

TRƯỜNG ĐẠI HỌC HOA LƯ
KHOA KINH TẾ

Hà Thị Kim Anh

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP
KẾ TOÁN DOANH THU BÁN HÀNG VÀ CÔNG NỢ
PHẢI THU TẠI CÔNG TY TNHH XÂY DỰNG
VÀ THƯƠNG MẠI ANH ĐỨC

Mã sinh viên: 2553011103
Ngành: Kế toán

NINH BÌNH, 2025

TRƯỜNG ĐẠI HỌC HOA LƯ
KHOA KINH TẾ

Hà Thị Kim Anh

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP
KẾ TOÁN DOANH THU BÁN HÀNG VÀ CÔNG NỢ
PHẢI THU TẠI CÔNG TY TNHH XÂY DỰNG
VÀ THƯƠNG MẠI ANH ĐỨC

Mã sinh viên: 2553011103

Ngành: Kế toán

Người hướng dẫn: ThS. Đỗ Thị Thủy

NINH BÌNH, 2025

DANH MỤC SƠ ĐỒ

Sơ đồ 1.1. Sơ đồ kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	13
Sơ đồ 1.2. Sơ đồ các khoản giảm trừ doanh thu.....	15
Sơ đồ 1.3. Sơ đồ giá vốn hàng bán theo phương pháp kê khai thường xuyên. ...	18
Sơ đồ 1.4. Sơ đồ giá vốn theo phương pháp kiểm kê định kỳ	18
Sơ đồ 1.5. Sơ đồ hạch toán phải thu khách hàng	21
Sơ đồ 1.6. Trình tự ghi sổ theo hình thức chứng từ ghi sổ	22
Sơ đồ 1.7. Trình tự ghi sổ theo hình thức Nhật ký chung	23
Sơ đồ 1.8. Trình tự ghi sổ theo hình thức Nhật ký – Sổ cái	24
Sơ đồ 1.9. Trình tự ghi sổ theo hình thức Nhật ký – Chứng từ.....	25
Sơ đồ 2.1. Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán của Công ty TNHH xây dựng và thương mại Anh Đức	31
Sơ đồ 2.2. Sơ đồ tổ chức bộ máy quản lý của Công ty TNHH xây dựng và.....	32
thương mại Anh Đức	32
Sơ đồ 2.3. Trình tự hạch toán theo hình thức Nhật ký chung.....	35
Sơ đồ 2.4. Quy trình luân chuyển nghiệp vụ bán hàng.....	40

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 2.1. Tình hình kết quả tài chính của công ty từ 2022-2024	28
Biểu 2.1. Đơn đặt hàng của Công ty TNHH Nga Vinh.....	41
Biểu 2.2. Đơn đặt hàng của cửa hàng Vinh Sáu	42
Biểu 2.3. Hoá đơn giá trị gia tăng	43
Biểu 2.4. Hoá đơn giá trị gia tăng	44
Biểu 2.5. Sổ chi tiết bán hàng	45
Biểu 2.6. Sổ chi tiết bán hàng	46
Biểu 2.7. Sổ chi tiết bán hàng	47
Biểu 2.8. Sổ nhật ký chung	48
Biểu 2.9. Bảng tổng hợp doanh thu	49
Biểu 2.10. Trích sổ cái TK 511	50
Biểu 2.11. Biên bản trả lại hàng	52
Biểu 2.12. Hóa đơn GTGT hàng bán bị trả lại.....	53
Biểu 2.13. Sổ chi tiết TK 511	54
Biểu 2.14. Sổ nhật ký chung.....	55
Biểu 2.15. Sổ cái TK 511	56
Biểu 2.16. Phiếu xuất kho 12	59
Biểu 2.17. Phiếu xuất kho 13	60
Biểu 2.18. Sổ chi tiết TK 632.....	61
Biểu 2.19. Bảng tổng hợp giá vốn.....	64
Biểu 2.20. Sổ nhật ký chung.....	65
Biểu 2.21. Sổ cái TK 632	66
Biểu 2.22. Phiếu thu.....	68
Biểu 2.23. Phiếu thu.....	69
Biểu 2.24. Sổ chi tiết TK 131.....	70
Biểu 2.25. Sổ chi tiết TK 131	71
Biểu 2.26. Bảng tổng hợp công nợ phải thu khách hàng	72
Biểu 2.27. Sổ nhật ký chung.....	73
Biểu 2.23. Sổ cái TK 131	74
Hình 3.1. Hướng dẫn vào các nghiệp vụ bán hàng	81

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

BVMT	Bảo vệ môi trường
BDS	Bất động sản
CCDV	Cung cấp dịch vụ
DN	Doanh nghiệp
DT	Doanh thu
GTGT	Giá trị gia tăng
GVHB	Giá vốn hàng bán
GGHB	Giảm giá hàng bán
HH	Hàng hóa
HTK	Hàng tồn kho
KH	Khách hàng
SXKD	Sản xuất kinh doanh
SDCK	Số dư cuối kỳ
SL	Số lượng
TK	Tài khoản
TSCĐ	Tài sản cố định
TTĐB	Tiêu thụ đặc biệt
XDCB	Xây dựng cơ bản
XK	Xuất khẩu

MỤC LỤC

PHẦN MỞ ĐẦU.....	1
Chương 1	4
LÝ LUẬN CHUNG VỀ KẾ TOÁN DOANH THU BÁN HÀNG VÀ CÔNG NỢ PHẢI THU TRONG DOANH NGHIỆP	4
1.1. Khái quát chung về doanh thu bán hàng và công nợ phải thu trong các doanh nghiệp.....	4
1.1.1.Khái niệm về doanh thu bán hàng và công nợ phải thu	4
1.1.2. Nhiệm vụ, vai trò của kế toán doanh thu bán hàng và công	10
nợ phải thu.....	10
1.2. Nội dung kế toán doanh thu bán hàng và công nợ phải thu trong các doanh nghiệp	11
1.2.1 Kế toán doanh thu bán hàng.	11
1.2.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu	14
1.2.3. Kế toán giá vốn hàng bán	15
1.2.4. Kế toán các khoản công nợ phải thu.....	19
1.3. Các hình thức ghi sổ kế toán.....	22
Chương 2	27
THỰC TRẠNG KẾ TOÁN DOANH THU BÁN HÀNG.....	27
VÀ CÔNG NỢ PHẢI THU TẠI CÔNG TY TNHH XÂY DỰNG.....	27
VÀ THƯƠNG MẠI ANH ĐỨC	27
2.1. Tổng quan về công ty TNHH xây dựng và thương mại Anh Đức.....	27
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty	27
2.1.2. Đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.....	29
2.2. Đặc điểm hoạt động doanh thu bán hàng và công nợ phải thu tại công ty TNHH xây dựng và thương mại Anh Đức.....	36
2.2.1. Đặc điểm hàng hóa và thị trường tiêu thụ	36
2.2.2. Các phương thức bán hàng áp dụng tại Công ty.....	36
2.2.3. Các phương thức thanh toán áp dụng tại Công ty	37
2.3.Thực trạng kế toán doanh thu bán hàng và công nợ phải thu tại công ty TNHH xây dựng và thương mại Anh Đức.....	38
2.3.1. Kế toán doanh thu bán hàng.....	38
2.3.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu.....	51
2.3.3. Kế toán giá vốn hàng bán.....	57

2.3.4. Kế toán các khoản công nợ phải thu	67
Chương 3	75
MỘT SỐ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN KẾ TOÁN DOANH THU	75
BÁN HÀNG VÀ CÔNG NỢ PHẢI THU TẠI	75
CÔNG TY TNHH XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI ANH ĐỨC	75
3.1. Đánh giá về thực trạng kế toán doanh thu bán hàng và công nợ phải thu tại công ty TNHH xây dựng và thương mại Anh Đức	75
3.1.1. Ưu điểm.....	75
3.1.2. Hạn chế.....	77
3.2. Giải pháp hoàn thiện kế toán doanh thu bán hàng và công nợ phải thu tại công ty TNHH xây dựng và thương mại Anh Đức	78
3.3. Kiến nghị.....	84
3.3.1. Về phía Nhà nước	84
3.3.2. Về phía Công ty.....	86
PHẦN KẾT LUẬN.....	88
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	89

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Hiện nay, nền kinh tế Việt Nam đang từng bước chuyển dần sang nền kinh tế thị trường có sự quản lý điều tiết mạnh mẽ của nhà nước, các doanh nghiệp là người chủ hoạt động sản xuất kinh doanh cũng như tự chủ về tài chính trong đó có Công ty TNHH xây dựng và thương mại Anh Đức. Để thực hiện được mục tiêu hoạt động sản xuất kinh doanh của mình doanh nghiệp cần có một số vốn nhất định và đòi hỏi nhà quản trị phải quản lý và sử dụng nó làm sao cho có hiệu quả nhất. Công tác kế toán doanh thu bán hàng và công nợ phải thu là một trong những công cụ hữu hiệu góp phần giúp cho nhà quản trị đưa ra những quyết định, vạch ra chiến lược, kế hoạch kinh doanh đúng đắn và chính xác.

Doanh thu bán hàng là chỉ tiêu phản ánh tình hình tài chính của doanh nghiệp, đồng thời là động lực chính cho sự tăng trưởng và phát triển bền vững. Quản lý công nợ phải thu lại càng quan trọng hơn, vì nó liên quan đến khả năng thu hồi các khoản tiền từ khách hàng, ảnh hưởng trực tiếp đến dòng tiền và tình hình tài chính của doanh nghiệp. Tuy nhiên, kế toán doanh thu bán hàng và công nợ phải thu của doanh nghiệp còn nhiều vấn đề phải giải quyết. Cụ thể là chưa tối thiểu được chi phí, tối đa hóa lợi nhuận và quản lý công nợ vẫn còn lỏng lẻo. Điều này ảnh hưởng trực tiếp đến sự phát triển của công ty. Vì vậy kế toán doanh thu bán hàng và công nợ phải thu là một phần hành không thể thiếu cho Công ty xây dựng và thương mại Anh Đức nói riêng và các doanh nghiệp khác nói chung.

Bằng kiến thức được trang bị qua những năm học và kết hợp với quá trình tìm hiểu nghiên cứu tại công ty em đã chọn đề tài: *“Kế toán doanh thu bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty TNHH xây dựng và thương mại Anh Đức”* để làm khóa luận tốt nghiệp của mình.

2. Tổng quan tình hình nghiên cứu

Đã có rất nhiều công trình nghiên cứu về kế toán doanh thu bán hàng

và công nợ phải thu, có thể điểu qua một số công trình như sau:

- Tác giả Nguyễn Hương Giang năm 2020 tại Trường Đại học Hoa Lư với đề tài “Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả tiêu thụ tại doanh nghiệp tư nhân kinh doanh mở Việt Dũng”. Tác giả đã nêu rõ những vấn đề trọng yếu của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng. Từ đó, đưa ra những nhận xét và đề xuất nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả tiêu thụ tại doanh nghiệp. Tuy nhiên, vẫn còn tồn tại những mặt hạn chế trong kế toán bán hàng và xác định kết quả tiêu thụ vì công ty chưa sử dụng được phần mềm kế toán.

- Tác giả Lã Hữu Đức năm 2021 tại Trường Đại học Hoa Lư với đề tài “Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH TM&DV Đại Phát”. Luận văn đã đánh giá thực tế tình hình kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng của công ty từ đó đưa ra một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác kế toán nói chung và công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng nói riêng tại công ty.

- Tác giả Nguyễn Thị Tý năm 2020 tại Trường Đại học Kinh tế - Đại học Huế với đề tài “ Thực trạng công tác kế toán công nợ và phân tích tình hình công nợ tại công ty TNHH Minh Hoà - Thừa Thiên Huế ” . Luận văn đã phân tích tình hình tài chính công nợ của công ty và đưa ra các biện pháp hiệu quả nhất để thu hồi công nợ, hạn chế nợ quá hạn từ đó giúp công ty quản lý chặt chẽ công nợ và không ngừng phát triển.

Tuy nhiên, chưa có đề tài nào nghiên cứu về kế toán bán hàng và công nợ phải thu tại công ty. Nên em mạnh dạn lựa chọn đề tài: *Kế toán doanh thu bán hàng và công nợ phải thu tại công ty TNHH một thành viên Anh Đức.*

3. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu

3.1. Mục đích

Trên cơ sở nghiên cứu *Kế toán doanh thu bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty TNHH xây dựng và thương mại Anh Đức* đưa ra một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác kế toán doanh thu bán hàng và công nợ phải thu của công ty.

3.2. Nhiệm vụ nghiên cứu

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

- Luận giải các khái niệm, đặc điểm, nội dung của Kế toán doanh thu bán hàng và công nợ phải thu.
- Phân tích thực trạng Kế toán doanh thu bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty TNHH xây dựng và thương mại Anh Đức.
- Đưa ra một số đánh giá và đề xuất giải pháp chủ yếu cho việc hoàn thiện Kế toán doanh thu bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty TNHH xây dựng và thương mại Anh Đức.

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

4.1. Đối tượng nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu: Kế toán doanh thu bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty TNHH xây dựng và thương mại Anh Đức.

4.2. Phạm vi nghiên cứu

- **Phạm vi về không gian:** Đề tài nghiên cứu phân hành kế toán doanh thu bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty TNHH xây dựng và thương mại Anh Đức.
- **Phạm vi về thời gian:** Nghiên cứu trong phạm vi các tài liệu về tình hình tài chính và công tác kế toán doanh thu bán hàng và công nợ phải thu của Công ty qua các năm 2022-2023-2024-2025.

5. Phương pháp nghiên cứu

- **Phương pháp quan sát:** Thực hiện quan sát các hoạt động của của doanh nghiệp, bộ máy kế toán và công việc của các nhân viên trong Công ty, đặc biệt là nhân viên phân hành kế toán tập hợp chi phí tính giá thành sản phẩm.
- **Phương pháp phỏng vấn trực tiếp:** Trực tiếp gặp gỡ, trao đổi với các kế toán, bộ phận có liên quan tại Công ty.
- **Phương pháp thực nghiệm:** Thực tập kế toán phân hành kế toán chi phí tính giá thành sản phẩm tại Công ty.
- **Phương pháp tính toán, phân tích, tổng hợp số liệu.**

Chương 1

LÝ LUẬN CHUNG VỀ KẾ TOÁN DOANH THU BÁN HÀNG VÀ CÔNG NỢ PHẢI THU TRONG DOANH NGHIỆP

1.1. Khái quát chung về doanh thu bán hàng và công nợ phải thu trong các doanh nghiệp

1.1.1. Khái niệm về doanh thu bán hàng và công nợ phải thu

1.1.1.1. Khái niệm doanh thu bán hàng và công nợ phải thu

❖ Khái niệm doanh thu bán hàng

Bán hàng là giai đoạn cuối của quá trình sản xuất, quá trình này là quá trình thực hiện quan hệ trao đổi thông qua các phương tiện thanh toán để thực hiện giá trị của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ.

Doanh thu bán hàng là tổng giá trị lợi ích kinh tế doanh nghiệp đã thu được trong kỳ kế toán, phát sinh từ hoạt động sản xuất kinh doanh thông thường của doanh nghiệp, góp phần làm tăng vốn chủ sở hữu.

❖ Khái niệm công nợ phải thu

Công nợ là một thuật ngữ kinh tế thể hiện quyền lợi và nghĩa vụ của doanh nghiệp đối với các khoản vốn đang chiếm dụng và bị chiếm dụng bởi các đối tượng bên ngoài.

Kế toán công nợ là một phân hành kế toán có nhiệm vụ hạch toán các khoản phải thu và phải trả được xảy ra liên tục trong hoạt động SXKD của một doanh nghiệp.

Trong quá trình SXKD, khi doanh nghiệp cung cấp hàng hóa, dịch vụ cho khách hàng mà khách hàng chưa thanh toán thì sẽ phát sinh khoản phải thu. Khoản phải thu là quyền lợi của doanh nghiệp về khoản tiền, tương đương tiền, hàng hóa, dịch vụ mà Công ty sẽ thu về trong tương lai. Khoản phải thu là một bộ phận tài sản của doanh nghiệp đang bị các đơn vị, tổ chức, các cá nhân khác chiếm dụng mà doanh nghiệp có quyền thu hồi.

Phân loại theo thời hạn thanh toán, khoản phải thu chia thành 2 loại:

khoản phải thu ngắn hạn và khoản phải thu dài hạn.

Phân loại theo nội dung, khoản phải thu bao gồm: phải thu của khách hàng, thuế GTGT được khấu trừ, các khoản phải thu nội bộ, tạm ứng, phải thu khác... Trong đó, khoản phải thu khách hàng thường phát sinh nhiều nhất và có nhiều rủi ro nhất.

❖ Điều kiện ghi nhận doanh thu

Doanh thu bán hàng chỉ ghi nhận khi đồng thời thỏa mãn các điều kiện sau:

- Doanh nghiệp ghi nhận doanh thu khi đã chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích liên quan đến quyền sở hữu sản phẩm, hàng hóa cho người mua;
- Doanh nghiệp không còn nắm giữ quyền kiểm soát, quản lý hàng hóa như người sở hữu;
- Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn. Nếu trong hợp đồng quy định người mua được quyền trả lại sản phẩm, hàng hóa đã mua theo những điều kiện cụ thể, thì doanh nghiệp chỉ ghi nhận doanh thu khi những điều kiện đó không còn tồn tại và người mua không được quyền trả lại sản phẩm, hàng hóa (trừ trường hợp trả lại hàng dưới hình thức đổi lại để lấy hàng hóa khác);
- Doanh nghiệp đã hoặc sẽ thu được lợi ích từ giao dịch bán hàng;
- Xác định được các chi phí liên quan đến giao dịch bán hàng.

1.1.1.2. Vai trò, ý nghĩa của doanh thu bán hàng và công nợ phải thu trong doanh nghiệp

❖ Doanh thu bán hàng

Doanh thu bán hàng có vai trò vô cùng quan trọng đối với doanh nghiệp nói riêng và đối với nền kinh tế cả nước nói chung. Doanh nghiệp có bán được hàng thì mới bù đắp được những chi phí đã bỏ ra, có điều kiện để mở rộng các mặt hàng và sản xuất kinh doanh.

Doanh thu bán hàng giúp đánh giá sự phát triển của doanh nghiệp, ngoài ra còn giúp doanh nghiệp xác định được những sản phẩm/ dịch vụ nào đang được ưa chuộng, cần tập trung phát triển và những sản phẩm cần cải thiện để phù hợp với nhu cầu của khách hàng.

