

TRƯỜNG ĐẠI HỌC HOA LƯ  
KHOA KINH TẾ

**BÙI THỊ LAN ANH**

**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**

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

**Mã sinh viên: 2353011041**

**NINH BÌNH, 2023**

TRƯỜNG ĐẠI HỌC HOA LƯ  
KHOA KINH TẾ

**BÙI THỊ LAN ANH**

**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**

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

**Mã sinh viên: 2353011041**

**Người hướng dẫn: ThS. Đặng Thị Thu Hà**

**NINH BÌNH, 2023**

**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM**

**Độc lập – Tự do – Hạnh phúc**

**LỜI CAM ĐOAN**

Kính gửi: - BGH Trường Đại học Hoa Lư

- Phòng Đào tạo Trường Đại học Hoa Lư

- Khoa Kinh tế Trường Đại học Hoa Lư

Tên em là Bùi Thị Lan Anh sinh viên lớp D12 Kế toán, Khoa Kinh tế

Đề tài khóa luận tốt nghiệp: “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” là sản phẩm của cá nhân em trong quá trình tìm hiểu, nghiên cứu và làm khóa luận tại Công ty Cổ phần Tư vấn xây dựng và Thương mại Trường Giang.

Với nền tảng kiến thức được trang bị trong suốt quá trình học tập cùng với sự chỉ bảo tận tình của giảng viên Đặng Thị Thu Hà, sự giúp đỡ nhiệt tình của các anh chị phòng kế toán tại Công ty Cổ phần Tư vấn xây dựng và Thương mại Trường Giang, đã cung cấp đầy đủ thông tin cho em để hoàn thành khóa luận.

Em xin cam đoan toàn bộ nội dung khóa luận, số liệu, kết quả bên trong bài khóa luận là trung thực xuất phát từ tình hình tài chính thực tế của Công ty Cổ phần Tư vấn xây dựng và Thương mại Trường Giang trên cơ sở tìm hiểu của cá nhân em và hoàn toàn không sao chép bất cứ nguồn nào.

Ninh Bình, ngày    tháng    năm 2023

Sinh viên

**Bùi Thị Lan Anh**

**XÁC NHẬN CỦA NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC**

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*” là công trình nghiên cứu của sinh viên Bùi Thị Lan Anh – Lớp D12KT – Khoa Kinh tế. Sinh viên đã có sự chủ động, tích cực trong quá trình viết khóa luận tốt nghiệp, tiếp thu những góp ý của giảng viên hướng dẫn và đã mạnh dạn đưa ra những giải pháp mới hoàn thiện kế toán bán hàng tại Công ty Cổ phần Tư vấn xây dựng và Thương mại Trường Giang.

**Giảng viên hướng dẫn**

*(Ký, ghi rõ họ tên)*

**MỤC LỤC****DANH MỤC CÁC KÝ HIỆU VIẾT TẮT****DANH MỤC SƠ ĐỒ****DANH MỤC BẢNG BIỂU**

|                                                                                                                     |          |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|
| <b>PHẦN MỞ ĐẦU.....</b>                                                                                             | <b>1</b> |
| 1. Lý do chọn đề tài.....                                                                                           | 1        |
| 2. Tổng quan tình hình nghiên cứu .....                                                                             | 2        |
| 3. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu.....                                                                             | 2        |
| 4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu .....                                                                            | 3        |
| 5. Phương pháp nghiên cứu.....                                                                                      | 3        |
| 6. Bố cục khóa luận.....                                                                                            | 4        |
| <b>PHẦN NỘI DUNG .....</b>                                                                                          | <b>5</b> |
| <b>CHƯƠNG 1: LÝ LUẬN CHUNG VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI .....</b> | <b>5</b> |
| 1.1. TỔNG QUAN VỀ CÔNG TÁC BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG .....                                              | 5        |
| 1.1.1. Khái niệm và vai trò của công tác bán hàng.....                                                              | 5        |
| 1.1.2. Các phương thức bán hàng.....                                                                                | 6        |
| 1.1.3. Nội dung kết quả bán hàng và các chỉ tiêu xác định kết quả bán hàng.....                                     | 8        |
| 1.1.3.1. Nội dung kết quả bán hàng và xác định kết quả bán hàng .....                                               | 8        |
| 1.1.3.2. Doanh thu bán hàng .....                                                                                   | 9        |
| 1.1.3.3. Các khoản giảm trừ doanh thu .....                                                                         | 11       |
| 1.1.3.4. Giá vốn hàng bán .....                                                                                     | 11       |
| 1.1.3.5. Chi phí bán hàng .....                                                                                     | 14       |
| 1.1.3.6. Chi phí quản lý doanh nghiệp.....                                                                          | 15       |
| 1.1.4. Các phương thức thanh toán .....                                                                             | 16       |
| 1.2. KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG .....                                                            | 17       |

|                                                                                                     |    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 1.2.1. Vai trò, nhiệm vụ, nguyên tắc của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng.....         | 17 |
| 1.2.2. Kế toán doanh thu bán hàng .....                                                             | 19 |
| 1.2.2.1. Chứng từ và sổ kế toán sử dụng.....                                                        | 19 |
| 1.2.2.2. Tài khoản sử dụng .....                                                                    | 19 |
| 1.2.2.3. Phương pháp kế toán doanh thu bán hàng.....                                                | 19 |
| 1.2.3. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu.....                                                    | 20 |
| 1.2.3.1. Chứng từ và sổ sách kế toán sử dụng.....                                                   | 20 |
| 1.2.3.2. Tài khoản sử dụng .....                                                                    | 20 |
| 1.2.3.3. Phương pháp kế toán giảm trừ doanh thu bán hàng .....                                      | 21 |
| 1.2.4. Kế toán giá vốn hàng bán .....                                                               | 22 |
| 1.2.4.1. Kế toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kê khai thường xuyên ....                        | 23 |
| 1.2.4.2. Kế toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kiểm kê định kỳ.....                             | 24 |
| 1.2.5. Kế toán chi phí bán hàng .....                                                               | 25 |
| 1.2.5.1. Chứng từ và sổ kế toán sử dụng.....                                                        | 25 |
| 1.2.5.2. Tài khoản sử dụng .....                                                                    | 25 |
| 1.2.5.3. Phương pháp kế toán chi phí bán hàng.....                                                  | 26 |
| 1.2.6. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp.....                                                    | 27 |
| 1.2.6.1. Chứng từ và sổ kế toán sử dụng.....                                                        | 27 |
| 1.2.6.2. Tài khoản sử dụng .....                                                                    | 27 |
| 1.2.7. Kế toán xác định kết quả bán hàng .....                                                      | 30 |
| 1.2.7.1. Chứng từ và sổ kế toán sử dụng.....                                                        | 30 |
| 1.2.7.2. Tài khoản sử dụng .....                                                                    | 30 |
| 1.2.7.2. Phương pháp kế toán kết quả bán hàng.....                                                  | 30 |
| 1.3. CÁC HÌNH THỨC GHI SỔ KẾ TOÁN SỬ DỤNG TRONG KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG ..... | 31 |
| 1.3.1. Hình thức kế toán Nhật ký chung .....                                                        | 31 |

|                                                                                                                                           |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 1.3.2. Hình thức kế toán Nhật ký – Sổ cái .....                                                                                           | 32 |
| 1.3.3. Hình thức kế toán Chứng từ ghi sổ .....                                                                                            | 33 |
| 1.3.4. Hình thức kế toán Nhật ký – Chứng từ .....                                                                                         | 35 |
| 1.3.5. Hình thức kế toán trên máy vi tính.....                                                                                            | 36 |
| <b>CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH</b>                                                                                  |    |
| <b>KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TƯ VẤN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI TRƯỜNG GIANG .....</b>                                              |    |
| <b>37</b>                                                                                                                                 |    |
| 2.1. TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN TƯ VẤN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI TRƯỜNG GIANG .....                                                        | 37 |
| 2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển.....                                                                                            | 37 |
| 2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ và đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh .....                                                                | 38 |
| 2.1.3. Tình hình tài chính và kết quả kinh doanh trong những năm gần đây .....                                                            | 39 |
| 2.1.4. Đặc điểm tổ chức bộ máy quản lý.....                                                                                               | 41 |
| 2.1.5. Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán.....                                                                                               | 42 |
| 2.1.6. Đặc điểm tổ chức công tác kế toán .....                                                                                            | 44 |
| 2.2. ĐẶC ĐIỂM TỔ CHỨC CÔNG TÁC BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TƯ VẤN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI TRƯỜNG GIANG ..... | 46 |
| 2.2.1. Đặc điểm chung về sản phẩm hàng hóa tại Công ty .....                                                                              | 46 |
| 2.2.2. Các phương thức bán hàng tại Công ty .....                                                                                         | 46 |
| 2.2.2.1. Phương thức bán buôn .....                                                                                                       | 46 |
| 2.2.2.2. Phương thức bán lẻ .....                                                                                                         | 47 |
| 2.2.3. Các phương thức thanh toán tại Công ty.....                                                                                        | 47 |
| 2.2.4. Phương thức xác định kết quả bán hàng tại Công ty .....                                                                            | 47 |
| 2.3. 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 ....         | 48 |
| 2.3.1. Kế toán doanh thu bán hàng .....                                                                                                   | 48 |

|                                                                                                                                                                         |            |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| 2.3.1.1. Điều kiện, nguyên tắc ghi nhận doanh thu .....                                                                                                                 | 48         |
| 2.3.1.2. Chứng từ, sổ kế toán sử dụng .....                                                                                                                             | 49         |
| 2.3.1.3 Tài khoản sử dụng và quy trình ghi sổ kế toán.....                                                                                                              | 49         |
| 2.3.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu.....                                                                                                                        | 69         |
| 2.3.2.1. Điều kiện ghi nhận các khoản giảm trừ doanh thu.....                                                                                                           | 69         |
| 2.3.2.2. Chứng từ, sổ kế toán sử dụng .....                                                                                                                             | 69         |
| 2.3.2.3. Tài khoản sử dụng và quy trình ghi sổ kế toán.....                                                                                                             | 70         |
| 2.3.3. Kế toán giá vốn hàng bán .....                                                                                                                                   | 78         |
| 2.3.3.1. Phương pháp xác định giá vốn hàng bán.....                                                                                                                     | 78         |
| 2.3.3.2. Chứng từ, sổ kế toán sử dụng .....                                                                                                                             | 78         |
| 2.3.3.3. Tài khoản sử dụng và quy trình ghi sổ kế toán.....                                                                                                             | 78         |
| 2.3.4 Kế toán chi phí bán hàng .....                                                                                                                                    | 86         |
| 2.3.4.1. Đặc điểm chung của kế toán bán hàng .....                                                                                                                      | 86         |
| 2.3.4.2. Chứng từ, sổ kế toán sử dụng .....                                                                                                                             | 86         |
| 2.3.4.3 Tài khoản sử dụng và quy trình ghi sổ kế toán.....                                                                                                              | 86         |
| 2.3.5. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp.....                                                                                                                        | 95         |
| 2.3.5.1. Nội dung chi phí quản lý doanh nghiệp tại Công ty .....                                                                                                        | 95         |
| 2.3.5.2 Chứng từ, sổ kế toán sử dụng .....                                                                                                                              | 95         |
| 2.3.5.3 Tài khoản sử dụng và quy trình ghi sổ kế toán.....                                                                                                              | 95         |
| 2.3.6. Kế toán xác định kết quả bán hàng .....                                                                                                                          | 102        |
| 2.3.6.1 Nội dung kết quả bán hàng .....                                                                                                                                 | 102        |
| 2.3.6.2 Chứng từ, sổ kế toán sử dụng .....                                                                                                                              | 102        |
| 2.3.6.3 Tài khoản sử dụng và quy trình ghi sổ kế toán.....                                                                                                              | 102        |
| <b>CHƯƠNG 3: PHƯƠNG HƯỚNG VÀ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN 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.....</b> | <b>111</b> |

|                                                                                                                                                    |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 3.1 ĐÁNH GIÁ VỀ 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 .....      | 111 |
| 3.1.1. Ưu điểm .....                                                                                                                               | 111 |
| 3.1.2 Nhược điểm.....                                                                                                                              | 113 |
| 3.3. MỘT SỐ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN 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..... | 114 |
| 3.3.1. Về công tác quản lý bán hàng .....                                                                                                          | 114 |
| 3.3.2 Về phân bổ chi phí cho từng mặt hàng.....                                                                                                    | 117 |
| 3.3.3 Về hệ thống sổ kế toán .....                                                                                                                 | 119 |
| 3.3.4 Về báo cáo kế toán liên quan đến bán hàng .....                                                                                              | 120 |
| 3.4 Một số điều kiện thực hiện giải pháp .....                                                                                                     | 121 |
| <b>KẾT LUẬN</b> .....                                                                                                                              | 123 |
| <b>DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO</b> .....                                                                                                           | 124 |

**DANH MỤC CÁC KÝ HIỆU VIẾT TẮT**

| <b>STT</b> | <b>Từ viết tắt</b> | <b>Nội dung</b>              |
|------------|--------------------|------------------------------|
| 1          | BCTC               | Báo cáo tài chính            |
| 2          | BHXXH              | Bảo hiểm xã hội              |
| 3          | BHYT               | Bảo hiểm y tế                |
| 4          | BHTN               | Bảo hiểm thất nghiệp         |
| 5          | CCDC               | Công cụ dụng cụ              |
| 6          | CKTM               | Chiết khấu thương mại        |
| 7          | CPBH               | Chi phí bán hàng             |
| 8          | CPQLDN             | Chi phí quản lý doanh nghiệp |
| 9          | DN                 | Doanh nghiệp                 |
| 10         | ĐC                 | Địa chất                     |
| 11         | ĐH                 | Địa hình                     |
| 12         | GVHB               | Giá vốn hàng bán             |
| 13         | HĐGTGT             | Hóa đơn giá trị gia tăng     |
| 14         | HĐKT               | Hợp đồng kinh tế             |
| 15         | NV                 | Nguồn vốn                    |
| 16         | QLDA               | Quản lý dự án                |
| 17         | STT                | Số thứ tự                    |
| 18         | SH                 | Số hiệu                      |
| 19         | TKĐƯ               | Tài khoản đối ứng            |
| 20         | TNCN               | Thu nhập cá nhân             |
| 21         | TS                 | Tài sản                      |
| 22         | TSCĐ               | Tài sản cố định              |
| 23         | TVGS               | Tư vấn giám sát              |

**DANH MỤC SƠ ĐỒ**

|                                                                                   |           |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <i>Sơ đồ 1.1. Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.....</i>             | <i>20</i> |
| <i>Sơ đồ 1.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu .....</i>                      | <i>22</i> |
| <i>Sơ đồ 1.3. Kế toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kê khai thường xuyên</i>  | <i>24</i> |
| <i>Sơ đồ 1.4. Kế toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kiểm kê định kỳ.....</i>  | <i>24</i> |
| <i>Sơ đồ 1.5. Trình tự kế toán chi phí bán hàng.....</i>                          | <i>26</i> |
| <i>Sơ đồ 1.6. Trình tự kế toán chi phí quản lý Doanh nghiệp .....</i>             | <i>29</i> |
| <i>Sơ đồ 1.7. Kế toán xác định kết quả bán hàng.....</i>                          | <i>30</i> |
| <i>Sơ đồ 1.8. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký chung.....</i>       | <i>32</i> |
| <i>Sơ đồ 1.9. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký – Sổ cái.....</i>    | <i>33</i> |
| <i>Sơ đồ 1.10. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Chứng từ ghi sổ .....</i>   | <i>34</i> |
| <i>Sơ đồ 1.11. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký – Chứng từ.....</i> | <i>35</i> |
| <i>Sơ đồ 1.12. Trình tự ghi sổ theo hình thức kế toán trên máy vi tính.....</i>   | <i>36</i> |
| <i>Sơ đồ 2.1. Sơ đồ bộ máy quản lý của Công ty.....</i>                           | <i>41</i> |
| <i>Sơ đồ 2.2. Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán của Công ty .....</i>                  | <i>43</i> |
| <i>Sơ đồ 2.3. Sơ đồ luân chuyển chứng từ nghiệp vụ bán hàng.....</i>              | <i>50</i> |
| <i>Sơ đồ 2.4. Quy trình ghi sổ tổng hợp và chi tiết doanh thu bán hàng.....</i>   | <i>51</i> |
| <i>Sơ đồ 2.5 Quy trình ghi sổ giảm trừ doanh thu.....</i>                         | <i>72</i> |
| <i>Sơ đồ 2.6 Quy trình ghi sổ tổng hợp và chi tiết giá vốn hàng bán.....</i>      | <i>79</i> |
| <i>Sơ đồ 2.7 Quy trình ghi sổ tổng hợp và chi tiết chi phí bán hàng .....</i>     | <i>88</i> |
| <i>Sơ đồ 2.8. Quy trình ghi sổ tổng hợp chi phí quản lý Doanh nghiệp.....</i>     | <i>96</i> |

**DANH MỤC BẢNG BIỂU**

|                                                                               |            |
|-------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <i>Biểu 2.1. Hợp đồng kinh tế.....</i>                                        | <i>53</i>  |
| <i>Biểu 2.2 Hóa đơn GTGT .....</i>                                            | <i>58</i>  |
| <i>Biểu 2.3 Phiếu giao hàng .....</i>                                         | <i>59</i>  |
| <i>Biểu 2.4. Sổ chi tiết bán hàng theo mặt hàng của Gạch tuynel 2 lỗ.....</i> | <i>60</i>  |
| <i>Biểu 2.5. Sổ chi tiết bán hàng theo mặt hàng của Cát san lấp .....</i>     | <i>61</i>  |
| <i>Biểu 2.6. Sổ chi tiết bán hàng theo mặt hàng của Xi măng Nghi Sơn.....</i> | <i>62</i>  |
| <i>Biểu 2.7. Sổ chi tiết bán hàng theo khách hàng .....</i>                   | <i>63</i>  |
| <i>Biểu 2.8. Sổ tổng hợp chi tiết bán hàng theo mặt hàng.....</i>             | <i>64</i>  |
| <i>Biểu 2.9. Sổ Nhật ký chung .....</i>                                       | <i>65</i>  |
| <i>Biểu 2.10. Sổ cái TK 511 .....</i>                                         | <i>68</i>  |
| <i>Biểu 2.11 Hóa đơn GTGT về khoản CKTM cho khách hàng .....</i>              | <i>74</i>  |
| <i>Biểu 2.12. Sổ chi tiết các khoản giảm trừ doanh thu.....</i>               | <i>76</i>  |
| <i>Biểu 2.13 Sổ cái TK 521 .....</i>                                          | <i>77</i>  |
| <i>Biểu 2.14. Phiếu xuất kho.....</i>                                         | <i>81</i>  |
| <i>Biểu 2.15. Sổ chi tiết giá vốn hàng bán của Gạch tuynel.....</i>           | <i>82</i>  |
| <i>Biểu 2.16. Sổ chi tiết giá vốn hàng bán của Cát san lấp.....</i>           | <i>83</i>  |
| <i>Biểu 2.17. Sổ chi tiết giá vốn hàng bán của Xi măng Nghi Sơn .....</i>     | <i>84</i>  |
| <i>Biểu 2.18. Sổ cái TK 632 .....</i>                                         | <i>85</i>  |
| <i>Biểu 2.19. Hóa đơn GTGT tiền vận chuyển .....</i>                          | <i>89</i>  |
| <i>Biểu 2.20. Phiếu chi tiền vận chuyển hàng bán .....</i>                    | <i>890</i> |
| <i>Biểu 2.21. Bảng phân bổ tiền lương và trích BHXH của Công ty .....</i>     | <i>91</i>  |
| <i>Biểu 2.22. Bảng tính khấu hao TSCĐ.....</i>                                | <i>92</i>  |
| <i>Biểu 2.23. Sổ chi tiết tài khoản 641 .....</i>                             | <i>93</i>  |
| <i>Biểu 2.24. Sổ cái TK 641 .....</i>                                         | <i>94</i>  |
| <i>Biểu 2.25. Hóa đơn GTGT tiền xăng dầu .....</i>                            | <i>97</i>  |

|                                                                       |            |
|-----------------------------------------------------------------------|------------|
| <i>Biểu 2.26. Phiếu chi tiền xăng xe .....</i>                        | <i>98</i>  |
| <i>Biểu 2.27. Bảng tính KHTSCĐ bộ phận Quản lý doanh nghiệp.....</i>  | <i>99</i>  |
| <i>Biểu 2.28. Sổ chi tiết tài khoản 642 .....</i>                     | <i>100</i> |
| <i>Biểu 2.29. Sổ cái TK 642.....</i>                                  | <i>101</i> |
| <i>Biểu 2.30. Phiếu kế toán kết chuyển giảm trừ doanh thu .....</i>   | <i>104</i> |
| <i>Biểu 2.31. Phiếu kế toán kết chuyển doanh thu thuần.....</i>       | <i>105</i> |
| <i>Biểu 2.32. Phiếu kết chuyển GVHB.....</i>                          | <i>106</i> |
| <i>Biểu 2.33. Phiếu kết chuyển Chi phí bán hàng .....</i>             | <i>107</i> |
| <i>Biểu 2.34. Phiếu kết chuyển Chi phí quản lý doanh nghiệp .....</i> | <i>108</i> |
| <i>Biểu 2.35. Sổ cái TK 911 .....</i>                                 | <i>109</i> |
| <i>Biểu 2.36. Báo cáo Kết quả bán hàng .....</i>                      | <i>110</i> |

## PHẦN MỞ ĐẦU

### 1. Lý do chọn đề tài

Cùng với xu hướng phát triển của thời đại, nền kinh tế của Việt Nam trong những năm gần đây đang dần phát triển, hội nhập với nền kinh tế trong khu vực và thế giới. Do đó hoạt động kinh doanh của các Doanh nghiệp thương mại ngày càng đa dạng, độc lập và tính tự chủ ngày càng cao hơn. Doanh nghiệp thương mại không trực tiếp sản xuất ra hàng hóa, nhưng nó lại là kênh trung gian vô cùng quan trọng trong việc lưu thông hàng hóa từ nơi sản xuất đến người tiêu dùng, là mạch máu trong nền kinh tế quốc dân. Quá trình kinh doanh thương mại gồm 3 giai đoạn: mua - dự trữ - bán các hàng hóa dịch vụ. Như vậy, kế toán bán hàng có vai trò hết sức quan trọng, nó là khâu cuối cùng có tính chất quyết định đến kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Bên cạnh đó, mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp là lợi nhuận nên việc xác định đúng đắn kết quả kinh doanh nói chung về kết quả bán hàng nói riêng là rất quan trọng. Do vậy, bên cạnh các biện pháp quản lý chung, việc tổ chức hợp lý công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng là rất cần thiết giúp cho doanh nghiệp có đầy đủ các thông tin kịp thời và chính xác để đưa ra quyết định đúng đắn trong tương lai.

Công ty cổ phần Tư vấn xây dựng và Thương mại Trường Giang (Công ty) được thành lập năm 2012. Trải qua hơn 10 năm hình thành và phát triển, Công ty đã kế thừa và phát triển các hoạt động thiết kế, sản xuất của các chuyên gia đầu ngành, các công nghệ mới trong kiến trúc đô thị với các lĩnh vực như: tư vấn thiết kế, thi công xây lắp và kinh doanh khác. Mỗi một sản phẩm đưa ra khỏi Công ty là sự kết hợp của kinh nghiệm, trí tuệ và sáng tạo. Công ty rất chú trọng nâng cao hiệu quả tổ chức công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng. Bên cạnh những ưu điểm đạt được vẫn tồn tại những hạn chế cần khắc phục như: hệ thống chứng từ, sổ sách kế toán còn nhiều thiếu sót, xác định kết quả kinh doanh chưa kịp thời.

Nhận thức được tầm quan trọng của công tác kế toán bán hàng, xác định kết quả bán hàng kết hợp với thực tế tìm hiểu được từ Công ty cổ phần Tư vấn xây dựng và thương mại Trường Giang em đã lựa chọn 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*”**.

## **2. Tổng quan tình hình nghiên cứu**

Đối với Doanh nghiệp thương mại, công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng là một trong những phần hành kế toán nhận được sự quan tâm nhiều nhất của không chỉ những tác giả nghiên cứu mà còn những nhà quản lý doanh nghiệp. Trên thực tế đã có nhiều những công trình nghiên cứu về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong các Doanh nghiệp thương mại như:

Tác giả Lã Hữu Đức - Trường Đại học Hoa Lư-năm 2021 viết về đề tài “Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH TM&DV Đại Phát” đã trình bày đầy đủ phần lý luận về đề tài, đưa ra đầy đủ chứng từ, số liệu hợp lý, chính xác, phân tích và đánh giá chính xác thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng của Công ty TNHH TM&DV Đại Phát và đề xuất một số giải pháp.

Đề tài của tác giả Vũ Thị Thương - Trường Đại học Hoa Lư-năm 2019 viết về “Thực trạng và giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả tiêu thụ tại công ty TNHH MTV Nam Sơn Ninh Bình” cũng đã phản ánh được một số khía cạnh công tác bán hàng và xác định kết quả bán hàng của Doanh nghiệp và đề xuất một số giải pháp.

Cả hai đề tài trên đã nghiên cứu và biết được những ưu điểm và nhược điểm của Công ty trong quá trình kinh doanh, trên cơ sở đó đưa ra một số giải pháp hoàn thiện công tác bán hàng. Mỗi đề tài có một cách nhìn và tiếp cận riêng để góp phần vào việc hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng của doanh nghiệp thương mại.

Tính đến thời điểm hiện tại, tại Công ty cổ phần Tư vấn xây dựng và Thương mại Trường Giang chưa có đề tài nghiên cứu về Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng. Do đó em chọn 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***”.

## **3. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu**

### **3.1. Mục đích nghiên cứu**

Trên thực tế tìm hiểu và đánh giá 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 để từ đó đưa ra một số giải pháp nhằm hoàn thiện 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.

### **3.2. Nhiệm vụ nghiên cứu**

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

- Luận giải các khái niệm, đặc điểm, nội dung của Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng.
- Đánh giá, phân tích thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty cổ phần Tư vấn xây dựng và Thương mại Trường Giang.
- Đưa ra một số đánh giá và đề xuất giải pháp chủ yếu cho việc hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty cổ phần Tư vấn xây dựng và Thương mại Trường Giang.

### **4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu**

**Đối tượng:** 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.

**Phạm vi nghiên cứu:**

- *Phạm vi về không gian:* Đề tài nghiên cứu phần hành 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. Tại Công ty có 2 lĩnh vực Thương mại và Dịch vụ, do giới hạn về thời gian tác giả chỉ tập trung vào lĩnh vực Thương mại.
- *Phạm vi về thời gian:* Nghiên cứu 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 qua các năm 2020,2021,2022,2023.

### **5. Phương pháp nghiên cứu**

- *Phương pháp quan sát:* Thực hiện quan sát các hoạt động của doanh nghiệp, bộ máy kế toán và công việc của các nhân viên trong Công ty, đặc biệt là nhân viên phần hành kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng.
- *Phương pháp tính toán, phân tích, tổng hợp số liệu:* Nhằm xác định kết quả bán hàng của Công ty.

**6. Bố cục khóa luận**

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

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

*Chương 2: 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.*

*Chương 3: Một số giải pháp hoàn thiện 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.*

## **PHẦN NỘI DUNG**

### **CHƯƠNG 1**

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

##### **1.1. TỔNG QUAN VỀ CÔNG TÁC BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG**

###### **1.1.1. Khái niệm và vai trò của công tác bán hàng**

###### **Khái niệm bán hàng**

Bán hàng là khâu cuối cùng trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của Doanh nghiệp. Đây là quá trình chuyển giao quyền sở hữu hàng hóa cho khách hàng để thu được tiền hoặc được quyền thu tiền và hình thành doanh thu bán hàng.

Xét về góc độ kinh tế thì bán hàng là quá trình hàng hóa của doanh nghiệp chuyển từ hình thái hiện vật (hàng hóa) sang hình thái giá trị (tiền tệ).

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, họ trả tiền hoặc chấp nhận trả tiền.

- + Có sự thay đổi quyền sở hữu về hàng hóa: người mua có quyền sở hữu về hàng hóa đã mua và người bán mất quyền sở hữu. Trong quá trình tiêu thụ hàng hóa, doanh nghiệp cung cấp cho người mua một khối lượng hàng hóa và nhận lại của người mua một khoản gọi là doanh thu bán hàng. Số doanh thu này là cơ sở để doanh nghiệp xác định kết quả kinh doanh.

###### **Vai trò của công tác bán hàng**

Đối với xã hội: Bán hàng là một nhân tố hết sức quan trọng thúc đẩy quá trình tái sản xuất cho xã hội. Nếu bán được nhiều hàng hóa tức là hàng hóa được chấp nhận, do đó nhu cầu mới phát sinh cần có hàng hóa mới cho nên điều tất yếu là cần tái sản xuất.

Đối với doanh nghiệp thương mại: Với chức năng là trung gian nối liền giữa sản xuất và tiêu dùng nên doanh nghiệp thương mại có nhiệm vụ cung cấp

dịch vụ hàng hóa cho người tiêu dùng. Trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp thương mại, quá trình lưu chuyển hàng hóa diễn ra như sau: Mua vào - Dự trữ - Bán ra, trong đó bán hàng là khâu cuối cùng nhưng lại có tính chất quyết định đến khâu trước đó, nó quyết định đến việc thành công hay thất bại của doanh nghiệp. Do đó, thực hiện tốt khâu bán hàng sẽ giúp doanh nghiệp thương mại:

- + Thu hồi vốn nhanh, quay vòng vốn tốt để tiếp tục hoạt động kinh doanh.
- + Đẩy mạnh tốc độ chu chuyển vốn lưu động, quản lý vốn tốt giảm việc huy động vốn từ bên ngoài ( lãi xuất cao).
- + Thực hiện tốt quá trình chu chuyển hàng hóa trong doanh nghiệp thương mại, điều hòa lượng hàng hóa mua vào, dự trữ bán ra hợp lý.
- + Xác định được kết quả kinh doanh để hoạch định kế hoạch kinh doanh cho năm sau.
- + Hoàn thành việc thực hiện nghĩa vụ đối với ngân sách nhà nước cũng như thực hiện nghĩa vụ thanh toán đối với các bên liên quan.

Có thể thấy rằng nghiệp vụ bán hàng đóng vai trò quan trọng trong doanh nghiệp thương mại nhất là trong cơ chế thị trường hiện nay cạnh tranh rất khốc liệt. Để đạt được yêu cầu đó, quản lý hàng hóa và bán hàng hóa phải được thực sự khoa học, hợp lý, phù hợp với điều kiện cụ thể của doanh nghiệp.

Quá trình bán hàng cơ bản được chia thành 2 giai đoạn:

- + Giai đoạn 1: Đơn vị bán hàng xuất bán giao cho đơn vị mua thông qua hợp đồng kinh tế đã được ký. Đây là quá trình vận động của hàng hóa nhưng chưa xác định được kết quả bán hàng.
- + Giai đoạn 2: Khi khách hàng nhận được đúng yêu cầu trên hợp đồng kinh tế, khách hàng trả tiền hoặc chấp nhận trả tiền, quá trình bán hàng kết thúc và hàng hóa được coi là tiêu thụ, hình thành kết quả bán hàng.

### **1.1.2. Các phương thức bán hàng**

Để đẩy mạnh khối lượng tiêu thụ hàng hóa các doanh nghiệp có thể sử dụng các phương thức bán hàng phù hợp với đặc điểm sản xuất kinh doanh, mặt hàng tiêu thụ của mình. Công tác tiêu thụ hàng hóa trong doanh nghiệp có thể được tiến hành theo các phương thức sau:

**a. Phương thức bán buôn**

Bán buôn là sự vận động ban đầu của hàng hóa từ lĩnh vực sản xuất đến lĩnh vực tiêu dùng, trong khâu này hàng hóa mới chỉ thực hiện được một phần giá trị, chưa thực hiện được giá trị sử dụng. Bán buôn là việc bán sản phẩm của doanh nghiệp cho các doanh nghiệp khác, các cửa hàng, đại lý,... với số lượng lớn để các đơn vị tiếp tục bán cho các tổ chức hay cá nhân khác. Bán buôn thường thực hiện bởi hai hình thức:

- Bán buôn qua kho: Hàng hóa được xuất bán cho khách hàng từ kho dự trữ của doanh nghiệp và được thực hiện theo hai hình thức:

+ Hình thức xuất bán trực tiếp: là hình thức bán hàng mà doanh nghiệp xuất hàng giao trực tiếp cho khách hàng tại kho. Hàng hóa được coi là bán và hình thành doanh thu bán hàng khi khách hàng nhận đủ hàng và ký hóa đơn xác nhận nhận đủ hàng.

+ Hình thức chuyển hàng: theo hình thức này, căn cứ vào hợp đồng kinh tế và kế hoạch giao hàng, doanh nghiệp xuất kho hàng hoá bằng phương tiện vận tải của mình hay thuê ngoài chuyển đến giao cho bên mua tại một địa điểm đã được thoả thuận giữa hai bên. Chi phí vận chuyển do bên bán hay bên mua phải trả tùy thuộc vào hợp đồng đã ký kết giữa hai bên.

- Bán buôn vận chuyển thẳng: Đây là hình thức bán buôn mà các doanh nghiệp sau khi mua hàng về không nhập kho mà chuyển thẳng cho bên mua. Phương thức này được thực hiện theo các hình thức:

+ 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 thoả thuận. Hàng hoá 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 hoá 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.

+ Bán buôn vận chuyển thẳng không tham gia thanh toán

Theo hình thức này, doanh nghiệp không tham gia vào việc thanh toán

tiền 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.

