

TRƯỜNG ĐẠI HỌC HOA LƯ

KHOA KINH TẾ

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

**KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG
TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ XĂNG DẦU NINH BÌNH**

Chủ nhiệm đề tài: Mai Thùy Dung

Lớp : D15KT1

Ngành : Kế toán

NINH BÌNH, 2025

TRƯỜNG ĐẠI HỌC HOA LƯ

KHOA KINH TẾ

BÁO CÁO KẾT QUẢ

THỰC HIỆN ĐỀ TÀI NGHIÊN CỨU KHOA HỌC SINH VIÊN

KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG
TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ XĂNG DẦU NINH BÌNH

Chủ nhiệm đề tài: Mai Thùy Dung

Các thành viên : Nguyễn Thị Hà

Trần Thị Quỳnh Hoa

Nguyễn Hồng Hải

Lớp : D15KT1

Người hướng dẫn khoa học: ThS. Vũ Thị Minh Huyền

Xác nhận của GV hướng dẫn

(Họ, tên và chữ ký)

ThS. Vũ Thị Minh Huyền

Chủ nhiệm đề tài

(Họ, tên và chữ ký)

Mai Thùy Dung

NINH BÌNH, 2025

DANH MỤC

DANH MỤC BẢNG, BIỂU	i
DANH MỤC SƠ ĐỒ	ii
DANH MỤC VIẾT TẮT	iii
MỞ ĐẦU	iv
Chương 1- CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI.....	1
1.1. Tổng quan về hoạt động bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong các doanh nghiệp thương mại.....	1
1.1.1. Khái niệm, bản chất của bán hàng	1
1.1.1.1. Khái niệm của bán hàng.....	1
1.1.1.2. Bản chất của bán hàng	1
1.1.2. Vai trò, ý nghĩa của bán hàng trong doanh nghiệp thương mại.....	2
1.1.2.1. Vai trò của bán hàng	2
1.1.2.2. Ý nghĩa của bán hàng.....	2
1.1.3. Khái niệm, vai trò của xác định kết quả bán hàng.....	2
1.1.3.1. Kết quả bán hàng.....	2
1.1.3.2. Vai trò của kết quả bán hàng.....	2
1.1.4. Đặc điểm các phương thức bán hàng	3
1.1.4.1. Phương pháp bán buôn.....	3
1.1.4.2. Phương pháp bán lẻ.....	4
1.1.4.3. Các phương thức bán hàng khác	4
1.1.5. Phương thức thanh toán.....	5
1.2. Nội dung kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp thương mại	5
1.2.1. Nhiệm vụ, vai trò của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng	6
1.2.2. Kế toán doanh thu bán hàng	6
1.2.2.1. Nội dung kế toán doanh thu bán hàng.....	6
1.2.2.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng	7
1.2.2.3. Phương pháp hạch toán	8
1.2.3. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu	8
1.2.3.1. Nội dung kế toán các khoản giảm trừ doanh thu bán hàng	9

1.2.3.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng	9
1.2.3.3. Phương pháp hạch toán	10
1.2.4. Kế toán giá vốn hàng bán	10
1.2.4.1. Nội dung kế toán giá vốn hàng bán	10
1.2.4.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng	11
1.2.4.3. Phương pháp hạch toán	12
1.2.5. Chi phí quản lý kinh doanh	14
1.2.5.1. Nội dung kế toán quản lý chi phí doanh nghiệp.....	14
1.2.5.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng	16
1.2.5.3. Phương pháp hạch toán	17
1.2.6. Kế toán xác định kết quả bán hàng.....	18
1.2.6.1. Nội dung kế toán xác định kết quả bán hàng.....	18
1.2.6.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng	18
1.2.6.3. Phương pháp hạch toán	19
1.3. Các hình thức chủ yếu kế toán áp dụng.....	19
1.3.1. Hình thức Chứng từ - Ghi sổ	19
1.3.2. Hình thức Nhật ký chung	20
1.3.3. Hình thức kế toán trên máy vi tính	21
Chương 2 - THỰC TRẠNG KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ XĂNG DẦU NINH BÌNH	23
2.1. Tổng quan về Công ty cổ phần đầu tư xăng dầu Ninh Bình.....	23
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty.....	23
2.1.1.1. Lịch sử hình thành và quá trình phát triển của Công ty.....	23
2.1.1.2. Tình hình tài chính và kết quả kinh doanh của Công ty	25
2.1.2. Đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty	26
2.1.3. Đặc điểm tổ chức quản lý của Công ty.....	27
2.1.4. Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán tại Công ty.....	28
2.1.5. Chế độ kế toán áp dụng tại Công ty	29
2.2. Đặc điểm hoạt động bán hàng tại Công ty cổ phần đầu tư xăng dầu Ninh Bình	33
2.2.1. Đặc điểm hàng hóa	33
2.2.2. Đặc điểm thị trường	33
2.2.3. Phương thức bán hàng	33

2.2.4. Phương thức thanh toán.....	34
2.3. Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty cổ phần đầu tư xăng dầu Ninh Bình	34
2.3.1. Kế toán doanh thu bán hàng	34
2.3.1.1. Chứng từ và tài khoản sử dụng	34
2.3.1.2. Quy trình ghi sổ.....	34
2.3.2. Kế toán giá vốn hàng bán	47
2.3.2.1. Chứng từ và tài khoản sử dụng	47
2.3.2.1. Quy trình ghi sổ.....	47
2.3.3. Kế toán chi phí quản lý kinh doanh	56
2.3.3.1. Chứng từ và tài khoản sử dụng	56
2.3.3.2. Quy trình ghi sổ.....	56
2.3.4. Kế toán xác định kết quả bán hàng.....	64
2.3.4.1. Chứng từ và tài khoản sử dụng	64
2.3.4.2. Quy trình ghi sổ.....	66
Chương 3 - MỘT SỐ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ XĂNG DẦU NINH BÌNH.....	69
3.1. Đánh giá về thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty cổ phần đầu tư xăng dầu Ninh Bình.....	69
3.1.1. Ưu điểm.....	70
3.1.2. Hạn chế.....	71
3.2. Một số giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty.	73
KẾT LUẬN	77

DANH MỤC BẢNG, BIỂU

Biểu 2.1. Tình hình tài chính kinh doanh của Công ty	25
Biểu 2.2. Đơn đặt hàng (Xăng A95)	36
Biểu 2.3. Đơn đặt hàng (Dầu DO)	37
Biểu 2.4. Hóa đơn giá trị gia tăng (Xăng A95).....	38
Biểu 2.5. Hóa đơn giá trị gia tăng (Dầu DO).....	39
Biểu 2.6. Hóa đơn giá trị gia tăng (Khách lẻ).....	40
Biểu 2.7. Sổ nhật ký chung	41
Biểu 2.8. Sổ cái	43
Biểu 2.9. Sổ chi tiết bán hàng (Xăng A95).....	44
Biểu 2.10. Sổ chi tiết bán hàng (Dầu DO)	45
Biểu 2.11. Bảng tổng hợp doanh thu.....	46
Biểu 2.12. Phiếu xuất kho 05	49
Biểu 2.13. Phiếu xuất kho 06	50
Biểu 2.14. Phiếu xuất kho 20	51
Biểu 2.15. Sổ cái (TK 632)	52
Biểu 2.16. Sổ chi tiết giá vốn hàng bán (Xăng A95)	53
Biểu 2.17. Sổ chi tiết giá vốn hàng bán (Dầu DO)	54
Biểu 2.18. Bảng tổng hợp giá vốn.....	55
Biểu 2.19. Phiếu chi 18	58
Biểu 2.20. Phiếu chi 19	59
Biểu 2.21. Bảng phân bổ tiền lương và các khoản trích BHXH của Công ty cổ phần đầu tư xăng dầu Ninh Bình.....	60
Biểu 2.22. Bảng phân bổ khấu hao tài sản cố định	61
Biểu 2.23. Sổ chi phí sản xuất kinh doanh.....	62
Biểu 2.24. Sổ cái (TK 642)	63
Biểu 2.25. Phiếu kế toán 01	64
Biểu 2.26. Phiếu kế toán 02	65
Biểu 2.27. Phiếu kế toán 03	65
Biểu 2.28. Báo cáo kết quả bán hàng.....	67
Biểu 2.29. Sổ cái (TK 911)	68

DANH MỤC SƠ ĐỒ

Sơ đồ 1.1. Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	8
Sơ đồ 1.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu.....	10
Sơ đồ 1.3. Kế toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kê khai thường xuyên	13
Sơ đồ 1.4. Kế toán bán hàng theo phương pháp kiểm kê.....	13
Sơ đồ 1.5. Kế toán chi phí bán hàng	17
Sơ đồ 1.6. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp.....	18
Sơ đồ 1.7. Kế toán xác định kết quả bán hàng	19
Sơ đồ 1.8. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Chứng từ ghi sổ	20
Sơ đồ 1.9. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký chung	21
Sơ đồ 1.10. Trình tự ghi sổ trên phần mềm kế toán.....	21
Sơ đồ 2.1. Sơ đồ tổ chức bộ máy quản lý của Công ty cổ phần đầu tư xăng dầu Ninh Bình	27
Sơ đồ 2.2. Tổ chức bộ máy quản lý của Công ty cổ phần đầu tư xăng dầu Ninh Bình.....	28
Sơ đồ 2.3. Trình tự hạch toán theo hình thức Nhật ký chung.....	32
Sơ đồ 2.4. Quy trình ghi sổ doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.....	35
Sơ đồ 2.5. Quy trình ghi sổ giá vốn hàng bán.....	48
Sơ đồ 2.6. Quy trình ghi sổ chi phí quản lý kinh doanh.....	57

DANH MỤC VIẾT TẮT

CHỮ VIẾT TẮT	DIỄN GIẢI
BH	Bán hàng
BHTN	Bảo hiểm thất nghiệp
BHXH	Bảo hiểm xã hội
BHYT	Bảo hiểm y tế
BTKH	Bảng tính khấu hao
CCDC	Công cụ dụng cụ
CPBH	Chi phí bán hàng
DTT	Doanh thu thuần
GTGT	Giá trị gia tăng
GVHB	Giá vốn hàng bán
HĐ	Hóa đơn
HH	Hàng hóa
KD	Kinh doanh
KH	Khấu hao
PC	Phiếu chi
PKT	Phiếu kế toán
PXK	Phiếu xuất kho
CPQLDN	Chi phí quản lý doanh nghiệp
SP	Sản phẩm
TSCĐ	Tài sản cố định

MỞ ĐẦU

1. Tổng quan tình hình nghiên cứu

Nhận thức được tầm quan trọng của kế toán bán hàng trong các doanh nghiệp, nhiều đề tài trước đó đã nghiên cứu về “Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại doanh nghiệp”. Ta có thể kể đến một số tác giả với một số đề tài cụ thể như sau:

Đề tài của tác giả Nguyễn Thị Mai Thao - năm 2024 đã viết đề tài “Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH vận tải và thương mại Duy Long” - Trường Đại học Hoa Lư. Qua nghiên cứu, tác giả đã nêu được những nội dung cơ bản trong kế toán bán hàng tại đơn vị nghiên cứu. Tác giả đã đưa ra một số giải pháp hoàn thiện như: Công ty nên mở sổ chi tiết hai tài khoản cấp hai của TK 642 và cần thiết lập “các khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho” để giảm bớt tổn thất với những hàng hóa buôn bán chậm. Bên cạnh đó còn một số hạn chế về những giải pháp đưa ra đang mang tính chủ quan của cá nhân nên chưa cụ thể hóa được vấn đề và một vài phần vẫn chưa khai thác triệt để được thực trạng kế toán bán hàng.

Đề tài của tác giả Trần Thị Mai Trang - năm 2024 đã viết đề tài “Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH thương mại xăng dầu Phương Nam” - Trường Đại Học Hoa Lư. Tác giả đã nêu bật lên được những vấn đề trọng yếu của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng cũng như những đề xuất của tác giả nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng. Tuy nhiên, tác giả chưa có sự phân định rõ ràng giữa Thông tư 133 và Quyết định số 48.

Đề tài của tác giả Bùi Thị Lan Anh - năm 2023 đã viết đề tài “Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty cổ phần tư vấn xây dựng và thương mại Trường Giang” - Trường Đại Học Hoa Lư. Tác giả đã nghiên cứu một cách rất tốt và khá hoàn thiện về công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng. Trong đề tài, tác giả đã chỉ ra được việc tính giá hàng hóa mua vào gồm cả chi phí vận chuyển, lưu kho, lưu bãi là rất hợp lý. Tuy nhiên, về công tác quản lý bán hàng Công ty đã áp dụng các chương trình quảng cáo nhưng chưa đạt được hiệu quả cao, khách hàng vẫn còn tình trạng trả nợ muộn dẫn đến thu hồi vốn chậm. Công ty cũng chưa phân bổ chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp cho từng mặt hàng tiêu thụ nên khó xác định được kết quả tiêu thụ của từng mặt hàng để có thể vạch ra kế hoạch kinh

doanh phù hợp. Từ đó, tác giả cũng đã đưa ra được một số giải pháp để góp phần hoàn thiện công tác kế toán tại Công ty cổ phần tư vấn xây dựng và thương mại Trường Giang như: đẩy mạnh quảng cáo bằng cách tận dụng thời đại công nghệ thông tin phát triển để cung cấp thông tin về sản phẩm đưa sản phẩm đến gần với người tiêu dùng, ngoài ra cần phân bổ chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp cho từng mặt hàng tiêu thụ để tính chính xác kết quả tiêu thụ của từng mặt hàng.

Cả ba đề tài trên đều có ưu điểm và nhược điểm, nghiên cứu, phân tích, đánh giá được thực trạng của công ty và đưa ra giải pháp nhằm hoàn thiện hơn công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng. Mỗi doanh nghiệp có những khâu tổ chức bán hàng khác nhau. Mỗi doanh nghiệp có cách nhìn riêng, cách tiếp cận riêng của mình để góp phần hoàn thiện kế toán bán hàng.

Tính đến thời điểm hiện tại, Công ty cổ phần đầu tư xăng dầu Ninh Bình chưa có một công trình nghiên cứu nào viết về đề tài thực trạng kế toán bán hàng và kết quả bán hàng tại công ty. Do đó, em chọn đề tài **“Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty cổ phần đầu tư xăng dầu Ninh Bình”**, nội dung phản ánh được thực trạng kế toán bán hàng và kết quả bán hàng tại công ty, từ đó đưa ra những giải pháp hoàn thiện cho kế toán bán hàng và kết quả bán hàng tại công ty.

2. Tính cấp thiết của đề tài

Trong nền kinh tế thị trường, các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh đều phải chịu sự chi phối của quy luật thị trường, quy luật cung cầu của thị trường, quy luật đào thải, quy luật cạnh tranh khốc liệt và tự chịu trách nhiệm về kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của mình. Để có thể tồn tại lâu dài và vươn lên thì các doanh nghiệp cần chủ động trong sản xuất kinh doanh, phải năng động sáng tạo, nắm bắt các thông tin đặc biệt là các thông tin kinh tế tài chính một cách nhanh chóng và chuẩn xác. Muốn như vậy các doanh nghiệp phải nhận thức được vị trí khâu tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá vì nó quyết định đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp và là cơ sở để doanh nghiệp có thu nhập bù đắp chi phí bỏ ra, thực hiện nghĩa vụ với Ngân sách Nhà Nước.

Bên cạnh đó, mục đích hoạt động của doanh nghiệp là lợi nhuận nên việc xác định đúng kết quả kinh doanh nói chung về kết quả bán hàng nói riêng là rất quan trọng. Bởi vậy, bên cạnh các biện pháp quản lý chung, việc tổ chức hợp lý công tác kế toán bán hàng là rất cần thiết giúp doanh nghiệp có đầy đủ

các thông tin kịp thời chính xác và hiệu quả nhất. Tuy nhiên hiện nay công tác bán hàng chưa được thực sự coi trọng do đó nhiều doanh nghiệp đã bị phá sản bởi sự cạnh tranh gay gắt của doanh nghiệp trong nước cũng như ngoài nước. Nhiều doanh nghiệp hạch toán sai các nghiệp vụ bán hàng dẫn đến việc xác định kết quả bán hàng cũng như đưa ra quyết định chưa đúng đắn. Quá trình tổ chức công tác bán hàng tại các doanh nghiệp chưa thực sự tốt nên dễ dẫn đến tình trạng khó khăn cho quản lý và ra quyết định của cơ quan có thẩm quyền. Để thực hiện tốt hoạt động bán hàng, đem lại lợi nhuận cao cho doanh nghiệp thì việc quản lý quá trình bán hàng có ý nghĩa rất quan trọng đối với các doanh nghiệp.

Công ty cổ phần đầu tư xăng dầu Ninh Bình là một loại hình công ty cổ phần hoạt động trong lĩnh vực xăng dầu, chuyên về đầu tư, phân phối, bán lẻ, hoặc các dịch vụ liên quan đến dầu mỏ và các sản phẩm hóa dầu. Tuy nhiên, việc bán hàng chưa tổ chức khoa học hay xảy ra sai sót như công nợ khách hàng quá cao, công tác kiểm soát ghi nhận doanh thu bán hàng chưa được thường xuyên và cũng chưa tìm ra giải pháp lâu dài giúp công ty đứng vững trên thị trường.

Nhận thức được tầm quan trọng của công tác kế toán bán hàng, kết hợp với những kiến thức đã được trang bị trong quá trình học tập tại trường và thu thập từ công tác kế toán tại công ty, em đã chọn đề tài: “Kế toán bán hàng và kết quả bán hàng tại Công ty cổ phần đầu tư xăng dầu Ninh Bình.” để làm đề tài nghiên cứu khoa học của nhóm tác giả.

3. Mục tiêu nghiên cứu

- Hệ thống hoá lý luận về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty cổ phần đầu tư xăng dầu Ninh Bình.
- Phân tích thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty cổ phần đầu tư xăng dầu Ninh Bình, từ đó đánh giá ưu nhược điểm của công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty.
- Đánh giá và đưa ra một số giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng công ty trong thời gian tới.

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

4.1. Đối tượng nghiên cứu

Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty cổ phần đầu tư xăng dầu Ninh Bình.

4.2. Phạm vi nghiên cứu

- Về nội dung: nghiên cứu thực trạng kế toán *Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty cổ phần đầu tư xăng dầu Ninh Bình*.
- Phạm vi không gian: tại Công ty cổ phần đầu tư xăng dầu Ninh Bình.
- Phạm vi thời gian: Số liệu kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong giai đoạn 2022-2025.

5. Cách tiếp cận và phương pháp nghiên cứu

5.1. Cách tiếp cận

Lý thuyết – Thực trạng – Giải pháp

5.2. Phương pháp nghiên cứu

- Phương pháp phân tích tổng hợp: áp dụng việc tính toán, xử lý số liệu, so sánh số liệu các phương pháp trên để phân tích được sự khác biệt giữa lý luận và thực tiễn từ đó rút ra được kết luận.
- Sử dụng nguồn dữ liệu thứ cấp thu thập được từ các tài liệu của Công ty cổ phần đầu tư xăng dầu Ninh Bình.

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

6.1. Nội dung nghiên cứu

Ngoài phần mở đầu và phần kết luận đề tài gồm 3 chương:

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

Chương 2: Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty cổ phần đầu tư xăng dầu Ninh Bình.

Chương 3: Một số giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty cổ phần đầu tư xăng dầu Ninh Bình.

PHẦN NỘI DUNG

Chương 1- CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI

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

1.1.1. *Khái niệm, bản chất của bán hàng*

1.1.1.1. *Khái niệm của bán hàng*

* Xét trên khía cạnh kinh tế

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

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

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

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

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

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

1.1.1.2. *Bản chất của bán hàng*

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

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

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

1.1.2.1. Vai trò của bán hàng

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

1.1.2.2. Ý nghĩa của bán hàng

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

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

1.1.3. Khái niệm, vai trò của xác định kết quả bán hàng

1.1.3.1. Kết quả bán hàng

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

1.1.3.2. Vai trò của kết quả bán hàng

- Đo lường hiệu quả hoạt động kinh doanh: Kết quả bán hàng phản ánh mức độ thành công của chiến lược kinh doanh và tiếp thị. Doanh thu từ bán hàng là chỉ số trực tiếp đánh giá sức mạnh cạnh tranh và hiệu quả của sản phẩm/dịch vụ.

