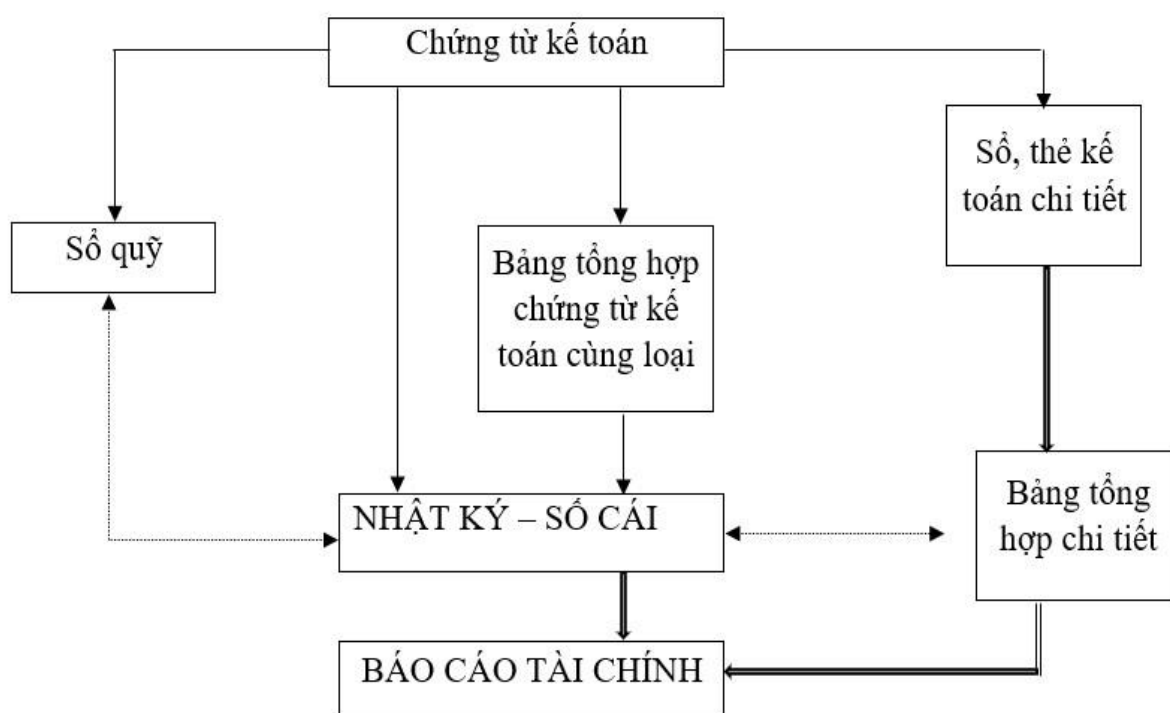
- Ghi hàng ngày →
- Ghi cuối tháng, hoặc định kỳ ⇔
- Quan hệ đối chiếu, kiểm tra ↔

Sơ đồ 1.8. Sơ đồ trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký chung

1.3.2. Hình thức kế toán Nhật ký – Sổ Cái

Đặc trưng cơ bản của hình thức ghi sổ Nhật ký – Sổ Cái:

- Tất cả các nghiệp vụ, kinh tế phát sinh được kết hợp ghi chép theo trình tự thời gian và theo nội dung kinh tế trên cùng một quyển sổ kế toán tổng hợp duy nhất là sổ Nhật ký – Sổ Cái. Căn cứ để ghi vào Nhật ký – Sổ cái là các chứng từ kế toán hoặc Bảng tổng hợp chứng từ kế toán cùng loại.
- Hình thức kế toán Nhật ký – Sổ Cái gồm các loại sổ chủ yếu sau:
 - + Nhật ký, Sổ Cái;
 - + Các sổ, thẻ kế toán chi tiết;
 - + Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký – Sổ Cái:



Chú thích:

Ghi hàng ngày $\longrightarrow$

Ghi cuối tháng $\Longrightarrow$

Quan hệ đối chiếu, kiểm tra $\longleftrightarrow$

Sơ đồ 1.9. Sơ đồ trình tự ghi sổ theo hình thức Nhật ký – Sổ cái

1.3.3. Hình thức kế toán Chứng từ ghi sổ

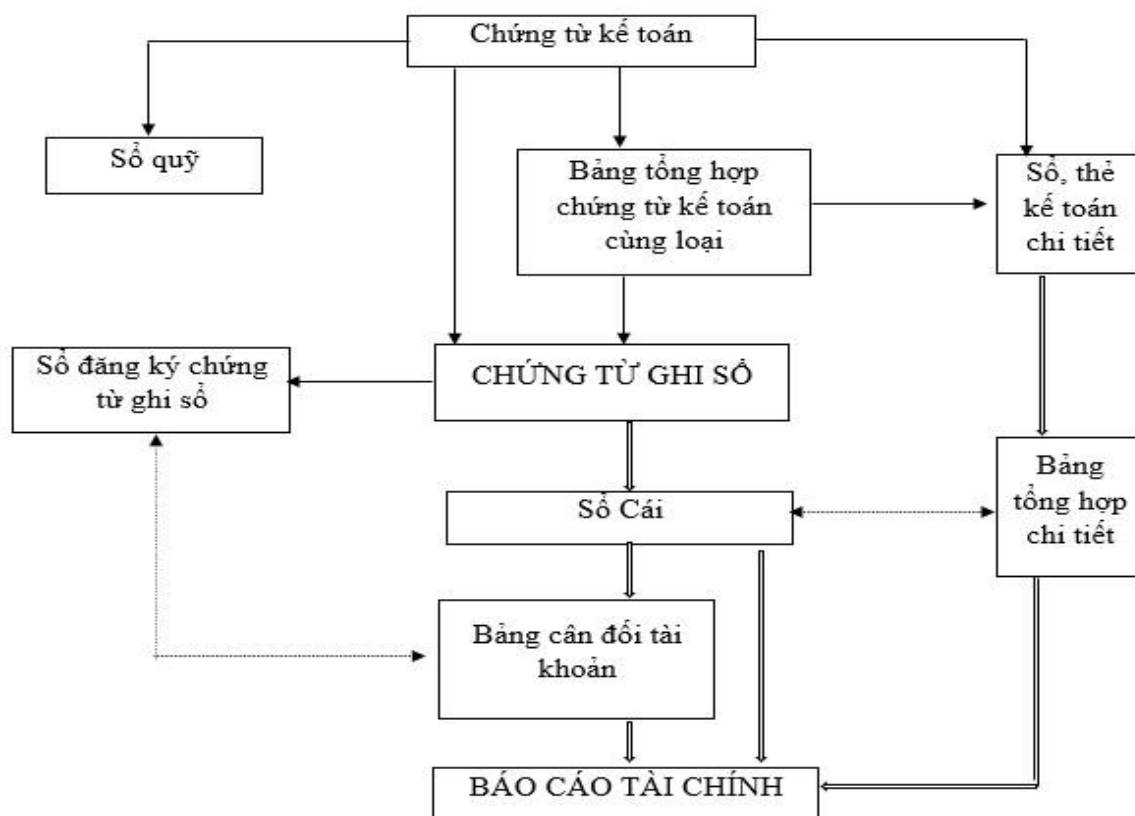
Đặc trưng cơ bản của hình thức Chứng từ ghi sổ:

- Chứng từ ghi sổ do kế toán lập trên cơ sở từng Chứng từ kế toán hoặc Bảng tổng hợp Chứng từ kế toán cùng loại, có cùng nội dung kinh tế. Chứng từ ghi sổ được đánh số hiệu liên tục trong từng tháng hoặc cả năm. Chứng từ kế toán đính kèm phải được kế toán trưởng duyệt trước khi ghi sổ kế toán.

- Hình thức kế toán Chứng từ ghi sổ gồm các loại sổ kế toán sau:

- + Chứng từ ghi sổ;
- + Sổ đăng ký Chứng từ ghi sổ;
- + Sổ Cái;
- + Các sổ, thẻ kế toán chi tiết.

Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Chứng từ ghi sổ:



Chú thích:

Ghi hàng ngày $\longrightarrow$

Ghi cuối tháng $\Longrightarrow$

Quan hệ đối chiếu, kiểm tra $\longleftrightarrow$

Sơ đồ 1.10. Sơ đồ trình tự ghi sổ theo hình thức Chứng từ ghi sổ

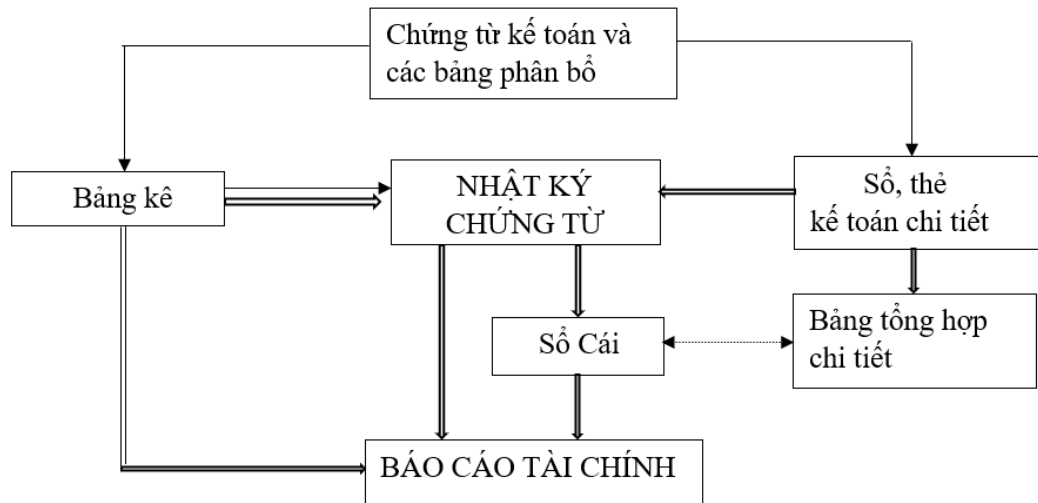
1.3.4. Hình thức kế toán Nhật ký – Chứng từ

Đặc trưng cơ bản của hình thức kế toán Nhật ký – Chứng từ:

- Tập hợp và hệ thống hóa các nghiệp vụ kinh tế phát sinh theo bên Có của các tài khoản kết hợp phân tích các nghiệp vụ kinh tế đó theo các tài khoản đối ứng Nợ.
- Kết hợp chặt chẽ việc ghi chép các nghiệp vụ kinh tế phát sinh theo trình tự thời gian với việc hệ thống hóa các nghiệp vụ theo nội dung kinh tế.
- Kết hợp rộng rãi việc hạch toán tổng hợp và hạch toán chi tiết trên cùng một sổ kế toán và trong cùng một quá trình ghi chép.
- Sử dụng các mẫu sổ in sẵn các quan hệ đối ứng tài khoản, chỉ tiêu quản lý kinh tế, tài chính và lập báo cáo tài chính.
- Hình thức kế toán Nhật ký – Chứng từ gồm các loại sổ kế toán sau:

- + Nhật ký chứng từ;
- + Bảng kê;
- + Sổ cái;
- + Sổ hoặc Thẻ kế toán chi tiết.

Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký – Chứng từ:



Chú thích:

Ghi hàng ngày	→
Ghi cuối tháng	==>
Đối chiếu, điều tra	←.-.-.->

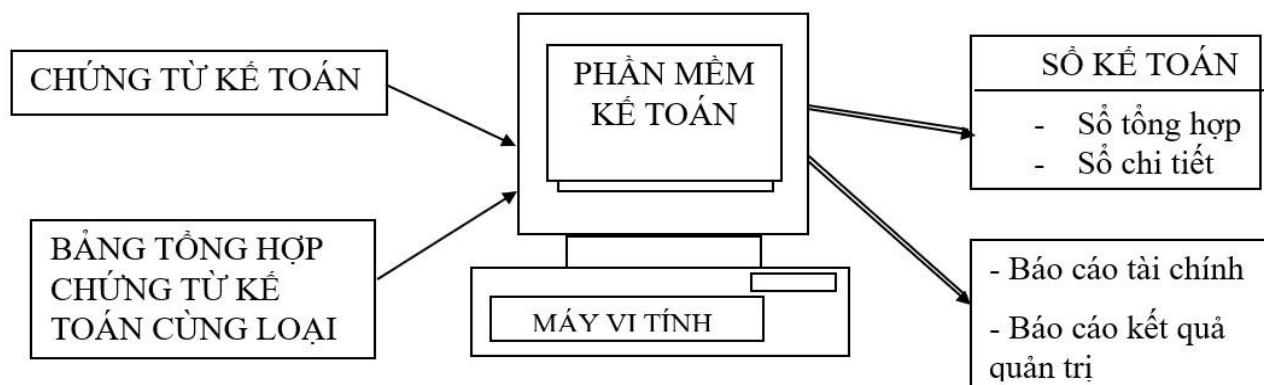
Sơ đồ 1.11. Sơ đồ trình tự ghi sổ theo hình thức Nhật ký – Chứng từ

1.3.5. Hình thức kế toán trên máy vi tính

Đặc trưng cơ bản của hình thức kế toán trên máy vi tính:

Công việc kế toán được thực hiện theo một chương trình phần mềm kế toán trên máy vi tính. Phần mềm kế toán được thiết kế theo nguyên tắc của một trong bốn hình thức kế toán hoặc kết hợp các hình thức kế toán quy định trên đây. Phần mềm kế toán không hiển thị đầy đủ quy trình ghi sổ kế toán, nhưng phải in được đầy đủ sổ kế toán và báo cáo tài chính theo quy định. Phần mềm kế toán sẽ không hoàn toàn giống mẫu sổ kế toán ghi bằng tay.

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



Chú thích:

Nhập số liệu hàng ngày $\longrightarrow$

In sổ, báo cáo cuối tháng, cuối năm $\Longrightarrow$

Đối chiếu, kiểm tra $\longleftrightarrow$

Sơ đồ 1.12. Sơ đồ trình tự ghi sổ theo hình thức kế toán trên máy vi tính

Chương 2 - THỰC TRẠNG KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH THÀNH TIẾN

2.1. Tổng quan về Công ty TNHH Thành Tiến

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 TNHH Thành Tiến
- Tên tiếng Anh: Thanh Tien Company Limited
- Tên viết tắt: T.T CO., LTD
- Giám đốc: Phạm Văn Dương
- Địa chỉ trụ sở chính: Số 46, ngõ 231, đường Đinh Tiên Hoàng, phố Khánh Minh, phường Ninh Khánh, Thành phố Ninh Bình, tỉnh Ninh Bình, Việt Nam.
- Địa chỉ văn phòng giao dịch: Số 46, Ngõ 231, Đường Đinh Tiên Hoàng, Phố Khánh Minh, Phường Ninh Khánh, Thành phố Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam.
- Mã số thuế: 2700277554
- Vốn điều lệ: 200.000.000.000 đồng (Hai trăm tỷ đồng Việt Nam)
- Điện thoại: 02293776988
- Fax: 02293776797
- Hình thức sở hữu vốn: Vốn góp
- Loại hình doanh nghiệp: Công ty TNHH hai thành viên trở lên ngoài Nhà nước.