**b. Phương thức bán lẻ**

Bán lẻ là phương thức bán hàng trực tiếp cho người tiêu dùng và không thông qua trung gian. Số lượng tiêu thụ của mỗi lần bán thường nhỏ, có nhiều phương thức bán lẻ:

- Bán hàng thu tiền trực tiếp: Theo hình thức này nghiệp vụ bán hàng hoàn toàn trực diện với khách hàng, việc thu tiền và giao hàng không tách rời nhau. Nhân viên bán hàng trực tiếp thu tiền và giao hàng cho khách.

- Bán hàng thu tiền tập trung: Quá trình bán hàng tách ra làm hai giai đoạn: thu tiền và giao hàng.

- Bán hàng trả chậm, trả góp: Theo hình thức này, người mua được trả tiền mua hàng nhiều lần. Doanh nghiệp thương mại ngoài số tiền thu theo giá bán hàng còn thu thêm ở người mua một khoản tiền lãi vì trả chậm.

**c. Phương thức 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 của bên nhận đại lý hoặc đã được chấp nhận thanh toán. Doanh nghiệp có trách nhiệm nộp thuế GTGT, thuế tiêu thụ đặc biệt (nếu có) trên tổng giá trị hàng gửi bán đã tiêu thụ và trả hoa hồng cho đại lý.

- *Đối với bên nhận đại lý*

Số hàng nhận đại lý không thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp, doanh nghiệp chỉ nhận bán hộ và hưởng hoa hồng trên giá bán.

**1.1.3. Nội dung kết quả bán hàng và các chỉ tiêu xác định kết quả bán hàng****1.1.3.1. Nội dung kết quả bán hàng và xác định kết quả bán hàng**

Kết quả bán hàng trong các doanh nghiệp thương mại được biểu hiện qua chỉ tiêu “Lãi” hoặc “Lỗ” từ quá trình tiêu thụ hàng hóa. Xác định kết quả bán hàng là việc so sánh giữa chi phí kinh doanh đã bỏ ra với doanh thu thuần từ bán hàng đã phát sinh trong kỳ. Nếu doanh thu lớn hơn chi phí thì kết quả bán hàng

là “Lãi”, doanh thu nhỏ hơn chi phí thì kết quả bán hàng là “Lỗ”. Việc xác định kết quả bán hàng thường được tiến hành vào cuối kỳ kinh doanh là cuối tháng, cuối quý, cuối năm tùy thuộc đặc điểm kinh doanh và yêu cầu quản lý của từng doanh nghiệp.

**Công thức xác định kết quả bán hàng**

|                                   |   |                             |   |                                 |
|-----------------------------------|---|-----------------------------|---|---------------------------------|
| Doanh thu<br>thuần về bán<br>hàng | = | Tổng doanh thu bán hàng     | - | Các khoản giảm trừ<br>doanh thu |
| Lợi nhuận gộp<br>về bán hàng      | = | Doanh thu thuần về bán hàng | - | Giá vốn hàng bán                |

|                  |   |                              |   |                                                   |
|------------------|---|------------------------------|---|---------------------------------------------------|
| Kết quả bán hàng | = | Lợi nhuận gộp<br>về bán hàng | - | Chi phí bán hàng, Chi phí<br>quản lý doanh nghiệp |
|------------------|---|------------------------------|---|---------------------------------------------------|

**Yêu cầu của việc xác định kết quả bán hàng**

Xác định chính xác kết quả bán hàng nhằm quản lý doanh thu, chi phí cung cấp thông tin về tình hình tiêu thụ hàng hóa cho các nhà quản lý doanh nghiệp. Từ đó các nhà quản lý đưa ra quyết định chính xác trong kinh doanh nhằm thúc đẩy quá trình tiêu thụ, tạo thêm lợi nhuận từ hoạt động bán hàng cho doanh nghiệp.

**1.1.3.2. Doanh thu bán hàng****a. Doanh thu bán hàng**

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

Doanh thu thuần được xác định bằng tổng doanh thu bán hàng sau khi trừ đi các khoản chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán và doanh thu hàng bán bị trả lại.

**b. Điều kiện ghi nhận doanh thu**

- Doanh nghiệp đã chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu 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 bán hàng.
- Xác định được chi phí liên quan đến giao dịch bán hàng.

**c. Nguyên tắc xác định doanh thu bán hàng**

- Đối với sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ thuộc đối tượng chịu thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ, doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là giá bán chưa có thuế GTGT.
- Đối với sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ không thuộc diện chịu thuế GTGT, hoặc chịu thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp thì doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là tổng giá thanh toán.
- Đối với sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ thuộc đối tượng chịu thuế tiêu thụ đặc biệt, hoặc thuế xuất khẩu thì doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là tổng giá thanh toán (bao gồm cả thuế tiêu thụ đặc biệt, hoặc thuế xuất khẩu).
- Những doanh nghiệp nhận gia công vật tư, hàng hóa thì chỉ phản ánh vào doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ số tiền gia công thực tế được hưởng, không bao gồm giá trị vật tư, hàng hóa nhận gia công.
- Đối với hàng hóa nhận bán đại lý, ký gửi theo phương thức bán đúng giá hưởng hoa hồng thì hạch toán vào doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ phần hoa hồng bán hàng mà doanh nghiệp được hưởng.
- Trường hợp bán hàng theo phương thức trả chậm, trả góp thì doanh nghiệp ghi nhận doanh thu bán hàng theo giá bán trả ngay và ghi nhận và doanh thu chưa thực hiện về phần lãi tính trên khoản phải trả nhưng trả chậm phù hợp với thời điểm ghi nhận doanh thu được xác định.

**1.1.3.3. Các khoản giảm trừ doanh thu**

Trong quá trình bán hàng, ngoài doanh thu còn phát sinh các khoản giảm trừ doanh thu như: chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu, thuế GTGT phải nộp theo phương pháp trực tiếp, được tính giảm trừ vào doanh thu ghi nhận ban đầu để xác định doanh thu thuần, làm cơ sở để tính kết quả kinh doanh trong kỳ kế toán.

*Chiết khấu thương mại:* Là khoản doanh nghiệp bán giảm giá niêm yết cho khách hàng mua với khối lượng lớn.

*Giảm giá hàng bán:* Là khoản giảm trừ cho người mua do sản phẩm, hàng hóa kém, mất phẩm chất hay không đúng quy cách theo quy định trong hợp đồng kinh tế.

*Hàng bán bị trả lại:* Là giá trị của hàng hóa đã tiêu thụ bị khách hàng trả lại do các nguyên nhân như vi phạm cam kết hợp đồng như hàng kém chất lượng, không đúng phẩm chất, chủng loại, quy cách.

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

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

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

**1.1.3.4. Giá vốn hàng bán**

*Giá vốn hàng bán:* Là trị giá của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã tiêu thụ trong kỳ. Trong doanh nghiệp thương mại, giá vốn hàng bán là số tiền thực tế

mà doanh nghiệp đã bỏ ra để có được số hàng hóa đó, bao gồm giá mua thực tế và chi phí mua phân bổ cho hàng xuất bán.

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

|                                                             |   |                                                 |   |                                               |
|-------------------------------------------------------------|---|-------------------------------------------------|---|-----------------------------------------------|
| Trị giá vốn thực tế<br>của hàng xuất kho đã<br>bán trong kỳ | = | Trị giá mua thực tế của<br>hàng xuất kho đã bán | + | Chi phí thu mua<br>phân bổ cho hàng<br>đã bán |
|-------------------------------------------------------------|---|-------------------------------------------------|---|-----------------------------------------------|

Do hàng hóa mua về nhập kho hoặc bán ngay, gửi bán... được mua từ những nguồn khác nhau vào những thời điểm khác nhau nên giá trị thực tế của chúng không hoàn toàn giống nhau. Nên cần phải tính giá thực tế của hàng xuất kho, tùy theo đặc điểm hoạt động tổ chức kinh doanh của mình mà các DN có thể áp dụng một trong 3 phương pháp sau:

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

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

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

Tuy nhiên, phương pháp này có nhược điểm là làm cho doanh thu hiện tại không phù hợp với khoản chi phí hiện tại. Theo phương pháp này, doanh thu hiện tại được tạo ra bởi giá trị sản phẩm, vật tư, hàng hóa đã có được từ cách

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

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

Theo phương pháp này sản phẩm, vật tư, hàng hóa xuất kho thuộc lô hàng nhập nào thì lấy đơn giá nhập kho của lô hàng đó để tính. Đây là phương án tốt nhất, nó tuân thủ nguyên tắc phù hợp của kế toán, chi phí thực tế phù hợp với doanh thu thực tế. Giá trị của hàng xuất kho đem bán phù hợp với doanh thu mà nó tạo ra. Hơn nữa, giá trị hàng tồn kho được phản ánh đúng theo giá trị thực tế của nó.

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

### **Phương pháp bình quân gia quyền**

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

Theo phương pháp này, giá thực tế của hàng hóa xuất được tính như sau:

|                       |   |                           |   |                      |
|-----------------------|---|---------------------------|---|----------------------|
| Giá thực tế hàng xuất | = | Số lượng<br>hàng hóa xuất | x | Giá đơn vị bình quân |
|-----------------------|---|---------------------------|---|----------------------|

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

### **Phương pháp bình quân cả kỳ dự trữ**

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

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

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

### **Phương pháp bình quân sau mỗi lần nhập**

Theo phương pháp này, sau mỗi lần nhập kế toán phải xác định giá đơn vị bình quân của từng chủng 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 xuất kho.

|                                          |   |                                                                                                                      |
|------------------------------------------|---|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Giá đơn vị bình quân<br>sau mỗi lần nhập | = | $\frac{\text{Trị giá thực tế hàng hóa tồn kho sau mỗi lần nhập}}{\text{Số lượng hàng hóa tồn kho sau mỗi lần nhập}}$ |
|------------------------------------------|---|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

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

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

#### **1.1.3.5. Chi phí bán hàng**

Chi phí bán hàng là một bộ phận của chi phí thời kỳ, phản ánh các chi phí thực tế phát sinh trong quá trình bán sản phẩm, hàng hóa, cung cấp dịch vụ.

Chi phí bán hàng bao gồm: chi phí nhân viên bán hàng, chi phí vật liệu, bao bì, chi phí dụng cụ, đồ dùng, chi phí khấu hao tài sản cố định, chi phí bảo hành, chi phí dịch vụ mua ngoài, 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 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, quảng cáo, khuyến mãi, chào hàng, chi phí hội nghị khách hàng.

#### **1.1.3.6. Chi phí quản lý doanh nghiệp**

Chi phí quản lý doanh nghiệp là toàn bộ chi phí cho việc quản lý kinh doanh, quản lý hành chính và phục vụ chung khác liên quan đến hoạt động của doanh nghiệp

Chi phí quản lý doanh nghiệp bao gồm: các chi phí về nhân viên quản lý doanh nghiệp, chi phí vật liệu quản lý, chi phí đồ dùng văn phòng, chi phí khấu hao tài sản cố định, thuế, phí, lệ phí, chi phí dự phòng, chi phí dịch vụ mua ngoài, chi phí bằng tiền khác.

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

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

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

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

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

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

*Chi phí dịch vụ mua ngoài:* Phản ánh các chi phí dịch vụ mua ngoài phục vụ cho công tác quản lý doanh nghiệp; các khoản chi mua và sử dụng các tài liệu kỹ thuật, bằng sáng chế,... (không đủ tiêu chuẩn ghi nhận TSCĐ) được tính theo phương pháp phân bổ dần vào chi phí quản lý doanh nghiệp; tiền thuê TSCĐ, chi phí trả cho nhà thầu phụ.

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

#### **1.1.4. Các phương thức thanh toán**

Trong điều kiện bán hàng hiện nay việc thanh toán tiền bán hàng được thể hiện qua nhiều phương thức. Tùy vào lượng hàng hóa giao dịch, mối quan hệ

giữa hai bên và hình thức bán hàng mà bên mua và bên bán sẽ lựa chọn một phương thức thanh toán phù hợp nhất, tiết kiệm chi phí và đạt hiệu quả nhất.

*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.

*Phương thức thanh toán qua ngân hàng:* Là phương thức thanh toán chỉ trả bằng tiền thông qua trung gian – ngân hàng, bằng cách chuyển khoản của người mua sang tài khoản của người bán.

*Phương thức thanh toán trả chậm, trả góp:* Khách hàng đã nhận được hàng và chỉ thanh toán 1 phần tiền mua hàng để nhận hàng và phần còn lại trả dần trong một thời gian và chịu khoản lãi theo quy định trong hợp đồng.

Như vậy, phương thức thanh toán tiền bán hàng cũng có một vai trò hết sức quan trọng, khi thu được tiền về là vốn của doanh nghiệp lại bước vào vòng tuần hoàn mới, vốn càng quay nhanh thì khả năng sinh lời nhiều và chu kỳ kinh doanh không bị gián đoạn. Do vậy, mỗi doanh nghiệp để đảm bảo quyền lợi của mình cũng như của bạn hàng, nâng cao hiệu quả kinh doanh thì phải lựa chọn một phương thức thanh toán cho từng thương vụ một cách hợp lý nhất, nhanh gọn nhất, tiết kiệm được chi phí.

## **1.2. Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng**

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

#### **Vai trò của kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh**

- Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng có vai trò quan trọng đối với doanh nghiệp thương mại. Muốn quản lý tốt hoạt động kinh doanh, doanh nghiệp phải biết sử dụng kế toán như một công cụ quản lý kinh tế quan trọng, kế toán thu nhận xử lý và cung cấp toàn bộ thông tin về tài sản và sự thay đổi của tài sản nhằm kiểm tra tất cả các hoạt động kinh tế tài chính của doanh nghiệp.

- Trong doanh nghiệp kế toán là công cụ quan trọng để quản lý sản xuất và tiêu thụ, thông qua số liệu của kế toán nói chung, kế toán bán hàng và xác

định kết quả bán hàng nói riêng giúp doanh nghiệp và các cấp có thẩm quyền đánh giá được mức độ hoàn thành của doanh nghiệp về sản xuất, tiêu thụ, giá thành, lợi nhuận.

### **Nhiệm vụ của kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh**

Để đáp ứng nhu cầu quản lý hàng hóa, bán hàng và xác định kết quả bán hàng, kế toán bán hàng cần phải thực tốt các nhiệm vụ sau đây:

- Tổ chức theo dõi, phản ánh chính xác, đầy đủ, kịp thời, giám sát chặt chẽ tình hình hiện có và sự biến động của từng loại sản phẩm. Phản ánh và đôn đốc kịp thời chi tiết khối lượng hàng hóa, dịch vụ mua vào - bán ra - tồn của các loại hàng hóa. Tính toán đúng đắn giá vốn của hàng hóa.

- Phản ánh và ghi chép đầy đủ, kịp thời, chính xác các khoản giảm trừ doanh thu và chi phí của hoạt động kinh doanh trong doanh nghiệp.

- Phản ánh và tính toán chính xác kết quả của từng hoạt động, giám sát tình hình thực hiện nghĩa vụ đối với nhà nước.

- Phản ánh kịp thời doanh thu bán hàng để xác định kết quả tiêu thụ, đôn đốc đảm bảo thu đủ và kịp thời tiền hàng, tránh bị chiếm dụng vốn bất hợp lý.

- 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.

### **Nguyên tắc của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng**

Đối với mỗi doanh nghiệp thương mại thì hàng hóa mua vào gồm rất nhiều mẫu mã chủng loại khác nhau, vì vậy để quản lý và hạch toán chặt chẽ hàng hóa thì kế toán cần thực hiện một số nguyên tắc sau:

- Phải thực hiện tổ chức hạch toán hàng hóa theo từng loại, từng đơn vị mua, từng số lượng và chất lượng của hàng hóa.

- Phải đôn đốc và ghi chép số liệu đầy đủ, chính xác, hợp lý nhằm phản ánh đúng tình hình biến động hàng hóa trong doanh nghiệp.

- Phải theo dõi và kết hợp việc ghi chép giữa kế toán bán hàng và thủ kho nhằm đảm bảo hàng hóa được phản ánh chính xác và kịp thời.

- Phải cung cấp thông tin kịp thời chính xác nhanh chóng cho nhà quản lý khi có yêu cầu nhằm đưa ra được những quyết định đúng đắn trong kinh doanh.

**1.2.2. Kế toán doanh thu bán hàng****1.2.2.1. Chứng từ và sổ kế toán sử dụng**

- Hóa đơn GTGT
- Hóa đơn bán hàng thông thường
- Bảng thanh toán hàng đại lý, ký gửi
- Thẻ quầy hàng
- Các chứng từ thanh toán khác: Phiếu thu, séc thanh toán, ủy nhiệm thu, giấy báo có ngân hàng, bảng sao kê ngân hàng...

**1.2.2.2. Tài khoản sử dụng**

*TK 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ*

*TK 511 có 6 tài khoản cấp 2:*

TK 5111: Doanh thu bán hàng hóa

TK 5112: Doanh thu bán thành phẩm

TK 5113: Doanh thu cung cấp dịch vụ

TK 5114: Doanh thu trợ cấp, trợ giá

TK 5117: Doanh thu kinh doanh bất động sản đầu tư

TK 5118: Doanh thu khác

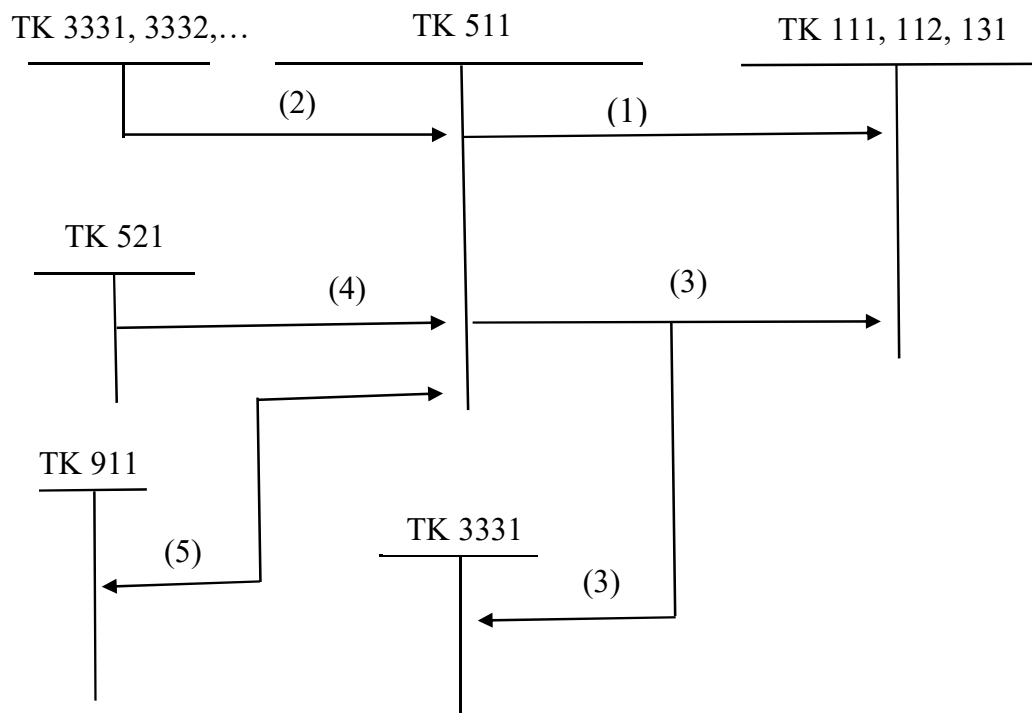
**1.2.2.3. Phương pháp kế toán doanh thu bán hàng**

*Kết cấu TK 511*

| Bên Nợ                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Bên Có                                                                                                                   |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| + Các khoản thuế gián thu phải nộp (GTGT, TTĐB, XNK, BVMT);<br>+ Doanh thu hàng bán bị trả lại kết chuyển cuối kỳ;<br>+ Khoản giảm giá hàng bán kết chuyển cuối kỳ;<br>+ Khoản chiết khấu thương mại kết chuyển cuối kỳ;<br>+ Kết chuyển doanh thu thuần vào TK 911 “Xác định kết quả kinh doanh” | + 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

*Trình tự hạch toán*



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

(1): Ghi nhận doanh thu bán hàng trong trường hợp doanh nghiệp áp dụng hạch toán thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp.

(2): Định kỳ kế toán xác định nghĩa vụ thuế phải nộp và ghi giảm DT

(3): Ghi nhận doanh thu bán hàng trong trường hợp Doanh nghiệp áp dụng hạch toán thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ.

(4): Kết chuyển các khoản giảm trừ doanh thu, xác định doanh thu thuần.

(5): Kết chuyển doanh thu thuần vào tài khoản: “Xác định kết quả kinh doanh”.

**1.2.3. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu**

***1.2.3.1. Chứng từ và sổ sách kế toán sử dụng***

- Hóa đơn GTGT
- Hóa đơn bán hàng thông thường
- Các chứng từ thanh toán

***1.2.3.2. Tài khoản sử dụng***

*TK 521 – Các khoản giảm trừ doanh thu*

*TK 521 có 3 tài khoản cấp 2:*

*TK 5211 – Chiết khấu thương mại:* Chiết khấu thương mại là khoản tiền chênh lệch giá bán nhỏ hơn giá niêm yết DN đã giảm trừ cho người mua hàng do việc người mua hàng đã mua sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ với khối lượng lớn theo thỏa thuận về chiết khấu thương mại đã ghi trên hợp đồng kinh tế mua bán hoặc cam kết mua, bán hàng.

Chỉ hạch toán vào tài khoản này khoản chiết khấu thương mại người mua được hưởng đã thực trong kỳ theo đúng chính sách chiết khấu thương mại của DN đã quy định.

*TK 5212 – Hàng bán bị trả lại:* Doanh thu hàng bán bị trả lại là số sản phẩm, hàng hóa DN đã xác định tiêu thụ, đã ghi nhận doanh thu nhưng bị khách hàng trả lại do vi phạm các điều kiện đã cam kết trong hợp đồng kinh tế hoặc trong chính sách bảo hành như: Hàng kém phẩm chất, sai quy cách, chủng loại.

Chỉ hạch toán vào tài khoản này giá trị hàng bán bị khách hàng trả lại do DN vi phạm các điều kiện trong hợp đồng. Đồng thời hàng bán bị trả lại phải có văn bản đề nghị của người mua ghi rõ lý do trả lại hàng, số lượng hàng bị trả lại, giá trị hàng bị trả lại đính kèm hóa đơn (nếu trả lại toàn bộ) hoặc bản sao hóa đơn (nếu trả lại một phần).

*TK 5213 – Giảm giá hàng bán:* Tài khoản này dùng để phản ánh khoản giảm giá hàng bán cho người mua do sản phẩm hàng hóa dịch vụ cung cấp kém quy cách nhưng chưa được phản ánh trên hóa đơn khi bán sản phẩm hàng hóa, cung cấp dịch vụ trong kỳ.

### ***1.2.3.3. Phương pháp kế toán giảm trừ doanh thu bán hàng***

*Kết cấu tài khoản*

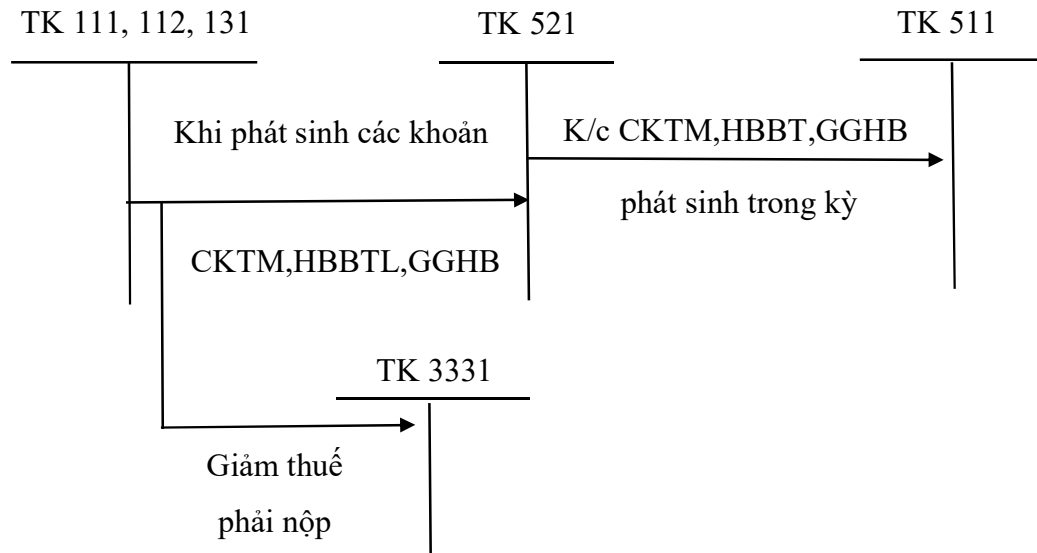
**\*Bên Nợ:**

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

**\*Bên Có:**

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

*Trình tự hạch toán*



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

#### **1.2.4. Kế toán giá vốn hàng bán**

**Chứng từ sử dụng**

- Phiếu nhập kho
- Phiếu xuất kho
- Phiếu xuất kho kiêm vận chuyển nội bộ
- Hóa đơn kiêm phiếu xuất kho
- Phiếu xuất kho hàng gửi bán đại lý

**Tài khoản sử dụng**

**TK 632 – Giá vốn hàng bán**

**Kết cấu tài khoản**

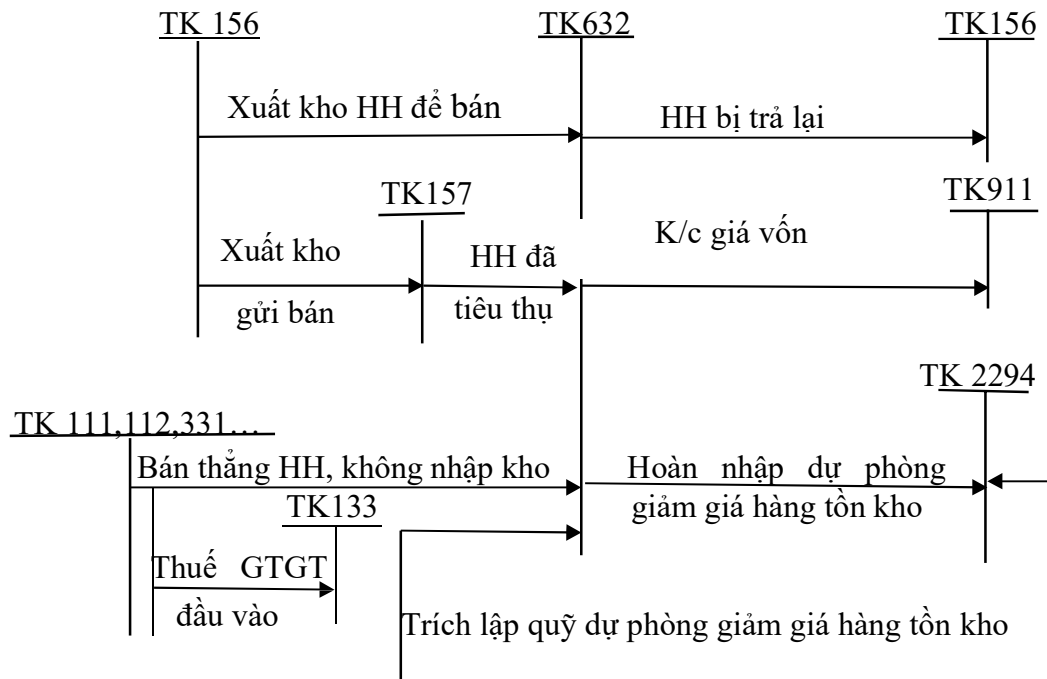
| Bên Nợ                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Bên Có                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Trị giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã bán trong kỳ;</li> <li>+ Các khoản hao hụt, mất mát của hàng tồn kho sau khi trừ phần bồi thường do trách nhiệm cá nhân gây ra;</li> <li>+ 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).</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Kết chuyển giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã bán trong kỳ sang TK 911 “Xác định kết quả kinh doanh”;</li> <li>+ 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;</li> <li>+ Khoản hoàn nhập dự phòng giảm giá 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);</li> <li>+ Trị giá hàng bán bị trả lại nhập kho.</li> </ul> |

TK 632 không có số dư cuối kỳ

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

Phương pháp KKTX là việc nhập xuất vật tư, hàng hóa được thực hiện thường xuyên, liên tục căn cứ vào các chứng từ nhập kho và xuất kho để ghi vào tài khoản.

*Trình tự hạch toán*



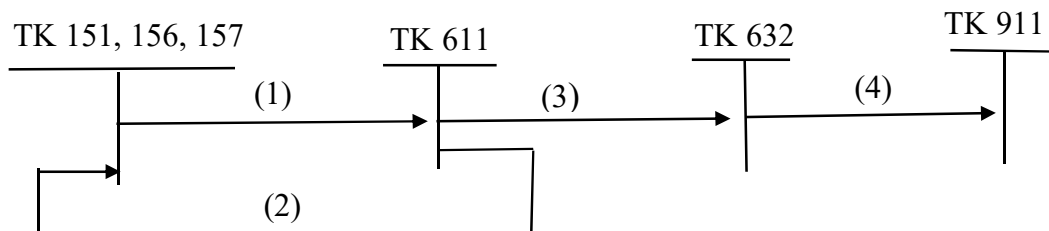
**Sơ đồ 1.3. Kế toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kê khai thường xuyên**

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

Phương pháp KKĐK không phản ánh thường xuyên, liên tục tình hình nhập, xuất hàng hóa các tài khoản hàng tồn kho mà các tài khoản này chỉ được sử dụng đầu kỳ (để kết chuyển số dư đầu kỳ) và cuối kỳ (để kết chuyển số dư cuối kỳ) trên cơ sở kết quả kiểm kê thực tế vào cuối mỗi kỳ hạch toán để xác định giá trị hàng tồn cuối kỳ và từ đó tính ra giá trị sản phẩm, hàng hóa đã xuất bán trong kỳ theo công thức:

|                              |   |                                |   |                                   |   |                                 |
|------------------------------|---|--------------------------------|---|-----------------------------------|---|---------------------------------|
| Trị giá hàng<br>hóa xuất kho | = | Trị giá hàng<br>hóa tồn đầu kỳ | + | Trị giá hàng hóa<br>nhập trong kỳ | - | Trị giá hàng hóa<br>tồn cuối kỳ |
|------------------------------|---|--------------------------------|---|-----------------------------------|---|---------------------------------|

*Trình tự hạch toán*



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

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

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

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

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

### **1.2.5. Kế toán chi phí bán hàng**

#### **1.2.5.1. Chứng từ và sổ kế toán 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 tính và phân bổ khấu hao TSCĐ;
- Hóa đơn GTGT, hóa đơn bán hàng... phục vụ cho công việc bán hàng;

#### **1.2.5.2. Tài khoản sử dụng**

*Tk 641 – chi phí bán hàng*

*Kết cấu tài khoản*

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

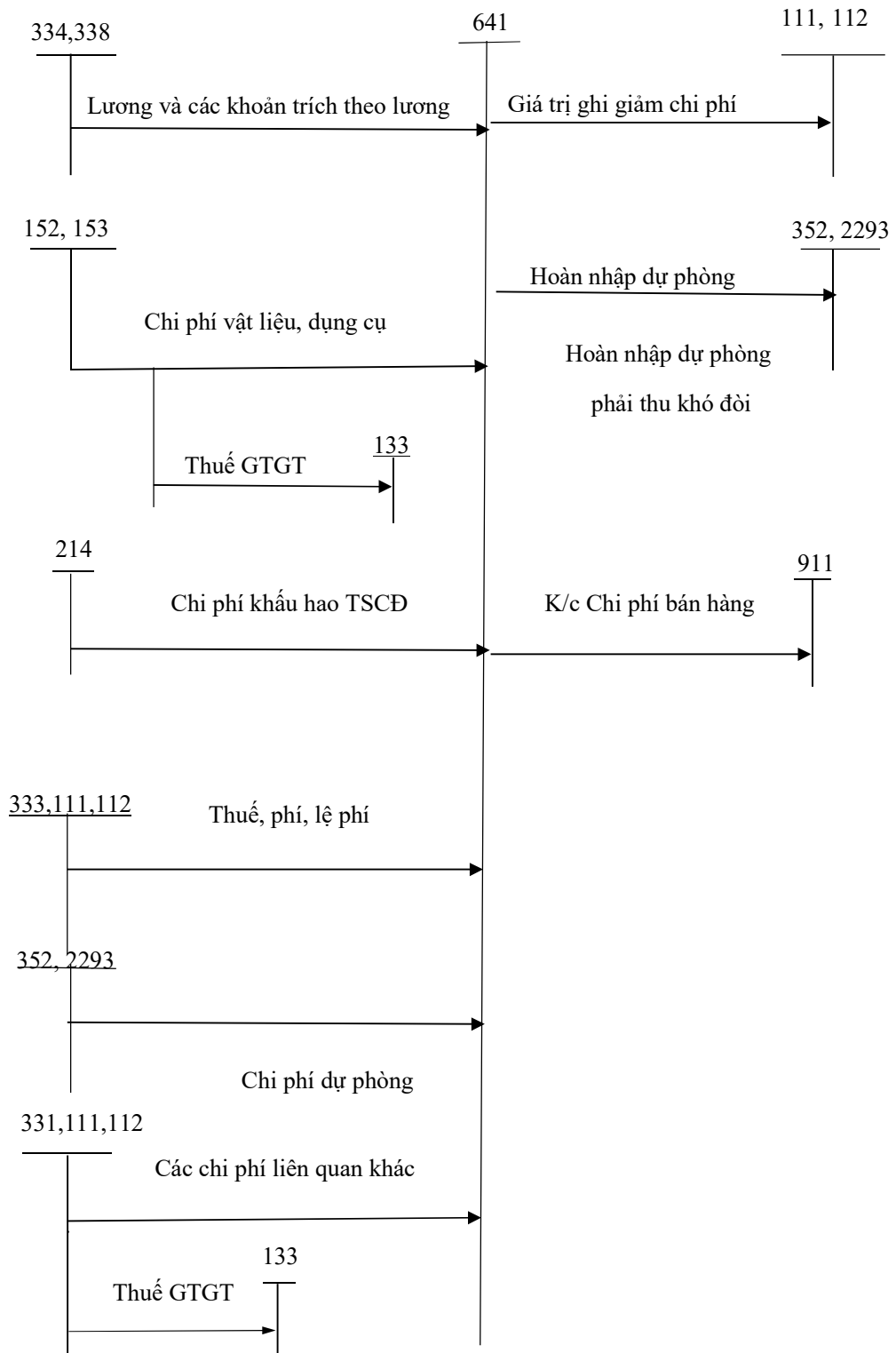
Bên Có: Các khoản ghi giảm chi phí bán hàng( nếu có); kết chuyển chi phí bán hàng vào Tài khoản 911 “Xác định kết quả kinh doanh” để tính kết quả kinh doanh trong kỳ.

