

TRƯỜNG ĐẠI HỌC HOA LƯ
KHOA KINH TẾ

Đinh Thị My

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

**KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG
TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TOYOTA NINH BÌNH**

Mã sinh viên: 2553011125

Ngành: Kế toán

NINH BÌNH, 2025

TRƯỜNG ĐẠI HỌC HOA LƯ
KHOA KINH TẾ

Đinh Thị My

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

**KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG
TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TOYOTA NINH BÌNH**

Mã sinh viên: 2553011125

Ngành: Kế Toán

Người hướng dẫn: ThS.Hà Thị Minh Nga

NINH BÌNH, 2025

Lời cam đoan

Em xin cam đoan kết quả đạt được trong báo cáo Khóa luận tốt nghiệp này là sản phẩm của cá nhân em, các kết quả nghiên cứu và kết luận trong báo cáo này trung thực, không sao chép của người khác. Việc tham khảo các nguồn tài liệu đã được trích dẫn và ghi nguồn tài liệu tham khảo theo đúng quy định. Em xin chịu trách nhiệm cho lời cam đoan của mình!

Ninh Bình, ngày tháng 05 năm 2025

Sinh viên

(Ký, ghi rõ họ tên)

Đinh Thị My

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

STT	Từ viết tắt	Nội dung
1	BCTC	Báo cáo tài chính
2	BHXXH	Bảo hiểm xã hội
3	BHTN	Bảo hiểm thất nghiệp
4	BHYT	Bảo hiểm y tế
5	CKTM	Chiết khấu thương mại
6	CPBH	Chi phí bán hàng
7	CPQLDN	Chi phí quản lý doanh nghiệp
8	DN	Doanh nghiệp
9	GVHB	Giá vốn hàng bán
10	HĐGTGT	Hóa đơn giá trị gia tăng
11	HĐKT	Hợp đồng kinh tế
12	STT	Số thứ tự
13	SH	Số hiệu
14	TNCN	Thu nhập cá nhân
15	TS	Tài sản
16	TSCĐ	Tài sản cố định

DANH MỤC SƠ ĐỒ

Sơ đồ 1. 1. Sơ đồ kế toán doanh thu bán hàng.....	14
Sơ đồ 1. 2 Sơ đồ các khoản giảm trừ doanh thu	15
Sơ đồ 1. 3. Sơ đồ giá vốn hàng bán theo phương pháp kê khai thường xuyên	17
Sơ đồ 1. 4. Sơ đồ giá vốn hàng bán theo phương pháp kiểm kê định kỳ.	18
Sơ đồ 1. 5. Sơ đồ kế toán chi phí bán hàng.....	19
Sơ đồ 1. 6. Sơ đồ kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp.....	21
Sơ đồ 1. 7. Sơ đồ xác định kết quả kinh doanh.....	22
Sơ đồ 1. 8. Sơ đồ trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký chung.....	23
Sơ đồ 1. 9. Sơ đồ trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký – Sổ cái.....	24
Sơ đồ 1. 10. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức kế toán Chứng từ ghi sổ	25
Sơ đồ 1. 11. Sơ đồ trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký – Chứng từ	26
Sơ đồ 1. 12. Sơ đồ trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức kế toán trên máy vi tính.....	27
Sơ đồ 2. 1. Sơ đồ tổ chức bộ máy quản lý của Công ty Cổ phần Toyota Ninh Bình	31
Sơ đồ 2. 2. Sơ đồ bộ máy kế toán của Công ty	33
Sơ đồ 2. 3. Sơ đồ trình tự ghi sổ theo hình thức Kế toán trên máy vi tính	36
Sơ đồ 2. 4. Sơ đồ luân chuyển chứng từ Nghiệp vụ bán hàng.....	39
Sơ đồ 2. 5. Sơ đồ luân chuyển chứng từ nghiệp vụ bán hàng khi thanh toán trả góp hoặc chuyển khoản.....	40

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Biểu 2. 1. Tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Toyota Ninh Bình giai đoạn 2022 - 2024.....	29
Biểu 2. 2. Hợp đồng mua bán xe.....	42
Biểu 2. 3. Chứng từ bán hàng xe TOYOTA VELOZ CROSS.	46
Biểu 2. 4. Hóa đơn GTGT của xe TOYOTA VELOZ CROSS.....	47
Biểu 2. 5. Chứng từ bán hàng phụ kiện xe Camry.....	49
Biểu 2. 6. Hóa đơn GTGT của phụ kiện xe Camry	50
Biểu 2. 7. Sổ chi tiết bán hàng của xe TOYOTA CROSS.....	51
Biểu 2. 8. Sổ chi tiết bán hàng của phụ kiện xe Camry	52
Biểu 2. 9. Sổ tổng hợp chi tiết bán hàng.	53
Biểu 2. 10. Sổ Nhật ký chung.	54
Biểu 2. 11. Sổ cái TK 511	55
Biểu 2. 12. Phiếu xuất kho xe TOYOTA VELOZ CROSS G	57
Biểu 2. 13. Phiếu xuất kho phụ kiện xe Camry.	58
Biểu 2. 14. Giao diện xuất sổ chi tiết bán hàng trên phần mềm Kế toán Misa.	59
Biểu 2. 15. Sổ chi tiết bán hàng của xe TOYOTA VELOZ CROSS	60
Biểu 2. 16. Sổ chi tiết bán hàng của linh kiện chính hãng Toyota	61
Biểu 2. 17. Sổ chi tiết tổng hợp giá vốn bán hàng.	62
Biểu 2. 18. Sổ Nhật Ký Chung.....	63
Biểu 2. 19. Sổ cái TK 632.....	64
Biểu 2. 20. Phiếu chi đồ trang trí khoang xe.....	66
Biểu 2. 21. Bảng phân bổ tiền lương và trích BHXH của Công ty	67
Biểu 2. 22. Bảng tính khấu hao của bộ phận bán hàng.....	68
Biểu 2. 23. Sổ chi tiết tài khoản 641	69
Biểu 2. 24. Sổ Nhật ký chung.	70
Biểu 2. 25. Sổ cái tài khoản 641.	71
Biểu 2. 26. Phiếu chi tiền xăng xe.....	74
Biểu 2. 27. Bảng phân bổ tiền lương và trích BHXH của Công ty	75
Biểu 2. 28. Bảng tính khấu hao TSC Đ của bộ phận quản lý doanh nghiệp. .	76
Biểu 2. 29. Sổ chi tiết TK 642.....	77
Biểu 2. 30. Sổ Nhật ký chung.	78
Biểu 2. 31. Sổ cái TK 642.....	79