Hiện nay cùng với sự phát triển của khoa học kỹ thuật nói chung, ngành vật liệu xây dựng cũng đã phát triển trên thị trường trong và ngoài nước, đi từ thô sơ đến hiện đại, từ giản đơn đến phức tạp, chất lượng vật liệu ngày càng được nâng cao.

Nắm bắt được những nhu cầu trên, ngày 05 tháng 09 năm 2003 Công ty TNHH Tiến chính thức gia nhập thị trường để giải quyết vấn đề vật liệu xây dựng (như xi măng, sắt, thép,..) cho mọi công trình. Với hơn 20 năm kinh nghiệm trên thị trường Công ty luôn giữ vững tiêu chí “Lợi ích khách hàng là số 1” để mang đến cho khách hàng những sản phẩm và dịch vụ tốt nhất. Bên cạnh đó Công ty còn có những chính sách mua hàng, bảo hành rõ ràng giúp khách hàng yên tâm mua hàng và sử dụng.

Trong suốt quá trình thành lập và phát triển, đến nay Công ty TNHH Thành Tiến đã có cho mình hai trụ sở ở Ninh Bình và Thanh Hóa điều đó cho thấy rằng sự uy tín và sự phấn đấu không ngừng của các cơ quan đầu não, của các đội ngũ nhân viên trong Công ty đã vươn lên có chỗ đứng nhất định trên thị trường. Với sự mệnh là cầu nối giữa nhà sản xuất và người tiêu dùng, tiêu chí hợp tác đôi bên cùng có lợi, sản phẩm chất lượng, khách hàng thân thiết Công ty luôn hướng tới sự phát triển và hoàn thiện. Công ty TNHH Thành Tiến nói chung, trụ sở Ninh Bình nói riêng luôn nỗ lực mang đến sự hài lòng và hiệu quả cao nhất cho quý khách hàng.

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 2021	Năm 2022	Năm 2023	Chênh lệch năm 2022 so với năm 2021		Chênh lệch năm 2023 so với năm 2022	
				Số tuyệt đối	Số tương đối	Số tuyệt đối	Số tương đối
1. Nguồn vốn chủ sở hữu	160.000.000.000	160.000.000.000	178.000.000.000	0	100%	18.000.000.000	111,25%
2. Tài sản cố định	46.851.225.344	34.364.337.136	23.094.808.011	(12.486.888.208)	73,35%	(11.269.529.125)	67,21%
3. Doanh thu	589.663.974.379	534.871.235.174	668.989.101.394	(54.792.739.205)	90,71%	134.117.866.220	125,07%
4. Lợi nhuận	1.970.505.764	1.592.579.392	2.289.823.190	(377.926.372)	80,82%	697.243.798	143,78%
5. Số lao động	62	71	83	9	114,52%	12	116,90%
6. TNBQ/người/tháng	6.500.000	7.000.000	7.500.000	500.000	107,69%	500.000	107,14%

(Nguồn: Phòng kế toán Công ty)

Từ bảng 2.1 ta có thể thấy rằng tổng nguồn vốn của Công ty TNHH Thành Tiến có sự gia tăng dần trong hai năm gần đây. Cụ thể, năm 2022 tổng nguồn vốn vẫn giữ nguyên bằng với tổng nguồn vốn 160.000.000.000đ so năm 2021, nhưng sang đến năm 2023 tổng nguồn vốn tăng 18.000.000.000đ tương ứng tăng 11,25% so với năm 2022. Như vậy, qua đây ta thấy mức độ tự chủ về vốn của Công ty rất tốt, Công ty có khả năng độc lập về tài chính.

Trong 3 năm qua tình hình doanh thu của Công ty có sự biến động rõ ràng, năm 2022 giảm so với năm 2021 là 54.792.739.205đ tương ứng giảm 9,29%, đến năm 2023 doanh thu được cải thiện đáng kể tăng 134.117.866.220đ tương ứng tăng 25,07% so với năm 2022. Với sự phấn đấu không ngừng Công ty đang dần có mức doanh thu tăng dần so với năm trước và ổn định. Chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế bị suy giảm nhưng sau đó cũng bắt đầu tăng lại điều này cho thấy Công ty đã biết cách tiết kiệm chi phí trong quá trình hoạt động kinh doanh và đã vượt qua được thời kỳ khó khăn trước đó. Bên cạnh đó một phần không thể thiếu giúp Công ty phát triển đó là lực lượng lao động tăng dần qua các năm, thu nhập bình quân trong Công ty không ngừng cải thiện. Cụ thể, năm 2021 thu nhập bình quân đạt 6.500.000đ/người thì đến năm 2022 đạt 7.000.000đ/người tăng 500.000đ/người. Đến năm 2023 thu nhập bình quân đạt 7.500.000đ/người tăng 500.000đ/người so với năm 2022. Điều này cho thấy Công ty luôn quan tâm đến lực lượng lao động, chú trọng tăng thu nhập nhằm khuyến khích họ có động lực làm việc gắn bó lâu dài với Công ty.

Từ những nhận xét trên cho thấy Công ty đã và đang phát triển từng ngày mở rộng quy mô kinh doanh, đưa thương hiệu và sự uy tín của mình đến gần với khách hàng sử dụng. Trong tương lai Công ty sẽ đang hướng đến phát triển mở rộng thêm các chi nhánh trên khắp các tỉnh thành miền Bắc - Trung - Nam.

2.1.2. Đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty

Ngành nghề kinh doanh chính: chuyên kinh doanh các sản phẩm về vật liệu xây dựng như xi măng, sắt, thép, hạt nhựa,...

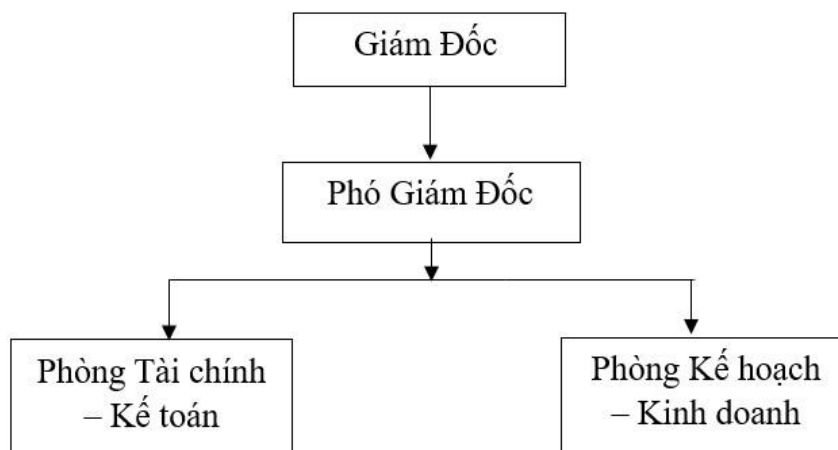
Chủ yếu Công ty mua nhập nguyên vật liệu từ nhiều nguồn khác nhau về kho của Công ty để mua bán trao đổi với khách hàng nên sẽ không có các cửa hàng hay phân xưởng sản xuất.

Ngày nay, vật liệu xây dựng có vai trò rất quan trọng và được xem là yếu tố chủ đạo để quyết định đến tuổi thọ của công trình. Khi tốc độ đô thị hóa ngày càng cao kéo theo nhu cầu sử dụng vật liệu xây dựng ngày càng lớn, vật liệu xây dựng được coi là nền móng của mọi công trình, đem đến cho con người những khu đô thị, chung cư chọc trời kiên cố; những công ty, nhà máy, xí nghiệp là nơi giải quyết triệt để nhu cầu lao động của con người,...

Hiện nay thị trường tiêu thụ chính của Công ty TNHH Thành Tiến là tỉnh Ninh Bình và các tỉnh phía Bắc Việt Nam.

2.1.3. Đặc điểm tổ chức quản lý của Công ty

Bộ máy quản lý của Công ty được tổ chức theo mô hình trực truyền tham mưu. Với cơ cấu này, các phòng ban có chức năng nhiệm vụ tham mưu cho Giám Đốc vừa phát huy được năng lực chuyên môn của các phòng ban, 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:



(Nguồn: Công ty TNHH Thành Tiến)

Sơ đồ 2. 1. Sơ đồ tổ chức bộ máy quản lý của Công ty TNHH Thành Tiến

Chức năng và các nhiệm vụ cụ thể của các phòng ban như sau:

Giám Đốc: Đứng đầu Công ty, là người có vị trí và thẩm quyền cao nhất trong Công ty, điều hành mọi hoạt động kinh doanh của Công ty. Có toàn quyền ra các chủ trương chính sách, quyết định các chiến lược, kế hoạch phát triển kinh doanh hàng năm, đồng thời chịu trách nhiệm trước pháp luật về mọi hoạt động của Công ty. Giám sát, phụ trách trực tiếp các phòng ban: phòng kế toán, phòng kinh doanh, phòng hành chính.

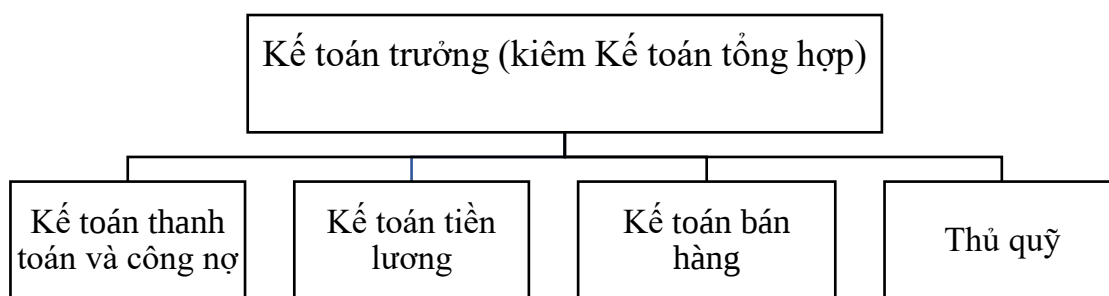
Phó Giám Đốc: Tham mưu, chịu trách nhiệm trước Giám Đốc về công tác theo dõi, đôn đốc mọi hoạt động của Công ty và pháp luật về các lĩnh vực được Giám Đốc phân công và ủy quyền.

Phòng Tài chính – Kế toán: Tổ chức bộ máy kế toán phù hợp với quy mô, nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của Công ty. Quản lý toàn bộ nguồn thu – tài chính của Công ty, thường xuyên hướng dẫn nghiệp vụ, giám sát và kiểm tra công tác tài chính kế toán. Hàng năm, tổng hợp báo cáo tài chính của Công ty, xây dựng dự toán thu chi ngân sách, thanh toán, quyết toán các nguồn vốn. Phối hợp với các phòng ban khác thực hiện tốt việc quản lý tài sản hoặc các hoạt động có liên quan đến tài chính. Tham mưu cho ban Giám Đốc về các vấn đề trong việc lập kế hoạch sử dụng và quản lý nguồn tài chính của Công ty từ đó đề xuất nâng cao hiệu quả kinh tế của đơn vị...

Phòng Kế hoạch – Kinh doanh: Có nhiệm vụ nghiên cứu, tìm hiểu thị trường cung ứng nguồn sản phẩm. Xây dựng kế hoạch sản xuất và tiêu thụ sản phẩm, các chiến lược marketing cho từng giai đoạn và từng đối tượng khách hàng. Theo dõi quá trình nhập xuất hàng hóa, tổ chức nghiệm thu, bàn giao sản phẩm cho khách hàng theo hợp đồng đã ký. Giúp Công ty giải quyết các vấn đề liên quan đến đơn đặt hàng và những khiếu nại của khách hàng.

2.1.4. Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán tại Công ty

Hiện nay, để phù hợp với đặc điểm hoạt động và tình hình quản lý kinh tế tài chính nội bộ, Công ty đã tổ chức bộ máy kế toán theo mô hình tập trung. Trong đó, Kế toán trưởng là người chỉ đạo phòng Kế toán. Phòng Kế toán sẽ đảm nhận các công việc như phân loại chứng từ, kiểm tra chứng từ ban đầu, ghi sổ chi tiết và ghi sổ tổng hợp và lập báo cáo tài chính. Bộ máy kế toán của Công ty được tổ chức bố trí theo sơ đồ sau:



(Nguồn : Công ty TNHH Thành Tiến)

Sơ đồ 2. 2. Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán của Công ty TNHH Thành Tiến

Chức năng và nhiệm vụ của các bộ phận trong Phòng Kế toán:

Kế toán trưởng (kiêm Kế toán tổng hợp): Là người đứng đầu, tổ chức quản lý toàn bộ công tác kế toán của đơn vị, sắp xếp bộ máy kế toán khoa học và hợp lý phù hợp với quy mô phát triển của Công ty. Có nhiệm vụ theo dõi, ghi chép và phản ánh các khoản công nợ với người bán, các khoản thanh toán với khách hàng, theo dõi và thanh toán các khoản tạm ứng và các khoản phải thu khác. Kiểm tra, giám sát mọi số liệu trên sổ sách kế toán, phân công đơn đốc các kế toán viên phù hợp với từng bộ phận, chấp hành đúng quy chế, chế độ kế toán Nhà nước đã ban hành. Chịu trách nhiệm lập và báo cáo thường xuyên tình hình hoạt động của tài chính kế toán cho ban giám đốc. Tiếp nhận, phổ biến, triển khai các chỉ thị cấp trên giao phó. Kế toán trưởng chịu trách nhiệm cao nhất về kế toán trước Hội đồng quản trị và ban giám đốc Công ty.

Kế toán thanh toán và công nợ: Có nhiệm vụ ghi chép đầy đủ và kịp thời tình hình biến động, số dư hiện tại của tiền mặt, tiền gửi, công nợ phải thu chi tiết cho từng đối tượng khách hàng. Thường xuyên báo cáo tình hình thu chi, tồn quỹ các khoản tiền mặt, tiền gửi, theo dõi thời hạn đáo hạn của các khoản nợ để giám đốc đưa ra quyết định xử lý kịp thời.