Tài khoản 641 không có số dư cuối kỳ

Tài khoản 641 “Chi phí bán hàng” được mở chi tiết cho từng nội dung chi phí kể trên tương ứng với 7 tài khoản cấp 2:

- TK 6411 – Chi phí nhân viên
- TK 6412 – Chi phí vật liệu, bao bì
- TK 6413 – Chi phí dụng cụ, đồ dùng
- TK 6414 – Chi phí khấu hao TSCĐ
- TK 6415 – Chi phí bảo hành
- TK 6417 – Chi phí dịch vụ mua ngoài
- TK 6418 – Chi phí bằng tiền khác

***1.2.5.3. Phương pháp kế toán chi phí bán hàng***



***Sơ đồ 1.5. Trình tự kế toán chi phí bán hàng***

**1.2.6. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp****1.2.6.1. Chứng từ và sổ kế toán 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 tính và phân bổ khấu hao TSCĐ;
- Hóa đơn GTGT, hóa đơn bán hàng...

**1.2.6.2. Tài khoản sử dụng**

TK 642 “Chi phí QLDN”: phản ánh các chi phí quản lý của DN gồm các chi phí về lương nhân viên bộ phận quản lý của DN (tiền lương, tiền công, các khoản phụ cấp...), BHYT, BHXH, BHTN kinh phí công đoàn của nhân viên QLDN, chi phí vật liệu văn phòng, công cụ lao động, khấu hao TSCĐ dùng cho QLDN, tiền thuê đất, thuế môn bài, khoản lập dự phòng phải thu khó đòi, dịch vụ mua ngoài (điện, nước, điện thoại, cháy nổ...), chi phí bằng tiền khác (tiếp khách, hội nghị,...).

Bên Nợ:

- Phản ánh các chi phí quản lý doanh nghiệp 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);

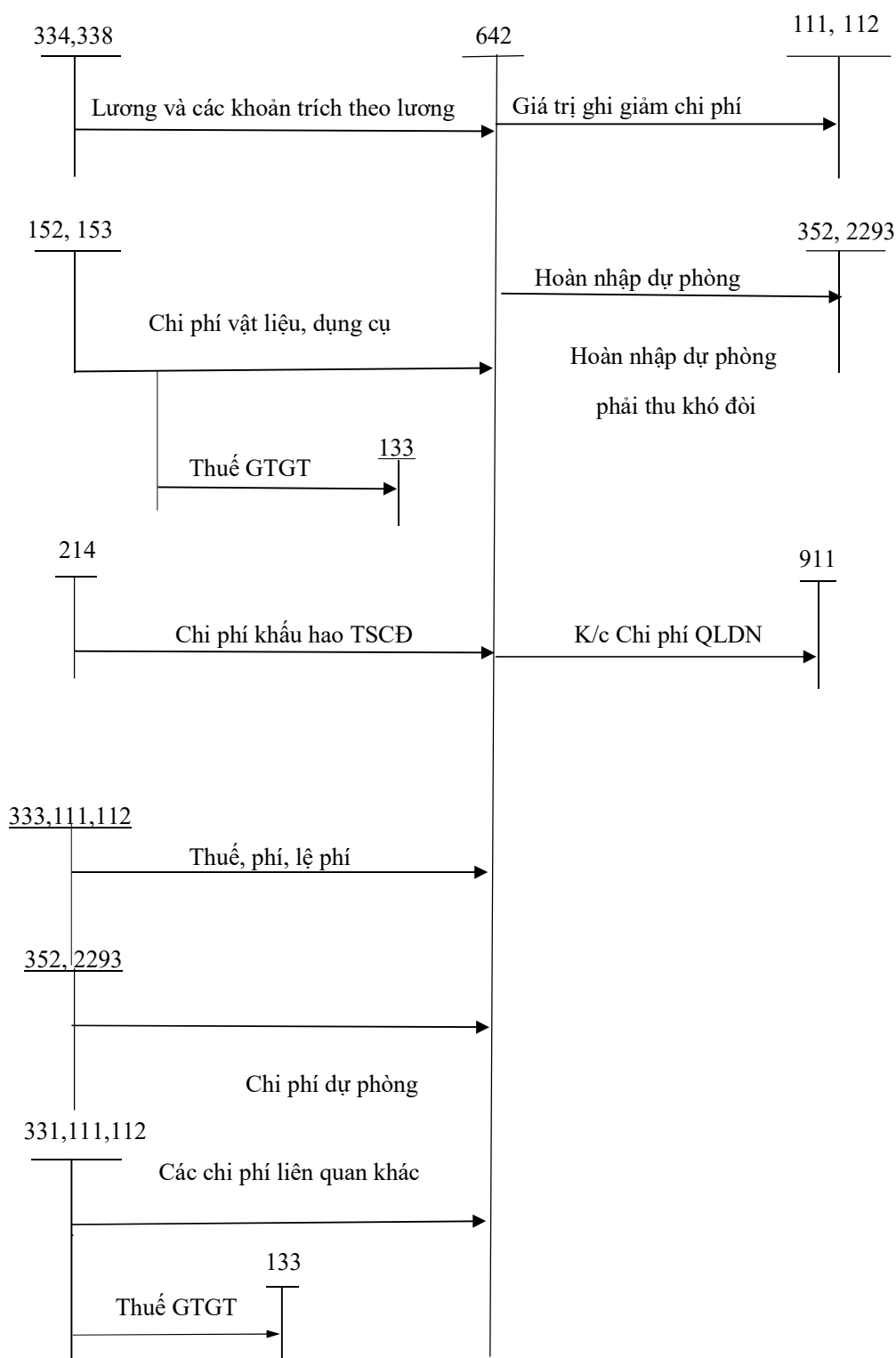
Bên Có:

- Phản ánh các khoản được ghi giảm chi phí quản lý kinh doanh;
- Hoàn nhập dự phòng phải thu khó đòi, dự phòng phải trả (chênh lệch giữa số dự phòng phải lập kỳ này nhỏ hơn số dự phòng đã lập kỳ trước chưa sử dụng hết);
- Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp vào tài khoản 911 "Xác định kết quả kinh doanh".

Tài khoản 642 không có số dư cuối kỳ

TK 642 được mở chi tiết cho từng nội dung chi phí kê trên tương ứng với các tài khoản cấp 2:

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



**Sơ đồ 1.6. Trình tự kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp**

**1.2.7. Kế toán xác định kết quả bán hàng****1.2.7.1. Chứng từ và sổ kế toán sử dụng**

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

**1.2.7.2. Tài khoản sử dụng**

Kế toán sử dụng TK 911 để xác định kết quả của hoạt động bán hàng

Kết cấu và nội dung phản ánh của TK 911 như sau:

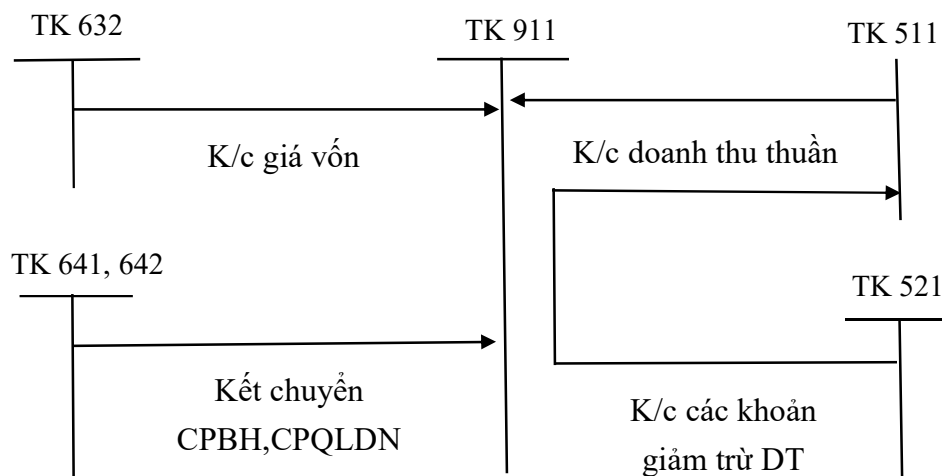
Bên Nợ:

- Trị giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, lao vụ
- Chi phí bán hàng và chi phí quản lý Doanh nghiệp
- Kết chuyển lỗ, lãi 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

TK 911 không có số dư cuối kỳ

**1.2.7.2. Phương pháp kế toán kết quả bán hàng**

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

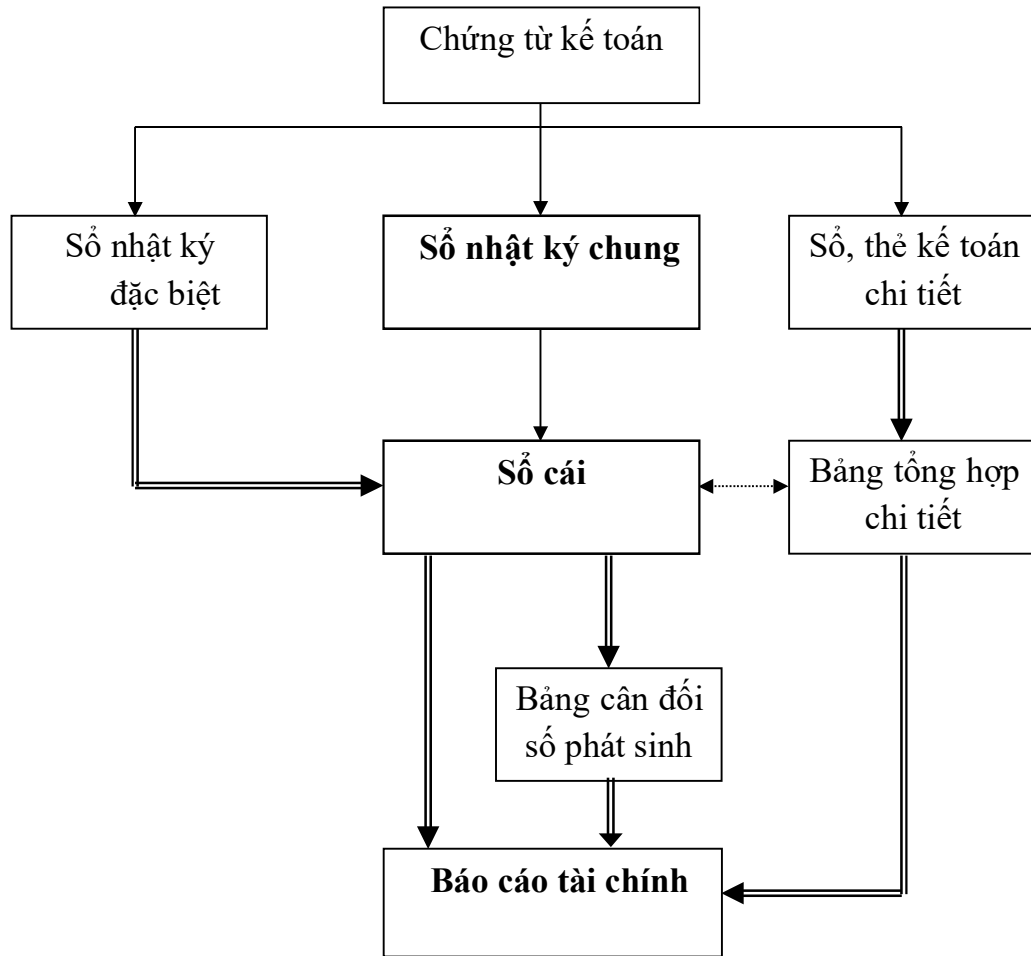
**1.3. Các hình thức ghi sổ kế toán sử dụng trong kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng****1.3.1. Hình thức kế toán Nhật ký chung**

Đặc trưng cơ bản của hình thức kế toán Nhật ký chung: Tất cả các nghiệp vụ kinh tế, tài chính phát sinh đều phải được ghi vào sổ Nhật ký, mà trọng tâm là Nhật ký chung, theo trình tự thời gian phát sinh và theo nội dung kinh tế (định khoản kế toán) của nghiệp vụ đó. Sau đó lấy số liệu trên các sổ Nhật ký để ghi Sổ Cái theo từng nghiệp vụ phát sinh.

***Hệ thống sổ sách sử dụng***

- Sổ Nhật ký chung, Sổ Nhật ký đặc biệt;
- Sổ Cái;
- Các sổ, thẻ kế toán chi tiết;
- Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng bao gồm các loại sổ:
  - + Sổ nhật ký bán hàng, nhật ký thu tiền, nhật ký tiền gửi ngân hàng,...
  - + Sổ cái: TK 511, TK 632, TK 642, TK 911...
  - + Sổ chi tiết các tài khoản: TK 511, TK 632, TK 641, TK 642,...

***Trình tự ghi sổ kế toán***



**Ghi chú:**

Ghi hàng ngày  $\longrightarrow$

Ghi cuối tháng hoặc định kỳ  $\Longrightarrow$

Kiểm tra, đối chiếu  $\longleftrightarrow$

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

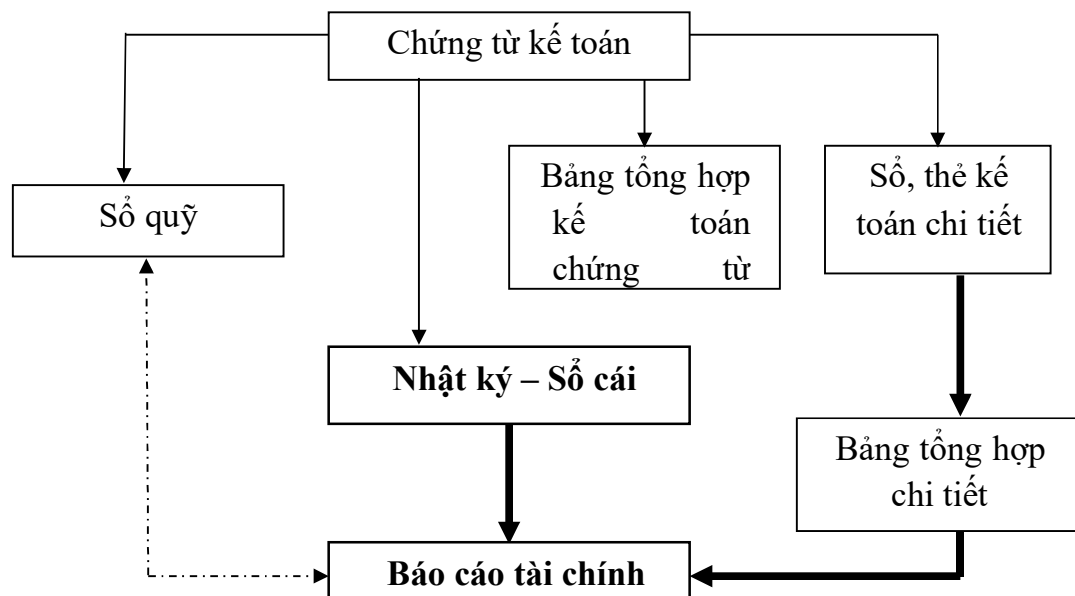
**1.3.2. Hình thức kế toán Nhật ký – Sổ cái**

Đặc trưng cơ bản của hình thức kế toán Nhật ký – Sổ cái: Các nghiệp vụ kinh tế, tài chính phát sinh được kết hợp ghi chép theo trình tự thời gian và theo nội dung kinh tế (theo tài khoản kế toán) trên cùng một quyển sổ kế toán tổng hợp duy nhất là sổ Nhật ký – Sổ cái. Căn cứ để ghi vào sổ Nhật ký – Sổ cái là các chứng từ kế toán hoặc Bảng tổng hợp chứng từ kế toán cùng loại.

**Hệ thống sổ sách sử dụng**

- Sổ Nhật ký – Sổ cái;
- Các sổ, thẻ kế toán chi tiết.
- Sổ Cái TK 511, TK 632, TK 641, TK 642, TK 911...
- Sổ kế toán chi tiết: TK 511, TK 632, TK 641, TK 642, TK 911...

**Trình tự ghi sổ kế toán**



**Ghi chú:**

- Ghi hàng ngày →
- Ghi cuối tháng hoặc định kỳ →
- Kiểm tra, đối chiếu ↔

**Sơ đồ 1.9. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký – Sổ cái**

**1.3.3. Hình thức kế toán Chứng từ ghi sổ**

Đặc trưng cơ bản của hình thức kế toán Chứng từ ghi sổ: Căn cứ trực tiếp để ghi sổ kế toán tổng hợp là “Chứng từ ghi sổ”. Việc ghi sổ kế toán tổng hợp bao gồm:

- Ghi theo trình tự thời gian trên Sổ Đăng ký Chứng từ ghi sổ;
- Ghi theo nội dung kinh tế trên Sổ Cái.

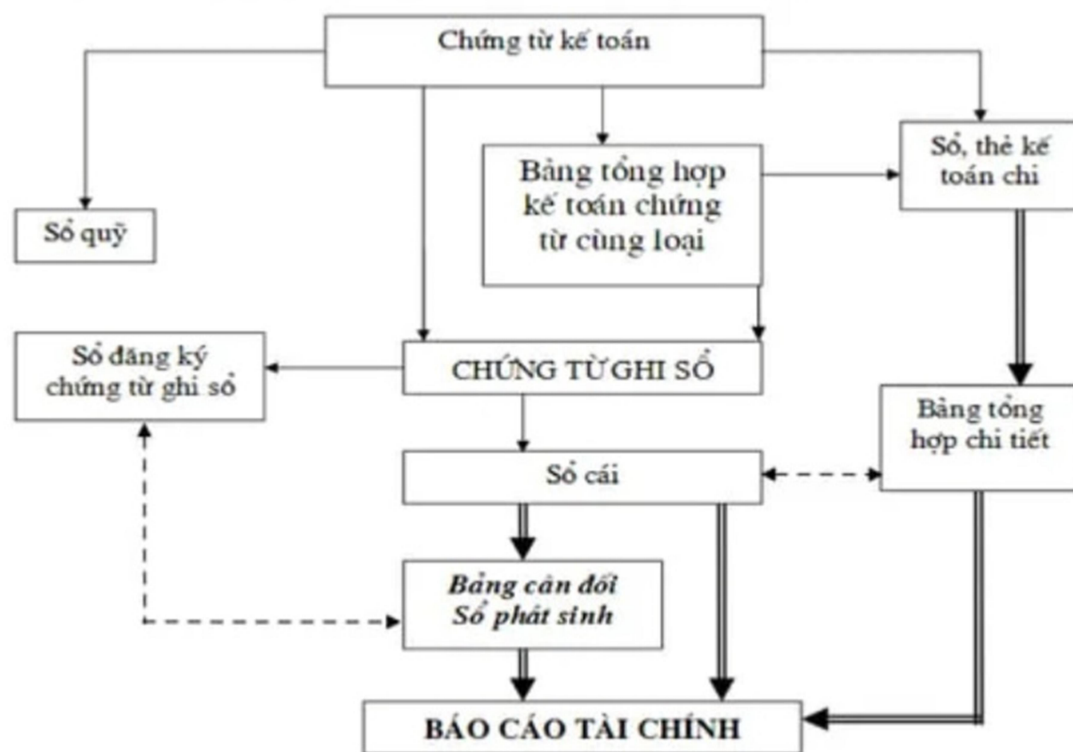
Chứng từ ghi sổ do kế toán lập trên cơ sở từng chứng từ kế toán hoặc Bảng tổng hợp chứng từ kế toán cùng loại, có cùng nội dung kinh tế.

Chứng từ ghi sổ được đánh số hiệu liên tục trong từng tháng hoặc cả năm (theo số thứ tự trong Sổ Đăng ký Chứng từ ghi sổ) và có chứng từ kế toán đính kèm, phải được kế toán trưởng duyệt trước khi ghi sổ kế toán.

**Hệ thống sổ sách sử dụng**

- Chứng từ ghi sổ;
- Sổ đăng ký Chứng từ ghi sổ;
- Sổ Cái TK 511, TK 632, TK 642, TK 911...
- Sổ kế toán chi tiết: TK 511, TK 632, TK 641, TK 642, TK 911...

**Trình tự ghi sổ kế toán:**



**Ghi chú:**

- Ghi hàng ngày →
- Ghi cuối tháng hoặc định kỳ →
- Kiểm tra, đối chiếu ↔

**Sơ đồ 1.10. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Chứng từ ghi sổ**

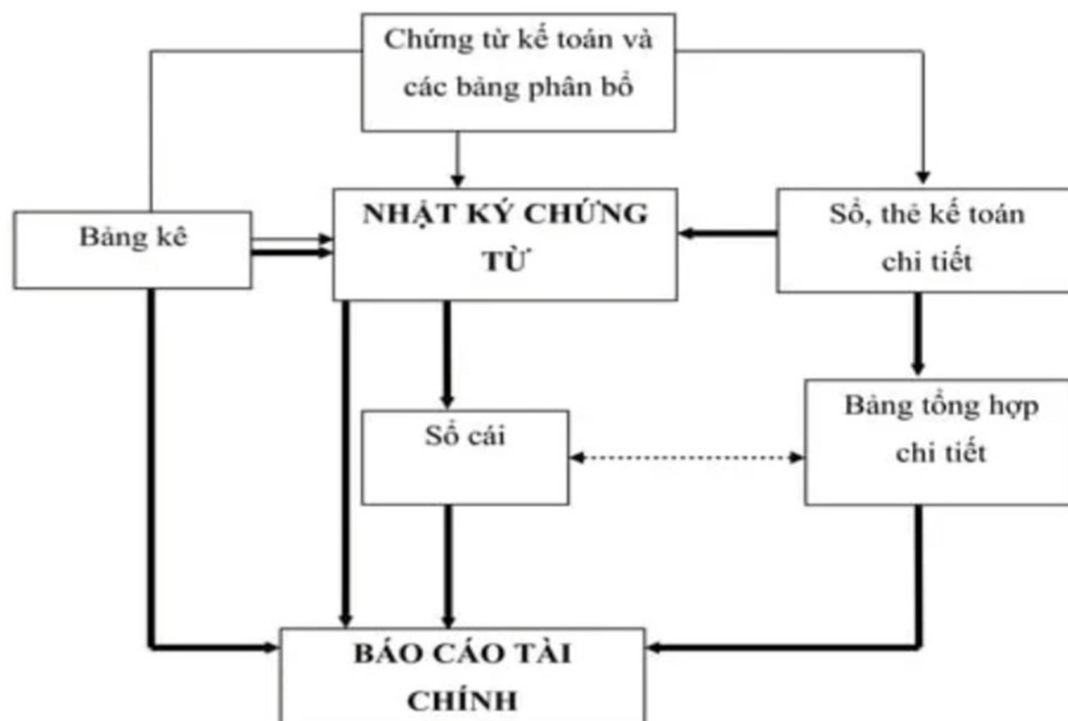
### 1.3.4. Hình thức kế toán Nhật ký – Chứng từ

Hình thức kế toán Nhật ký – Chứng từ kết hợp chặt chẽ việc ghi chép các nghiệp vụ kinh tế phát sinh theo trình tự thời gian với nội dung kinh tế, kết hợp việc hạch toán tổng hợp với hạch toán chi tiết trên cùng một sổ kế toán và trong cùng một quá trình ghi chép, sử dụng các mẫu sổ in sẵn các quan hệ đối ứng tài khoản.

#### *Hệ thống sổ kế toán sử dụng*

- Nhật ký chứng từ ghi chép số phát sinh bên có TK 511, 632...
- Bảng kê, sổ cái;
- Sổ kế toán chi tiết GVHB, sổ chi tiết bán hàng, sổ chi tiết chi phí sản xuất, kinh doanh.
- Bảng phân bổ, bảng kê để tính toán, tổng hợp phân loại hệ thống hóa phục vụ cho việc ghi sổ Nhật ký chứng từ.

#### *Trình tự ghi sổ kế toán*



#### *Ghi chú:*

Ghi hàng ngày  $\longrightarrow$

Ghi hàng tháng hoặc cuối kỳ  $\longrightarrow$

Kiểm tra, đối chiếu  $\longleftrightarrow$

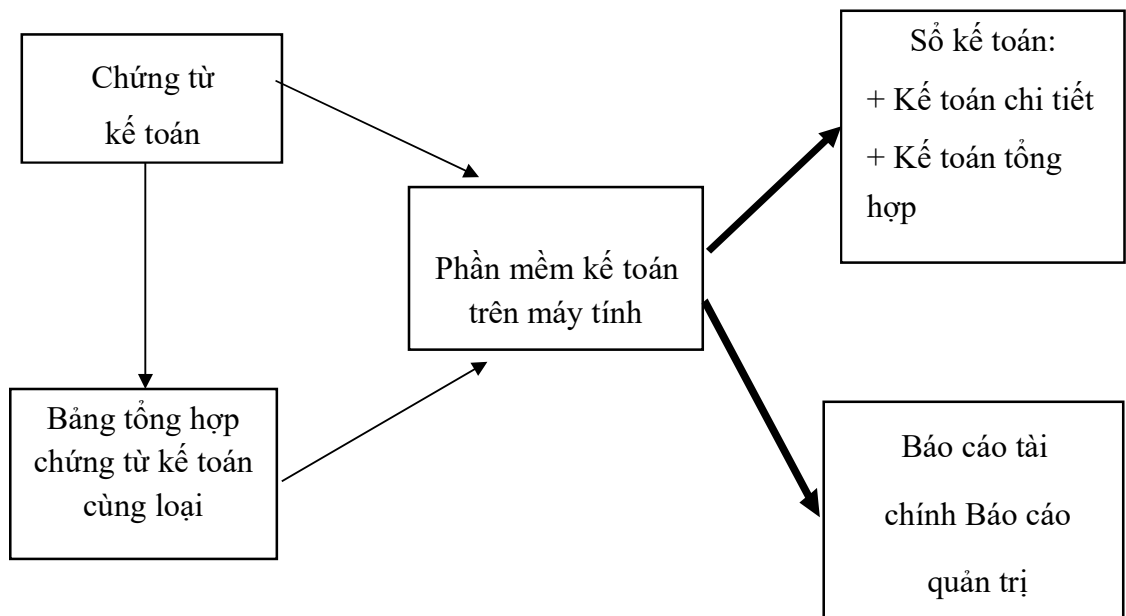
Sơ đồ 1.11. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký – Chứng từ

### 1.3.5. Hình thức kế toán trên máy vi tính

Đặc trưng cơ bản của hình thức kế toán trên máy vi tính là công việc kế toán được thực hiện theo một chương trình phần mềm kế toán trên máy vi tính. Phần mềm kế toán được thiết kế theo nguyên tắc của một trong bốn hình thức kế toán hoặc kết hợp các hình thức kế toán quy định trên đây. Phần mềm kế toán không hiển thị đầy đủ quy trình ghi sổ kế toán, nhưng phải in được đầy đủ sổ kế toán và báo cáo tài chính theo quy định.

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

**Trình tự hạch toán:**



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

**CHƯƠNG 2**  
**THỰC TRẠNG KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH**  
**KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN**  
**TƯ VẤN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI TRƯỜNG GIANG**

**2.1. TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN TƯ VẤN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI TRƯỜNG GIANG**

Tên công ty: Công ty cổ phần Tư vấn xây dựng và Thương mại Trường Giang

Tên công ty viết bằng tiếng nước ngoài: TRUONG GIANG  
CONSTRUCTION CONSULTANCE JOINT STOCK COMPANY

Tên viết tắt: TG.,JSC

Điện thoại: 0973 265 950

Trụ sở: Số 33, ngõ 3, đường Nam Bình, phố Đại Phong, phường Nam Bình, thành phố Ninh Bình, tỉnh Ninh Bình.

Email: TVXDTruongGiang2012@gmail.com

Số tài khoản: 2321100011008 tại Ngân hàng TMCP Quân Đội chi nhánh Ninh Bình

Mã số doanh nghiệp: 2700641901 do Sở kế hoạch và đầu tư tỉnh Ninh Bình cấp ngày 12/5/2012, thay đổi lần thứ 3 ngày 22/9/2016, thay đổi lần thứ 6 ngày 12/12/2022

Vốn điều lệ: 9.500.000.000 VNĐ

Người đại diện theo pháp luật của công ty: Ông Vũ Ngọc Nha

Chức danh: Giám đốc

Ngành nghề chính: Buôn bán vật liệu xây dựng và tư vấn xây dựng

**2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển**

Công ty cổ phần Tư vấn xây dựng và Thương mại Trường Giang (Công ty) được thành lập theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh ngày 12/5/2012 do Sở kế hoạch và đầu tư tỉnh Ninh Bình cấp dưới hình thức Công ty cổ phần.

Ngay từ khi mới thành lập, Công ty đã kế thừa và phát triển từ các hoạt động thiết kế, sản xuất của các chuyên gia đầu ngành và phát triển các công nghệ mới trong kiến trúc đô thị. Công ty là nơi tập hợp một đội ngũ đông đảo các Thạc sỹ, Kỹ sư và Kiến trúc sư đã có nhiều đóng góp vào việc giải quyết các vấn đề khoa học, kỹ thuật và công nghệ trong tất cả các lĩnh vực xây dựng

cơ bản: Quy hoạch đô thị, Kiến trúc dân dụng và công nghiệp, Giao thông, Cấp điện, Cấp thoát nước,... Mỗi sản phẩm đưa ra khỏi Công ty là sự kết hợp của kinh nghiệm, trí tuệ sáng tạo và hệ thống quản lý chất lượng tuân theo những yêu cầu nghiêm ngặt của hệ thống quản lý chất lượng của Công ty.

Trải qua hơn 10 năm hình thành và phát triển mặc dù thị trường biến đổi, kinh doanh càng ngày càng khó khăn nhưng với sự quản lý tài tình, tầm nhìn chiến lược, mục tiêu phát triển bền vững và phát huy tiềm lực khoa học kỹ thuật của đội ngũ cán bộ trong Công ty, ngoài các thiết kế ứng dụng thông thường, nhiều lĩnh vực tiên tiến của khoa học kỹ thuật xây dựng đã được đi sâu nghiên cứu. Công ty là cầu nối để đưa những tiến bộ khoa học kỹ thuật ra với thực tiễn cuộc sống. Công ty cổ phần Tư vấn xây dựng và Thương mại Trường Giang ngày càng khẳng định được vị trí và tên tuổi của mình trong lĩnh vực thương mại và dịch vụ.

### **2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ và đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh**

#### **Chức năng hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty**

Trong xu thế hội nhập và phát triển không ngừng của nền kinh tế, Công ty luôn đề cao và không ngừng thúc đẩy hợp tác trên nhiều lĩnh vực. Là một trong những DN đứng đầu của tỉnh Ninh Bình về lĩnh vực thương mại, dịch vụ.

Trong kinh doanh, Công ty đã trở thành nhà phân phối lớn, đa dạng các mặt hàng kinh doanh như:

- + Bán buôn vật liệu, thiết bị khác trong xây dựng
- + Thiết bị điện
- + Lắp đặt hệ thống điện
- + Lắp đặt hệ thống điều hòa không khí

....

#### **Nhiệm vụ hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty**

Công ty cổ phần Tư vấn xây dựng và Thương mại Trường Giang hoạt động với các nhiệm vụ sau :

- + Công ty phải đăng ký kinh doanh và kinh doanh đúng ngành nghề đã đăng ký, chịu trách nhiệm trước Nhà nước về kết quả hoạt động kinh doanh của mình, và chịu trách nhiệm trước khách hàng, trước pháp luật về sản phẩm do Công ty cung cấp.

+ Công ty phải thực hiện mở sổ ghi chép, phản ánh, thống kê, lưu trữ và bảo quản số liệu, chứng từ kế toán theo đúng quy định Nhà nước.

+ Khai thác và sử dụng hiệu quả các nguồn vốn của Công ty, tự tạo thêm nguồn vốn để đảm bảo cho việc thực hiện mở rộng và tăng trưởng hoạt động kinh doanh, từ đó nâng cao hiệu quả kinh doanh.

+ Công ty phải thực hiện chế độ báo cáo thống kê, báo cáo kế toán, báo cáo định kỳ theo quy định báo cáo, chịu trách nhiệm về tính xác thực của các cơ quan có thẩm quyền, tuân thủ các quy định về thanh kiểm tra của cơ quan tài chính, các cơ quan Nhà nước theo quy định của pháp luật.

+ Công ty phải thực hiện đầy đủ và đúng nghĩa vụ đối với Ngân sách Nhà nước theo quy định của pháp luật.

+ Với nhu cầu thị trường hiện nay Công ty đang hướng tới việc mở rộng lĩnh vực kinh doanh và mở rộng thị trường.

#### **Đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty**

Trong kinh doanh, Công ty đã trở thành nhà phân phối lớn, đa dạng các mặt hàng kinh doanh như:

- + Bán buôn vật liệu
- + Buôn bán thiết bị khác trong xây dựng
- + Thiết bị điện
- + Lắp đặt hệ thống điện
- + Lắp đặt hệ thống điều hòa không khí

....