❖ Công nợ phải thu

Công nợ phải thu phản ánh các dòng tiền mà khách hàng còn nợ doanh nghiệp, quản lý tốt công nợ giúp doanh nghiệp duy trì dòng tiền ổn định và tránh tình trạng thiếu vốn. Công nợ phải thu kéo dài hoặc quá lớn sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng thanh toán các nghĩa vụ tài chính của doanh nghiệp.

Công nợ phải thu có thể là một chỉ báo quan trọng về tình hình tài chính của doanh nghiệp giúp chủ doanh nghiệp đánh giá khả năng thu hồi nợ và quyết định các chính sách tín dụng.

1.1.1.3. Các phương thức bán hàng

❖ 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 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 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.

❖ 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.

1.1.1.4. Các phương thức thanh toán

❖ 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.

❖ 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.

❖ 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.

❖ 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.

❖ Thanh toán 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.

1.1.1.5. Đặc điểm các khoản phải thu

Các khoản phải thu là các khoản tiền mà doanh nghiệp hoặc tổ chức có quyền đòi từ khách hàng, đối tác hoặc các bên khác, thường phát sinh từ các giao dịch mua bán hàng hóa, cung cấp dịch vụ. Các đặc điểm của các khoản phải thu bao gồm:

Tính thanh toán: Các khoản phải thu thường có thời gian thu hồi nhất định, có thể là ngắn hạn (dưới 12 tháng) hoặc dài hạn (trên 12 tháng), tùy thuộc vào thỏa thuận giữa các bên.

Nguồn gốc phát sinh: Các khoản phải thu thường phát sinh từ các hợp đồng mua bán, cung cấp dịch vụ, cho vay, hoặc các giao dịch tín dụng khác.

Đặc điểm tài chính: Các khoản phải thu thể hiện một phần tài sản của doanh nghiệp, có thể ảnh hưởng đến dòng tiền và khả năng thanh toán của doanh nghiệp.

Rủi ro tín dụng: Doanh nghiệp phải đối mặt với nguy cơ không thu được tiền nếu khách hàng không thanh toán đúng hạn hoặc không có khả năng thanh toán.

Xử lý nợ xấu: Các khoản phải thu có thể trở thành nợ xấu nếu không được thu hồi đúng hạn. Doanh nghiệp cần có biện pháp xử lý, như trích lập dự phòng nợ xấu, để giảm thiểu tác động tài chính.

Kiểm soát và quản lý: Quản lý các khoản phải thu hiệu quả giúp doanh nghiệp duy trì dòng tiền ổn định và hạn chế rủi ro tài chính. Doanh nghiệp cần có chính sách tín dụng rõ ràng và theo dõi sát sao các khoản phải thu.

Chứng từ và hợp đồng: Các khoản phải thu cần được chứng minh qua các chứng từ hợp pháp như hợp đồng, hóa đơn, biên bản thanh toán... để bảo vệ quyền lợi của các bên liên quan.

1.1.2. Nhiệm vụ, vai trò của kế toán doanh thu bán hàng và công nợ phải thu

Bản chất của kế toán doanh thu bán hàng và công nợ phải thu là theo dõi, ghi chép, phân tích và xử lý các thông tin liên quan đến công tác doanh thu bán hàng và công nợ phải thu. Muốn làm được điều này đòi hỏi kế toán doanh thu bán hàng và công nợ phải thu 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 công nợ phải thu.

- 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. Và thông báo kịp thời các khoản nợ xấu, nợ khó đòi nếu có tình hình này xảy ra để đưa ra giải pháp tốt nhất thu hồi nợ.

1.2. Nội dung kế toán doanh thu bán hàng và công nợ phải thu trong các doanh nghiệp

1.2.1 Kế toán doanh thu bán hàng.

1.2.1.1. Nội dung kế toán doanh thu bán hàng

- Doanh thu chỉ bao gồm các giá trị của các lợi ích kinh tế doanh nghiệp đã thu được hoặc sẽ thu được. Các khoản thu hộ bên thứ ba không phải là nguồn lợi ích kinh tế, không làm tăng vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp sẽ không được coi là doanh thu.

1.2.1.2. 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 133/2016/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".

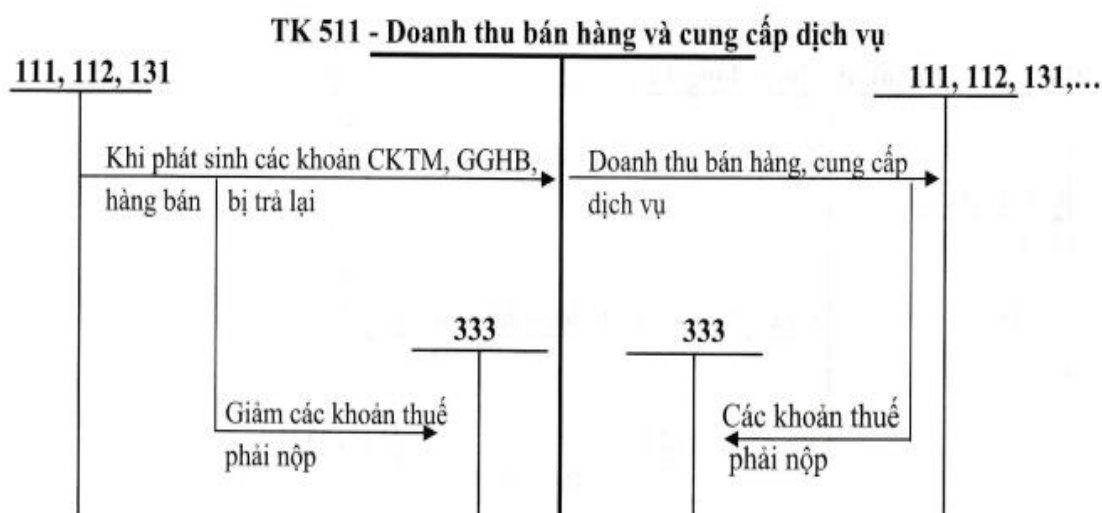
Bên Có:

- 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.

1.2.1.3. Trình tự hạch toán

Khi kết quả thực hiện hợp đồng được xác định một cách đáng tin cậy và được khách hàng xác nhận, kế toán phải lập hóa đơn GTGT gửi cho khách hàng và phản ánh doanh thu và nợ phải thu trong kỳ tương ứng với phần công việc đã hoàn thành được khách hàng xác nhận. Trình tự hạch toán doanh thu khi doanh nghiệp được thanh toán được thể hiện qua:



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

1.2.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

1.2.2.1 Nội dung các khoản giảm trừ doanh thu

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.

1.2.2.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng

❖ Tài khoản sử dụng

Bên Nợ tài khoản 511 “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ” 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.

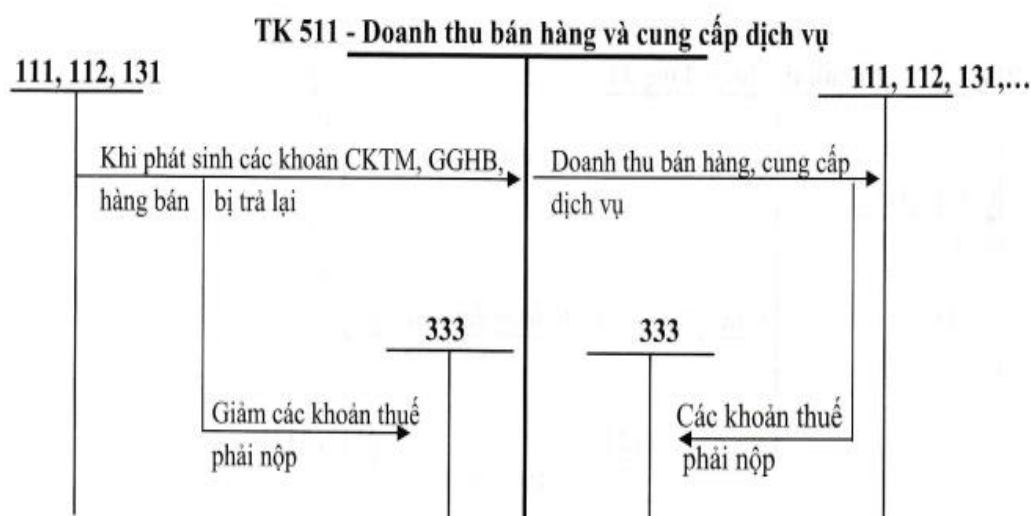
Tài khoản này không phản ánh các khoản thuế được giảm trừ vào doanh thu như thuế GTGT đầu ra phải nộp theo phương pháp trực tiếp.

❖ Kết cấu của tài khoản 511

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.

1.2.2.3. Trình tự hạch toán



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

1.2.3. Kế toán giá vốn hàng bán

1.2.3.1. Nội dung 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 =	$\frac{\text{Giá thực tế hàng hóa tồn đầu kho trong kỳ} + \text{Giá trị hàng hóa thực tế nhập trong kỳ}}{\text{SL hàng hóa} + \text{SL hàng hóa}}$			

- 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.

1.2.3.2. 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.

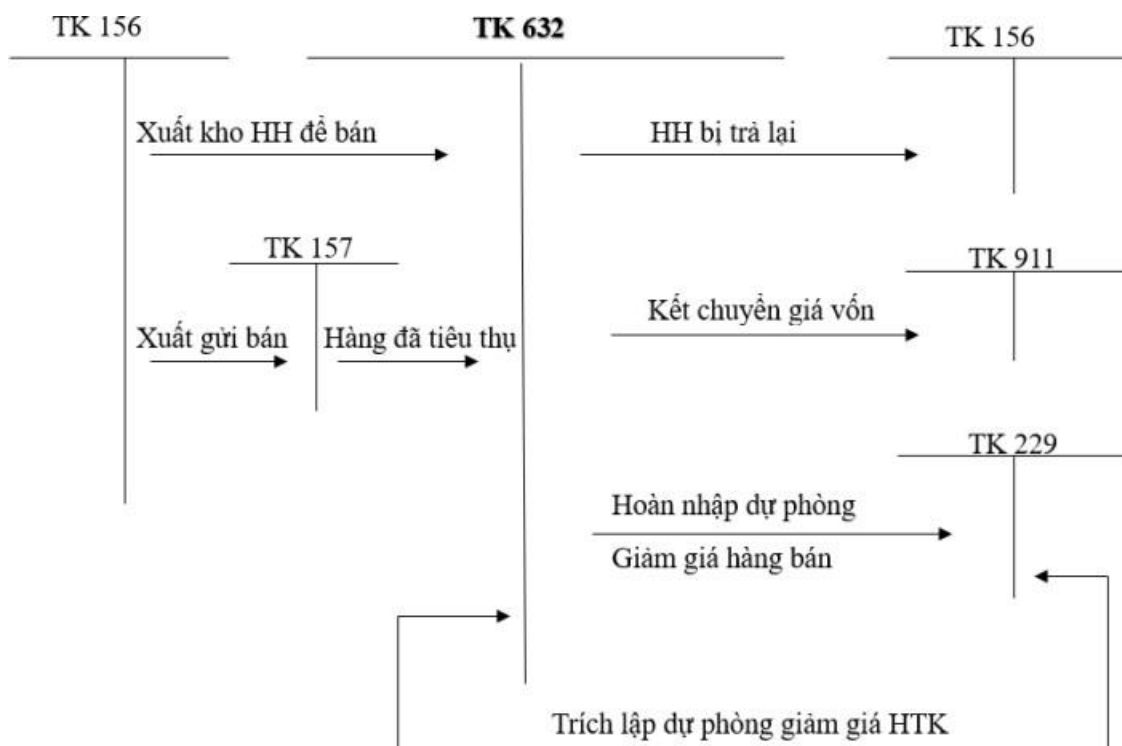
Khoản hoàn nhập chi phí trích trước đối với hàng hóa bất động sản được xác định là đã bán (chênh lệch giữa số chi phí trích trước còn lại cao hơn chi phí thực tế phát sinh).

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.

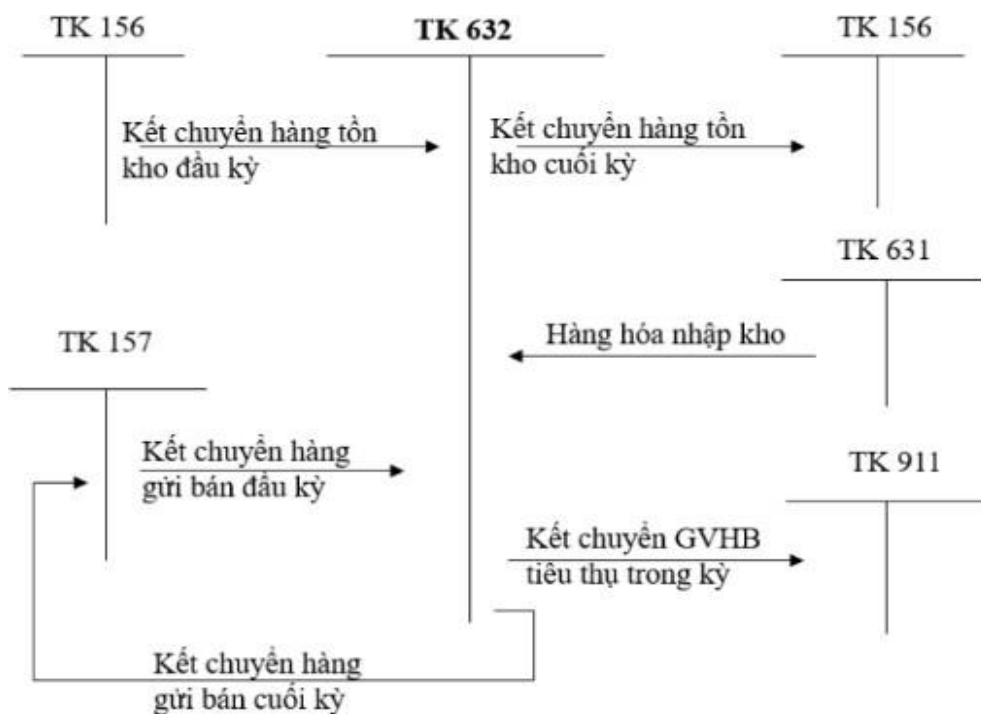
1.2.3.3. Trình tự hạch toán

- 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

1.2.4. Kế toán các khoản công nợ phải thu

1.2.4.1. Nội dung các khoản công nợ phải thu

❖ Nguyên tắc hạch toán:

- Nợ phải thu cần được hạch toán cho từng đối tượng, nội dung phải thu theo dõi chi tiết phải thu ngắn hạn, dài hạn và ghi chép từng lần thanh toán.

- Đối tượng phải thu là các khách hàng có quan hệ kinh tế với doanh nghiệp về mua sản phẩm, hàng hóa, nhận cung cấp dịch vụ, kể cả TSCĐ, bất động sản đầu tư...

- Không phản ánh vào tài khoản này các nghiệp vụ bán sản phẩm, hàng hóa, BĐS đầu tư, TSCĐ, cung cấp dịch vụ thu tiền ngay.

- Trong hạch toán chi tiết tài khoản này, kế toán phải tiến hành phân loại các khoản nợ, loại nợ có thể trả đúng hạn, khoản nợ khó đòi hoặc có khả năng không thu hồi được, để có căn cứ xác định số trích lập dự phòng phải thu khó đòi hoặc có biện pháp xử lý những khoản nợ phải thu không đòi được.

- Trong quan hệ bán sản phẩm, hàng hóa, cung cấp dịch vụ theo sự thỏa thuận giữa doanh nghiệp với khách hàng, nếu sản phẩm, hàng hóa, BĐS đầu tư đã giao, dịch vụ đã cung cấp không đúng theo thỏa thuận trong hợp đồng kinh tế thì người mua có thể yêu cầu doanh nghiệp giảm giá hoặc trả lại số hàng đã giao.

1.2.4.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng

❖ Chứng từ sử dụng

- Hợp đồng kinh tế
- Hóa đơn bán hàng
- Phiếu xuất kho
- Phiếu thu
- Giấy báo có
- Biên bản đối trừ công nợ
- ...

❖ Tài khoản sử dụng

Tài khoản sử dụng để hạch toán là TK 131 “Phải thu khách hàng”: tài khoản phản ánh tình hình tăng giảm các khoản nợ phải thu của doanh nghiệp với khách hàng về tiền bán sản phẩm, hàng hoá, TSCĐ... Đồng thời phản ánh các khoản phải thu của người nhận thầu XD CB với người giao thầu về khối lượng công tác XD CB đã hoàn thành. Tùy vào số dư Nợ hay số dư Có mà phản ánh vào phần Tài sản hay Nguồn vốn trên Bảng cân đối kế toán.

❖ Kết cấu TK 131 “Phải thu khách hàng”:

Bên nợ:

- Số tiền doanh nghiệp phải thu của KH phát sinh trong kỳ khi bán các loại sản phẩm, hàng hóa, tài sản cố định, hay bất động sản đầu tư, dịch vụ, các khoản đầu tư tài chính;
- Số tiền thừa cần hoàn trả lại cho khách hàng.
- Ngoài ra, tại thời điểm báo cáo tài chính, doanh nghiệp cần phải đánh giá lại các khoản phải thu của khách hàng là khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ (trong trường hợp nếu tỷ giá ngoại tệ tăng so với đồng tiền ghi sổ kế toán).