- Quyết định chiến lược tài chính và kế hoạch đầu tư: Kết quả bán hàng ảnh hưởng đến dòng tiền của doanh nghiệp, từ đó quyết định khả năng chi trả nợ, đầu tư vào các dự án mới, mở rộng sản xuất hoặc phát triển sản phẩm.

- Cung cấp thông tin về nhu cầu thị trường: Thông qua kết quả bán hàng, doanh nghiệp có thể nhận diện các xu hướng tiêu dùng và nhu cầu của khách hàng, giúp điều chỉnh sản phẩm, dịch vụ phù hợp với thị trường.

- Tăng trưởng và phát triển doanh nghiệp: Doanh thu từ bán hàng là yếu tố quyết định giúp doanh nghiệp có đủ nguồn lực để mở rộng quy mô, tuyển dụng nhân sự, phát triển các kênh phân phối mới và nâng cao chất lượng sản phẩm.

- Xây dựng thương hiệu và uy tín: Khi doanh nghiệp đạt kết quả bán hàng tốt, điều này không chỉ thể hiện sự thành công trong việc tiếp cận khách hàng mà còn giúp nâng cao uy tín và tạo dựng thương hiệu lâu dài.

- Quản lý và tối ưu hóa hiệu quả kinh doanh: Kết quả bán hàng giúp doanh nghiệp theo dõi và đánh giá hiệu quả của các chiến lược bán hàng, từ đó điều chỉnh các hoạt động tiếp thị, bán hàng và dịch vụ khách hàng để đạt được kết quả tốt hơn.

1.1.4. Đặc điểm các phương thức bán hàng

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

1.1.4.1. Phương pháp bán buôn

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

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

+ Bán buôn qua kho bằng cách giao hàng trực tiếp

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

+ Bán buôn qua kho bằng cách vận chuyển thẳng hàng

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

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

+ Bán buôn vận chuyển thẳng không tham gia thanh toán

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

+ Bán buôn vận chuyển thẳng có tham gia thanh toán

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

1.1.4.2. Phương pháp bán lẻ

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

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

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

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

1.1.4.3. Các phương thức bán hàng khác

❖ Bán hàng qua đại lý

- Đối với bên giao đại lý: Hàng giao cho đơn vị đại lý vẫn thuộc quyền sở hữu của Doanh nghiệp và chưa xác định là đã bán. Doanh nghiệp chỉ hạch toán vào doanh thu khi nhận được tiền thanh toán từ bên nhận đại lý hoặc đã được chấp nhận thanh toán. Doanh nghiệp phải có trách nhiệm nộp thuế GTGT, thuế

TTĐB (nếu có) trên tổng giá trị hàng gửi bán đã được tiêu thụ và tiến hành trả hoa hồng đại lý.

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

1.1.5. Phương thức thanh toán

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

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

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

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

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

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

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

Bản chất của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng là theo dõi, ghi chép, phân tích và xử lý các thông tin liên quan đến công tác bán hàng và

xác định kết quả bán hàng. Muốn làm được điều này đòi hỏi kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng phải thực hiện tốt các nhiệm vụ sau:

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

1.2.2. Kế toán doanh thu bán hàng

1.2.2.1. Nội dung kế toán doanh thu bán hàng

*** Khái niệm**

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

*** Điều kiện ghi nhận doanh thu**

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

- Doanh nghiệp đã chuyển giao phần lợi ích và rủi ro gắn liền với quyền sở hữu sản phẩm hoặc hàng hóa cho người mua.

- Doanh nghiệp không còn nắm giữ quyền quản lý hàng hóa như người sở hữu hàng hóa hoặc quyền kiểm soát hàng hóa.
- Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn.
- Doanh nghiệp đã thu được hoặc sẽ thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch hàng hóa.
- Xác định được chi phí liên quan đến giao dịch bán hàng.

1.2.2.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng

❖ Chứng từ kế toán:

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

- Hóa đơn GTGT (Mẫu 01- GTKT-3LL)
- Hóa đơn bán hàng thông thường (Mẫu 02-GTTT - 3LL)
- Bảng thanh toán hàng đại lý, ký gửi (Mẫu 01-BH)
- Thẻ quỹ hàng (Mẫu 02-BH)
- Các chứng từ thanh toán:
 - + Hợp đồng mua bán
 - + Phiếu thu (Mẫu 01-TT)
 - + Séc chuyển khoản
 - + Séc thanh toán
 - + Ủy nhiệm thu,
 - + Giấy báo có ngân hàng,
 - + Bảng sao kê của ngân hàng
 - + Biên bản đối chiếu công nợ

❖ Tài khoản sử dụng:

Căn cứ vào chế độ kế toán Thông tư số 133/2016/TT-BTC ngày 26/08/2016 của Bộ tài chính phản ánh doanh thu bán hàng sử dụng tài khoản:

- + Tài khoản 511-Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ
- + Tài khoản này dùng để phản ánh doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp trong một kỳ kế toán của hoạt động sản xuất kinh doanh.
- + Tài khoản này có 4 tài khoản cấp 2:
 - + Tài khoản 5111: Doanh thu bán hàng hóa
 - + Tài khoản 5112: Doanh thu bán thành phẩm
 - + Tài khoản 5113: Doanh thu cung cấp dịch vụ

+ Tài khoản 5118: Doanh thu khác

Bên Nợ

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

- Doanh thu hàng bán bị trả lại kết chuyển cuối kỳ;

- Khoản giảm giá hàng bán kết chuyển cuối kỳ;

- Khoản chiết khấu thương mại kết chuyển cuối kỳ;

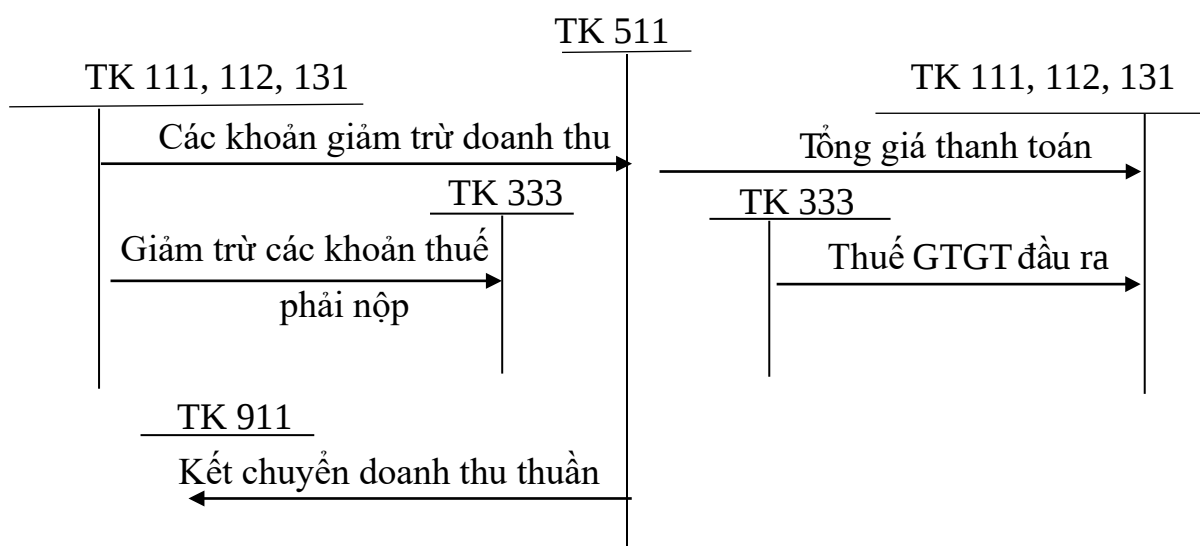
- Kết chuyển doanh thu thuần vào TK 911 - “Xác định kết quả kinh doanh”

Bên Có

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

1.2.2.3. Phương pháp hạch toán

TK 511 không có số dư cuối kỳ



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

1.2.3. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

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

* Khái niệm:

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

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

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

1.2.3.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng

❖ Chứng từ sử dụng

- Chiết khấu thương mại: Hóa đơn với tỷ lệ và số tiền chiết khấu rõ ràng, văn bản chính sách chiết khấu thương mại của Công ty;
- Giảm giá hàng bán: Văn bản chấp thuận giảm giá, hóa đơn giá trị gia tăng;
- Hàng bán trả lại: Biên bản trả lại và bàn giao hàng hóa, hóa đơn giá trị gia tăng, phiếu xuất – nhập kho;

❖ Tài khoản sử dụng

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

Bên Nợ

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

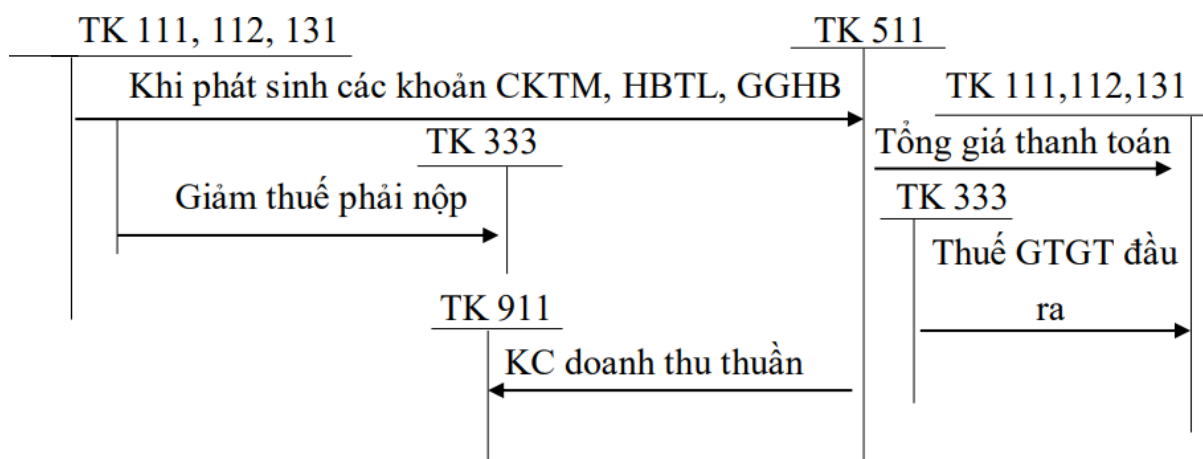
Bên Có

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.

1.2.3.3. Phương pháp hạch toán

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



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

1.2.4. Kế toán giá vốn hàng bán

1.2.4.1. Nội dung kế toán giá vốn hàng bán

➤ Khái niệm

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

Phương pháp nhập trước, xuất trước (FIFO)

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

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

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

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

Phương pháp giá đơn vị bình quân

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

$$\text{Giá thực tế hàng hóa xuất dùng} = \text{Số lượng hàng hóa xuất dùng} \times \text{Giá trị đơn vị bình quân hàng hóa xuất}$$

Phương pháp bình quân cả kỳ dự trữ

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

$$\text{Giá đơn vị bình quân cả kỳ dự trữ} = \frac{\text{Giá gốc hàng hóa tồn đầu kỳ và nhập trong kỳ}}{\text{Số lượng hàng hóa tồn đầu kỳ và nhập trong kỳ}}$$

Phương pháp bình quân cuối kỳ trước

Phương pháp này khá đơn giản, phản ánh kịp thời biến động của hàng hóa tuy nhiên không chính xác vì không tính đến sự biến động của hàng hóa kì này.

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

Phương pháp bình quân sau mỗi lần nhập

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

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

1.2.4.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng

❖ Chứng từ sử dụng

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

❖ Tài khoản sử dụng

+ Sử dụng TK 632 – Giá vốn hàng bán

Bên Nợ

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

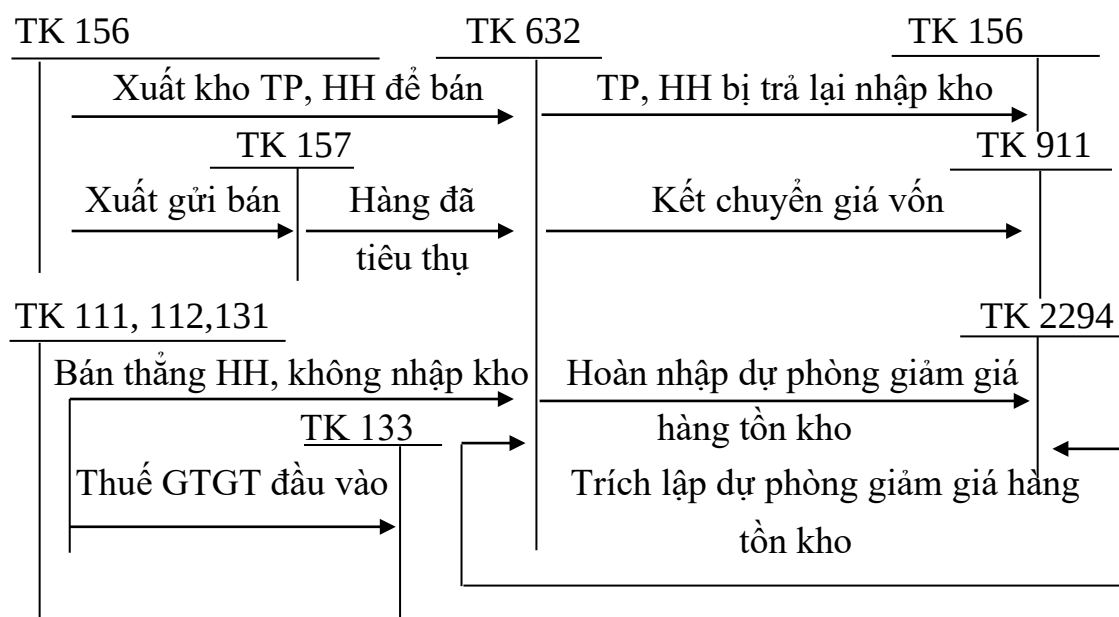
Bên Có

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

Tài khoản 632 không có số dư cuối kỳ

1.2.4.3. Phương pháp hạch toán

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

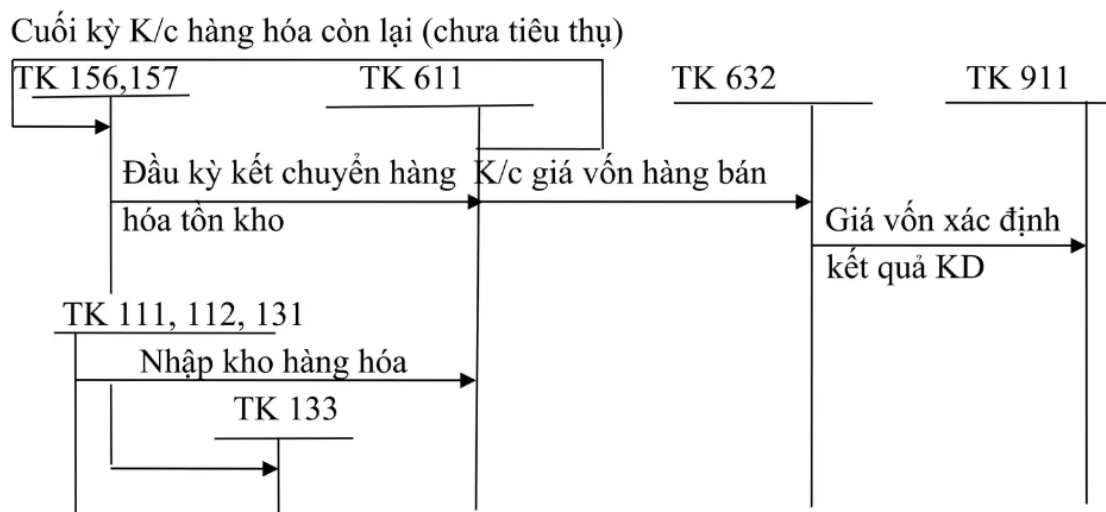


Sơ đồ 1.3. Kế toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kê khai thường xuyên

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

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

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



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

1.2.5. Chi phí quản lý kinh doanh

1.2.5.1. Nội dung kế toán chi phí quản lý kinh doanh

*** Chi phí bán hàng**

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

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

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

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

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

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

- Chi phí dịch vụ mua ngoài: Phản ánh các chi phí dịch vụ mua ngoài phục vụ cho bán hàng như chi phí thuê ngoài sửa chữa TSCĐ phục vụ trực tiếp cho khâu bán hàng, tiền thuê kho, thuê bãi, tiền thuê bốc vác, vận chuyển sản phẩm, hàng

hóa đi bán, tiền trả hoa hồng cho đại lý bán hàng, cho đơn vị nhận ủy thác xuất khẩu, ...

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

*** Chi phí quản lý Doanh nghiệp**

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

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

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

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

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

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

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

- Chi phí dịch vụ mua ngoài: Phản ánh các chi phí dịch vụ mua ngoài phục vụ cho công tác quản lý Doanh nghiệp; các khoản chi mua và sử dụng các tài

liệu kỹ thuật, bằng sáng chế, ... (không đủ tiêu chuẩn ghi nhận TSCĐ) được tính theo phương pháp phân bổ dần vào chi phí quản lý Doanh nghiệp ; tiền thuê TSCĐ, chi phí trả cho nhà thầu phụ.