#### **2.1.3. Tình hình tài chính và kết quả kinh doanh trong những năm gần đây**

Tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty cổ phần Tư vấn xây dựng và Thương mại Trường Giang qua các năm 2020, 2021, 2022 như sau :

*Đơn vị tính: đồng*

| Chỉ tiêu           | Chỉ tiêu tuyệt đối |                |                | Chỉ tiêu tương đối (%) |                  |
|--------------------|--------------------|----------------|----------------|------------------------|------------------|
|                    | 2020               | 2021           | 2022           | 2021 so với 2020       | 2022 so với 2021 |
| Tổng TS            | 14.953.864.461     | 28.095.196.515 | 36.732.545.471 | 87,88                  | 30,74            |
| Tổng nợ phải trả   | 10.393.478.034     | 18.514.412.697 | 24.579.432.651 | 78,13                  | 32,76            |
| Vốn CSH            | 4.560.386.427      | 9.580.738.818  | 12.153.112.820 | 110,09                 | 26,85            |
| Doanh thu          | 9.461.364.732      | 12.693.130.913 | 14.952.871.037 | 34,16                  | 17,80            |
| Lợi nhuận thuần    | 21.434.068         | 25.502.016     | 29.009.821     | 18,98                  | 13,76            |
| Số lượng lao động  | 20                 | 23             | 24             | 15,00                  | 4,35             |
| Thu nhập bình quân | 6.900.000          | 7.600.000      | 8.000.000      | 10,14                  | 5,26             |

*(Nguồn: Phòng kế toán)*

**Nhận xét:**

Tình hình tài chính của Công ty cổ phần Tư vấn xây dựng và Thương mại Trường Giang trong 3 năm gần đây có sự biến động tích cực cả về giá trị tuyệt đối và tương đối. Nhìn vào bảng một số chỉ tiêu tài chính cơ bản của Công ty ta thấy quá trình hoạt động kinh doanh của Công ty có hiệu quả. Bằng phương pháp so sánh liên hoàn cho thấy một cách tổng thể sự tăng giảm của các chỉ tiêu:

\* Về tổng tài sản cũng là tổng nguồn vốn của Công ty 2021 so với năm 2020 tăng 13.141.332.054 đồng tương ứng tăng 87,88%, Năm 2022 tăng 8.637.348.956 đồng tương ứng 30,74% so với năm 2021. Điều này cho thấy quy mô kinh doanh của Công ty ngày càng mở rộng, bên cạnh đó vốn chủ sở hữu cũng tăng lên là do kinh doanh có lãi. Tuy nhiên cơ cấu vốn chủ sở hữu so với tổng nguồn vốn chỉ chiếm tỷ lệ rất nhỏ, điều này cho thấy Công ty đang vay vốn hoặc chiếm dụng vốn tăng nợ phải trả để dự trữ hàng hóa hoặc đầu tư xây dựng cơ bản. Công ty nên chú ý đến vấn đề tài chính, thúc đẩy luân chuyển hàng hóa.

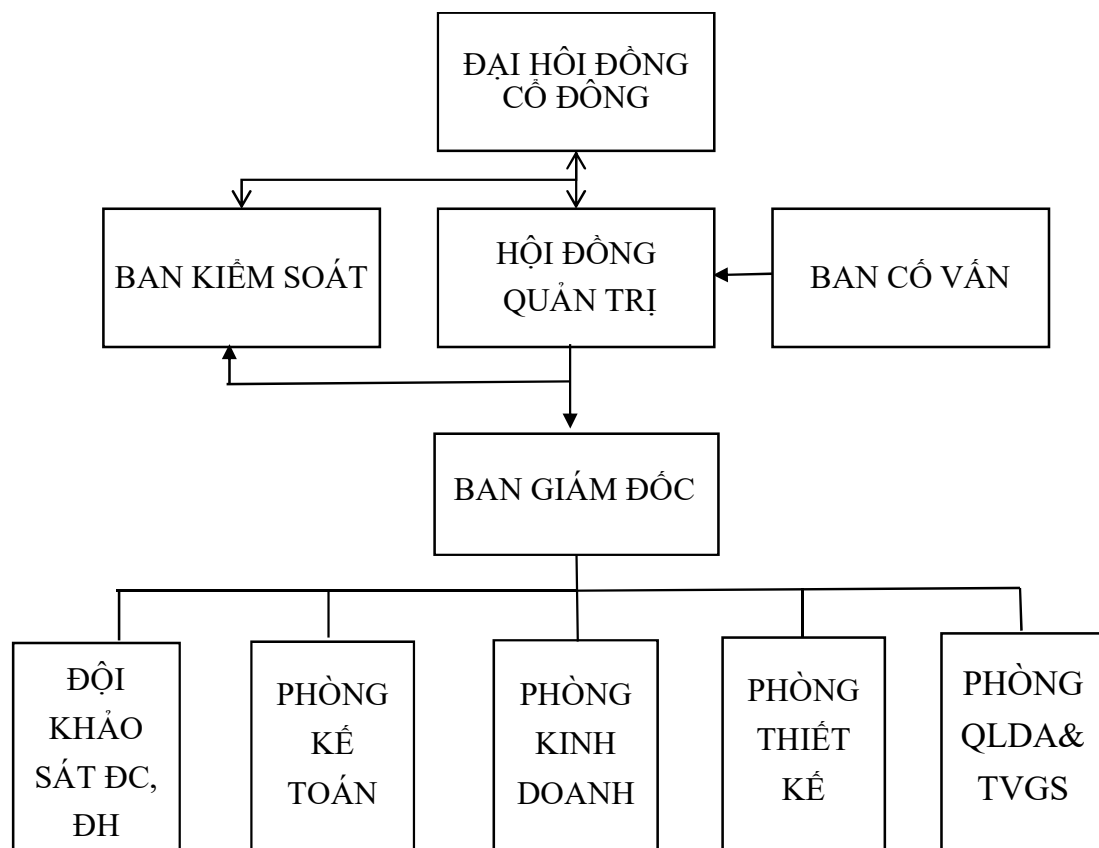
\* Về doanh thu: Doanh thu của Công ty tăng đều qua các năm, Năm 2021 so với năm 2020 tăng 3.231.766.181 đồng tương ứng tăng 34,16%; doanh thu năm 2022 so với năm 2021 tăng 2.259.740.124 đồng tương ứng tăng 17,80%.

\*Lợi nhuận thuần: Năm 2021 so với năm 2020 tăng 4.067.948 đồng tương ứng tăng 18,98%; Năm 2022 so với 2021 tăng 3.507.805 đồng tương ứng tăng 13.76%. Điều này cho thấy Công ty làm ăn có lãi.

\*Số lượng lao động và thu nhập bình quân: Số lao động của Công ty tăng qua các năm, đồng thời tiền lương tăng từ 6.900.000 đồng lên 8.000.000 đồng. Điều này cho thấy Công ty đã giải quyết việc làm tạo cơ hội việc làm cho người lao động, quan tâm đến đời sống người lao động.

#### **2.1.4. Đặc điểm tổ chức bộ máy quản lý**

Để phù hợp với đặc điểm, cơ sở vật chất và loại hình kinh doanh, Công ty đã tổ chức bộ máy quản lý như sau



**Sơ đồ 2.1. Sơ đồ bộ máy quản lý của Công ty**

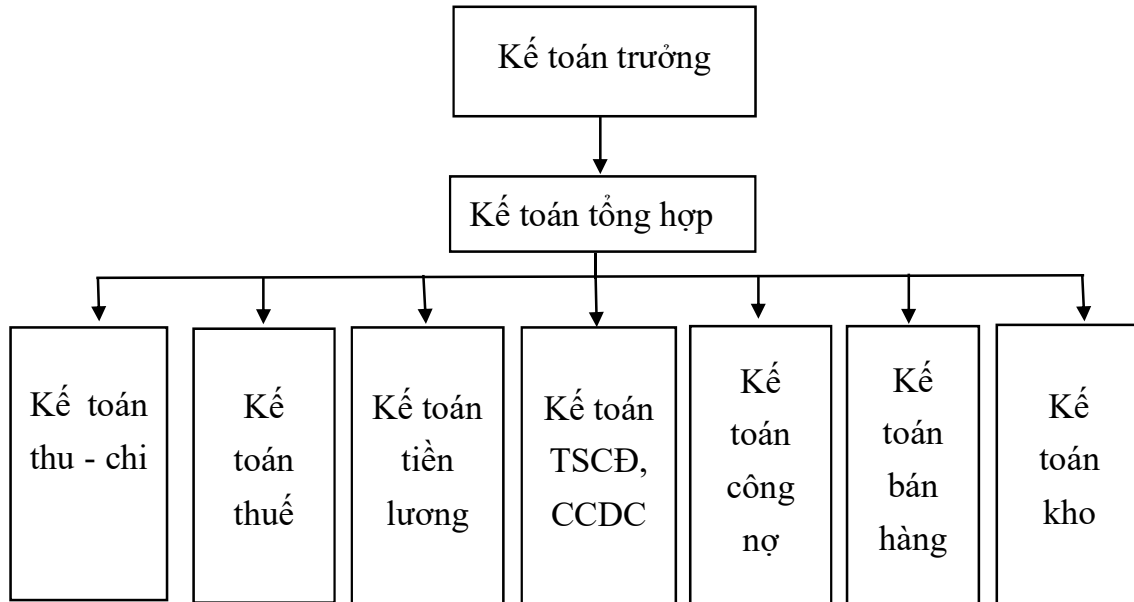
(Nguồn: Phòng kinh doanh)

**Chức năng, nhiệm vụ của từng bộ phận trong cơ cấu quản lý:**

- + Đại hội đồng cổ đông: Là cơ quan có quyết định cao nhất của Công ty.
- + Hội đồng quản trị: Là cơ quan quản lý cao nhất của Công ty, có quyền nhân danh Công ty để quyết định, thực hiện các quyền và nghĩa vụ.
- + Giám đốc: Điều hành, quản lý, giám sát các hoạt động chung của Công ty, chỉ đạo trực tiếp đến từng bộ phận, đồng thời cũng đại diện cho quyền lợi của toàn bộ cán bộ công nhân viên trong toàn Công ty.
- + Ban kiểm soát: Là người thay mặt cổ đông để kiểm soát mọi hoạt động của Công ty. Ban kiểm soát chịu trách nhiệm trước Đại hội đồng cổ đông trong thực hiện các nhiệm vụ được giao.
- + Ban cố vấn: Tham mưu và giúp việc cho Hội đồng quản trị và giám đốc về việc quản lý sản xuất, kinh doanh, phát triển Công ty.
- + Đội khảo sát địa chính, địa hình: Đánh giá cụ thể điều kiện địa chất, địa hình tuyến cần khảo sát trên cơ sở đó đề xuất biện pháp thi công công trình.
- + Phòng kế toán: Là bộ phận nghiệp vụ theo dõi tình hình tài chính của Công ty, thanh toán công nợ, tổng hợp số liệu cung cấp kịp thời cho giám đốc và phòng sản xuất để lập dự toán về sản xuất và tài chính của Công ty. Phòng kế toán có trách nhiệm thực hiện đúng các chế độ, tổ chức bộ máy kế toán và đảm nhận toàn bộ các công việc có liên quan tới hạch toán kế toán của Công ty.
- + Phòng kinh doanh: Xây dựng chiến lược, kế hoạch kinh doanh, giám sát, quản lý kênh phân phối sản phẩm của Công ty.
- + Phòng thiết kế: Lập kế hoạch thiết kế và các phương án thiết kế sản phẩm, dự án của Công ty.
- + Phòng quản lý dự án và tư vấn giám sát: Lập hồ sơ mời thầu, kiểm tra điều hành tiến độ và chất lượng thực hiện hợp đồng của các nhà thầu.

**2.1.5. Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán**

Để đạt được thành tựu như hiện nay, Công ty đã sắp xếp tổ chức bộ máy kế toán một cách khoa học, hợp lý. Mỗi bộ phận đều có chức năng, quyền hạn riêng và có mối liên hệ chặt chẽ:



**Sơ đồ 2.2. Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán của Công ty**

(Nguồn: Phòng kế toán)

**Chức năng nhiệm vụ của từng bộ phận:**

+ *Kế toán trưởng*: Xây dựng tổ chức, quản lý hệ thống kế toán. Kiểm tra giám sát việc thực hiện các công việc liên quan đến kế toán trong Công ty.

+ *Kế toán tổng hợp*: Hướng dẫn và giám sát việc thực hiện của các kế toán viên. Tổng hợp số liệu báo cáo của các kế toán phân hành để ghi sổ sách, làm báo cáo tổng hợp cuối kỳ.

+ *Kế toán thu – chi*: Theo dõi, kiểm soát các hoạt động tăng, giảm và kiểm soát tiền tồn tại quỹ tiền mặt và tiền gửi ngân hàng, lập báo cáo thu, chi.

+ *Kế toán thuế*: Thu thập các hóa đơn chứng từ đầu ra, hóa đơn chứng từ đầu vào làm căn cứ kê khai thuế hằng quý, quyết toán thuế cuối năm. Báo cáo về thuế GTGT, thuế TNDN, thuế TNCN, tình hình sử dụng hóa đơn. Lập báo cáo tài chính cuối năm.

+ *Kế toán tiền lương*: Tính lương và trả lương theo quy định của Công ty. Lập các báo cáo về tiền lương, tiền thưởng và các khoản trích theo lương.

+ *Kế toán TSCĐ, CCDC*: Theo dõi tình hình tăng, giảm tài sản cố định, việc nhập xuất công cụ dụng cụ trong Công ty, báo cáo tình hình tăng giảm TSCĐ, bảng trích khấu hao TSCĐ, bảng phân bổ CCDC.

+ *Kế toán công nợ*: Theo dõi các khoản công nợ phải thu của khách hàng, phải trả nhà cung cấp. Đưa ra kế hoạch thanh toán cho từng nhà cung cấp, thu hồi công nợ.

+ *Kế toán bán hàng*: Ghi chép, phản ánh kịp thời, đầy đủ và chính xác tính hình bán hàng của doanh nghiệp cả về giá trị và số lượng hàng bán trên tổng số và trên từng mặt hàng, từng địa điểm bán hàng, từng phương thức bán hàng. Lập hóa đơn GTGT, hóa đơn bán hàng căn cứ theo số lượng hàng hóa bán được. Lập bảng kê chi tiết các hàng hóa bán được trong ngày.

+ *Kế toán kho*: Theo dõi tình hình biến động nhập xuất vật tư, hàng hóa, kiểm kê và quản lý tài sản trong kho.

#### **2.1.6. Đặc điểm tổ chức công tác kế toán**

Công ty áp dụng chế độ kế toán Việt Nam ban hành theo thông tư số 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ trưởng Bộ Tài chính.

##### **Chính sách kế toán mà Công ty đang áp dụng**

+ Chế độ kế toán của Công ty áp dụng là thông tư số 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ trưởng Bộ Tài chính.

+ Kỳ kế toán bắt đầu từ ngày 01/01 đến ngày 31/12 của năm dương lịch.

+ Công ty ghi sổ kế toán theo hình thức “Nhật ký chung”.

+ Phương pháp hạch toán HTK: Theo phương pháp kê khai thường xuyên.

+ Phương pháp tính giá trị vốn hàng xuất kho: Giá bình quân tháng.

+ Phương pháp khấu hao TSCĐ: phương pháp đường thẳng.

+ Phương pháp tính thuế GTGT: theo phương pháp khấu trừ.

+ Đơn vị tiền tệ hạch toán: Việt nam đồng.

##### **Tổ chức hệ thống sổ kế toán tại Công ty**

*Chứng từ sử dụng:*

Công ty sử dụng chứng từ, sổ sách và báo cáo tài chính theo mẫu quy định tại thông tư số 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ trưởng Bộ Tài chính.

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

*Các chứng từ hiện có của Công ty:*

- + Phiếu nhập kho (Mẫu số 01 – VT)
- + Phiếu xuất kho (Mẫu số 02 – VT)
- + Phiếu thu (Mẫu số 01 – TT)
- + Phiếu chi (Mẫu số 02 – TT)
- + Hóa đơn GTGT
- + Hợp đồng kinh tế
- + Giấy đề nghị thanh toán (Mẫu số 05 – TT)
- + Giấy đề nghị tạm ứng (Mẫu số 03 – TT)
- + Biên bản kiểm nghiệm vật tư, công cụ, sản phẩm, HH (Mẫu số 03 – VT)
- + Các chứng từ liên quan khác.....

Các bộ phận có trách nhiệm cung cấp cho phòng tài chính kế toán báo cáo kế hoạch tài chính hàng tháng, hàng quý, hàng năm, báo cáo kiểm kê tài sản, kiểm kê công cụ dụng cụ, kiểm kê kho...

#### **Tổ chức hệ thống Báo cáo tài chính tại Công ty:**

Công ty cổ phần Tư vấn xây dựng và Thương mại Trường Giang hàng năm lập Báo cáo tài chính theo thông tư số 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ trưởng Bộ Tài chính, bao gồm các báo cáo sau đây:

- |                                        |                  |
|----------------------------------------|------------------|
| + Bảng cân đối tài khoản               | Mẫu số B01 - DNN |
| + Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh | Mẫu số B02 - DNN |
| + Báo cáo lưu chuyển tiền tệ           | Mẫu số B03 - DNN |
| + Bảng thuyết minh báo cáo tài chính   | Mẫu số B09 - DNN |

Thời hạn hoàn thành báo cáo tài chính đối với Báo cáo tài chính năm chậm nhất là 90 ngày kể từ ngày kết thúc niên độ tài chính.

Báo cáo quản trị của Công ty: Công ty lập báo cáo quản trị theo yêu cầu khi cần thiết. Bao gồm các Báo cáo như sau:

- + Báo cáo về tình hình nhập xuất tồn kho hàng hóa.

+ Báo cáo theo dõi công nợ phải thu, phải trả với khách hàng và nghĩa vụ với nhà nước.

+ Báo cáo về tồn quỹ tiền mặt và tiền gửi ngân hàng.

+ Báo cáo về tình hình bán hàng và kết quả kinh doanh.

## **2.2. ĐẶC ĐIỂM TỔ CHỨC CÔNG TÁC BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TƯ VẤN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI TRƯỜNG GIANG**

### **2.2.1. Đặc điểm chung về sản phẩm hàng hóa tại Công ty**

Sản phẩm của Công ty tập trung chủ yếu là vật liệu xây dựng. Trong quá trình phát triển Công ty đã trở thành nhà phân phối lớn, đa dạng mặt hàng kinh doanh như:

- + Bán buôn vật liệu, thiết bị khác trong xây dựng
- + Thiết bị điện
- + Lắp đặt hệ thống điện
- + Lắp đặt hệ thống điều hòa không khí

...

Những mặt hàng này đều là hàng dễ nhận biết. Thủ kho có trách nhiệm sắp xếp bố trí các mặt hàng cần đảm bảo tính đầy đủ, hợp lý đúng chủng loại sao thuận tiện cho việc quan sát, di chuyển chọn hàng và giao hàng cho khách hàng.

### **2.2.2. Các phương thức bán hàng tại Công ty**

Phương thức bán hàng ảnh hưởng trực tiếp đến tình hình xuất kho thành phẩm, hàng hóa. Đồng thời có tính chất quyết định đối với việc xác định thời điểm bán hàng và hình thành doanh thu bán hàng. Tiết kiệm chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp để tăng lợi nhuận. Vì vậy, Công ty vận dụng các phương thức bán hàng sau đây:

#### **2.2.2.1. Phương thức bán buôn**

Bán buôn là việc bán sản phẩm của Công ty cho các Công ty khác, các cửa hàng, đại lý,... với số lượng lớn. Bán buôn có 2 hình thức:

\* Bán buôn qua kho: Theo phương thức này sản phẩm, hàng hóa mua về được nhập kho, rồi từ kho xuất bán ra. Theo phương thức bán buôn qua kho hàng của Công ty có 2 hình thức giao nhận:

+ Hình thức xuất bán trực tiếp: Theo hình thức này bên mua sẽ nhận hàng tại kho của Công ty hoặc đến một địa điểm do hai bên thỏa thuận theo hợp đồng, nhưng thường là do Công ty quy định.

+ Hình thức chuyển hàng: Theo hình thức này thì bên Công ty sẽ chuyển hàng đến kho của bên mua hoặc đến một địa điểm do bên mua quy định để giao hàng.

\* Bán buôn vận chuyển thẳng: Theo phương thức này sản phẩm, hàng hóa mua về không nhập kho mà chuyển thẳng cho bên mua.

#### **2.2.2.2. Phương thức bán lẻ**

Bán lẻ là phương thức bán hàng trực tiếp cho người tiêu dùng và không thông qua trung gian. Số lượng tiêu thụ của mỗi lần bán thường nhỏ, do đó phương thức bán lẻ chủ yếu là:

*Bán lẻ thu tiền trực tiếp:* Theo phương thức này, nhân viên bán hàng vừa làm nhiệm vụ giao hàng, vừa làm nhiệm vụ thu tiền. Sau đó nộp tiền cho kế toán thu chi, ký giấy nộp tiền tiền bán hàng dựa trên hóa đơn bán lẻ, đối chiếu doanh số bán theo báo cáo bán hàng với tiền thực nộp để xác định thừa thiếu tiền hàng.

#### **2.2.3. Các phương thức thanh toán tại Công ty**

Phương thức thanh toán có thể thực hiện bằng hình thức sau:

+ Thanh toán ngay bằng tiền mặt: Hàng hóa của Công ty sau khi giao cho khách hàng, khách hàng thanh toán ngay bằng tiền mặt.

+ Thanh toán không dùng tiền mặt: Hàng hóa của Công ty sau khi giao cho khách hàng, khách hàng có thể thanh toán cho Công ty qua ngân hàng hoặc đối trừ công nợ.

#### **2.2.4. Phương thức xác định kết quả bán hàng tại Công ty**

Kết quả bán hàng là số chênh lệch giữa doanh thu thuần về bán hàng và các khoản 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. Xác định như sau:

|                     |   |                                |   |                     |   |                     |   |                 |
|---------------------|---|--------------------------------|---|---------------------|---|---------------------|---|-----------------|
| Kết quả<br>bán hàng | = | Doanh thu thuần<br>về bán hàng | - | Giá vốn<br>hàng bán | - | Chi phí<br>bán hàng | - | Chi phí<br>QLDN |
|---------------------|---|--------------------------------|---|---------------------|---|---------------------|---|-----------------|

**2.3. 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****2.3.1. Kế toán doanh thu bán hàng****2.3.1.1. Điều kiện, nguyên tắc ghi nhận doanh thu**

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

Doanh thu thuần được xác định bằng tổng doanh thu sau khi trừ đi các khoản chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán và doanh thu hàng bán bị trả lại.

Các loại doanh thu:

- + Doanh thu bán hàng
- + Doanh thu cung cấp dịch vụ
- + Doanh thu từ tiền lãi

**Thời điểm ghi nhận doanh thu:**

Thời điểm chung: Theo quy định của Thông tư số 200/2014/TT-BTC thì:

Doanh thu bán hàng được ghi nhận chỉ khi đồng thời thỏa mãn 5 điều kiện:

- + Doanh nghiệp đã chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sử 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 người 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 bán hàng.
- + Xác định được chi phí liên quan đến giao dịch bán hàng.

Bên cạnh là nhà phân phối đa dạng hóa các mặt hàng, Công ty còn cung cấp thêm dịch vụ lắp đặt cho khách hàng (Lắp đặt hệ thống điều hòa không khí, phân phối kèm dịch vụ lắp đặt hệ thống điện, bảo trì sản phẩm). Vì vậy doanh thu cung cấp dịch vụ được ghi nhận khi đồng thời thỏa mãn các điều kiện sau:

- + 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 bán hàng.
- + Xác định được chi phí phát sinh cho giao dịch và chi phí để hoàn thành giao dịch cung cấp dịch vụ đó.

- + Xác định được phần công việc đã hoàn thành vào thời điểm báo cáo.

**2.3.1.2. Chứng từ, sổ kế toán sử dụng****Chứng từ**

Chứng từ ghi nhận doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ gồm:

- + Đơn đặt hàng của khách hàng
- + Hợp đồng kinh tế
- + Hóa đơn GTGT
- + Các chứng từ thanh toán (phiếu thu, ủy nhiệm chi, giấy báo có, sao kê của ngân hàng,...)
- + Chứng từ kế toán liên quan khác....

**Sổ kế toán sử dụng**

- + Sổ tổng hợp: Sổ nhật ký chung, Sổ cái TK 511.
- + Sổ chi tiết: Sổ chi tiết bán hàng, Sổ tổng hợp chi tiết bán hàng

**2.3.1.3 Tài khoản sử dụng và quy trình ghi sổ kế toán**

\*Kế toán phản ánh doanh thu sử dụng: TK 511- doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Kết cấu TK 511

Bên Nợ:

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

Bên Có:

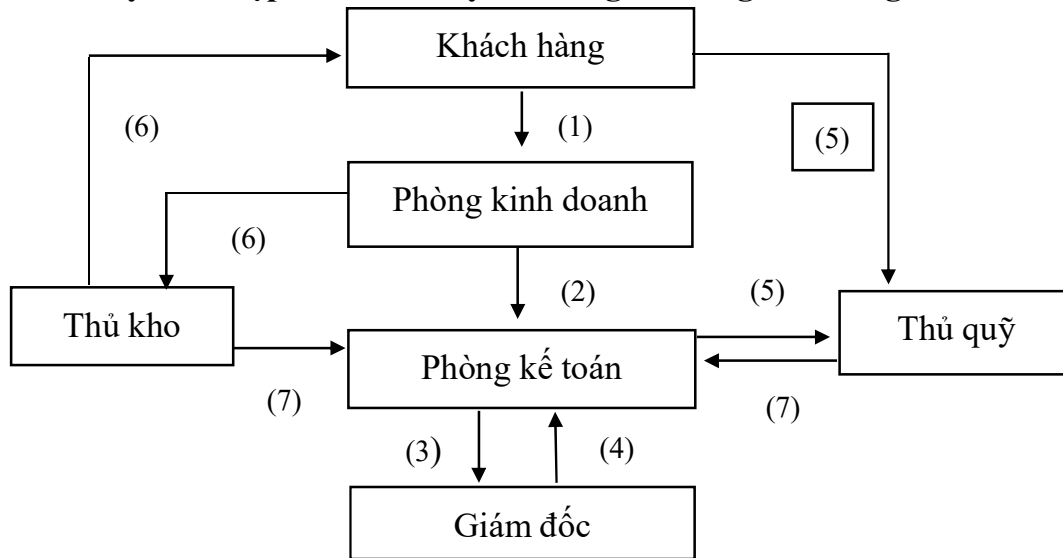
- + Doanh thu bán sản phẩm, hàng hóa, và cung cấp dịch vụ của Doanh nghiệp thực hiện trong kỳ kế toán.

Tài khoản 511 không có số dư cuối kỳ. Công ty sử dụng 3 tài khoản cấp 2:

Tài khoản 5111 – Doanh thu bán hàng hóa

Tài khoản 5113 – Doanh thu cung cấp dịch vụ - Tài khoản sử dụng cho dịch vụ lắp đặt kèm các hợp đồng mua bán, đơn hàng bán sản phẩm khi khách hàng có nhu cầu.

**Quy trình lập và luân chuyển chứng từ trong bán hàng**



**Sơ đồ 2.3. Sơ đồ luân chuyển chứng từ nghiệp vụ bán hàng**

(1): Người có nhu cầu mua hàng đề nghị mua hàng, mua hàng theo hóa đơn căn cứ vào hợp đồng kinh tế được ký kết giữa cá nhân, tổ chức có nhu cầu mua hàng và phòng kinh doanh của Doanh nghiệp.

(2): Căn cứ vào hợp đồng kinh tế do phòng kinh doanh chuyển lên, kế toán bán hàng tiến hành lập hóa đơn GTGT, phiếu xuất kho.

(3): Kế toán trưởng xem xét, thông qua hóa đơn sau đó chuyển lên Giám đốc phê duyệt.

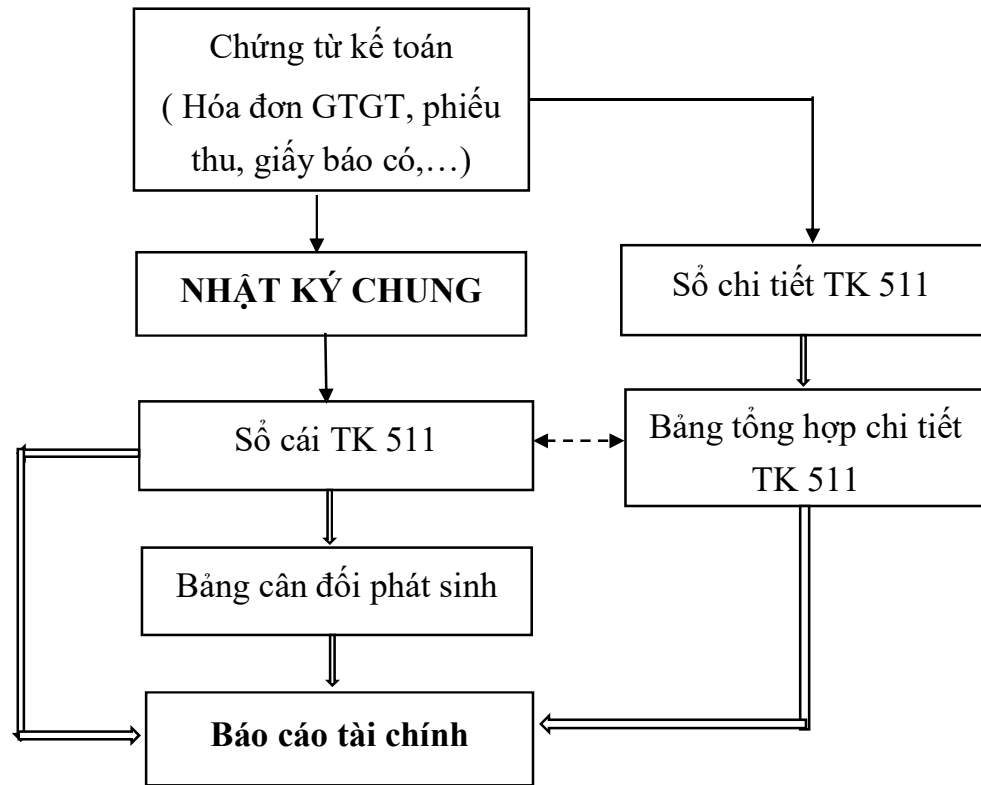
(4): Giám đốc kiểm tra, phê duyệt.

(5): Khách hàng thanh toán tiền hàng, kế toán lập phiếu thu, chuyển đến cho thủ quỹ, thủ quỹ tiến hành thu tiền hàng.

(6): Phòng kinh doanh yêu cầu thủ kho xuất kho hàng hóa cho khách hàng theo hóa đơn GTGT, thủ kho xuất hàng, ghi phiếu xuất kho, thẻ kho.

(7): Thủ quỹ và thủ kho nộp lên phòng kế toán các chứng từ liên quan, kế toán bán hàng phản ánh giá vốn hàng bán, doanh thu, thuế GTGT vào sổ liên quan.

### Quy trình ghi sổ kế toán doanh thu bán hàng



#### Ghi chú:

Ghi hàng ngày →

Ghi cuối tháng hoặc định kỳ ⇨

Kiểm tra, đối chiếu <-->

#### Sơ đồ 2.4. Quy trình ghi sổ tổng hợp và chi tiết doanh thu bán hàng

Hàng ngày, căn cứ vào các chứng từ liên quan, kế toán tiến hành ghi sổ tổng hợp Nhật ký chung và sổ chi tiết doanh thu bán hàng theo mặt hàng, sổ chi tiết doanh thu theo khách hàng. Sau đó, căn cứ vào số liệu đã ghi trên sổ nhật ký chung để ghi sổ cái các tài khoản 511.

Cuối tháng, kế toán căn cứ số liệu trên sổ cái để lập bảng cân đối số phát sinh. Sau khi kiểm tra đối chiếu khớp đúng, số liệu ghi trên sổ cái và bảng tổng hợp chi tiết được dùng để lập Báo cáo tài chính.

**\*Kế toán mở sổ:**

- + Sổ chi tiết bán hàng theo mặt hàng, Sổ chi tiết bán hàng theo khách hàng.
- + Sổ tổng hợp bán hàng theo mặt hàng.
- + Sổ nhật ký chung, sổ cái tài khoản 511.

**\*Trích dẫn**

Ngày 25/2/2023 Công ty xuất bán hàng cho Công ty TNHH MTV Phúc Lộc Hà Nam, chưa thu tiền người mua với số lượng như sau:

+ 50.000 viên Gạch Tuynel 2 lỗ giá bán chưa thuế là 1.300đ/viên, thuế GTGT 10%

+ 150 m<sup>3</sup> Cát san lấp giá bán chưa thuế là 270.000đ/m<sup>3</sup>, thuế GTGT 10%

+ 200 bao Xi măng Nghi Sơn giá bán chưa thuế là 75.000đ/bao, thuế GTGT 10%

Theo chính sách của Công ty mặt hàng Xi măng Nghi Sơn được Công ty áp dụng chiết khấu thương mại 2% trên giá bán khi khách hàng mua đạt số lượng 500 bao.

Ngày 25/2/2023 phát hành hóa đơn GTGT số 0085.

Ngày 28/2/2023 phát hành hóa đơn GTGT CKTM số 0086.

Nghiệp vụ bán hàng được thực hiện qua các biểu sau:

Căn cứ vào hợp đồng kinh tế biểu 2.1 trang 53, chuyển cho Kế toán bán hàng Công ty để phát hành hóa đơn GTGT biểu 2.2 trang 58. Khi đi giao hàng cho khách sử dụng phiếu giao hàng biểu 2.3 trang 59.