Bên có:

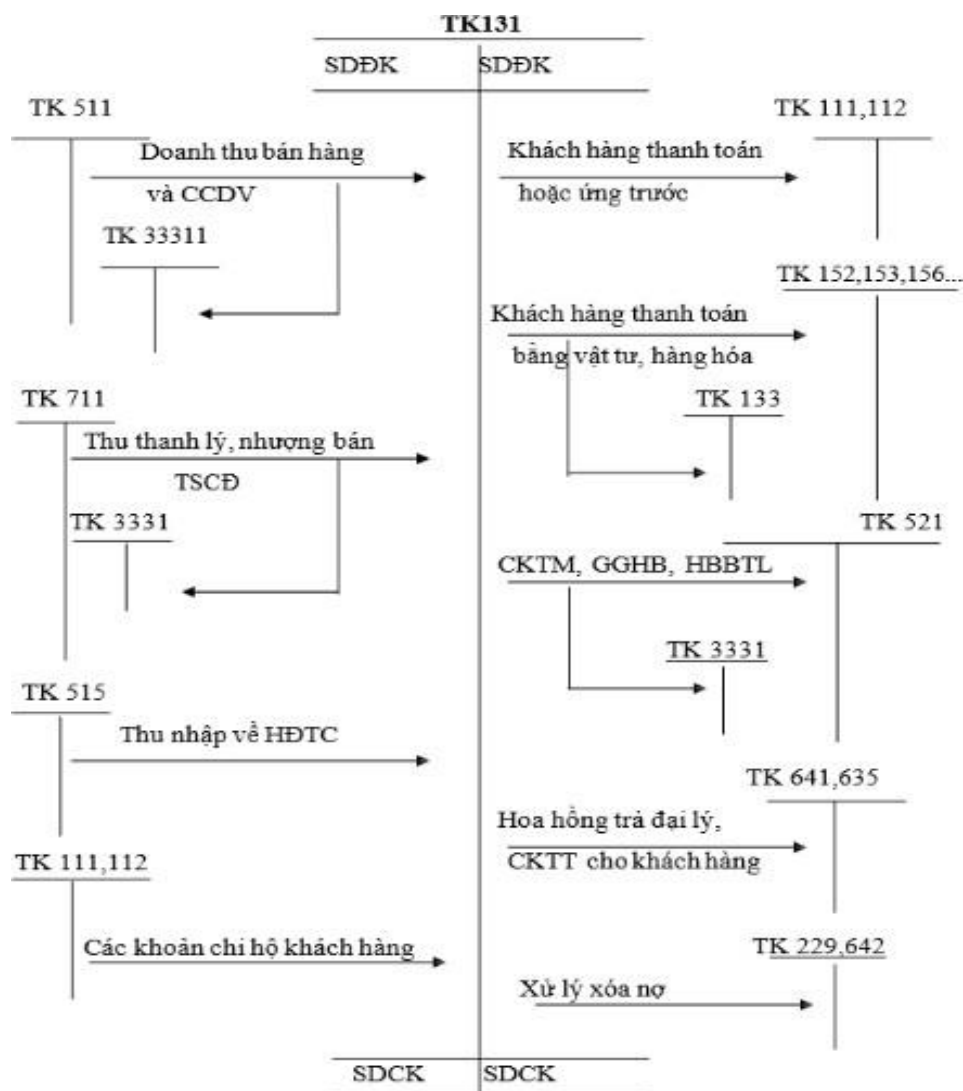
- Số tiền khách hàng đã hoàn thành trả nợ cho doanh nghiệp;
- Số tiền doanh nghiệp đã nhận ứng trước hoặc trả trước của khách hàng;
- Khoản giảm giá hàng bán trừ vào nợ doanh nghiệp phải thu của KH;
- Doanh thu của số hàng đã bán bị người mua hoàn trả lại (có thuế Giá trị gia tăng GTGT hoặc không có thuế Giá trị gia tăng GTGT);
- Số tiền doanh nghiệp chiết khấu thanh toán (CKTT) và chiết khấu thương mại (CKTM) cho người mua.
- Ngoài ra, tại thời điểm lập báo cáo tài chính, doanh nghiệp

cần phải đánh giá lại các khoản phải thu của khách hàng là khoản mục tiền tệ có gốc tại ngoại tệ (trường hợp tỷ giá ngoại tệ giảm so với đơn vị tiền ghi sổ kế toán).

Bên dư có:

Tài khoản 131 (TK 131) có thể có số dư bên Có: Số dư bên Có phản ánh số tiền doanh nghiệp nhận trước, hoặc số tiền mà doanh nghiệp đã thu nhiều hơn số phải thu của khách hàng chi tiết đối với từng đối tượng cụ thể. Phải lấy số dư chi tiết theo từng đối tượng phải thu của TK 131 (tài khoản 131) này để ghi cả hai chỉ tiêu bên “Tài sản” và bên “Nguồn vốn” khi lập Báo cáo tình hình tài chính.

1.2.4.3. Trình tự hạch toán

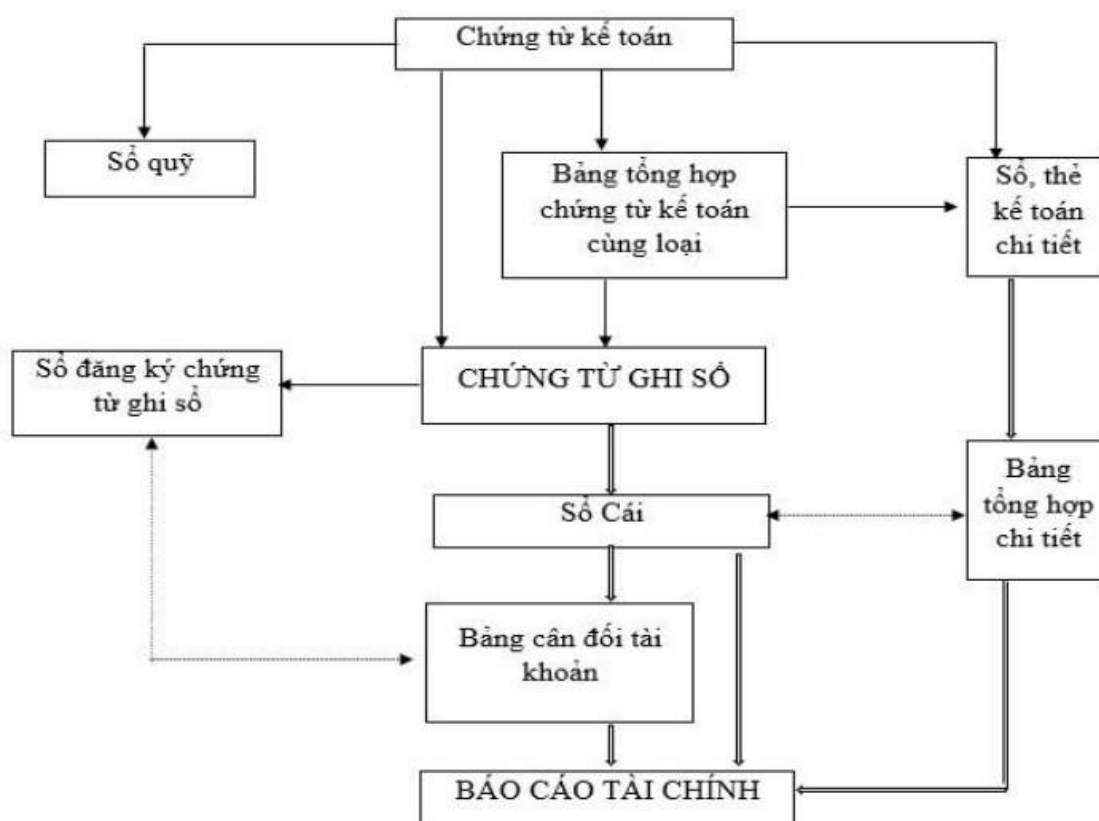


Sơ đồ 1.5. Sơ đồ hạch toán phải thu khách hàng

1.3. Các hình thức ghi sổ kế toán

❖ Hình thức chứng từ ghi sổ

Sổ Đăng ký Chứng từ ghi sổ, Sổ cái TK 511, Sổ cái TK 155, Sổ cái TK 632, Sổ cái tài khoản 821, Sổ cái TK 421... và các sổ chi tiết liên quan (Sổ chi tiết TK 511, 154, 131,...).



Sơ đồ 1. 6. Trình tự ghi sổ theo hình thức kế toán Chứng từ ghi sổ

Ghi chú:

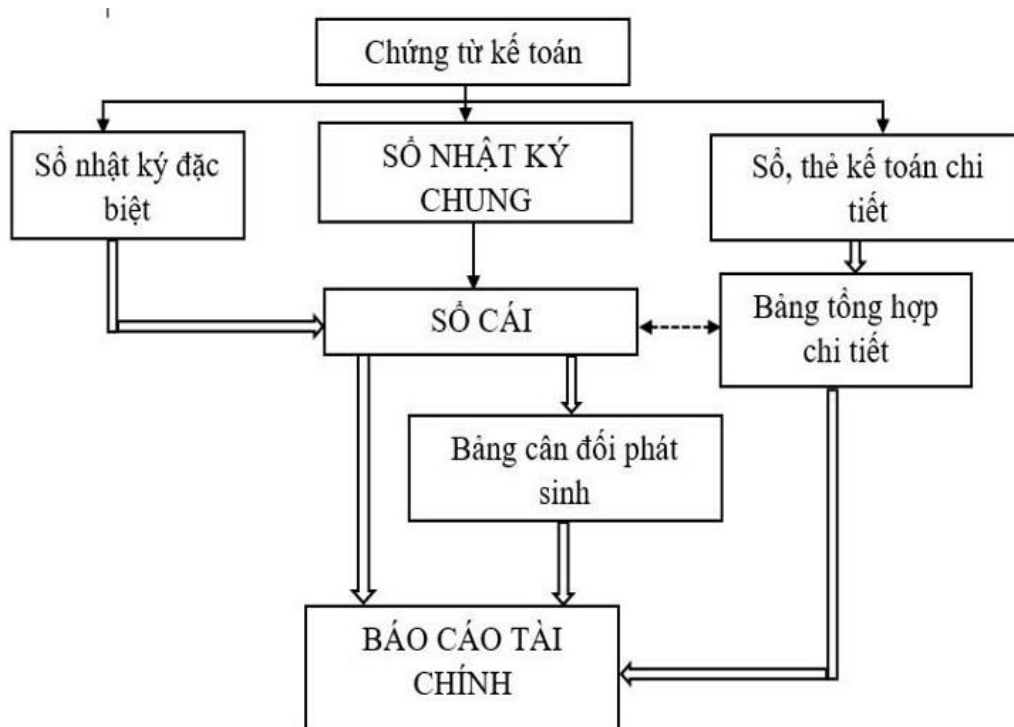
- Ghi hàng ngày
- Ghi cuối tháng
- Đối chiếu, kiểm tra

Hình thức chứng từ ghi sổ trong kế toán là một trong những phương pháp phổ biến để ghi chép và quản lý các hoạt động tài chính. Tuy nhiên, hình thức này cũng có một số nhược điểm: Quá trình lập và ghi sổ chứng từ có thể đòi hỏi nhiều bước, dẫn đến tốn thời gian và công sức. Khi phải xử lý và ghi chép nhiều chứng từ thủ công, nguy cơ xảy ra

sai sót trong việc ghi sổ là khá cao.

❖ Hình thức nhật ký chung

Sổ Nhật ký chung, Sổ Nhật ký đặc biệt, Sổ cái TK 511, Sổ cái TK 632, Sổ cái TK 821, Sổ cái TK 155, Sổ cái TK 421,... và các sổ chi tiết có liên quan (Sổ chi tiết TK 511, 131, 331, 154...).



Sơ đồ 1.7. Trình tự ghi sổ theo hình thức Nhật ký chung

Ghi chú:

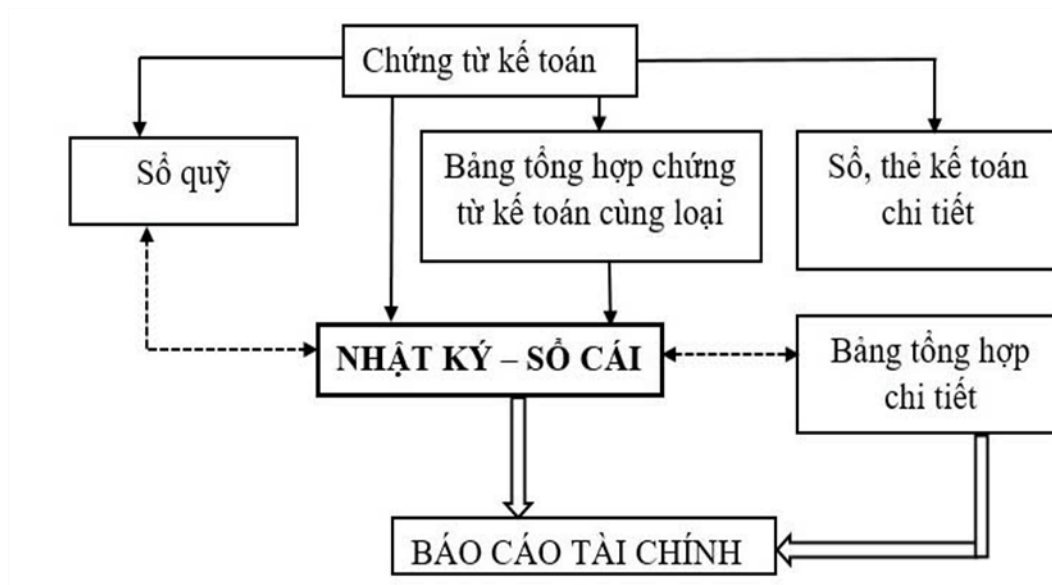
- Ghi hàng ngày 
- Ghi cuối tháng 
- Đối chiếu, kiểm tra 

Hình thức nhật ký chung là phương pháp kế toán phổ biến, giúp ghi nhận toàn bộ các nghiệp vụ kinh tế phát sinh theo trình tự thời gian. Tuy nhiên, nó cũng tồn tại một số nhược điểm: Nhật ký chung được ghi theo thứ tự thời gian, việc tìm kiếm và tra cứu một giao dịch cụ thể có thể khó khăn và mất nhiều thời gian. Việc nhập liệu thủ công vào sổ nhật ký chung có thể dẫn đến các lỗi sai sót khi ghi chép, chẳng hạn như ghi nhầm số liệu hoặc thông tin giao dịch. Để quản lý hiệu quả sổ nhật ký chung, kế toán viên cần có trình

độ chuyên môn cao và kỹ năng tốt. Nếu nhân viên không được đào tạo bài bản, có thể dẫn đến việc ghi sổ sai hoặc thiếu sót.

❖ Hình thức Nhật ký – Sổ cái

Nhật ký – Sổ cái, Sổ cái TK 511, Sổ cái TK 155, Sổ cái TK 632, Sổ cái TK 821, Sổ cái TK 421,... và các sổ chi tiết liên quan (Sổ chi tiết TK 511, 131, 154,...).



Sơ đồ 1.8. Trình tự ghi sổ theo hình thức Nhật ký – Sổ cái

Ghi chú:

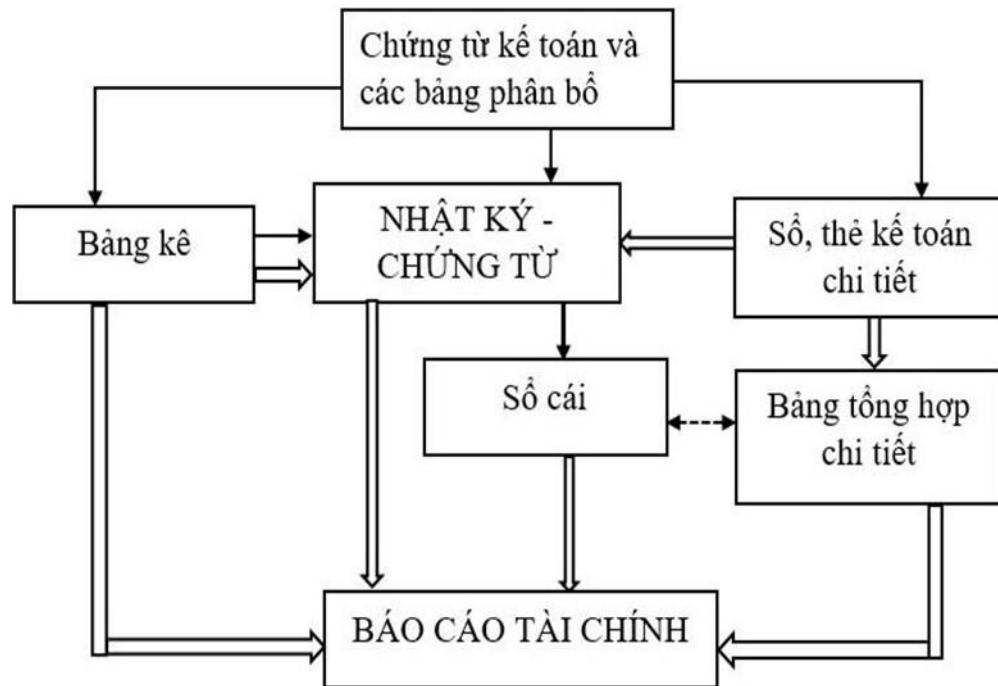
- Ghi hàng ngày →
- Ghi cuối tháng ⇒
- Đối chiếu, kiểm tra ↔

Hình thức **nhật ký - sổ cái** trong kế toán kết hợp việc ghi sổ nhật ký và sổ cái vào một quy trình, giúp tiết kiệm thời gian ghi chép từng nghiệp vụ vào từng loại sổ riêng biệt. Tuy nhiên, phương pháp này cũng có một số nhược điểm: Hình thức này yêu cầu sự hiểu biết sâu sắc về cả nghiệp vụ kế toán và cách sắp xếp dữ liệu để ghi vào sổ. Điều này có thể phức tạp cho những người mới bắt đầu làm kế toán hoặc các doanh nghiệp nhỏ với ít nhân lực chuyên môn. Đối với các doanh nghiệp lớn, với số lượng giao dịch phức tạp và nhu cầu báo cáo nhanh chóng, hình thức này có thể

không đáp ứng tốt bằng các hệ thống phần mềm kế toán hiện đại và tự động hóa.

❖ Hình thức Nhật ký – Chứng từ

Nhật ký – Chứng từ, Bảng kê, Sổ, Thẻ kế toán chi tiết, Sổ cái TK 111, Sổ cái TK 112,...



Sơ đồ 1.9. Trình tự ghi sổ theo hình thức Nhật ký – Chứng từ

Ghi chú:

- Ghi hàng ngày →
- Ghi cuối tháng ⇨
- Đối chiếu, kiểm tra ↔

Hình thức **nhật ký - chứng từ** trong kế toán là một phương pháp ghi chép tổng hợp các nghiệp vụ kinh tế phát sinh theo từng loại chứng từ kế toán, sau đó chuyển vào các sổ cái và sổ chi tiết. Mặc dù phương pháp này có những ưu điểm về tính chi tiết và khả năng kiểm tra đối chiếu, nhưng cũng tồn tại nhược điểm: Việc ghi chép và quản lý theo hình thức nhật ký - chứng từ đòi hỏi nhiều bước, từ việc phân loại chứng từ, ghi vào

các sổ nhật ký phù hợp, rồi chuyển dữ liệu sang sổ cái. Điều này làm gia tăng khối lượng công việc và tốn thời gian cho kế toán viên. Nếu có sai sót trong quá trình ghi chép, việc sửa lỗi trong hệ thống nhật ký - chứng từ có thể phức tạp hơn vì cần kiểm tra và điều chỉnh ở nhiều sổ và chứng từ khác nhau.