Kế toán tiền lương: Chịu trách nhiệm tổ chức ghi chép đầy đủ, phản ánh kịp thời tình hình hiện có và sự biến động về số lượng, chất lượng lao động, tình hình sử dụng thời gian lao động, kết quả lao động. Quản lý và hạch toán tiền lương cũng như các khoản trích theo lương của người lao động.

Kế toán bán hàng: Có nhiệm vụ tổ chức ghi chép, phản ánh kịp thời thanh toán công nợ phải thu, phải trả và các nghĩa vụ thanh toán hàng tháng với Nhà nước.

Thủ quỹ: Thực hiện các khoản thu, chi tiền mặt tại quỹ của Công ty dựa trên các phiếu thu, phiếu chi hàng ngày do kế toán tổng hợp lập. Ghi chép kịp

thời, phản ánh chính xác thu, chi và quản lý tiền mặt hàng tháng. Thủ quỹ sẽ phải chịu trách nhiệm bồi thường khi để xảy ra thất thoát tiền mặt do chủ quan gây ra và phải tuân thủ các quy định của Nhà nước về quản lý tiền mặt. Ngoài ra thủ quỹ còn giúp kế toán tổng hợp theo dõi thời gian làm việc của công nhân viên trong Công ty thông qua bảng báo cáo: bảng chấm công...

2.1.5. Chế độ kế toán áp dụng tại Công ty

Chính sách kế toán chung :

Chế độ kế toán áp dụng theo Thông tư 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ Tài Chính hướng dẫn chế độ kế toán doanh nghiệp. Áp dụng hệ thống Chuẩn mực Kế toán Việt Nam.

Hình thức kế toán áp dụng: Công ty áp dụng hình thức kế toán ghi sổ theo hình thức Nhật ký chung.

Các chính sách kế toán áp dụng:

- Niên độ kế toán: Công ty thực hiện niên độ kế toán theo năm dương lịch, bắt đầu từ ngày 01/01/N, kết thúc vào ngày 31/12/N.
- Đơn vị tiền tệ sử dụng trong ghi chép kế toán: Đồng Việt Nam (VND)
- Phương pháp hạch toán hàng tồn kho: Phương pháp kê khai thường xuyên.
- Phương pháp tính giá hàng xuất kho: Phương pháp đơn giá bình quân.
- Phương pháp khấu hao tài sản cố định: Phương pháp đường thẳng.
- Phương pháp tính thuế GTGT: Phương pháp khấu trừ.

Tổ chức hệ thống chứng từ kế toán:

Công ty TNHH Thành Tiến hiện đang áp dụng hệ thống chứng từ kế toán theo Thông tư 200/2014/TT-BTC ban hành ngày 22/12/2014 của Bộ Tài Chính.

Hệ thống chứng từ kế toán sử dụng:

- Chứng từ về lao động tiền lương: Bảng chấm công, Bảng thanh toán tiền lương, Giấy đi đường,...
- Chứng từ về hàng tồn kho: Phiếu nhập kho, Phiếu xuất kho, Biên bản kiểm nghiệm hàng hóa,...
- Chứng từ về bán hàng: Hóa đơn GTGT,...
- Chứng từ về tiền tệ: Phiếu thu, Phiếu chi, Giấy đề nghị tạm ứng, Biên lai thu tiền,...

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

Nguyên tắc lập chứng từ kế toán:

- Các nghiệp vụ kinh tế, tài chính phát sinh liên quan đến hoạt động của đơn vị kế toán đều phải lập chứng từ kế toán. Chứng từ kế toán chỉ được lập một lần cho mỗi nghiệp vụ kinh tế, tài chính.

- Chứng từ kế toán phải được lập rõ ràng, đầy đủ, kịp thời, chính xác theo nội dung quy định trên mẫu. Trong trường hợp chứng từ kế toán chưa có quy định mẫu thì đơn vị kế toán được tự lập chứng từ kế toán nhưng phải có đầy đủ các nội dung quy định.

- Nội dung nghiệp vụ kinh tế, tài chính trên chứng từ kế toán không được viết tắt, không được tẩy xóa, sửa chữa.

- Chứng từ kế toán phải được lập đủ số liên quy định. Chứng từ kế toán do đơn vị kế toán lập để giao dịch với tổ chức, cá nhân bên ngoài đơn vị kế toán thì liên gửi cho bên ngoài phải có dấu của đơn vị kế toán.

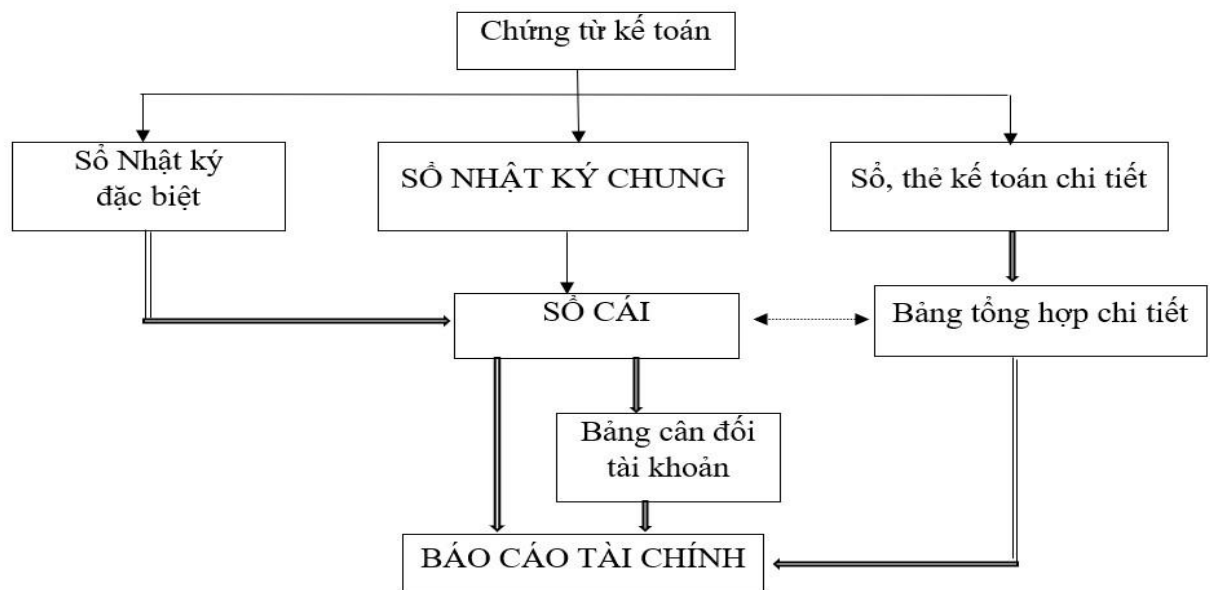
- Người lập, người ký duyệt và những người khác ký tên trên chứng từ kế toán phải chịu trách nhiệm về nội dung của chứng từ kế toán.

Trình tự luân chuyển chứng từ kế toán tại Công ty

- Lập, tiếp nhận, xử lý chứng từ kế toán;
- Kiểm toán viên, kiểm toán trưởng kiểm tra và ký chứng từ kế toán hoặc trình lên cho giám đốc Công ty ký duyệt;
- Phân loại, sắp xếp chứng từ kế toán, định khoản và ghi sổ kế toán;
- Lưu trữ, bảo quản chứng từ kế toán.

Tổ chức hệ thống sổ sách kế toán

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



Ghi chú:

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

Sơ đồ 2. 3. Trình tự hạch toán theo hình thức Nhật ký chung

Hình thức ghi sổ Nhật ký chung có đặc trưng là 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.

Hàng ngày, căn cứ vào 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 kế toán phù hợp.

Cuối (tháng, quý, năm) kế toán khóa sổ và thẻ chi tiết, sau đó cộng số liệu trên Sổ Cái, lập Bảng cân đối số phát sinh. Sau khi đã kiểm tra đối chiếu khớp đúng, số liệu ghi trên Sổ cái và Bảng tổng hợp chi tiết được dùng để lập các báo cáo tài chính.

Tổ chức hệ thống báo cáo tài chính :

Báo cáo tài chính có ý nghĩa quan trọng đối với công tác quản lý của Công ty. Báo cáo tài chính được trình bày tổng quát, phản ánh tổng hợp nhất về tình hình tài sản cũng như kết quả kinh doanh trong kỳ của Công ty. Là căn

cứ quan trọng để Hội đồng quản trị, Ban giám đốc có được thông tin cho việc định hướng và đưa ra các mục tiêu phát triển lâu dài.

Hệ thống báo cáo tài chính của Công ty TNHH Thành Tiến gồm:

- Bảng cân đối kế toán
- Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh
- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ
- Bảng thuyết minh báo cáo tài chính
- Kỳ lập báo cáo, trách nhiệm lập báo cáo, nơi gửi báo cáo
- Kỳ lập báo cáo: theo tháng
- Trách nhiệm lập báo cáo tài chính thuộc về Kế toán trưởng
- Báo cáo sau khi hoàn thành đúng quy định sẽ được gửi về phòng Giám

Độc để ban giám đốc kiểm tra.

2.2. Đặc điểm hàng hóa và hoạt động bán hàng tại Công ty TNHH Thành Tiến

2.2.1. Đặc điểm hàng hóa

Công ty TNHH Thành Tiến kinh doanh các mặt hàng chủ yếu về xi măng, sắt, thép, hạt nhựa,... đa dạng về số lượng và chủng loại. Hàng hóa bán ra của Công ty chủ yếu phục vụ cho ngành xây dựng trên thị trường trong nước. Xét về góc độ kinh doanh, 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 dùng để kinh doanh. Xét đến góc độ cạnh tranh, sản phẩm Công ty luôn đảm bảo uy tín trên thị trường, đảm bảo đúng yêu cầu chặt chẽ về nguồn hàng, nhập hàng, có giấy chứng nhận kinh doanh đầy đủ trước khi buôn bán trên thị trường.

2.2.2. Đặc điểm thị trường

Suốt hơn hai thập kỷ trên thị trường tiêu thụ, Công ty TNHH Thành Tiến đã tạo cho mình một chỗ đứng vững chắc trong lòng các chủ thầu, các khách hàng từ độ uy tín lẫn chất lượng sản phẩm. Hiện tại, Công ty đang là đối tác hàng đầu cung cấp rất nhiều vật liệu xây dựng cho các công trình ở khu vực phía Bắc Việt Nam nói chung và tỉnh Ninh Bình, Thanh Hóa nói riêng.

2.2.3. Phương thức bán hàng

Để phù hợp với đặc điểm kinh doanh, mỗi công ty sẽ có thể lựa chọn cho mình một hoặc nhiều phương thức bán hàng khác nhau trong quá trình

tiêu thụ sản phẩm. Công ty TNHH Thành Tiến cũng không là ngoại lệ, để đáp ứng đầy đủ nhu cầu của khách hàng, đáp ứng lượng đầu ra của sản phẩm và sự tín nhiệm của khách hàng Công ty đã lựa chọn các phương thức bán hàng sau đây:

Phương thức bán buôn: Ở hình thức này chủ yếu hướng tới đối tượng khách hàng là các đơn vị thương mại, các doanh nghiệp sản xuất,...Khi Công ty lựa chọn hình thức này hàng hóa sẽ được bán ra với số lượng lớn có thể tránh những thiếu sót không cần thiết có thể xảy ra. Đây được xem là hình thức tiêu thụ sản phẩm phổ biến nhất của Công ty.

Phương thức bán buôn hàng hóa qua kho: Công ty sẽ mua hàng hóa về nhập kho và sau đó hàng hóa phải được xuất ra từ kho của Công ty cho các nhà bán buôn. Bán buôn hàng hóa qua kho được Công ty thực hiện dưới 2 hình thức:

- Bán buôn hàng hóa qua kho theo hình thức giao hàng trực tiếp: Theo hình thức này, các nhà bán buôn sẽ cử đại diện đến kho của Công ty để nhận hàng và sau đó chấp nhận thanh toán hoặc ghi nợ, Công ty sẽ trực tiếp xuất kho giao cho người đại diện các nhà bán buôn và lúc này hàng hóa được xác định là đã tiêu thụ.
- Bán buôn hàng hóa qua kho theo hình thức chuyển hàng: Hàng hóa vẫn thuộc quyền sở hữu của Công ty nhập kho và được Công ty giao thẳng tới các nhà bán buôn. Sau khi nhà bán buôn kiểm nhận và chấp nhận thanh toán cho Công ty thì số hàng mới được coi là tiêu thụ, Công ty mất quyền sở hữu về số hàng đã giao.

Phương thức bán buôn hàng hóa vận chuyển thẳng: Đối với phương thức này thì Công ty sau khi mua hàng, nhận hàng thì không tiến hành nhập qua kho mà chuyển bán thẳng cho bên mua hàng.

Phương thức bán lẻ: Công ty lựa chọn hình thức bán lẻ thu tiền trực tiếp, nhân viên đi giao hàng cho khách hàng có nhiệm vụ thu tiền trực tiếp từ khách hàng rồi đem nộp cho thủ quỹ.

2.2.4. Phương thức thanh toán

Việc lựa chọn được một phương thức thanh toán hợp lý với khách hàng không chỉ có tác động đến tình hình tiêu thụ sản phẩm mà còn ảnh hưởng rất lớn đến việc phản ánh lợi nhuận thu được của Công ty sau một năm kinh doanh. Vì vậy, Công ty TNHH Thành Tiến luôn chú trọng đến việc đa dạng

hóa các hình thức thanh toán sao cho phù hợp với từng đối tượng mua hàng. Những phương thức thanh toán được Công ty sử dụng:

Thanh toán trực tiếp: Là hình thức thanh toán bằng tiền mặt hoặc chuyển khoản qua ngân hàng. Trong đó:

Thanh toán bằng tiền mặt: Việc chuyển giao quyền sở hữu hàng hóa và thu tiền được đồng thời thực hiện do vậy Công ty sẽ thu hồi vốn ngay sau khi bán hàng. Công ty áp dụng cho hóa đơn thanh toán có giá trị dưới 10 triệu đồng và thường cho khách lẻ.

Thanh toán bằng chuyển khoản qua ngân hàng: Đây là phương thức thanh toán phổ biến và được Công ty khuyến khích sử dụng bởi vì sự an toàn, nhanh chóng và tiện lợi. Hình thức này thường được Công ty áp dụng cho các đơn đặt hàng có giá trị lớn hoặc các khách hàng ở xa.