***Biểu 2.1. Hợp đồng kinh tế***

**CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM**

**Độc lập - Tự do - Hạnh phúc**

-----

**HỢP ĐỒNG ĐỒNG KINH TẾ**

**SỐ: 10/HĐMB**

*(V/v Mua bán hàng hóa)*

- Căn cứ vào [Bộ Luật dân sự số 91/2015/QH13](#) ngày 24/11/2015;
- Căn cứ [Luật Thương mại số 36/2005/QH 11](#) do Quốc hội nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam ban hành ngày 14 tháng 6 năm 2005.
- Căn cứ vào khả năng và nhu cầu của hai bên;

Hôm nay, ngày 06 tháng 02 năm 2023, tại trụ sở chính Công ty cổ phần Tư vấn xây dựng và Thương mại Trường Giang

Địa chỉ: Số 33, ngõ 3, đường Nam Bình, phố Đại Phong, P. Nam Bình, Ninh Bình

**A/ Đại diện bên A:**

Bên mua : Ông Vũ Ngọc Nhạ

Địa chỉ trụ sở chính: Số 33, ngõ 3, đường Nam Bình, phố Đại Phong, P. Nam Bình, Ninh Bình

MST: 2700641901 Điện thoại: 0973265950

Đại diện : Ông Vũ Ngọc Nhạ Chức vụ: Giám đốc

**B/ Đại diện bên B:**

Bên mua : Ông Bùi Phúc Lộc

Địa chỉ trụ sở chính: Thôn Nha Tiến, xã Nhân Bình, huyện Lý Nhân, tỉnh Hà Nam

MST: 0700527698 Điện thoại: 0985675353

Đại diện: Ông Bùi Phúc Lộc Chức vụ: Giám đốc

Hai bên cùng nhau bàn bạc thống nhất ký kết hợp đồng kinh tế với những điều khoản sau:

**Điều 1: NỘI DUNG CÔNG VIỆC**

Bên B đồng ý giao cho bên A :

| STT             | Tên hàng                                                          | Đơn vị | Số lượng      | Đơn giá (VNĐ) | Giá trước thuế (VNĐ) | Giá sau thuế (VNĐ) |
|-----------------|-------------------------------------------------------------------|--------|---------------|---------------|----------------------|--------------------|
| 1               | Gạch Tuynel 2 lỗ                                                  | Viên   | 50.000        | 1.300         | 65.000.000           | 71.500.000         |
| 2               | Cát san lấp                                                       | M3     | 150           | 270.000       | 40.500.000           | 44.550.000         |
| 3               | Xi măng Nghi Sơn                                                  | Bao    | 200           | 75.000        | 15.000.000           | 16.500.000         |
| <b>Cộng</b>     |                                                                   |        | <b>50.350</b> |               | <b>120.500.000</b>   | <b>132.550.000</b> |
| <b>Bằng chữ</b> | <b>Một trăm ba mươi hai triệu năm trăm năm mươi nghìn đồng./.</b> |        |               |               |                      |                    |

**ĐIỀU 2: PHƯƠNG THỨC VÀ TIẾN ĐỘ THANH TOÁN**

**1. Phương thức thanh toán:** Chuyển khoản

**2. Đồng tiền thanh toán:** Đồng Việt Nam

**3. Tiến độ thanh toán:**

+ Bên B sẽ tạm ứng cho Bên A 60% giá trị Hợp đồng trong vòng 07 (bảy) ngày làm việc kể từ ngày Bên B nhận được đề nghị tạm ứng của Bên A.

+ Bên B sẽ thanh toán 40 % giá trị khối lượng đợt giao hàng tương ứng cho Bên A trong vòng 20 (hai mươi) ngày làm việc kể từ ngày nhận đủ hàng hóa và hồ sơ thanh toán hợp lệ từ Bên A.

**Hồ sơ thanh quyết toán bao gồm:**

- Giấy đề nghị thanh toán của Bên A gửi cho Bên B;
- Hóa đơn thông thường hợp lệ;
- Biên bản giao nhận hàng hóa có xác nhận của Hai bên;
- Bảng tổng hợp khối lượng và giá trị hàng hóa được giao;
- Biên bản nghiệm thu chất lượng sản phẩm sau thời gian bảo hành.

**ĐIỀU 3. CHẤT LƯỢNG VÀ CÁC YÊU CẦU KỸ THUẬT**

1. Bên A cung cấp theo đúng thời gian yêu cầu đã được Hai bên thống nhất. Hàng hóa cung cấp đúng yêu cầu tại Điều 3 của Hợp đồng.
2. Trong trường hợp cần phải thay thế bất cứ hàng hóa nào không đúng theo thỏa thuận quy định tại Điều 3 của hợp đồng thì Bên yêu cầu thay thế phải thông báo trước cho Bên kia về lý do, Bên A sẽ thay thế mặt hàng có quy cách, chất lượng, giá trị tương đương hoặc tốt hơn sản phẩm ban đầu. Mọi sự thay đổi phải được sự chấp thuận của hai bên.

**ĐIỀU 4. QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA BÊN A**

1. Cam kết là chủ sở hữu hợp pháp của các hàng hóa nêu trên. Bảo đảm cho Bên B được miễn trừ mọi trách nhiệm pháp lý và đảm bảo có chức năng kinh doanh ngành nghề theo quy định pháp luật;
2. Bên A cam kết cung cấp hàng hóa đáp ứng được đầy đủ các yêu cầu theo quy định tại Điều 3 của Hợp đồng. Trong quá trình bàn giao hàng hóa dưới sự xác nhận của hai bên, nếu phát hiện bên A cung cấp hàng hóa không đáp ứng được các yêu cầu về chất lượng theo quy định tại Điều 3 của Hợp đồng, thì bên A sẽ có trách nhiệm thay thế bằng hàng mới 100% và phải đáp ứng được đầy đủ các yêu cầu theo quy định tại Điều 3 mà không tính thêm chi phí phát sinh.
3. Giao hàng cho Bên B đảm bảo thời gian đúng theo tiến độ quy định tại Điều 2 Hợp đồng này;
4. Có trách nhiệm lập đầy đủ các hồ sơ liên quan đến việc nghiệm thu khối lượng, bàn giao, thanh toán khi Bên B yêu cầu;
5. Chịu trách nhiệm hoàn toàn và không giới hạn những tai nạn lao động xảy ra trong quá trình thực hiện công việc của Bên A cho đến khi hàng hóa bàn giao cho Bên B;
6. Chịu trách nhiệm hoàn toàn và không giới hạn đối với những rủi ro xảy ra đối với hàng hóa trong quá trình vận chuyển, bốc dỡ hàng hóa cho Bên B;

7. Không được chuyển nhượng Hợp đồng hoặc một phần Hợp đồng này cho một bên thứ ba khi chưa được sự đồng ý của Bên B;
8. Cung cấp hóa đơn tài chính hợp pháp theo quy định cho Bên B;
9. Thực hiện đầy đủ các trách nhiệm quy định trong Hợp đồng này.

**ĐIỀU 5. QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA BÊN B**

1. Thực hiện thanh toán đầy đủ và đúng thời hạn theo quy định của Hợp đồng này;
2. Hỗ trợ và tạo điều kiện thuận lợi để Bên A hoàn thành công việc đúng thời hạn;
3. Cử người giám sát việc giao nhận hàng hóa, xác nhận biên bản giao hàng hóa với số lượng, khối lượng theo thực tế hàng được giao tại thời điểm giao hàng;
4. Bên B có quyền từ chối nhận hàng nếu phát hiện Bên A cung cấp hàng hóa không theo đúng thỏa thuận của Hai bên tại Điều 3, bao gồm và không loại trừ việc bảo đảm số lượng, chất lượng được Hai bên thỏa thuận;
5. Thực hiện đầy đủ các trách nhiệm quy định trong Hợp đồng này và các trách nhiệm khác theo quy định của pháp luật hiện hành.

**ĐIỀU 6. BẤT KHẢ KHÁNG**

Sự kiện bất khả kháng là sự kiện xảy ra mang tính khách quan và nằm ngoài tầm kiểm soát của các bên như động đất, bão, lũ lụt, lốc, sóng thần, lở đất, hỏa hoạn, chiến tranh hoặc có nguy cơ xảy ra chiến tranh,... và các thảm họa khác chưa lường hết được, sự thay đổi chính sách hoặc ngăn cấm của cơ quan có thẩm quyền của Việt Nam. Khi có sự cố xảy ra, bên bị ảnh hưởng bởi sự kiện bất khả kháng cũng phải có nghĩa vụ thông báo cho bên kia về sự kiện bất khả kháng xảy ra trong vòng 07 (bảy) ngày ngay khi xảy ra sự kiện bất khả kháng.

**ĐIỀU 7. VI PHẠM VÀ XỬ LÝ VI PHẠM**

1. Trường hợp Bên B quá hạn thanh toán theo quy định tại Khoản 4.3 Điều 4 của Hợp đồng này thì Bên B phải chịu thêm lãi suất tính theo mức lãi suất cho vay có kỳ hạn 12 tháng của Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam

(BIDV) quy định tại thời điểm chậm thanh toán, tính trên số tiền và thời gian chậm thanh toán.

2. Nếu Bên A chậm giao hàng so với tiến độ nêu tại khoản 2.1 Điều 2 thì Bên A phải chịu phạt với số tiền tương ứng 0,2% (không phải hai phần trăm) giá trị Hợp đồng tính trên 01 (một) ngày chậm trễ giao hàng.

### **ĐIỀU 8. ĐIỀU KHOẢN CHUNG**

1. Các Bên, đại diện của các Bên cam kết thực hiện nghiêm chỉnh các nội dung, điều khoản đã thỏa thuận trong Hợp đồng; không Bên nào được đơn phương sửa đổi nội dung Hợp đồng. Mọi bổ sung, sửa đổi các điều khoản của Hợp đồng phải được Hai bên thống nhất bằng văn bản hoặc Phụ lục Hợp đồng;

2. Nếu trong quá trình thực hiện Hợp đồng có khó khăn, trở ngại thì Hai bên bàn bạc giải quyết trên tinh thần hợp tác và tôn trọng. Trong thời hạn 30 (ba mươi) ngày kể từ ngày phát sinh tranh chấp, nếu Hai bên không đạt được thỏa thuận thì Hai bên thống nhất đưa vụ việc ra Tòa án nhân dân có thẩm quyền giải quyết. Đồng thời trong thời gian tranh chấp đang được giải quyết thì Các bên phải tiếp tục thực hiện nghĩa vụ của mình theo Hợp đồng này – ngoại trừ vấn đề đang tranh chấp;

3. Khi hai bên đã thực hiện đầy đủ các điều khoản quy định trong hợp đồng thì hợp đồng này mặc nhiên được thanh lý.

4. Hợp đồng có hiệu lực từ ngày ký và được lập thành 02 (hai) bản, Bên A giữ 01 (một) bản, Bên B giữ 01 (một) bản có giá trị pháp lý như nhau

**ĐẠI DIỆN BÊN A**

**ĐẠI DIỆN BÊN B**



Nợ TK 131 : 132.550.000

Có TK 5111 : 120.500.000

Có TK 3331 : 12.050.000

**Biểu 2.3 Phiếu giao hàng**

| <b>Công ty cổ phần Tư vấn xây dựng và Thương mại Trường Giang</b>                                                  |                                   |                                        |                                          |         |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|----------------------------------------|------------------------------------------|---------|
| Số 33, ngõ 3, đường Nam Bình, phố Đại Phong, P. Nam Bình, Ninh Bình                                                |                                   |                                        |                                          |         |
| <b>PHIẾU GIAO HÀNG</b>                                                                                             |                                   |                                        |                                          |         |
| Đơn vị nhận hàng: <b>Công Ty TNHH MTV Phúc Lộc Hà Nam</b>                                                          |                                   |                                        |                                          |         |
| Người nhận hàng: <b>Bùi Phúc Lộc</b>                                                                               |                                   |                                        |                                          |         |
| Địa chỉ giao hàng: <b>Thôn Nha Tiến, xã Nhân Bình, Lý Nhân, tỉnh Hà Nam</b>                                        |                                   |                                        |                                          |         |
| Theo hoá đơn GTGT số: 0085 ngày 25 tháng 2 năm 2023 của Công ty cổ phần Tư vấn xây dựng và Thương mại Trường Giang |                                   |                                        |                                          |         |
| STT                                                                                                                | Tên hàng hóa vật tư               | ĐVT                                    | Số lượng                                 | Ghi chú |
| 1                                                                                                                  | Gạch Tuynel 2 lỗ                  | Viên                                   | 50.000                                   |         |
| 2                                                                                                                  | Cát san lấp                       | M3                                     | 150                                      |         |
| 3                                                                                                                  | Xi măng Nghi Sơn                  | Bao                                    | 200                                      |         |
|                                                                                                                    |                                   |                                        |                                          |         |
|                                                                                                                    | <b>Cộng</b>                       |                                        | <b>50.350</b>                            |         |
| <b>Người nhận</b><br>(Ký, họ tên)                                                                                  | <b>Người giao</b><br>(Ký, họ tên) | <b>Người lập phiếu</b><br>(Ký, họ tên) | <b>Thủ trưởng đơn vị</b><br>(Ký, họ tên) |         |

\* Với nghiệp vụ trích dẫn bán hàng cho Công ty TNHH MTV Phúc Lộc Hà Nam được kế toán ghi sổ chi tiết bán hàng theo mặt hàng ( biểu 2.4 trang 60, biểu 2.5 trang 61, biểu 2.6 trang 62), sổ chi tiết bán hàng theo khách hàng (biểu 2.7 trang 63), sổ tổng hợp chi tiết bán hàng theo mặt hàng (biểu 2.8 trang 64)

**Biểu 2.4. Sổ chi tiết bán hàng theo mặt hàng của Gạch tuynel 2 lỗ****Công ty cổ phần Tư vấn xây dựng và Thương mại Trường Giang**

Số 33, ngõ 3, đường Nam Bình, phố Đại Phong, P. Nam Bình, Ninh Bình

**SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG THEO MẶT HÀNG**

Tên sản phẩm: Gạch tuynel 2 lỗ

Từ ngày 01/02 đến ngày 28/02/2023

Đơn vị tính: đồng

| Ngày,<br>tháng<br>ghi sổ | Chứng từ   |               | Diễn giải                              | Doanh thu   |         |                      | Các khoản tính<br>trừ |      |
|--------------------------|------------|---------------|----------------------------------------|-------------|---------|----------------------|-----------------------|------|
|                          | Số<br>hiệu | Ngày<br>tháng |                                        | Số<br>lượng | Đơn giá | Thành tiền           | CKTM                  | Khác |
| ...                      | ..         | ..            | ...                                    | ..          | ...     | ...                  |                       |      |
| 9/2                      | 0070       | 9/02          | Công ty TNHH<br>Hà My                  | 20.000      | 1.400   | 28.000.000           |                       |      |
| ...                      | ...        | ...           | ...                                    | ...         | ...     | ...                  |                       |      |
| 16/2                     | 0082       | 16/02         | Công ty cổ phần<br>Sơn Nam             | 60.000      | 1.250   | 75.000.000           |                       |      |
| ...                      | ...        | ...           | ...                                    | ...         | ...     | ...                  |                       |      |
| 25/2                     | 0085       | 25/2          | Công ty TNHH<br>MTV Phúc Lộc<br>Hà Nam | 50.000      | 1.300   | 65.000.000           |                       |      |
| ..                       | ..         | ..            | ...                                    | ..          | ...     | ...                  | ..                    |      |
|                          |            |               | <b>Cộng PS</b>                         |             |         | <b>2.497.535.000</b> |                       |      |
|                          |            |               | <b>DT thuần</b>                        |             |         | <b>2.497.535.000</b> |                       |      |
|                          |            |               | <b>GVHB</b>                            |             |         | <b>2.263.438.000</b> |                       |      |
|                          |            |               | <b>Lãi gộp</b>                         |             |         | <b>234.097.000</b>   |                       |      |

Ngày 28 tháng 02 năm 2023

**Người ghi sổ**

(Ký, họ tên)

**Kế toán trưởng**

(Ký, họ tên)

**Biểu 2.5. Sổ chi tiết bán hàng theo mặt hàng của Cát san lấp**

**Công ty cổ phần Tư vấn xây dựng và Thương mại Trường Giang**

Số 33, ngõ 3, đường Nam Bình, phố Đại Phong, P. Nam Bình, Ninh Bình

**SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG THEO MẶT HÀNG**

Tên sản phẩm: Cát san lấp

Từ ngày 01/02 đến ngày 28/02/2023

Đơn vị tính: đồng

| Ngày, tháng ghi sổ | Chứng từ |            | Diễn giải                         | Doanh thu |         |                      | Các khoản tính trừ |      |
|--------------------|----------|------------|-----------------------------------|-----------|---------|----------------------|--------------------|------|
|                    | Số hiệu  | Ngày tháng |                                   | Số lượng  | Đơn giá | Thành tiền           | CKTM               | Khác |
| ...                | ..       | ..         | ...                               | ..        | ...     | ...                  |                    |      |
| 8/2                | 0072     | 8/2        | Bán hàng cho DNTN Hà Ly           | 80        | 280.000 | 22.400.000           |                    |      |
| ...                | ..       | ..         | ...                               | ..        | ...     | ...                  |                    |      |
| 17/2               | 0080     | 17/2       | Bán hàng cho Cty Hà Hải           | 100       | 275.000 | 27.500.000           |                    |      |
| ...                | ..       | ..         | ...                               | ..        | ...     | ...                  |                    |      |
| 25/2               | 0085     | 25/2       | Bán hàng Cty TNHH MTV Phúc Lộc HN | 150       | 270.000 | 40.500.000           |                    |      |
| ..                 | ..       | ..         | ...                               | ..        | ...     | ...                  | ..                 |      |
|                    |          |            | <b>Cộng PS</b>                    |           |         | <b>2.000.000.000</b> |                    |      |
|                    |          |            | <b>DT thuần</b>                   |           |         | <b>2.000.000.000</b> |                    |      |
|                    |          |            | <b>GVHB</b>                       |           |         | <b>1.850.000.000</b> |                    |      |
|                    |          |            | <b>Lãi gộp</b>                    |           |         | <b>150.000.000</b>   |                    |      |

Ngày 28 tháng 02 năm 2023

**Người ghi sổ**

(Ký, họ tên)

**Kế toán trưởng**

(Ký, họ tên)

**Biểu 2.6. Sổ chi tiết bán hàng theo mặt hàng của Xi măng Nghi Sơn**

**Công ty cổ phần Tư vấn xây dựng và Thương mại Trường Giang**

Số 33, ngõ 3, đường Nam Bình, phố Đại Phong, P. Nam Bình, Ninh Bình

**SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG THEO MẶT HÀNG**

Tên sản phẩm: Xi măng Nghi Sơn

Từ ngày 01/02 đến ngày 28/02/2023

*Đơn vị tính: đồng*

| Ngày<br>tháng<br>ghi sổ | Chứng từ   |               | Diễn giải                                              | Doanh thu   |            |                      | Các khoản<br>tính trừ |      |
|-------------------------|------------|---------------|--------------------------------------------------------|-------------|------------|----------------------|-----------------------|------|
|                         | Số<br>hiệu | Ngày<br>tháng |                                                        | Số<br>lượng | Đơn<br>giá | Thành tiền           | CKTM                  | Khác |
| ...                     | ..         | ..            | ...                                                    | ..          | ...        | ...                  |                       |      |
| 8/2                     | 0072       | 8/2           | Bán hàng cho<br>DNTN Hà Ly                             | 80          | 80.000     | 6.400.000            |                       |      |
| ...                     | ..         | ..            | ...                                                    | ..          | ...        | ...                  |                       |      |
| 17/2                    | 0080       | 17/2          | Bán hàng cho<br>Cty Hà Hải                             | 100         | 80.000     | 8.000.000            |                       |      |
|                         |            |               |                                                        |             |            |                      |                       |      |
| 25/2                    | 0085       | 25/2          | Bán hàng cho<br>Công ty TNHH<br>MTV Phúc Lộc<br>Hà Nam | 200         | 75.000     | 15.000.000           | 750.000               |      |
| ..                      | ..         | ..            | ...                                                    | ..          | ...        | ...                  | ..                    |      |
|                         |            |               | <b>Cộng PS</b>                                         |             |            | <b>3.100.000.000</b> | <b>10.000.000</b>     |      |
|                         |            |               | <b>DT thuần</b>                                        |             |            | <b>3.090.000.000</b> |                       |      |
|                         |            |               | <b>GVHB</b>                                            |             |            | <b>2.915.000.000</b> |                       |      |
|                         |            |               | <b>Lãi gộp</b>                                         |             |            | <b>175.000.000</b>   |                       |      |

Ngày 28 tháng 02 năm 2023

**Người ghi sổ**

(Ký, họ tên)

**Kế toán trưởng**

(Ký, họ tên)

**Biểu 2.7. Sổ chi tiết bán hàng theo khách hàng****Công ty cổ phần Tư vấn xây dựng và Thương mại Trường Giang**

Số 33, ngõ 3, đường Nam Bình, phố Đại Phong, P. Nam Bình, Ninh Bình

**( Trích) SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG THEO KHÁCH HÀNG**

Tên khách hàng: Công Ty TNHH MTV Phúc Lộc Hà Nam

Mã khách hàng: 15

Từ ngày 01/02 đến ngày 28/02/2023

Đơn vị tính: đồng

| Ngày  | MH   | Tên hàng         | SL bán | Đơn giá | Thành tiền         | CKTM, Giảm giá | Giá vốn            |
|-------|------|------------------|--------|---------|--------------------|----------------|--------------------|
| A     | D    | E                | 1      | 2       | 3                  | 4              | 5                  |
| 25/02 | GTN  | Gạch Tuynel 2 lỗ | Viên   | 1.300   | 65.000.000         |                | 60.000.000         |
| 25/02 | CSL  | Cát san lấp      | M3     | 270.000 | 40.500.000         |                | 36.000.000         |
| 28/02 | XMNS | Xi măng Nghi Sơn | Bao    | 75.000  | 15.000.000         | 750.000        | 13.000.000         |
|       |      | <b>Cộng</b>      |        |         | <b>120.500.000</b> | <b>750.000</b> | <b>109.000.000</b> |

Ngày 28 tháng 02 năm 2023

**Người ghi sổ**

(Ký, họ tên)

**Kế toán trưởng**

( Ký, họ tên)

**Biểu 2.8. Sổ tổng hợp chi tiết bán hàng theo mặt hàng**

**Công ty cổ phần Tư vấn xây dựng và Thương mại Trường Giang**

Số 33, ngõ 3, đường Nam Bình, phố Đại Phong, P. Nam Bình, Ninh Bình

**( Trích) SỔ TỔNG HỢP BÁN HÀNG THEO MẶT HÀNG**

Tháng 02/2023

*Đơn vị tính: đồng*

| S<br>T<br>T | Tên<br>sản<br>phẩm  | Thành tiền bán hàng   |                      | Các khoản giảm trừ<br>doanh thu |                   | Doanh thu thuần       |
|-------------|---------------------|-----------------------|----------------------|---------------------------------|-------------------|-----------------------|
|             |                     | Doanh thu             | VAT<br>(10%)         | CKTM                            | Tổng              |                       |
| 1           | Gạch Tuynel<br>2 lỗ | 2.497.535.000         | 249.753.500          |                                 |                   | 2.497.535.000         |
| 2           | Cát san lấp         | 2.000.000.000         | 200.000.000          |                                 |                   | 2.000.000.000         |
| 3           | Xi măng<br>Nghi Sơn | 3.100.000.000         | 310.000.000          | 10.000.000                      |                   | 3.090.000.000         |
| ...         | ...                 | ...                   | ...                  | ...                             | ...               | ...                   |
|             |                     |                       |                      |                                 |                   |                       |
|             | <b>Cộng</b>         | <b>12.087.000.000</b> | <b>1.208.700.000</b> | <b>10.000.000</b>               | <b>10.000.000</b> | <b>12.077.000.000</b> |

Ngày 28 tháng 02 năm 2023

**Người ghi sổ**

*(Ký, họ tên)*

**Kế toán trưởng**

*(Ký, họ tên)*

Kế toán căn cứ vào hóa đơn bán hàng cho Công Ty TNHH MTV Phúc Lộc Hà Nam ngày 25/02/2023 ghi sổ Nhật ký chung (biểu 2.9 trang 65), sổ cái TK 511 (biểu 2.10 trang 68)

**Biểu 2.9. Sổ Nhật ký chung**

**Công ty cổ phần Tư vấn xây dựng và Thương mại Trường Giang**

Số 33, ngõ 3, đường Nam Bình, phố Đại Phong, P. Nam Bình,  
TP. Ninh Bình, Ninh Bình

Mẫu số S03a-DN

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

**SỔ NHẬT KÝ CHUNG**

Năm: 2023

*Đơn vị tính: đồng*

| Ngày<br>tháng | Chứng từ   |               | Diễn giải                             | Đã ghi<br>sổ cái | Tài khoản<br>đối ứng | Số phát sinh |           |
|---------------|------------|---------------|---------------------------------------|------------------|----------------------|--------------|-----------|
|               | Số hiệu    | Ngày<br>tháng |                                       |                  |                      | Nợ           | Có        |
|               |            |               | Luỹ kế từ<br>kỳ trước                 |                  |                      |              |           |
| ...           | ....       | ....          | .....                                 |                  | ....                 | ....         | .....     |
| 14/02         | HĐ 0077    | 14/02         | Chi vận chuyển công ty vận tải Hải Hà | x                | 641                  | 3.000.000    |           |
| 14/02         | HĐ 0077    | 14/02         | Chi vận chuyển công ty vận tải Hải Hà | x                | 133                  | 300.000      |           |
| 14/02         | HĐ 0077    | 14/02         | Chi vận chuyển công ty vận tải Hải Hà | x                | 111                  |              | 3.300.000 |
| 15/02         | HĐ 0078,PC | 15/02         | Chi tiền xăng xe đưa đón ban lãnh đạo | x                | 642                  | 1.615.000    |           |
| 15/02         | HĐ 0078,PC | 15/02         | Chi tiền xăng xe đưa đón ban lãnh đạo | x                | 133                  | 161.500      |           |

|       |            |       |                                                    |       |       |             |             |
|-------|------------|-------|----------------------------------------------------|-------|-------|-------------|-------------|
| 15/02 | HĐ 0078,PC | 15/02 | Chi tiền xăng xe đưa đón ban lãnh đạo              | x     | 111   |             | 1.776.500   |
| ..... | .....      | ..... | .....                                              | ..... | ..... | .....       | .....       |
| 25/02 | HĐ0085     | 25/02 | Bán hàng cho cty TNHH MTV Phúc Lộc Hà Nam          | x     | 131   | 132.550.000 |             |
| 25/02 | HĐ0085     | 25/02 | Bán hàng cho cty TNHH MTV Phúc Lộc Hà Nam          | x     | 5111  |             | 120.500.000 |
| 25/02 | HĐ0085     | 25/02 | Bán hàng cho cty TNHH MTV Phúc Lộc Hà Nam          | x     | 3331  |             | 12.050.000  |
| 25/02 | PX115      | 25/02 | Giá vốn hàng bán                                   | x     | 632   | 109.000.000 |             |
| 25/02 | PX115      | 25/02 | Giá vốn hàng bán                                   | x     | 156   |             | 109.000.000 |
| 26/02 | BN15       | 26/02 | Thu tiền bán hàng Công ty TNHH MTV Phúc Lộc Hà Nam | x     | 112   | 131.725.000 |             |
| 26/02 | BN15       | 26/02 | Thu tiền bán hàng Công ty TNHH MTV Phúc Lộc Hà Nam | x     | 131   |             | 131.725.000 |
| 28/02 | HĐ0086     | 28/02 | CKTM Cty TNHH MTV Phúc Lộc Hà Nam                  | x     | 5211  | 750.000     |             |
| 28/02 | HĐ0086     | 28/02 | CKTM Cty TNHH MTV Phúc Lộc Hà Nam                  | x     | 3331  | 75.000      |             |
| 28/02 | HĐ0086     | 28/02 | CKTM Cty TNHH MTV Phúc Lộc Hà Nam                  | x     | 131   |             | 825.000     |
| 28/02 | BTKH02     | 28/02 | Khấu hao TSCĐ bộ phận bán hàng                     | x     | 641   | 10.050.000  |             |
| 28/02 | BTKH02     | 28/02 | Khấu hao TSCĐ bộ phận bán hàng                     | x     | 214   |             | 10.050.000  |
| 28/02 | BTKH02     | 28/02 | Khấu hao TSCĐ bộ phận quản lý doanh nghiệp         | x     | 642   | 11.500.000  |             |
| 28/02 | BTKH02     | 28/02 | Khấu hao TSCĐ bộ phận quản lý doanh nghiệp         | x     | 214   |             | 11.500.000  |
| 28/02 | BTTL02     | 28/02 | Lương nhân viên bán hàng                           | x     | 641   | 68.750.002  |             |

|       |         |       |                                         |   |      |                |                |
|-------|---------|-------|-----------------------------------------|---|------|----------------|----------------|
| 28/02 | BTTL02  | 28/02 | Lương nhân viên quản lý                 | x | 642  | 162.558.652    |                |
| 28/02 | BTTL02  | 28/02 | Tính lương                              | x | 334  |                | 231.308.654    |
| 28/02 | BTTBH02 | 28/02 | Trích bảo hiểm NV bán hàng              | x | 641  | 13.395.000     |                |
| 28/02 | BTTBH02 | 28/02 | Trích bảo hiểm nhân viên quản lý        | x | 642  | 33.605.000     |                |
| 28/02 | BTTBH02 | 28/02 | Trích bảo hiểm vào lương nhân viên      | x | 334  | 21.000.000     |                |
| 28/02 | BTTBH02 | 28/02 | Tổng bảo hiểm trích nộp                 | x | 338  |                | 68.000.000     |
| 28/02 | PKT01   | 28/02 | Kết chuyển CKTM                         | x | 5111 | 10.000.000     |                |
| 28/02 | PKT01   | 28/02 | Kết chuyển CKTM                         | x | 521  |                | 10.000.000     |
| 28/02 | PKT02   | 28/02 | Kết chuyển doanh thu                    | x | 511  | 12.077.000.000 |                |
| 28/02 | PKT02   | 28/02 | Kết chuyển doanh thu                    | x | 911  |                | 12.077.000.000 |
| 28/02 | PKT03   | 28/02 | Kết chuyển GVHB                         | x | 911  | 10.800.000.000 |                |
| 28/02 | PKT03   | 28/02 | Kết chuyển GVHB                         | x | 632  |                | 10.800.000.000 |
| 28/02 | PKT04   | 28/02 | Kết chuyển chi phí bán hàng             | x | 911  | 520.000.000    |                |
| 28/02 | PKT04   | 28/02 | Kết chuyển chi phí bán hàng             | x | 641  |                | 520.000.000    |
| 28/02 | PKT05   | 28/02 | Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp | x | 911  | 560.000.000    |                |
| 28/02 | PKT05   | 28/02 | Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp | x | 642  |                | 560.000.000    |
| 28/02 | PKT06   | 28/02 | Kết chuyển lãi bán hàng trong kỳ        | x | 911  | 197.000.000    |                |
| 28/02 | PKT06   | 28/02 | Kết chuyển lãi bán hàng trong kỳ        | x | 421  |                | 197.000.000    |

**Biểu 2.10. Sổ cái TK 511**

| <b>Công ty cổ phần Tư vấn xây dựng và Thương mại Trường Giang</b><br>Số 33, ngõ 3, Phố Đại Phong, P.Nam Bình, Ninh Bình<br><div style="text-align: right;">                     Mẫu số S02c1-DN<br/>                     (Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ tài chính)                 </div> |          |       |                                           |               |          |               |                       |                       |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|-------|-------------------------------------------|---------------|----------|---------------|-----------------------|-----------------------|
| <b>( Trích) SỔ CÁI</b><br>(Dùng cho hình thức nhật ký chung)<br>Tháng 02 / 2023<br><b>TK511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ</b><br><div style="text-align: right;">Đơn vị tính: đồng</div>                                                                                                                          |          |       |                                           |               |          |               |                       |                       |
| Ngày, tháng ghi sổ                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Chứng từ |       | Diễn giải                                 | Nhật ký chung |          | Số hiệu TK ĐƯ | Số tiền               |                       |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Số hiệu  | NT    |                                           | Trang sổ      | STT dòng |               | Nợ                    | Có                    |
| A                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | B        | C     | D                                         | E             | G        | H             | 1                     | 2                     |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |          |       | Số dư đầu kỳ                              |               |          |               |                       |                       |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |          |       | Số PS                                     |               |          |               |                       |                       |
| ....                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | ....     | ....  | ....                                      |               |          | ....          | ....                  | ....                  |
| 25/02                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | HD0085   | 25/02 | Bán hàng cho Cty TNHH MTV Phúc Lộc Hà Nam | 18            | 20       | 131           |                       | 120.500.000           |
| 28/02                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | PKT01    | 28/02 | K/c CKTM                                  | 20            | 25       | 5211          | 10.000.000            |                       |
| 28/02                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | PKT02    | 28/02 | K/c Doanh thu                             | 20            | 28       | 911           | 12.077.000.000        |                       |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |          |       | <b>Cộng số phát sinh trong kỳ</b>         |               |          |               | <b>12.087.000.000</b> | <b>12.087.000.000</b> |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |          |       | Số dư cuối kỳ                             |               |          |               |                       |                       |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |          |       | Cộng lũy kế từ đầu năm                    |               |          |               |                       |                       |

**2.3.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu****2.3.2.1. Điều kiện ghi nhận các khoản giảm trừ doanh thu**

Việc điều chỉnh giảm doanh thu được thực hiện như sau:

Khoản chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại phát sinh cùng kỳ tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa dịch vụ được điều chỉnh giảm doanh thu trong kỳ phát sinh.