Chương 2

THỰC TRẠNG KẾ TOÁN DOANH THU BÁN HÀNG VÀ CÔNG NỢ PHẢI THU TẠI CÔNG TY TNHH XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI ANH ĐỨC

2.1. Tổng quan về công ty TNHH xây dựng và thương mại Anh Đức

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 xây dựng và thương mại Anh Đức
- Giám đốc: Trần Thị Dung
- Địa chỉ: Phố Thiện Tiến, Phường Ninh Sơn, Thành phố Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam
- Điện thoại: 02293883739
- Mã số thuế: 2700276984
- Quá trình hình thành: Công ty được thành lập ngày 19 tháng 6 năm 2003 với định hướng phát triển vào lĩnh vực buôn bán hàng tiêu dùng.
- Công ty TNHH xây dựng và thương mại Anh Đức là Công ty được thành lập trong thời kỳ đất nước trên đà phát triển, đổi mới là một trong những nhiệm vụ cấp thiết của Chính phủ nói chung và tỉnh Ninh Bình nói riêng, nhằm đóng góp phần phát triển kinh tế trong tỉnh ,... Công ty TNHH xây dựng và thương mại Anh Đức là một trong những doanh nghiệp được thành lập nhằm góp phần vào sự nghiệp phát triển và đổi mới của xã hội.
- Trải qua 22 năm với nhiều khó khăn và thử thách, đến nay, Công ty TNHH xây dựng và thương mại Anh Đức trở thành một công ty có uy tín, chất lượng và có chỗ đứng vững chắc 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.

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

Bảng 2. 1 Tình hình kết quả tài chính của công ty từ 2022 - 2024

ĐVT: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2022	Năm 2023	Năm 2024	So sánh năm 2023-2022		So sánh năm 2024-2023	
				Số tuyệt đối	Số tương đối(%)	Số tuyệt đối	Số tương đối(%)
1. Nguồn vốn chủ sở hữu	12.999.000.000	12.999.000.000	12.999.000.000	0	0	0	0
2. Tài sản cố định	23.720.232.004	24.361.712.652	25.356.475.464	641.480.648	2,70	994.762.812	4,08
3. Doanh thu	151.665.212.456	155.889.262.628	162.017.952.328	4.224.050.172	2,78	6.128.689.700	3,93
4. Lợi nhuận trước thuế	16.962.007.174	17.449.780.688	18.053.427.884	487.773.514	2,87	603.647.196	3,45
5. Số lao động	35	37	40	2	5,71	3	8,10
6. TNBQ/ người/ tháng	5.800.000	6.000.000	6.500.000	200.000	3,45	500.000	8,33

(Nguồn: Phòng Kế toán)

Phân tích:

Qua bảng số liệu trên cho thấy nguồn vốn của Công ty qua 3 năm không thay đổi, giữ nguyên mức vốn là 12,999 tỷ đồng. Có thể thấy công ty vẫn đang hoạt động ổn định hiệu quả.

Chỉ tiêu doanh thu của Công ty năm 2023 tăng 4.224.050.172đ tương ứng tăng 2,78 % so với năm 2022, năm 2024 tăng 6.128.689.700đ tương ứng tăng 3,93% so với năm 2023. Mặc dù tình hình kinh tế khó khăn thị trường cạnh tranh khốc liệt nhưng Công ty vẫn đứng vững trên thị trường. Chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế tăng đều qua các năm, năm 2023 so với năm 2022 tăng 487.773.514đ tương đương 2,87 %, năm 2024 so với năm 2021 tiếp tục tăng 603.647.196đ. Điều này cho thấy Công ty đã sử dụng tiết kiệm hiệu quả chi phí trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh.

Bên cạnh sự thay đổi của doanh thu, lợi nhuận thì lực lượng lao động của Công ty cũng biến động tăng giảm qua từng năm. Nhưng thu nhập bình quân đầu người lại tăng. Thu nhập bình quân năm 2022 đạt 5.800.000đ/người thì đến năm 2023 là 6.000.000đ/người, tăng 200.000đ/người. Năm 2024 thu nhập bình quân tăng 500.000đ/người so với năm 2023. Thông qua thu nhập bình quân có thể thấy Công ty luôn quan tâm tới toàn thể công nhân viên, thu nhập tăng sẽ khuyến khích cho người lao động làm việc hăng say hiệu quả và gắn bó lâu dài với Công ty.

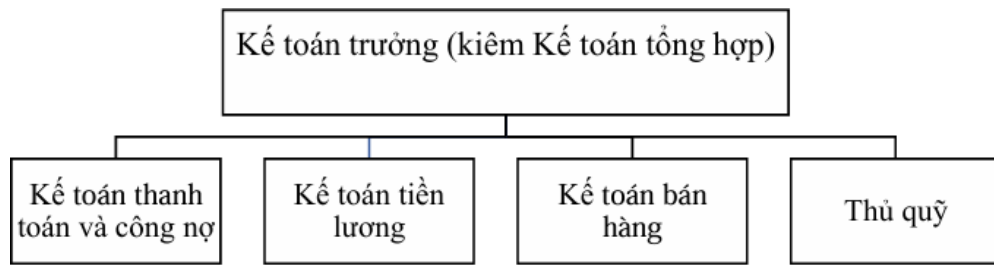
Qua nhận xét trên cho thấy Công ty đang trên con đường phát triển và mở rộng quy mô. Hiện nay, Công ty đang cố gắng phát triển để đạt kết quả tốt nhất trong tương lai, đưa sản phẩm của công ty đến gần với khách hàng.

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

2.1.1.1. Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán của 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 xây dựng và thương mại Anh Đức)

Sơ đồ 2.1. Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán của Công ty TNHH xây dựng và thương mại Anh Đức

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 đôn 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,

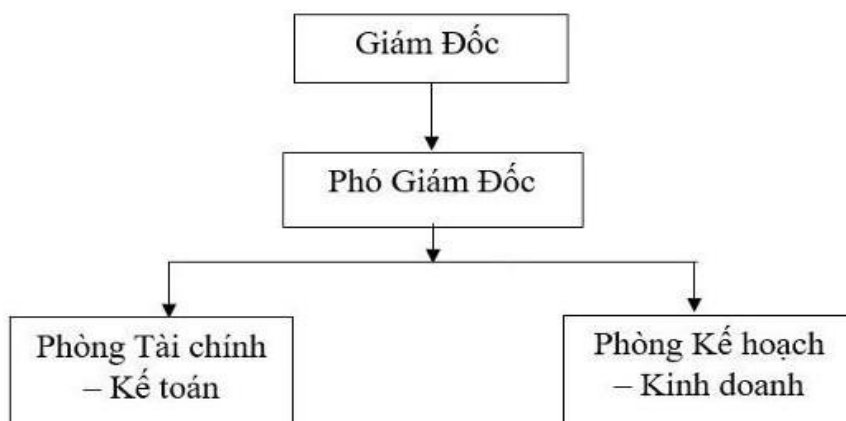
tình hình sử dụng thời gian lao động, kết quả lao động. Quản lý và hạch toán tiền lương cũng như các khoản trích theo lương của người lao động.

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...

2.1.2.2. Đặc điểm tổ chức bộ máy quản lý

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 xây dựng và thương mại Anh Đức)

Sơ đồ 2. 2. Sơ đồ tổ chức bộ máy quản lý của Công ty TNHH xây dựng và thương mại Anh Đức

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.

2.1.2.3. Chế độ kế toán và hình thức ghi sổ

Chính sách kế toán chung:

Chế độ kế toán áp dụng theo Thông tư 133/2016/TT-BTC ngày 26/08/2016 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 xây dựng và thương mại Anh Đức hiện đang áp dụng hệ thống chứng từ kế toán theo Thông tư 133/2016/TT-BTC ban hành ngày 26/08/2016 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;

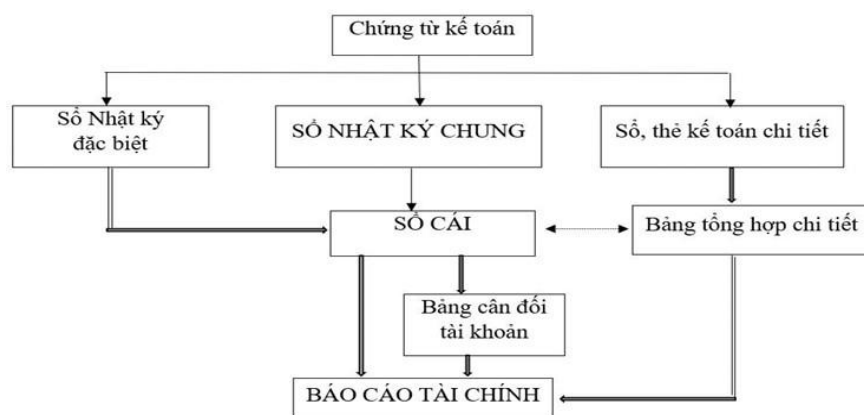
- Kiểm toán viên, kiểm toán trưởng kiểm tra và ký chứng từ kế toán hoặc trình lên cho giám đốc Công ty ký duyệt;

- 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 $\longrightarrow$
- Ghi cuối tháng $\Longrightarrow$
- Đối chiếu, kiểm tra $\longleftrightarrow$

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 xây dựng và thương mại Anh Đức 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 Đốc để ban giám đốc kiểm tra.

2.2. Đặc điểm hoạt động doanh thu bán hàng và công nợ phải thu tại công ty TNHH xây dựng và thương mại Anh Đức

2.2.1. Đặc điểm hàng hóa và thị trường tiêu thụ

❖ Đặc điểm hàng hóa

Công ty TNHH xây dựng và thương mại Anh Đức kinh doanh các mặt hàng tiêu dùng: sữa, mì tôm, mắm, bột giặt,... đa dạng về số lượng và chủng loại. Hàng hóa bán ra của Công ty chủ yếu phục vụ cho nhu cầu tiêu dùng của người dân 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.

❖ Đặc điểm thị trường tiêu thụ

Suốt hơn hai thập kỷ trên thị trường tiêu thụ, Công ty TNHH xây dựng và thương mại Anh Đức đã tạo cho mình một chỗ đứng vững chắc trong lòng 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 hàng hóa cho các cửa hàng, siêu thị ở khu vực phía Bắc Việt Nam nói chung và tỉnh Ninh Bình nói riêng.

2.2.2. Các phương thức bán hàng áp dụng tại Công ty

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 xây dựng và thương mại Anh Đức, 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 siêu thị lớn, nhà phân phối... 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.

2.2.3. Các phương thức thanh toán áp dụng tại Công ty

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 xây dựng và thương mại Anh Đức 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 cản 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 cản 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.

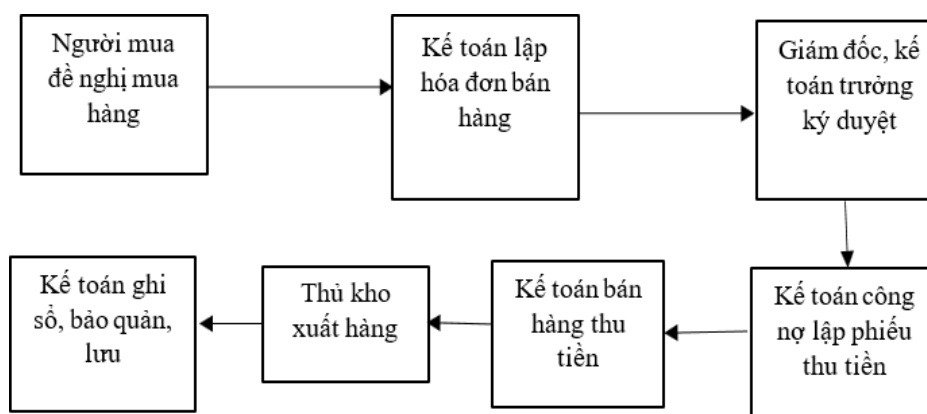
2.3. Thực trạng kế toán doanh thu bán hàng và công nợ phải thu tại công ty TNHH xây dựng và thương mại Anh Đức

2.3.1. Kế toán doanh thu bán hàng

2.3.1.1. Nội dung kế toán doanh thu bán hàng

Doanh thu bán hàng hóa là doanh thu chính của Công ty. Đây là số tiền đã thu hoặc sẽ thu chủ yếu từ việc bán các sản phẩm nhu cầu thiết yếu, hàng tiêu dùng.

Quy trình luân chuyển nghiệp vụ bán hàng được thể hiện chi tiết qua sơ đồ sau:



(Nguồn: Phòng kế toán)

Sơ đồ 2. 4. Quy trình luân chuyển nghiệp vụ bán hàng

Giải thích quy trình luân chuyển nghiệp vụ bán hàng: Khi có đề nghị mua hàng hoặc đơn đặt hàng từ khách hàng, nhân viên phòng kinh doanh sẽ soạn thảo hợp đồng kinh tế làm căn cứ mua bán giữa hai bên, kế toán tiến hành viết hóa đơn bán hàng và chuyển cho giám đốc hoặc kế toán trưởng ký.

Trường hợp khách thanh toán ngay kế toán công nợ tiến hành lập phiếu thu 2 liên, phiếu thu sau khi được ký duyệt thì kế toán bán hàng thu tiền và thủ kho xuất hàng cho khách hàng. Liên 1 kế toán bán hàng kẹp chứng từ gốc và lưu lại tại quyển, liên 2 giao cho khách hàng, từ số liệu của hóa đơn GTGT kế toán tổng hợp tiến hành ghi sổ nhật ký chung, sổ cái, sổ chi tiết doanh thu TK 511.

Trường hợp khách hàng chưa thanh toán: kế toán ghi nhận TK 131 phải thu khách hàng. Khi nhận được giấy báo có từ ngân hàng về khoản tiền khách hàng thanh toán, kế toán tiến hành nhập số liệu vào sổ nhật ký chung và sổ cái TK 511 đồng thời ghi giảm khoản phải thu khách hàng và kẹp với chứng từ gốc và lưu lại.

Cuối năm kế toán đối chiếu tổng hợp số liệu từ sổ cái TK 511 và trình bày thông tin lên Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

Về phương thức thanh toán công ty chấp nhận mọi hình thức thanh toán: Tiền mặt, chuyển khoản trong thời gian quy định trong hợp đồng.

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 04/01/2025 xuất kho bán 1.204 túi bánh trứng tươi sợi thịt gà 156g cho Công ty TNHH Nga Vinh. Giá bán chưa có thuế GTGT là 21.221đ/túi (Thuế GTGT 8%). Công ty chưa thanh toán.

- Ngày 06/01/2025 xuất kho bán cho cửa hàng Vinh Sáu 333 vỉ dầu gội dây vĩ và 131 chai dầu gội Treseme 640g với đơn giá lần lượt 124.967đ/vỉ và 165.788đ/chai (Thuế GTGT 10%). Cửa hàng chưa thanh toán.

Biểu 2.1. Đơn đặt hàng của công ty TNHH Nga Vinh

Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

ĐƠN ĐẶT HÀNG

Số:066

Công ty: TNHH xây dựng và thương mại Anh Đức

Khách hàng: Công ty TNHH Nga Vinh

Nội dung đặt hàng như sau:

ĐVT: đồng

STT	Tên mặt hàng	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Bánh trứng tươi sợi thịt gà 156G x12 túi	Túi	1.204	21.221	25.550.084
	Tổng cộng				25.550.084

Thời gian giao hàng:

Giao hàng trong vòng 1 ngày sau khi nhận được đơn đặt hàng

Địa điểm giao hàng:

Giao hàng tại: Công ty

Thanh toán 100% tiền hàng vào lần sau

Ninh Bình, ngày 04 tháng 01 năm 2025

Xác nhận của người mua

Xác nhận của người bán

Biểu 2.2. Đơn đặt hàng của cửa hàng Vinh Sáu

Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

ĐƠN ĐẶT HÀNG

Số:067

Công ty: TNHH xây dựng và thương mại Anh Đức

Khách hàng: Cửa hàng Vinh Sáu

Nội dung đặt hàng như sau:

ĐVT: đồng

STT	Tên mặt hàng	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Dầu gội dây vĩ	Vĩ	333	124.967	41.614.011
2	Tresemme DG 640G x8	Chai	131	165.788	21.718.228
	Tổng cộng				63.332.239

Thời gian giao hàng:

Giao hàng trong vòng 1 ngày sau khi nhận được đơn đặt hàng

Địa điểm giao hàng:

Giao hàng tại: Cửa hàng

Thanh toán 100% tiền hàng vào lần sau

Ninh Bình, ngày 04 tháng 01 năm 2025

Xác nhận của người mua

Xác nhận của người bán

Biểu 2.3. Hoá đơn giá trị gia tăng

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG

Ngày 04 tháng 01 năm 2025

Mã cơ quan thuế: 0091C095DCEF6E4FEF9A2AE0F83650BE47

Mẫu số: 1

Ký hiệu: C25TAD

Số hóa đơn: 00000006

Đơn vị bán hàng: CÔNG TY TNHH XD & TM ANH ĐỨC

Mã số thuế: 2700276984

Điện thoại: 02293883739

Địa chỉ: Phố Thiện Tiến, phường Ninh Sơn, TP Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình

Số tài khoản: 48310000004765 - Đầu Tư Phát Triển Ninh Bình

Họ tên người mua:

Đơn vị mua hàng: CÔNG TY TNHH NGA VINH

Mã số thuế: 2700189568

Điện thoại: 02293869199

Địa chỉ: Chợ Ngõ, thị trấn Yên Thịnh, Huyện Yên Mô, Tỉnh Ninh Bình

Số tài khoản:

Hình thức thanh toán: Chưa thanh toán

Đồng tiền thanh toán: VND

STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3=1x2
1	Bánh trứng tươi sợi thịt gà 156G x12 túi	Túi	1.204,0	21.221,000	25.550.084
Tổng cộng tiền hàng hóa, dịch vụ					25.550.084
Tiền thuế GTGT 8%					2.044.007
Tổng tiền thanh toán					27.594.091

Số tiền viết bằng chữ: Hai mươi bảy triệu năm trăm chín mươi tư nghìn không trăm chín mươi một đồng./.