Biểu 2. 32. Phiếu kế toán kết chuyển doanh thu thuần.....	82
Biểu 2. 33. Phiếu kế toán kết chuyển giá vốn hàng bán	83
Biểu 2. 34. Phiếu kế toán kết chuyển chi phí bán hàng	83
Biểu 2. 35. Phiếu kế toán kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp	84
Biểu 2. 36. Phiếu kế toán kết chuyển lãi bán hàng trong kỳ.....	84
Biểu 2. 37. Sổ Nhật ký chung.	85
Biểu 2. 38. Sổ cái TK 911.....	86
Biểu 2. 39. Báo cáo kết quả bán hàng.....	87

MỤC LỤC

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

DANH MỤC SƠ ĐỒ

DANH MỤC BẢNG BIỂU

PHẦN MỞ ĐẦU	1
1.Lý do chọn đề tài.....	1
2.Tổng quan tình hình nghiên cứu	2
3. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu.....	3
4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu.....	3
5. Phương pháp nghiên cứu:.....	3
6. Ý nghĩa khoa học và ý nghĩa thực tiễn:	4
7. Bố cục khoá luận.	4
PHẦN NỘI DUNG	5
Chương 1.....	5
LÝ LUẬN CHUNG VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG	5
1.1. Tổng quan về hoạt động bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong các doanh nghiệp.....	5
1.1.1. Khái niệm của bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp.....	5
1.1.2. Vai trò, ý nghĩa của bán hàng trong doanh nghiệp.	6
1.1.3. Các phương thức bán hàng.....	7
1.1.4. Các phương thức thanh toán.....	10
1.2. Nội dung kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong các doanh nghiệp	11
1.2.1. Nhiệm vụ, vai trò của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng	11
1.2.2. Kế toán doanh thu bán hàng.	13
1.2.3. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu.....	14
1.2.4. Kế toán giá vốn hàng bán	15
1.2.5. Kế toán chi phí bán hàng	18
1.2.6. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp	20
1.2.7. Kế toán xác định kết quả bán hàng.....	21
1.3. Các hình thức ghi sổ kế toán.	22
1.3.1. Hình thức kế toán Nhật ký chung	22

1.3.2. Hình thức kế toán Nhật ký- Sổ cái.....	23
1.3.3. Hình thức kế toán Chứng từ ghi sổ.....	24
1.3.4. Hình thức kế toán Nhật ký- Chứng từ.....	25
1.3.5. Hình thức kế toán trên máy vi tính	26
Chương 2.....	28
THỰC TRẠNG KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ	
BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TOYOTA NINH BÌNH.....	28
2.1. Giới thiệu chung về Công ty Cổ phần Toyota Ninh Bình.	28
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty Cổ phần Toyota Ninh Bình	28
2.1.2. Đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty	31
2.1.3. Đặc điểm hoạt động bán hàng tại Công ty Cổ phần Toyota Ninh Bình	36
2.2. Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Cổ phần Toyota Ninh Bình.	38
2.2.1. Kế toán doanh thu bán hàng.	38
2.2.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu.....	55
2.2.3. Kế toán giá vốn hàng bán	55
2.2.4. Kế toán chi phí bán hàng	65
2.2.5. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp	72
2.2.6. Kế toán xác định kết quả bán hàng.....	80
Chương 3.....	88
MỘT SỐ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ	
XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN	
TOYOTA NINH BÌNH.....	88
3.1. Đánh giá về thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Cổ Phần Toyota Ninh Bình.	88
3.1.1. Ưu điểm.	88
3.1.2. Tồn tại và nguyên nhân.....	89
3.2. Phương hướng và giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Cổ phần Toyota Ninh Bình.....	90
3.2.1. Yêu cầu và phương hướng hoàn thiện.	90
3.2.2. Giải pháp hoàn thiện.....	91
3.2.3. Một số điều kiện để thực hiện các giải pháp tại Công ty Cổ phần Toyota Ninh Bình	94

PHẦN KẾT LUẬN..... 96
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO..... 98

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Trong nền kinh tế mở như hiện nay, doanh nghiệp không ngừng gia tăng sức cạnh tranh trên thương trường để tồn tại và phát triển. Đó cũng là chính những động lực để các doanh nghiệp không ngừng cải tiến phương thức sản xuất, cách quản lý kinh doanh sao cho phù hợp với từng chiến lược, từng giai đoạn hoạt động cụ thể của doanh nghiệp. Trong đó bộ phận kế toán bán hàng là bộ phận không thể thiếu trong mỗi doanh nghiệp. Đối với các doanh nghiệp, thông qua công tác kế toán, sẽ biết thị trường nào, mặt hàng nào mà mình bán hàng có hiệu quả nhất. Điều này không những đảm bảo cho doanh nghiệp cạnh tranh trên thị trường đầy biến mà còn cho phép doanh nghiệp đạt được những mục tiêu kinh tế đề ra như: Doanh thu, lợi nhuận, thị phần. Hiện nay, chúng ta đang chịu ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu. Nó ảnh hưởng đến tất cả các nền kinh tế trên thế giới, do đó các doanh nghiệp Việt Nam cũng chịu những ảnh hưởng to lớn và phải nỗ lực để vượt qua cơn khủng hoảng này, đó là một khó khăn lớn đối với các doanh nghiệp. Công ty cổ phần Toyota Ninh Bình không thể không tránh khỏi những khó khăn đó.

Có thể thấy trong những năm gần đây cùng với sự phát triển bùng nổ của kinh tế thị trường theo định hướng xã hội chủ nghĩa. Đời sống của người dân không ngừng được nâng cao, nhu cầu về phương tiện giao thông cũng thay đổi nhanh chóng. Nếu như những năm 80-90 của thế kỷ trước, xe mô tô là phương tiện xa xỉ mà chỉ một số gia đình có điều kiện mới sắm được thì nay Việt Nam đang chuẩn bị tiến tới kỷ nguyên xã hội hóa xe ô tô. Xuất hiện gần như sớm nhất tại thị trường Việt Nam với thương hiệu và uy tín nổi tiếng toàn cầu. Toyota Việt Nam (TMV) đã nhanh chóng chiếm lĩnh thị trường và trở thành nhà sản xuất, cung cấp và kinh doanh ô tô số 1 tại Việt Nam với 86 đại lý chính thức trải đều trên khắp 48 tỉnh thành.