Trường hợp sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã tiêu thụ từ kỳ trước, đến kỳ sau mới phát sinh chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán hoặc hàng bán bị trả lại thì DN được ghi nhận giảm doanh thu theo nguyên tắc:

+ Nếu sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã tiêu thụ từ kỳ trước, đến kỳ sau phải giảm giá, CKTM, bị trả lại nhưng phát sinh trước thời điểm phát hành BCTC, Kế toán phải điều chỉnh phát sinh sau ngày lập Bảng cân đối kế toán và ghi giảm doanh thu, trên BCTC của kỳ lập báo cáo (kỳ trước).

+ Trường hợp sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ phải giảm giá, CKTM, bị trả lại sau thời điểm phát hành BCTC thì Doanh nghiệp ghi giảm doanh thu của kỳ phát sinh (kỳ sau).

**2.3.2.2. Chứng từ, sổ kế toán sử dụng**

*Chứng từ*

- + Hóa đơn GTGT
- + Các chứng từ liên quan khác ....

*Sổ kế toán sử dụng*

- + Sổ tổng hợp: Sổ nhật ký chung, Sổ cái TK 521.
- + Sổ chi tiết: Chiết khấu thương mại

*Hóa đơn CKTM được lập theo từng trường hợp cụ thể:*

+ Trường hợp 1: Mua 1 lần đủ luôn điều kiện được hưởng chiết khấu thương mại và thực hiện chiết khấu thương mại ngay tại lần mua đó.

+ Trường hợp 2: Mua nhiều lần mới đạt chiết khấu và người bán thực hiện CKTM cho người mua tại hóa đơn của lần mua cuối cùng.

+ Trường hợp 3: Trường hợp số tiền chiết khấu được lập khi kết thúc chương trình (kỳ) chiết khấu hàng bán thì được lập hóa đơn điều chỉnh kèm bảng kê các số hóa đơn điều chỉnh, số tiền, tiền thuế điều chỉnh.

**2.3.2.3. Tài khoản sử dụng và quy trình ghi sổ kế toán**

Kế toán phản ánh các khoản giảm trừ doanh thu sử dụng: TK521-Tài khoản này dùng để phản ánh các khoản được điều chỉnh giảm trừ vào doanh thu bán hàng, cung cấp dịch vụ phát sinh trong kỳ. Công ty sử dụng tài khoản cấp 2 chi tiết như sau:

Kế toán sử dụng:                      TK 5211- chiết khấu thương mại  
                                                    TK 5212- Hàng bán bị trả lại  
                                                    TK 5213- Giảm giá hàng bán

**Kết cấu TK 521**

| Bên Nợ                                                                                                                                                                                                                                                                    | Bên Có                                                                                                                                                                        |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| + Số chiết khấu thương mại đã chấp nhận thanh toán cho khách hàng<br>+ Số giảm giá hàng bán đã chấp nhận cho người mua hàng<br>+ Doanh thu của hàng bán bị trả lại, đã trả lại tiền cho người mua hoặc tính vào khoản phải thu khách hàng về số sản phẩm, hàng hóa đã bán | + Cuối kỳ kế toán kết chuyển toàn bộ số chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, doanh thu hàng bán bị trả lại sang tài khoản 511 để xác định doanh thu thuần của kỳ báo cáo |

**Chiết khấu thương mại**

Chiết khấu thương mại là khoản doanh nghiệp bán giảm giá niêm yết cho khách hàng mua hàng với khối lượng lớn.

Trường hợp trong hóa đơn giá trị gia tăng hoặc hóa đơn bán hàng đã thể hiện khoản chiết khấu thương mại cho người mua là khoản giảm trừ vào số tiền người mua phải thanh toán thì doanh nghiệp không sử dụng tài khoản này.

Kế toán phải theo dõi riêng khoản chiết khấu thương mại mà doanh nghiệp chi trả cho người mua nhưng chưa được phản ánh là các khoản giảm trừ số tiền phải thanh toán trên hóa đơn. Trường hợp này, bên bán ghi nhận doanh thu ban đầu theo giá chưa trừ chiết khấu thương mại.

Công ty kinh doanh đa dạng các mặt hàng, khách hàng của Công ty thường là các đại lý hoặc tổ chức mua với số lượng hàng lớn. Vì vậy, Công ty

bán hàng với giá rất ưu đãi, ngoài ra còn quy định tính chiết khấu thương mại 2% trên giá bán chưa có thuế GTGT cho khách hàng mua hàng với số lượng lớn. Số tiền chiết khấu khách hàng được hưởng sẽ trừ vào nợ phải thu hoặc thanh toán cho khách nếu khách hàng đã thanh toán tiền cho Công ty.

**Hàng bán bị trả lại**

Dùng để phản ánh giá trị của số sản phẩm, hàng hóa bị khách hàng trả lại do nguyên nhân: Vi phạm cam kết, vi phạm hợp đồng kinh tế, hàng bị kém, mất phẩm chất,...

**Giảm giá hàng bán**

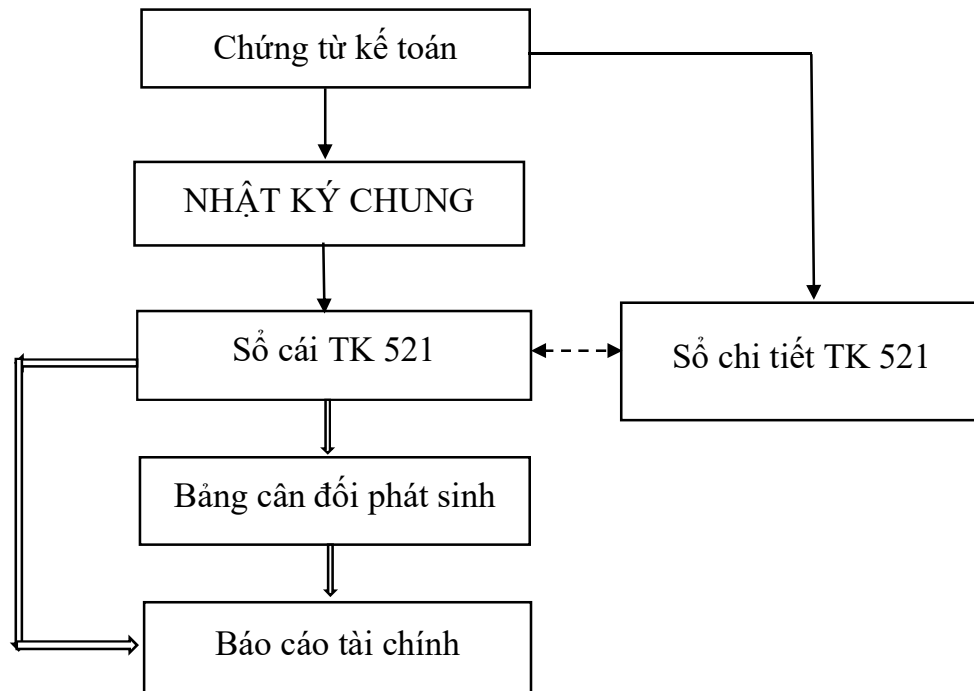
Là khoản giảm trừ cho người mua do sản phẩm, hàng hóa kém, mất phẩm chất hay không đúng quy cách theo quy định trong hợp đồng kinh tế.

Trường hợp trong hóa đơn giá trị gia tăng hoặc hóa đơn bán hàng đã thể hiện khoản giảm giá hàng bán cho người mua là khoản giảm trừ vào số tiền người mua phải thanh toán thì doanh nghiệp không sử dụng tài khoản này, doanh thu bán hàng phản ánh theo giá đã bán.

Chỉ phản ánh vào tài khoản này các khoản giảm trừ do việc chấp thuận giảm giá sau khi đã bán (đã ghi nhận doanh thu) và phát hành hóa đơn (giảm giá ngoài hóa đơn) do hàng kém, mất phẩm chất.

**Quy trình kế toán giảm trừ doanh thu**

\*Quy trình ghi sổ giảm trừ doanh thu được thể hiện qua sơ đồ 2.5



**Ghi chú:**

Ghi hàng ngày             $\longrightarrow$

Ghi cuối tháng            $\Longrightarrow$

Đối chiếu                 $\longleftrightarrow$

**Sơ đồ 2.5 Quy trình ghi sổ giảm trừ doanh thu**

Hàng ngày, căn cứ vào các chứng từ liên quan, kế toán tiến hành ghi sổ tổng hợp: sổ Nhật ký chung và sổ chi tiết TK 521. Sau đó, căn cứ vào sổ nhật ký chung, ghi sổ cái tài khoản 521.

Cuối tháng, kế toán căn cứ số liệu trên sổ cái để lập bảng cân đối số phát sinh, lập BCTC.

***\*Trích dẫn***

Ngày 25/2/2023 Công ty xuất bán cho Công ty TNHH MTV Phúc Lộc Hà Nam: 200 bao Xi măng Nghi Sơn giá bán chưa thuế là 75.000đ/bao.

Chính sách chiết khấu thương mại của Công ty như sau:

**Công ty cổ phần Tư vấn xây dựng và Thương mại Trường Giang**

Thực hiện chương trình chiết khấu thương mại

**1. Hàng hóa mua được chiết khấu:**

Tên hàng hóa: Xi măng Nghi Sơn

Giá niêm yết: 75.000đ/bao (chưa có thuế GTGT 10%)

**2. Điều kiện được hưởng chiết khấu thương mại:**

Mua Xi măng từ 500 bao trở lên

**3. Mức CKTM được hưởng: 2%**

**4. Thời gian áp dụng: Từ ngày 01/02/2023 đến hết ngày 28/02/2023**

**5. Khoản CKTM được thực hiện vào cuối kỳ cho tổng số hàng đã mua trong kỳ đủ điều kiện được hưởng chiết khấu.**

Ngày 06/02/2023 ký Hợp đồng kinh tế số:10/HĐMB với Công ty TNHH MTV Phúc Lộc Hà Nam về việc mua bán Xi măng Nghi Sơn làm 2 lần, cụ thể:

**Lần 1:** Ngày 07/02/2023 Công ty TNHH MTV Phúc Lộc Hà Nam mua 300 bao do chưa đủ điều kiện hưởng CKTM và cũng chưa đến cuối kỳ nên tại thời điểm này chưa thực hiện CKTM.

**Lần 2:** Ngày 25/02/2023 Công ty TNHH MTV Phúc Lộc Hà Nam mua tiếp 200 bao. Dù đã đủ điều kiện hưởng CKTM, nhưng theo thể lệ chương trình CKTM là thực hiện vào cuối kỳ nên tại thời điểm này chưa thực hiện CKTM.

Đến cuối chương trình Công ty lập bảng kê liệt kê các hóa đơn mua hàng của Công ty TNHH MTV Phúc Lộc Hà Nam mua hàng đủ điều kiện hưởng CKTM làm căn cứ lập hóa đơn điều chỉnh giảm đơn giá thực hiện CKTM.

Ngày 28/2/2023 phát hành hóa đơn GTGT CKTM số 0086.

Căn cứ vào biểu 2.1 trang 53, chuyển cho kế toán bán hàng Công ty để phát hành Hóa đơn GTGT về CKTM (biểu 2.11 trang 74).



Căn cứ vào Hóa đơn GTGT chiết khấu thương mại cho Công ty TNHH MTV Phúc Lộc Hà Nam kế toán định khoản ghi sổ:

Nợ TK 5211:        750.000

Nợ TK 3331:        75.000

Có TK 131:        825.000

Trích dẫn: Ngày 26/2/2023, Công ty TNHH MTV Phúc Lộc Hà Nam thanh toán tiền mua hàng ngày 25/2/2023 bằng tiền gửi ngân hàng.

Kế toán căn cứ vào giấy báo nợ của ngân hàng cập nhật vào sổ tiền gửi các thông tin và định khoản:

Nợ TK 112                      131.725.000

Có TK 131                      131.725.000

Nghiệp vụ bán hàng CKTM cho Công ty TNHH MTV Phúc Lộc Hà Nam được kế toán ghi sổ chi tiết chiết khấu thương mại (biểu 2.12 trang 76), Sổ cái TK 521 (biểu 2.13 trang 77).

**Biểu 2.12. Sổ chi tiết các khoản giảm trừ doanh thu****Công ty cổ phần Tư vấn xây dựng và Thương mại Trường Giang**

Số 33, ngõ 3, đường Nam Bình, phố Đại Phong, P. Nam Bình, Ninh Bình

**( Trích) SỔ CHI TIẾT****Tài khoản 5211 – Chiết khấu thương mại**

Tháng 02 năm 2023

Đơn vị tính: đồng

| NTGS  | Chứng từ |       | Diễn giải                                 | TKĐƯ | Số phát sinh |            |
|-------|----------|-------|-------------------------------------------|------|--------------|------------|
|       | SH       | NT    |                                           |      | Nợ           | Có         |
|       |          |       | Số dư đầu tháng                           |      |              |            |
|       |          |       | Số phát sinh trong tháng                  |      |              |            |
| ...   | ...      | ....  | ...                                       | ...  | ...          | ....       |
| 28/02 | HĐ0086   | 28/02 | CKTM cho Công ty TNHH MTV Phúc Lộc Hà Nam | 131  | 750.000      |            |
| 28/02 | PKT01    | 28/02 | Kết chuyển CKTM                           | 511  |              | 10.000.000 |
|       |          |       | Cộng số phát sinh                         |      | 10.000.000   | 10.000.000 |
|       |          |       | Số dư cuối kỳ                             |      | x            | x          |

Ngày 28 tháng 02 năm 2023

**Người ghi sổ**

(Ký, ghi rõ họ tên)

**Kế toán trưởng**

(Ký, ghi rõ họ tên)



**2.3.3. Kế toán giá vốn hàng bán****2.3.3.1. Phương pháp xác định giá vốn hàng bán**

Công ty áp dụng phương pháp tính giá xuất kho theo phương pháp bình quân tháng nên cuối tháng căn cứ vào thẻ kho và sổ chi tiết vật tư hàng hoá kế toán kho tính trị giá vốn của hàng hoá xuất bán trong tháng.

**2.3.3.2. Chứng từ, sổ kế toán sử dụng*****Chứng từ***

- + Phiếu xuất kho
- + Phiếu nhập kho
- + Hóa đơn GTGT
- + ...

***Sổ kế toán sử dụng***

- + Sổ tổng hợp: Sổ Nhật ký chung, Sổ cái TK 632
- + Sổ chi tiết : Sổ chi tiết giá vốn hàng bán

**2.3.3.3. Tài khoản sử dụng và quy trình ghi sổ kế toán****Tài khoản sử dụng để hạch toán**

TK 632 – Giá vốn hàng bán

**Trình tự hạch toán**

Thủ kho chuyển hóa đơn mua hàng và phiếu nhập kho cho bộ phận kế toán để làm căn cứ xác định giá xuất kho, giá vốn hàng bán.

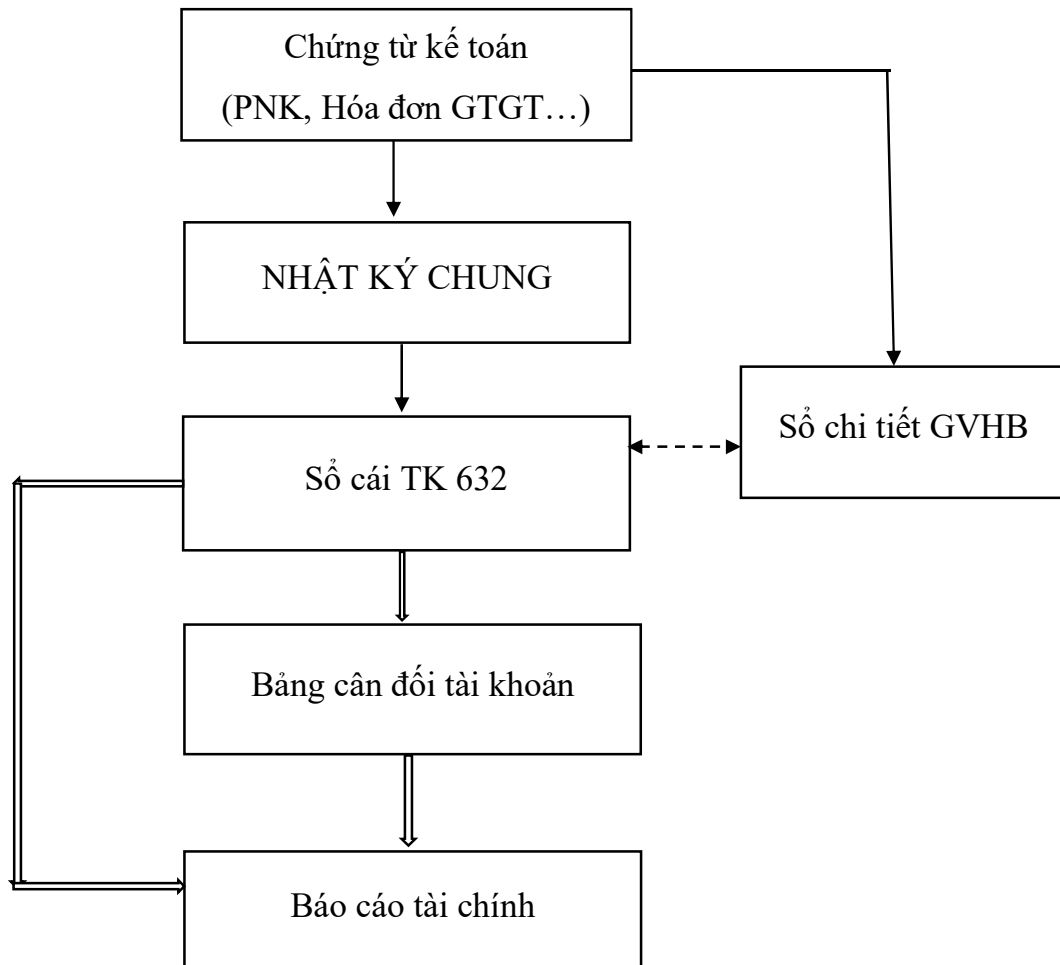
Trước hết, kế toán phải tuân thủ nguyên tắc giá gốc để xác định trị giá thực tế hàng nhập kho. Đó chính là toàn bộ các chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra để có hàng hóa ở thời điểm và trạng thái hiện tại.

|                         |   |                                   |   |                                     |
|-------------------------|---|-----------------------------------|---|-------------------------------------|
| Giá thực tế<br>hàng mua | = | Giá mua hàng hóa<br>(Giá hóa đơn) | - | Giảm giá,<br>chiết khấu<br>hàng mua |
|-------------------------|---|-----------------------------------|---|-------------------------------------|

Chi phí thu mua hàng được cộng luôn vào giá trị của hàng mua.

Công ty áp dụng phương pháp tính giá xuất kho theo phương pháp bình quân tháng nên cuối tháng căn cứ vào thẻ kho và sổ chi tiết vật tư hàng hoá tính trị giá vốn của hàng hoá xuất bán trong tháng.

**\*Quy trình ghi giá vốn hàng bán**



**Ghi chú:**

- Ghi hàng ngày
- ==> Ghi cuối tháng
- ←- -> Đối chiếu

***Sơ đồ 2.6. Quy trình ghi sổ tổng hợp và chi tiết giá vốn hàng bán***

Hàng ngày, căn cứ vào các chứng từ liên quan, kế toán tiến hành ghi sổ tổng hợp Nhật ký chung và sổ chi tiết giá vốn hàng bán. Sau đó, căn cứ vào số liệu đã ghi trên sổ nhật ký chung để ghi sổ cái tài khoản 632.

Cuối tháng, kế toán căn cứ số liệu trên sổ cái để lập bảng cân đối số phát sinh. Sau khi kiểm tra đối chiếu khớp đúng, số liệu ghi trên sổ được dùng để lập Báo cáo tài chính.

Với nghiệp vụ trích dẫn ở trang 52 ngày 25/02/2023, ta có Phiếu xuất kho biểu 2.14 trang 81; sổ chi tiết giá vốn hàng bán



**Biểu 2.15. Sổ chi tiết giá vốn hàng bán của Gạch tuynel**

**Công ty cổ phần Tư vấn xây dựng và Thương mại Trường Giang**

Số 33, ngõ 3, đường Nam Bình, phố Đại Phong, P. Nam Bình, Ninh Bình

**(Trích) SỔ CHI TIẾT**

**Tài khoản 632 - Giá vốn hàng bán**

**(Chi tiết Gạch Tuynel)**

*Đơn vị tính: đồng*

| Chứng từ |                                   | Khách hàng                       | Diễn giải   | TKĐƯ | Số phát sinh         |                      |
|----------|-----------------------------------|----------------------------------|-------------|------|----------------------|----------------------|
| Ngày     | Số hiệu                           |                                  |             |      | Nợ                   | Có                   |
| ....     | ....                              | ....                             | ....        | .... | ....                 | ....                 |
| 9/02     | PX90                              | Công ty TNHH Hà My               | Gạch tuynel | 156  | 26.000.000           |                      |
| ....     | ....                              | ....                             | ....        | .... | ....                 | ....                 |
| 16/2     | PX100                             | Công ty cổ phần Sơn Nam          | Gạch tuynel | 156  | 72.000.000           |                      |
| ....     | ....                              | ....                             | ....        | .... | ....                 | ....                 |
| 25/02    | PX115                             | Công Ty TNHH MTV Phúc Lộc Hà Nam | Gạch Tuynel | 156  | 60.000.000           |                      |
| ....     | ....                              | ....                             | ....        | .... | ....                 | ....                 |
| 28/02    | Kết chuyển giá vốn                |                                  |             | 911  |                      | 2.263.438.000        |
|          | <b>Cộng số phát sinh trong kỳ</b> |                                  |             |      | <b>2.263.438.000</b> | <b>2.263.438.000</b> |

Ngày 28 tháng 02 năm 2023

**Người ghi sổ**

*(Ký, họ tên)*

**Kế toán trưởng**

*(Ký, họ tên)*

**Giám đốc**

*(Ký, họ tên)*

**Biểu 2.16. Sổ chi tiết giá vốn hàng bán của Cát san lấp****Công ty cổ phần Tư vấn xây dựng và Thương mại Trường Giang****Số 33, ngõ 3, đường Nam Bình, phố Đại Phong, P. Nam Bình, Ninh Bình****(Trích) SỔ CHI TIẾT****Tài khoản 632 - Giá vốn hàng bán****(Chi tiết Cát san lấp)***Đơn vị tính: đồng*

| Chứng từ |                                   | Khách hàng                       | Diễn giải   | TKĐƯ | Số phát sinh         |                      |
|----------|-----------------------------------|----------------------------------|-------------|------|----------------------|----------------------|
| Ngày     | Số hiệu                           |                                  |             |      | Nợ                   | Có                   |
| ....     | ....                              | ....                             | ....        | .... | ....                 | ....                 |
| 8/2      | PX89                              | DNTN Hà Ly                       | Cát san lấp | 156  | 20.800.000           |                      |
| ....     | ....                              | ....                             | ....        | .... | ....                 | ....                 |
| 17/02    | PX101                             | Công ty Hải Hà                   | Cát san lấp | 156  | 25.000.000           |                      |
| ....     | ....                              | ....                             | ....        | .... | ....                 | ....                 |
| 25/02    | PX115                             | Công Ty TNHH MTV Phúc Lộc Hà Nam | Cát san lấp | 156  | 36.000.000           |                      |
| ....     | ....                              | ....                             | ....        | .... | ....                 | ....                 |
| 28/02    | Kết chuyển giá vốn                |                                  |             | 911  |                      | 1.800.000.000        |
|          | <b>Cộng số phát sinh trong kỳ</b> |                                  |             |      | <b>1.800.000.000</b> | <b>1.800.000.000</b> |

Ngày 28 tháng 02 năm 2023

**Người ghi sổ***(Ký, họ tên)***Kế toán trưởng***(Ký, họ tên)***Giám đốc***(Ký, họ tên)*

**Biểu 2.17. Sổ chi tiết giá vốn hàng bán của Xi măng Nghi Sơn****Công ty cổ phần Tư vấn xây dựng và Thương mại Trường Giang**

Số 33, ngõ 3, đường Nam Bình, phố Đại Phong, P. Nam Bình, Ninh Bình

**(Trích) SỔ CHI TIẾT****Tài khoản 632 - Giá vốn hàng bán****(Chi tiết Xi măng Nghi Sơn)***Đơn vị tính: đồng*

| Chứng từ |                                   | Khách hàng                       | Diễn giải        | TKĐƯ | Số phát sinh         |                      |
|----------|-----------------------------------|----------------------------------|------------------|------|----------------------|----------------------|
| Ngày     | Số hiệu                           |                                  |                  |      | Nợ                   | Có                   |
| ....     | ....                              | ....                             | ....             | .... | ....                 | ....                 |
| 8/2      | PX89                              | DNTN Hà Ly                       | Xi măng Nghi Sơn | 156  | 5.600.000            |                      |
| ....     | ....                              | ....                             | ....             | .... | ....                 | ....                 |
| 17/02    | PX101                             | Công ty Hải Hà                   | Xi măng Nghi Sơn | 156  | 6.700.000            |                      |
| ....     | ....                              | ....                             | ....             | .... | ....                 | ....                 |
| 25/02    | PX115                             | Công Ty TNHH MTV Phúc Lộc Hà Nam | Xi măng Nghi Sơn | 156  | 13.000.000           |                      |
| ....     | ....                              | ....                             | ....             | .... | ....                 | ....                 |
| 28/02    | Kết chuyển giá vốn                |                                  |                  | 911  |                      | 2.915.000.000        |
|          | <b>Cộng số phát sinh trong kỳ</b> |                                  |                  |      | <b>2.915.000.000</b> | <b>2.915.000.000</b> |

Ngày 28 tháng 02 năm 2023

**Người ghi sổ***(Ký, họ tên)***Kế toán trưởng***(Ký, họ tên)***Giám đốc***(Ký, họ tên)*

**Biểu 2.18. Sổ cái TK 632**

Đơn vị: Công ty cổ phần Tư vấn

Mẫu số: 02 - VT

xây dựng và Thương mại Trường Giang

(Ban hành theo TT số 200/2014/QĐ-BTC

ngày 22/12/214 của Bộ tài chính)

Địa chỉ: Số 33, ngõ 3, đường Nam Bình,

phố Đại Phong, P. Nam Bình, Ninh Bình

**(Trích) SỔ CÁI**

(Dùng cho hình thức Nhật ký chung)

Tháng 02/ 2023

**TK632- Giá vốn hàng bán**

Đơn vị tính: đồng

| Ngày,<br>tháng<br>ghi sổ | Chứng từ   |                | Diễn giải                           | Nhật ký<br>chung |             | TK<br>đối<br>ứng | Số<br>tiền     |                |
|--------------------------|------------|----------------|-------------------------------------|------------------|-------------|------------------|----------------|----------------|
|                          | Số<br>hiệu | Ngày,<br>tháng |                                     | Trang<br>số      | STT<br>dòng |                  | Nợ             | Có             |
| A                        | B          | C              | D                                   | E                | G           | H                | I              | 2              |
|                          |            |                | Số dư đầu kỳ                        |                  |             |                  |                |                |
|                          |            |                | SPS trong kỳ                        |                  |             |                  |                |                |
| ....                     | ...        | ...            | ...                                 | ..               | ..          | ..               | ..             |                |
| 25/02                    | PX 115     | 25/02          | Công TNHH<br>MTV Phúc<br>Lộc Hà Nam |                  |             | 156              | 109.000.000    |                |
| ...                      | ...        | ...            | ...                                 | ...              | ...         | ...              | ...            |                |
| 28/02                    | PKT03      | 28/02          | KC giá vốn<br>hàng bán              |                  |             | 911              |                | 10.800.000.000 |
|                          |            |                | Cộng số<br>phát sinh                |                  |             |                  | 10.800.000.000 | 10.800.000.000 |

Ngày 28 tháng 02 năm 2023

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên)

**2.3.4 Kế toán chi phí bán hàng****2.3.4.1. Đặc điểm chung của kế toán bán hàng**

Chi phí bán hàng trong Công ty phản ánh các chi phí thực tế phát sinh trong quá trình bán sản phẩm, hàng hóa, cung cấp dịch vụ bao gồm các chi phí giới thiệu sản phẩm, quảng cáo, chi phí bảo hành, chi phí bảo quản, đóng gói, vận chuyển, lương nhân viên bán hàng,...

**2.3.4.2. Chứng từ, sổ kế toán sử dụng*****Chứng từ sử dụng:***

+ Chi phí lương nhân viên bán hàng: bảng phân bổ tiền lương và BHXH...

+ Chứng từ chi phí vận chuyển: vé xe, hoá đơn phí vận chuyển, phiếu chi...

+ Chứng từ chi phí khuyến mại: hoá đơn về xuất khuyến mại cho khách...

+ Hoá đơn vận chuyển hàng kèm theo bảng kê chi tiết.

+ Hoá đơn GTGT kèm theo phiếu xuất hàng khuyến mại.

+ Hóa đơn về dịch vụ mua ngoài: tiền điện, nước...

***Sổ kế toán sử dụng:***

+ Sổ chi tiết: Sổ chi tiết chi phí bán hàng

+ Sổ tổng hợp: Sổ nhật ký chung, Sổ cái TK 641.

**2.3.4.3 Tài khoản sử dụng và quy trình ghi sổ kế toán**

Kế toán chi phí bán hàng sử dụng TK641 - chi phí bán hàng để hạch toán

Công ty sử dụng các tài khoản chi tiết để phản ánh chi phí bán hàng như sau:

+ Tài khoản 6411 - Chi phí nhân viên: Phản ánh các khoản phải trả cho nhân viên bán hàng, vận chuyển, bảo quản sản phẩm, hàng hoá,... 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,...

+ Tài khoản 6412 - Chi phí vật liệu, bao bì: Phản ánh các chi phí vật liệu, bao bì xuất dùng cho việc tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ, như chi phí vật liệu đóng gói sản phẩm, hàng hoá, bốc vác, vận chuyển sản phẩm, hàng hoá trong quá trình tiêu thụ, vật liệu dùng cho sửa chữa, bảo quản TSCĐ,... dùng cho bộ phận bán hàng.

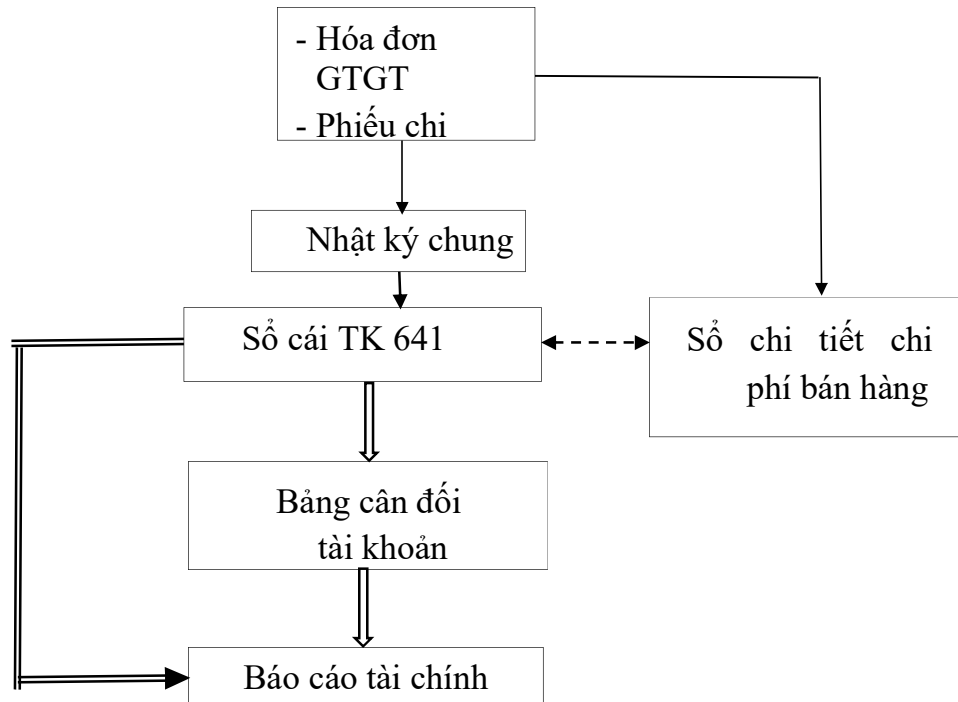
+ Tài khoản 6413 - Chi phí dụng cụ, đồ dùng: Phản ánh chi phí về công cụ, dụng cụ phục vụ cho quá trình tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá như dụng cụ đo lường, phương tiện tính toán, phương tiện làm việc,...

+ Tài khoản 6414 - 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,...

+ Tài khoản 6415 - Chi phí bảo hành: Dùng để phản ánh khoản chi phí bảo hành sản phẩm, hàng hoá. Riêng chi phí sửa chữa và bảo hành công trình xây lắp phản ánh ở TK 627 “Chi phí sản xuất chung” mà không phản ánh ở TK này.

+ Tài khoản 6417 - 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 hoá đi bán, tiền trả hoa hồng cho đại lý bán hàng,...

+ Tài khoản 6418 - Chi phí bằng tiền khác: Phản ánh các chi phí bằng tiền khác phát sinh trong khâu bán hàng ngoài các chi phí đã kể trên như chi phí tiếp khách ở bộ phận bán hàng, chi phí giới thiệu sản phẩm, hàng hoá, quảng cáo,...

**Ghi chú:**

- > Ghi hàng ngày  
 =====> Ghi hàng tháng  
 <-----> Đối chiếu

**Sơ đồ 2.7 Quy trình ghi sổ tổng hợp và chi tiết chi phí bán hàng**

Hàng ngày, căn cứ vào các chứng từ liên quan, kế toán tiến hành ghi sổ tổng hợp Nhật ký chung và sổ chi tiết giá vốn hàng bán. Sau đó, căn cứ vào số liệu đã ghi trên sổ nhật ký chung để ghi sổ cái tài khoản 641.