ĐƠN VỊ MUA HÀNG

(Chữ ký số (nếu có))

CƠ QUAN THUẾ

(Chữ ký điện tử, chữ ký số)

Ký bởi: TỔNG CỤC THUẾ

Ký ngày: 04/01/2025

ĐƠN VỊ BÁN HÀNG

(Chữ ký điện tử, chữ ký số)

Ký bởi: CÔNG TY TNHH XD & TM ANH ĐỨC

Ký ngày: 04/01/2025

- Giải pháp Hóa đơn điện tử Công ty Cổ phần Phát triển Công nghệ ACMAN - MST: 0104908371 - Tel: 1900 63 66 85 - Hotline: 0966 04 34 34 - <https://acman.vn>

- Tra cứu hóa đơn tại <https://hoadondientu.acman.vn> - mã tra cứu: 5CA8B2904378

Biểu 2.4. Hoá đơn giá trị gia tăng

		HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG Ngày 06 tháng 01 năm 2025 Mã cơ quan thuế: 001C52605651924122846A73204E0A8ED0		Mẫu số: 1 Ký hiệu: C25TAD Số hóa đơn: 00000007	
		Đơn vị bán hàng: CÔNG TY TNHH XD & TM ANH ĐỨC Mã số thuế: 2700276984 Điện thoại: 02293883739 Địa chỉ: Phố Thiện Tiến, phường Ninh Sơn, TP Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình Số tài khoản: 48310000004765 - Đầu Tư Phát Triển Ninh Bình			
Họ tên người mua: Đơn vị mua hàng: CỬA HÀNG VINH SÁU Mã số thuế: Điện thoại: Địa chỉ: Xóm 11, xã Quang Thiện, Huyện Kim Sơn, Tỉnh Ninh Bình Số tài khoản: Hình thức thanh toán: Chưa thanh toán Đồng tiền thanh toán: VND					
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3=1x2
1	Dầu gội dây vi	Vi	333,0	124.967,000	41.614.011
2	Tresemme DG 640G x8	Chai	131,0	165.788,000	21.718.228
Tổng cộng tiền hàng hóa, dịch vụ					63.332.239
Tiền thuế GTGT 10%					6.333.224
Tổng tiền thanh toán					69.665.463
Số tiền viết bằng chữ: Sáu mươi chín triệu sáu trăm sáu mươi lăm nghìn bốn trăm sáu mươi ba đồng./.					
ĐƠN VỊ MUA HÀNG (Chữ ký số (nếu có))		CƠ QUAN THUẾ (Chữ ký điện tử, chữ ký số) Ký bởi : TỔNG CỤC THUẾ Ký ngày : 06/01/2025		ĐƠN VỊ BÁN HÀNG (Chữ ký điện tử, chữ ký số) Ký bởi : CÔNG TY TNHH XD & TM ANH ĐỨC Ký ngày : 06/01/2025	
- Giải pháp Hóa đơn điện tử Công ty Cổ phần Phát triển Công nghệ ACMAN - MST : 0104908371 - Tel : 1900 63 66 85 - Hotline : 0966 04 34 34 - https://acman.vn - Tra cứu hóa đơn tại https://hoadondientu.acman.vn - mã tra cứu: DD6D632AA897					

Biểu số 2.5. Sổ chi tiết bán hàng

Đơn vị: Công ty TNHH XD & TM Anh Đức					Mẫu số: S35 – DN				
Địa chỉ: Phường Ninh Sơn, Thành phố Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam					<i>Ban hành theo thông tư 133/2016/TT-BTC ngày 26/08/2016 của BTC)</i>				
SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG									
Tài khoản: 511 (Doanh thu bán hàng)									
Tên sản phẩm, hàng hóa dịch vụ: Bánh trứng sợi thịt gà 156G x 12 túi									
Tháng 01/2025								ĐVT: đồng	
NT ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Doanh thu			Các khoản tính trừ	
	Số hiệu	NT			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Thuế	Trả lại, CKTM
A	B	C	D	E	1	2	3	4	5
04/01	HDG TGT 0000 0006	04/01	Bán hàng cho Công ty TNHH Nga Vinh	131	1.204	21.221	25.550.084		
07/01	HDG TGT 0000 0010	07/01	Công ty TNHH Nga Vinh trả lại hàng bán	131					254.652
...	...	...	...	...	...	...	...		
			Cộng				757.186.501		
			DTT				756.931.849		
			GVHB				649.394.200		
			Lãi gộp				107.537.649		
Sổ này có ... trang từ trang số 01 đến trang số ...									
Ngày tháng mở sổ: 01/01/2025 đến ngày 31/12/2025									
						Ngày 31 tháng 01 năm 2025			
Người giữ và ghi sổ (Ký, họ tên)			Kế toán trưởng (Ký, họ tên)			Giám đốc (Ký, đóng dấu)			

Biểu số 2.6. Sổ chi tiết bán hàng

Đơn vị: Công ty TNHH XD & TM Anh Đức					Mẫu số: S35 – DN				
Địa chỉ: Phường Ninh Sơn, Thành phố Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam					<i>Ban hành theo thông tư 133/2016/TT-BTC ngày 26/08/2016 của BTC)</i>				
SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG Tài khoản: 511 (Doanh thu bán hàng) Tên sản phẩm, hàng hóa dịch vụ: Dầu gội dây vi									
Tháng 01/2025								ĐVT: đồng	
NT ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Doanh thu			Các khoản tính trừ	
	Số hiệu	NT			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Thuế	Trả lại, CKTM
A	B	C	D	E	1	2	3	4	5
06/01	HĐG TGT 0000 0007	06/01	Bán hàng cho cửa hàng Vinh Sáu	131	333	124.967	41.614.011		
...	...	...	...	...	...	...	...		
			Cộng				83.477.956		
			DTT				83.477.956		
			GVHB				78.222.800		
			Lãi gộp				5.255.156		
Sổ này có ... trang từ trang số 01 đến trang số ... Ngày tháng mở sổ: 01/01/2025 đến ngày 31/12/2025									
Người giữ và ghi sổ <i>(Ký, họ tên)</i>			Kế toán trưởng <i>(Ký, họ tên)</i>			Giám đốc <i>(Ký, đóng dấu)</i>			
<i>Ngày 31 tháng 01 năm 2025</i>									

Biểu số 2.7. Sổ chi tiết bán hàng

Đơn vị: Công ty TNHH XD & TM Anh Đức					Mẫu số: S35 – DN				
Địa chỉ: Phường Ninh Sơn, Thành phố Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam					<i>Ban hành theo thông tư 133/2016/TT-BTC ngày 26/08/2016 của BTC)</i>				
SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG									
Tài khoản: 511 (Doanh thu bán hàng)									
Tên sản phẩm, hàng hóa dịch vụ: Tresemme DG 640G x8									
Tháng 01/2025								ĐVT: đồng	
NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Doanh thu			Các khoản tính trừ	
	Số hiệu	NT			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Thuế	Trả lại, CKTM
A	B	C	D	E	1	2	3	4	5
06/01	HĐG TGT 0000 0007	06/01	Bán hàng cho cửa hàng Vinh Sáu	131	131	165.788	21.718.228		
...	...	...	...	...	...	...	...		
			Cộng				93.172.856		
			DTT				93.172.856		
			GVHB				86.716.600		
			Lãi gộp				6.456.256		
Sổ này có ... trang từ trang số 01 đến trang số ...									
Ngày tháng mở sổ: 01/01/2025 đến ngày 31/12/2025									
						Ngày 31 tháng 01 năm 2025			
Người giữ và ghi sổ (Ký, họ tên)			Kế toán trưởng (Ký, họ tên)			Giám đốc (Ký, đóng dấu)			

Biểu 2.8. Sổ nhật ký chung

Đơn vị: Công ty TNHH XD & TM Anh Đức Địa chỉ: Phường Ninh Sơn, Thành phố Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam			Mẫu số S03a-DN <i>(Ban hành theo Thông tư số 133/2016/TT-BTC Ngày 26/8/2016 của Bộ Tài chính)</i>					
SỔ NHẬT KÝ CHUNG (Trích) Năm 2025								
<i>ĐVT: đồng</i>								
Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi số cái	STT dòng	Số hiệu TK đối ứng	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày, tháng					Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			Số trang trước chuyển sang					
04/01	HĐGTGT 00000006	04/01	Bán hàng cho Công ty TNHH Nga Vinh			131	27.594.091	
						511		25.550.084
						333		2.044.007
...			...					
06/01	HĐGTGT 00000007	06/01	Bán hàng cho cửa hàng Vinh Sáu			131	69.665.463	
						511		63.332.239
						333		6.333.224
...	...	...						
			Cộng chuyển sang trang sau	x	x	x	25.867.524.711	25.867.524.711
- Sổ này có trang, đánh số từ trang số 01 đến trang ... - Ngày mở sổ:.... Từ ngày 1/1/2025 đến ngày 31/12/2025								
Người lập biểu (Ký, họ tên)			Kế toán trưởng (Ký, họ tên)		Ngày 31 tháng 01 năm 2025 Người đại diện theo pháp luật (Ký, họ tên, đóng dấu)			

Biểu 2.9. Bảng tổng hợp doanh thu

Đơn vị: Công ty TNHH XD &TM Anh Đức

Địa chỉ: Phường Ninh Sơn, Thành phố Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam

BẢNG TỔNG HỢP DOANH THU

Tháng 01/2025

ĐVT: đồng

STT	TÊN HH	SL	ĐG	TT	Các khoản giảm trừ
1	Bánh trứng sợi thịt gà 156G x12 túi	35.681	21.221	757.186.501	254.652
2	Dầu gội dây vĩ	668	124.967	83.477.956	
3	Tresemme DG 640D x8	562	165.788	93.172.856	
...		...	...	...	...
	TỔNG			12.198.322.358	254.652

Ngày 31 tháng 01 năm 2025

Người ghi sổ
(Ký, ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, ghi rõ họ tên)

Biểu 2.10. Trích sổ cái TK 511

Đơn vị: Công ty TNHH XD & TM Anh Đức

Mẫu số S03b – DN

Địa chỉ: Phường Ninh Sơn, Thành phố Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam

Ban hành theo TT133/2016/TT – BTC
ngày 26/8/2016 của Bộ tài chính

SỔ CÁI (Trích)

(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)

Năm 2025

Tài khoản: Doanh thu bán hàng

Số hiệu: 511

ĐVT: đồng

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK ĐƯ	Số tiền	
	SH	NT		Tran g số	STT dòng		Nợ	Có
04/01	HĐ GTGT 00000006	04/01	Bán hàng cho Công ty TNHH Nga Vinh			131		25.550.084
...	...	...	...	...	...	...	...	...
06/01	HĐ GTGT 00000007	06/01	Bán hàng cho cửa hàng Vinh Sáu			131		63.332.239
...	...	...	...	...	...	...	...	...
07/01	HĐ GTGT 00000010	07/01	Hàng bán bị trả lại			131	254.562	
...	...	...	...	...	...	...	...	...
31/01	PKT 24	31/01	Kết chuyển doanh thu thuần bán hàng			911	12.198.067.796	
			Tổng phát sinh				12.198.322.358	12.198.322.358

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

Ngày mở sổ: 01/01/2025

Ngày 31 tháng 01 năm 2025

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

2.3.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

2.3.2.1. Nội dung 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 XD & TM Anh Đức, nên khi xảy ra được hạch toán vào bên nợ TK 511.

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 : Bên nợ TK 511 “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ”

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 bên nợ TK 511, cuối tháng đối chiếu kiểm tra sổ sách khớp đúng kế toán sẽ lập Báo cáo tài chính.

Trích dẫn: Ngày 04/01/2025, Công ty TNHH XD & TM Anh Đức bán cho Công ty TNHH Nga Vinh 1.204 túi bánh trứng tươi sợi thịt gà 156G giá bán 21.221 đồng/túi (Chưa có thuế GTGT 8%). Tuy nhiên, sau quá trình kiểm tra, Công ty TNHH Nga Vinh yêu cầu trả lại 12 túi 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 trừ vào số tiền hàng chưa thanh toán của Công ty TNHH Nga Vinh. Sau khi lập biên bản trả lại hàng, Công ty TNHH Nga Vinh lập hóa đơn GTGT trả lại hàng bán ngày 07/01/2025.

Biểu 2.11. Biên bản trả lại hàng

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

Ngày 07 tháng 01 năm 2025
BIÊN BẢN TRẢ LẠI HÀNG

Vào lúc 15h00p, ngày 07 tháng 01 năm 2025

Tại: Công ty TNHH Bách Lan chúng tôi gồm:

1.BÊN MUA (BÊN B): Công ty TNHH NGÀ VINH

Địa chỉ: Chợ Ngò, TT Yên Thịnh, huyện Yên Mô, tỉnh Ninh Bình

Điện thoại: 02293869199

Mã số thuế: 2700189568

Đại diện: Bà Nguyễn Thị Nga

Chức vụ: Giám đốc

2.BÊN BÁN (BÊN A): CÔNG TY TNHH XD & TM ANH ĐỨC

Địa chỉ: Phường Ninh Sơn, thành phố Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình.

Điện thoại: 02293883739

Mã số thuế: 2700276984

Đại diện: Bà Trần Thị Dung

Chức vụ: Giám Đốc

Bên B trả lại hàng mua và bên A đã nhận lại hàng bán theo hóa đơn số 0000008 ký hiệu C25TDA ngày 07 tháng 01 năm 2025. Cụ thể là mặt hàng như sau:

DVT : đồng

STT	Tên hàng hoá, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Bánh trứng tươi sợi thịt gà 156G x12 túi	Túi	12	21.221	254.652
Cộng tiền hàng hóa					254.652
Thuế GTGT (8%)					20.372
TỔNG CỘNG TIỀN THANH TOÁN					275.024
Tổng giá thanh toán của hàng trả lại ghi bằng chữ:			Số tiền viết bằng chữ(Amount in words): Hai trăm bảy mươi lăm nghìn không trăm hai mươi tư đồng./.		

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 2.12. 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 07 tháng 01 năm 2025</i> Mã tra cứu: 37CK5CBHGKS4 Mã CQT:04BD05BC13258724KC5VSA04CK9B4D		Ký hiệu: 1B52CB Số: 00000010			
Đơn vị bán hàng (<i>Issued</i>): Công ty TNHH Nga Vinh Mã số thuế (<i>TAX code</i>): 2700189568 Địa chỉ (<i>Address</i>): Chợ Ngò, Thị trấn Yên Thịnh, huyện Yên Mô, tỉnh Ninh Bình Số Tài khoản (<i>AC No</i>): Hình thức thanh toán (<i>Payment method</i>): Giảm trừ công nợ					
Họ tên người mua hàng (<i>Customers name</i>): Tên đơn vị (<i>Company names</i>): Công ty TNHH XD & TM Anh Đức Mã số thuế (<i>TAX code</i>): 2700276984 Địa chỉ (<i>Address</i>): Phố Thiện Tiến, phường Ninh Sơn, Thành Phố Hoa Lư Điện thoại (<i>Tel</i>): 02293883739 Số Tài khoản (<i>AC No</i>): Hình thức thanh toán (<i>Payment method</i>): Giảm trừ công nợ Người mua trả lại hàng không đảm bảo chất lượng ngày 07 tháng 01 năm 2025:					
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	Bánh trứng tươi sợi thịt gà 156G x12 túi	Túi	12	21.221	254.652
Cộng tiền hàng hóa, dịch vụ (<i>Total amount</i>)					254.652
Thuế suất GTGT (VAT rate): 8%			Tiền thuế GTGT (VAT amount)		20.372
TỔNG CỘNG TIỀN THANH TOÁN (<i>Total payment</i>)					275.024
Số tiền viết bằng chữ (<i>Amount in words</i>): Hai trăm bảy mươi lăm nghìn không trăm hai mươi tư đồng./.					
Người mua hàng (Ký, ghi rõ họ tên)			Người bán hàng (Ký, ghi rõ họ tên)		
			✓ Được ký bởi CÔNG TY TNHH NGA VINH Ngày ký: 07/01/2025		

Biểu 2.13. Sổ chi tiết TK 511

Đơn vị: Công ty TNHH XD & TM Anh Đức					Mẫu số: S35 – DN				
Địa chỉ: Phường Ninh Sơn, Thành phố Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam					<i>Ban hành theo thông tư 133/2016/TT-BTC ngày 26/08/2016 của BTC)</i>				
SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG									
Tài khoản: 511 (Doanh thu bán hàng)									
Tên sản phẩm, hàng hóa dịch vụ: Bánh trứng sợi thịt gà 156G x 12 túi									
Tháng 01/2025								ĐVT: đồng	
NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Doanh thu			Các khoản tính trừ	
	Số hiệu	NT			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Thuế	Trả lại, CKTM
A	B	C	D	E	1	2	3	4	5
04/01	HDG TGT 0000 0006	04/01	Bán hàng cho Công ty TNHH Nga Vinh	131	1.204	21.221	25.550.084		
07/01	HDG TGT 0000 0010	07/01	Công ty TNHH Nga Vinh trả lại hàng bán	131					254.652
...	...	...	...	...	...	...	...		
			Cộng				757.186.501		
			DTT				756.931.849		
			GVHB				649.394.200		
			Lãi gộp				107.537.649		
Sổ này có ... trang từ trang số 01 đến trang số ...									
Ngày tháng mở sổ: 01/01/2025 đến ngày 31/12/2025									
						Ngày 31 tháng 01 năm 2025			
Người giữ và ghi sổ <i>(Ký, họ tên)</i>			Kế toán trưởng <i>(Ký, họ tên)</i>			Giám đốc <i>(Ký, đóng dấu)</i>			

Biểu 2.14. Sổ nhật ký chung

Đơn vị: Công ty TNHH XD & TM Anh Đức Địa chỉ: Phường Ninh Sơn, Thành phố Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam				Mẫu số S03a-DN <i>(Ban hành theo Thông tư số 133/2016/TT-BTC Ngày 26/8/2016 của Bộ Tài chính)</i>				
SỔ NHẬT KÝ CHUNG (Trích) Năm 2025 <i>ĐVT: đồng</i>								
Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi sổ cái	STT dòng	Số hiệu TK đối ứng	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày, tháng					Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			Số trang trước chuyển sang					
04/01	HĐGTGT 00000006	04/01	Bán hàng cho Công ty TNHH Nga Vinh			131	27.594.091	
						511		25.550.084
						333		2.044.007
...			...					
06/01	HĐGTGT 00000007	06/01	Bán hàng cho cửa hàng Vinh Sáu			131	69.665.463	
						511		63.332.239
						333		6.333.224
...	...	...						
07/01	HĐGTGT 00000010	07/01	Hàng bán bị trả lại			511	254.652	
						333	20.372	
						131		275.024
...			...					
			Cộng chuyển sang trang sau	x	x	x	25.867.524.711	25.867.524.711
- Sổ này có trang, đánh số từ trang số 01 đến trang ... - Ngày mở sổ:.... Từ ngày 1/1/2025 đến ngày 31/12/2025 Người lập biểu (Ký, họ tên) Kế toán trưởng (Ký, họ tên) <i>Ngày 31 tháng 01 năm 2025</i> Người đại diện theo pháp luật (Ký, họ tên, đóng dấu)								

Biểu 2.15. Sổ cái TK 511

Đơn vị: Công ty TNHH XD & TM Anh Đức

Địa chỉ: Phố Thiện Tiến, Phường Ninh Sơn,

Thành phố Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình.