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

1.2.5.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng

❖ Chứng từ sử dụng

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

❖ Tài khoản sử dụng

- TK 6421 – Chi phí bán hàng

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

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

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

- TK 6422 – Chi phí quản lý doanh nghiệp

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

Bên Nợ:

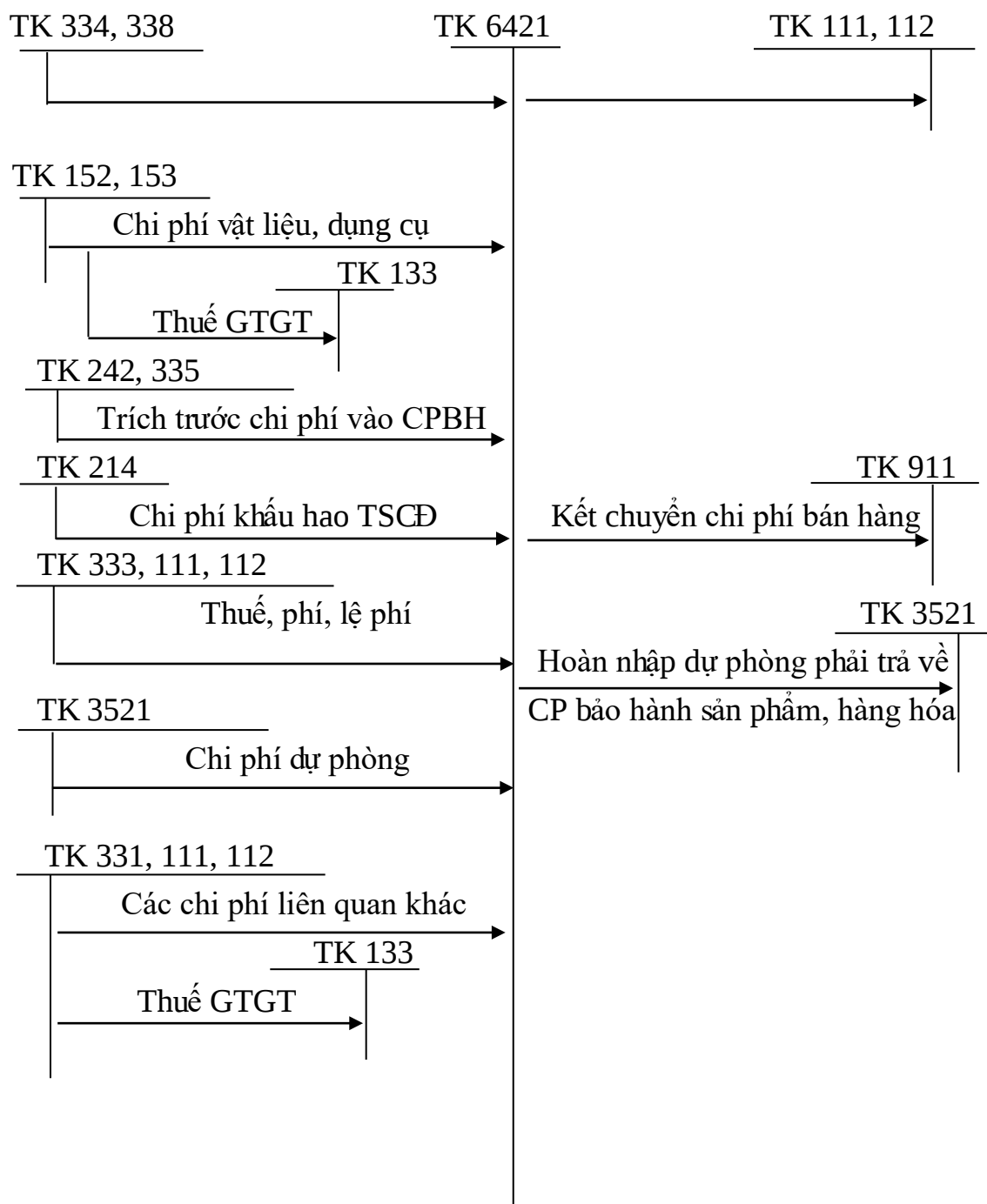
- Các chi phí QLDN phát sinh trong kỳ
- Số dự phòng phải thu khó đòi, dự phòng phải trả (chênh lệch giữa số dự phòng phải lập kỳ này lớn hơn số dự phòng đã lập kỳ trước chưa sử dụng hết)

Bên Có:

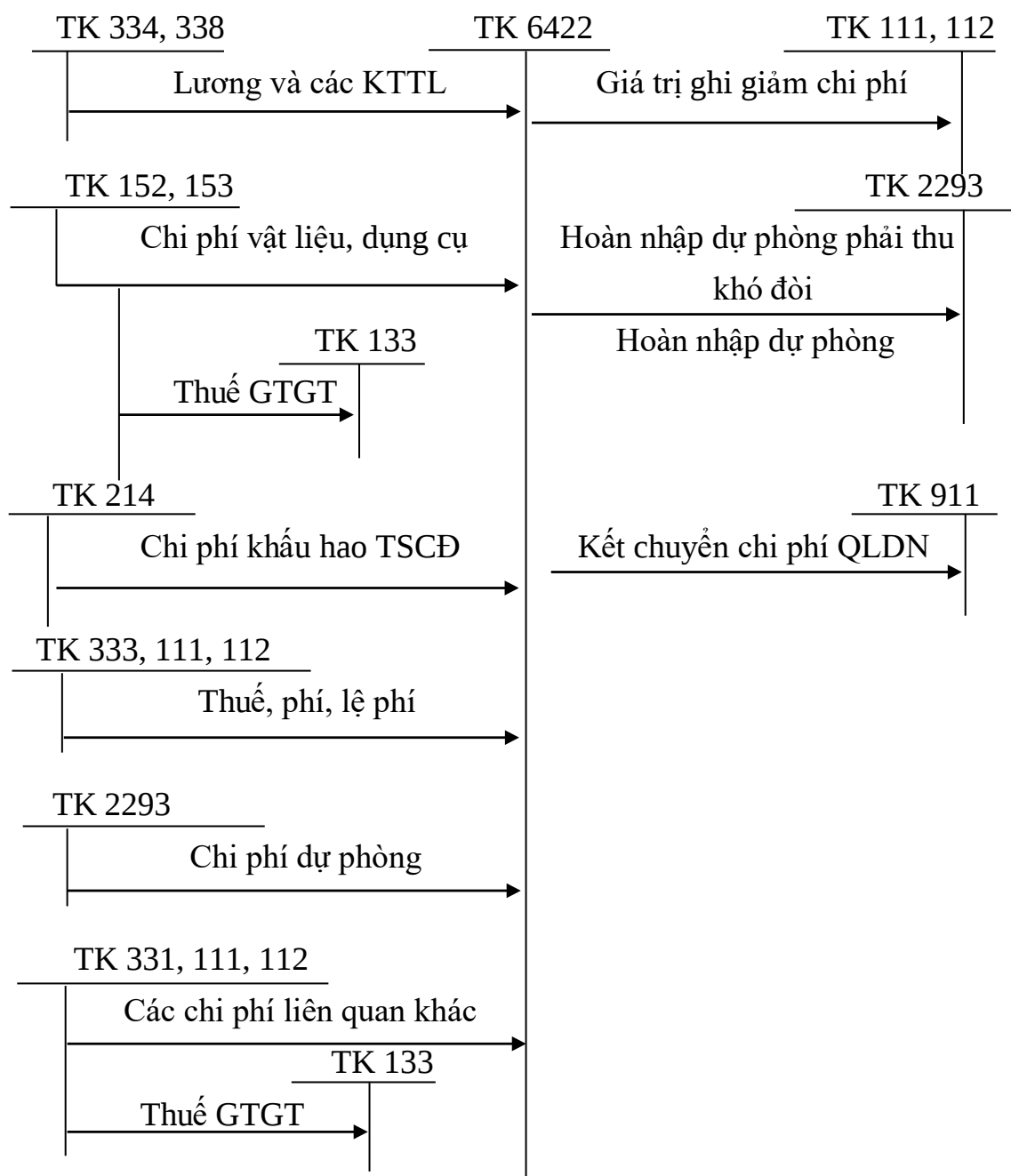
- Các khoản được ghi giảm chi phí QLDN
- Hoàn nhập dự phòng phải thu khó đòi, dự phòng phải trả (chênh lệch giữa số dự phòng phải lập kỳ này nhỏ hơn số dự phòng đã lập kỳ trước chưa sử dụng hết)

- Kết chuyển chi phí QLDN vào TK 911 – Xác định kết quả kinh doanh

1.2.5.3. Phương pháp hạch toán



Sơ đồ 1.5. Kế toán chi phí bán hàng



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

1.2.6. Kế toán xác định kết quả bán hàng

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

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

1.2.6.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng

❖ Chứng từ sử dụng

- Phiếu kết chuyển
- Các chứng từ khác liên quan
- ❖ Tài khoản sử dụng

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

Bên Nợ

Trị giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, lao vụ
Chi phí bán hàng và chi phí QLDN
Kết chuyển lãi, lỗ trước trong kỳ

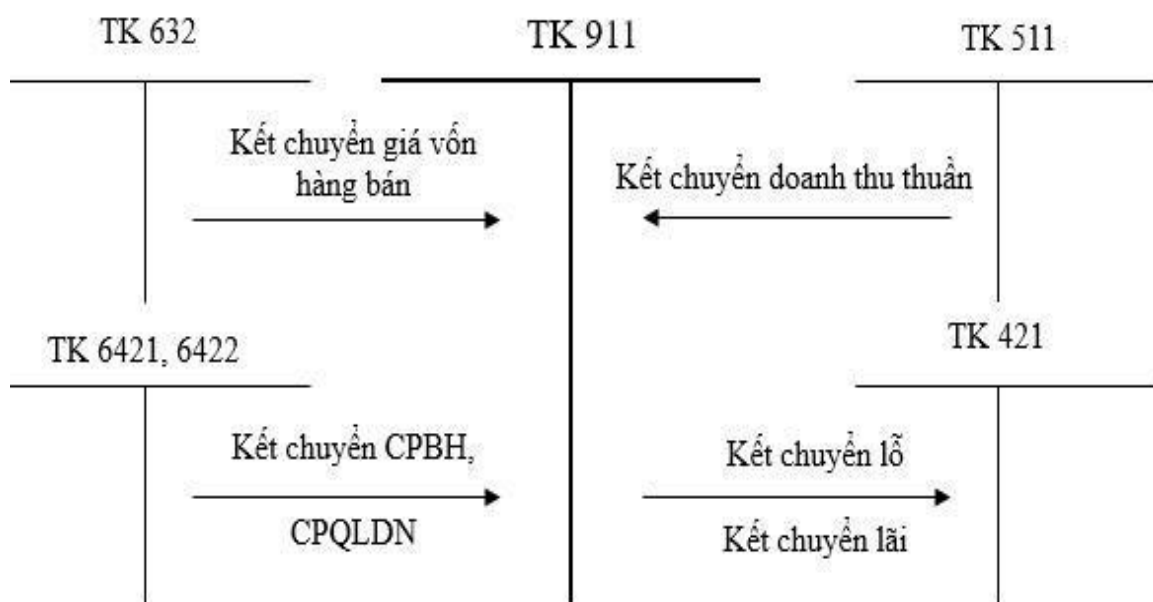
Bên Có

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

1.2.6.3. Phương pháp hạch toán

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

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



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

1.3. Các hình thức chủ yếu kế toán áp dụng

1.3.1. Hình thức Chứng từ - Ghi sổ

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

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

+ Ghi theo trình tự thời gian

+ Ghi theo nội dung kinh tế trên Sổ Cái

Hệ thống sổ sách kế toán sử dụng

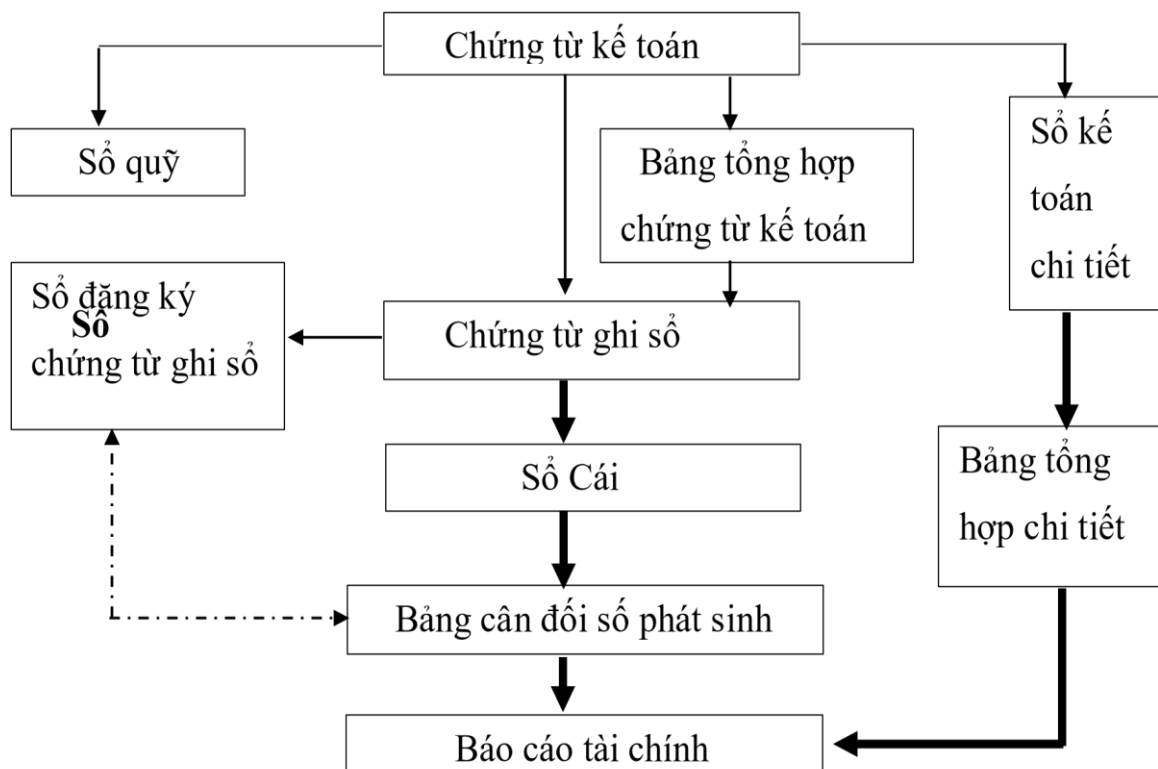
- Chứng từ ghi sổ

- Sổ đăng ký chứng từ ghi sổ

- Sổ Cái các TK 511, 632, 642, ...

- Sổ kế toán chi tiết: sổ chi tiết giá vốn hàng bán, sổ chi tiết bán hàng, ...

Trình tự ghi sổ kế toán



Ghi chú:

—————> : Ghi hằng ngày

—————> : Ghi cuối tháng hoặc định kỳ

←-----> : Đối chiếu, kiểm tra

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

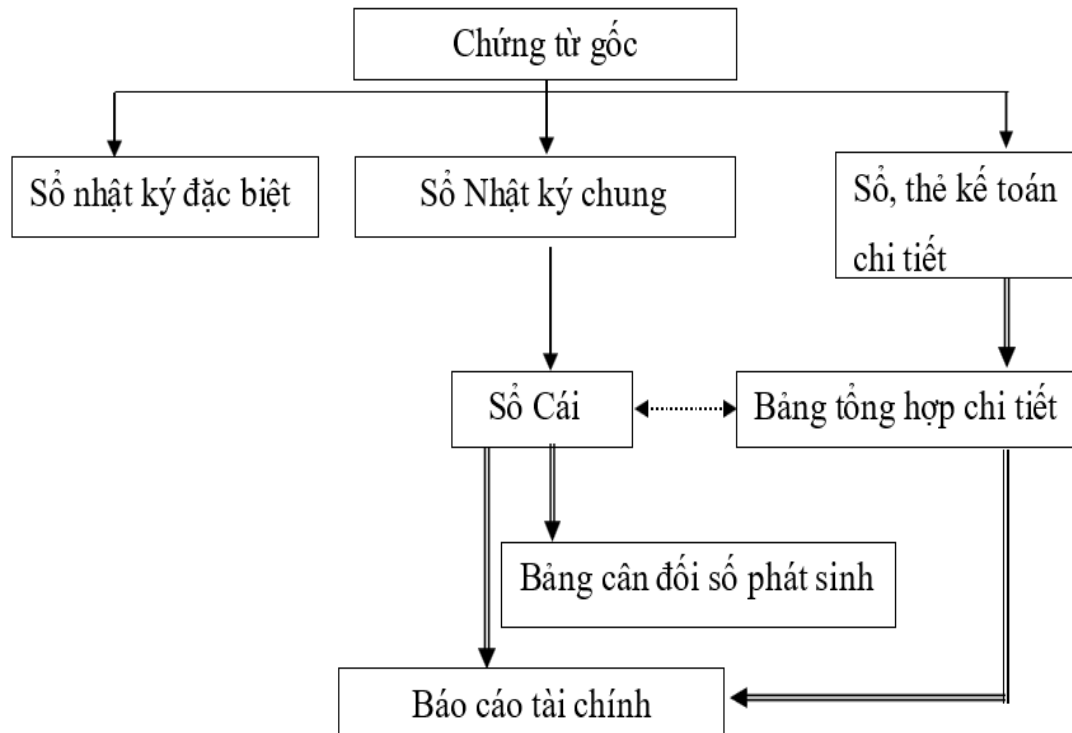
1.3.2. Hình thức Nhật ký chung

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

Hệ thống sổ sách kế toán sử dụng

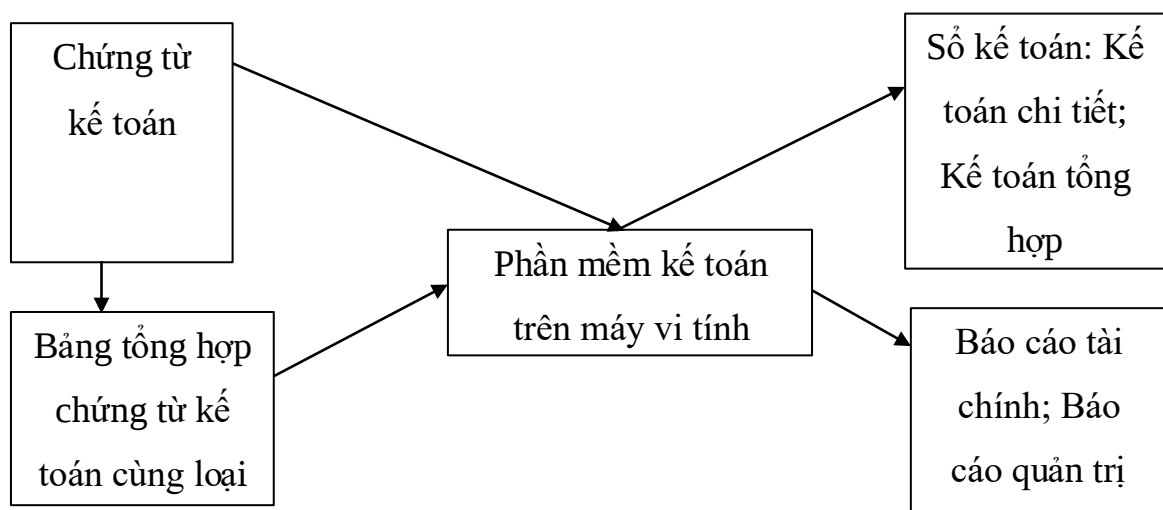
- + Sổ Nhật ký chung
- + Sổ Cái các TK 511, 632, 642, ...
- + Sổ kế toán chi tiết: sổ chi tiết giá vốn hàng bán, sổ chi tiết bán hàng, ...

Trình tự ghi sổ



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

1.3.3. Hình thức kế toán trên máy vi tính



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

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

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

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

Chương 2 - THỰC TRẠNG KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ XĂNG DẦU NINH BÌNH

2.1. Tổng quan về Công ty cổ phần đầu tư xăng dầu Ninh Bình

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 cổ phần đầu tư xăng dầu Ninh Bình
- Giám đốc: Nguyễn Thị Hoa
- Địa chỉ trụ sở chính: Đường Quyết Thắng, Tổ 4, Phường Trung Sơn, Thành phố Tam Điệp, Tỉnh Ninh Bình.
- Địa chỉ văn phòng giao dịch: Đường Quyết Thắng, Tổ 4, Phường Trung Sơn, Thành phố Tam Điệp, Tỉnh Ninh Bình.
- Mã số thuế: 2700560240
- Vốn điều lệ: 350.000.000.000 đồng
- Điện thoại: 0968038959
- Hình thức sở hữu vốn: Cổ phần
- Loại hình doanh nghiệp: Công ty cổ phần ngoài NN

Công ty cổ phần đầu tư xăng dầu Ninh Bình được thành lập ngày 30/03/2010 theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 2700560240 do Sở kế hoạch và đầu tư tỉnh Ninh Bình cấp giấy đăng ký kinh doanh lần một, để phù hợp với tình hình thực tế và yêu cầu của thị trường.

Công ty cổ phần đầu tư xăng dầu Ninh Bình là Công ty được thành lập trong thời kỳ đất nước đang phát triển, đòi hỏi phải thích ứng với các chính sách đổi mới và định hướng phát triển kinh tế của tỉnh Ninh Bình nói riêng và cả nước nói chung. Công ty cổ phần đầu tư xăng dầu Ninh Bình đóng vai trò là doanh nghiệp đầu tàu tại địa phương, góp phần cung cấp nhiên liệu thiết yếu để phục vụ các ngành công nghiệp, nông nghiệp, và đời sống dân cư.

Trong suốt chặng đường thành lập và phát triển, Công ty cổ phần đầu tư xăng dầu Ninh Bình đã khẳng định vị thế là một trong những doanh nghiệp

hàng đầu trong lĩnh vực xăng dầu tại địa phương. Công ty không chỉ giữ vững uy tín mà còn tạo dựng một chỗ đứng vững chắc trên thị trường thông qua chiến lược kinh doanh hiệu quả và sự cống hiến không ngừng của đội ngũ cán bộ, nhân viên.