Thanh toán trả chậm: Là hình thức thanh toán cho khách hàng nợ hoặc cần trừ công nợ. Trong đó:

Cho nợ: Khi Công ty có thể bán chịu trong khoảng thời gian thỏa thuận ghi trong hợp đồng bán hàng. Đối tượng áp dụng thường là những khách hàng thân quen có uy tín và trả nợ đúng thời hạn như ghi trong hợp đồng.

Thanh toán bù trừ: Hình thức này được áp dụng cho những đối tượng vừa là khách hàng vừa là nhà cung cấp thường xuyên. Khách hàng mua nợ hàng của Công ty, khi Công ty có nhu cầu mua hàng thì sẽ tiến hành cân trừ công nợ. Nếu như khoản chênh lệch lớn hoặc trong khoảng thời gian nhất định thì Công ty sẽ tiến hành thu nợ khách hàng.

2.3. Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Thành Tiến

2.3.1. Kế toán doanh thu bán hàng

2.3.1.1. Nội dung kế toán doanh thu bán hàng

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
--------------------	---	-------------------	---	-------------------

2.3.1.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng

Chứng từ sử dụng:

Các loại chứng từ công ty sử dụng gồm:

- Hợp đồng bán hàng
- Hóa đơn GTGT, hóa đơn bán hàng thông thường
- Bảng kê bán lẻ hàng hóa
- Phiếu xuất kho
- Các chứng từ thanh toán : Phiếu thu, giấy báo có,...

Tài khoản sử dụng:

Công ty sử dụng TK 511 : Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, chi tiết cho tài khoản cấp 2 là :

- TK 5111: Doanh thu bán hàng
- TK 5113: Doanh thu cung cấp dịch vụ
- TK 5118: Doanh thu khác

2.3.1.3. Quy trình ghi sổ

- Trích dẫn 1 : Ngày 21/01/2024 xuất kho bán 450 tấn Xi măng Bim Sơn PCB40 cho Công ty TNHH Bách Lan. Giá bán chưa VAT là 1.273.500 (VAT 8%). Công ty đã nhận bằng tiền gửi ngân hàng.

- Ngày 22/01/2024 xuất kho bán 15.000 kg hạt nhựa PVC cho Công ty Cổ phần nhựa y tế Việt Nam. Giá bán chưa VAT là 28.094 (VAT 10%). Công ty đã nhận bằng tiền gửi ngân hàng.

Biểu 2. 1. Đơn đặt hàng (Xi măng Bim Sơn PCB40)

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM					
<u>Độc lập - Tự do - Hạnh phúc</u>					
ĐƠN ĐẶT HÀNG					
Số: 13					
Căn cứ theo hợp đồng số: 41/2024/HĐMB-TT đã ký ngày 21 tháng 01 năm 2024					
CÔNG TY TNHH BÁCH LAN					
Đại diện: Bà Phạm Thị Mai					
Đặt hàng với chủng loại và số lượng hàng như sau:					
Đơn vị tính: đồng					
STT	Chủng loại	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Ghi chú
1	Xi măng Bim Sơn PCB40	450	1.273.500	573.075.000	CK
Tổng cộng		450		573.075.000	
Bằng chữ	Năm trăm bảy mươi ba triệu không trăm bảy mươi lăm nghìn đồng.				
Phương thức thanh toán: Chuyển khoản					
Phương thức giao nhận hàng:					
Chứng từ giao nhận được thể hiện bằng hóa đơn GTGT					
Đề nghị cấp hàng từ ngày: 21/01/2024					
CÔNG TY TNHH BÁCH LAN (Xác nhận)			Ninh Bình, ngày 21 tháng 01 năm 2024 CÔNG TY TNHH THÀNH TIẾN (Xác nhận)		

Biểu 2. 2. Đơn đặt hàng (Hạt nhựa PVC)

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM					
<u>Độc lập - Tự do - Hạnh phúc</u>					
ĐƠN ĐẶT HÀNG					
Số:25					
Căn cứ theo hợp đồng số: 53/2024/HĐMB-TT đã ký ngày 22 tháng 01 năm 2024					
CÔNG TY CỔ PHẦN NHỰA Y TẾ VIỆT NAM					
Đại diện: Bà Nguyễn Thùy Linh					
Đặt hàng với chủng loại và số lượng hàng như sau:					
Đơn vị tính: đồng					
STT	Chủng loại	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Ghi chú
1	Hạt nhựa PVC	15.000	28.094	421.410.000	CK
Tổng cộng		15.000		421.410.000	
Bằng chữ	Bốn trăm hai mươi một triệu bốn trăm mười nghìn đồng.				
Phương thức thanh toán: Chuyển khoản					
Phương thức giao nhận hàng:					
Chứng từ giao nhận được thể hiện bằng hóa đơn GTGT					
Đề nghị cấp hàng từ ngày:22/01/2024					
CÔNG TY CỔ PHẦN NHỰA Y TẾ VIỆT NAM			Ninh Bình, ngày 22 tháng 01 năm 2024		
(Xác nhận)			CÔNG TY TNHH THÀNH TIẾN		
			(Xác nhận)		

Biểu 2. 3. Hóa đơn GTGT (Xi măng Bim Sơn PCB40)

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG (VAT INVOICE)				Ký hiệu: 1B45CKP	
Bản thể hiện của hóa đơn điện tử (Electronic invoice display)				Số: 0000336	
Ngày 21 tháng 01 năm 2024					
Mã tra cứu: 45AS6CVHFEK6					
Mã CQT:02D08BC18496872CC4BCD05BA8K4C					
Đơn vị bán hàng (Issued): Công ty TNHH Thành Tiến					
Mã số thuế (TAX code): 2700277554					
Địa chỉ (Address): Số 46, ngõ 231, đường Đinh Tiên Hoàng, phố Khánh Minh, phường Ninh Khánh, Thành Phố Ninh Bình					
Điện thoại (Tel): 02293.776.988					
Số Tài khoản (AC No):.....					
Họ tên người mua hàng(Customers name): Phạm Thị Mai					
Tên đơn vị (Comanys name): Công ty TNHH Bách Lan					
Mã số thuế (TAX code): 2700859094					
Địa chỉ (Address): Xóm Chợ, xã Khánh Thành, huyện Yên Khánh, Ninh Bình					
Số Tài khoản (AC No):					
Hình thức thanh toán(Payment method): 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	1	2	3=1x2
1	Xi măng Bim Sơn PCB40	Tấn	450	1.273.500	573.075.000
Cộng tiền hàng hóa, dịch vụ (Total amount)					573.075.000
Thuế suất GTGT (VAT rate): 8%		Tiền thuế GTGT(VAT amount)			45.846.000
TỔNG CỘNG TIỀN THANH TOÁN (Total payment)					618.921.000
Số tiền viết bằng chữ(Amount in words): Sáu trăm mười tám triệu chín trăm hai mươi mốt nghìn đồng ./.					
Người mua hàng (Ký, ghi rõ họ tên)			Người bán hàng (Ký, ghi rõ họ tên)		
✓Được ký bởi CÔNG TY TNHH THÀNH TIẾN Ngày ký: 21/01/2024					

Biểu 2. 4. Hóa đơn GTGT (Hạt nhựa PVC)

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG (VAT INVOICE) <i>Bản thể hiện của hóa đơn điện tử</i> (Electronic invoice display) <i>Ngày 22 tháng 01 năm 2024</i> Mã tra cứu: 38PK6CFODPC0 Mã CQT: 22D09BC25195786CC7BCD03BA7K3C				Ký hiệu: 1B46CKT Số: 0000345	
Đơn vị bán hàng (<i>Issued</i>): Công ty TNHH Thành Tiến Mã số thuế (<i>TAX code</i>): 2700277554 Địa chỉ (<i>Address</i>): Số 46, ngõ 231, đường Đinh Tiên Hoàng, phố Khánh Minh, phường Ninh Khánh, Thành Phố Ninh Bình Điện thoại (<i>Tel</i>): 02293.776.988 Số Tài khoản (<i>AC No</i>):					
Họ tên người mua hàng(<i>Customers name</i>): Nguyễn Thùy Linh Tên đơn vị (<i>Comanys name</i>): Công ty Cổ phần nhựa y tế Việt Nam Mã số thuế (<i>TAX code</i>): 2700349706 Địa chỉ (<i>Address</i>): Lô B5 - Khu công nghiệp Tam Điệp, Xã Quang Sơn, Thành phố Tam Điệp, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam Số Tài khoản (<i>AC No</i>): Hình thức thanh toán(<i>Payment method</i>): 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	1	2	3=1x2
1	Hạt nhựa PVC	Kg	15.000	28.094	421.410.000
Cộng tiền hàng hóa, dịch vụ (<i>Total amount</i>)					421.410.000
Thuế suất GTGT (VAT rate): 10%		Tiền thuế GTGT(VAT amount)			42.141.000
TỔNG CỘNG TIỀN THANH TOÁN (<i>Total payment</i>)					463.551.000
Số tiền viết bằng chữ(<i>Amount in words</i>): Bốn trăm sáu mươi ba triệu năm trăm năm mươi một nghìn đồng./.					
Người mua hàng (Ký, ghi rõ họ tên)			Người bán hàng (Ký, ghi rõ họ tên)		
✓Được ký bởi CÔNG TY TNHH THÀNH TIẾN Ngày ký: 22/01/2024					

Biểu 2. 5. Sổ chi tiết bán hàng (Xi măng Bim Sơn PCB40)

Đơn vị: Công ty TNHH Thành Tiến

Mẫu số S35-DN

**Địa chỉ: Địa chỉ: Số 46, Ngõ 231, đường Đinh Tiên
Hoàng , phố Khánh Minh, Phường Ninh Khánh,
TPNB**

**(Ban hành theo thông tư 200/TT-BTC
ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính)**

(TRÍCH) SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG

Tên hàng hóa: Xi măng Bim Sơn PCB40

Tháng 01/2024

ĐVT : đồng

Ngày, tháng ghi số	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
A	B	C	D	E	1	2	3	4	5
	...		...		...	...	...		
21/1	0000336	21/1	Bán hàng cho Công ty TNHH Bách Lan	112	450	1.273.500	573.075.000		
	...		...		...	...	...		
28/1	0000357	28/1	Công ty TNHH Bách Lan trả lại hàng bán	112	15	1.273.500		1.528.200	19.102.500
			Cộng số phát sinh		9.000	1.273.500	11.461.500.000	1.528.200	19.102.500
			Doanh thu thuần		9.000	1.273.500	11.442.397.500		
			Giá vốn hàng bán		9.000	1.270.252	11.432.268.000		
			Lãi gộp				10.129.500		

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

- Ngày mở sổ: 01/01/2024

Ngày 31 tháng 01 năm 2024

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Người đại diện theo pháp luật
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2. 6. Sổ chi tiết bán hàng (Hạt nhựa PVC)

Đơn vị: Công ty TNHH Thành Tiến

Mẫu số S35-DN

**Địa chỉ: Địa chỉ: Số 46, Ngõ 231, đường Đinh Tiên
Hoàng , phố Khánh Minh, Phường Ninh Khánh,
TPNB**

**(Ban hành theo thông tư 200/TT-BTC
ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính)**

(TRÍCH) SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG

Tên hàng hóa: Hạt nhựa PVC

Tháng 01/2024

DVT : đồng

Ngày, tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứn g	Doanh thu			Các khoản tính trừ	
	Số hiệu	Ngày, tháng			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Thuế	Khác
A	B	C	D	E	1	2	3	4	5
22/1	0000345	22/1	Bán hàng cho Công ty Cổ phần nhựa y tế Việt Nam	112	15.000	28.094	421.410.000		
									
			Cộng số phát sinh		485.000	28.094	13.625.590.000		
			Doanh thu thuần		485.000	28.094	13.625.590.000		
			Giá vốn hàng bán		485.000	27.848	13.506.280.000		
			Lãi gộp				119.310.000		

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

- Ngày mở sổ: 01/01/2024

Ngày 31 tháng 01 năm 2024

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Người đại diện theo pháp luật
(Ký, họ tên, đóng dấu)

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

Biểu 2. 7. Bảng tổng hợp doanh thu

Đơn vị: Công ty TNHH Thành Tiến

**Địa chỉ: Số 46, Ngõ 231, đường Đinh Tiên Hoàng, phố Khánh Minh,
Phường Ninh Khánh, Thành phố Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình.**

BẢNG TỔNG HỢP DOANH THU

Tháng 1/2024

ĐVT: đồng

STT	TÊN HH	SL	ĐG	TT
1	Xi măng Bim Sơn PCB40	9.000	1.273.500	11.461.500.000
2	Hạt nhựa PVC	485.000	28.094	13.625.590.000
...	...	...	...	...
	TỔNG			51.751.374.000

Ngày 31 tháng 01 năm 2024

Người ghi sổ
(Ký, ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, ghi rõ họ tên)

Biểu 2. 8. Sổ Nhật ký chung

Đơn vị: Công ty TNHH Thành Tiến

Mẫu số S03a- DN

**Địa chỉ: Số 46, Ngõ 231, đường Đinh
Tiên Hoàng, phố Khánh Minh, Phường
Ninh Khánh, thành phố Ninh Bình, tỉnh
Ninh Bình.**

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

**(Trích) SỔ NHẬT KÝ CHUNG
Năm 2024**

Đơn vị tính: đồng

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi SC	STT dòng	SH TKĐƯ		Số phát sinh	
	SH	NT						Nợ	Có
...	...	...	...	...				...	...
21/1	0000336	21/1	Bán hàng cho công ty TNHH Bách Lan			112	511 333	618.912.000	573.075.000 45.837.000
22/1	0000345	22/1	Bán hàng cho Công ty Cổ phần nhựa Y tế Việt Nam			112	511 333	463.551.000	421.410.000 42.141.000
...	...	...	...			...	...	...	...
31/1	PKT02	31/1	Kết chuyển doanh thu thuần			511	911	51.751.374.000	51.751.374.000

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

Ngày mở sổ: 01/01/2024

Ngày 31 tháng 01 năm 2024

Người ghi sổ
(ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(ký, họ tên)

Giám đốc
(ký, họ tên)

Biểu 2. 9. Sổ cái TK511

Đơn vị: Công ty TNHH Thành Tiến

Địa chỉ: Số 46, Ngõ 231, đường Đinh Tiên Hoàng,

phố Khánh Minh, Phường Ninh Khánh,

Thành phố Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình.

SỔ CÁI (Trích)

(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)

Năm 2024

Tài khoản: Doanh thu bán hàng.