Công ty cổ phần Toyota Ninh Bình là Là công ty Thương mại và dịch vụ ô tô, chuyên cung cấp các dòng sản phẩm xe của Toyota cũng như dịch vụ bảo dưỡng, sửa chữa. Nên kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng có ý nghĩa rất quan trọng đối với công ty. Tuy nhiên kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng của doanh nghiệp trên, còn nhiều vấn đề phải giải quyết trong công tác chi phí bán hàng. Cụ thể là chưa tối thiểu được chi phí đầu vào và đưa ra các chiến dịch bán hàng tốt. Điều này ảnh hưởng trực tiếp tới kế toán bán hàng tại Công ty. Vì vậy, em đã chọn đề tài: “ *kế toán bán hàng và xác định kết quả*

bán hàng tại Công ty cổ phần Toyota Ninh Bình” để làm khóa luận tốt nghiệp của mình.

2. Tổng quan tình hình nghiên cứu

Cho đến thời điểm hiện nay đã có một số công trình đã nghiên cứu về đề tài “Thực trạng và giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và kết quả bán hàng tại doanh nghiệp” cụ thể như:

Tác giả Trần Thị Mai Trang (2023) Trường Đại học Hoa Lư với đề tài “*Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH thương mại xăng dầu Phương Nam*” khóa luận nêu ra những hạn chế yếu kém còn tồn tại trong hoạt động kế toán bán hàng, từ đó đề xuất các chính sách bán hàng phù hợp và đưa ra một số biện pháp để hoàn thiện công tác kế toán bán hàng nhằm ổn định tăng cường hoạt động bán hàng góp phần nâng cao hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Tác giả Lã Hữu Đức (2021) Trường Đại học Hoa Lư với đề tài “Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH Thương mại và dịch vụ Đại Phát” Tác giả đã nêu bật được những vấn đề trọng yếu của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng, những nhận xét và đề xuất của tác giả nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng

Tác giả Vũ Thị Thương (2020) Trường Đại học Hoa Lư với đề tài “Thực trạng và giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH 3 Tân Hoàng Hải NB” đã nghiên cứu thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty trên cơ sở lý luận chung từ đó đưa ra giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng. Tuy nhiên, vẫn còn tồn tại những mặt hạn chế trong công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng của công ty là Công ty chưa sử dụng phần mềm kế toán.

Mỗi đề tài đã phản ánh được góc độ nào đó của công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong các doanh nghiệp. Tuy nhiên chưa có đề tài nào nghiên cứu về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Cổ phần Toyota Ninh Bình.

Vì vậy, em mạnh dạn lựa chọn đề tài: *Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty cổ phần Toyota Ninh Bình*.

3. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu

3.1. Mục đích

Tìm hiểu và đánh giá thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Cổ Phần Toyota Ninh Bình. Để từ đó đưa ra giải pháp hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Cổ Phần Toyota Ninh Bình

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 Toyota Ninh Bình
- 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 Toyota Ninh Bình.

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

4.1. Đối tượng nghiên cứu

Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Cổ Phần Toyota Ninh Bình

4.2. 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 Toyota Ninh Bình
- **Phạm vi về thời gian:** Nghiên cứu trong phạm vi các tài liệu về tình hình tài chính và công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng của Công ty qua các năm 2022, 2023, 2024, 2025

5. Phương pháp nghiên cứu:

- *Phương pháp quan sát:* Thực hiện quan sát các hoạt động của 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 phỏng vấn trực tiếp:* trực tiếp gặp gỡ, trao đổi với các kế toán, bộ phận có liên quan tại Công ty.
- *Phương pháp thực nghiệm:* Thực tập kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty.
- *Phương pháp tính toán, phân tích, tổng hợp số liệu.*

6. Ý nghĩa khoa học và ý nghĩa thực tiễn:

6.1. Ý nghĩa khoa học.

Đề tài góp phần hệ thống hóa cơ sở lý luận chung về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng, tìm ra giải pháp để nâng cao chất lượng công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng, từ đó giúp Doanh Nghiệp tìm ra những thiếu sót mất cân đối giữa khâu mua, khâu dự trữ và khâu bán hàng để có biện pháp khắc phục kịp thời.

6.2. Ý nghĩa thực tiễn

Các biện pháp đề xuất trong Khóa luận sẽ góp phần nâng cao hiệu quả kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty Cổ phần Toyota Ninh Bình. Ngoài ra đề tài còn là tài liệu tham khảo cho sinh viên chuyên ngành kế toán.

7. Bố cục khoá 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 doanh nghiệp thương mại và dịch vụ.

Chương 2: Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty Cổ phần Toyota Ninh Bình.

Chương 3: Một số giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty Cổ phần Toyota Ninh Bình.

PHẦN NỘI DUNG

Chương 1

LÝ LUẬN CHUNG VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG

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

1.1.1. Khái niệm của bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp

Khái niệm bán hàng:

Bán hàng là giai đoạn cuối cùng trong chuỗi hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Đây là quá trình chuyển giao quyền sở hữu hàng hóa từ doanh nghiệp sang khách hàng để đổi lấy tiền hoặc quyền được thu tiền, từ đó tạo ra doanh thu bán hàng.

Xét dưới góc độ kinh tế, bán hàng là quá trình chuyển đổi hàng hóa của doanh nghiệp từ dạng vật chất (hàng hóa) sang dạng giá trị (tiền tệ).

Quá trình bán hàng của doanh nghiệp nói chung và doanh nghiệp thương mại nói riêng có một số đặc điểm cơ bản như sau:

- Có sự trao đổi dựa trên thỏa thuận giữa bên bán và bên mua. Người bán đồng ý cung cấp hàng hóa, trong khi người mua đồng ý nhận hàng và thanh toán (hoặc cam kết thanh toán).
- Quyền sở hữu hàng hóa được chuyển từ người bán sang người mua. Người mua chính thức sở hữu hàng hóa sau khi giao dịch hoàn tất, còn người bán không còn quyền sở hữu. Trong quá trình tiêu thụ, doanh nghiệp cung cấp hàng hóa cho khách hàng và nhận lại một khoản tiền gọi là doanh thu bán hàng. Khoản doanh thu này là cơ sở quan trọng để doanh nghiệp tính toán và đánh giá kết quả kinh doanh của mình.