Nhờ những nỗ lực vượt bậc, Công ty đã vinh dự nhận được nhiều bằng khen và chứng nhận từ UBND tỉnh Ninh Bình cũng như Bộ Tài chính. Những thành tích nổi bật bao gồm các bằng khen vì đóng góp tích cực vào phong trào thi đua phát triển kinh tế - xã hội của tỉnh, cùng với các thành tích xuất sắc trong việc thực hiện nghĩa vụ thuế và chính sách tài chính của nhà nước.

Những thành tựu này không chỉ là minh chứng cho sự phát triển bền vững mà còn khẳng định vai trò quan trọng của Công ty trong việc thúc đẩy kinh tế địa phương. Kết quả hoạt động hiệu quả của Công ty trong những năm gần đây, được thể hiện qua các chỉ tiêu tài chính cơ bản (bảng 2.1), là minh chứng rõ ràng cho định hướng đúng đắn và sự nỗ lực không ngừng nghỉ của tập thể lãnh đạo và nhân viên công ty.

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

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

(Đơn vị tính: VND)

Chi tiêu	Năm 2022	Năm 2023	Năm 2024	Chênh lệch năm 2023 so với năm 2022		Chênh lệch năm 2024 so với năm 2023	
				Số tuyệt đối	Số tương đối	Số tuyệt đối	Số tương đối
1.Nguồn vốn chủ sở hữu	120.000.000.000	138.000.000.000	215.000.000.000	18.000.000.000	115%	77.000.000.000	155,8%
2.Tài sản cố định	33.145.536.784	35.657.763.324	42.987.568.902	2.512.226.540	107,58%	7.328.805.578	120,56%
3.Doanh thu	567.478.890.432	634.679.563.458	653.479.346.924	67.200.673.026	111,84%	18.799.783.466	102,96%
4.Lợi nhuận sau thuế	3.479.976.332	5.258.470.326	4.573.928.429	1.778.493.994	151,11%	(684.541.897)	86,99%
5.Số lao động	34	41	52	7	120,59%	11	126,83%
6.TNBQ/người/tháng	8.525.932,57	10.627.993,46	7.331.663,52				

(Nguồn: Phòng kế toán công ty)

Phân tích:

Dựa trên bảng số liệu, có thể thấy rằng tổng nguồn vốn của Công ty tăng trưởng liên tục qua các năm. Cụ thể, năm 2023 tổng nguồn vốn tăng thêm 18.000.000.000 đồng, tương đương mức tăng 15% so với năm 2022. Sang năm 2024, nguồn vốn tiếp tục tăng 77.000.000.000 đồng, tương ứng mức tăng 55,80% so với năm 2023. Điều này cho thấy Công ty đang mở rộng quy mô kinh doanh, quản lý và sử dụng vốn hiệu quả, góp phần cải thiện tình hình tài chính.

Về doanh thu, năm 2023, Công ty ghi nhận mức tăng 67.200.673.026 đ, tương ứng tăng 11,84% so với năm 2022. Đến năm 2024, doanh thu tiếp tục tăng thêm 18.799.783.466 đ, tương ứng mức tăng 2,96% so với năm 2023. Những con số này cho thấy Công ty đã nỗ lực vượt qua áp lực cạnh tranh trong thị trường và đạt được sự tăng trưởng ổn định. Đặc biệt, lợi nhuận sau thuế tăng đều qua các năm, phản ánh sự quản lý chi phí hiệu quả và nâng cao hiệu suất kinh doanh.

Song song với sự tăng trưởng về nguồn vốn và doanh thu, lực lượng lao động của Công ty cũng tăng dần qua các năm, đồng thời mức thu nhập bình quân của nhân viên không ngừng được cải thiện. Năm 2022, thu nhập bình quân đạt 6.500.000 đ/người, tăng lên 7.100.000 đ/người vào năm 2023, tăng 600.000 đ/người). Đến năm 2024, mức thu nhập tiếp tục tăng thêm 100.000 đ/người, đạt 7.200.000 đ/người. Điều này cho thấy Công ty chú trọng chăm lo cho đời sống nhân viên, từ đó tạo động lực để người lao động gắn bó và cống hiến nhiều hơn.

Nhìn chung, Công ty đang trên đà phát triển mạnh mẽ với chiến lược mở rộng quy mô và tối ưu hiệu quả hoạt động. Hiện nay Công ty đang cố gắng phát triển để đạt kết quả tốt nhất trong tương lai, đưa thương hiệu của công ty đến gần với khách hàng trong và ngoài nước.

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

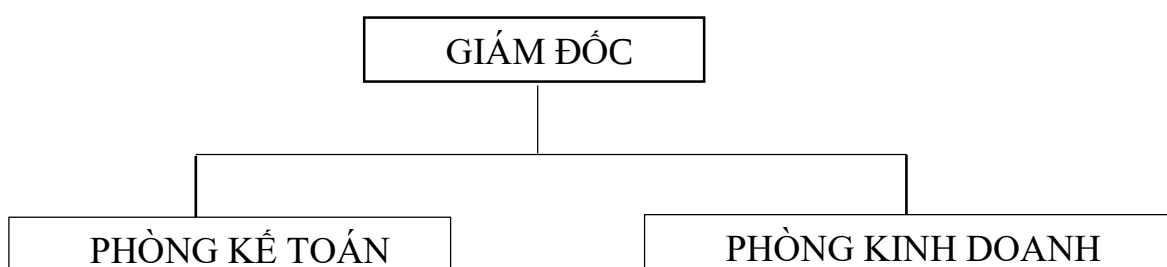
Ngành nghề kinh doanh chính: Công ty cổ phần dầu tư xăng dầu Ninh Bình kinh doanh bán buôn nhiên liệu rắn, lỏng, khí và các sản phẩm liên quan,...

Xăng dầu từ lâu đã đóng vai trò quan trọng và được sử dụng rộng rãi trong cả sản xuất lẫn đời sống hàng ngày của người dân Việt Nam cũng như trên toàn thế giới. Ngày nay, xăng dầu càng khẳng định được vai trò thiết yếu của mình khi được ứng dụng đa dạng trong thực tiễn, từ việc hỗ trợ các hoạt động sản xuất đến việc làm nhiên liệu chính trong nhiều ngành công nghiệp như may mặc, sản xuất điện, cung cấp nước, và đáp ứng nhu cầu đi lại của con người.

Hiện nay, thị trường tiêu thụ của Công ty cổ phần đầu tư xăng dầu Ninh Bình tập trung chủ yếu tại tỉnh Ninh Bình và mở rộng ra các khu vực lân cận, đặc biệt là các tỉnh phía Bắc và Bắc Trung Bộ của Việt Nam.

2.1.3. Đặc điểm tổ chức quản lý của Công ty

Nhằm đáp ứng yêu cầu quản lý và phù hợp với đặc điểm hoạt động kinh doanh, Công ty cổ phần đầu tư xăng dầu Ninh Bình áp dụng mô hình quản lý theo dạng trực tuyến kết hợp tham mưu. Theo cơ cấu này, các phòng ban chức năng không chỉ hỗ trợ lãnh đạo trong việc tham mưu mà còn phát huy chuyên môn trong từng lĩnh vực, đồng thời đảm bảo quyền chỉ đạo và điều hành của giám đốc. Cơ cấu quản lý của Công ty được thể hiện qua sơ đồ sau:



(Nguồn: Phòng kế toán công ty)

Sơ đồ 2.1: Sơ đồ tổ chức bộ máy quản lý của Công ty cổ phần đầu tư xăng dầu Ninh Bình

Trong đó:

Giám đốc: Người đứng đầu Công ty với vị trí và thẩm quyền cao nhất, chịu trách nhiệm quản lý và chỉ đạo toàn bộ hoạt động của Công ty. Giám đốc là người đại diện Công ty trước pháp luật, trực tiếp phụ trách và điều hành các phòng ban như Phòng Kế hoạch-Kinh doanh, Phòng Tài chính-Kế toán và Phòng Hành chính. Ngoài ra, Giám đốc chịu trách nhiệm đưa ra các chiến lược, định hướng phát triển và đảm bảo Công ty hoạt động đúng quy định pháp luật.

Phó giám đốc: Đóng vai trò hỗ trợ Giám đốc trong việc quản lý và điều hành Công ty. Phó Giám đốc chịu trách nhiệm giám sát, theo dõi các hoạt động chung của Công ty và báo cáo trực tiếp với Giám đốc. Ngoài ra, Phó Giám đốc sẽ quản lý một số lĩnh vực chuyên biệt theo sự phân công của Giám đốc, đồng thời đảm bảo các hoạt động của Công ty được thực hiện hiệu quả và đúng tiến độ.

Phòng Kế hoạch - Kinh doanh: Đây là bộ phận tham mưu cho Giám đốc về công tác kinh doanh và tiêu thụ sản phẩm. Phòng Kế hoạch-Kinh doanh chịu

trách nhiệm tổ chức các hoạt động tiếp thị, xây dựng và duy trì quan hệ với khách hàng, xử lý đơn đặt hàng, giải quyết các khiếu nại và đề xuất các kế hoạch phát triển kinh doanh. Bộ phận này đóng vai trò then chốt trong việc mở rộng thị trường và thúc đẩy doanh số bán hàng của Công ty.

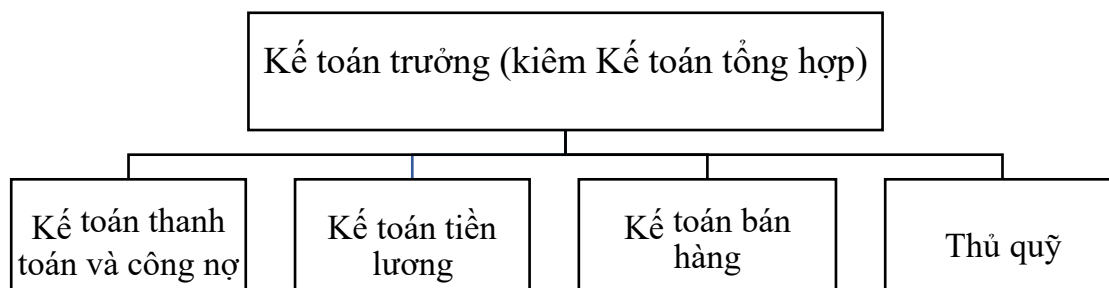
Phòng Tài chính - Kế toán: Chịu trách nhiệm giúp Giám đốc quản lý tài chính, tài sản và hạch toán các hoạt động kinh doanh của Công ty. Bộ phận này đảm nhận việc quản lý vốn, xây dựng và thực hiện kế hoạch tài chính, kiểm tra và giám sát tình hình tài chính kế toán của Công ty. Đồng thời, Phòng Tài chính-Kế toán đảm bảo các hoạt động thu, chi, thống kê và báo cáo được thực hiện minh bạch và chính xác. Hằng năm, bộ phận này tiến hành tổng hợp, phân tích và đánh giá kết quả tài chính, đề xuất các giải pháp để nâng cao hiệu quả kinh doanh cho Công ty.

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

Bộ máy kế toán của Công ty cổ phần đầu tư xăng dầu Ninh Bình được tổ chức theo mô hình tập trung, trong đó Kế toán trưởng đóng vai trò lãnh đạo và quản lý phòng Kế toán. Phòng Kế toán có nhiệm vụ theo dõi sát sao các hoạt động kinh doanh, kịp thời phản ánh và cung cấp thông tin tài chính một cách chính xác, đầy đủ, và minh bạch để phục vụ công tác quản lý và hỗ trợ việc ra quyết định trong kinh doanh.

Ngoài ra, bộ phận Kế toán cũng đảm nhiệm việc ghi chép sổ sách kế toán và xử lý trực tiếp các nghiệp vụ tài chính phát sinh trên phạm vi toàn Công ty. Sự tổ chức chặt chẽ này đảm bảo bộ máy kế toán hoạt động hiệu quả, hỗ trợ Công ty duy trì ổn định tài chính và tăng trưởng bền vững.

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



Sơ đồ 2.2: Sơ đồ tổ chức bộ máy quản lý của Công ty cổ phần đầu tư xăng dầu Ninh Bình

➤ Chức năng và nhiệm vụ:

- Kế toán trưởng (kiêm Kế toán tổng hợp): Là người trực tiếp quản lý, điều hành và đảm bảo thực hiện đầy đủ, chính xác mọi nghiệp vụ kế toán của công ty.

+ Nhiệm vụ của Kế toán trưởng: Xây dựng và tổ chức bộ máy kế toán gọn gàng, hợp lý, phù hợp với quy mô và định hướng phát triển của công ty, đồng thời đáp ứng các yêu cầu của cơ chế quản lý kinh tế đổi mới.

+ Phân công công việc hợp lý trong phòng kế toán, hướng dẫn chi tiết cho các bộ phận và nhân viên kế toán, giúp phát huy tối đa năng lực chuyên môn của từng cá nhân. Đảm bảo sự phối hợp nhịp nhàng giữa các bộ phận kế toán, phục vụ hiệu quả cho việc cung cấp thông tin chính xác, kịp thời, hỗ trợ quản lý và điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh.

+ Tổ chức kiểm kê định kỳ tài sản, vật tư, tiền vốn; xác định giá trị tài sản dựa trên giá thị trường.

+ Chịu trách nhiệm lập và nộp các báo cáo quyết toán, thống kê đúng hạn với chất lượng cao. Đồng thời, đảm bảo việc lưu trữ, bảo quản tài liệu, chứng từ kế toán và giữ bí mật các thông tin theo quy định của pháp luật.

- Kế toán tiền lương: Quản lý, tính toán và hạch toán tiền lương cùng các khoản trích theo lương của nhân viên trong công ty.

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

- Kế toán thanh toán và công nợ: Quản lý các khoản công nợ của khách hàng. Chịu trách nhiệm thu chi và giải quyết các khoản công nợ giữa công ty và đối tác.

- Thủ quỹ:

+ Bảo quản tiền mặt, thực hiện các nghiệp vụ thu và chi tiền theo chứng từ đã được phê duyệt.

+ Ghi sổ quỹ hàng tháng, lập báo cáo quỹ và đảm bảo số tiền thực tế khớp với số dư báo cáo. Thủ quỹ chịu trách nhiệm bồi thường nếu xảy ra thất thoát tiền do lỗi chủ quan.

+ Tuân thủ nghiêm ngặt các quy định của Nhà nước về quản lý tiền mặt.

+ Thực hiện việc thu tiền từ các tổ chức, cá nhân còn nợ và rút tiền mặt từ tài khoản ngân hàng để nhập quỹ khi cần thiết.

2.1.5. Chế độ kế toán áp dụng tại Công ty

➤ Chính sách kế toán chung

- Chế độ kế toán áp dụng: Công ty thực hiện theo Thông tư 133/2016/TT-BTC ban hành ngày 26/08/2016 của Bộ tài chính

- Hình thức ghi sổ kế toán: Sử dụng hình thức Nhật Ký Chung.

- Niên độ kế toán: Tính theo năm dương lịch, bắt đầu từ ngày 01/01 và kết thúc vào ngày 31/12 hàng năm.

- Đơn vị tiền tệ: Đồng Việt Nam (VND).

- Phương pháp hạch toán hàng tồn kho: Sử dụng phương pháp kê khai thường xuyên.

- Phương pháp tính giá xuất kho: Tính theo phương pháp bình quân gia quyền.

- Phương pháp tính thuế GTGT: Áp dụng phương pháp khấu trừ.

- Phương pháp khấu hao TSCĐ: Tính khấu hao theo phương pháp đường thẳng.

➤ Tổ chức hệ thống chứng từ kế toán

Công ty 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.

❖ Các loại chính từ kế toán chính sử dụng:

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

- Chứng từ về hàng tồn kho: Phiếu nhập kho, phiếu xuất kho.

- Chứng từ về tài sản cố định: Biên bản giao nhận tài sản cố định (TSCĐ), thẻ TSCĐ, biên bản thanh lý TSCĐ,...

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

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

❖ Nguyên tắc chung của lập chứng từ kế toán

- Chứng từ kế toán phải được lập đầy đủ, chính xác, đúng thời điểm và tuân thủ các quy định của pháp luật.

- Chứng từ kế toán phải được soạn thảo rõ ràng, chính xác, đầy đủ và kịp thời theo mẫu quy định; thông tin ghi chép trên chứng từ phải rõ ràng, không dùng chữ viết tắt, các con số và chữ cái phải liên tục, không bị gián đoạn hoặc tẩy xóa.

- Chứng từ phải ghi đầy đủ tất cả các thông tin cần thiết theo yêu cầu, và phải có chữ ký xác nhận của những người chịu trách nhiệm.

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

- Mỗi bộ phận khi phát sinh nghiệp vụ sẽ lập chứng từ gốc và chuyển đến bộ phận kế toán để xử lý. Tất cả chứng từ kế toán, bao gồm các chứng từ nội bộ và chứng từ nhận từ bên ngoài, đều phải được tập trung tại bộ phận kế toán. Bộ phận kế toán có trách nhiệm kiểm tra và xác nhận tính hợp lý của chứng từ trước khi sử dụng chứng từ làm cơ sở để ghi sổ. Quá trình luân chuyển chứng từ kế toán bao gồm các bước sau:

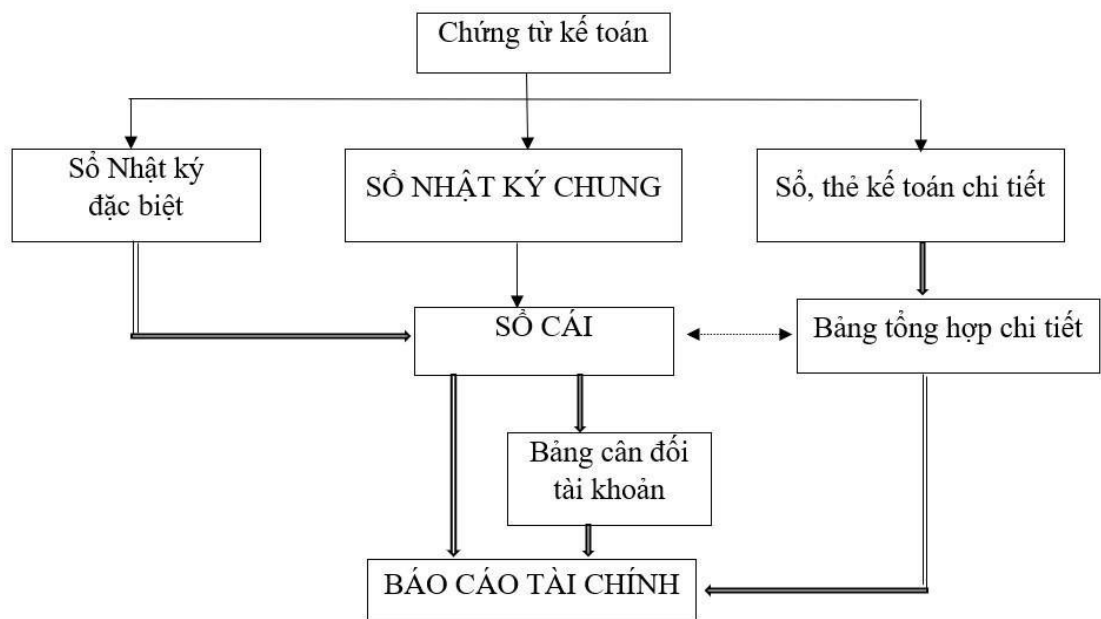
- + Lập, tiếp nhận và xử lý chứng từ kế toán.
- + Kế toán viên hoặc kế toán trưởng kiểm tra và ký chứng từ kế toán hoặc trình giám đốc phê duyệt.
- + Phân loại, sắp xếp chứng từ kế toán, thực hiện định khoản và ghi sổ kế toán.
- + Lưu trữ và bảo quản chứng từ kế toán
- + Ghi sổ kế toán.
- + Lưu trữ và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

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

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

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

Công ty sử dụng hình thức kế toán Nhật ký chung để ghi chép sổ sách kế toán.