SỔ CÁI (Trích)

(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)

Năm 2025

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
04/01	HĐ GTGT 000000 06	04/01	Bán hàng cho Công ty TNHH Nga Vinh			131		25.550.084
...	...	...	...	...	...	...	...	...
06/01	HĐ GTGT 000000 07	06/01	Bán hàng cho cửa hàng Vinh Sáu			131		63.332.239
...	...	...	...	...	...	...	...	...
07/01	HĐGT GT0000 010	07/01	Hàng bán bị trả lại			131	254.652	
...	...	...	...	...	...	...	...	...
31/01	PKT24	31/01	Kết chuyển doanh thu thuần bán hàng			911	12.198.067.796	
			Tổng phát sinh tháng				12.198.322.358	12.198.322.358

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

Ngày mở sổ: 01/01/2025

Ngày 31 tháng 01 năm 2025

Người ghi sổ
(ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(ký, họ tên)

Giám đốc
(ký, họ tên)

2.3.3. Kế toán giá vốn hàng bán

2.3.3.1. Nội dung về 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 2025 :

Trích từ hóa đơn số 0000006 ngày 04/01/2025 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.

Được biết số lượng dư đầu kỳ như sau: Bánh trứng tươi sợi thịt gà 156G: 40.000 túi, đơn giá 18.200đ/Túi; Dầu gội dây vĩ: 1.000 vĩ, đơn giá 117.100đ/Vĩ; Tresemme DG 64G: 600 chai, đơn giá 154.300đ/Chai.

Số lượng nhập trong kỳ: Bánh trứng tươi sợi thịt gà 156G: 2.000 túi, đơn giá 18.200đ/Túi; Dầu gội dây vĩ: 500 vĩ, đơn giá 117.100đ/Vĩ; Tresemme DG 64G: 400 chai, đơn giá 154.300đ/Chai.

Đơn vị tính theo phương pháp bình quân cả kỳ dự trữ:

$$\begin{array}{l} \text{Đơn giá} \\ \text{Bánh trứng} \\ \text{tươi sợi thịt} \\ \text{gà 156G} \end{array} = \frac{(40.000 \times 18.200) + (2.000 \times 18.200)}{40.000 + 2.000} = 18.200\text{đ/Túi}$$

$$\begin{array}{l} \text{Đơn giá} \\ \text{Dầu gội} \\ \text{dây vĩ} \end{array} = \frac{(1.000 \times 117.100) + (500 \times 117.100)}{1.000 + 500} = 117.100\text{đ/Vĩ}$$

$$\begin{array}{l} \text{Đơn giá} \\ \text{Tresemme} \\ \text{DG 64G} \end{array} = \frac{(600 \times 154.300) + (400 \times 154.300)}{600 + 400} = 154.300\text{đ/Túi}$$

Biểu 2.16. Phiếu xuất kho 12

Đơn vị: Công ty TNHH XD & TM Anh Đức Địa chỉ: Phố Thiện Tiến, Phường Ninh Sơn, Thành phố Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình.				Mẫu số 02-VT (Ban hành theo Thông tư số 133/2016/TT-BTC ngày 26/8/2016 của Bộ Tài chính)			
PHIẾU XUẤT KHO <i>Ngày 04 tháng 01 năm 2025</i> Số: 12							
Họ và tên người nhận hàng: Nguyễn Thị Nga Địa chỉ (bộ phận): Công ty TNHH Nga Vinh Lý do xuất kho: Bán hàng Xuất tại kho (ngăn lò): Địa điểm: Công ty TNHH XD & TM Anh Đức 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	Bánh trứng tươi sợi thịt gà 156G x12 túi		Túi	1.204	1.204	18.200	21.912.800
	Cộng	x	x	x	x	x	21.912.800

Tổng số tiền (viết bằng chữ): Hai mươi một triệu chín trăm mười hai nghìn tám trăm đồng.
 Số chứng từ gốc kèm theo:

Ngày 04 tháng 01 năm 2025

Người lập <i>(Ký, họ tên)</i>	Người nhận <i>(Ký, họ tên)</i>	Thủ kho <i>(Ký, họ tên)</i>	Kê toán trưởng <i>(Ký, họ tên)</i>	Giám đốc <i>(Ký, họ tên)</i>
---	--	---------------------------------------	--	--

Biểu 2.17. Phiếu xuất kho 13

Đơn vị: Công ty TNHH XD & TM Anh Đức Địa chỉ: Phố Thiện Tiến, Phường Ninh Sơn, Thành phố Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình.				Mẫu số 02-VT (Ban hành theo Thông tư số 133/2016/TT-BTC ngày 26/8/2016 của Bộ Tài chính)			
PHIẾU XUẤT KHO <i>Ngày 06 tháng 01 năm 2025</i> Số: 13							
Họ và tên người nhận hàng: Ông Sáu Địa chỉ (bộ phận): Cửa hàng Vinh Sáu Lý do xuất kho: Bán hàng Xuất tại kho (ngân lô): Địa điểm: Công ty TNHH XD & TM Anh Đức 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	Dầu gội dây vi		Vi	333	333	117.100	38.994.300
2	Tresemme DG 64G x8		Chai	131	131	154.300	20.213.300
	Cộng	x	x	x	x	x	59.207.600

Tổng số tiền (viết bằng chữ): Năm mươi chín triệu hai trăm linh bảy nghìn sáu trăm đồng.

Số chứng từ gốc kèm theo:

Ngày 06 tháng 01 năm 2025

Người lập <i>(Ký, họ tên)</i>	Người nhận <i>(Ký, họ tên)</i>	Thủ kho <i>(Ký, họ tên)</i>	Kê toán trưởng <i>(Ký, họ tên)</i>	Giám đốc <i>(Ký, họ tên)</i>
---	--	---------------------------------------	--	--

Căn cứ vào phiếu xuất kho, kế toán vào sổ chi tiết giá vốn hàng bán TK 632.

Biểu 2.18. Sổ chi tiết TK 632

Đơn vị: Công ty TNHH XD & TM Anh Đức

Địa chỉ: Phố Thiện Tiến, Phường Ninh Sơn,

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: Bánh trứng tươi sợi thịt gà 156G x 12 túi

ĐVT: đồng

NT ghi sổ	Chứng từ	Diễn giải	TK ĐƯ	Số phát sinh		Số dư	
				Nợ	Có	Nợ	Có
		<i>Số dư đầu kỳ</i>					
...				...	...	...	...
04/01	PXK12	Xuất kho bán hàng	156	21.912.800			
07/01	PNK25	Công ty TNHH Nga Vinh trả lại hàng bán	156		218.400		
...		...		...	...	...	...
		Ghi có TK 632	911		649.175.800		
		Cộng	x	649.394.200	649.394.200		
		<i>Số dư cuối kỳ</i>					

Người lập phiếu
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 01 năm 2025
Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Đơn vị: Công ty TNHH XD & TM Anh Đức
Địa chỉ: Phố Thiện Tiến, Phường Ninh Sơn,
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: Dầu gội dây vĩ

ĐVT: đồng

NT ghi sổ	Chứng từ	Diễn giải	TK ĐƯ	Số phát sinh		Số dư	
				Nợ	Có	Nợ	Có
		<i>Số dư đầu kỳ</i>					
...				...	...	...	...
06/01	PXK13	Xuất kho bán hàng	156	38.994.300			
...		...		...	...	...	...
		Ghi có TK 632	911		78.222.800		
		Cộng	x	78.222.800	78.222.800		
		<i>Số dư cuối kỳ</i>					

Người lập phiếu
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 01 năm 2025
Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Đơn vị: Công ty TNHH XD & TM Anh Đức

Địa chỉ: Phố Thiện Tiến, Phường Ninh Sơn,

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: Tresemme DG 640G x8

ĐVT: đồng

NT ghi sổ	Chứng từ	Diễn giải	TK ĐƯ	Số phát sinh		Số dư	
				Nợ	Có	Nợ	Có
		<i>Số dư đầu kỳ</i>					
...				...	...	...	...
06/01	PXK13	Xuất kho bán hàng	156	20.213.300			
...		...		...	...	...	...
		Ghi có TK 632	911		86.716.600		
		Cộng	x	86.716.600	86.716.800		
		<i>Số dư cuối kỳ</i>					

Người lập phiếu
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 01 năm 2025
Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

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

Biểu 2.19. Bảng tổng hợp giá vốn

Đơn vị: Công ty TNHH XD & TM Anh Đức

Địa chỉ: Phố Thiện Tiến, Phường Ninh Sơn,

Thành phố Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình.

BẢNG TỔNG HỢP GIÁ VỐN

Tháng 1/2025

Đơn vị tính: đồng

STT	TÊN HH	SL	ĐG	TT
1	Bánh trứng tươi sợi thịt gà 156G x12 túi	35.681	18.200	649.394.200
2	Dầu gội dây vi	668	117.100	78.222.800
3	Tresemme DG 640G x8	562	154.300	86.716.600
.....				
	Cộng	x	x	11.649.397.851

Ngày 31 tháng 01 năm 2025

Người lập phiếu

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Biểu 2.20. Sổ nhật ký chung

Đơn vị: Công ty TNHH XD & TM Anh Đức Địa chỉ: Phường Ninh Sơn, Thành phố Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam				Mẫu số S03a-DN <i>(Ban hành theo Thông tư số 133/2016/TT-BTC Ngày 26/8/2016 của Bộ Tài chính)</i>				
SỔ NHẬT KÝ CHUNG (Trích) Năm 2025								
<i>ĐVT: đồng</i>								
Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi sổ cái	STT dòng	Số hiệu TK đối ứng	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày, tháng					Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			Số trang trước chuyển sang					
04/01	P XK 12	04/01	Xuất kho bán hàng cho Công ty TNHH Nga Vinh			632	21.912.800	
						156		21.912.800
...			...	...	...	...	...	...
06/01	P XK 13	06/01	Xuất kho bán hàng cho cửa hàng Vinh Sáu			632	59.207.600	
						156		59.207.600
...	...	...	...	...	...	...	...	...
07/01	PNK25	07/01	Hàng bán bị trả lại			156	218.400	
						632		218.400
...			...	...	...	...	...	...
			Cộng chuyển sang trang sau	X	x	x	25.867.524.711	25.867.524.711
- Sổ này có trang, đánh số từ trang số 01 đến trang ... - Ngày mở sổ: ... Từ ngày 1/1/2025 đến ngày 31/12/2025								
Người lập biểu (Ký, họ tên)			Kế toán trưởng (Ký, họ tên)		Ngày 31 tháng 01 năm 2025 Người đại diện theo pháp luật (Ký, họ tên, đóng dấu)			

Biểu 2.21. Sổ cái TK 632

Đơn vị: Công ty TNHH XD & TM Anh Đức

Địa chỉ: Phố Thiện Tiến, Phường Ninh Sơn,

Thành phố Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình.

SỔ CÁI (Trích)

(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)

Năm 2025

Tài khoản: Giá vốn hàng bán.

Số hiệu : 632

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
04/01	PXK 12	04/01	Xuất kho bán hàng cho Công ty TNHH Nga Vinh			156		21.912.800
...	...	...	...	...	...	...	...	...
06/01	PXK 13	06/01	Xuất kho bán hàng cho cửa hàng Vinh Sáu			156		59.207.600
...	...	...	...	...	...	...	...	...
07/01	PNK 25	07/01	Hàng bán bị trả lại			156	218.400	
...	...	...	...	...	...	...	...	...
31/01	PKT24	31/01	Kết chuyển giá vốn bán hàng			911	11.649.179.451	
			Tổng phát sinh tháng				11.649.397.851	11.649.397.851

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

Ngày mở sổ: 01/01/2025

Ngày 31 tháng 01 năm 2025

Người ghi sổ
(ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(ký, họ tên)

Giám đốc
(ký, họ tên)

2.3.4. Kế toán các khoản công nợ phải thu

2.3.4.1. Nội dung về các khoản công nợ phải thu

Công nợ phải thu là các khoản phải thu khách hàng được sử dụng để phản ánh các khoản tiền mà doanh nghiệp đang phải thu từ khách hàng phát sinh từ các hoạt động bán hàng, cung cấp dịch vụ, thanh lý, nhượng bán tài sản TSCĐ, bất động sản đầu tư, các khoản đầu tư tài chính,...

Phải thu khách hàng là số tiền mà doanh nghiệp chờ nhận từ khách hàng sau khi cung cấp hàng hóa, dịch vụ, nhưng khách hàng chưa thanh toán.

2.3.4.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng

❖ Chứng từ sử dụng

- Đơn đặt hàng
- Phiếu xuất kho
- Hóa đơn bán hàng
- Lệnh thanh toán
- Phiếu thu
- Biên bản đối trừ công nợ

❖ Tài khoản sử dụng

TK 131: “Phải thu khách hàng”

2.3.4.3. Quy trình ghi sổ

Trích dẫn 1: Ngày 04/01/2025 xuất kho bán 1.204 túi bánh trứng tươi sợi thịt gà 156g cho Công ty TNHH Nga Vinh. Giá bán chưa có thuế GTGT là 21.221đ/túi (Thuế GTGT 8%). Công ty chưa thanh toán. Sau khi trừ nợ hàng bán trả lại ngày 07/01/2025, ngày 08/01/2025 khách hàng thanh toán số nợ còn lại bằng tiền mặt.

Trích dẫn 2: Ngày 08/01/2025 Cửa hàng Vinh Sáu thanh toán tiền hàng nợ ngày 06/01/02025 bằng tiền mặt.

Biểu 2.22. Phiếu thu

Đơn vị: Công ty TNHH XD & TM Anh Đức

Địa chỉ: Phố Thiện Tiến, Phường Ninh Sơn,

Thành phố Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình

Mẫu số 01 - TT

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

PHIẾU THU

Ngày 08 tháng 01 năm 2025

Quyển số: 01

Số: 05

Nợ: 111

Có: 131

Họ và tên người nộp tiền: Nguyễn Thị Nga

Địa chỉ: Công ty TNHH Nga Vinh

Lý do nộp: Thanh toán tiền hàng nợ ngày 04/01/2025

Số tiền: 27.319.067 (Viết bằng chữ): Hai mươi bảy triệu ba trăm mười chín nghìn không trăm sáu mươi bảy đồng./.

Kèm theo: 02 Chứng từ gốc:

Ngày 08 tháng 01 năm 2025

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng
dấu)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

**Người nộp
tiền**
(Ký, họ tên)

**Người lập
phiếu**
(Ký, họ tên)

Thủ quỹ
(Ký, họ tên)

Đã nhận đủ số tiền (viết bằng chữ): Hai mươi bảy triệu ba trăm mười chín nghìn không trăm sáu mươi bảy đồng./.

+ Tỷ giá ngoại tệ:

+ Số tiền quy đổi:

(Liên gửi ra ngoài phải đóng dấu)

Biểu 2.23. Phiếu thu

Đơn vị: Công ty TNHH XD & TM Anh Đức

Địa chỉ: Phố Thiện Tiến, Phường Ninh Sơn,

Thành phố Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình

Mẫu số 01 - TT

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

PHIẾU THU

Ngày 08 tháng 01 năm 2025

Quyển số: 01

Số: 06

Nợ: 111

Có: 131

Họ và tên người nộp tiền: Trần Văn Vinh

Địa chỉ: Cửa hàng Vinh Sáu

Lý do nộp: Thanh toán tiền hàng nợ ngày 06/01/2025

Số tiền: 69.665.463 (Viết bằng chữ): Sáu mươi chín triệu sáu trăm sáu mươi lăm nghìn bốn trăm sáu mươi ba đồng./.

Kèm theo: 02 Chứng từ gốc:

Ngày 08 tháng 01 năm 2025

Giám đốc
*(Ký, họ tên, đóng
dấu)*

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

**Người nộp
tiền**
(Ký, họ tên)

**Người lập
phiếu**
(Ký, họ tên)

Thủ quỹ
(Ký, họ tên)

Đã nhận đủ số tiền (viết bằng chữ): Sáu mươi chín triệu sáu trăm sáu mươi lăm nghìn bốn trăm sáu mươi ba đồng./.