Số hiệu : 511

Đơn vị tính: đồng

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	SH	NT		Trang Số	STT dòng		Nợ	Có
21/1	0000336	21/1	Bán hàng cho Công ty TNHH Bách Lan			112		573.075.000
22/1	0000345	22/1	Bán hàng cho Công ty Cổ phần nhựa y tế Việt Nam			112		421.410.000
							...	
31/1	PKT02	31/1	Kết chuyển doanh thu thuần			911	51.751.374.500	
			Tổng phát sinh tháng				51.751.374.500	51.751.374.500

Ngày 31 tháng 01 năm 2024

Người ghi sổ
(Ký tên)

Kế toán trưởng
(Ký tên)

Giám đốc
(Ký tên)

2.3.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

2.3.2.1. Nội dung kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

Các khoản giảm trừ doanh thu là những khoản phát sinh làm giảm doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ trong kỳ của công ty. Bao gồm : Chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại.

Các khoản giảm trừ doanh thu của công ty chủ yếu là hàng bị trả lại do giao hàng sai quy cách. Chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán ít xảy ra ở công ty TNHH Thành Tiến, nên khi xảy ra được hạch toán giảm TK 521.

2.3.2.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng

➤ Chứng từ :

- Biên bản trả hàng
- Hóa đơn GTGT...

➤ Tài khoản sử dụng:

- Tài khoản sử dụng : TK 521 “ Các khoản giảm trừ doanh thu”
- Tài khoản chi tiết công ty sử dụng : TK 5212 “ Hàng bán bị trả lại”

2.3.2.3. Quy trình ghi sổ

Trình tự hạch toán: Hàng ngày, căn cứ vào chứng từ liên quan, kế toán tiến hành ghi sổ tổng hợp. Sau đó, căn cứ từ Nhật ký chung vào sổ cái TK 521, cuối tháng đối chiếu kiểm tra sổ sách khớp đúng kế toán sẽ lập Báo cáo tài chính.

Trích dẫn: Ngày 21/01/2024, Công ty TNHH Thành Tiến bán cho Công ty TNHH Bách Lan 450 tấn Xi măng Bim Sơn PCB40 giá bán 1.273.500 đồng/tấn (Chưa VAT 8%). Tuy nhiên, sau quá trình kiểm tra, Công ty TNHH Bách Lan yêu cầu trả lại 15 tấn xi măng do không đảm bảo chất lượng quy định. Hai bên đã chấp nhận thỏa thuận bằng biên bản. Công ty nhận lại được hàng trả bán và thanh toán cho Công ty TNHH Bách Lan bằng hình thức chuyển khoản ngày 28/01/2024.

Sau khi lập biên bản trả lại hàng, Công ty TNHH Bách Lan lập hóa đơn GTGT trả lại hàng bán.

Biểu 2. 10. Biên bản trả lại hàng (Xi măng bao Bim Sơn PCB40)

CỘNG HÒA XÃ HỘI XÃ HỘI VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

Ngày 28 tháng 01 năm 2024

BIÊN BẢN TRẢ LẠI HÀNG

Hôm nay, vào lúc 15h00p, ngày 28 tháng 01 năm 2024

Tại: Công ty TNHH Bách Lan chúng tôi gồm:

1.BÊN MUA (BÊN B): CÔNG TY TNHH BÁCH LAN

Địa chỉ: Xóm Chợ, xã Khánh Thành, huyện Yên Khánh, tỉnh Ninh Bình

Mã số thuế: 2700859094

Đại diện: Bà Phạm Thị Lan

Chức vụ: Giám đốc

2.BÊN BÁN (BÊN A): CÔNG TY TNHH THÀNH TIẾN

Địa chỉ: Số 46, Ngõ 231, đường Đinh Tiên Hoàng, phố Khánh Minh, Phường Ninh Khánh, thành phố Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình.

Điện thoại: 02293.776.988

Mã số thuế: 2700277554

Đại diện: Ông Phạm Văn Dương

Chức vụ: Giám Đốc

Bên B trả lại hàng mua và bên A đã nhận lại hàng bán theo hóa đơn số 0000357 ký hiệu

1B52CB ngày 28 tháng 01 năm 2024. Cụ thể là mặt hàng như sau:

ĐVT : đồng

STT	Tên hàng hoá, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Xi măng Bim Sơn PCB40	Tấn	15	1.273.500	19.102.500
Cộng tiền hàng hóa					19.102.500
Thuế GTGT (8%)					1.528.200
TỔNG CỘNG TIỀN THANH TOÁN					20.630.700
Tổng giá thanh toán của hàng trả lại ghi bằng chữ:			Số tiền viết bằng chữ(Amount in words): <i>Hai mươi triệu sáu trăm ba mươi nghìn bảy trăm đồng.</i>		

Lý do trả hàng: Do hàng hoá đã giao không đúng quy cách./.

Bên B nhận thấy hàng hóa không đạt chất lượng như yêu cầu.

Biên bản này xác nhận rằng Bên B nhất trí trả lại hàng và Bên A nhất trí nhận lại số hàng trên.

Bên B có trách nhiệm xuất trả lại hóa đơn cho Bên A số hàng đã nêu trên.

Biên bản được lập thành 04 bản, mỗi bên giữ 02 bản, các bản có giá trị pháp lý như nhau.

Đại diện bên A

(Ký, họ tên)

Đại diện bên B

(Ký, họ tên)

Biểu 2. 11. Hóa đơn GTGT hàng bán bị trả lại

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG (VAT INVOICE) <i>Bản thể hiện của hóa đơn điện tử</i> (Electronic invoice display) <i>Ngày 28 tháng 01 năm 2024</i> Mã tra cứu: 37CK5CBHGKS4 Mã CQT:04BD05BC13258724KC5VSA04CK9B4D				Ký hiệu: 1B52CB Số: 0000357	
Đơn vị bán hàng (<i>Issued</i>): Công ty TNHH Bách Lan Mã số thuế (<i>TAX code</i>): 2700859094 Địa chỉ (<i>Address</i>): Xóm Chợ, xã Khánh Thành, huyện Yên Khánh, tỉnh Ninh Bình Số Tài khoản (<i>AC No</i>): Hình thức thanh toán (<i>Payment method</i>): CK					
Họ tên người mua hàng (<i>Customers name</i>): Ông Nguyễn Văn Dương Tên đơn vị (<i>Company names</i>): Công ty TNHH Thành Tiến Mã số thuế (<i>TAX code</i>): 2700277554 Địa chỉ (<i>Address</i>): Số 46, ngõ 231, đường Đinh Tiên Hoàng, phố Khánh Minh, phường Ninh Khánh, Thành Phố Ninh Bình Điện thoại (<i>Tel</i>): 02293.776.988 Số Tài khoản (<i>AC No</i>): Hình thức thanh toán (<i>Payment method</i>): CK Người mua trả lại hàng không đảm bảo chất lượng ngày 28 tháng 01 năm 2024:					
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	1	2	3=1x2
1	Xi măng Bim Sơn PCB40	Tấn	15	1.273.500	19.102.500
Cộng tiền hàng hóa, dịch vụ (<i>Total amount</i>)					19.102.500
Thuế suất GTGT (VAT rate): 8%			Tiền thuế GTGT (VAT amount)		1.528.200
TỔNG CỘNG TIỀN THANH TOÁN (<i>Total payment</i>)					20.630.700
Số tiền viết bằng chữ (<i>Amount in words</i>): Hai mươi triệu sáu trăm ba mươi nghìn bảy trăm đồng./.					
Người mua hàng (<i>Ký, ghi rõ họ tên</i>)			Người bán hàng (<i>Ký, ghi rõ họ tên</i>)		
			✓ Được ký bởi CÔNG TY TNHH BÁCH LAN Ngày ký: 28/01/2024		

Căn cứ từ các chứng từ: Hóa đơn GTGT trả lại,...kế toán vào Sổ nhật ký chung, từ Sổ nhật ký chung kế toán vào Sổ cái TK 521, sau đó vào Sổ chi tiết TK 5212.

Biểu 2. 12. Sổ nhật ký chung

Đơn vị: Công ty TNHH Thành Tiến

**Địa chỉ: Số 46, Ngõ 231, đường Đinh Tiên Hoàng,
phố Khánh Minh, Phường Ninh Khánh,
Thành phố Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình.**

**(Trích) SỔ NHẬT KÝ CHUNG
Năm 2024**

Đơn vị tính: đồng

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi SC	STT dòng	SH TKĐƯ		Số phát sinh	
	SH	NT						Nợ	Có
28/1	0000357	28/1	Công ty TNHH Bách Lan			521	112	19.102.500	19.102.500
31/1	PKT01	31/1	Kết chuyển doanh thu hàng bán bị trả lại			511	521	19.102.500	19.102.500

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

Ngày mở sổ: 01/01/2024

Ngày 31 tháng 01 năm 2024

Người ghi sổ
(ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(ký, họ tên)

Giám đốc
(ký, họ tên)

Biểu 2. 13. Sổ cái TK 521

Đơn vị: Công ty TNHH Thành Tiến

Địa chỉ: Số 46, Ngõ 231, đường Đinh Tiên Hoàng,

phố Khánh Minh, Phường Ninh Khánh,

Thành phố Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình.

SỔ CÁI (Trích)

(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)

Năm 2024

Tài khoản: Các khoản giảm trừ doanh thu

Số hiệu : 521

ĐVT: đồng

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	SH	NT		Trang Số	STT dòng		Nợ	Có
28/1	0000357	28/1	Công ty TNHH Bách Lan			112	19.102.500	
31/1	PKT01	31/1	Kết chuyển doanh thu hàng bán bị trả lại			511		19.102.500
			Tổng phát sinh tháng				19.102.500	19.102.500

Ngày 31 tháng 01 năm 2024

Người ghi sổ
(Ký tên)

Kế toán trưởng
(Ký tên)

Giám đốc
(Ký tên)

Biểu 2. 14. Sổ chi tiết TK 5212**Đơn vị: Công ty TNHH Thành Tiến****Mẫu số S35-DN****Địa chỉ: Địa chỉ: Số 46, Ngõ 231, đường Đinh Tiên
Hoàng , phố Khánh Minh, Phường Ninh Khánh,
TPNB****(Ban hành theo thông tư 200/TT-BTC
ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính)****(TRÍCH) SỔ CHI TIẾT TÀI KHOẢN
Tài khoản 5212 – Hàng bán bị trả lại
Tên hàng hóa: Xi măng Bim Sơn PCB40
Tháng 01/2024****ĐVT : đồng**

Ngày, tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số phát sinh		Số dư	
	Số hiệu	Ngày, tháng			Nợ	Có	Nợ	Có
A	B	C	D	E	1	2	3	4
28/1	0000375	28/1	Công ty TNHH Bách Lan trả lại 15 tấn xi măng Bim Sơn PCB40	112	19.102.500			
								
31/1	PKT01	31/1	Kết chuyển các khoản giảm trừ	511		19.102.500		

- Sổ này có ... trang, đánh số từ trang 01 đến trang ...**- Ngày mở sổ: 01/01/2024****Ngày 31 tháng 01 năm 2024****Người lập biểu
(Ký, họ tên)****Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)****Người đại diện theo pháp luật
(Ký, họ tên, đóng dấu)**

2.3.3. Kế toán giá vốn hàng bán

2.3.3.1. Nội dung kế toán giá vốn hàng bán

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.

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...Như 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.

2.3.3.2. 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
- ...

➤ Tài khoản sử dụng:

TK 632 : Giá vốn hàng bán

2.3.3.3. Quy trình ghi sổ

- Sổ chi tiết : Sổ chi tiết Giá vốn hàng bán (TK 632)
- Bảng tổng hợp giá vốn

Trích 1 số nghiệp vụ của Công ty tháng 01 năm 2024 :

Trích từ hóa đơn số 000024 ngày 21/01/2024 kế toán tiến hành viết phiếu xuất kho, trên phiếu xuất kho có ghi đầy đủ chữ ký xác nhận của người lập, người nhận, thủ kho, kế toán trưởng, giám đốc.

Biểu 2. 15. Phiếu xuất kho 13**Đơn vị:**Công ty TNHH Thành Tiến

Mẫu số 02-VT

Địa chỉ: Số 46, Ngõ 231, đường Đinh Tiên Hoàng,**phố Khánh Minh, Phường Ninh Khánh,**

(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC)

Thành phố Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình.

ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính)

PHIẾU XUẤT KHO

Ngày 21 tháng 1 năm 2024

Số: 13

Họ và tên người nhận hàng: Phạm Thị Mai

Địa chỉ (bộ phận): Công ty TNHH Bách Lan

Lý do xuất kho: Bán hàng

Xuất tại kho (ngăn lô):Địa điểm: Công ty TNHH Thành Tiến

ĐVT : đồng

STT	Tên, nhãn hiệu, quy cách, phẩm chất vật tư, dụng cụ, sản phẩm, hàng hóa	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Yêu Cầu	Thực Xuất		
A	B	C	D	1	2	3	4
1	Xi măng Bim Sơn PCB40		Tấn	450	450	1.270.252	571.613.400
	Cộng	x	x	x	x	x	571.613.400

Tổng số tiền (viết bằng chữ): Năm trăm bảy mươi một triệu sáu trăm mười ba nghìn bốn trăm đồng.

Số chứng từ gốc kèm theo:.....

Ngày 21 tháng 01 năm 2024

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 tiết giá vốn hàng bán TK 632.