Ghi chú:

Ghi hàng ngày →

Ghi cuối tháng, hoặc định kỳ ⇨

Quan hệ đối chiếu, kiểm tra ↔

Sơ đồ 2.3. Trình tự hạch toán theo hình thức Nhật ký chung

Hàng ngày, dựa trên các chứng từ hợp lệ đã được kiểm tra, kế toán ghi nhận các nghiệp vụ kinh tế phát sinh vào sổ Nhật ký chung. Sau đó, từ sổ Nhật ký chung, số liệu được chuyển vào Sổ cái theo các tài khoản tương ứng.

Hình thức kế toán nhật ký chung có đặc điểm nổi bật là mọi nghiệp vụ kinh tế, tài chính phát sinh đều phải được ghi chép vào sổ nhật ký, tập trung chủ yếu vào sổ Nhật ký chung, theo trình tự thời gian phát sinh và nội dung kinh tế của từng nghiệp vụ.

Hàng ngày, kế toán sử dụng chứng từ gốc để ghi nhận các nghiệp vụ phát sinh vào sổ Nhật ký chung, sau đó thực hiện ghi chép vào Sổ cái theo các tài khoản phù hợp. Cuối kỳ (tháng, quý, năm), kế toán tiến hành khóa sổ và lập thẻ chi tiết để tổng hợp dữ liệu. Tiếp theo, kế toán kiểm tra, đối chiếu số liệu giữa sổ Nhật ký chung, Sổ cái và bảng tổng hợp chi tiết để đảm bảo tính chính xác, làm cơ sở cho việc lập báo cáo tài chính.

➤ **Tổ chức hệ thống báo cáo tài chính**

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

+ Bảng cân đối kế toán

+ Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

- + Bản thuyết minh báo cáo tài chính
- Kỳ lập báo cáo, nơi gửi báo cáo, trách nhiệm lập báo cáo:
- + Kỳ lập báo cáo: Báo cáo được lập định kỳ hàng tháng.
- + Sau khi hoàn thiện đầy đủ và đúng quy định, các báo cáo tài chính sẽ được chuyển đến phòng giám đốc để Ban giám đốc tiến hành kiểm tra và phê duyệt.
- + Trách nhiệm lập báo cáo tài chính: Thuộc về Kế toán trưởng.

2.2. Đặc điểm hoạt động bán hàng tại Công ty cổ phần đầu tư xăng dầu Ninh Bình

2.2.1. Đặc điểm hàng hóa

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

2.2.2. Đặc điểm thị trường

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

2.2.3. Phương thức bán hàng

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

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

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

- Bán buôn hàng hóa qua kho theo hình thức chuyển hàng: Công ty sẽ chuyển hàng đến kho của bên mua.

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

2.2.4. Phương thức thanh toán

- Thanh toán bằng tiền mặt: Người mua thanh toán trực tiếp với người bán bằng tiền mặt, do vậy việc tiêu thụ thành phẩm được hoàn tất ngay khi giao hàng và nhận tiền. Khi khách hàng thanh toán bằng tiền mặt thì kế toán lập phiếu thu.

- Thanh toán bằng chuyển khoản: Với số tiền hàng từ 5 triệu trở lên.

2.3. Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty cổ phần đầu tư xăng dầu Ninh Bình

2.3.1. Kế toán doanh thu bán hàng

2.3.1.1. Chứng từ và tài khoản sử dụng

❖ Chứng từ sử dụng

Các loại chứng từ được Công ty sử dụng bao gồm:

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

❖ Tài khoản sử dụng:

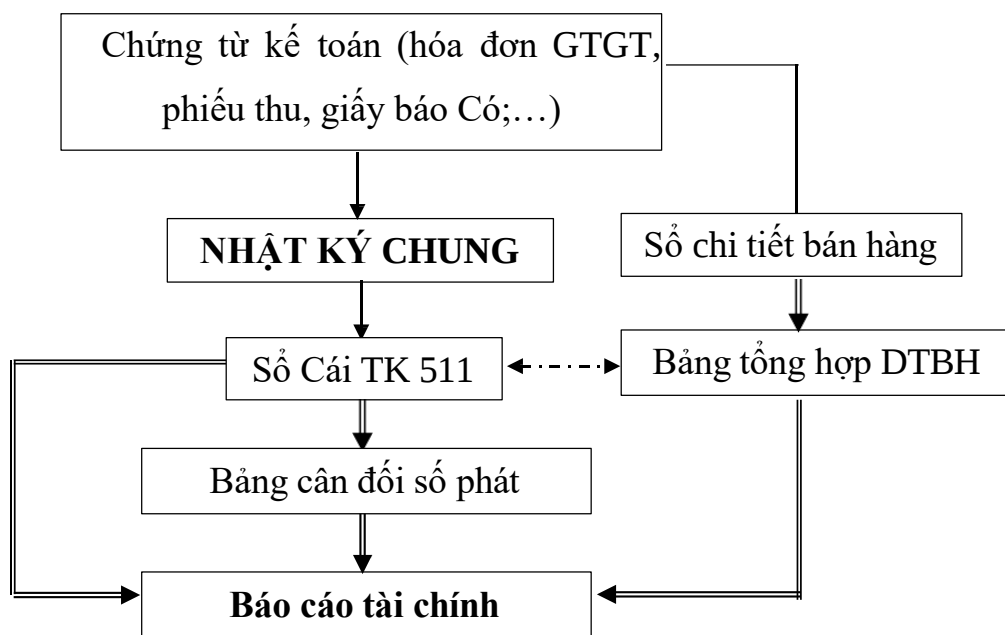
Để phù hợp với đặc điểm và quy cách bán hàng, Công ty sử dụng tài khoản TK 511: doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ được chi tiết cho tài khoản cấp 2 là TK 5111-Doanh thu bán hàng hóa

TK 5113-Doanh thu cung cấp dịch vụ.

2.3.1.2. Quy trình ghi sổ

-Trình tự hạch toán: Hàng ngày căn cứ vào các chứng từ liên quan đến nghiệp vụ bán hàng, kế toán tiến hành ghi sổ Nhật ký chung và sổ chi tiết doanh thu bán hàng theo từng mặt hàng và theo khách hàng. Sau đó, từ số liệu ghi trên

sổ Nhật ký chung vào Sổ cái TK 511. Cuối tháng, kế toán căn cứ số liệu trên Sổ cái và các bảng tổng hợp chi tiết đã khớp đúng sẽ tiến hành lập các Báo cáo tài chính.



Ghi chú:

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

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

- Trích dẫn:

+ Ngày 11/1/2025 xuất kho bán 300.000 lít xăng A95 cho Công ty TNHH Hoa Lư Ninh Bình. Giá bán chưa VAT là 20.560 (VAT 10%). Công ty đã nhận bằng tiền gửi ngân hàng.

+ Ngày 12/1/2025 xuất kho bán 100.000 lít dầu DO cho Công ty TNHH MTV Vận Tải Khánh An. Giá bán chưa VAT là 20.000 (VAT 10%). Công ty đã nhận bằng tiền gửi ngân hàng.

+ Ngày 27/01/2025: Xuất kho bán lẻ 100 lít xăng A95 cho Bà Nguyễn Hương Giang. Giá bán chưa VAT là 21.000 (VAT 10%). Thanh toán bằng tiền gửi ngân hàng.

Biểu 2.2. Đơn đặt hàng (Xăng A95)

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

ĐƠN ĐẶT HÀNG

Số: 05

Căn cứ theo hợp đồng số: 05/2025/HĐMB-XD đã ký ngày 11 tháng 01 năm 2025 Căn cứ nhu cầu tiêu thụ xăng dầu

CÔNG TY TNHH HOA LƯU NINH BÌNH

Đại diện: Ông Mai Hải Đăng

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

STT	Chủng loại	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Ghi chú
1	Xăng A95	300.000	20.560	6.168.000.000	CK
Tổng cộng		300.000	20.560	6.168.000.000	
Bằng chữ		Sáu tỷ một trăm sáu mươi tám nghìn đồng			

Phương thức thanh toán: Chuyển khoản

Phương thức giao nhận hàng:

Chúng tôi giao nhận được thể hiện bằng hóa đơn GTGT

Đề nghị cấp hàng từ ngày: 11/01/2025

Ninh Bình, ngày 11 tháng 01 năm 2025

CÔNG TY TNHH HOA LƯU

NINH BÌNH

(Xác nhận)

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ XĂNG DẦU

NINH BÌNH

(Xác nhận)

Biểu 2.3. Đơn đặt hàng (Dầu DO)

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

ĐƠN ĐẶT HÀNG

Số: 06

Căn cứ theo hợp đồng số: 08/2025/HĐMB-XD đã ký ngày 12 tháng 01 năm 2025 Căn cứ nhu cầu tiêu thụ xăng dầu

CÔNG TY TNHH MTV VẬN TẢI KHÁNH AN

Đại diện: Ông Trần Văn Tiệp

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

STT	Chủng loại	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Ghi chú
1	Dầu DO	100.000	20.000	2.000.000.000	CK
Tổng cộng		100.000	20.000	2.000.000.000	
Bằng chữ		Hai tỷ đồng chẵn			

Phương thức thanh toán: Chuyển khoản

Phương thức giao nhận hàng:

Chúng tôi giao nhận được thể hiện bằng hóa đơn GTGT

Đề nghị cấp hàng từ ngày: 12/01/2025

**CÔNG TY TNHH MTV VẬN TẢI
KHÁNH AN**

(Xác nhận)

Ninh Bình, ngày 12 tháng 01 năm 2025

**CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ XĂNG
DẦU NINH BÌNH**

(Xác nhận)

Biểu 2.4. Hóa đơn giá trị gia tăng (Xăng A95)

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG

Ký hiệu (Serial): 1C25XD
Số (No): 00056

(VAT INVOICE)

Bản thể hiện của hóa đơn điện tử
(Electronic invoice display)

Ngày (date) 11 tháng (month) 01 năm (year) 2025

Đơn vị bán hàng (Seller): CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ XÃNG DẦU NINH BÌNH

Mã số thuế (Tax code):2700560240

Địa chỉ(Address): Đường Quyết Thắng, Tổ 4, Phường Trung Sơn, Thành phố Tam Điệp,
Tỉnh Ninh Bình

Điện thoại (Tel): 02293632222

Số Tài khoản (AC No):

Họ tên người mua hàng (Customers name):

Tên đơn vị (Company's name): CÔNG TY TNHH HOA LƯU NINH BÌNH

Mã số thuế (Tax code): 2700947939

Địa chỉ (Address): SN 31, ngõ 208, Đường Lê Thánh Tông, Thôn Phúc Sơn, Xã Ninh
Tiến, Thành phố Ninh Bình

Số Tài khoản (AC No):

Ngân hàng (Bank):

Hình thức thanh toán (Payment method): CK

STT (No)	Tên hàng hóa, dịch vụ (Description)	Đơn vị tính (Unit)	Số lượng (Quantit y)	Đơn giá (Unit price)	Thành tiền (Amount)
1	2	3	4	5	6 = 4 x 5
1	Xăng A95	Lít	300.000	20.560	6.168.000.000
Thuế suất GTGT (VAT rate):10%		Cộng tiền hàng (Total amount)			6.168.000.000
		Tiền thuế GTGT (VAT amount)			616.800.000
TỔNG TIỀN THANH TOÁN (Total payment)					6.784.800.000
Số tiền viết bằng chữ (Amount in words): Sáu tỷ bảy trăm tám mươi bốn triệu tám tám nghìn đồng.					
Người mua hàng (Buyer) (Ký, ghi rõ họ tên) (Sign, full name)			Người bán hàng (Seller) (Ký, ghi rõ họ tên) (Sign, full name)		
			Được ký bởi CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ XÃNG NINH BÌNH Ngày ký: 11/01/2025		

Biểu 2.5. Hóa đơn giá trị gia tăng (Dầu DO)

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG

Ký hiệu (Serial): 1C25XD
Số (No): 00057

(VAT INVOICE)

Bản thể hiện của hóa đơn điện tử
(Electronic invoice display)

Ngày (date) 12 tháng (month) 01 năm (year) 2025

Đơn vị bán hàng (Seller): CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ XĂNG DẦU NINH BÌNH
Mã số thuế (Tax code):2700560240
Địa chỉ(Address): Đường Quyết Thắng, Tổ 4, Phường Trung Sơn, Thành phố Tam Điệp,
Tỉnh Ninh Bình
Điện thoại (Tel): 02293632222
Số Tài khoản (AC No):

Họ tên người mua hàng (Customers name):
Tên đơn vị (Company's name): CÔNG TY TNHH MTV VẬN TẢI KHÁNH AN
Mã số thuế (Tax code): 2700975830
Địa chỉ (Address): Thôn Nam Diềm Khê, Xã Gia Trung, Huyện Gia Viễn,Tỉnh Ninh Bình
Số Tài khoản (AC No):
Ngân hàng (Bank):
Hình thức thanh toán (Payment method): CK

STT (No)	Tên hàng hóa, dịch vụ (Description)	Đơn vị tính (Unit)	Số lượng (Quantity)	Đơn giá (Unit price)	Thành tiền (Amount)
1	2	3	4	5	6 = 4 x 5
1	Dầu DO	Lít	100.000	20.000	2.000.000.000
Thuế suất GTGT (VAT rate):10%		Cộng tiền hàng (Total amount)			2.000.000.000
		Tiền thuế GTGT (VAT amount)			200.000.000
TỔNG TIỀN THANH TOÁN (Total payment)					2.200.000.000
Số tiền viết bằng chữ (Amount in words): Hai tỷ hai trăm triệu đồng.					
Người mua hàng (Buyer) (Ký, ghi rõ họ tên) (Sign, full name)			Người bán hàng (Seller) (Ký, ghi rõ họ tên) (Sign, full name)		
			Được ký bởi CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ XĂNG NINH BÌNH Ngày ký: 12/01/2025		

Biểu 2.6. Hóa đơn giá trị gia tăng khách lẻ

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG

Ký hiệu (Serial): 1C25XD
Số (No): 00081

(VAT INVOICE)

Bản thể hiện của hóa đơn điện tử
(Electronic invoice display)

Ngày (date) 27 tháng (month) 01 năm (year) 2025

Đơn vị bán hàng (Seller): CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ XĂNG DẦU NINH BÌNH
Mã số thuế (Tax code):2700560240
Địa chỉ(Address): Đường Quyết Thắng, Tổ 4, Phường Trung Sơn, Thành phố Tam Điệp,
Tỉnh Ninh Bình
Điện thoại (Tel): 02293632222
Số Tài khoản (AC No):

Họ tên người mua hàng (Customers name): Nguyễn Hương Giang
Tên đơn vị (Company's name):
Mã số thuế (Tax code):
Địa chỉ (Address): Xã Yên Từ, Huyện Yên Mô, Tỉnh Ninh Bình
Số Tài khoản (AC No):
Ngân hàng (Bank):
Hình thức thanh toán (Payment method): CK

STT (No)	Tên hàng hóa, dịch vụ (Description)	Đơn vị tính (Unit)	Số lượng (Quantity)	Đơn giá (Unit price)	Thành tiền (Amount)
1	2	3	4	5	6 = 4 x 5
1	Xăng A95	Lít	100	21.000	2.100.000
Thuế suất GTGT (VAT rate):10%		Cộng tiền hàng (Total amount)			2.100.000
		Tiền thuế GTGT (VAT amount)			210.000
TỔNG TIỀN THANH TOÁN (Total payment)					2.310.000

Số tiền viết bằng chữ (Amount in words): Hai triệu ba trăm mười nghìn đồng chẵn.

Người mua hàng (Buyer)
(Ký, ghi rõ họ tên)
(Sign, full name)

Người bán hàng (Seller)
(Ký, ghi rõ họ tên)
(Sign, full name)

Được ký bởi CÔNG TY
CỔ PHẦN ĐẦU TƯ
XĂNG NINH BÌNH
Ngày ký: 27/01/2025

Biểu 2.7. Sổ nhật ký chung

Đơn vị: Công ty cổ phần đầu tư xăng dầu Ninh Bình Địa chỉ: Đường Quyết Thắng, Tổ 4, Phường Trung Sơn, Thành Phố Tam Điệp, Tỉnh Ninh Bình						Mẫu số S03a-DN (Ban hành theo Thông tư số 133/2016TT-BTC Ngày 26/08/2016 của Bộ Tài chính)			
SỔ NHẬT KÝ CHUNG <i>Đơn vị tính: VNĐ</i>									
Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi sổ cái	Số thứ tự dòng	Số hiệu TK đối ứng		Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày, tháng				Nợ	Có	Nợ	Có
			Số trang trước chuyển sang						
			...			...	...	...	...
11/01	HĐ00056	11/01	Bán xăng cho công ty TNHH Hoa Lư Ninh Bình			112	511	6.168.000.000	6.168.000.000
			Thuế GTGT đầu vào			112	333	616.800.000	616.800.000
	P XK 05		Giá vốn hàng bán			632	156	6.560.100.000	6.560.100.000
12/01	HĐ00057	12/01	Bán xăng cho công ty TNHH MTV vận tải Khánh An			112	511	2.000.000.000	2.000.000.000
			Thuế GTGT đầu vào			112	333	200.000.000	200.000.000
	P XK 06		Giá vốn hàng bán			632	156	2.106.000.000	2.106.000.000
18	P C 18	18	Chi tiền in biển hiệu			642	111	3.000.000	3.000.000
			Thuế GTGT			133	111	300.000	300.000
25/01	P C 19	25/01	Chi mua máy tính xách tay			642	111	9.000.000	9.000.000
			Thuế GTGT			133	111	900.000	900.000

27/01	HĐ00081	27/01	Xuất bán lẻ ngày 27/01			111	511	2.100.000	2.100.000
			Thuế GTGT đầu vào			111	333	210.000	210.000
	PXK 30		Giá vốn hàng bán			632	156	2.310.000	2.310.000
		...	...			...	...	...	...
31/01	BTKH01	31/01	Lương trả công nhân viên			642	334	681.000.000	681.000.000
31/01	BTKH01	31/01	Các khoản trích theo lương			642	338	131.130.000	131.130.000
31/01	BTKH01	31/01	Trích khấu hao TSCĐ tháng 1			642	214	71.496.035	71.496.035
31/01	PKT 01	31/01	Kết chuyển Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ			511	911	100.899.820.000	100.899.820.000
31/01	PKT 02	31/01	Kết chuyển giá vốn hàng bán			911	632	97.100.010.000	97.100.010.000
31/01	PKT 03	31/01	Kết chuyển chi phí quản lý kinh doanh			911	642	2.956.523.210	2.956.523.210
		...	...			...	...	...	...
			Cộng chuyển sang trang sau			x	x	389.879.000.000	389.879.000.000

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

Ngày mở sổ: 01/01/2025

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 01 năm 2025

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.8. Sổ cái

Đơn vị: Công ty cổ phần đầu tư xăng dầu Ninh Bình
Địa chỉ: Đường Quyết Thắng, Tổ 4, Phường Trung Sơn,
Thành Phố Tam Điệp, Tỉnh Ninh Bình

Mẫu số S03b-DN
 (Ban hành theo Thông tư số 133/2016/TT-BTC
 Ngày 26/08/2016 của Bộ Tài chính)

SỔ CÁI (Trích)
(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)
Tháng 01 năm 2025
Tài khoản: 511 Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng		Trang sổ	STT dòng		Nợ	Có
			- Số dư đầu tháng					
...	...	...	...	...	...	...	...	...
11/01	HĐ00056	11/01	Xuất kho bán hàng cho Công ty TNHH Hoa Lư Ninh Bình			112		6.168.000.000
12/01	HĐ00057	12/01	Xuất kho bán hàng cho Công ty TNHH MTV vận tải Khánh An			112		2.000.000.000
...	...	...	...	...	...	...	...	...
27/01	HĐ00081	27/01	Xuất bản lẻ ngày 27/01/2025			112		2.100.000
...	...	...	...	...	...	...	...	...
31/01		31/01	Kết chuyển doanh thu thuần			911	100.899.820.000	
			Tổng phát sinh				100.899.820.000	100.899.820.000

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

Ngày mở sổ: 01/01/2025

Người ghi sổ
 (ký tên)