Khái niệm của xác định kết quả bán hàng:

Xác định kết quả bán hàng: là quá trình tính toán và đánh giá hiệu quả tài chính của hoạt động bán hàng, nhằm xác định lợi nhuận hoặc lỗ từ các giao dịch bán hàng trong một kỳ kế toán. Kết quả bán hàng được xác định thông qua việc so sánh giữa doanh thu bán hàng và các chi phí liên quan như giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý, và các chi phí khác.

Quá trình này không chỉ giúp đánh giá mức độ thành công của các hoạt động bán hàng mà còn cung cấp thông tin quan trọng để doanh nghiệp điều chỉnh chiến lược, tối ưu hóa lợi nhuận và cải thiện hiệu quả kinh doanh.

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

Bán hàng là một trong những chức năng quan trọng trong mọi doanh nghiệp, bởi vì nó không chỉ giúp doanh nghiệp tạo ra doanh thu mà còn đóng góp vào việc xây dựng thương hiệu, mở rộng thị trường và duy trì mối quan hệ lâu dài với khách hàng. Trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng gia tăng và thị trường thay đổi nhanh chóng, việc hiểu rõ vai trò của bán hàng trong doanh nghiệp giúp các nhà quản lý và nhân viên bán hàng xác định được các chiến lược phù hợp để đảm bảo sự thành công lâu dài. Vì vậy, vai trò của bán hàng trong doanh nghiệp là rất cần thiết và có ý nghĩa thực tiễn.

❖ Tạo ra nguồn doanh thu chủ yếu

Doanh thu từ bán hàng là yếu tố quyết định sự tồn tại của doanh nghiệp. Doanh thu không chỉ giúp đảm bảo hoạt động của doanh nghiệp mà còn là cơ sở để tái đầu tư vào các lĩnh vực khác như nghiên cứu và phát triển, marketing hay mở rộng thị trường. Bán hàng hiệu quả giúp doanh nghiệp duy trì dòng tiền ổn định, đảm bảo tài chính cho các hoạt động lâu dài.

❖ Xây dựng và duy trì mối quan hệ với khách hàng

Bán hàng không chỉ dừng lại ở việc bán sản phẩm mà còn liên quan đến việc xây dựng và duy trì mối quan hệ với khách hàng. Một chiến lược bán hàng thành công sẽ giúp doanh nghiệp tạo dựng được sự tin tưởng và lòng trung thành của khách hàng. Nhân viên bán hàng đóng vai trò quan trọng trong việc hiểu rõ nhu cầu của khách hàng, từ đó cung cấp những sản phẩm và dịch vụ phù hợp. Điều này sẽ giúp doanh nghiệp không chỉ bán được hàng mà còn duy trì được lượng khách hàng trung thành, một nguồn lực quan trọng cho sự phát triển bền vững.

❖ Phản hồi từ thị trường

Bán hàng còn là một kênh quan trọng để thu thập thông tin từ thị trường và khách hàng. Nhân viên bán hàng trực tiếp tiếp xúc với khách hàng và là những người có thể thu thập thông tin về nhu cầu, thói quen tiêu dùng, và sự thay đổi trong thị hiếu của khách hàng. Những phản hồi này giúp doanh nghiệp điều chỉnh sản phẩm và dịch vụ sao cho phù hợp với xu hướng và yêu cầu của thị trường, từ đó nâng cao chất lượng và cải tiến sản phẩm liên tục.

❖ Tăng trưởng thị phần và mở rộng cơ sở khách hàng

Một vai trò quan trọng khác của bán hàng là giúp doanh nghiệp mở rộng thị phần và tiếp cận thêm khách hàng mới. Các chiến lược bán hàng hiệu quả giúp doanh nghiệp không chỉ giữ được khách hàng cũ mà còn thu hút được

khách hàng mới, mở rộng phạm vi hoạt động và gia tăng doanh thu. Khi đội ngũ bán hàng mạnh mẽ và chuyên nghiệp, khả năng phát triển và gia tăng thị phần của doanh nghiệp sẽ được đảm bảo.

❖ **Xây dựng thương hiệu và hình ảnh doanh nghiệp**

Mỗi giao dịch bán hàng là cơ hội để doanh nghiệp xây dựng hình ảnh thương hiệu trong lòng khách hàng. Nhân viên bán hàng không chỉ là người bán sản phẩm mà còn là người đại diện cho giá trị và uy tín của thương hiệu. Một nhân viên bán hàng có kiến thức vững vàng và kỹ năng giao tiếp tốt sẽ giúp tạo dựng hình ảnh chuyên nghiệp, từ đó nâng cao uy tín và độ nhận diện thương hiệu của doanh nghiệp trên thị trường.

1.1.3. Các phương thức bán hàng.

1.1.3.1. Hình thức bán buôn:

❖ **Bán buôn** là hình thức bán hàng trong đó doanh nghiệp (nhà sản xuất hoặc nhà phân phối) bán số lượng lớn sản phẩm cho các đối tác trung gian, như nhà bán lẻ, đại lý hoặc các doanh nghiệp khác, thay vì bán trực tiếp cho người tiêu dùng cuối.

❖ **Đặc điểm của bán buôn:**

Đối tượng khách hàng: Các nhà bán lẻ, doanh nghiệp hoặc tổ chức có nhu cầu mua số lượng lớn sản phẩm để phân phối hoặc bán lại cho người tiêu dùng.

Số lượng giao dịch: Các giao dịch bán buôn thường có quy mô lớn, với số lượng hàng hóa được mua/bán thường xuyên và có giá trị lớn.

Giá bán: Sản phẩm bán buôn có giá thành thấp hơn so với bán lẻ, vì các nhà bán buôn cung cấp số lượng lớn và thường không có các chi phí tiếp thị, quảng bá như trong bán lẻ.

Hình thức bán hàng: Bán buôn thường diễn ra qua hợp đồng hoặc thông qua các nhà phân phối. Doanh nghiệp bán buôn cung cấp hàng hóa với số lượng lớn cho khách hàng và có thể giao hàng trực tiếp.