+ Tỷ giá ngoại tệ:

+ Số tiền quy đổi:

(Liên gửi ra ngoài phải đóng dấu)

Biểu 2.24. Sổ chi tiết TK 131

Đơn vị: Công ty TNHH XD & TM Anh Đức

Địa chỉ: Phường Ninh Sơn, Thành phố Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình

Mẫu số S12-DNN

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

SỔ CHI TIẾT THANH TOÁN VỚI NGƯỜI MUA (NGƯỜI BÁN)

(Dùng cho TK: 131, 331)

Tài khoản: 131

Đối tượng: Công ty TNHH Nga Vinh

Loại tiền: VNĐ

Ngày, tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Thời hạn được chiết khấu	Số phát sinh		Số dư	
	Số hiệu	Ngày, tháng				Nợ	Có	Nợ	Có
A	B	C	D	E	1	2	3	4	5
			- Số dư đầu kỳ					0	
			- Số phát sinh trong kỳ						
04/01	HĐ	04/01	Xuất bán hàng	511, 333		27.594.091		27.594.091	
07/01	HĐ	07/01	Hàng bán bị trả lại	511, 333			275.024	27.319.067	
08/01	PT05	08/01	Thanh toán nợ	111			27.319.067	0	
			- Cộng số phát sinh	x	x	27.594.091	27.594.091		
			- Số dư cuối kỳ	x	x			0	x

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

- Ngày mở sổ: 01/01/2025

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 01 năm 2025
Người đại diện theo pháp luật
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.25. Sổ chi tiết TK 131

Đơn vị: Công ty TNHH XD & TM Anh Đức

Địa chỉ: Phường Ninh Sơn, Thành phố Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình

Mẫu số S12-DNN

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

SỔ CHI TIẾT THANH TOÁN VỚI NGƯỜI MUA (NGƯỜI BÁN)

(Dùng cho TK: 131, 331)

Tài khoản: 131

Đối tượng: Cửa hàng Vinh Sáu

Loại tiền: VNĐ

Ngày, tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Thời hạn được chiết khấu	Số phát sinh		Số dư	
	Số hiệu	Ngày, tháng				Nợ	Có	Nợ	Có
A	B	C	D	E	1	2	3	4	5
06/01 08/01	HĐ PT06	04/01 08/01	- Số dư đầu kỳ					0	
			- Số phát sinh trong kỳ						
			Xuất bán hàng	511, 333		69.665.463		69.665.463	
			Thanh toán nợ	111			69.665.463	0	
			- Cộng số phát sinh	x	x	69.665.463	69.665.463		
			- Số dư cuối kỳ	x	x			0	x

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

- Ngày mở sổ: 01/01/2025

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 01 năm 2025
Người đại diện theo pháp luật
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.26. Bảng tổng hợp công nợ phải thu khách hàng

Đơn vị: Công ty TNHH XD & TM Anh Đức

Địa chỉ: Phường Ninh Sơn, Thành phố Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình

BẢNG TỔNG HỢP CÔNG NỢ PHẢI THU KHÁCH HÀNG

Số hiệu tài khoản: 131

Tên tài khoản: Phải thu khách hàng

STT	Mã khách hàng	Tên khách hàng	Đầu kỳ		Phát sinh		Cuối kỳ	
			Nợ	Có	Nợ	Có	Nợ	Có
1		Công ty TNHH Nga Vinh	0		27.594.091	27.594.091	0	
2		Cửa hàng Vinh Sáu	0		69.665.463	69.665.463	0	
3		Cửa hàng Yến Nhi	35.968.502		54.376.023	54.376.023	35.968.502	
...	...	...	...	...	...	...	...	...
Cộng			6.553.807.430		8.486.898.629	12.552.188.599	2.488.517.460	

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 01 năm 2025
Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.27. Sổ nhật ký chung

Đơn vị: Công ty TNHH XD & TM Anh Đức Địa chỉ: Phường Ninh Sơn, Thành phố Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam				Mẫu số S03a-DN <i>(Ban hành theo Thông tư số 133/2016/TT-BTC Ngày 26/8/2016 của Bộ Tài chính)</i>				
SỔ NHẬT KÝ CHUNG (Trích) Năm 2025								
<i>ĐVT: đồng</i>								
Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi sổ cái	STT dòng	Số hiệu TK đối ứng	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày, tháng					Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			Số trang trước chuyển sang					
08/01	PT 05	04/01	Công ty TNHH Nga Vinh thanh toán nợ			111	27.319.067	
						131		27.319.067
...			...	...	...	...	...	...
08/01	PT06	08/01	Cửa hàng Vinh Sáu thanh toán nợ			111	69.665.463	
						131		69.665.463
...	...	...	...	...	...	...	...	...
			Cộng chuyển sang trang sau	X	x	x	25.867.524.711	25.867.524.711
- Sổ này có trang, đánh số từ trang số 01 đến trang ... - Ngày mở sổ:... Từ ngày 1/1/2025 đến ngày 31/12/2025								
Người lập biểu (Ký, họ tên)		Kế toán trưởng (Ký, họ tên)		Ngày 31 tháng 01 năm 2025 Người đại diện theo pháp luật (Ký, họ tên, đóng dấu)				

Biểu 2.28. Sổ cái TK 131

Đơn vị: Công ty TNHH XD & TM Anh Đức

Mẫu số S03b – DN

Địa chỉ: Phường Ninh Sơn, Thành phố Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam

Ban hành theo TT133/2016/TT – BTC
ngày 26/8/2016 của Bộ tài chính

SỔ CÁI (Trích)

(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)

Năm 2025

Tài khoản: Phải thu khách hàng

Số hiệu: 131

ĐVT: đồng

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK ĐƯ	Số tiền	
	SH	NT		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
- Số dư đầu năm: - Số phát sinh trong tháng:							26.553.807.430	
04/01	HĐ GTGT 00000006	04/01	Bán hàng cho Công ty TNHH Nga Vinh			511 333	27.594.091	
06/01	HĐ GTGT 00000007	06/01	Bán hàng cho cửa hàng Vinh Sáu			511 333	69.665.463	
...	...	...	...	...	...	...	...	...
07/01	HĐ GTGT 00000010	07/01	Công ty TNHH Nga Vinh trả lại hàng bán			511 333		254.652 20.372
...	...	...	...	...	...	...	...	...
08/01	PKT 05	08/01	Công ty TNHH Nga Vinh thanh toán số tiền còn thiếu			111		27.319.067
08/01	PKT 06	08/01	Cửa hàng Vinh Sáu thanh toán số tiền nợ			111		69.665.463
...	...	...	...	...	...	...	...	...
- Cộng số phát sinh tháng: - Số dư cuối tháng: - Cộng lũy kế từ đầu quý:							8.486.898.629 2.488.517.460	12.552.188.599

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

Ngày mở sổ: 01/01/2025

Chương 3

MỘT SỐ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN KẾ TOÁN DOANH THU BÁN HÀNG VÀ CÔNG NỢ PHẢI THU TẠI CÔNG TY TNHH XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI ANH ĐỨC

3.1. Đánh giá về thực trạng kế toán doanh thu bán hàng và công nợ phải thu tại công ty TNHH xây dựng và thương mại Anh Đức

Công ty TNHH xây dựng và thương mại Anh Đức Ninh Bình từ khi thành lập, bên cạnh những thuận lợi cũng có những khó khăn. Bằng tất cả những nỗ lực của toàn thể Công ty đã khắc phục phần lớn khó khăn và đưa Công ty ngày một phát triển, khẳng định được vị thế của mình về cả chất lượng và số lượng, chiếm được sự tin tưởng của khách hàng. Tuy nhiên vẫn còn những mặt chưa được phù hợp. Với mong muốn hoàn thiện hơn tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí, và xác định kết quả kinh doanh của Công ty, em xin mạnh dạn đưa ra một số nhận xét của bản thân về tổ chức công tác kế toán của Công ty như sau:

3.1.1. Ưu điểm

Về cơ bản Công ty TNHH xây dựng và thương mại Anh Đức đã chấp hành tốt nguyên tắc, chế độ chính sách của Bộ Tài Chính ban hành, chấp hành và hoàn thành nghĩa vụ với Nhà Nước. Công tác kế toán nói chung và công tác kế toán doanh thu bán hàng và công nợ phải thu nói riêng tại Công ty đã cung cấp được những thông tin cần thiết cho lãnh đạo Công ty và các bộ phận quan tâm. Số liệu kế toán đã phản ánh đúng thực trạng hoạt động kinh doanh của Công ty. Các nghiệp vụ phát sinh tại đơn vị được cập nhật một cách đầy đủ, kịp thời theo dõi đối tượng sử dụng, đây là cơ sở bảo đảm cho việc phát triển thị trường tiêu thụ, tăng cao lợi nhuận. Cụ thể:

Về mô hình tổ chức bộ máy kế toán:

❖ **Về hệ thống chứng từ và luân chuyển chứng từ:** Công ty sử dụng hóa đơn điện tử theo quy định hiện hành, việc sử dụng hóa đơn điện tử giúp cho việc lưu trữ chứng từ thuận tiện hơn, tránh bị thất lạc trong quá trình gửi

cho khách hàng. Đồng thời việc xử lý chứng từ gọn lẹ, giúp giảm thời gian và công sức cho bộ phận kế toán của Công ty. Các chứng từ luôn có đầy đủ những thông tin cần thiết, đảm bảo tính hợp pháp, hợp lý và hợp lệ theo quy định của Bộ tài Chính là cơ sở để ghi sổ kế toán, để kiểm tra, thanh tra và xác minh nghiệp vụ. Quy trình lập và luân chuyển các chứng từ được tiến hành theo đúng quy định, đảm bảo sự kiểm soát của các bên và các cấp liên quan. Sau khi được sử dụng, hàng tháng chứng từ được tập hợp thành từng tập và được lưu trữ tại phòng kế toán.

❖ **Về hệ thống sổ sách kế toán:** Hệ thống sổ sách của Công ty bao gồm khá đầy đủ sổ chi tiết, sổ tổng hợp các tài khoản, mẫu sổ phù hợp với quy định hiện hành. Các sổ chi tiết được thiết kế phù hợp đã tạo điều kiện thuận lợi cho kế toán, các nhà quản lý công ty trong việc phân tích các hoạt động kinh tế. Kế toán có thể in báo cáo cần thiết một cách nhanh chóng và chính xác theo yêu cầu của Ban lãnh đạo, phục vụ kịp thời cho việc ra các quyết định kinh tế tài chính.

❖ **Về thời điểm ghi nhận và điều kiện ghi nhận doanh thu:** thời điểm ghi nhận doanh thu tại công ty ngay sau khi chuyển giao hàng hóa cho người mua. Công ty bán hàng có xuất hóa đơn, ghi nhận doanh thu, chi phí đảm bảo đúng nguyên tắc.

❖ **Về công tác hạch toán doanh thu bán hàng và công nợ phải thu khách hàng:** nhìn chung công tác kế toán doanh thu bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty TNHH xây dựng và thương mại Anh Đức được tổ chức một cách hợp lý, phù hợp với công tác quản lý hiện nay của doanh nghiệp. Mặc dù có nhiều nghiệp vụ kinh tế phát sinh nhưng việc hạch toán vẫn được hạch toán hợp lý, đầy đủ, kịp thời, chính xác vào chứng từ và sổ sách theo nguyên tắc kế toán nhà nước đã ban hành. Việc ghi nhận doanh thu của doanh nghiệp áp dụng đúng theo nguyên tắc ghi nhận doanh thu, công nợ cũng được theo dõi một cách có hệ thống nên tạo điều kiện thuận lợi cho việc xác định kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Với những thành tựu đã đạt được trong thời gian qua đã phản ánh một cách trung thực nhất sự cố gắng, nỗ lực của toàn thể các bộ công nhân viên trong công ty.

3.1.2. Hạn chế

Tuy đã đạt được kết quả hết sức khả quan trong những năm qua nhưng trong quá trình kinh doanh và công tác kế toán của công ty cũng bộc lộ những khiếm khuyết nhất định. Những hạn chế này không lớn song khắc phục được thì Công ty sẽ đạt được hiệu quả kinh doanh cao hơn và lợi thế trong cạnh tranh đó là:

❖ Về tình hình sử dụng máy tính và phần mềm kế toán

Công ty đang áp dụng các công cụ văn phòng hỗ trợ như Word, Excel mang tính thủ công. Những công cụ này có lợi thế là dễ dàng kiểm tra sổ sách, nhưng tốn nhiều thời gian trong xử lý các thông tin nghiệp vụ, cập nhật thông tin nhiều khi chưa kịp thời. Công ty chưa vẫn chưa sử dụng phần mềm cho công tác kế toán: Ứng dụng của những thành tựu khoa học công nghệ giúp cho công tác kế toán nhanh chóng và chính xác hơn.

❖ Về kế toán công nợ

Kiểm soát công nợ không chặt chẽ: Công ty còn gặp khó khăn trong việc kiểm soát các khoản công nợ, dẫn đến các khoản thu về thấp so với dự kiến.

Việc theo dõi các đối tượng như khách hàng, nhà cung cấp chỉ dừng lại tại việc theo dõi số lượng chưa có sự quản lý về thời gian thanh toán.

Công ty chưa áp dụng chiết khấu thanh toán đối với khách hàng thanh toán sớm. Khách hàng sẽ không có động lực để thanh toán sớm nếu không được hưởng lợi ích gì, dẫn đến việc họ có xu hướng thanh toán đúng hạn hoặc trễ hạn. Điều đó sẽ không khuyến khích khách hàng thanh toán sớm khiến doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc quản lý dòng tiền.

❖ Về kế toán quản trị

Hiện nay Công ty chưa có kế toán quản trị riêng chỉ là nhân viên kế toán kiêm kế toán quản trị, thực chất Công ty chưa phân rõ chức năng kế

toán quản trị cho phòng kế toán. Vì thế chưa phát huy được lợi ích của kế toán quản trị mang lại. Phòng kế toán chỉ đơn giản là cung cấp thông tin và kết quả kinh doanh của Công ty, chưa phân tích từ đó đưa ra phương án kinh doanh cho Công ty.

3.2. Giải pháp hoàn thiện kế toán doanh thu bán hàng và công nợ phải thu tại công ty TNHH xây dựng và thương mại Anh Đức

Để đảm bảo sự hoàn thiện công tác kế toán nói chung và kế toán doanh thu bán hàng và công nợ phải thu thì cần thực hiện các nguyên tắc sau:

- Hoàn thiện phải phù hợp với cơ cấu, tổ chức, quy mô sản xuất của doanh nghiệp, tuân thủ trên cơ sở tôn trọng các chế định tài chính, chế độ kế toán Việt Nam và các chuẩn mực kế toán Việt Nam.
- Hoàn thiện phải đảm bảo được tính khách quan, đáp ứng được thông tin kịp thời, chính xác khi có yêu cầu và đảm bảo theo yêu cầu quản lý của doanh nghiệp.
- Hoàn thiện nhằm đưa đến lợi ích, giá trị cho doanh nghiệp lâu dài, đưa ra những phương hướng, giải pháp hiệu quả và phải trên cơ sở tiết kiệm chi phí.

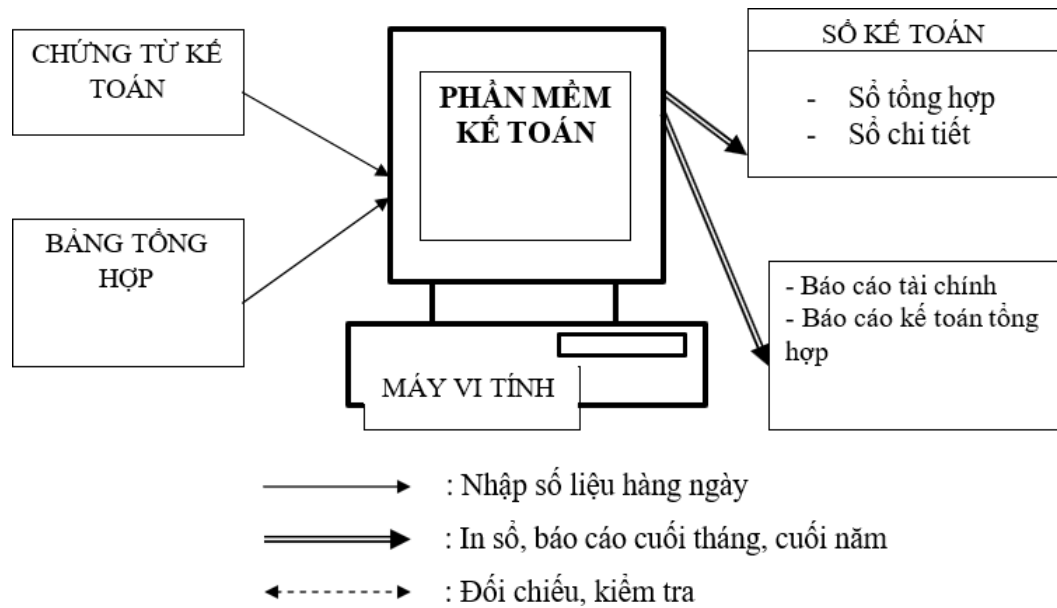
Qua quá trình hình thực tế tại công ty, chúng em đề xuất một số ý kiến nhằm hoàn thiện công tác kế toán doanh thu bán hàng và công nợ phải thu.

❖ Vận dụng phần mềm kế toán

Công ty nên lựa chọn phần mềm kế toán phù hợp để thông tin kinh tế được cập nhật nhanh chóng, chính xác, đáp ứng kịp thời yêu cầu quản lý và nhu cầu sử dụng thông tin của người sử dụng.

Dưới đây là trình tự ghi sổ kế toán máy:

Sơ đồ: Trình tự ghi sổ kế toán máy



Tổ chức công tác kế toán diễn ra một cách thuận lợi thì nhân viên kế toán không những có trình độ chuyên môn, hiểu được quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp bên cạnh đó phải có kiến thức về công nghệ mới, áp dụng được khoa học công nghệ vào công việc.

Công ty nên áp dụng khoa học kỹ thuật vào công tác kế toán như việc sử dụng phần mềm kế toán. Hiện nay có rất nhiều phần mềm kế toán như phần mềm kế toán MISA, BRAVO, FAST. Công ty nên lựa chọn một phần mềm phù hợp với đặc điểm của Công ty. Việc áp dụng phần mềm kế toán để giảm bớt công việc của kế toán giúp cho kế toán có thể đưa ra các báo cáo nhanh chóng, chính xác nhất phục vụ cho công tác quản trị của ban giám đốc. Giúp ban giám đốc có thể đưa ra quyết định kinh doanh kịp thời tạo lợi thế cho doanh nghiệp trong kinh doanh.

Các phần mềm kế toán đều có chức năng lưu trữ các báo cáo với các mục đích khác nhau, theo dõi công nợ, thanh toán cho nhà cung cấp và quản lý bảng lương nhân viên,.. giúp việc theo dõi, kiểm tra của nhà quản lý được thuận lợi và dễ dàng hơn.