Kế toán trưởng
 (Ký, họ tên)

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

Biểu 2.9. Sổ chi tiết bán hàng (Xăng A95)

Đơn vị: Công ty cổ phần đầu tư xăng dầu Ninh Bình

Mẫu số S16 – DNN

Địa chỉ: Đường Quyết Thắng, Tổ 4, Phường

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

Trung Sơn, Thành phố Tam Điệp, Tỉnh Ninh Bình

ngày 26/08/2016 của Bộ Tài chính)

SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG

Tên sản phẩm: Xăng A95

Tháng 01 năm 2025

Ngày, tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Doanh thu			Các khoản tính trừ	
	Số hiệu	NT			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Thuế	Đã trừ chiết khấu
A	B	C	D	E	1	2	3	4	5
11/1	HĐ00056	11/1	BH Công ty TNHH Hoa Lư Ninh Bình	112	300.000	20.560	6.168.000.000		
...	...	...	...	...	...	...	...		
...	...	...	Cộng SPS		800.000	20.560	16.448.000.000		
			DTT		800.000	20.560	16.448.000.000		
			GVHB		800.000	20.000	16.000.000.000		
			Lãi gộp				448.000.000		

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

- Ngày mở sổ: 01/01/2025

Ngày 31 tháng 01 năm 2025

Người lập biểu

Kế toán trưởng

Người đại diện theo pháp luật

(đã ký)

(đã ký)

(đã ký)

Biểu 2.10. Sổ chi tiết bán hàng (Dầu DO)

Đơn vị: Công ty cổ phần đầu tư xăng dầu Ninh Bình

Mẫu số S16 – DNN

Địa chỉ: Đường Quyết Thắng, Tổ 4, Phường

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

Trung Sơn, Thành phố Tam Điệp, Tỉnh Ninh Bình

ngày 26/08/2016 của Bộ Tài chính)

SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG

Tên sản phẩm: Dầu DO

Tháng 01 năm 2025

Ngày, tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Doanh thu			Các khoản tính trừ	
	Số hiệu	NT			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Thuế	Trả lại
A	B	C	D	E	1	2	3	4	5
12/1	HĐ00057	12/1	BH Công ty TNHH MTV vận tải Khánh An	112	100.000	20.000	2.000.000.000		
...	...	...	...	...					
...	...	...	Cộng SPS		560.000	20.000	11.200.000.000		
			DTT		560.000	20.000	11.200.000.000		
			GVHB		560.000	19.550	10.948.000.000		
			Lãi gộp				252.000.000		

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

- Ngày mở sổ: 01/01/2025

Ngày 31 tháng 01 năm 2025

Người lập biểu

Kế toán trưởng

Người đại diện theo pháp luật

(đã ký)

(đã ký)

(đã ký)

Biểu 2.11. Bảng tổng hợp doanh thu

Đơn vị: Công ty cổ phần đầu tư xăng dầu Ninh Bình

Địa chỉ: Đường Quyết Thắng, Tổ 4, Phường Trung Sơn

Thành phố Tam Điệp, Tỉnh Ninh Bình

BẢNG TỔNG HỢP DOANH THU

Tháng 1/2025

ĐVT: đồng

STT	TÊN HH	SL	ĐG	TT
1	Dầu DO	560.000	20.000	11.200.000.000
2	Xăng A95	800.000	20.560	16.448.000.000
...	...	...	...	...
	TỔNG	X	X	100.899.820.000

Ngày 31 tháng 01 năm 2025

Người ghi sổ

(Ký, ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, ghi rõ họ tên)

2.3.2. Kế toán giá vốn hàng bán

2.3.2.1. Chứng từ và tài khoản sử dụng

❖ Chứng từ sử dụng

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

* Thủ tục kế toán

- Khi nhận được lệnh xuất kho kèm theo giấy xuất kho thủ kho làm thủ tục xuất hàng và điền các thông tin cần thiết vào phiếu xuất kho. Phiếu xuất kho có đầy đủ chữ ký của người lập.

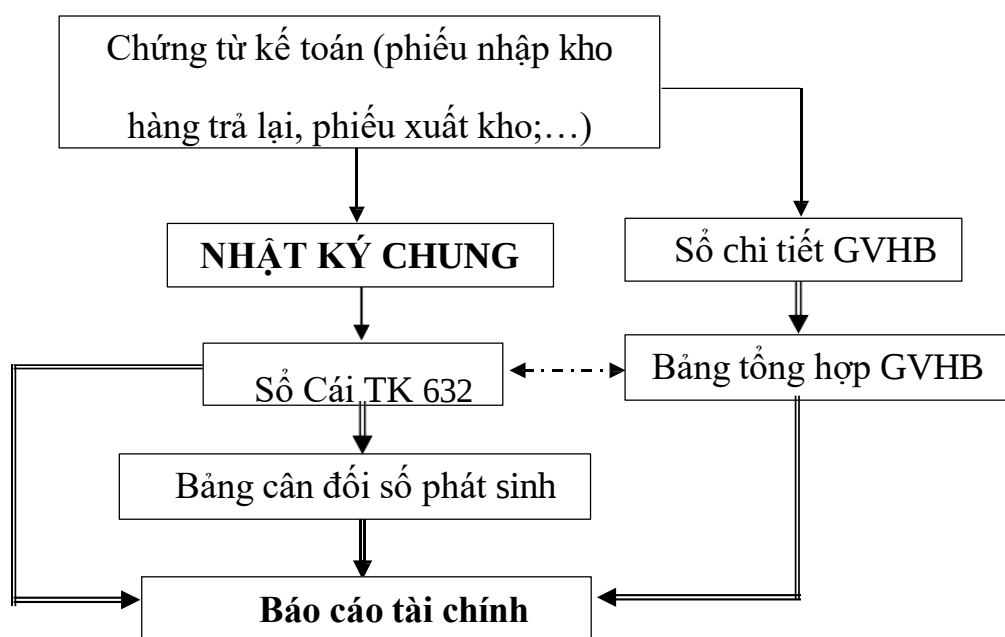
- Khi hàng hoá được bàn giao, kế toán tiến hành viết Hoá đơn bán hàng giao cho khách hàng. Đồng thời trong ngày sẽ thực hiện công việc nhập số liệu vào phần mềm. Số liệu được nhập theo mã hàng hoá và phần mềm sẽ hiện thị đầy đủ các thông tin cần thiết về kho, bãi, giá nhập kho, xuất kho của hàng hoá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

- Trong quá trình sản xuất, kinh doanh cần phải đối chiếu sổ sách kế toán với số liệu thực tế. Nếu có sai lệch, lập biên bản kiểm kê và điều chỉnh sổ sách

❖ Tài khoản sử dụng

Tk 632: Giá vốn hàng bán

2.3.2.2. Quy trình ghi sổ



Ghi chú:

Ghi hằng ngày: $\longrightarrow$

Ghi cuối tháng hoặc định kỳ: $\Longrightarrow$

Đối chiếu, kiểm tra: $\longleftrightarrow$

Sơ đồ 2.5. Quy trình ghi sổ giá vốn hàng bán

- 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 00056 ngày 11/01/2025 và hóa đơn số 00057 ngày 12/01/2025, 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.

+ Ngày 27/01/2025, hóa đơn bán lẻ số 00081, 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.

$$\begin{aligned} & 5.000 \times 20.550 + 10.000 \times 19.990 + 6.000 \times 20.360 \\ & + 15.000 \times 19.600 + 6.000 \times 20.200 \\ \text{Xăng A95} = & \frac{\quad\quad\quad}{5.000 + 10.000 + 6.000 + 15.000 + 6.000} \\ = & 20.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} & 3.000 \times 19.000 + 5.000 \times 19.600 + 4.000 \times 19.500 \\ & + 5.000 \times 19.610 + 3.000 \times 19.980 \\ \text{Dầu DO} = & \frac{\quad\quad\quad}{3.000 + 5.000 + 4.000 + 5.000 + 3.000} \\ = & 19.550 \end{aligned}$$

Biểu 2.12. Phiếu xuất kho 05

Đơn vị: Công ty cổ phần đầu tư xăng dầu Ninh Bình				Mẫu số 01-VT			
Địa chỉ: Đường Quyết Thắng, Tổ 4, Phường				(Ban hành theo Thông tư số 133/2016/BTC			
Trung Sơn, Thành phố Tam Điệp, Tỉnh Ninh Bình				ngày 26/08/2016 của Bộ tài chính)			
PHIẾU XUẤT KHO <i>Ngày 11 tháng 01 năm 2025</i> Số : 05							
- Họ và tên người nhận hàng: Nguyễn Thu Thảo - Địa chỉ (bộ phận): Công ty TNHH Hoa Lư Ninh Bình - Lý do xuất kho: Bán hàng - Xuất tại kho (ngăn lô):Địa điểm: Công ty cổ phần đầu tư xăng dầu Ninh Bình							
STT	Tên, nhãn hiệu, quy cách, phẩm chất vật tư, DC, SP, HH	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Yêu cầu	Thực xuất		
A	B	C	D	1	2	3	4
1	Xăng A95		Lít	300.000	300.000	20.000	6.000.000.000
	Cộng	X	x	x	x	x	6.000.000.000
- Tổng số tiền (viết bằng chữ): Sáu tỷ đồng chẵn. - Số chứng từ gốc kèm theo:.....							
<i>Ngày 11 tháng 01 năm 2025</i>							
Người lập phiếu <i>(đã ký)</i>		Người nhận hàng <i>(đã ký)</i>		Thủ kho <i>(đã ký)</i>		Kế toán trưởng <i>(đã ký)</i>	

Biểu 2.13. Phiếu xuất kho 06

Đơn vị: Công ty cổ phần đầu tư xăng dầu Ninh Bình				Mẫu số 01-VT			
Địa chỉ: Đường Quyết Thắng, Tổ 4, Phường				(Ban hành theo Thông tư số 133/2016/BTC			
Trung Sơn, Thành phố Tam Điệp, Tỉnh Ninh Bình				ngày 26/08/2016 của Bộ tài chính)			
PHIẾU XUẤT KHO <i>Ngày 12 tháng 01 năm 2025</i> Số : 06							
Họ và tên người nhận hàng: Mai Ngọc Ánh							
Địa chỉ (bộ phận): Công ty TNHH MTV vận tải Khánh An							
Lý do xuất kho: Bán hàng							
Xuất tại kho (ngăn lô):Địa điểm: Công ty cổ phần đầu tư xăng dầu Ninh Bình							
STT	Tên, nhãn hiệu, quy cách, phẩm chất vật tư, DC, SP, HH	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Yêu cầu	Thực xuất		
A	B	C	D	1	2	3	4
1	Dầu DO		Lít	100.000	100.000	19.550	1.955.000.000
	Cộng	X	x	x	x	x	1.955.000.000
Tổng số tiền (viết bằng chữ): Một tỷ chín trăm năm mươi năm nghìn đồng chẵn. Số chứng từ gốc kèm theo:.....							
<i>Ngày 12 tháng 01 năm 2025</i>							
Người lập phiếu (đã ký)		Người nhận hàng (đã ký)		Thủ kho (đã ký)		Kế toán trưởng (đã ký)	

Biểu 2.14. Phiếu xuất kho 30

Đơn vị: Công ty cổ phần đầu tư xăng dầu Ninh Bình				Mẫu số 01-VT			
Địa chỉ: Đường Quyết Thắng, Tổ 4, Phường				(Ban hành theo Thông tư số 133/2016/BTC			
Trung Sơn, Thành phố Tam Điệp, Tỉnh Ninh Bình				ngày 26/08/2016 của Bộ tài chính)			
PHIẾU XUẤT KHO <i>Ngày 27 tháng 01 năm 2025</i> Số : 30							
Họ và tên người nhận hàng: Nguyễn Hương Giang (Khách lẻ)							
Địa chỉ (bộ phận):							
Lý do xuất kho: Bán hàng							
Xuất tại kho (ngăn lô):Địa điểm: Công ty cổ phần đầu tư xăng dầu Ninh Bình							
STT	Tên, nhãn hiệu, quy cách, phẩm chất vật tư, DC, SP, HH	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Yêu cầu	Thực xuất		
A	B	C	D	1	2	3	4
1	Xăng A95		Lít	100	100	20.000	2.000.000
	Cộng	X	x	x	x	x	2.000.000
Tổng số tiền (viết bằng chữ): Hai triệu một trăm nghìn đồng chẵn. Số chứng từ gốc kèm theo:.....							
<i>Ngày 27 tháng 01 năm 2025</i>							
Người lập <i>(đã ký)</i>		Người nhận hàng <i>(đã ký)</i>		Thủ kho <i>(đã ký)</i>		Kế toán trưởng phiếu <i>(đã ký)</i>	

Biểu 2.15. Sổ chi tiết giá vốn hàng bán (Xăng A95)

Đơn vị: Công ty cổ phần đầu tư xăng dầu Ninh Bình					Mẫu số S19 – DNN					
Địa chỉ: Đường Quyết Thắng, Tổ 4, Phường					(Ban hành theo Thông tư số 133/2016/BTC					
Trung Sơn, Thành phố Tam Điệp, Tỉnh Ninh Bình					ngày 26/08/2016 của Bộ tài chính)					
SỔ CHI TIẾT GIÁ VỐN HÀNG BÁN Tháng 01/2025 Tài khoản: 632 Đối tượng: Xăng A95										
<i>Đơn vị tính: đồng</i>										
NT, GS	Chứng từ		Diễn giải	Tài khoản đối ứng	Giá vốn			GV hàng trả lại		
	Số hiệu	GS			SL	đơn giá	Thành tiền	SL	Giá vốn	TT
A	B	C	D	E	1	2	3	4	5	6
			- Số dư đầu kỳ							
			SPS trong kỳ							
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
11/1	PXK05	11/1	Xuất kho bán hàng cho Công ty TNHH Hoa Lư Ninh Bình	156	300.000	20.000	6.000.000.000			
27/1	PXK30	27/1	Xuất bán lẻ	156	100	20.000	2.000.000			
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
			- Ghi Có TK ...	911			16.000.000.000			
			- Số dư cuối kỳ							

Biểu 2.16. Sổ chi tiết giá vốn hàng bán (Dầu DO)

Đơn vị: Công ty cổ phần đầu tư xăng dầu Ninh Bình					Mẫu số S19 – DNN					
Địa chỉ: Đường Quyết Thắng, Tổ 4, Phường					(Ban hành theo Thông tư số 133/2016/BTC					
Trung Sơn, Thành phố Tam Điệp, Tỉnh Ninh Bình					ngày 26/08/2016 của Bộ tài chính)					
SỔ CHI TIẾT GIÁ VỐN HÀNG BÁN Tháng 01/2025 Tài khoản: 632 Đối tượng: Dầu DO										
<i>Đơn vị tính: đồng</i>										
NT, GS	Chứng từ		Diễn giải	Tài khoản đối ứng	Giá vốn			GV hàng trả lại		
	Số hiệu	GS			SL	đơn giá	Thành tiền	SL	Giá vốn	TT
A	B	C	D	E	1	2	3	4	5	6
			- Số dư đầu kỳ							
			SPS trong kỳ							
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
12/1	PXK06	12/1	Xuất kho bán hàng cho Công ty TNHH MTV vận tải Khánh An	156	100.000	19.550	1.955.000.000			
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
31/1		31/1	- Ghi Có TK ...	911			10.948.100.000			
			- Số dư cuối kỳ							

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

- Ngày mở sổ: 01/01/2025

Người lập biểu
(đã ký)

Kế toán trưởng
(đã ký)

Ngày 31 tháng 01 năm 2025
Người đại diện theo pháp luật
(đã ký)

Biểu 2.17. Sổ cái (TK 632)

Đơn vị: Công ty cổ phần đầu tư xăng dầu Ninh Bình

Địa chỉ: Đường Quyết Thắng, Tổ 4, Phường Trung Sơn,

Thành Phố Tam Điệp , Tỉnh Ninh Bình

Mẫu số S03b-DN

(Ban hành theo Thông tư số

133/2016/TT/BTC

Ngày 26/08/2016 của Bộ Tài chính)

SỔ CÁI (Trích)

(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)

Tháng 01 năm 2025

Tài khoản: 632 Giá vốn hàng bán

Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
			- Số dư đầu tháng					
...	...	...	...	...	...	...	...	...
11/01	PXK05	11/01	Xuất kho bán hàng cho Công ty TNHH Hoa Lư Ninh Bình			156	6.000.000.000	
12/01	PXK06	12/01	Xuất kho bán hàng cho Công ty TNHH MTV vận tải Khánh An			156	1.955.000.000	
...	...	...	...	...	...	...	...	...
27/01	PXK 30	27/01	Xuất bản lẻ ngày 27/01/2025			156	2.000.000	
...	...	...	...	...	...	...	...	...
31/01		31/01	Kết chuyển giá vốn hàng bán			911		97.100.010.000
			Tổng phát sinh				97.100.010.000	97.100.010.000

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

Ngày mở sổ: 01/01/2025

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 01 năm 2025

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.18. Bảng tổng hợp giá vốn

Đơn vị: Công ty cổ phần đầu tư xăng dầu Ninh Bình
Địa chỉ: Đường Quyết Thắng, Tổ 4, Phường Trung
Sơn, Thành phố Tam Điệp, Tỉnh Ninh Bình

BẢNG TỔNG HỢP GIÁ VỐN

Tháng 1/2025

Đơn vị tính: đồng

STT	TÊN HH	SL	ĐG	TT
1	Dầu DO	560.000	19.550	10.948.100.000
2	Xăng A95	800.000	20.000	16.000.000.000
...	...	...	...	...
	Cộng	x	x	97.100.010.000

Ngày 31 tháng 01 năm 2025

Người lập phiếu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

2.3.3. Kế toán chi phí quản lý kinh doanh

2.3.3.1. Chứng từ và tài khoản sử dụng

❖ Chứng từ sử dụng

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

❖ Thủ tục kế toán

Để thực hiện đúng quy trình kế toán khi có nghiệp vụ kinh tế phát sinh liên quan đến chi phí quản lý kinh doanh, dựa trên cơ sở chứng từ hợp pháp như hóa đơn thuế GTGT, bảng thanh toán tiền lương, bảng khấu hao TSCĐ... Kế toán sẽ lập những chứng từ cần thiết như phiếu chi (nếu thanh toán bằng tiền mặt), Ủy nhiệm chi (nếu thanh toán bằng tiền gửi ngân hàng), Sau khi chứng từ được kiểm tra và xử lý, thực hiện các bút toán ghi sổ (đối với những TK chưa thanh toán), kế toán tập hợp phân loại chứng từ, vào sổ chi tiết TK 642- chi phí quản lý kinh doanh để theo dõi cuối kỳ kết chuyển sang TK 911- xác định kết quả kinh doanh.

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

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

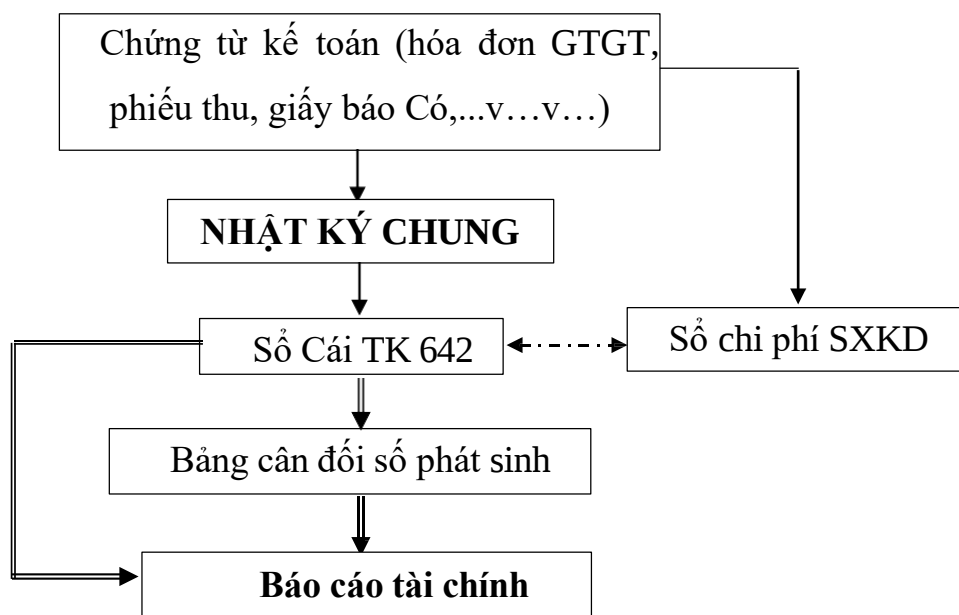
Thủ tục kế toán cần được thực hiện cẩn thận và minh bạch để đảm bảo đúng quy định pháp luật và phục vụ cho việc kiểm tra, quyết toán thuế của cơ quan quản lý.