❖ **Ưu điểm của bán buôn:**

Lợi nhuận lớn nhờ vào số lượng lớn: Mặc dù biên lợi nhuận cho mỗi đơn vị sản phẩm có thể thấp hơn, nhưng vì bán số lượng lớn nên tổng lợi nhuận cao.

Quản lý kho bãi đơn giản: Do bán số lượng lớn và giao dịch ít lần, việc quản lý hàng hóa có thể đơn giản hơn.

Giảm rủi ro tài chính: Các giao dịch thường có sự đảm bảo thanh toán trước từ khách hàng lớn, giảm thiểu rủi ro nợ xấu.

❖ **Nhược điểm của bán buôn:**

Phụ thuộc vào các nhà bán lẻ: Doanh thu của doanh nghiệp bán buôn sẽ phụ thuộc vào sự hiệu quả của các nhà bán lẻ trong việc tiêu thụ sản phẩm.

Ít tiếp xúc trực tiếp với người tiêu dùng: Không giống như bán lẻ, bán buôn không tạo điều kiện cho doanh nghiệp xây dựng mối quan hệ trực tiếp với khách hàng cuối.

1.1.3.2. Hình thức bán lẻ:

❖ **Bán lẻ là hình thức bán hàng trong đó doanh nghiệp bán sản phẩm trực tiếp cho người tiêu dùng cuối cùng, thông qua các cửa hàng, gian hàng, website thương mại điện tử, hoặc các nền tảng khác.**

❖ **Đặc điểm của bán lẻ:**

Đối tượng khách hàng: Người tiêu dùng cá nhân, hộ gia đình hoặc tổ chức nhỏ có nhu cầu mua sản phẩm để sử dụng cho mục đích cá nhân.

Số lượng giao dịch: Các giao dịch bán lẻ thường có quy mô nhỏ hơn so với bán buôn, thường chỉ là một vài sản phẩm được mua với số lượng ít.

Giá bán: Sản phẩm bán lẻ thường có giá cao hơn so với bán buôn, vì các nhà bán lẻ cần bao gồm các chi phí như thuê mặt bằng, quảng bá sản phẩm, và chi phí quản lý.

❖ **Ưu điểm của bán lẻ:**

Tiếp cận trực tiếp với khách hàng: Bán lẻ giúp doanh nghiệp xây dựng mối quan hệ trực tiếp với khách hàng cuối, từ đó hiểu rõ nhu cầu và tạo sự trung thành.

Lợi nhuận cao hơn cho mỗi đơn vị sản phẩm: So với bán buôn, lợi nhuận cho mỗi sản phẩm bán lẻ thường cao hơn vì giá bán lẻ cao hơn.

Khả năng quảng bá thương hiệu mạnh mẽ: Các cửa hàng bán lẻ hoặc các website bán hàng có thể được sử dụng để quảng bá và giới thiệu sản phẩm, góp phần xây dựng thương hiệu của doanh nghiệp.

❖ **Nhược điểm của bán lẻ:**

Chi phí cao: Các doanh nghiệp bán lẻ phải đối mặt với nhiều chi phí như thuê mặt bằng, chi phí quảng cáo và chi phí nhân viên bán hàng.

Cạnh tranh gay gắt: Thị trường bán lẻ thường có mức độ cạnh tranh cao, đặc biệt là trong các ngành hàng phổ biến.

Đòi hỏi nhiều nguồn lực: Để duy trì hoạt động bán lẻ, doanh nghiệp cần phải có hệ thống quản lý kho bãi, tiếp thị hiệu quả và dịch vụ khách hàng tốt.

1.1.3.3. Hình thức bán hàng online

Bán hàng Online (hay còn gọi là bán hàng trực tuyến) là một hình thức bán hàng thông qua các nền tảng internet, trong đó các sản phẩm hoặc dịch vụ được giới thiệu, tiếp thị và giao dịch trực tiếp với khách hàng thông qua các kênh online như website, sàn thương mại điện tử, mạng xã hội, và ứng dụng di động. Đây là một xu hướng bán hàng phổ biến trong thời đại công nghệ số hiện nay, giúp các doanh nghiệp tiếp cận khách hàng rộng rãi và hiệu quả hơn.

❖ Đặc điểm của bán hàng online

Bán hàng online có những đặc điểm riêng biệt so với các hình thức bán hàng truyền thống như bán hàng trực tiếp tại cửa hàng hoặc qua các đại lý.

Đối tượng khách hàng: Bán hàng online giúp doanh nghiệp tiếp cận khách hàng mọi lúc, mọi nơi mà không bị giới hạn về không gian địa lý.

Kênh bán hàng: Các nền tảng bán hàng trực tuyến như website thương mại điện tử, các sàn giao dịch trực tuyến (Shopee, Lazada, Amazon, eBay...), mạng xã hội (Facebook, Instagram, Zalo...) hoặc các ứng dụng di động.

Giao dịch và thanh toán: Mọi giao dịch đều được thực hiện qua internet, khách hàng có thể thanh toán trực tuyến thông qua các phương thức như thẻ tín dụng, ví điện tử, hoặc thanh toán khi nhận hàng (COD - Cash on Delivery).

Tiếp thị và quảng cáo: Bán hàng online chủ yếu sử dụng các phương thức tiếp thị kỹ thuật số như quảng cáo trực tuyến, SEO (tối ưu hóa công cụ tìm kiếm), email marketing, tiếp thị qua mạng xã hội...

❖ Ưu điểm của bán hàng online

Tiết kiệm chi phí: Bán hàng online giúp giảm thiểu chi phí liên quan đến việc thuê mặt bằng, nhân viên bán hàng, chi phí vận hành cửa hàng vật lý. Doanh nghiệp có thể tiết kiệm đáng kể chi phí mà vẫn duy trì hoạt động kinh doanh hiệu quả.

Tiếp cận thị trường rộng lớn: Khách hàng có thể mua hàng từ bất kỳ đâu, không bị giới hạn bởi khoảng cách địa lý. Điều này giúp doanh nghiệp mở rộng thị trường và tăng trưởng nhanh chóng, đặc biệt là đối với các doanh nghiệp nhỏ hoặc mới thành lập.

Tiện lợi và dễ dàng cho khách hàng: Khách hàng có thể mua sắm bất kỳ lúc nào, từ bất kỳ đâu, chỉ cần có kết nối internet. Các dịch vụ giao hàng tận nơi và thanh toán trực tuyến cũng giúp tiết kiệm thời gian và công sức cho khách hàng.