Cuối tháng, kế toán căn cứ số liệu trên sổ cái để lập bảng cân đối số phát sinh. Sau khi kiểm tra đối chiếu khớp đúng, số liệu ghi trên sổ được dùng để lập Báo cáo tài chính.

**Trích dẫn:** Ngày 14/02/2023 Công ty thanh toán tiền vận chuyển hàng hóa (đi bán) cho Công ty Vận tải Hải Hà là 3.300.000 (bao gồm 10% thuế VAT) kèm theo HĐ 0077 (biểu 2.19 trang 89), Công ty lập phiếu chi tiền (biểu 2.20 trang 90)



**Biểu 2.20. Phiếu chi tiền vận chuyển hàng bán**

|                                                                                |                       |                     |                        |                        |
|--------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|---------------------|------------------------|------------------------|
| <b>Công ty cổ phần Tư vấn xây dựng và Thương mại Trường Giang</b>              | Quyển số: 8           | Mẫu số : 02/TT      |                        |                        |
| Số 33, ngõ 3, đường Nam Bình, phố                                              | Số: 35/02             | Ban hành theo TT số |                        |                        |
| Đại Phong, P. Nam Bình, Ninh Bình                                              |                       | 200/2014/QĐ-BTC     |                        |                        |
|                                                                                |                       | ngày 22/12/2014 của |                        |                        |
|                                                                                |                       | BTC                 |                        |                        |
| <b>PHIẾU CHI</b>                                                               |                       |                     |                        |                        |
| Ngày 14 tháng 02 năm 2023                                                      |                       |                     |                        |                        |
| Người nhận tiền: Bùi Mạnh Hiệp                                                 |                       | Nợ TK 641, 133      |                        |                        |
| Địa chỉ: Phòng kỹ thuật                                                        |                       | Có TK 111           |                        |                        |
| Lý do chi: Chi vận chuyển hàng hóa Công ty vận tải Hải Hà                      |                       |                     |                        |                        |
| Số tiền: 3.300.000 đồng (Viết bằng chữ) : Ba triệu ba trăm nghìn đồng chẵn ./. |                       |                     |                        |                        |
| Kèm theo : 3 Chứng từ gốc                                                      |                       |                     |                        |                        |
| Đã nhận đủ số tiền (Viết bằng chữ): )                                          |                       |                     |                        |                        |
| Ngày 14 tháng 02 năm 2023                                                      |                       |                     |                        |                        |
| <b>Giám đốc</b>                                                                | <b>Kế toán trưởng</b> | <b>Thủ quỹ</b>      | <b>Người lập phiếu</b> | <b>Người nhận tiền</b> |
| ( Ký tên, đóng dấu )                                                           | ( Ký, họ tên )        | ( Ký, họ tên )      | ( Ký, họ tên )         | ( Ký, họ tên )         |

Biểu 2.21. Bảng phân bổ tiền lương và trích BHXH của Công ty

**BẢNG PHÂN BỐ TIỀN LƯƠNG VÀ BẢO HIỂM XÃ HỘI**

Tháng 02 năm 2023

Đơn vị tính: đồng

| STT | Ghi có TK<br>ĐT<br>Sử dụng | TK 334 - Phải trả người lao động |                   |                    | TK 338 - Phải trả, phải nộp khác |                       |                      |                    |                   |
|-----|----------------------------|----------------------------------|-------------------|--------------------|----------------------------------|-----------------------|----------------------|--------------------|-------------------|
|     |                            | Lương                            | Các khoản khác    | Cộng có TK 334     | KPCĐ<br>3382<br>2%               | BHXH<br>3383<br>25.5% | BHYT<br>3384<br>4.5% | BHTN<br>3386<br>2% | Cộng có TK<br>338 |
| 1   | TK 641 CPBH                | 57.000.000                       | 11.750.002        | 68.750.002         | 1.140.000                        | 9.975.000             | 1.710.000            | 570.000            | 13.395.000        |
| 2   | TK 642 CPQL                | 143.000.000                      | 19.558.652        | 162.558.652        | 22.860.000                       | 25.025.000            | 4.290.000            | 1.430.000          | 33.605.000        |
| 3   | Nợ TK 334                  |                                  |                   |                    | 16.000.000                       | 16.000.000            | 3.000.000            | 2.000.000          | 21.000.000        |
|     | <b>Cộng</b>                | <b>200.000.000</b>               | <b>31.308.654</b> | <b>231.308.654</b> | <b>40.000.000</b>                | <b>51.000.000</b>     | <b>9.000.000</b>     | <b>4.000.000</b>   | <b>68.000.000</b> |

Ngày 28 tháng 02 năm 2023

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên)

**Biểu 2.22. Bảng tính khấu hao TSCĐ****Công ty cổ phần Tư vấn xây dựng và Thương mại Trường Giang**

Số 33, ngõ 3, đường Nam Bình, phố Đại Phong, P. Nam Bình, Ninh Bình

**(Trích) Bảng tính khấu hao bộ phận bán hàng**

Tháng 02 năm 2023

*Đơn vị tính: đồng*

| STT | Chứng từ |                             | Tên đặc điểm, ký hiệu TSCĐ | Nguyên giá         | Số năm khấu hao | Số khấu hao tháng 02/2023 |
|-----|----------|-----------------------------|----------------------------|--------------------|-----------------|---------------------------|
|     | Số hiệu  | Ngày, tháng đưa vào sử dụng |                            |                    |                 |                           |
| 1   | 00235    | 10/02/21                    | Máy Photocopy              | 31.400.000         | 3               | 872.222                   |
| 2   | 00179    | 10/08/20                    | Hệ thống máy tính Dell     | 72.050.000         | 4               | 1.501.042                 |
| ... | ...      | ...                         | ....                       | ...                | ...             | ...                       |
|     |          |                             | <b>Tổng</b>                | <b>300.000.000</b> | <b>x</b>        | <b>10.050.000</b>         |

Ngày 28 tháng 02 năm 2023

**Người lập***(Ký, họ tên)***Kế toán trưởng***(Ký, họ tên)***Giám đốc***(Ký, họ tên)*

**Biểu 2.23. Sổ chi tiết tài khoản 641**

**Công ty cổ phần Tư vấn xây dựng và Thương mại Trường Giang**

Số 33, ngõ 3, đường Nam Bình, phố Đại Phong, P. Nam Bình, Ninh Bình

**(Trích) SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG**

**Tài khoản: 641**

**Tháng 02 năm 2023**

*Đơn vị tính: đồng*

| Chứng từ |            | Diễn giải              | TK ĐƯ | Ghi Nợ<br>Tài khoản 641 |                   |                   |            |                  |
|----------|------------|------------------------|-------|-------------------------|-------------------|-------------------|------------|------------------|
| Số hiệu  | Ngày tháng |                        |       | Tổng số tiền            | Chi ra            |                   |            |                  |
|          |            |                        |       |                         | 6411              | 6414              | ...        | 6417             |
| B        | C          | D                      | E     | 1                       | 2                 | 3                 |            | 4                |
|          |            | Số phát sinh           |       |                         |                   |                   |            |                  |
| ...      | ...        | ....                   | ...   | ....                    | ...               |                   | ...        | ...              |
| PC35     | 14/02      | CP vận chuyển Hải Hà   | 111   | 3.000.000               |                   |                   | ...        | 3.000.000        |
| BTKH02   | 28/02      | KHTSCĐ                 | 214   | 10.050.000              |                   | 10.050.000        | ...        |                  |
| BTTL02   | 28/02      | Tiền lương             | 334   | 68.750.002              | 68.750.002        |                   | ...        |                  |
| BTTL02   | 28/02      | Khoản trích theo lương | 338   | 13.395.000              | 13.395.000        |                   | ...        |                  |
|          |            | <b>Cộng phát sinh</b>  |       | <b>520.000.000</b>      | <b>82.145.002</b> | <b>10.050.000</b> | <b>...</b> | <b>8.000.000</b> |

Ngày 28 tháng 02 năm 2023

**Người lập**

*(Ký, họ tên)*

**Kế toán trưởng**

*(Ký, họ tên)*

**Giám đốc**

*(Ký, họ tên)*



**2.3.5. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp****2.3.5.1. Nội dung chi phí quản lý doanh nghiệp tại Công ty**

Chi phí quản lý doanh nghiệp là toàn bộ chi phí liên quan đến quản lý hành chính và một số khoản khác có tính chất chung toàn Công ty.

**2.3.5.2 Chứng từ, sổ kế toán sử dụng*****Chứng từ sử dụng***

- + Chi phí lương nhân viên quản lý: bảng phân bổ tiền lương và BHXH...
- + Chứng từ chi phí tổ chức cho nhân viên đi nghỉ mát, họp mặt tất niên, gặp mặt đầu năm: hoá đơn dịch vụ ăn uống, tổ chức hội nghị. phiếu chi...
- + Chứng từ chi phí điện thoại: hoá đơn điện pho phan quản lý...
- + Hoá đơn tổ chức hội nghị kèm theo bảng kê chi tiết.
- + Hóa đơn về dịch vụ mua ngoài khác: sửa máy tính....

***Sổ kế toán sử dụng***

- + Sổ chi tiết: Sổ chi tiết chi phí quản doanh nghiệp.
- + Sổ tổng hợp: Sổ nhật ký chung, Sổ cái TK 642.

**2.3.5.3 Tài khoản sử dụng và quy trình ghi sổ kế toán*****Tài khoản sử dụng***

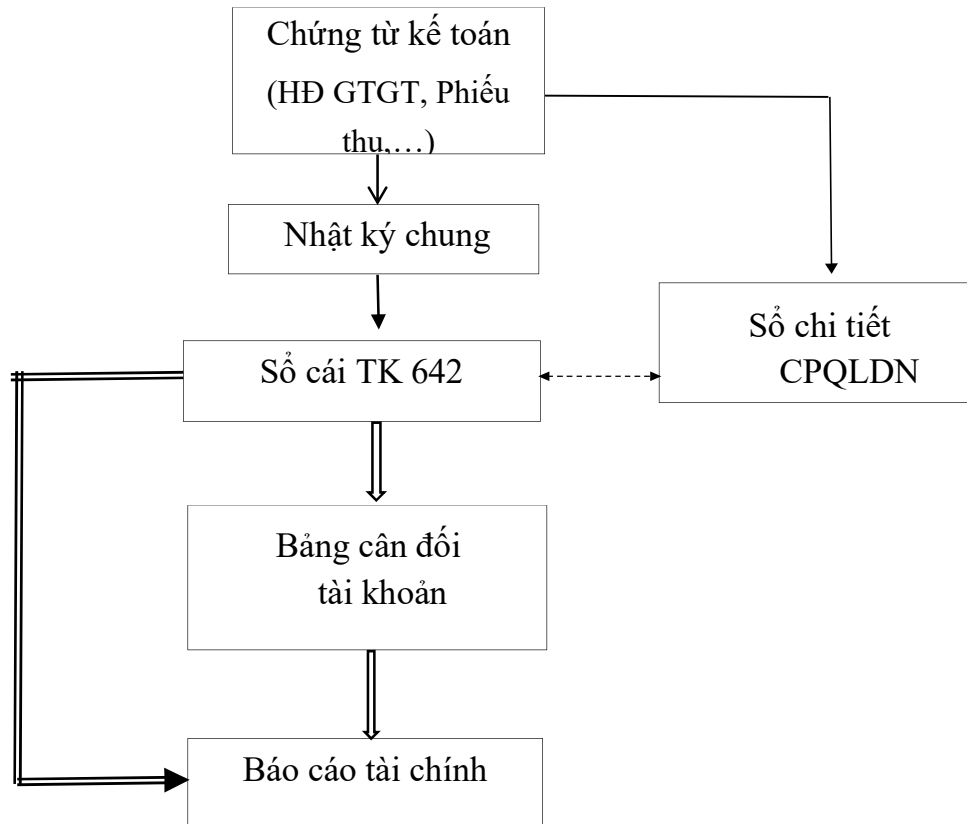
- + Tài khoản tổng hợp: TK 642 – Chi phí quản lý doanh nghiệp.
- + Tài khoản chi tiết:

- TK 6421 – Chi phí nhân viên quản lý
- TK 6422 – Chi phí vật liệu quản lý
- TK 6423 – Chi phí phân bổ công cụ dụng cụ
- TK 6424 – Chi phí khấu hao TSCĐ
- TK 6425 – Thuế, phí, lệ phí
- TK 6426 – Chi phí thuê nhà
- TK 6427 – Chi phí dịch vụ mua ngoài
- TK 6428 – Chi phí bằng tiền khác

***Trình tự hạch toán***

Bộ phận nhân sự tập hợp các chứng từ liên quan đến công văn, thư, các hóa đơn liên quan đến quản lý để chuyển đến cho bộ phận kế toán ghi sổ kế toán và bảo quản chứng từ.

Cuối tháng, kế toán nhận các bảng thanh toán tiền lương và BHXH, bảng tính và trích khấu hao... từ các bộ phận kế toán liên quan, tiến hành ghi sổ kế toán và bảo quản chứng từ.



**Ghi chú:**

- Ghi hàng ngày
- ⇒ Ghi hàng tháng
- ← - - - → Đối chiếu

### **Sơ đồ 2.8. Quy trình ghi sổ tổng hợp chi phí quản lý Doanh nghiệp**

Hàng ngày, căn cứ vào các chứng từ liên quan, kế toán tiến hành ghi sổ tổng hợp Nhật ký chung và sổ chi tiết giá vốn hàng bán. Sau đó, căn cứ vào số liệu đã ghi trên sổ nhật ký chung để ghi sổ cái tài khoản 642.

Cuối tháng, kế toán căn cứ số liệu trên sổ cái để lập bảng cân đối số phát sinh. Sau khi kiểm tra đối chiếu khớp đúng, số liệu ghi trên sổ được dùng để lập Báo cáo tài chính.

**Trích dẫn:**

+ Ngày 15/02 Công ty thanh toán tiền xăng xe đưa đón lãnh đạo cho cửa hàng xăng dầu Ninh Bình là 1.776.500đ (bao gồm 10% thuế VAT) kèm theo HĐ 0078, Công ty lập phiếu chi tiền.

+ Ngày 28/02/2023 Trên cơ sở bảng chấm công phòng nhân sự kế toán tính ra tổng lương nhân viên quản lý tháng 02 là 162.558.652 đồng, các khoản trích theo lương của nhân viên quản lý DN là 33.605.000 đồng

**Biểu 2.25. Hóa đơn GTGT tiền xăng dầu**

| <b>HOÁ ĐƠN</b>                                                                       |                              |                    |                 |                                        |                   |
|--------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|--------------------|-----------------|----------------------------------------|-------------------|
| <b>GIÁ TRỊ GIA TĂNG</b>                                                              |                              |                    |                 | <b>Ký hiệu: 1C23NB</b>                 |                   |
| Ngày 15 tháng 02 năm 2023                                                            |                              |                    |                 | <b>Số: 0078</b>                        |                   |
| Mã cơ quan thuế                                                                      |                              |                    |                 |                                        |                   |
| <b>00805HA1CA7B344678DD8C41MNM3F8FFC</b>                                             |                              |                    |                 |                                        |                   |
| Đơn vị bán hàng : <b>Chi nhánh xăng dầu Ninh Bình – Công ty xăng dầu Hà Nam Ninh</b> |                              |                    |                 |                                        |                   |
| Mã số thuế : 0600018898-016                                                          |                              |                    |                 |                                        |                   |
| Địa chỉ : Quốc lộ 1A, P.Ninh Khánh, Tp.Ninh Bình                                     |                              |                    |                 |                                        |                   |
| Điện thoại : —                                                                       |                              |                    |                 |                                        |                   |
| Số tài khoản : —                                                                     |                              |                    |                 |                                        |                   |
| Ngân hàng : —                                                                        |                              |                    |                 |                                        |                   |
| Họ tên người mua hàng : Nguyễn Văn Diệp                                              |                              |                    |                 |                                        |                   |
| Tên đơn vị : Công ty cổ phần Tư vấn xây dựng và Thương mại Trường Giang              |                              |                    |                 |                                        |                   |
| Mã số thuế : 27004611901                                                             |                              |                    |                 |                                        |                   |
| Địa chỉ : Số 33, ngõ 3, đường Nam Bình, phố Đại Phong, P. Nam Bình, TP. Ninh Bình    |                              |                    |                 |                                        |                   |
| Hình thức thanh toán : <b>TM/CK</b> Số tài khoản :                                   |                              |                    |                 |                                        |                   |
| Ngân hàng :                                                                          |                              |                    |                 |                                        |                   |
| <b>STT</b>                                                                           | <b>Tên hàng hoá, dịch vụ</b> | <b>Đơn vị tính</b> | <b>Số lượng</b> | <b>Đơn giá</b>                         | <b>Thành tiền</b> |
| A                                                                                    | B                            | C                  | 1               | 2                                      | 3 = 1 x 2         |
| 1                                                                                    | Xăng ron 95-II               |                    | 85              | 19.000                                 | 1.615.000         |
| Cộng tiền hàng:                                                                      |                              |                    |                 |                                        | <b>1.615.000</b>  |
| Thuế suất GTGT: 10 %                                                                 |                              | Tiền thuế GTGT:    |                 |                                        | <b>161.500</b>    |
| Tổng cộng tiền thanh toán:                                                           |                              |                    |                 |                                        | <b>1.776.500</b>  |
| <b>Số tiền viết bằng chữ: Ba triệu ba trăm nghìn đồng./.</b>                         |                              |                    |                 |                                        |                   |
| Người mua hàng<br>(Ký, ghi rõ họ tên)                                                |                              |                    |                 | Đơn vị bán hàng<br>(Ký, ghi rõ họ tên) |                   |

**Biểu 2.26. Phiếu chi tiền xăng xe**

|                                                                                                  |                       |                                                             |                        |                        |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|-------------------------------------------------------------|------------------------|------------------------|
| <b>Công ty cổ phần Tư vấn xây dựng và Thương mại Trường Giang</b>                                | Quyển số: 8           | Mẫu số : 02/TT                                              |                        |                        |
| Số 33, ngõ 3, đường Nam Bình, phố Đại Phong, P. Nam Bình, Ninh Bình                              | Số: 37/02             | Ban hành theo TT số 200/2014/QĐ-BTC ngày 22/12/2014 của BTC |                        |                        |
| <b>PHIẾU CHI</b>                                                                                 |                       |                                                             |                        |                        |
| Ngày 15 tháng 02 năm 2023                                                                        |                       |                                                             |                        |                        |
| Người nhận tiền: Đào Nguyễn Hương                                                                |                       | Nợ TK 642, 133                                              |                        |                        |
| Địa chỉ: Nhân viên cty                                                                           |                       | Có TK 111                                                   |                        |                        |
| Lý do chi: Chi tiền xăng xe đưa đón ban lãnh đạo                                                 |                       |                                                             |                        |                        |
| Số tiền: 1.776.500 đồng (Viết bằng chữ) : Một triệu bảy trăm bảy mươi sáu nghìn năm trăm đồng./. |                       |                                                             |                        |                        |
| Kèm theo : 3 Chứng từ gốc                                                                        |                       |                                                             |                        |                        |
| Đã nhận đủ số tiền (Viết bằng chữ): )                                                            |                       |                                                             |                        |                        |
| Ngày 15 tháng 02 năm 2023                                                                        |                       |                                                             |                        |                        |
| <b>Giám đốc</b>                                                                                  | <b>Kế toán trưởng</b> | <b>Thủ quỹ</b>                                              | <b>Người lập phiếu</b> | <b>Người nhận tiền</b> |
| ( Ký tên, đóng dấu )                                                                             | ( Ký, họ tên )        | ( Ký, họ tên )                                              | ( Ký, họ tên )         | ( Ký, họ tên )         |

**Biểu 2.27. Bảng tính KHTSCĐ bộ phận Quản lý doanh nghiệp****Công ty cổ phần Tư vấn xây dựng và Thương mại Trường Giang****Số 33, ngõ 3, đường Nam Bình, phố Đại Phong, P. Nam Bình, Ninh Bình****(Trích) Bảng tính khấu hao bộ phận quản lý doanh nghiệp****Tháng 02 năm 2023***Đơn vị tính: đồng*

| STT | Chứng từ |                             | Tên đặc điểm, ký hiệu TSCĐ | Nguyên giá         | Số năm khấu hao | Số khấu hao tháng 2/2023 |
|-----|----------|-----------------------------|----------------------------|--------------------|-----------------|--------------------------|
|     | Số hiệu  | Ngày, tháng đưa vào sử dụng |                            |                    |                 |                          |
| 1   | 00238    | 10/02/22                    | Máy photocopy              | 31.400.000         | 3               | 872.222                  |
| 2   | 00258    | 10/08/20                    | Hệ thống máy tính Dell     | 72.050.000         | 4               | 1.501.042                |
| ... | ...      | ...                         | ....                       | ...                | ...             | ...                      |
|     |          |                             | <b>Tổng</b>                | <b>550.000.000</b> | <b>x</b>        | <b>12.500.000</b>        |

Ngày 28 tháng 02 năm 2023

**Người lập***(Ký, họ tên)***Kế toán trưởng***(Ký, họ tên)***Giám đốc***(Ký, họ tên)*

**Biểu 2.28. Sổ chi tiết tài khoản 642****Công ty cổ phần Tư vấn xây dựng và Thương mại Trường Giang**

Số 33, ngõ 3, đường Nam Bình, phố Đại Phong, P. Nam Bình, Ninh Bình

**(Trích) SỔ CHI TIẾT QUẢN LÝ DOANH NGHIỆP****Tài khoản: 642**

Tháng 02 năm 2023

Đơn vị tính: đồng

| Chứng từ |            | Diễn giải              | TK ĐƯ | Ghi Nợ<br>Tài khoản 641 |                    |                   |            |                   |
|----------|------------|------------------------|-------|-------------------------|--------------------|-------------------|------------|-------------------|
| Số hiệu  | Ngày tháng |                        |       | Tổng số tiền            | Chia ra            |                   |            |                   |
|          |            |                        |       |                         | 6421               | 6424              | ...        | 6427              |
| B        | C          | D                      | E     | 1                       | 2                  | 3                 |            | 4                 |
|          |            | Số phát sinh           |       |                         |                    |                   |            |                   |
| ...      | ...        | ....                   | ...   | ....                    | ...                |                   | ...        | ...               |
| PC37     | 15/02      | Chi tiền xăng          | 111   | 1.615.000               |                    |                   | ...        | 1.615.000         |
| BTKH02   | 28/02      | KHTSCĐ                 | 214   | 12.500.000              |                    | 12.500.000        | ...        |                   |
| BTTL02   | 28/02      | Tiền lương             | 334   | 162.558.652             | 162.558.652        |                   | ...        |                   |
| BTTL02   | 28/02      | Khoản trích theo lương | 338   | 33.605.000              | 33.605.000         |                   | ...        |                   |
|          |            | <b>Cộng phát sinh</b>  |       | <b>560.000.000</b>      | <b>196.163.651</b> | <b>12.500.000</b> | <b>...</b> | <b>20.000.000</b> |

Ngày 28 tháng 02 năm 2023

**Người lập**

(Ký, họ tên)

**Kế toán trưởng**

(Ký, họ tên)

**Giám đốc**

(Ký, họ tên)



**2.3.6. Kế toán xác định kết quả bán hàng****2.2.6.1 Nội dung kết quả bán hàng**

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

+ Xác định doanh thu thuần:

$$\text{Doanh thu bán hàng thuần} = \text{DT bán hàng và cung cấp dịch vụ theo hóa đơn} - \text{Các khoản giảm trừ (CKTM)}$$

+ Xác định giá vốn của hàng xuất kho để bán.

+ Xác định lợi nhuận gộp:

$$\text{Lợi nhuận gộp} = \text{Doanh thu thuần} - \text{Trị giá vốn của hàng xuất kho để bán}$$

+ Xác định chi phí bán hàng và chi phí quản lý Doanh nghiệp đã được trình bày ở trên.

+ Xác định lợi nhuận bán hàng:

$$\text{Lợi nhuận bán hàng trước thuế} = \text{Lợi nhuận gộp} - \begin{matrix} \text{Chi phí bán hàng,} \\ \text{Chi phí QLDN} \end{matrix}$$

Nếu chênh lệch mang dấu (+) thì kết quả là lãi và ngược lại

**2.3.6.2 Chứng từ, sổ kế toán sử dụng**

*Chứng từ sử dụng:* Chứng từ là các phiếu kế toán

*Sổ kế toán sử dụng:* Sổ cái TK 911

**2.3.6.3 Tài khoản sử dụng và quy trình ghi sổ kế toán**

+ **Tài khoản sử dụng:** Để xác định kết quả bán hàng, kế toán sử dụng tài khoản 911 – Xác định kết quả kinh doanh

+ **Trình tự hạch toán:**

Cuối tháng khi đã tính toán được các chỉ tiêu doanh thu thuần, giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng ... Kế toán căn cứ vào sổ chi tiết 511, 632, 641, 642, vào sổ chi tiết TK911 để xác định kết quả kinh doanh.

Theo số liệu tháng 02/2023 ở Công ty cổ phần Tư vấn xây dựng và Thương mại Trường Giang.

Tổng giá vốn hàng xuất bán trong tháng là: 10.800.000.000 Kế toán kết chuyển giá vốn vào TK911 để xác định kết quả bán hàng bằng bút toán:

Nợ TK911:            10.800.000.000

Có TK632:    10.800.000.000

Kế toán tập hợp chi phí phát sinh trong kỳ theo sổ cái TK641, 642 rồi kết chuyển vào TK 911 để xác định kết quả:

+ Kết chuyển CPBH:

Nợ TK 911:            520.000.000

Có TK 641:    520.000.000

+ Kết chuyển chi phí QLDN:

Nợ TK 911:            560.000.000

Có 642:            560.000.000

Kết chuyển Doanh thu thuần kế toán ghi:

+ Nợ TK 511:            10.000.000

Có TK 521:    10.000.000

+ Nợ TK 511:            12.077.000.000

Có TK 911: 12.077.000.000

Kết quả bán hàng của công ty được xác định

Doanh thu thuần = Doanh thu – Các khoản giảm trừ doanh thu

= 12.077.000.000 - 10.800.000.000 - 520.000.000 - 560.000.000

= 197.000.000

Theo kết quả trên trong tháng 02 năm 2023 Công ty đã bán hàng có lãi.  
Kế toán hạch toán:

Nợ TK 911:            197.000.000

Có TK 421: 197.000.000

**Biểu 2.30. Phiếu kế toán kết chuyển giảm trừ doanh thu**

| <b>Công ty cổ phần tư vấn xây dựng và thương mại Trường Giang</b><br>Số 33, ngõ 3, đường Nam Bình, phố Đại Phong, P. Nam Bình, Ninh Bình |            |                                                                    |                   |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|--------------------------------------------------------------------|-------------------|
| <b>PHIẾU KẾ TOÁN</b><br>Số: 01<br>Ngày 28 tháng 02 năm 2023<br><div style="text-align: right;">Đơn vị tính: đồng</div>                   |            |                                                                    |                   |
| Nội dung                                                                                                                                 | TK đối ứng | Số phát sinh                                                       |                   |
|                                                                                                                                          |            | Nợ                                                                 | Có                |
| 1                                                                                                                                        | 2          | 3                                                                  | 4                 |
| Kết chuyển giảm trừ doanh thu                                                                                                            | 511        | 10.000.000                                                         |                   |
| Kết chuyển giảm trừ doanh thu                                                                                                            | 521        |                                                                    | 10.000.000        |
| <b>Cộng</b>                                                                                                                              |            | <b>10.000.000</b>                                                  | <b>10.000.000</b> |
| <b>Người lập biểu</b><br>(Ký, họ tên)                                                                                                    |            | Ngày 28 tháng 02 năm 2023<br><b>Kế toán trưởng</b><br>(Ký, họ tên) |                   |

**Biểu 2.31. Phiếu kế toán kết chuyển doanh thu thuần**

| <b>Công ty cổ phần tư vấn xây dựng và thương mại Trường Giang</b><br>Số 33, ngõ 3, đường Nam Bình, phố Đại Phong, P. Nam Bình, Ninh Bình                                                                                                                                                                                |            |                       |                       |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|-----------------------|-----------------------|
| <b>PHIẾU KẾ TOÁN</b><br><br>Số: 02<br>Ngày 28 tháng 02 năm 2023<br><br><div style="text-align: right;">Đơn vị tính: đồng</div>                                                                                                                                                                                          |            |                       |                       |
| Nội dung                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | TK đối ứng | Số phát sinh          |                       |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |            | Nợ                    | Có                    |
| 1                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | 2          | 3                     | 4                     |
| Kết chuyển doanh thu thuần                                                                                                                                                                                                                                                                                              | 511        | 12.077.000.000        |                       |
| Kết chuyển doanh thu thuần                                                                                                                                                                                                                                                                                              | 911        |                       | 12.077.000.000        |
| <b>Cộng</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |            | <b>12.077.000.000</b> | <b>12.077.000.000</b> |
| <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 45%;"> <p style="text-align: center;"><b>Người lập biểu</b><br/>(Ký, họ tên)</p> </div> <div style="width: 45%;"> <p style="text-align: center;">Ngày 28 tháng 02 năm 2023<br/><b>Kế toán trưởng</b><br/>(Ký, họ tên)</p> </div> </div> |            |                       |                       |

**Biểu 2.32. Phiếu kết chuyển GVHB**

| <b>Công ty cổ phần tư vấn xây dựng và thương mại Trường Giang</b><br>Số 33, ngõ 3, đường Nam Bình, phố Đại Phong, P. Nam Bình, Ninh Bình |                  |                                                                            |                       |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|----------------------------------------------------------------------------|-----------------------|
| <b>PHIẾU KẾ TOÁN</b><br>Số: 03<br>Ngày 28 tháng 02 năm 2023<br><div style="text-align: right;">Đơn vị tính: đồng</div>                   |                  |                                                                            |                       |
| Nội dung                                                                                                                                 | TK<br>đối<br>ứng | Số phát sinh                                                               |                       |
|                                                                                                                                          |                  | Nợ                                                                         | Có                    |
| 1                                                                                                                                        | 2                | 3                                                                          | 4                     |
| Kết chuyển GVHB                                                                                                                          | 911              | 10.800.000.000                                                             |                       |
| Kết chuyển GVHB                                                                                                                          | 632              |                                                                            | 10.800.000.000        |
| <b>Cộng</b>                                                                                                                              |                  | <b>10.800.000.000</b>                                                      | <b>10.800.000.000</b> |
| <b>Người lập biểu</b><br>(Ký, họ tên)                                                                                                    |                  | <div>Ngày 28 tháng 02 năm 2023</div> <b>Kế toán trưởng</b><br>(Ký, họ tên) |                       |

**Biểu 2.33. Phiếu kết chuyển Chi phí bán hàng**

| Công ty cổ phần tư vấn xây dựng và thương mại Trường Giang          |                  |                                                                    |                    |
|---------------------------------------------------------------------|------------------|--------------------------------------------------------------------|--------------------|
| Số 33, ngõ 3, đường Nam Bình, phố Đại Phong, P. Nam Bình, Ninh Bình |                  |                                                                    |                    |
| <b>PHIẾU KẾ TOÁN</b>                                                |                  |                                                                    |                    |
| Số: 04                                                              |                  |                                                                    |                    |
| Ngày 28 tháng 02 năm 2023                                           |                  |                                                                    |                    |
| Đơn vị tính: đồng                                                   |                  |                                                                    |                    |
| Nội dung                                                            | TK<br>đối<br>ứng | Số phát sinh                                                       |                    |
|                                                                     |                  | Nợ                                                                 | Có                 |
| 1                                                                   | 2                | 3                                                                  | 4                  |
| Kết chuyển CPBH                                                     | 911              | 520.000.000                                                        |                    |
| Kết chuyển CPBH                                                     | 641              |                                                                    | 520.000.000        |
| <b>Cộng</b>                                                         |                  | <b>520.000.000</b>                                                 | <b>520.000.000</b> |
| <b>Người lập biểu</b><br>(Ký, họ tên)                               |                  | Ngày 28 tháng 02 năm 2023<br><b>Kế toán trưởng</b><br>(Ký, họ tên) |                    |

***Biểu 2.34. Phiếu kết chuyển Chi phí quản lý doanh nghiệp***

| <b>Công ty cổ phần tư vấn xây dựng và thương mại Trường Giang</b><br>Số 33, ngõ 3, đường Nam Bình, phố Đại Phong, P. Nam Bình, Ninh Bình                                                                                                                                                                                |            |                    |                    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|--------------------|--------------------|
| <b>PHIẾU KẾ TOÁN</b><br>Số: 05<br>Ngày 28 tháng 02 năm 2023<br><div style="text-align: right; margin-top: 10px;"><i>Đơn vị tính: đồng</i></div>                                                                                                                                                                         |            |                    |                    |
| Nội dung                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | TK đối ứng | Số phát sinh       |                    |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |            | Nợ                 | Có                 |
| 1                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | 2          | 3                  | 4                  |
| Kết chuyển CPQLDN                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | 911        | 560.000.000        |                    |
| Kết chuyển CPQLDN                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | 642        |                    | 560.000.000        |
| <b>Cộng</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |            | <b>560.000.000</b> | <b>560.000.000</b> |
| <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 45%;"> <p style="text-align: center;"><b>Người lập biểu</b><br/>(Ký, họ tên)</p> </div> <div style="width: 45%;"> <p style="text-align: center;">Ngày 28 tháng 02 năm 2023<br/><b>Kế toán trưởng</b><br/>(Ký, họ tên)</p> </div> </div> |            |                    |                    |

**Biểu 2.35. Sổ cái TK 911****Công ty cổ phần tư vấn xây dựng và thương mại Trường Giang**

Số 33, ngõ 3, đường Nam Bình, phố Đại Phong, P. Nam Bình, Ninh Bình

**SỔ CÁI**

(Dùng cho hình thức Nhật ký chung)

Tháng 02/2023

**TK911 – Xác định kết quả kinh doanh**

Đơn vị tính: đồng

| Ngày,<br>tháng<br>ghi sổ | Chứng từ |       | Diễn giải                        | Nhật ký<br>chung |             | TK<br>ĐƯ | Số tiền               |                       |
|--------------------------|----------|-------|----------------------------------|------------------|-------------|----------|-----------------------|-----------------------|
|                          | Số hiệu  | NT    |                                  | Trang<br>số      | STT<br>dòng |          | Nợ                    | Có                    |
| A                        | B        | C     | D                                | E                | G           | H        | 1                     | 2                     |
|                          |          |       | Số dư<br>đầu kỳ                  |                  |             |          |                       |                       |
|                          |          |       | Số phát<br>sinh<br>trong kỳ      |                  |             |          |                       |                       |
| ....                     | ....     | ....  | ....                             |                  |             | ....     | ....                  | ....                  |
| 28/02                    | PKT02    | 28/02 | K/c DT                           | x                | ....        | 511      |                       | 12.077.000.000        |
| 28/02                    | PKT03    | 28/02 | K/c<br>GVHB                      | x                |             | 632      | 10.800.000.000        |                       |
| 28/02                    | PKT04    | 28/02 | K/c<br>CPBH                      | x                | ....        | 641      | 520.000.000           |                       |
| 28/02                    | PKT05    | 28/02 | K/c<br>CPQLDN                    | x                | ....        | 642      | 560.000.000           |                       |
| ....                     | ....     | ....  | ....                             |                  |             | ....     | ....                  | ....                  |
|                          |          |       | <b>Cộng<br/>số phát<br/>sinh</b> |                  |             |          | <b>12.077.000.000</b> | <b>12.077.000.000</b> |
|                          |          |       | Số dư<br>cuối kỳ                 |                  |             |          | -                     | -                     |

Ngày 28 tháng 02 năm 2023

Người ghi sổ

Kế toán trưởng

Giám đốc

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

**Biểu 2.36. Báo cáo Kết quả bán hàng****Công ty cổ phần tư vấn xây dựng và thương mại Trường Giang**

Số 33, ngõ 3, đường Nam Bình, phố Đại Phong, P. Nam Bình, Ninh Bình

**BÁO CÁO KẾT QUẢ BÁN HÀNG****Tháng 02 năm 2023**

ĐVT: VNĐ

| STT | Chỉ tiêu                                        | Kỳ này         |
|-----|-------------------------------------------------|----------------|
| 1   | 2                                               | 3              |
| 1   | Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ          | 12.087.000.000 |
| 2   | Chiết khấu thương mại                           | 10.000.000     |
| 3   | Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ | 12.077.000.000 |
| 4   | Giá vốn hàng bán                                | 10.800.000.000 |
| 5   | Chi phí bán hàng                                | 520.000.000    |
| 6   | Chi phí quản lý doanh nghiệp                    | 560.000.000    |
| 7   | Lợi nhuận thuần từ hoạt động bán hàng           | 197.000.000    |

Ngày 28 tháng 02 năm 2023

**Người lập biểu**

(Ký, họ tên)

**Kế toán trưởng**

(Ký, họ tên)

**Giám đốc**

(Ký, họ tên, đóng dấu)

### **CHƯƠNG 3**

## **PHƯƠNG HƯỚNG VÀ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN 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**

### **3.1 ĐÁNH GIÁ VỀ 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**

Từ khi ra đời, bên cạnh thuận lợi Công ty cũng có những khó khăn riêng. Nhưng bằng những nỗ lực của các thành viên Công ty đã khắc phục được phần lớn các khó khăn và đưa Công ty đi lên, khẳng định được vị thế của mình cả về chất lượng và số lượng hàng hóa cung cấp, được nhiều khách hàng biết đến. Thời gian thực tập tại phòng kế toán của Công ty được tìm hiểu, tiếp xúc với thực tế kế toán bán hàng, em nhận thấy kế toán bán hàng đã có nhiều mặt hợp lý, khoa học. Nhưng bên cạnh đó, vẫn còn những mặt chưa phù hợp. Với mong muốn hoàn thiện hơn nữa việc tổ chức công tác kế toán bán hàng của Công ty, em mạnh dạn đưa ra một số nhận xét của bản thân về tổ chức công tác kế toán bán hàng của Công ty như sau:

#### **3.1.1. Ưu điểm**

##### **\*Về công tác quản lý bán hàng**

+ Trong điều kiện mở cửa với nền kinh tế thị trường, ban lãnh đạo Công ty đã đưa ra nhiều biện pháp kinh tế có hiệu quả nhằm khắc phục mọi khó khăn. Nhận thức đúng quy luật thị trường kinh tế, từ đó vận dụng sáng tạo vào thực tế, Công ty đã hiểu được: bán hàng là sức sống. Cho nên trong vấn đề quản lý, bộ phận kế toán của Công ty đã quan tâm thích đáng tới việc kế toán bán hàng, doanh thu bán hàng và xác định kết quả.