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

2.3.3.2. Quy trình ghi sổ

Trình tự hạch toán: Khi có nghiệp vụ kinh tế phát sinh liên quan đến chi phí BH và chi phí QLDN, dựa trên cơ sở chứng từ như: hóa đơn thuế GTGT, bảng phân bổ tiền lương và BHXH, bảng tính khấu hao TSCĐ, ... và tiến hành tập hợp phân loại chứng từ để ghi sổ Nhật ký chung và sổ chi phí sản xuất kinh

doanh theo dõi tài khoản 6421 và 6422, cuối kỳ kết chuyển sang TK 911 để xác định kết quả kinh doanh.



Ghi chú:

Ghi hằng ngày: $\longrightarrow$

Ghi cuối tháng hoặc định kỳ: $\Longrightarrow$

Đối chiếu, kiểm tra: $\longleftrightarrow$

Sơ đồ 2.6. Quy trình ghi sổ chi phí quản lý kinh doanh

Trích một số nghiệp vụ tháng 01/2025 như sau:

+ Ngày 18/01/2025, kế toán lập phiếu chi số 18 thanh toán chi phí chi phí in biên hiệu Công ty. Số tiền là 3.300.000 đồng. (Bao gồm thuế VAT 10%)

Biểu 2.19. Phiếu chi 18

Đơn vị: Công ty cổ phần đầu tư xăng dầu Ninh Bình

Mẫu số 02 – TT

Địa chỉ: Đường Quyết Thắng, Tổ 4, Phường

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

Trung Sơn, Thành phố Tam Điệp, Tỉnh Ninh Bình

ngày 26/08/2016 của Bộ tài chính

PHIẾU CHI

Ngày 18 tháng 01 năm 2025

Số: 18

Họ và tên người nộp tiền: Hoàng Yến My

Địa chỉ: Xóm 8, Xã Khánh An, Huyện Yên Khánh, Tỉnh Ninh Bình

Lý do chi: Trả tiền in biển hiệu

Số tiền: 3.300.000 (Viết bằng chữ): Sáu trăm triệu đồng

Ngày 18 tháng 01 năm 2025

Giám đốc

(Ký, đóng dấu)

Kế toán trưởng

(Ký, họ và tên)

Thủ quỹ

(Ký, họ và tên)

Người lập phiếu

(Ký, họ và tên)

Người nhận tiền

(Ký, họ và tên)

Trích dẫn: Ngày 25/01/2025, kế toán lập phiếu chi số 19 mua máy tính xách tay dùng cho bộ phận quản lý. Số tiền là 9.900.000 đồng. (Bao gồm thuế VAT 10%)

Biểu 2.20. Phiếu chi 19

Đơn vị: Công ty cổ phần đầu tư xăng dầu Ninh Bình	Mẫu số 02 – TT
Địa chỉ: Đường Quyết Thắng, Tổ 4, Phường	(Ban hành theo Thông tư số 133/2016/BTC
Trung Sơn, Thành phố Tam Điệp, Tỉnh Ninh Bình	ngày 26/08/2016 của Bộ tài chính)

PHIẾU CHI

Ngày 25 tháng 01 năm 2025

Số: 19

Họ và tên người nộp tiền: Nguyễn Hương Giang

Địa chỉ: Xóm 8, Xã Yên Từ, Huyện Yên Mô, Tỉnh Ninh Bình

Lý do chi: Trả tiền mua máy tính xách tay

Số tiền: 9.900.000 (Viết bằng chữ): Chín triệu chín trăm nghìn đồng.

Ngày 25 tháng 01 năm 2025

Giám đốc	Kế toán trưởng	Thủ quỹ	Người lập phiếu	Người nhận tiền
(Ký, đóng dấu)	(Ký, họ và tên)	(Ký, họ và tên)	(Ký, họ và tên)	(Ký, họ và tên)

BẢNG PHÂN BỐ TIỀN LƯƠNG VÀ BẢO HIỂM XÃ HỘI
 Số: 05
 Tháng 01 năm 2025

Đơn vị tính: đồng

STT	Ghi Có TK ĐT sử dụng	TK 334 – Phải trả người lao động			Lương đóng BH	TK 338 – Phải trả, phải nộp khác				
		Lương	Các khoản khác	Cộng Có TK 334		KPCĐ TK 3382	BHXH	BHYT	BHTN	Cộng Có TK 338
1	TK 6421 – CP BH	425.000.000	-	425.000.000	364.000.000	7.280.000	63.700.000	10.920.000	3.640.000	85.540.000
2	TK 6422 – CP QLDN	256.000.000	-	256.000.000	194.000.000	3.880.000	33.950.000	5.820.000	1.940.000	45.590.000
3	TK 334	-	-	-	-	-	44.640.000	8.370.000	5.580.000	58.590.000
	Cộng	681.000.000	-	681.000.000	558.000.000	11.160.000	142.290.000	25.110.000	11.160.000	189.720.000

Ngày 31 tháng 1 năm 2025

Người lập bảng

(Ký, họ và tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ và tên)

Biểu 2.22. Bảng phân bổ khấu hao tài sản cố định

Đơn vị: Công ty cổ phần đầu tư xăng dầu Ninh Bình
Địa chỉ : Đường Quyết Thắng, Tổ 4, Phường Trung Sơn,
Thành Phố Tam Điệp, Tỉnh Ninh Bình

Mẫu số 06-TSCD
(Ban hành theo Thông tư số 133/2016/TT-BTC
ngày 26/08/2016 của Bộ tài chính)

BẢNG TÍNH VÀ PHÂN BỐ KHẤU HAO TSCD

Tháng 01 năm 2025

STT	Chỉ tiêu	Thời gian sử dụng	Nơi sử dụng Toàn DN		TK6421	TK6422
			Nguyên giá TSCD	Số khấu hao		
I	Số KH trích tháng trước		99.456.279.000	56.357.895	30.233.711	26.124.184
II	Số KH TSCD tăng trong tháng		4.657.535.000	21.490.764	13.153.292	8.337.472
1	Cây xăng	20 năm	3.156.790.000	13.153.292	13.153.292	
2	Ô tô	15 năm	1.500.745.000	8.337.472		8.337.472
III	Số KH TSCD giảm trong tháng		1.890.541.000	6.352.624	6.352.624	
1	Xe chở xăng	20 năm	1.890.541.000	6.352.624	6.352.624	
IV	Số KH trích tháng này		102.223.273.000	71.496.035	37.034.379	34.461.656

Ngày 31 tháng 1 năm 2025

Người lập bảng

(Ký, họ và tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ và tên)

Biểu 2.23. Sổ chi phí sản xuất kinh doanh

Đơn vị: Công ty cổ phần đầu tư xăng dầu Ninh Bình
Địa chỉ: Đường Quyết Thắng, Tổ 4, Phường
Trung Sơn, Thành phố Tam Điệp, tỉnh Ninh Bình
 chính)

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

SỔ CHI PHÍ SẢN XUẤT KINH DOANH

Tháng 01 năm 2025

Tài khoản: 642 – Chi phí quản lý doanh nghiệp

NT ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Ghi nợ TK 6421,6422		
	Số hiệu	Ngày tháng			Tổng số tiền	Chia ra	
						6421	6422
			Dư đầu kỳ				
18/01	PC18	18/01	Trả tiền in biển hiệu	111	3.300.000	3.300.000	
25/01	PC19	25/01	Trả tiền mua máy tính	111	9.900.000		9.900.000
31/01	BTTL T1	31/01	Lương trả công nhân viên	334	681.000.000	425.000.000	256.000.000
31/01	BTTL T1	31/01	Các khoản trích theo lương	338	131.130.000	85.540.000	45.590.000
31/01	BTKH T1	31/01	Trích khấu hao TSCĐ tháng 1	214	71.496.035	37.034.379	34.461.656
...	...	...	...	...	...	...	...
			Cộng số phát sinh	x	2.956.523.210	2.101.625.756,7	854.897.453,3
			Ghi Có TK 642	911	2.956.523.210	2.101.625.756,7	854.897.453,3
			Dư cuối kỳ				

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

-Ngày mở sổ: 01/01/2024

Ngày 31 tháng 01 năm 2025

Người lập
(đã ký)

Kế toán trưởng
(đã ký)

Giám đốc
(đã ký)

Biểu 2.24. Sổ cái (TK 642)

Đơn vị: Công ty cổ phần đầu tư xăng dầu Ninh Bình
Địa chỉ: Đường Quyết Thắng, Tổ 4, Phường Trung Sơn,
Thành Phố Tam Điệp, Tỉnh Ninh Bình

Mẫu số S03a-DN
 (Ban hành theo Thông tư số 133/2016/TT-BTC
 Ngày 26/08/2016 của Bộ Tài chính)

SỔ CÁI
Tháng 01 năm 2025
Tài khoản: 642 Chi phí quản lý kinh doanh

Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
			- Số dư đầu tháng					
15/01	PC18	15/01	Trả tiền in biển hiện công ty			111	3.300.000	
25/01	PC19	25/01	Trả tiền mua máy tính xách tay			111	9.900.000	
31/01	BTTL T1	31/01	Lương trả công nhân viên			334	681.000.000	
31/01	BTTL T1	31/01	Các khoản trích theo lương			338	131.130.000	
31/01	BTKH 01	31/01	Trích khấu hao TSCĐ tháng 1			214	71.496.035	
						...	...	
31/01	PKT	31/01	Kết chuyển chi phí sản xuất kinh doanh					2.956.523.210
			Tổng phát sinh tháng 01				2.956.523.210	2.956.523.210
			Số dư cuối kỳ					

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

Ngày mở sổ: 01/01/2025

Người ghi sổ
 (Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
 (Ký, họ tên)

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

2.3.4. Kế toán xác định kết quả bán hàng

2.3.4.1. Chứng từ và tài khoản sử dụng

❖ Chứng từ sử dụng

- Hóa đơn GTGT
- Phiếu xuất kho
- Phiếu thu
- Giấy báo có

❖ Tài khoản sử dụng

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

Bên Nợ: - Kết chuyển các khoản chi phí phát sinh trong kỳ của công ty
- Kết chuyển lãi hoạt động bán hàng trong kỳ

Bên Có: - Kết chuyển các khoản thu nhập của công ty
- Kết chuyển lỗ hoạt động bán hàng

Biểu 2.25. Phiếu kế toán 01

Đơn vị: Công ty cổ phần đầu tư xăng dầu Ninh Bình

**Địa chỉ: Đường Quyết Thắng, Tổ 4, Phường Trung Sơn, Thành phố Tam Điệp,
Tỉnh Ninh Bình**

PHIẾU KẾ TOÁN

Số: 01

Ngày 31 tháng 01 năm 2025

Nội dung	TK đối ứng	Số phát sinh	
		Nợ	Có
Kết chuyển doanh thu thuần	511	100.899.820.000	
	911		100.899.820.000
Cộng		100.899.820.000	100.899.820.000

Ngày 31 tháng 01 năm 2025

Người lập biểu
(*đã ký*)

Kế toán trưởng
(*đã ký*)

Biểu 2.26. Phiếu kế toán 02

Đơn vị: Công ty cổ phần đầu tư xăng dầu Ninh Bình

**Địa chỉ: Đường Quyết Thắng, Tổ 4, Phường Trung Sơn, Thành phố Tam Điệp,
Tỉnh Ninh Bình**

PHIẾU KẾ TOÁN

Số: 02

Ngày 31 tháng 01 năm 2025

Nội dung	TK đối ứng	Số phát sinh	
		Nợ	Có
Kết chuyển giá vốn hàng bán	911	97.100.010.000	
	632		97.100.010.000
Cộng		97.100.010.000	97.100.010.000

Ngày 31 tháng 01 năm 2025

Người lập biểu
(đã ký)

Kế toán trưởng
(đã ký)

Biểu 2.27. Phiếu kế toán 03

Đơn vị: Công ty cổ phần đầu tư xăng dầu Ninh Bình

**Địa chỉ: Đường Quyết Thắng, Tổ 4, Phường Trung Sơn, Thành phố Tam Điệp,
Tỉnh Ninh Bình**

PHIẾU KẾ TOÁN

Số: 03

Ngày 31 tháng 01 năm 2025

Nội dung	TK đối ứng	Số phát sinh	
		Nợ	Có
Kết chuyển chi phí quản lý kinh doanh	911	2.956.523.210	
	6421		2.101.625.756,7
	6422		854.897.453,5
Cộng		2.956.523.210	2.956.523.210

Ngày 31 tháng 01 năm 2025

Người lập biểu
(đã ký)

Kế toán trưởng
(đã ký)

2.3.4.2. Quy trình ghi sổ

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

- Kết chuyển doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ:

Nợ TK 511: 100.899.820.000

Có TK 911: 100.899.820.000

- Kết chuyển giá vốn hàng bán:

Nợ TK 911 : 97.100.010.000

Có TK 632: 97.100.010.000

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

Nợ TK 911 : 2.956.523.210

Có TK 642: 2.956.523.210

* Sổ tổng hợp

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

- Sổ cái: TK 911

- Báo cáo kết quả bán hàng

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

Trích mẫu báo cáo kết quả bán hàng tháng 01 năm 2025

Biểu 2.28. Báo cáo kết quả bán hàng

Đơn vị: Công ty cổ phần đầu tư xăng dầu Ninh Bình
Địa chỉ: Đường Quyết Thắng, Tổ 4, Phường Trung Sơn,
Thành phố Tam Điệp, Tỉnh Ninh Bình

BÁO CÁO KẾT QUẢ BÁN HÀNG

Tháng 01 năm 2025

Đơn vị tính: đồng

STT	Chỉ tiêu	Kỳ này
1	2	3
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	100.899.820.000
2	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	100.899.820.000
3	Giá vốn hàng bán	97.100.010.000
4	Chi phí bán hàng	2.101.625.756,7
5	Chi phí quản lý doanh nghiệp	854.897.453,5
6	Lợi nhuận từ hoạt động bán hàng	843.286.790

Ngày 31 tháng 01 năm 2025

Người lập biểu
(đã ký)

Kế toán trưởng
(đã ký)

Giám đốc
(đã ký)

Biểu 2.29. Sổ cái (TK 911)

Đơn vị: Công ty cổ phần đầu tư xăng dầu Ninh Bình
Địa chỉ: Đường Quyết Thắng, Tổ 4, Phường Trung Sơn,
Thành Phố Tam Điệp , Tỉnh Ninh Bình

Mẫu số S03b-DN
(Ban hành theo Thông tư số 133/2016/TT-BTC
Ngày 26/08/2016 của Bộ Tài chính)

SỔ CÁI (Trích)
(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)
Tháng 01 năm 2025
Tài khoản: 911 Xác định kết quả

Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
			Số dư đầu tháng					
31/01	PKT 01	31/01	Kết chuyển Doanh thu thuần			511		100.899.820.000
31/01	PKT 02	31/01	Kết chuyển giá vốn hàng bán			632	97.100.010.000	
31/01	PKT 03	31/01	Kết chuyển chi phí quản lý kinh doanh			642	2.956.523.210	
						...	...	...
			Tổng phát sinh tháng				150.000.000.000	150.000.000.000

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

Ngày mở sổ: 01/01/2025

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

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

Chương 3 - MỘT SỐ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ XĂNG DẦU NINH BÌNH

3.1. Đánh giá về thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty cổ phần đầu tư xăng dầu Ninh Bình.

Với những thành quả đáng tự hào đạt được, Công ty Cổ phần Đầu tư Xăng dầu Ninh Bình không chỉ kiên trì mở rộng thị trường tiêu thụ mà còn áp dụng các chiến lược hợp lý trong việc hợp tác với các công ty khách hàng. Sự gắn kết này không chỉ giúp đảm bảo lượng hàng bán ra ổn định mà còn tạo ra một nền tảng vững chắc cho sự phát triển bền vững. Thành công này là kết quả của sự đóng góp không ngừng nghỉ từ đội ngũ cán bộ, nhân viên trong công ty, trong đó không thể không nhắc đến vai trò then chốt của bộ phận kế toán bán hàng. Họ không chỉ giúp duy trì tính chính xác trong các báo cáo tài chính mà còn đóng góp lớn vào việc hoạch định chiến lược tài chính hợp lý, nâng cao hiệu quả. Với công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty, công tác thực hiện đã đảm bảo tuân thủ đầy đủ các quy định của Nhà nước về chế độ kế toán, không vi phạm các quy định thuế và luật pháp. Đồng thời, công ty cũng chấp hành nghiêm túc các thể lệ tài chính, chính sách kế toán mà pháp luật quy định, qua đó giữ vững sự ổn định và phát triển trong mọi hoạt động kinh doanh. Hơn thế nữa, Công ty Cổ phần Đầu tư Xăng dầu Ninh Bình cũng không ngừng cải tiến quy trình làm việc và ứng dụng công nghệ hiện đại trong công tác kế toán. Việc sử dụng phần mềm giúp công ty tiết kiệm thời gian, giảm thiểu sai sót trong các báo cáo và cải thiện khả năng giám sát, kiểm tra kết quả bán hàng một cách rõ ràng, minh bạch hơn. Chính điều này đã giúp công ty nâng cao hiệu quả công việc, tăng cường khả năng cạnh tranh trên thị trường. Thành công không chỉ đến từ nỗ lực của đội ngũ kế toán mà còn đến từ sự lãnh đạo sáng suốt của Ban Giám đốc trong việc định hướng chiến lược tài chính, đầu tư công nghệ và nâng cao chất lượng công tác quản lý. Công ty đã biết tận dụng các cơ hội thị trường để phát triển, đồng thời duy trì được sự cân bằng giữa lợi ích doanh nghiệp và sự tuân thủ các quy định của pháp luật.

Sau quá trình nghiên cứu thực tế về công tác kế toán tại công ty, đặc biệt là trong lĩnh vực kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng, em xin đưa ra một số đánh giá về ưu điểm và hạn chế mà công ty đang đối mặt:

3.1.1. Ưu điểm

*** Về tuân thủ quy định và chế độ kế toán hiện hành.**

Công ty áp dụng chế độ kế toán theo Thông tư 133/2016/TT-BTC ngày 26/08/2016 của Bộ Tài chính, đảm bảo tính pháp lý và chuẩn mực trong công tác kế toán. Công ty thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ đăng ký hệ thống phân phối, ký hợp đồng đại lý, nhượng quyền, báo cáo định kỳ với các cơ quan quản lý nhà nước theo đúng quy định tại Nghị định 83/2014/NĐ-CP và Thông tư 38/2014/TT-BCT. Việc này giúp công ty duy trì hoạt động kinh doanh hợp pháp, ổn định và phòng ngừa các rủi ro pháp lý.

*** Về kế toán giá vốn hàng bán**

Áp dụng phương pháp kê khai thường xuyên cho theo dõi, phản ánh liên tục tình hình xuất – nhập – tồn kho hàng hóa, giúp công ty kiểm soát chặt chẽ giá vốn của từng mặt hàng xăng dầu. Quy trình kế toán giá vốn có sự phối hợp chặt chẽ với bộ phận kho thông qua phiếu xuất kho và các chứng từ liên quan, đảm bảo tính chính xác của số liệu kế toán giá vốn.