Tạo cơ hội cá nhân hóa trải nghiệm khách hàng: Bán hàng online giúp doanh nghiệp thu thập dữ liệu khách hàng, từ đó cung cấp các sản phẩm, dịch vụ, hoặc

chương trình khuyến mãi phù hợp hơn với từng nhóm khách hàng, tạo ra những trải nghiệm mua sắm cá nhân hóa.

Tiếp thị hiệu quả qua các công cụ trực tuyến: Các công cụ quảng cáo trực tuyến như Google Ads, Facebook Ads, SEO (tối ưu hóa công cụ tìm kiếm) giúp doanh nghiệp tiếp cận khách hàng mục tiêu một cách chính xác, tiết kiệm chi phí và nâng cao hiệu quả tiếp thị.

❖ Nhược điểm của bán hàng online

Cạnh tranh cao: Do thị trường trực tuyến rất rộng lớn, việc cạnh tranh giữa các doanh nghiệp có thể trở nên rất gay gắt. Các doanh nghiệp cần có chiến lược tiếp thị rõ ràng và sản phẩm độc đáo để thu hút khách hàng.

Khó khăn trong việc tạo dựng lòng tin: Khi mua hàng trực tuyến, khách hàng không thể kiểm tra, cảm nhận sản phẩm trước khi mua, điều này đôi khi tạo ra sự nghi ngờ và khó khăn trong việc xây dựng lòng tin. Doanh nghiệp cần cung cấp thông tin chi tiết, hình ảnh chất lượng, và các chính sách bảo hành, hoàn trả rõ ràng.

Vấn đề về giao hàng: Vấn đề giao hàng có thể gặp trục trặc nếu không có hệ thống vận chuyển đáng tin cậy. Thời gian giao hàng lâu, chi phí vận chuyển cao, hay hàng hóa bị hư hỏng trong quá trình vận chuyển có thể ảnh hưởng đến trải nghiệm của khách hàng.

Phụ thuộc vào công nghệ: Việc bán hàng online đòi hỏi doanh nghiệp phải có các hệ thống công nghệ ổn định, bảo mật và dễ sử dụng. Nếu có sự cố về trang web, ứng dụng hoặc các vấn đề về thanh toán, doanh nghiệp có thể mất khách hàng và danh tiếng.

1.1.4. Các phương thức thanh toán

Trong môi trường kinh doanh hiện đại, việc lựa chọn phương thức thanh toán phù hợp là yếu tố quan trọng ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả tài chính và sự phát triển của doanh nghiệp. Thanh toán không chỉ là một phần trong quy trình giao dịch, mà còn là yếu tố quyết định sự minh bạch, an toàn và tiết kiệm chi phí trong quản lý tài chính của doanh nghiệp. Dưới đây là một vài các phương thức thanh toán, từ đó giúp doanh nghiệp lựa chọn phương thức thanh toán tối ưu nhất cho hoạt động kinh doanh của mình.

Phương thức thanh toán trực tiếp:

Là phương thức thanh toán bằng tiền mặt, ngân phiếu, hàng đổi hàng để giao dịch buôn bán. Khi bên bán chuyển giao hàng hóa thì bên mua phải có nghĩa vụ thanh toán trực tiếp ngay cho bên bán theo giá đã thỏa thuận. Phương thức

này giảm thiểu được những rủi ro trong thanh toán. Nếu trường hợp trong thanh toán bằng hàng thì hàng hóa của hai bên phải cân đối về giá trị và khi kết thúc hợp đồng nếu có chênh lệch thì phải thanh toán nốt bằng hàng hoặc bằng tiền mặt.

Phương thức thanh toán qua ngân hàng:

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

Thanh toán trả chậm, trả góp:

Khách hàng đã nhận được hàng và chỉ thanh toán một phần tiền mua hàng để nhận hàng và phần còn lại trả dần trong một thời gian và chịu khoản lãi heo quy định của hợp đồng.

Thanh toán bù trừ:

Áp dụng trong điều kiện hai tổ chức có quan hệ mua và bán hàng hóa hoặc cung ứng dịch vụ lẫn nhau. Theo hình thức thanh toán này, định kỳ hai bên phải đối chiếu giữa số tiền được thanh toán và số tiền phải thanh toán với nhau do bù trừ lẫn nhau. Các bên tham gia thanh toán chỉ cần phải chi trả số chênh lệch sau khi đã bù trừ. Việc thanh toán giữa hai bên phải trên cơ sở thỏa thuận rồi lập thành văn bản để làm căn cứ theo dõi.

Thanh toán bằng thư tín dụng:

Theo hình thức này khi mua hàng, bên mua phải lập một khoản tín dụng tại ngân hàng để đảm bảo khả năng thanh toán cho bên bán. Khi giao hàng xong, ngân hàng của bên bán. Hình thức này áp dụng cho các đơn vị khác địa phương, không tín nhiệm lẫn nhau. Trong thực tế, hình thức này ít được sử dụng thanh toán nội bộ nhưng lại phát huy tác dụng và được sử dụng phổ biến trong thanh toán quốc tế, với đồng tiền thanh toán chủ yếu là ngoại tệ

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

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

1.2.1.1. Nhiệm vụ và vai trò của kế toán bán hàng.

Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng đóng vai trò quan trọng trong việc theo dõi, kiểm soát và phân tích các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Các nhiệm vụ cụ thể của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng có thể được chia thành các điểm chính như sau:

- **Ghi chép và xử lý thông tin bán hàng:**

Kế toán phải ghi nhận đầy đủ và kịp thời về khối lượng thành phẩm, hàng hóa bán ra, cũng như các giao dịch tiêu thụ nội bộ (nếu có).

Đảm bảo tính toán chính xác giá trị vốn hàng đã bán (COGS), chi phí bán hàng và các chi phí liên quan khác.

- **Cung cấp thông tin về tình hình bán hàng:**

Cung cấp dữ liệu kịp thời cho lãnh đạo doanh nghiệp để hỗ trợ việc điều hành và ra quyết định chiến lược về hoạt động kinh doanh.

Thông tin này giúp các nhà quản lý đánh giá hiệu quả hoạt động bán hàng và tìm cách cải thiện doanh thu hoặc giảm chi phí.