Biểu 2. 16. Sổ chi tiết TK632

Đơn vị:Công ty TNHH Thành Tiến

Mẫu số S36-DN

Địa chỉ: Số 46, Ngõ 231, đường Đinh Tiên Hoàng,
phố Khánh Minh, Phường Ninh Khánh,
Thành phố Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình

SỔ CHI TIẾT TÀI KHOẢN
Tài khoản 632 – Giá vốn hàng bán
Tên phân xưởng:
Tên sản phẩm: Xi măng Bim Sơn PCB40

ĐVT: đồng

NT ghi số	Chứng từ	Diễn giải	TK ĐƯ	Số phát sinh		Số dư	
				Nợ	Có	Nợ	Có
		<i>Số dư đầu kỳ</i>					
...				...	...	...	...
21/1	PXK13	Xuất kho bán hàng	156	571.613.400			
28/1	PNK20	Công ty TNHH Bách Lan trả lại hàng bán	156		19.102.500		
...		...		...	...	...	...
		Ghi có TK 632	911		11.432.268.000		
		Cộng	x	11.432.268.000	11.432.268.000		
		<i>Số dư cuối kỳ</i>					

Ngày 31 tháng 01 năm 2024

Người lập phiếu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Từ sổ chi tiết giá vốn hàng bán , vào bảng tổng hợp giá vốn

Biểu 2. 17. Bảng tổng hợp giá vốn

Đơn vị: Công ty TNHH Thành Tiến

**Địa chỉ: Số 46, Ngõ 231, đường Đinh Tiên Hoàng,
phố Khánh Minh, Phường Ninh Khánh,
Thành phố Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình.**

BẢNG TỔNG HỢP GIÁ VỐN

Tháng 1/2024

Đơn vị tính: đồng

STT	TÊN HH	SL	ĐG	TT
1	Xi măng Bim Sơn PCB40	9.000	1.270.252	11.432.268.000
2	Hạt nhựa PVC	485.000	27.848	13.506.280.000
.....				
	Cộng	x	x	51.491.028.000

Ngày 31 tháng 01 năm 2024

Người lập phiếu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

2.3.4. Kế toán chi phí bán hàng

2.3.4.1. Nội dung kế toán chi phí bán hàng

Chi phí bán hàng là toàn bộ các chi phí phát sinh liên quan đến quá trình bán hàng hoá của công ty. Các chi phí bán hàng của Công ty TNHH Thành Tiến gồm:

- Chi phí nhân viên bán hàng: Tiền lương và các khoản trích theo lương của nhân viên bán hàng.
- Chi phí công cụ dụng cụ
- Chi phí khấu hao tài sản cố định
- Chi phí dịch vụ mua ngoài: điện nước, điện thoại, vận chuyển,...
- Chi phí bằng tiền khác
- Chi phí thu mua hàng hóa

2.3.4.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng

➤ Chứng từ:

- 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 BHXH
- Bảng phân bổ khấu hao TSCĐ.

➤ Tài khoản sử dụng :

Sử dụng tài khoản 641 – Chi phí bán hàng

2.3.4.3. Quy trình ghi sổ

Biểu 2. 18. Phiếu chi số 04

Đơn vị: Công ty TNHH Thành Tiến

Mẫu số 02-TT

Địa chỉ: Số 46, Ngõ 231, đường Đinh Tiên (Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC

Hoàng, phố Khánh Minh, Phường Ninh Khánh, ngày 22/12/2014 của Bộ Tài Chính)

Thành phố Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình.

PHIẾU CHI

Ngày 26 tháng 01 năm 2024

Số: 04

Họ và tên người nộp tiền: Hoàng Yến My

Địa chỉ: Bộ phận bán hàng

Lý do nộp: Mua văn phòng phẩm

Số tiền: 8.350.000đ.(Viết bằng chữ): Tám triệu ba trăm năm mươi nghìn đồng

Ngày 26 tháng 01 năm 2024

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

Biểu 2. 19. Phiếu chi số 05

Đơn vị: Công ty TNHH Thành Tiến

Mẫu số 02-TT

Địa chỉ: Số 46, Ngõ 231, đường Đinh Tiên (Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC

Hoàng, phố Khánh Minh, Phường Ninh Khánh, ngày 22/12/2014 của Bộ Tài Chính)

Thành phố Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình.

PHIẾU CHI

Ngày 29 tháng 01 năm 2024

Số: 05

Họ và tên người nộp tiền: Lê Văn Dũng

Địa chỉ: Bộ phận bán hàng

Lý do nộp: Chi phí thu mua

Số tiền: 6.500.000đ. (Viết bằng chữ): Sáu triệu năm trăm nghìn đồng

Ngày 29 tháng 01 năm 2024

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

Biểu 2. 20. Bảng phân bổ tiền lương và BHXH 01

Đơn vị: Công ty TNHH Thành Tiến Địa chỉ: Số 46, Ngõ 231, đường Đinh Tiên Hoàng, phố Khánh Minh, Phường Ninh Khánh, Thành phố Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình.					Mẫu số 11-LĐTL (Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ Tài Chính)					
BẢNG PHÂN BỐ TIỀN LƯƠNG VÀ BẢO HIỂM XÃ HỘI Tháng 01 năm 2024										
ĐVT: đồng										
Số TT		TK 334 - Phải trả người lao động			TK 338 - Phải trả, phải nộp khác					
		Lương	Các khoản khác	Cộng Có TK 334	Kinh phí công đoàn	Bảo hiểm xã hội	Bảo hiểm y tế	Bảo hiểm thất nghiệp	Cộng có TK 338	Tổng cộng
A	B	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	TK 641- Chi phí bán hàng	45.000.000	12.360.000	57.360.000	1.147.200	10.038.000	1.720.800	573.600	13.479.600	70.839.600
2	Tiền lương phải trả 334					3.600.000	675.000	450.000	4.725.000	4.725.000
	Cộng:	45.000.000	12.360.000	57.360.000	1.147.200	13.638.000	2.395.800	1.023.600	18.204.600	75.564.600
Người lập bảng (Ký, họ tên) Ngày 31 tháng 01 năm 2024 Kế toán trưởng (Ký, họ tên)										

Biểu 2. 21. Bảng tính và phân bổ khấu hao TSCĐ 01

Đơn vị: Công ty TNHH Thành Tiến
Địa chỉ: Số 46, Ngõ 231, đường Đinh Tiên Hoàng,
phố Khánh Minh, Phường Ninh Khánh,
Thành phố Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình.

Mẫu số 06: TSCĐ
 (Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC
 ngày 22/12/2014 của Bộ Tài Chính)

BẢNG TÍNH VÀ PHÂN BỐ KHẤU HAO TSCĐ

Tháng 01 năm 2024

ĐVT: đồng

STT	Chỉ tiêu	Thời gian sử dụng	Nơi sử dụng		TK 641	TK 642
			Toàn DN			
			Nguyên giá TSCĐ	Số khấu hao		
1	I-Số KH trích tháng trước		2.460.000.000	30.550.000	22.000.000	8.550.000
2	II-Số KH TSCĐ tăng trong tháng		2.460.000.000	28.833.333	20.833.333	8.000.000
	-Ô tô	10 năm	960.000.000	8.000.000		8.000.000
	-Xe chở xi măng	6 năm	1.500.000.000	20.833.333	20.833.333	
3	III-Số KH TSCĐ giảm trong tháng	0	0	0	0	0
4	IV-Số KH trích tháng này (I+II-III)		4.920.000.000	59.383.333	42.833.333	16.550.000

Người lập bảng
 (Ký, họ tên)

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

Biểu 2. 22. Sổ chi phí bán hàng

Đơn vị: Công ty TNHH Thành Tiến Địa chỉ: Số 46, Ngõ 231, đường Đinh Tiên Hoàng, phố Khánh Minh, Phường Ninh Khánh, Thành phố Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình.						Mẫu số S36-DN (Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ Tài Chính)				
SỔ CHI PHÍ BÁN HÀNG Tài khoản: 641										
										ĐVT: đồng
Ngày tháng	Số hiệu	Ngày tháng ghi sổ	Diễn giải	Tài khoản đối ứng	Tổng số tiền	Chia ra				
						6411	6413	6414	...	6418
26/1	PC04	26/1	Văn phòng phẩm	111	8.350.000		8.350.000			
29/1	PC05	29/1	Chi phí thu mua	111	6.500.000					6.500.000
31/1	PBTL01	31/1	Lương trả cho nhân viên	334	57.360.000	57.360.000				
31/1	PBTL01	31/1	Các khoản trích theo lương	338	18.204.600	18.204.600				
31/1	PBKH01	31/1	KH TSCĐ tháng 1	214	42.833.333			42.833.333		
										
			Cộng số phát sinh		142.587.933					
- Sổ này có. ..trang, đánh số từ trang 01 đến trang.... -Ngày mở sổ: 01/01/2024										
Ngày 31 tháng 01 năm 2024										

Biểu 2. 23. Sổ cái TK 641

Đơn vị: Công ty TNHH Thành Tiến
Địa chỉ: Số 46, Ngõ 231, đường Đinh Tiên Hoàng,
phố Khánh Minh, Phường Ninh Khánh,
Thành phố Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình.

SỔ CÁI (Trích)
(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)
Năm 2024
Tài khoản: Chi phí bán hàng
Số hiệu: 641

Đơn vị tính: đồng

NT ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số tệ TKĐƯ	Số tiền	
	SH	NT		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
26/1	PC04	26/1	Văn phòng phẩm			111	8.350.000	
29/1	PC05	29/1	Chi phí thu mua			111	6.500.000	
31/1	PBTL01	31/1	Lương trả nhân viên			334	57.360.000	
31/1	PBTL01	31/1	Các khoản trích theo lương			338	18.204.600	
31/1	PBKH01	31/1	Khấu hao cho bộ phận BH			214	42.833.333	
			...				...	
31/1	PKT03	31/1	Kết chuyển chi phí bán hàng			911		142.587.933
			Tổng phát sinh tháng				142.587.933	142.587.933

2.3.5. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp

2.3.5.1. Nội dung kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp

Chi phí quản lý doanh nghiệp là toàn bộ chi phí phát sinh liên quan đến hoạt động quản lý kinh doanh, quản lý hành chính và quản lý điều hành chung toàn công ty. Các chi phí quản lý doanh nghiệp tại Công ty TNHH Thành Tiến bao gồm:

- Chi phí tiền lương cho bộ phận quản lý kinh doanh
- Chi phí khấu hao TSCĐ dùng cho quản lý kinh doanh
- Chi phí dịch vụ mua ngoài cho quản lý kinh doanh
- Chi phí công cụ dụng cụ dùng cho quản lý - thuế, phí, lệ phí.

2.3.5.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng

➤ Chứng từ sử dụng

- Hoá đơn GTGT
- Bảng thanh toán tiền lương
- Bảng phân bổ tiền lương và bảo hiểm xã hội
- Bảng tính và phân bổ khấu hao
- Bảng phân bổ công cụ dụng cụ
- Một số chứng từ liên quan khác

2.3.5.3. Quy trình ghi sổ

Biểu 2. 24. Bảng phân bổ tiền lương và BHXH 02

Đơn vị: Công ty TNHH Thành Tiến

**Địa chỉ: Số 46, Ngõ 231, đường Đinh Tiên Hoàng,
phố Khánh Minh, Phường Ninh Khánh,
Thành phố Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình.**

Mẫu số 06: TSCĐ

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

BẢNG PHÂN BỐ TIỀN LƯƠNG VÀ BẢO HIỂM XÃ HỘI

Tháng 01 năm 2024

ĐVT: đồng

STT		TK 334 - Phải trả người lao động			TK 338 - Phải trả, phải nộp khác					Tổng cộng
		Lương	Các khoản khác	Cộng Có TK 334	Kinh phí công đoàn	Bảo hiểm xã hội	Bảo hiểm y tế	Bảo hiểm thất nghiệp	Cộng có TK 338	
A	B	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	TK 642- Chi phí quản lý doanh nghiệp	47.500.000	10.500.000	58.000.000	1.160.000	10.150.000	1.740.000	580.000	13.630.000	71.630.000
2	Tiền lương phải trả 334					3.800.000	712.500	475.000	4.987.500	4.987.500
	Cộng:	47.500.000	10.500.000	58.000.000	1.160.000	13.950.000	2.452.500	1.055.000	18.617.500	76.617.500

Ngày 31 tháng 01 năm 2024

Người lập bảng
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Biểu 2. 25. Sổ chi phí quản lý doanh nghiệp

Đơn vị: Công ty TNHH Thành Tiến Địa chỉ: Số 46, Ngõ 231, đường Đinh Tiên Hoàng, phố Khánh Minh, Phường Ninh Khánh, Thành phố Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình.					<i>Mẫu số S36-DN</i> (Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ Tài Chính)				
SỔ CHI PHÍ QUẢN LÝ DOANH NGHIỆP Tài khoản: 642									
ĐVT: đồng									
Ngày tháng	Số hiệu	Ngày tháng ghi sổ	Diễn giải	Tài khoản đối ứng	Tổng số tiền	Chia ra			
						6421	6424		6428
31/1	PBTL02	31/1	Lương trả cho nhân viên	334	58.000.000	58.000.000			
31/1	PBTL02	31/1	Các khoản trích theo lương	338	18.617.500	18.617.500			
31/1	PBKH01	31/1	KH TSCĐ tháng 1	214	16.550.000		16.550.000		
									
			Cộng số phát sinh		95.167.500				
- Sổ này có. ..trang, đánh số từ trang 01 đến trang. .. -Ngày mở sổ: 01/01/2024 <i>Ngày 31 tháng 01 năm 2024</i>									

Biểu 2. 26. Sổ cái TK642

Đơn vị: Công ty TNHH Thành Tiến
Địa chỉ: Số 46, Ngõ 231, đường Đinh Tiên Hoàng,
phố Khánh Minh, Phường Ninh Khánh,
Thành phố Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình.

SỔ CÁI (Trích)
(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)
 Năm 2024
 Tài khoản: Chi phí quản lý doanh nghiệp
 Số hiệu: 642

Đơn vị tính: đồng

NT ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TKĐƯ	Số tiền	
	SH	NT		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
...			...			...	...	
31/1	PBTL02	31/1	Lương trả nhân viên			334	58.000.000	
31/1	PBTL02	31/1	Các khoản trích theo lương			338	18.617.500	
31/1	PBKH01	31/1	Khấu hao cho bộ phận QLDN			214	16.550.000	
31/1	PKT04	31/1	Kết chuyển chi phí QLDN			911		95.167.500
			Tổng phát sinh tháng				95.167.500	95.167.500

2.3.6. Kế toán xác định kết quả bán hàng

2.3.6.1. Nội dung 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.

LN của hoạt động BH	= LN gộp về BH và CCDV	- CPBH	- CPQLDN
------------------------	---------------------------	--------	----------

Trong đó:

LN gộp về BH và CCDV	=	DT thuần	- GVHB
DT thuần	=	DT BH và CCDV	- Các khoản giảm trừ DT

2.3.6.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng

➤ Chứng từ sử dụng:

- Phiếu kế toán

➤ Tài khoản sử dụng:

Để xác định kết quả bán hàng bộ phận kế toán bán hàng sử dụng TK 911 – Xác định kết quả 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 nhật 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.

2.3.6.3. Quy trình ghi sổ

Biểu 2. 27. Phiếu kế toán số 01

Đơn vị: Công ty TNHH Thành Tiến

Địa chỉ: Số 46, Ngõ 231, đường Đinh Tiên Hoàng,

phố Khánh Minh, Phường Ninh Khánh,

Thành phố Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình.