*** Về hoạt động kế toán doanh thu bán hàng**

Công ty sử dụng hệ thống chứng từ đầy đủ, gồm hợp đồng mua bán, hóa đơn GTGT, phiếu xuất kho, phiếu thu và các chứng từ thanh toán để ghi nhận doanh thu một cách chính xác và minh bạch. Tài khoản 511 (doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ), đặc biệt các tài khoản con 5111 (bán hàng hóa) và 5113 (cung cấp dịch vụ) được áp dụng chi tiết phù hợp với đặc điểm kinh doanh xăng dầu.

Quy trình ghi sổ thực hiện theo hình thức Nhật ký chung, ghi nhận đầy đủ các nghiệp vụ phát sinh vào sổ nhật ký theo trình tự thời gian và nội dung kinh tế, rồi chuyển sang sổ cái chi tiết và tổng hợp.

*** Về kế toán chi phí quản lý và chi phí bán hàng**

Các chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí bán hàng được phân loại rõ ràng theo tài khoản 6421 (chi phí bán hàng) và 6422 (chi phí quản lý doanh nghiệp).

Công ty tập hợp đầy đủ chứng từ hợp pháp cho các chi phí phát sinh như hóa đơn dịch vụ mua ngoài, phiếu chi, ủy nhiệm chi, bảng lương và các khoản trích bảo hiểm theo quy định. Việc phân bổ, ghi nhận và kết chuyển chi phí đúng quy trình giúp phản ánh chân thực chi phí vận hành, hỗ trợ kiểm soát hiệu quả chi phí và tối ưu hóa lợi nhuận.

*** Về xác định kết quả bán hàng và lợi nhuận**

Kế toán sử dụng tài khoản 911 để tổng hợp kết quả hoạt động bán hàng: kết chuyển doanh thu thuần, giá vốn hàng bán và các chi phí liên quan để xác định lợi nhuận thuần từ hoạt động bán hàng. Quy trình kết chuyển rõ ràng, đầy đủ căn cứ và được ghi chép chi tiết qua các phiếu kế toán giúp đảm bảo số liệu kết quả chính xác và minh bạch. Báo cáo kết quả bán hàng hàng tháng được lập và gửi lên Ban giám đốc giúp quản lý nắm bắt kịp thời tình hình kinh doanh và đưa ra quyết định đúng đắn.

*** Về tổ chức bộ máy kế toán**

Bộ máy kế toán tại Công ty được tổ chức tập trung nhằm đảm bảo hiệu quả quản lý và vận hành công tác kế toán. Trong đó, các chức năng và nhiệm vụ được phân công rõ ràng cho từng vị trí: Kế toán trưởng chịu trách nhiệm quản lý toàn diện, điều hành và kiểm soát các nghiệp vụ kế toán của công ty; Kế toán bán hàng theo dõi các hoạt động liên quan đến bán hàng, quản lý công nợ phải thu, phải trả; kế toán công nợ chịu trách nhiệm thu chi và xử lý các khoản công nợ giữa công ty và đối tác; Kế toán tiền lương quản lý và hạch toán các khoản liên quan đến tiền lương và các khoản trích theo lương của người lao động; thủ quỹ bảo quản tiền mặt và thực hiện các nghiệp vụ thu chi theo chứng từ được phê duyệt.

*** Về chứng từ, sổ sách**

Công ty sử dụng đa dạng, đầy đủ và chấp hành nghiêm chỉnh mọi hóa đơn chứng từ theo quy định của Bộ tài chính. Mỗi nghiệp vụ kinh tế phát sinh được phản ánh trên các loại hóa đơn chứng từ phù hợp với nguyên tắc ghi chép cũng như yêu cầu của công tác quản lý chứng từ. Mọi nghiệp vụ kinh tế phát sinh đều được ghi nhận vào Sổ Nhật ký chung theo trình tự thời gian, sau đó chuyển vào Sổ Cái theo các tài khoản tương ứng. Chứng từ về tiền như phiếu thu, phiếu chi, giấy báo nợ, giấy báo có, ủy nhiệm thu, ủy nhiệm chi, giấy đề nghị tạm ứng, đảm bảo ghi nhận các nghiệp vụ thu chi tiền mặt và tiền gửi một cách rõ

ràng, minh bạch. Chứng từ về hàng tồn kho gồm phiếu nhập kho, phiếu xuất kho, giúp theo dõi chính xác số lượng, giá trị hàng hóa nhập, xuất, tồn kho, phục vụ công tác kiểm kê định kỳ và thường xuyên. Chứng từ về tài sản cố định như biên bản giao nhận, thẻ tài sản cố định, biên bản thanh lý, hỗ trợ quản lý hiệu quả tài sản, ghi nhận khấu hao đúng theo quy định. Chứng từ về lao động tiền lương như bảng chấm công, bảng thanh toán tiền lương, bảng bảo hiểm xã hội, giúp hạch toán chính xác tiền lương, các khoản trích theo lương, góp phần quản lý chi phí nhân sự hiệu quả. Chứng từ về bán hàng bao gồm hóa đơn GTGT, hóa đơn kiêm phiếu xuất kho, đơn đặt hàng, phiếu thu, giúp phản ánh đúng doanh thu, theo dõi công nợ khách hàng.

*** Về áp dụng phần mềm kế toán**

Công ty sử dụng phần mềm kế toán để ghi chép và theo dõi nghiệp vụ. Đặc biệt, phần mềm tự động tính giá vốn hàng xuất bán, giúp tăng cường hiệu quả và hỗ trợ giảm thiểu sai sót trong công tác kế toán giá vốn, rút ngắn thời gian lập chứng từ sổ sách, báo cáo,...

3.1.2. Hạn chế

*** Về phương pháp tính giá**

Công ty áp dụng bình quân gia quyền để tính giá xuất kho. Phương pháp này đơn giản nhưng không phản ánh chính xác khi giá xăng dầu biến động thường xuyên do Nhà nước điều chỉnh 10 ngày/lần. Chẳng hạn, trong tháng 01/2025 giá xăng A95 bán ra được ghi nhận 20.560 đồng/lít (ngày 11/01) nhưng sang kỳ điều chỉnh sau giá đã thay đổi. Khi hạch toán, giá vốn không thể hiện đúng biến động thực tế, dẫn đến lợi nhuận có thể sai lệch. Ngoài ra, tính toán dồn cuối tháng gây áp lực và giảm tính kịp thời của thông tin kế toán.

*** Về quản lý doanh thu và giảm trừ doanh thu**

Doanh thu chủ yếu ghi nhận theo hóa đơn GTGT, chưa có phân tích chi tiết theo từng mặt hàng, từng khách hàng hay từng khu vực tiêu thụ, gây khó khăn cho việc đánh giá hiệu quả kinh doanh theo đối tượng. Các khoản giảm trừ doanh thu chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán,... thường được ghi nhận dồn vào cuối kỳ kế toán, thay vì cập nhật ngay khi phát sinh. Điều này khiến doanh thu và lợi nhuận trong kỳ chưa phản ánh đúng thực tế. Bên cạnh đó các khoản này thường ít được phản ánh riêng biệt. Ví dụ, trong hợp đồng bán xăng A95 và dầu DO có ghi chú chiết khấu nhưng sổ sách vẫn hạch toán

theo doanh thu gộp, dẫn đến khó xác định nguyên nhân biến động doanh thu thuần. (Trích dẫn các hóa đơn ngày 11/01/2025 Công ty xuất kho bán 300.000 lít xăng A95 cho Công ty TNHH Hoa Lư Ninh Bình; Ngày 12/01/2025, Công ty bán 100.000 lít dầu DO cho Công ty TNHH MTV Vận tải Khánh An).

*** Về quản lý công nợ**

Một số khách hàng mua buôn thường thanh toán chậm, chiếm dụng vốn. Tuy nhiên, công ty chưa thực hiện phân tích tuổi nợ, chưa có biện pháp đánh giá rủi ro tín dụng đối với từng nhóm khách hàng. Do đó, khả năng xảy ra nợ quá hạn, nợ khó đòi vẫn còn tồn tại.

*** Về kiểm kê và phản ánh tồn kho**

Mặc dù Công ty đã triển khai hệ thống POS để quản lý bán hàng, nhưng do đặc thù mặt hàng xăng dầu, tình trạng hao hụt tự nhiên do bay hơi, rò rỉ nhỏ khó phát hiện và sai số của thiết bị đo lường vẫn thường xuyên xảy ra. Điều này dẫn đến kết quả kiểm kê thực tế không khớp với số liệu tồn kho trên sổ sách. Thực tế, trong biên bản kiểm kê, lượng xăng dầu thực tế tại bồn chứa thấp hơn so với số liệu hạch toán, buộc kế toán phải lập bút toán điều chỉnh. Việc điều chỉnh này khiến giá vốn tăng, làm cho kết quả kinh doanh bị bóp méo, lợi nhuận có thể thấp hơn hoặc cao hơn so với thực tế.

*** Về áp dụng phần mềm kế toán**

Công ty vẫn còn sử dụng phương pháp thủ công chưa áp dụng phần mềm kế toán để ghi chép và theo dõi nghiệp vụ. Vì vậy với tính đặc thù của ngành sẽ dễ xảy ra sai sót. Mặt hàng xăng dầu có tính biến động liên tục, kèm theo các yếu tố như hao hụt, chiết khấu,... việc xử lý thủ công sẽ dẫn đến sai lệch số liệu. Bên cạnh đó việc lập báo cáo số liệu chứng từ , và sổ sách, báo cáo cũng sẽ bị kéo dài làm giảm hiệu quả quản lý và khả năng cung cấp thông tin kịp thời.

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

Trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng, các doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực xăng dầu phải đối mặt với sự cạnh tranh khốc liệt cả về giá cả, chất lượng dịch vụ lẫn hiệu quả quản trị nội bộ. Đối với Công ty Cổ phần Đầu tư Xăng Dầu Ninh Bình, công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng đóng vai trò quan trọng, không chỉ phản ánh tình hình tiêu thụ

sản phẩm mà còn là cơ sở để ban lãnh đạo đưa ra các quyết định quản trị kinh doanh hợp lý. Tuy nhiên, thực tiễn cho thấy bên cạnh những ưu điểm đạt được, công tác kế toán bán hàng tại công ty vẫn tồn tại một số hạn chế cần được khắc phục nhằm nâng cao tính minh bạch, kịp thời và chính xác của thông tin tài chính. Vì vậy, em xin đề xuất một số giải pháp sau:

➤ **Về phương pháp tính giá**

Trong bối cảnh giá xăng dầu liên tục biến động do Nhà nước điều chỉnh theo chu kỳ 10 ngày/lần, phương pháp bình quân gia quyền mà công ty đang áp dụng bộc lộ nhiều hạn chế. Giá vốn không phản ánh chính xác biến động thực tế, dẫn đến lợi nhuận bị sai lệch và thông tin cung cấp cho quản trị thiếu kịp thời. Để khắc phục, công ty nên cân nhắc áp dụng phương pháp nhập trước – xuất trước (FIFO) hoặc bình quân gia quyền liên hoàn (moving average). Các phương pháp này cho phép cập nhật giá vốn ngay sau mỗi lần nhập hàng, phản ánh tốt hơn biến động thực tế của giá xăng dầu, đồng thời giúp nhà quản trị có dữ liệu chính xác để điều hành. Việc áp dụng phần mềm kế toán kết nối trực tiếp với hệ thống quản lý kho xăng dầu sẽ giảm tải khâu tính toán cuối tháng, nâng cao tính kịp thời và minh bạch của thông tin kế toán.

➤ **Về quản lý doanh thu và giảm trừ doanh thu**

Hiện nay doanh thu chủ yếu ghi nhận theo hóa đơn GTGT mà chưa có sự phân tích theo mặt hàng, khách hàng hay khu vực tiêu thụ, trong khi các khoản chiết khấu thương mại hoặc giảm giá hàng bán chưa được phản ánh riêng biệt. Điều này gây khó khăn cho việc phân tích hiệu quả kinh doanh cũng như xác định nguyên nhân biến động doanh thu thuần. Giải pháp là công ty cần xây dựng hệ thống sổ chi tiết doanh thu, trong đó doanh thu được phân loại theo từng mặt hàng (xăng A95, dầu DO...), từng khách hàng lớn (ví dụ: Công ty TNHH Hoa Lư Ninh Bình, Công ty TNHH MTV Vận tải Khánh An) và từng khu vực tiêu thụ. Đồng thời, các khoản giảm trừ doanh thu phải được hạch toán tách biệt, thể hiện rõ ràng trong báo cáo tài chính và báo cáo quản trị. Khi đó, bộ phận kế toán không chỉ ghi nhận số liệu mà còn cung cấp công cụ phân tích để lãnh đạo đánh giá hiệu quả kinh doanh theo đối tượng cụ thể, từ đó có chính sách bán hàng, chiết khấu hay mở rộng thị trường phù hợp.

➤ **Về kiểm kê và phản ánh tồn kho**

Đặc thù của kinh doanh xăng dầu là thường xảy ra hao hụt tự nhiên do bay hơi, rò rỉ hoặc sai số thiết bị đo lường, khiến số liệu thực tế và sổ sách chênh lệch. Việc điều chỉnh bằng bút toán cuối kỳ có thể làm méo mó giá vốn và lợi nhuận. Để hoàn thiện công tác này, công ty cần tăng cường áp dụng công nghệ đo lường tự động tại bồn chứa, gắn cảm biến điện tử để kiểm soát hao hụt theo thời gian thực. Bên cạnh đó, nên xây dựng tỷ lệ hao hụt định mức được cơ quan quản lý chấp nhận để so sánh với số liệu kiểm kê thực tế, qua đó phân biệt hao hụt hợp lý và bất hợp lý. Những khoản hao hụt vượt định mức cần được quy trách nhiệm cụ thể, thay vì hạch toán toàn bộ vào giá vốn. Đồng thời, báo cáo kiểm kê nên được lập định kỳ ngắn hơn (theo tuần hoặc 10 ngày thay vì cuối tháng) để thông tin kịp thời, giảm áp lực điều chỉnh dồn vào cuối kỳ.

➤ Hoàn thiện về ứng dụng kế toán máy

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

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

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

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

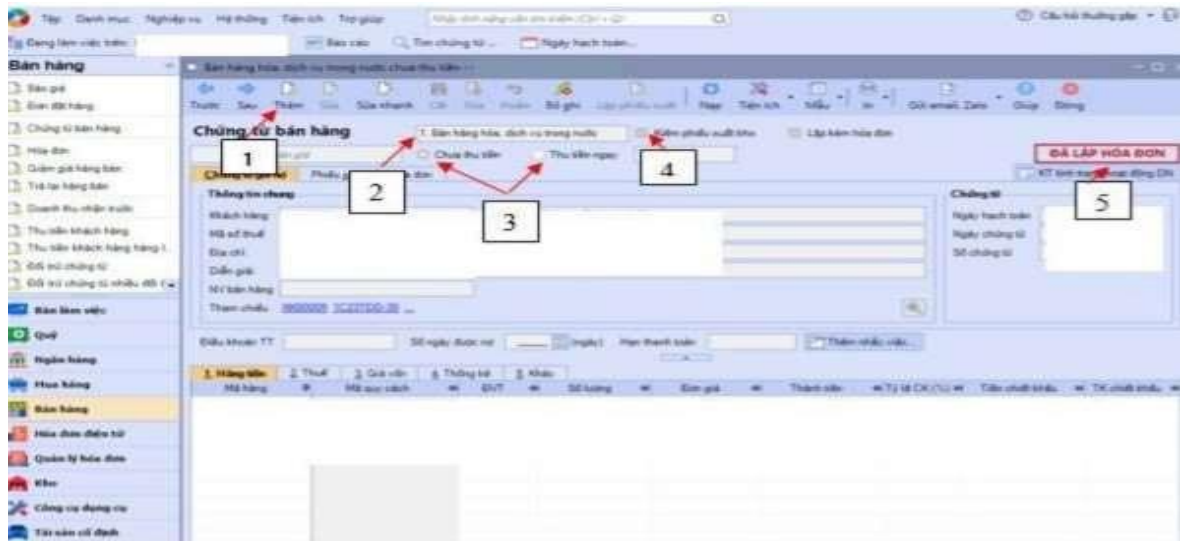
+ Bổ sung chú thích hướng dẫn trên tất cả chức năng, tiện ích của phần mềm, giúp nắm bắt được cách sử dụng nhanh chóng. Ngoài ra, phần mềm còn đưa ra những gợi ý thông minh ngay khi nhập dữ liệu, kiểm tra báo cáo đảm bảo việc kế toán nhập dữ liệu đầy đủ, chính xác.

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

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

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

MISA AMIS



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

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

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

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

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

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

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

+ Nhập đầy đủ các mục hiển thị trên chứng từ, lưu ý nhập chính xác số,

ký hiệu và ngày trên hóa đơn.

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

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

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

KẾT LUẬN

Trong bối cảnh xu thế hội nhập quốc tế đang mở ra nhiều cơ hội phát triển cho các doanh nghiệp, đồng thời cũng đặt ra không ít thử thách trong môi trường cạnh tranh khốc liệt, các công ty không chỉ cần nắm bắt được cơ hội mà còn phải duy trì và phát triển bền vững. Đặc biệt, trong môi trường kinh doanh hiện đại, kế toán trở thành công cụ không thể thiếu giúp doanh nghiệp quản lý hiệu quả tài chính và đưa ra những quyết định chính xác. Kế toán bán hàng, với vai trò quan trọng trong việc cung cấp thông tin tài chính, kiểm soát các hoạt động bán hàng và đánh giá kết quả tiêu thụ, đóng góp quyết định vào sự thành công của doanh nghiệp.

Qua quá trình nghiên cứu tại Công ty cổ phần xăng dầu Ninh Bình, em đã hiểu rõ hơn về các yếu tố tác động đến kế toán bán hàng, từ đặc điểm kinh doanh, tổ chức bộ máy quản lý, đến quy trình bán hàng và công tác hạch toán kế toán. Em cũng nhận thấy rằng việc hoàn thiện quy trình kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng là một yếu tố quan trọng giúp công ty tối ưu hóa hiệu quả kinh doanh, nâng cao năng lực cạnh tranh và đảm bảo sự phát triển bền vững trong thời kỳ hội nhập. Dù đã cố gắng nghiên cứu và đưa ra một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác kế toán bán hàng tại công ty, nhưng do thời gian và kiến thức còn hạn chế, bài nghiên cứu của em không thể tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được những ý kiến đóng góp từ thầy cô để bài nghiên cứu của em được hoàn thiện hơn.

Cuối cùng, em xin chân thành cảm ơn cô Vũ Thị Minh Huyền cùng toàn thể cán bộ phòng tài chính kế toán của Công ty cổ phần xăng dầu Ninh Bình đã nhiệt tình giúp đỡ, tạo điều kiện thuận lợi để em hoàn thành nghiên cứu khoa học này.

Em xin chân thành cảm ơn!

Sinh viên thực hiện

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ Tài chính (2016), Thông tư 133/2016/TT-BTC ban hành Thông tư hướng dẫn chế độ kế toán doanh nghiệp nhỏ và vừa, Hà Nội, hiệu lực thi hành kể từ ngày 26 tháng 08 năm 2016.
2. Nguyễn Thị Mai Thao (2024), “*Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH vận tải và thương mại Duy Long*”, Khóa luận tốt nghiệp, Trường Đại học Hoa Lư.
3. Trần Thị Mai Trang (2024), “*Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH thương mại xăng dầu Phương Nam*”, Khóa luận tốt nghiệp, Trường Đại học Hoa Lư.
4. Đặng Thị Loan (2015), *Giáo trình kế toán tài chính trong các doanh nghiệp*, Nxb Đại học Kinh tế quốc dân, Hà Nội.
5. Bùi Thị Lan Anh (2023), “*Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại ty cổ phần tư vấn xây dựng và thương mại Trường Giang*”, Khóa luận tốt nghiệp, Trường Đại học Hoa Lư.
6. Tài liệu của Công ty cổ phần đầu tư xăng dầu Ninh Bình.
7. Tài liệu tham khảo khác..