Những lợi ích mang lại từ phần mềm kế toán:

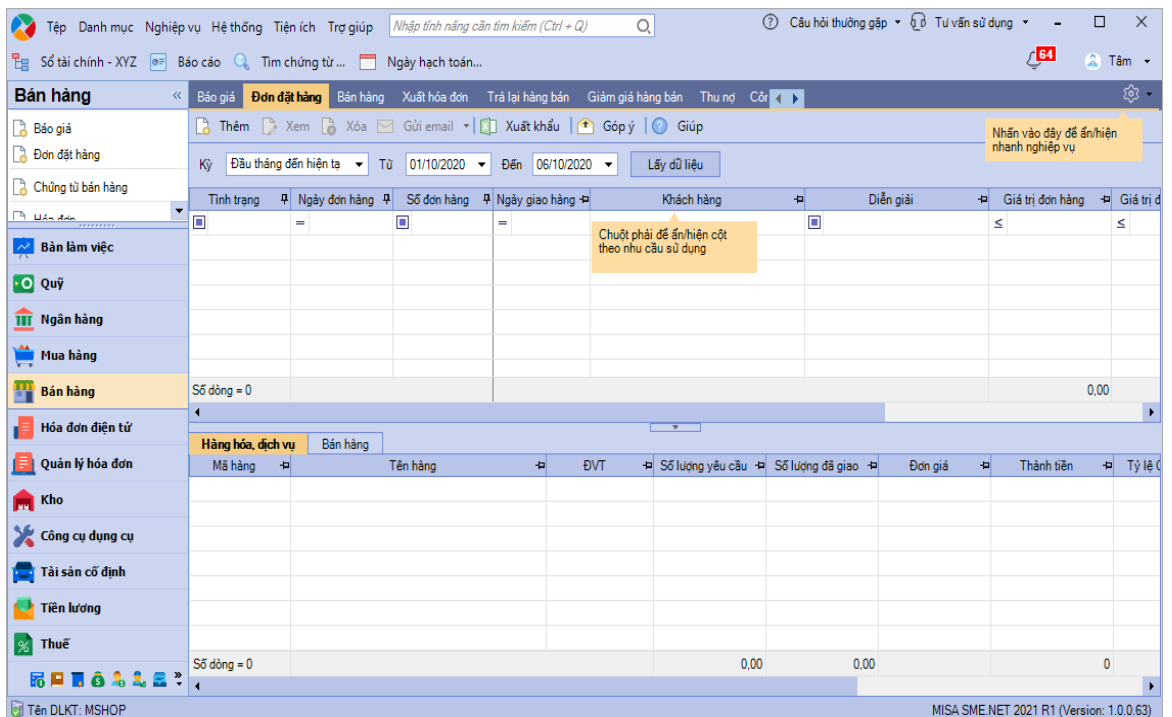
- Tiết kiệm thời gian
- Phân tích dữ liệu tài chính và tổng hợp rất chính xác
- Kiểm tra tốt tình hình tài chính công ty

- Tiết kiệm chi phí
- Tổng hợp, xử lý, và cung cấp báo cáo chính xác, kịp thời
- Tối ưu hóa quá trình quản lý kinh doanh
- Giảm mất mát dữ liệu, đảm bảo an toàn, bảo mật
- Giúp ban giám đốc ra quyết định chiến lược kinh doanh nhanh chóng, chính xác.

Ngoài ra, phần mềm kế toán còn hỗ trợ rất tốt cho các phòng ban như:

- Sổ sách kế toán
- Dịch vụ trả lương
- Thuế thu nhập
- Giải pháp kế toán được chứng nhận
- Kế toán tổng hợp và sổ sách kế toán
- Chuẩn bị các báo cáo tài chính
- Thu nợ
- Xử lý tiền mặt và hoạt động ngân hàng
- Thanh toán nợ

Ví dụ: Về phần mềm máy tính MISA



Công ty có thể hạch toán các nghiệp vụ bán hàng bằng phần mềm kế toán MISA như sau:

+ Đăng nhập phần mềm bằng tài khoản có sẵn, sau đó vào phân hệ danh mục khai báo danh mục nhà cung cấp, khách hàng, hàng hóa,... Tiếp theo vào mục sổ dư để khai báo sổ dư đầu kỳ.

+ Chọn phân hệ “Bán hàng”, chọn “Thêm” để nhập số liệu hạch toán nghiệp vụ bán hàng phát sinh. Cách làm chi tiết được hướng dẫn theo các bước dưới hình ảnh sau đây: (Nếu khách hàng chưa thanh toán chọn vào mục “Chưa thu tiền” ở bước 2 để đảm bảo phần mềm ghi nợ).

Hình 3.1. Hướng dẫn vào các nghiệp vụ bán hàng

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

❖ Về kế toán công nợ

Công ty cần có chính sách chủ trương bán hàng một cách linh động để không ảnh hưởng đến doanh thu bán hàng cũng như khả năng thu hồi nợ. Sau quá trình tìm hiểu thực tế tại đơn vị em xin đưa ra một số giải pháp nhằm tăng khả năng thu hồi nợ như sau:

- Xác định thời gian tín dụng: cần được ghi rõ trong hợp đồng, hóa đơn mua hàng về việc xử lý nếu khách hàng thanh toán không đúng hạn. Việc xác định thời gian bán chịu phụ thuộc vào khả năng thanh toán của từng khách hàng.

- Xác định rõ tiêu chuẩn tín dụng: Công ty cần nắm rõ tình hình tài chính, quy mô doanh nghiệp, thói quen trả nợ của đối tác trước khi bán chịu. Đồng thời cũng nên tìm hiểu về sự uy tín của người lãnh đạo của đơn vị đối tác.

- Có chính sách nhằm khuyến khích khách hàng thanh toán tiền ngay, hay trước hạn như chiết khấu thanh toán.

- Khi khách hàng thanh toán sớm được hưởng chiết khấu thanh toán:

Nợ TK 635

Nợ TK 133

Có TK 131

- Công ty nên trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi để giảm thiểu rủi ro tài chính. Trích lập dự phòng giúp công ty lường trước các khoản nợ có khả năng không thu hồi được, từ đó chủ động trong việc quản lý dòng tiền và kế hoạch tài chính. Nếu không trích lập dự phòng kịp thời, khi khoản nợ không thu hồi được thực sự xảy ra, công ty có thể phải ghi nhận lỗ lớn đột ngột, gây ảnh hưởng tiêu cực đến kết quả kinh doanh.

❖ Công ty hạch toán trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi:

Hạch toán bổ sung dự phòng nợ phải thu khó đòi:

Trong quá trình lập Báo cáo tài chính, nếu số tiền cần trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi ở kỳ kế toán này lớn hơn số dự phòng đã trích lập ở kỳ trước nhưng chưa sử dụng hết, kế toán sẽ thực hiện trích lập bổ sung để bù đắp chênh lệch này. Bút toán cụ thể như sau:

Nợ TK 642 – Chi phí quản lý doanh nghiệp

Có TK 229 – Dự phòng phải thu khó đòi (2293).

Hạch toán hoàn nhập dự phòng phải thu khó đòi:

Trong quá trình lập Báo cáo tài chính, khi phân loại các khoản nợ phải thu là nợ phải thu khó đòi, nếu số tiền cần trích lập dự phòng ở kỳ kế toán

này ít hơn số dự phòng đã trích lập ở kỳ kế toán trước mà chưa sử dụng hết, kế toán sẽ thực hiện hoàn nhập phần chênh lệch. Bút toán cụ thể như sau:

Nợ TK 229 – Dự phòng phải thu khó đòi (2293)

Có TK 642 – Chi phí quản lý doanh nghiệp.

Hạch toán xóa nợ phải thu khó đòi khi xác định không thể thu hồi được:

Khi xác định rằng các khoản nợ phải thu khó đòi không thể thu hồi được, kế toán sẽ thực hiện xóa nợ theo quy định của pháp luật hiện hành. Bằng cách này, các khoản bị xóa sẽ được ghi như sau:

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

Nợ TK 229 – Dự phòng phải thu khó đòi (2293) (phần đã lập dự phòng)

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

Có các TK 131, 138, 128, 244...

Hạch toán khi thu hồi được khoản nợ phải thu khó đòi đã xử lý xóa nợ:

Khi doanh nghiệp đã thực hiện xóa nợ đối với các khoản nợ phải thu khó đòi, và sau đó lại thu hồi được các khoản này, kế toán sẽ ghi nhận khoản thu hồi như sau:

Nợ các TK 111, 112,...

Có TK 711 – Thu nhập khác.

Hạch toán bán các khoản nợ phải thu quá hạn:

Đối với các khoản nợ phải thu quá hạn được bán theo giá thỏa thuận, tùy theo từng tình huống cụ thể, kế toán sẽ thực hiện như sau:

Trường hợp khoản nợ phải thu quá hạn chưa được lập dự phòng phải thu khó đòi, bút toán được ghi như sau:

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

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

Có các TK 131, 138, 128, 244...

Trường hợp khoản nợ phải thu quá hạn đã được lập dự phòng phải thu khó đòi, nhưng số dự phòng đã trích lập không đủ để bù đắp tổn thất khi bán nợ, bút toán thực hiện như sau:

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

Nợ TK 229 – Dự phòng phải thu khó đòi (2293) (số đã lập dự phòng)

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

Có các TK 131, 138, 128, 244...

❖ Về tổ chức kế toán quản trị

Để đáp ứng nhu cầu thông tin cho các nhà quản trị về tình hình tài chính của Công ty, Công ty nên có sự chuyên biệt giữa kế toán quản trị và kế toán tài chính nhằm phân tích kịp thời, chính xác khách quan về tình hình tài chính và khả năng thanh toán của Công ty. Từ đó các nhà quản trị mới có được biện pháp kịp thời, sáng suốt trong việc đưa ra các quyết định đầu tư, kinh doanh. Việc xây dựng mô hình kế toán quản trị đối với đơn vị kinh doanh là một yêu cầu tất yếu và khách quan. Công ty cần thiết lập hệ thống kế toán quản trị, tổ chức nhân viên kế toán quản trị, đồng thời tạo môi liên hệ chặt chẽ giữa kế toán quản trị và kế toán tài chính, để kế toán quản trị thực hiện đúng vai trò và chức năng của mình.

3.3. Kiến nghị

3.3.1. Về phía Nhà nước

Để thực hiện các giải pháp hoàn thiện kế toán doanh thu bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty TNHH xây dựng và thương mại Anh Đức đòi hỏi phải có các điều kiện và biện pháp cụ thể từ phía Nhà nước và các cơ quan chức năng.

❖ Về công tác quản lý:

Ổn định chính sách kinh tế vĩ mô như chính sách tài khóa, tín dụng.

Nhà nước nên xem xét các quy định quản lý tài chính về chi phí, doanh thu, loại bỏ những quy định quá cụ thể mang tính bắt buộc gây khó khăn, phức tạp cho các doanh nghiệp. Các quy định quản lý nên đơn giản, dễ hiểu, tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp. Đặc biệt, trong tình hình kinh tế khó khăn như hiện nay các doanh nghiệp gặp phải rất nhiều khó khăn. Nhà nước nên có chính sách ưu đãi về thuế, giảm thuế, thu nhập doanh nghiệp,...

để hỗ trợ các doanh nghiệp nói chung và Công ty TNHH xây dựng và thương mại Anh Đức nói riêng để các doanh nghiệp phát triển hơn nữa thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế đất nước.

Nhà nước cần tiếp tục xây dựng và hoàn thiện khuôn khổ pháp lý kế toán đồng bộ, thống nhất, hoàn thiện luật kế toán, nghị định hướng dẫn luật và việc ban hành chuẩn mực kế toán trên cơ sở đảm bảo tính đồng bộ, khả thi và thống nhất

Nhà nước cần hoàn thiện cơ chế tài chính một cách đồng bộ, tạo hành lang pháp lý thông thoáng để các doanh nghiệp hoạt động, nâng cao năng lực cạnh tranh trong quá trình hội nhập sâu rộng.

Nhà nước nên khuyến khích phát triển và tăng cường các hoạt động dịch vụ tư vấn tài chính kế toán trong nền kinh tế thị trường. Hình thức hệ thống tổ chức các công ty kế toán, văn phòng, trung tâm, dịch vụ tư vấn tài chính kế toán khắp cả nước. Xúc tiến việc đào tạo đội ngũ chuyên gia kế toán có trình độ cao, đủ sức đáp ứng mọi nhu cầu quản lý trong lĩnh vực kế toán. Tạo môi trường thuận lợi để cán bộ kế toán trao đổi nghề nghiệp nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ đồng thời là cầu nối để kế toán Việt Nam dần hội nhập với khu vực và trên thế giới.

Cơ quan thuế là một trong những cơ quan trực tiếp quản lý các doanh nghiệp, thường xuyên tiếp xúc với các doanh nghiệp nên thường xuyên tổ chức các buổi hướng dẫn, thông báo các chính sách, quy định tài chính, quy định về thuế mới để các doanh nghiệp cập nhật thường xuyên thông tin mới để thực hiện tốt. Có chính sách hỗ trợ doanh nghiệp để doanh nghiệp hoàn thiện và phát triển tổ chức kế toán.

Xây dựng hệ thống pháp luật đầy đủ, rõ ràng và có tính bắt buộc cao.

❖ Về kế toán:

Nhà nước tiếp tục xây dựng và hoàn thiện môi trường pháp lý về kế toán đồng bộ, thống nhất. Luật kế toán, chế độ kế toán và chuẩn mực kế toán đã được ban hành khá đầy đủ nhưng có một số nội dung quy định chưa thực sự đảm bảo tính thống nhất, logic với nhau trong một chuẩn mực hay giữa các

chuẩn mực với nhau. Vì vậy, để đảm bảo tính đồng bộ, thống nhất trong hạch toán và tính khả thi trong việc áp dụng các chuẩn mực kế toán thì một mặt phải tiếp tục xây dựng hệ thống kế toán, mặt khác phải không ngừng hoàn thiện hệ thống này để đáp ứng ngày càng cao việc thu thập, phản ánh, xử lý, cung cấp thông tin từ thực tiễn hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Tiếp tục cải cách và phát triển các tổ chức nghề nghiệp trong lĩnh vực kế toán như:

Hội đồng quốc gia kế toán, Hội kế toán và kiểm toán Việt Nam.

Khuyến khích và tăng cường các hoạt động tư vấn tài chính kế toán kiểm toán.

Tăng cường đào tạo đội ngũ chuyên gia kế toán có trình độ cao, đáp ứng mọi nhu cầu trong lĩnh vực kế toán.

3.3.2. Về phía Công ty

Bất cứ doanh nghiệp nào thì yếu tố con người cũng là một trong những yếu tố quan trọng nhất, quyết định sự tồn tại và phát triển bền vững của doanh nghiệp. Để công ty đạt được hiệu quả kinh doanh tốt, có tốc độ tăng trưởng mạnh và khẳng định vị thế của mình thì đòi hỏi công ty phải có đội ngũ lao động có năng lực, trình độ chuyên môn và có đạo đức để hoàn thành tốt công việc được giao, trong đó bao gồm nhân viên phòng kế toán. Do đặc thù công việc kế toán là đòi hỏi độ chính xác cao, sự tỉ mỉ, chi tiết các sai sót không được phép xảy ra, công việc kế toán ngày càng đòi hỏi sự chuyên sâu trong từng phần hành, bất kỳ một nhân viên kế toán nào cũng cần thường xuyên nỗ lực trau dồi nâng cao kiến thức chuyên môn nghiệp vụ. Chính vì thế công ty nên quan tâm đến việc bồi dưỡng nâng cao trình độ nghiệp vụ chuyên môn, đạo đức nghề nghiệp cho nhân viên kế toán.

Phòng kế toán nên xem xét lại các quy định quản lý tài chính về doanh thu để tiếp tục xây dựng và hoàn thiện các quy định cho phù hợp với tình hình kinh doanh thực tế của công ty nhằm nâng cao lợi nhuận kinh tế. Phòng kế toán nên xây dựng hệ thống kiểm soát các quy trình làm việc thực tế nhằm nâng cao hiệu quả công việc kế toán.

Phòng kế toán nên tổ chức nghiên cứu, xây dựng và hoàn thiện hệ thống kế toán quản trị để giúp ban giám đốc có thêm nhiều thông tin hữu ích để ra các quyết định hoạt động kinh doanh đúng hướng giúp công ty phát triển ngày càng vững mạnh.

Công ty phải có khả năng tài chính và phải đầu tư trang thiết bị, máy móc khoa học công nghệ vụ công tác kế toán.

Phân công trách nhiệm giữa các cán bộ nhân viên kế toán một cách hợp lý, đồng thời xác định mối quan hệ giữa các kế toán cùng phân hành với nhau trong việc sử dụng chứng từ, hoàn chuyển chứng từ cung cấp số liệu đối chiếu kiểm tra.

Doanh nghiệp cần tạo lập mối quan hệ chặt chẽ với khách hàng đây là yếu tố quyết định việc bình ổn doanh thu của doanh nghiệp.

Ban lãnh đạo phải kiểm tra, kiểm soát chặt chẽ công tác kế toán. Bên cạnh đó đội ngũ cán bộ kế toán phải là người có trách nhiệm, có đạo đức nghề nghiệp.

Công ty phải có khả năng tài chính và phải đầu tư trang thiết bị, máy móc khoa học công nghệ vụ công tác kế toán.

Phân công trách nhiệm giữa các cán bộ nhân viên kế toán một cách hợp lý, đồng thời xác định mối quan hệ giữa các kế toán cùng phân hành với nhau trong việc sử dụng chứng từ, hoàn chuyển chứng từ cung cấp số liệu đối chiếu kiểm tra.

Doanh nghiệp cần tạo lập mối quan hệ chặt chẽ với khách hàng đây là yếu tố quyết định việc bình ổn doanh thu của doanh nghiệp.

PHẦN KẾT LUẬN

Xu thế hội nhập mở ra một thị trường rộng lớn cùng với nhiều cơ hội mà các Công ty có thể nắm bắt để xây dựng và phát triển doanh nghiệp, đồng thời các Công ty cũng phải đối mặt với môi trường cạnh tranh rộng rãi hơn gay gắt hơn. Kế toán doanh thu bán hàng và công nợ phải thu là một nhân tố đóng vai trò quan trọng, quyết định sự tồn tại và phát triển của các Công ty thương mại. Với chức năng cung cấp thông tin và kiểm tra, kiểm soát của doanh nghiệp, phần hành kế toán doanh thu bán hàng và công nợ phải thu thực sự là một công cụ đắc lực trong việc phản ánh giám sát tình hình biến động của hàng hóa và quá trình thanh toán công nợ trong doanh nghiệp.

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

Cuối cùng em xin chân thành cảm ơn sự tận tình giúp đỡ của cô Đỗ Thị Thủy khoa Kinh tế cùng toàn thể cán bộ phòng tài chính kế toán Công ty TNHH xây dựng và thương mại Anh Đức đã giúp đỡ em hoàn thành bài luận văn này.

Em xin chân thành cảm ơn!

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ tài chính (2015), “Chế độ kế toán doanh nghiệp vừa và nhỏ” NXB tài chính, Hà Nội.
2. Đặng Thị Loan(2016), “Giáo trình kế toán tài chính trong các doanh nghiệp” NXB tài chính, Hà Nội.
3. PGS.TS. Nguyễn Ngọc Quang (2013) “Giáo trình kế toán quản trị” NXB Đại học Kinh tế quốc dân.
4. Đề tài của sinh viên Vũ Thị Thương _Trường Đại học Hoa Lư-năm 2019 viết về “*Thực trạng và giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả tiêu thụ tại công ty TNHH MTV Nam Sơn Ninh Bình*”.
5. Đề tài của sinh viên Trần Thị Mai Trang _Trường Đại học Hoa Lư-năm 2024 viết về “*Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH thương mại xăng dầu Phương Nam*”.
6. Đề tài của sinh viên Nguyễn Hoàng Việt _Trường Đại học Kinh tế thành phố Hồ Chí Minh-năm 2022 viết về “*Kế toán công nợ tại công ty cổ phần Đông Tâm*”.