PHIẾU KẾ TOÁN

Số: 01

Ngày 31 tháng 01 năm 2024

Nội dung	TK	Số phát sinh	
		Nợ	Có
Kết chuyển các khoản giảm trừ doanh thu	511	19.102.500	
	521		19.102.500
Cộng		19.102.500	19.102.500

Ngày 31 tháng 01 năm 2024

Người lập

Kế toán trưởng

Biểu 2. 28. Phiếu kế toán số 02

Đơn vị: Công ty TNHH Thành Tiến

Địa chỉ: Số 46, Ngõ 231, đường Đinh Tiên Hoàng,

phố Khánh Minh, Phường Ninh Khánh,

Thành phố Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình.

PHIẾU KẾ TOÁN

Số: 02

Ngày 31 tháng 01 năm 2024

Nội dung	TK	Số phát sinh	
		Nợ	Có
Kết chuyển doanh thu thuần	511	51.751.374.500	
	911		51.751.374.500
Cộng		51.751.374.500	51.751.374.500

Ngày 31 tháng 01 năm 2024

Người lập

Kế toán trưởng

Biểu 2. 29. Phiếu kế toán số 03

Đơn vị: Công ty TNHH Thành Tiến

**Địa chỉ: Số 46, Ngõ 231, đường Đinh Tiên Hoàng,
phố Khánh Minh, Phường Ninh Khánh,
Thành phố Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình.**

PHIẾU KẾ TOÁN

Số: 03

Ngày 31 tháng 01 năm 2024

Nội dung	TK	Số phát sinh	
		Nợ	Có
Kết chuyển giá vốn hàng bán	911	51.491.028.000	
	632		51.491.028.000
Cộng		51.491.028.000	51.491.028.000

Ngày 31 tháng 01 năm 2024

Người lập

Kế toán trưởng

Biểu 2. 30. Phiếu kế toán số 04

Đơn vị: Công ty TNHH Thành Tiến

**Địa chỉ: Số 46, Ngõ 231, đường Đinh Tiên Hoàng,
phố Khánh Minh, Phường Ninh Khánh,
Thành phố Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình.**

PHIẾU KẾ TOÁN

Số: 04

Ngày 31 tháng 01 năm 2024

Nội dung	TK	Số phát sinh	
		Nợ	Có
Kết chuyển chi phí	911	142.587.933	
Kết chuyển chi phí bán hàng	641		142.587.933
Cộng		142.587.933	142.587.933

Ngày 31 tháng 01 năm 2024

Người lập

Kế toán trưởng

Biểu 2. 31. Phiếu kế toán số 05

Đơn vị: Công ty TNHH Thành Tiến

**Địa chỉ: Số 46, Ngõ 231, đường Đinh Tiên Hoàng,
phố Khánh Minh, Phường Ninh Khánh,
Thành phố Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình.**

PHIẾU KẾ TOÁN

Số: 05

Ngày 31 tháng 01 năm 2024

Nội dung	TK	Số phát sinh	
		Nợ	Có
Kết chuyển chi phí	911	95.167.500	
Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp	642		95.167.500
Cộng		95.167.500	95.167.500

Ngày 31 tháng 01 năm 2024

Người lập

Kế toán trưởng

Biểu 2. 32. Sổ nhật ký chung

Đơn vị: Công ty TNHH Thành Tiến

Địa chỉ: Số 46, Ngõ 231, đường Đinh Tiên Hoàng,

phố Khánh Minh, Phường Ninh Khánh,

Thành phố Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình.

SỔ NHẬT KÝ CHUNG (Trích)

Năm 2024

Đơn vị tính: đồng

NT ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi SC	STT dòng	SH TKĐ Ư	Số phát sinh	
	SH	NT					Nợ	Có
...	...	...	...	...	...	...	...	...
21/1	HĐ0000336	21/1	Bán hàng cho công ty TNHH Bách Lan			112 511 333	618.912.000	573.075.000 45.846.000
21/1	PXK13	21/1	Giá vốn hàng bán			632 156	571.316.400	571.613.400
22/1	HĐ000322	22/1	Bán hàng cho công ty Cổ phần Y tế Việt Nam			112 511 333	463.551.000	421.410.000 42.141.000
...	...					...		
31/1	PKT01	31/1	Kết chuyển các khoản giảm trừ doanh thu			511 521	19.102.500	19.102.500
31/1	PKT02	31/1	Kết chuyển doanh thu thuần			511 911	51.751.374.500	51.751.374.500
31/1	PKT03	31/1	Kết chuyển giá vốn hàng bán			911 632	51.491.028.000	51.491.028.000
31/1	PKT04	31/1	Kết chuyển chi phí bán hàng			911 641	142.587.933	142.587.933
31/1	PKT05	31/1	Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp			911 642	95.167.500	95.167.500
...	...	...				...		

Biểu 2. 33. Sổ cái TK911

Đơn vị: Công ty TNHH Thành Tiến
phố Khánh Minh, Phường Ninh Khánh,
Thành phố Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình.

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

Năm 2024

Tài khoản: Xác định kết quả

Số hiệu: 911

Đơn vị tính: đồng

NT ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TKĐƯ	Số tiền	
	SH	NT		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
...	...	...	...	...	...	...	...	...
31/1	PKT02	31/1	Kết chuyển doanh thu thuần			511		51.751.374.500
31/1	PKT03	31/1	Kết chuyển giá vốn hàng bán			632	51.491.028.000	
31/1	PKT04	31/1	Kết chuyển chi phí bán hàng			641	142.587.933	
31/1	PKT05	31/1	Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp			642	95.167.500	
...		...	...			...	...	...
			Tổng phát sinh tháng				52.127.359.000	52.127.359.000

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

Ngày mở sổ: 01/01/2024

Ngày 31 tháng 01 năm 2024

Người ghi sổ
(ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(ký, họ tên)

Giám đốc
(ký, họ tên)

Biểu 2. 34. Báo cáo kết quả bán hàng

Đơn vị: Công ty TNHH Thành Tiến

**Địa chỉ: Số 46, Ngõ 231, đường Đinh Tiên Hoàng,
phố Khánh Minh, Phường Ninh Khánh,
Thành phố Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình.**

BÁO CÁO KẾT QUẢ BÁN HÀNG

Tháng 01 năm 2024

Đơn vị tính: Đồng

STT	Chỉ tiêu	Số tiền
1	Doanh thu bán hàng	51.770.477.000
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	19.102.500
3	Doanh thu thuần	51.751.374.500
4	Giá vốn hàng bán	51.491.028.000
5	Chi phí bán hàng	142.587.933
6	Chi phí quản lý doanh nghiệp	95.167.500
7	Lợi nhuận từ hoạt động bán hàng	22.591.067

Ngày 31 tháng 01 năm 2024

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 TNHH THÀNH TIẾN

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

Trải qua nhiều năm xây dựng và phát triển, Công ty TNHH Thành Tiến đã đạt được những thành công nhất định. Trong những năm gần đây, sự khủng hoảng của nền kinh tế đã khiến các doanh nghiệp đứng trước nhiều khó khăn, thử thách dẫn đến sự cạnh tranh gay gắt có ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Nhận thức được điều đó, Công ty đã và đang cố gắng phát huy thế mạnh và các tiềm lực sẵn có của mình, khắc phục những khó khăn đảm bảo kinh doanh phát triển, ổn định. Công ty đã mở rộng được thị trường tiêu thụ, từng bước triển khai các giải pháp có hiệu quả, tìm kiếm đối tác kinh doanh, thiết lập được quan hệ với các bạn hàng, duy trì kinh doanh những mặt hàng đơn vị mình có thế mạnh, đồng thời tích cực tìm kiếm cơ hội, mở ra các mặt hàng mới và chú ý các hoạt động phối hợp trong nội bộ.

Nhìn chung công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Thành Tiến 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 kế toán bán hàng tại Công ty TNHH Thành Tiến em rút ra được nhận xét về ưu và nhược điểm của công tác kế toán như sau:

3.1.1. Ưu điểm

Về tổ chức bộ máy kế toán

Công ty lựa chọn mô hình tổ chức công tác kế toán tập trung. Với mô hình này, sẽ tạo điều kiện cho ban lãnh đạo công ty nắm bắt kịp thời toàn bộ thông tin về hoạt động kinh tế của doanh nghiệp. Từ đó, công tác kiểm tra và quản lý của doanh nghiệp được đảm bảo hơn.

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 và ghi nhận liên tục các giao dịch tài chính biến động trong tháng. Xác định giá trị hàng tồn kho theo phương pháp đơn giá bình quân gia quyền cả kỳ dự trữ. Việc xác định kết quả bán hàng của Công ty được thực hiện vào cuối mỗi tháng giúp cung cấp thông tin một cách kịp thời và chính xác cho Công ty. Đồng thời, những thông tin này còn giúp ban giám đốc đưa ra các biện pháp xử lý linh hoạt trong điều kiện khủng hoảng của nền kinh tế.

Về hệ thống chứng từ:

Công ty sử dụng và chấp hành nghiêm các chứng từ đúng mẫu của Bộ tài chính ban hành. Mỗi nghiệp vụ kinh tế phát sinh đều được ghi đầy đủ và chính xác vào chứng từ.

Về hệ thống tài khoản sử dụng:

Công ty áp dụng hệ thống tài khoản theo thông tư số 200 đúng quy định của Bộ tài chính, phản ánh đầy đủ chính xác các nghiệp vụ kinh tế phát sinh.

Về các chính sách trong doanh nghiệp:

Hàng năm Công ty có các chính sách như tiền thưởng, nghỉ Tết, lễ,...cho các nhân viên. Việc này sẽ tạo động lực cho nhân viên có tinh thần làm việc hăng hái, nhiệt huyết, có trách nhiệm với công việc, đồng thời sẽ kích thích được khả năng tìm tòi, sáng tạo và năng động trong công việc, tạo lập được mối quan hệ thân thiện, hòa đồng, giúp công ty ngày càng phát triển.

3.1.2. Hạn chế

Bên cạnh những kết quả đạt được trong quá trình tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng của công ty còn có những hạn chế:

Đối với kế toán hàng tồn kho :

Công ty chưa thực hiện việc trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho. Điều này có thể gây ra tổn thất không nhỏ trong việc tính giá thành làm ảnh hưởng đến tình hình tài chính của Công ty.

Về công tác quản lý bán hàng :

Lượng tiêu thụ hàng hóa của công ty lớn và công nợ của khách hàng qua các tháng tương đối nhiều. Nguyên nhân do lượng khách hàng của công ty lớn nên số lượng đơn hàng lớn và công nợ cao. Vì vậy nên quá

trình thu hồi vốn của Công ty chậm trễ dẫn đến quá trình xoay chuyển vốn vào công tác nhập hàng và bán hàng bị ảnh hưởng.

Mặt khác công ty chưa thực hiện trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi. Đến cuối tháng, cuối quý giá trị các khoản phải thu khách hàng tương đối lớn nhưng công ty chưa có biện pháp cụ thể để xử lý tình huống xấu, khách hàng không có khả năng thanh toán. Vì vậy khi có trường hợp không đòi được số nợ thì việc phản ánh doanh thu bán hàng của công ty sẽ không được đảm bảo tính chính xác và hợp lý.

Công ty chưa áp dụng các chính sách khuyến mãi như giảm giá hàng bán, chiết khấu thương mại dẫn đến mất dần những khách hàng lớn vì tính cạnh tranh của các công ty trên thị trường ngày càng cao, không có các chính sách khuyến mãi khách hàng sẽ chậm thanh toán làm cho quá trình xoay chuyển vốn chậm.

Về báo cáo kết quả bán hàng:

Công ty lập báo cáo kết quả bán hàng chung cho tất cả các mặt hàng và không xác định kết quả bán hàng cho từng mặt hàng. Vì vậy khả năng đưa ra các biện pháp kinh doanh của doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn do không xác định được lợi nhuận của từng mặt hàng.

Đối với việc ứng dụng công nghệ tin học:

Hiện nay, công ty đã sử dụng phần mềm kế toán MISA, nhưng trình độ sử dụng phần mềm kế toán của các kế toán viên còn hạn chế chưa tận dụng hết được chức năng của phần mềm, nên các kế toán viên của công ty vẫn sử dụng excel để thực hiện công việc kế toán dễ xảy ra sai sót cao dẫn đến chất lượng công việc bị giảm sút.

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

Với mỗi doanh nghiệp, bộ máy kế toán luôn giữ một vị trí quan trọng, đảm bảo cho sự phát triển cũng như những quyết định của các nhà quản lý. Vì vậy, bộ máy kế toán là nơi cung cấp những thông tin một cách chính xác, kịp thời về tình hình hoạt động của Công ty. Do vậy trong hoạt động của Công ty, bộ máy kế toán là bộ phận cần được quan tâm hàng đầu.

Từ những nhược điểm đã được nêu ra trên đây, dựa vào những kiến thức đã học tập được tại trường cùng quá trình quan sát thực tế tại Công ty. Sau đây em xin được đề xuất một số đóng góp mang tính chủ quan hy

vọng sẽ giúp ích được cho Công ty hoàn thiện hơn nữa công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Thành Tiến:

Đối với công tác hàng tồn kho:

Để tránh tình trạng ứ đọng vốn, đảm bảo hàng hoá khi xuất đi Công ty nên thực hiện việc trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho để kiểm soát được sự chênh lệch giá cả cũng như tránh được những tổn thất lớn trong tương lai.

Công thức trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho như sau:

<i>Mức dự phòng giảm giá hàng hóa</i>	=	<i>Lượng hàng hóa thức tế tồn tại thời điểm lập báo cáo tài chính</i>	<i>x</i>	<i>Giá gốc hàng hóa tồn kho theo sổ kế toán</i>	-	<i>Giá trị thuần có thể thực hiện được của hàng hóa tồn kho</i>
---------------------------------------	---	---	----------	---	---	---

- Khi trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho:

Nợ TK 632: Giá vốn hàng bán.

Có TK 2294: Dự phòng giảm giá hàng tồn kho.

- Nếu số dự phòng giảm giá hàng tồn kho phải lập kỳ này lớn hơn số đã trích lập từ các kỳ trước, kế toán trích lập bổ sung phần chênh lệch:

Nợ TK 632 – Giá vốn hàng bán.

Có TK 2294 – Dự phòng giảm giá hàng tồn kho.

- Nếu số dự phòng giảm giá hàng tồn kho phải lập kỳ này nhỏ hơn số đã trích lập từ các kỳ trước, kế toán hoàn nhập phần chênh lệch:

Nợ TK 2294 – Dự phòng giảm giá hàng tồn kho.

Có TK 632 – Giá vốn hàng bán.