- **Kiểm tra, giám sát tiến độ thực hiện kế hoạch bán hàng:**

Kiểm soát việc thực hiện kế hoạch bán hàng và lợi nhuận.

Đảm bảo kết quả bán hàng đúng với các mục tiêu đã đề ra trong kế hoạch tài chính của doanh nghiệp.

- **Xác định kết quả bán hàng và lập báo cáo tài chính:**

Cung cấp các báo cáo tài chính chính xác và kịp thời cho các bộ phận liên quan, bao gồm kết quả bán hàng, lãi lỗ và tình hình tài chính của doanh nghiệp.

Các kết quả này hỗ trợ việc ra quyết định và điều chỉnh chiến lược kinh doanh.

- **Tầm quan trọng của kế toán bán hàng:**

Kế toán bán hàng không chỉ là người ghi chép mà còn đóng vai trò quan trọng trong việc phân tích kết quả kinh doanh, hỗ trợ các nhà quản trị đưa ra các chiến lược phát triển phù hợp.

Sự hiệu quả của công tác kế toán bán hàng có ảnh hưởng trực tiếp đến sức khỏe tài chính của doanh nghiệp, do đó nó cần được thực hiện với độ chính xác và kịp thời.

1.2.1.2. Vai trò của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng.

Vai trò của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng rất quan trọng trong việc quản lý tài chính và hỗ trợ quyết định kinh doanh của doanh nghiệp. Doanh nghiệp sẽ hạn chế được sự thất thoát hàng hóa, phát hiện được những hàng hóa luân chuyển chậm, có biện pháp xử lý thích hợp, đẩy nhanh quá trình tuần hoàn vốn. Các số liệu mà kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng cung cấp

giúp doanh nghiệp nắm bắt được mức độ hoàn chỉnh về tình hình bán hàng, từ đó tìm những thiếu sót trong quá trình mua, bán, dự trữ hàng hóa để đưa ra những phương án, điều chỉnh nhằm thu được lợi nhuận cao nhất.

1.2.2. Kế toán doanh thu bán hàng.

1.2.2.1. Nội dung kế toán doanh thu bán hàng

❖ Khái niệm: doanh thu bán hàng: Là tổng giá trị các lợi ích kinh tế doanh nghiệp thu được trong kỳ kế toán, phát sinh từ các hoạt động sản xuất kinh doanh thông thường của doanh nghiệp, góp phần làm tăng vốn chủ sở hữu. Doanh thu phát sinh từ giao dịch được xác định bởi thỏa thuận giữa doanh nghiệp với bên mua hoặc bên sử dụng tài sản. Nó được xác định bằng giá trị hợp lý của các khoản đã thu được hoặc sẽ thu được sau khi trừ các khoản chiết khấu thương mại, chiết khấu thanh toán, giảm giá hàng bán và giá trị hàng bán bị trả lại.

❖ Điều kiện ghi nhận doanh thu: Doanh thu bán hàng được ghi nhận khi đồng thời thỏa mãn tất cả năm điều kiện sau:

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

1.2.2.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng

❖ Chứng từ sử dụng:

- Hóa đơn GTGT
- Hóa đơn bán hàng
- Thẻ quầy hàng
- Hợp đồng mua bán
- Phiếu thu
- Giấy báo nợ
- Giấy báo có
- Ủy nhiệm thu
- Séc chuyển khoản
- Séc thanh toán

- Bảng sao kê của ngân hàng
- Bảng đối chiếu công nợ
-

❖ Tài khoản sử dụng:

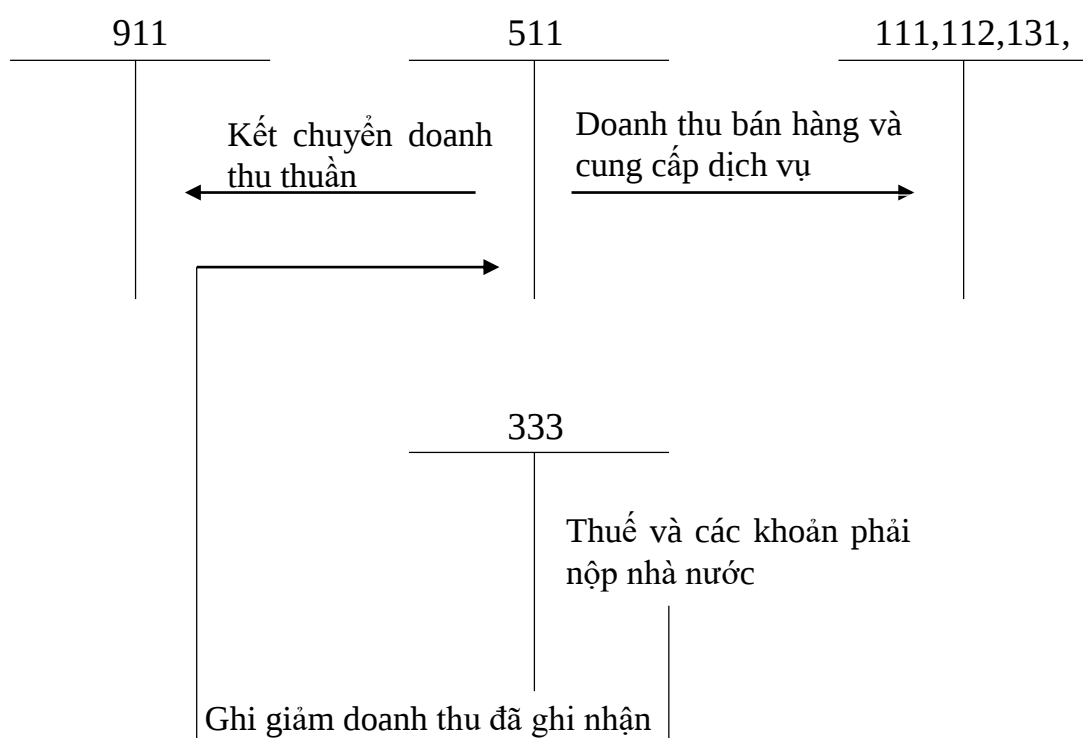
- Sử dụng TK 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

TK 511 có 6 tài khoản cấp 2:

- + TK 511(1): Doanh thu bán hàng
- + TK 511(2): Doanh thu bán các thành phẩm
- + TK 511(3) : Doanh thu cung cấp dịch vụ
- + TK 511(4) :Doanh thu trợ cấp, trợ giá
- + TK 511(7) :Doanh thu kinh doanh bất động sản
- +TK 511(8): Doanh thu khác

1.2.2.3. Trình tự hạch toán

❖ Quy trình ghi sổ.