+ Công tác quản lý thu mua hàng hoá, tìm nguồn hàng có mức giá hợp lý, tiết kiệm chi phí, hạ giá thành hàng hoá, tạo sức cạnh tranh trong tiêu thụ của công ty đang hoạt động rất hiệu quả.

+ Chính sách tăng doanh thu của Công ty cũng rất tốt (luôn tìm kiếm thị trường tiêu thụ, thực hiện chiết khấu thương mại, chiết khấu thanh toán, dịch vụ hậu mãi luôn đảm bảo...).

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

+ Công ty tính giá hàng hóa mua vào bao gồm các chi phí vận chuyển, lưu kho, lưu bãi là rất hợp lý, đảm bảo đánh giá chính xác giá trị thực của hàng hóa mua vào và là cơ sở để xác định giá hàng hóa xuất kho.

+ Việc tính giá hàng xuất kho theo phương pháp bình quân tháng tại Công ty là phù hợp với đặc điểm hàng hóa và công tác xuất hàng hóa nhiều lần với số lượng lớn.

**\* Về phương pháp kê toán hàng tồn kho**

Công ty sử dụng phương pháp kê khai thường xuyên để hạch toán hàng tồn kho. Với phương pháp này, kế toán đã ghi chép phản ánh thường xuyên, liên tục tình hình nhập, xuất, tồn kho các loại hàng hóa trên các tài khoản và sổ kế toán tổng hợp, các chứng từ nhập, xuất, tồn kho. Việc xác định giá trị vật liệu xuất dùng tại Công ty được căn cứ trực tiếp vào các chứng từ nhập, xuất, tồn kho sau khi đã được tập hợp, phân loại.

**\* Về tổ chức chứng từ kế toán**

Chứng từ được tổ chức hợp lý, hợp lệ theo chế độ của Bộ tài chính ban hành. Chứng từ được tập hợp từ các phòng ban như phòng điều vận, phòng thu mua và vận chuyển về phòng kế toán, hoặc được gửi trực tiếp về phòng kế toán. Kế toán thực hiện việc phân loại chứng từ phù hợp với yêu cầu của quản lý, giúp kế toán tại Công ty dễ dàng tập hợp, đối chiếu và ghi sổ hơn. Việc quản lý chứng từ được quản lý chặt chẽ, giúp lãnh đạo Công ty quản lý tình hình tài chính, làm rõ trách nhiệm của từng cá nhân trong khâu luân chuyển chứng từ.

**\* Hệ thống tài khoản kế toán**

+ Công ty sử dụng hệ thống tài khoản theo quy định của Bộ Tài Chính, bên cạnh đó Công ty còn mở thêm một số tài khoản chi tiết để thuận tiện cho công tác hạch toán cho từng sản phẩm, từng khách hàng của công ty.

+ Công ty cập nhật và vận dụng kịp thời những sửa đổi trong hệ thống tài khoản mới theo Thông tư của Bộ Tài Chính.

**\* Về kế toán chi tiết bán hàng**

+ Kế toán bán hàng ghi chép tình hình biến động hàng hoá được kết hợp chặt chẽ, đồng bộ giữa kế toán chi tiết và kế toán tổng hợp hàng hoá. Hệ thống kế toán bán hàng ghi chép rõ ràng đầy đủ, chính xác và hợp lý mang lại hiệu quả cao trong hạch toán kế toán bán hàng.

+ Ngoài hệ thống sổ theo quy định Công ty còn mở thêm sổ chi tiết để phục vụ cho công tác quản trị doanh nghiệp cũng như quản lý đối tượng kế toán phức tạp như: Sổ chi tiết bán hàng theo mặt hàng, sổ chi tiết bán hàng theo khách hàng,...Từ đó giúp việc quản lý nhập xuất tồn của số lượng mặt hàng, số lượng khách hàng lớn của công ty được dễ dàng hơn.

#### **\* Hệ thống sổ sách và báo cáo kế toán**

+ Xuất phát từ đặc điểm công tác bán hàng, Công ty cổ phần Tư vấn xây dựng và Thương mại Trường Giang đã vận dụng linh hoạt lý luận kế toán vào thực tế, đưa ra hệ thống sổ sách ghi chép quá trình bán hàng, phản ánh doanh thu bán hàng. Nghiệp vụ bán hàng của công ty xảy ra hàng ngày, từng giờ nhưng công ty đã làm tốt việc theo dõi tình hình thanh toán của từng hoá đơn.

+ Hình thức sổ Nhật ký chung dễ làm, dễ đối chiếu, dễ phân công công việc trong văn phòng. Lãnh đạo Công ty và kế toán trưởng luôn nắm bắt rõ tình hình tài chính của Công ty và điều hành Công ty hoạt động có hiệu quả. Sổ sách Công ty sử dụng theo đúng mẫu chung tạo sự thống nhất trong sổ sách kế toán. Số liệu phản ánh trên sổ được minh chứng hợp pháp theo nguyên tắc khách quan.

+ Công ty đa dạng hóa các phương thức bán hàng: gửi hàng, bán buôn vận chuyển thẳng, mở các gian hàng bán lẻ.

#### **3.1.2 Nhược điểm**

+ Về công tác quản lý bán hàng, khách hàng vẫn còn tình trạng trả nợ muộn dẫn đến thu hồi vốn đôi khi vẫn còn chậm. Mặc dù Công ty đã sử dụng một số biện pháp để thu hồi công nợ khách hàng ( như đàm phán thương lượng trong thu hồi nợ, pháp lý trong thu nợ...), tuy nhiên chưa thực sự hiệu quả.

+ Công ty phân bổ chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp cho toàn bộ hàng tiêu thụ vào cuối mỗi tháng, tuy nhiên không phân bổ chi phí này cho từng mặt hàng tiêu thụ, vì vậy không xác định chính xác được kết quả tiêu thụ của từng mặt hàng để từ đó có kế hoạch kinh doanh phù hợp.

+ Về mẫu sổ chi tiết giá vốn hàng bán hiện tại chưa cung cấp đầy đủ thông tin của hàng hóa dẫn đến quản lý giá vốn của từng mặt hàng còn chưa tốt.

### **3.3. MỘT SỐ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN 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**

#### **3.3.1. Về công tác quản lý bán hàng**

Để đẩy mạnh công tác quản lý và bán hàng Công ty nên áp dụng các biện pháp sau:

+ Công ty nên đưa ra các hình thức quảng cáo, marketing để thu hút khách hàng.

+ Để thúc đẩy việc thanh toán của khách hàng, Công ty nên có chính sách thanh toán cụ thể. Nếu khách hàng thanh toán ngay hoặc thanh toán trước thời hạn thì sẽ được hưởng chiết khấu thanh toán, nếu thanh toán chậm thì sẽ phải chịu lãi suất của khoản nợ quá hạn.

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

Ví dụ: Ngày 01 tháng 02 năm 2023 Công ty có hợp đồng cung cấp hàng hóa cho Công ty Phúc Lộc Hà Nam tổng giá hợp đồng đã bao gồm 10% VAT là:  $120.000.000 \times 1.1 = 132.000.000$  VNĐ.

Hình thức thanh toán: Thanh toán bằng chuyển khoản

+ Đợt 1: 20% tổng giá trị hợp đồng tương đương 26.400.000 VNĐ sẽ được bên mua chuyển cho Công ty trong vòng 3 ngày sau khi ký hợp đồng.

+ Đợt 2: 80% tổng giá trị hợp đồng tương đương 105.600.000 VNĐ sẽ được bên mua chuyển cho Công ty trong vòng 30 ngày sau ngày ký hợp đồng.

( Số tiền thanh toán trước hạn theo quy định trên hợp đồng là 90.000.000 VNĐ. Thanh toán đợt 2 trong thời gian trước 15 ngày sẽ được hưởng chiết khấu thanh toán 2%, từ 15 – 30 ngày sẽ được hưởng chiết khấu 1% trên số tiền thanh toán trước hạn )

Như vậy khách hàng thanh toán trước 15 ngày sẽ được hưởng số tiền là:

$$90.000.000 \times 2\% = 1.800.000 \text{ VNĐ}$$

Còn khi khách hàng thanh toán từ 15 – 30 ngày sẽ được hưởng số tiền là:

$$90.000.000 * 1\% = 900.000 \text{ VNĐ}$$

*Kế toán định khoản:*

Nợ TK 635: Chiết khấu thanh toán cho khách hàng

Có TK 111, 112: Nếu thanh toán cho khách hàng bằng tiền mặt, tiền gửi ngân hàng.

Có TK 131: Nếu trừ vào công nợ

*Cuối kỳ kế toán định khoản:*

Nợ TK 911: Xác định kết quả kinh doanh

Có TK 635: Chiết khấu thanh toán cho khách hàng

Bằng việc thực hiện chiết khấu thanh toán Công ty sẽ khuyến khích khách hàng thanh toán tiền hàng sớm, Công ty thu hồi được vốn tiếp tục đầu tư vào hoạt động kinh doanh mang lại lợi nhuận cao hơn.

Tuy nhiên tỉ lệ chiết khấu thanh toán phải phù hợp vừa có lợi cho Công ty, vừa có lợi cho khách hàng.

Hàng hóa của Công ty bao gồm các loại vật liệu xây dựng (Gạch, đá, xi măng, sắt,...các mặt hàng này cạnh tranh về giá cả rất cao. Giá nhập thay đổi thất thường, vì vậy nếu hàng hóa chưa bán được mà các sản phẩm mới lại được Công ty nhập về lúc này các mặt hàng cũ trước đó sẽ bị tồn đọng. Do đó số lượng hàng hóa tồn kho là tương đối lớn và muốn bán được cũng sẽ là một thách thức lớn cho Công ty. Tuy nhiên để giảm thiểu rủi ro Công ty nên trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho.

Cụ thể như sau:

Cuối kỳ kế toán hàng năm, căn cứ vào tình hình giảm giá và số lượng tồn kho thực tế của từng loại sản phẩm để xác định mức trích lập dự phòng theo công thức:

|                                               |   |                                    |   |                               |
|-----------------------------------------------|---|------------------------------------|---|-------------------------------|
| Mức dự phòng cần lập năm tới cho hàng tồn kho | = | Số lượng hàng tồn kho cuối niên độ | x | Mức giảm giá của hàng tồn kho |
|-----------------------------------------------|---|------------------------------------|---|-------------------------------|

Trong đó:

|                               |   |                          |   |                                                      |
|-------------------------------|---|--------------------------|---|------------------------------------------------------|
| Mức giảm giá của hàng tồn kho | = | Giá gốc của hàng tồn kho | - | Giá trị thuần có thể thực hiện được của hàng tồn kho |
|-------------------------------|---|--------------------------|---|------------------------------------------------------|

+ Giá gốc của hàng tồn kho ở Công ty bao gồm: Chi phí thu mua, và các chi phí liên quan trực tiếp phát sinh để có hàng tồn kho ở thời điểm và trạng thái hiện tại.

+ Giá trị thuần có thể thực hiện được của hàng tồn kho: Là giá bán ước tính của hàng tồn kho trong kỳ kinh doanh bình thường trừ chi phí ước tính để hoàn thành sản phẩm và chi phí ước tính cần thiết cho việc tiêu thụ chúng.

**Ví dụ:** Cuối niên độ kế toán năm 2022. Công ty có những sản phẩm tồn kho là: 100 m<sup>3</sup> Cát xây to, 10000 viên Gạch 6 lỗ vuông ....

+ Giá gốc của các loại vật tư ghi trên sổ sách là:

100 m<sup>3</sup> Cát xây to : 29.000.000 VNĐ

10000 viên Gạch 6 lỗ vuông: 33.000.000 VNĐ

+ Giá trị thuần có thể thực hiện được của các loại vật tư ước tính là:

100 m<sup>3</sup> Cát xây to : 27.000.000 VNĐ

10000 viên Gạch 6 lỗ vuông: 30.000.000 VNĐ

Khi đó mức trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho của từng loại hàng hóa sẽ là:

100 m<sup>3</sup> Cát xây to: 29.000.000 – 27.000.000 = 2.000.000 VNĐ

10000 viên Gạch 6 lỗ vuông: 33.000.000 – 30.000.000 = 3.000.000 VNĐ

+ Dự phòng hai hàng hóa trên của năm 2022 bằng 0.

*Kế toán hạch toán như sau:*

+ 100 m<sup>3</sup> Cát xây to:

Nợ TK 632:            2.000.000

Có TK 2294:    2.000.000

+ 10000 viên Gạch 6 lỗ vuông:

Nợ TK 632:            3.000.000

Có TK 2294:    3.000.000

Vì vậy Công ty nên đa dạng hóa các phương thức bán hàng: gửi hàng, mở các gian hàng bán lẻ để có thể bán được nhiều hàng hóa hơn.

### 3.3.2 Về phân bổ chi phí cho từng mặt hàng

Để đáp ứng yêu cầu quản trị cũng như việc tính toán chi tiết kết quả kinh doanh của từng loại sản phẩm mà chi phí thu mua, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp cần phân bổ cho từng mặt hàng tiêu thụ vô cùng cần thiết

**\*Phân bổ chi phí mua hàng:**

Chi phí mua hàng phân bổ cho số hàng bán ra xác định theo công thức

|                                       |   |                                     |   |                                    |   |                               |
|---------------------------------------|---|-------------------------------------|---|------------------------------------|---|-------------------------------|
| CP mua hàng phân bổ cho hàng xuất bán | = | CP mua hàng phân bổ cho hàng đầu kỳ | + | CP mua hàng phát sinh trong kỳ     | x | Trị giá mua của hàng xuất kho |
|                                       |   | Trị giá mua của hàng tồn đầu kỳ     |   | Trị giá mua của hàng nhập trong kỳ |   |                               |

Cuối kỳ, phân bổ chi phí thu mua cho hàng xuất bán và tính vào GVHB:

|                                     |   |                                     |   |                                         |
|-------------------------------------|---|-------------------------------------|---|-----------------------------------------|
| Trị giá vốn thực tế của HH xuất kho | = | Giá trị mua thực tế của HH xuất kho | + | Chi phí thu mua phân bổ cho HH xuất kho |
|-------------------------------------|---|-------------------------------------|---|-----------------------------------------|

Phương pháp này có giá trị mang tính chính xác cao. Công ty nên áp dụng để tính giá vốn cho từng mặt hàng.

**\*Phân bổ chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp:**

|                              |                                     |                  |
|------------------------------|-------------------------------------|------------------|
| <u>Chi phí bán hàng phân</u> | <u>Chi phí bán hàng cần phân bổ</u> | <u>Doanh thu</u> |
|------------------------------|-------------------------------------|------------------|

|                   |   |                                                   |   |
|-------------------|---|---------------------------------------------------|---|
| bổ cho mặt hàng i | = | $\frac{\text{bán hàng i}}{\text{Tổng doanh thu}}$ | x |
|-------------------|---|---------------------------------------------------|---|

|                                                     |   |                                                                 |                           |
|-----------------------------------------------------|---|-----------------------------------------------------------------|---------------------------|
| Chi phí quản lý Doanh nghiệp phân bổ cho mặt hàng i | = | $\frac{\text{Chi phí QLDN cần phân bổ}}{\text{Tổng doanh thu}}$ | x<br>Doanh thu bán hàng i |
|-----------------------------------------------------|---|-----------------------------------------------------------------|---------------------------|

+ Chúng ta có thể tính lợi nhuận phân bổ cho mặt hàng Gạch Tuynel 2 lỗ:

Chi phí bán hàng phân bổ cho Gạch Tuynel 2 lỗ:

$$(520.000.000/12.087.000.000)*2.497.535.000 = 107.447.522 \text{ VNĐ}$$

Chi phí quản lý DN phân bổ cho Gạch Tuynel 2 lỗ:

$$(560.000.000/12.087.000.000)* 2.497.535.000 = 115.712.716 \text{ VNĐ}$$

Lợi nhuận = Lợi nhuận gộp – CPBH – CPQLDN

$$= 234.097.000 - 107.447.522 - 115.712.716$$

$$= 10.936.762 \text{ VNĐ}$$

+ Chúng ta có thể tính lợi nhuận phân bổ cho mặt hàng Cát san lấp:

Chi phí bán hàng phân bổ cho Cát san lấp:

$$(520.000.000/12.087.000.000)*2.000.000.000 = 86.042.856 \text{ VNĐ}$$

Chi phí quản lý DN phân bổ cho Cát san lấp:

$$(560.000.000/12.087.000.000)* 2.000.000.000 = 92.661.537 \text{ VNĐ}$$

Lợi nhuận = Lợi nhuận gộp – CPBH – CPQLDN

$$= 150.000.000 - 86.042.856 - 92.661.537$$

$$= -28.704.393 \text{ VNĐ}$$

+ Lợi nhuận phân bổ cho mặt hàng Xi măng Nghi Sơn:

Chi phí bán hàng phân bổ cho Xi măng Nghi Sơn:

$$(520.000.000/12.087.000.000)*3.100.000.000 = 133.366.427 \text{ VNĐ}$$

Chi phí quản lý DN phân bổ cho Cát san lấp:

$$(560.000.000/12.087.000.000)* 3.100.000.000 = 143.625.383 \text{ VNĐ}$$

Lợi nhuận = Lợi nhuận gộp – CPBH – CPQLDN

$$= 175.000.000 - 133.366.427 - 143.625.383$$

$$= -101.911.810 \text{ VNĐ}$$

Như vậy lãi của Doanh nghiệp là sự đóng góp của các sản phẩm khác, chứng tỏ hiệu quả kinh tế của bán mặt hàng trên là không có. Công ty nên xem xét căn nhắc tính toán phương án kinh doanh hợp lý.

### **3.3.3 Về hệ thống sổ kế toán**

+ Công ty nên lập bảng tổng hợp Nhập – Xuất – Tồn kho để đối chiếu với sổ cái các TK 156, 632.

+ Về mẫu sổ chi tiết giá vốn hàng bán hiện tại chỉ cung cấp thông tin trị giá vốn của hàng hóa không cho biết số lượng, đơn giá. Để quản lý tốt giá vốn từng mặt hàng theo số lượng, đơn giá, thành tiền cho phù hợp với sổ chi tiết bán hàng theo mặt hàng.

### **Công ty cổ phần Tư vấn xây dựng và Thương mại Trường Giang**

Số 33, ngõ 3, đường Nam Bình, phố Đại Phong, P. Nam Bình, Ninh Bình

**Tài khoản: 632**

**Giá vốn hàng bán**

**(Chi tiết Gạch Tuynel)**

ĐVT: VNĐ

| Chứng từ |                                   | Khách hàng                       | Diễn giải   | TKĐƯ  | Giá vốn |       | TT                   |
|----------|-----------------------------------|----------------------------------|-------------|-------|---------|-------|----------------------|
| Ngày     | Số                                |                                  |             |       | SL      | ĐG    |                      |
| ....     | ....                              | ....                             | ....        | ....  | ....    | ....  |                      |
| 25/02    | PX115                             | Công Ty TNHH MTV Phúc Lộc Hà Nam | Gạch Tuynel | 156   | 50.000  | 1.200 | 60.000.000           |
| ...      | ...                               | .....                            | .....       | ..... | .....   | ...   |                      |
| 28/02    | Kết chuyển giá vốn                |                                  |             | 911   |         |       | 2.263.438.000        |
|          | <b>Cộng số phát sinh trong kỳ</b> |                                  |             |       |         |       | <b>2.263.438.000</b> |

+ Về mẫu bảng tính khấu hao TSCĐ hiện tại được làm riêng cho 2 bộ phận dẫn đến khi lên Thuyết minh BCTC sẽ khó hơn, Công ty nên làm 1 bảng tính khấu hao chung cho toàn bộ Doanh nghiệp

**BẢNG TÍNH KHẤU HAO TSCĐ****Tháng 2/2023**

| STT              | Tên TS                   | ĐVT | Mã TS | Ngày đưa vào sử dụng | Nguyên giá | Số năm trích khấu hao | Mức khấu hao 1 tháng | Số khấu hao lũy kế đầu tháng 2 | Số khấu hao tháng 2 | Giá trị KH lũy kế đến T2 | Giá trị còn lại |
|------------------|--------------------------|-----|-------|----------------------|------------|-----------------------|----------------------|--------------------------------|---------------------|--------------------------|-----------------|
| 1                | 2                        | 3   | 4     | 5                    | 6          | 7                     | 8                    | 9                              | 10                  | 11=9+10                  | 12=6-11         |
| I                | Bộ phận bán hàng         |     |       |                      |            |                       |                      |                                |                     |                          |                 |
| ...              | ...                      | ... | ...   | ...                  | ...        | ...                   | ...                  | ...                            | ...                 | ...                      | ...             |
|                  | <b>Cộng</b>              |     |       |                      |            |                       |                      |                                |                     |                          |                 |
| II               | Bộ phận QLDN             |     |       |                      |            |                       |                      |                                |                     |                          |                 |
| ...              | ...                      | ... | ...   | ...                  | ...        | ...                   | ...                  | ...                            | ...                 | ...                      | ...             |
|                  | <b>Cộng</b>              |     |       |                      |            |                       |                      |                                |                     |                          |                 |
|                  | Cộng nhà cửa, kiến trúc  |     |       |                      |            |                       |                      |                                |                     |                          |                 |
|                  | Cộng phương tiện vận tải |     |       |                      |            |                       |                      |                                |                     |                          |                 |
|                  | Cộng máy móc, thiết bị   |     |       |                      |            |                       |                      |                                |                     |                          |                 |
| <b>Tổng cộng</b> |                          |     |       |                      |            |                       |                      |                                |                     |                          |                 |

**3.3.4 Về báo cáo kế toán liên quan đến bán hàng**

Hiện tại, các báo cáo liên quan đến bán hàng của Công ty mỗi tháng được lập một lần vào cuối tháng. Theo em, nên thực hiện lập cuối mỗi tuần một lần để theo dõi tình hình và kết quả bán hàng được sát xao, chặt chẽ hơn.

**3.4 MỘT SỐ ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN GIẢI PHÁP****\*Về phía Nhà nước**

Các cơ quan trong tỉnh phải tạo điều kiện cho các doanh nghiệp hoạt động và phát triển bằng việc đề ra các chính sách quản lý thị trường cụ thể cho các Công ty, bảo vệ quyền lợi của các Công ty trong công bằng và cạnh tranh chống vi phạm pháp luật. Tiếp tục xây dựng và hoàn thiện cơ sở hành lang pháp lý để tạo điều kiện cho các Công ty cạnh tranh lành mạnh. Bên cạnh đó đưa ra các chính sách khuyến khích các doanh nghiệp tham gia các hội trợ, triển lãm các mặt hàng có chất lượng cao và trao giải thưởng cho các mặt hàng đạt chất lượng cao.

Bộ tài chính phải ban hành hệ thống các quy phạm pháp luật, hệ thống các văn bản phải soạn thảo một cách thống nhất, kịp thời, đơn giản, dễ hiểu và đặc biệt là phải phù hợp với điều kiện thực tế của các doanh nghiệp hiện nay để các doanh nghiệp có thể thực hiện theo tinh thần hướng dẫn của Nhà nước.

**\*Về phía Công ty**

Là một Doanh nghiệp thương mại kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng giữ vai trò rất quan trọng, vì vậy Công ty cần chú trọng hơn nữa đến kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng như sử dụng thêm các báo cáo về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng để từ đó đưa ra những biện pháp kinh doanh mới hiệu quả nhất.

Công ty phải có sự chuẩn bị cả về máy móc và con người. Phải có sự chuẩn bị về trình độ của đội ngũ kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng để áp dụng tin học hóa công tác kế toán đạt hiệu quả cao. Công ty nên sử dụng kế toán máy để giảm tải công việc cho kế toán, tăng hiệu quả hạch toán kế toán vì tốc độ nhập dữ liệu vào máy tính thực hiện nhanh hơn so với phương pháp kế toán thủ công; xử lý số liệu nhanh chóng chính xác; thông tin dữ liệu khi cần thiết sẽ có ngay lập tức và có thể được gửi cho nhiều người sử dụng khác nhau

tại các địa điểm khác nhau cùng một lúc; sử dụng hiệu quả hơn các nguồn tài nguyên và thời gian; tiết kiệm chi phí.

Công ty nên xây dựng bộ máy kế toán bán hàng phù hợp với cơ cấu quản lý của Công ty, xác định số lượng nhân viên kế toán bán hàng cần thiết dựa trên khối lượng công việc kế toán của Công ty, phù hợp với trình độ chuyên môn, nghiệp vụ tránh tình trạng kiêm nhiệm không đảm bảo nguyên tắc kiểm tra, kiểm soát lẫn nhau.

Công ty phải có đội ngũ cán bộ, nhân viên kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng hiểu biết nghiệp vụ, có kinh nghiệm, chịu khó tìm tòi, học hỏi nâng cao trình độ chuyên môn. Đồng thời, Công ty nên có kế hoạch đào tạo, nâng cao trình độ nhân viên trong toàn Công ty.

Ngoài ra, Công ty nên đầu tư một số máy móc, công nghệ cho phòng kế toán như máy vi tính, máy in,...giúp các nhân viên kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng có thể hoàn thành công việc tốt hơn, hiệu quả hơn.

## **KẾT LUẬN**

Trong nền kinh tế thị trường hiện nay, dưới sự tác động khách quan của quy luật cạnh tranh và quy luật cung cầu, để hoạt động kinh doanh có hiệu quả, đạt lợi nhuận cao nhất luôn là điều quan tâm của tất cả các doanh nghiệp. Tuy nhiên, đây là một vấn đề khó đối với các doanh nghiệp, điều này đòi hỏi các doanh nghiệp phải luôn có các kế hoạch, chiến lược khác biệt cho sự phát triển kinh doanh của doanh nghiệp mình. Trong doanh nghiệp thương mại, công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng chiếm vị trí quan trọng trong quá trình kinh doanh.

Qua quá trình tìm hiểu thực tế tại Công ty cổ phần Tư vấn xây dựng và Thương mại Trường Giang em nhận thấy rằng, công tác kế toán bán hàng là một trong những công cụ quan trọng góp phần không nhỏ trong việc hoàn thiện bộ máy tổ chức kế toán của một Doanh nghiệp nói chung và Công ty cổ phần Tư vấn xây dựng và Thương mại Trường Giang nói riêng. Để đáp ứng được yêu cầu sao cho hợp lý, phù hợp với tình hình Quản lý, Công ty đã từng bước hoàn thiện dần công tác bán hàng. Tuy nhiên cũng không tránh khỏi những nhược điểm.

Trong phần trình bày khóa luận tốt nghiệp của mình, em đã mạnh dạn đưa ra một số ý kiến đóng góp nhằm hoàn thiện hơn nữa công tác kế toán bán hàng tại Công ty. Song do nhận thức của bản thân còn hạn chế, hơn nữa đề tài này là một vấn đề hết sức rộng vì vậy khóa luận của em chưa thể bao quát triệt để, toàn diện mà chỉ dừng lại ở việc tiếp cận một số vấn đề chủ yếu về công tác kế toán bán hàng. Chắc chắn phần trình bày của em sẽ còn nhiều nhược điểm nhất định. Em rất mong nhận được sự chỉ bảo của thầy, cô giáo.

Sau một quá trình học tập tại trường Đại Học Hoa Lư cũng như được thực tập tại Công ty cổ phần Tư vấn xây dựng và Thương mại Trường Giang đã giúp em tích lũy và trau dồi được kiến thức trong nhà trường cũng như kiến thức thực tế để hoàn thiện bản thân. Em xin cảm ơn tất cả các thầy cô giáo trong nhà trường đã tận tụy dạy dỗ chúng em và đặc biệt là giảng viên hướng dẫn ThS. Đặng Thị Thu Hà đã giúp đỡ em hoàn thành tốt bài báo cáo này.

**Em xin chân thành cảm ơn!**

Ngày      tháng      năm 2023

Sinh viên

**Bùi Thị Lan Anh**

**DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. Đặng Thị Loan (2009), *Giáo trình kế toán tài chính trong các doanh nghiệp*, Nxb Đại học Kinh tế quốc dân, Hà Nội.
2. Hồ sơ, chứng từ, sổ sách, báo cáo của Công ty cổ phần Tư vấn xây dựng và Thương mại Trường Giang.
3. Lê Hữu Đức (2021), “*Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH TM&DV Đại Phát*”, Trường Đại học Hoa Lư.
4. Phạm Thị Gái (2018), *Giáo trình phân tích hoạt động kinh doanh*, Nxb Đại học Kinh tế quốc dân, Hà Nội.
5. Thông tư 200/2014/TT-BTC của Bộ trưởng Bộ Tài chính về Chế độ kế toán doanh nghiệp vừa và nhỏ ban hành ngày 22 tháng 12 năm 2014.
6. Trang web: [www.webketoan.com](http://www.webketoan.com), [www.tailieu.vn](http://www.tailieu.vn)...
7. Vũ Thị Thương (2019), “*Thực trạng và giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả tiêu thụ tại công ty TNHH MTV Nam Sơn Ninh Bình*”, Trường Đại học Hoa Lư.