- Xử lý khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho đối với vật tư, hàng hóa bị hủy bỏ do hết hạn sử dụng, mất phẩm chất, không còn giá trị sử dụng:

Nợ TK 2294: Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (số được bù đắp bằng dự phòng).

Nợ TK 632: Giá vốn hàng bán (Nếu số tổn thất cao hơn số đã lập dự phòng).

Có TK 152, 153, 155, 156.

Về công tác quản lý bán hàng:

Khi lượng hàng tiêu thụ càng lớn sẽ dẫn đến công nợ hàng tháng càng nhiều ảnh hưởng đến việc thu hồi vốn của Công ty gây ra việc thiếu vốn nhập xuất hàng. Vì vậy, Công ty nên phân tích tình hình thu hồi nợ, xem các khoản nợ thuộc nợ ngắn hạn, nợ dài hạn, nợ quá hạn để trích lập dự phòng nợ phải thu trong kỳ. Nếu khách hàng thanh toán ngay hoặc thanh toán trước thời hạn thì sẽ được hưởng chiết khấu và ngược lại nếu khách hàng trả chậm thì phải chịu lãi suất của khoản nợ quá hạn.

Các biện pháp chủ yếu để thu hồi nợ:

Thực hiện kịp thời các thủ tục và đôn đốc khách hàng thanh toán các khoản nợ đến hạn.

Chủ động các biện pháp thích hợp để thu hồi các khoản nợ quá hạn như: đưa ra các chương trình khuyến mại, áp dụng chiết khấu một cách linh hoạt trong khuôn khổ cho phép nhằm đảm bảo lợi ích hài hòa giữa công ty và khách hàng.

Khi phát hiện các khoản nợ khó đòi, công ty cần phân tích, đánh giá tìm hiểu rõ nguyên nhân và đề ra các biện pháp thích hợp để hạn chế các tổn thất.

Bên cạnh đó, công ty cũng nên lập quỹ dự phòng nợ phải thu khó đòi, để không ảnh hưởng xấu đến nguồn vốn quay vòng hoạt động kinh doanh của công ty trong trường hợp khách hàng nợ nhiều mà chưa kịp thu hồi được. Từ đó giúp công ty đứng vững và phát triển có hiệu quả.

- Nếu số dự phòng nợ phải thu khó đòi cần trích lập ở kỳ kế toán này lớn hơn số dự phòng nợ phải thu khó đòi đã trích lập ở kỳ kế toán trước chưa sử dụng hết, kế toán trích lập phần bổ sung chênh lệch.

Nợ TK 642: Chi phí quản lý doanh nghiệp

Có TK 2293: Dự phòng phải thu khó đòi

- Nếu số dự phòng nợ phải thu khó đòi cần trích lập ở kỳ kế toán này nhỏ hơn số dự phòng nợ phải thu khó đòi đã trích lập ở kỳ kế toán trước chưa sử dụng hết, kế toán trích lập hoàn nhập phần chênh lệch:

Nợ TK 2293: Dự phòng phải thu khó đòi

Có TK 642: Chi phí quản lý doanh nghiệp

- Đối với các khoản nợ phải thu khó đòi xác định là không thể thu hồi, kế toán thực hiện xóa nợ theo quy định hiện hành:

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

Nợ TK 2293: Dự phòng phải thu khó đòi (phần đã lập dự phòng)

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

Có các TK 131, 138, 128, 244,...

Báo cáo kết quả bán hàng:

Để thuận tiện cho doanh nghiệp đưa ra các quyết định kinh doanh được chính xác, doanh nghiệp nên xác định báo cáo kết quả bán hàng theo từng mặt hàng.

Cách xác định báo cáo kết quả bán hàng theo từng mặt hàng:

- Phân bổ chi phí mua theo từng mặt hàng
- Phân bổ chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp cho từng mặt hàng
- Công thức phân bổ chi phí mua theo từng mặt hàng:

Chi phí mua hàng phân bổ cho từng hàng hóa i xuất bán	=	Chi phí mua hàng của hàng hóa i đầu kỳ	+	Chi phí mua hàng của hàng hóa i phát sinh trong kỳ	x	Trị giá mua của hàng hóa i xuất kho
		Trị giá mua của hàng hóa i tồn đầu kỳ	+	Trị giá mua của hàng hóa i nhập trong kỳ		

- Công thức phân bổ chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp:

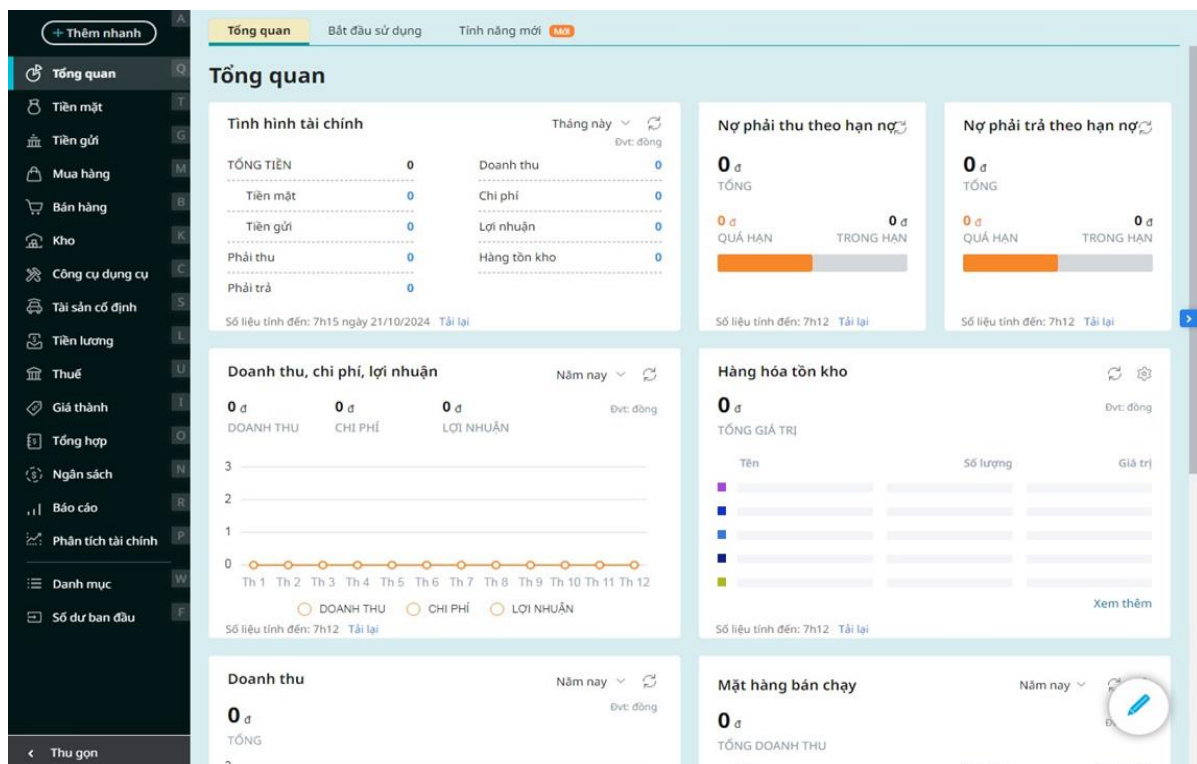
CPBH phân bổ cho hàng hóa i	=	$\frac{\text{CPBH cần phân bổ}}{\text{Tổng doanh thu}}$	x	Doanh thu bán hàng của hàng hóa i
-----------------------------	---	---	---	-----------------------------------

CPQLDN phân bổ cho hàng hóa i	=	$\frac{\text{CPQLDN cần phân bổ}}{\text{Tổng doanh thu}}$	x	Doanh thu bán hàng của hàng hóa i
-------------------------------	---	---	---	-----------------------------------

Về việc áp dụng tin học trong công tác kế toán:

Hiện nay, tin học là một trong những công cụ quản lý kinh tế hàng đầu, các công ty đã bắt đầu áp dụng các phần mềm kế toán thay vì làm thủ công. Đối với đặc thù của ngành kế toán là tính toán rất nhiều thì việc thay thế excel bằng việc ứng dụng tin học là vô cùng cần thiết. Phần mềm kế toán giúp công ty tăng cường hiệu quả quản lý tài chính bằng cách tự động hóa các quy trình kế toán, cải thiện độ chính xác, cung cấp báo cáo tài chính nhanh chóng, và giúp tuân thủ các quy định thuế. Hiện tại, Công ty đang áp dụng phần mềm kế toán MISA vào công tác kế toán.

Hình 3. 1. Giao diện phần mềm Misa



- Công ty có thể hạch toán nghiệp vụ bán hàng bằng phần mềm misa như sau:

+ Đăng nhập phần mềm bằng tài khoản có sẵn, sau đó vào phân hệ “Danh mục” tiến hành khai báo danh mục nhà cung cấp, khách hàng, vật tư hàng hóa,... Tiếp theo sẽ vào mục số dư để khai báo số dư đầu kỳ.

+ Chọn phân hệ “Bán hàng”, chọn “Thêm” để nhập số liệu hạch toán những nghiệp vụ bán hàng phát sinh. Cách làm chi tiết được hướng dẫn như ảnh dưới đây:

Hình 3. 2. Hướng dẫn vào các nghiệp vụ bán hàng

Chứng từ bán hàng BH00001 | 1. Bán hàng hóa trong nước | Nhập số phiếu xuất

☒ Chưa thu tiền | ☐ Thu tiền ngay | Tiền mặt | ☒ Kiểm phiếu xuất | ☒ Lập kèm hóa đơn

Chứng từ ghi nợ | Phiếu xuất | Hóa đơn

Mã khách hàng: [] | Tên khách hàng: [] | Mã số thuế: [] | Ngày hạch toán: 12/09/2024 20:38:52

Người liên hệ: [] | Địa chỉ: [] | Ngày chứng từ: 12/09/2024

Nhân viên bán hàng: [] | Diễn giải: Bán hàng | Số chứng từ: BH00001

Tham chiếu: ...

Điều khoản thanh toán: [] | Số ngày được nợ: [] | Hạn thanh toán: DD/MM/YYYY

Hàng tiền | Giá vốn | Loại tiền: VND | Chiết khấu: Không chiết khấu

#	Mã hàng	Tên hàng	TK công nợ	TK doanh thu	DVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	% Thuế GTGT	Tiền thuế GTG
1			131	5111		1,00	0,00	0		
						1,00		0		

Tổng số: 1 bản ghi | 20 bản ghi trên 1 trang | Trước 1 Sau

Thêm dòng | Thêm ghi chú | Xóa hết dòng

Địa điểm giao hàng: []

Điều khoản khác: []

Tổng tiền hàng: 0
Thuế GTGT: 0
Tổng tiền thanh toán: 0

ĐÁ LẬP HÓA ĐƠN | Tổng tiền thanh toán: 0

Hủy | Hiện thị tài khoản | Cắt | Cắt và in

Sau khi đã hoàn thành 4 bước trên, kế toán chọn “cắt” để lưu lại dữ liệu và các nghiệp vụ tiếp theo tương tự.

KẾT LUẬN

Nền kinh tế đất nước ta đang dần hội nhập với kinh tế quốc tế vừa đem lại các cơ hội nhưng cũng đặt ra không ít thách thức. Nhất là trong bối cảnh nền kinh tế thị trường cạnh tranh gay gắt như hiện nay, các doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển được thì cần phải đổi mới, sáng tạo và hoàn thiện trên mọi mặt. Đối với doanh nghiệp thương mại, bán hàng nhằm mục đích tạo ra được doanh thu và tăng cường sự hiện diện của các mặt hàng trên thị trường, nếu thúc đẩy được hoạt động bán hàng thì doanh nghiệp mới tồn tại và phát triển. Vì vậy, kế toán bán hàng có vai trò hết sức quan trọng trong việc giúp công ty duy trì sự minh bạch và hiệu quả trong hoạt động kinh doanh. Kế toán bán hàng chịu trách nhiệm trong việc quản lý và ghi nhận các hoạt động bán hàng, từ việc lập hóa đơn, xử lý thanh toán đến các khoản phí vận chuyển, chi phí phát sinh khác và xác định kết quả tiêu thụ. Họ là nhân tố quan trọng trong việc phản ánh tình hình biến động của hàng hóa và quá trình bán hàng trong doanh nghiệp.

Qua quá trình nghiên cứu tại Công ty TNHH Thành Tiến, em đã 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 hiểu sâu hơn về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng để khi làm thực tế em sẽ có thể làm tốt nhiệm vụ được giao, đáp ứng nhu cầu của nền kinh tế thị trường. Từ đó mạnh dạn đề xuất một số ý kiến đóng góp cho công tác hạch toán 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 đề tài của em không thể tránh khỏi những hạn chế thiếu sót. Em rất mong nhận được ý kiến đóng góp của các thầy cô giáo và cán bộ phòng kế toán của Công ty để đề tài nghiên cứu của em được hoàn thiện hơn.

Cuối cùng em xin chân thành cảm ơn sự tận tình giúp đỡ của cô Vũ Thị Minh Huyền – Khoa Kinh tế cùng toàn thể cán bộ phòng Tài chính – Kế toán tại Công ty TNHH Thành Tiến đã giúp đỡ em hoàn thành đề tài 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 (2014). Thông tư 200/2014/TT-BTC ban hành thông tư hướng dẫn chế độ kế toán doanh nghiệp, Hà Nội, hiệu lực thi hành kể từ ngày 01 tháng 01 năm 2015.
2. Đặng Thị Loan (2015). *Giáo trình kế toán tài chính trong các doanh nghiệp*, Nxb Đại học Kinh tế quốc dân, Hà Nội.
3. Đỗ Thị Thanh Thúy (2021). *Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH đầu tư và thương mại Phương Nhi*, Khóa luận tốt nghiệp, Trường Đại học Hoa Lư.
4. Lê Hữu Đức (2021). *Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH TM&DV Đại Phát*, Khóa luận tốt nghiệp, Trường Đại học Hoa Lư.
5. PGS.TS. Nguyễn Ngọc Quang (2013). *Giáo trình kế toán quản trị*, Nxb Đại học Kinh tế quốc dân, Hà Nội.
6. Phạm Thị Gái (2018). *Giáo trình phân tích hoạt động kinh doanh*, Nxb trường Đại học Kinh tế quốc dân, Hà Nội.
7. Phạm Thị Lan Hương (2021). *Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH Quang Linh Huy*, Đề tài nghiên cứu khoa học, Trường Đại học Hoa Lư.
8. Tài liệu của Công ty TNHH Thành Tiến.