Sơ đồ 1. 1. Sơ đồ kế toán doanh thu bán hàng

1.2.3. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

1.2.3.1. Nội dung các khoản giảm trừ doanh thu

Các khoản giảm trừ doanh thu là khoản giảm trừ tổng doanh thu của doanh nghiệp, làm giảm số tiền doanh thu thực tế mà doanh nghiệp thực hiện được trong kỳ kế toán. Các khoản giảm trừ doanh thu bao gồm: các chiết khấu

thương mại, giảm giá hàng bán hoặc các khoản hoàn trả, trả lại hàng hóa, dịch vụ mà khách hàng đã mua.

1.2.3.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng

❖ Chứng từ sử dụng:

- Hợp đồng bán hàng
- Hóa đơn bán hàng
- Các quyết định giảm giá cho công ty

❖ Tài khoản sử dụng:

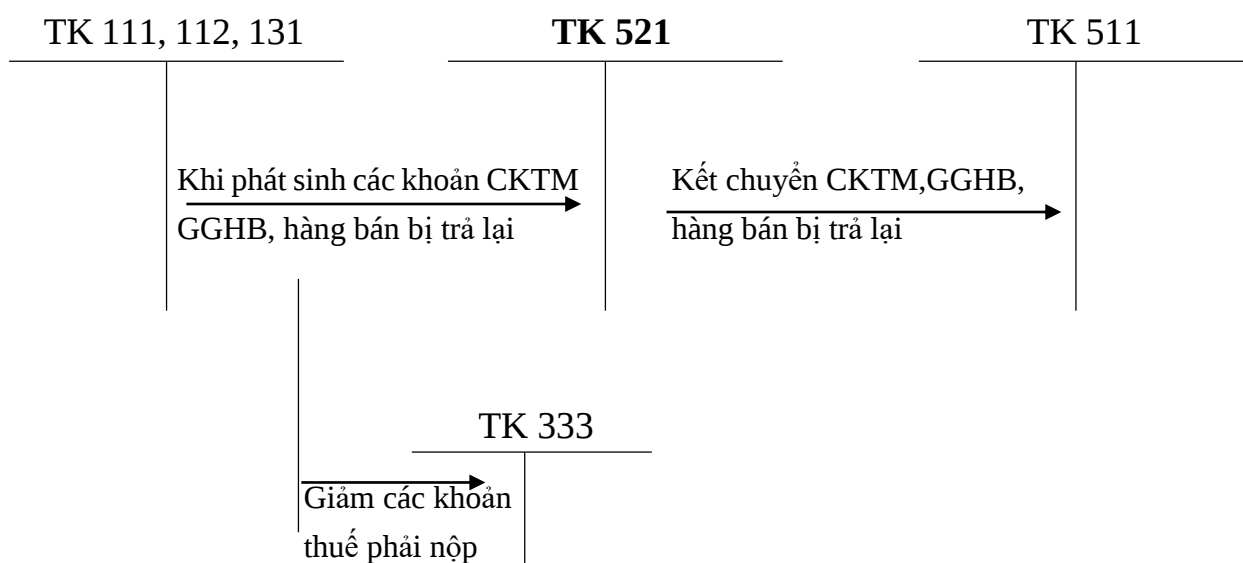
Tài khoản 521 - Các khoản giảm trừ doanh thu

Tài khoản 521 có 3 tài khoản cấp 2

- Tài khoản 5211 - Chiết khấu thương mại: Tài khoản này dùng để phản ánh khoản chiết khấu thương mại cho người mua do khách hàng mua hàng với khối lượng lớn nhưng chưa được phản ánh trên hóa đơn khi bán sản phẩm hàng hóa, cung cấp dịch vụ trong kỳ
- Tài khoản 5212 - Hàng bán bị trả lại: Tài khoản này dùng để phản ánh doanh thu của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ bị người mua trả lại trong kỳ.
- Tài khoản 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. Trình tự hạch toán

❖ Quy trình ghi sổ.



Sơ đồ 1. 2 Sơ đồ các khoản giảm trừ doanh thu

1.2.4. Kế toán giá vốn hàng bán

1.2.4.1. Nội dung giá vốn hàng bán

Giá vốn hàng bán là bao gồm tất cả các chi phí cần thiết để sản xuất ra các sản phẩm được bán trong kì kế toán (có thể là theo tháng, quý hoặc năm). Đối với doanh nghiệp thương mại, trị giá vốn của hàng hóa xuất dùng gồm: trị giá mua thực tế của hàng xuất bán và chi phí thu mua hàng phân bổ cho số hàng đã bán. Theo chuẩn mực số 02 “Hàng tồn kho” có 3 phương pháp tính giá vốn hàng bán gồm:

- Phương pháp đích danh: Giá trị HTK xuất ra thuộc lần nhập kho nào thì lấy giá đích danh nhập cho lần nhập đó làm giá xuất kho. Phương pháp này thường được áp dụng cho các doanh nghiệp có ít mặt hàng hoặc ổn định được và nhận diện được như vàng bạc, đá quý.

- Phương pháp đơn giá bình quân: Giá trị của từng loại HTK được tính theo giá trị trung bình của từng loại HTK tương tự đầu kỳ và HTK được mua hoặc sản xuất trong kỳ. Giá trị trung bình có thể được tính theo thời kỳ hoặc theo mỗi lần nhập hàng.

- Phương pháp nhập trước – xuất trước (FIFO): Áp dụng dựa trên giả định là HTK được mua trước hoặc sản xuất từ thời điểm cuối kỳ là HTK được mua hoặc sản xuất từ thời điểm cuối kỳ.

1.2.4.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng

❖ Chứng từ sử dụng:

- Hóa đơn GTGT
- Hóa đơn bán hàng
- Các chứng từ kế toán liên quan khác: hợp đồng mua bán, phiếu thu, séc chuyển khoản, ủy nhiệm thu, giấy báo Có, bảng sao kê của ngân hàng, biên bản đối chiếu công nợ, ...

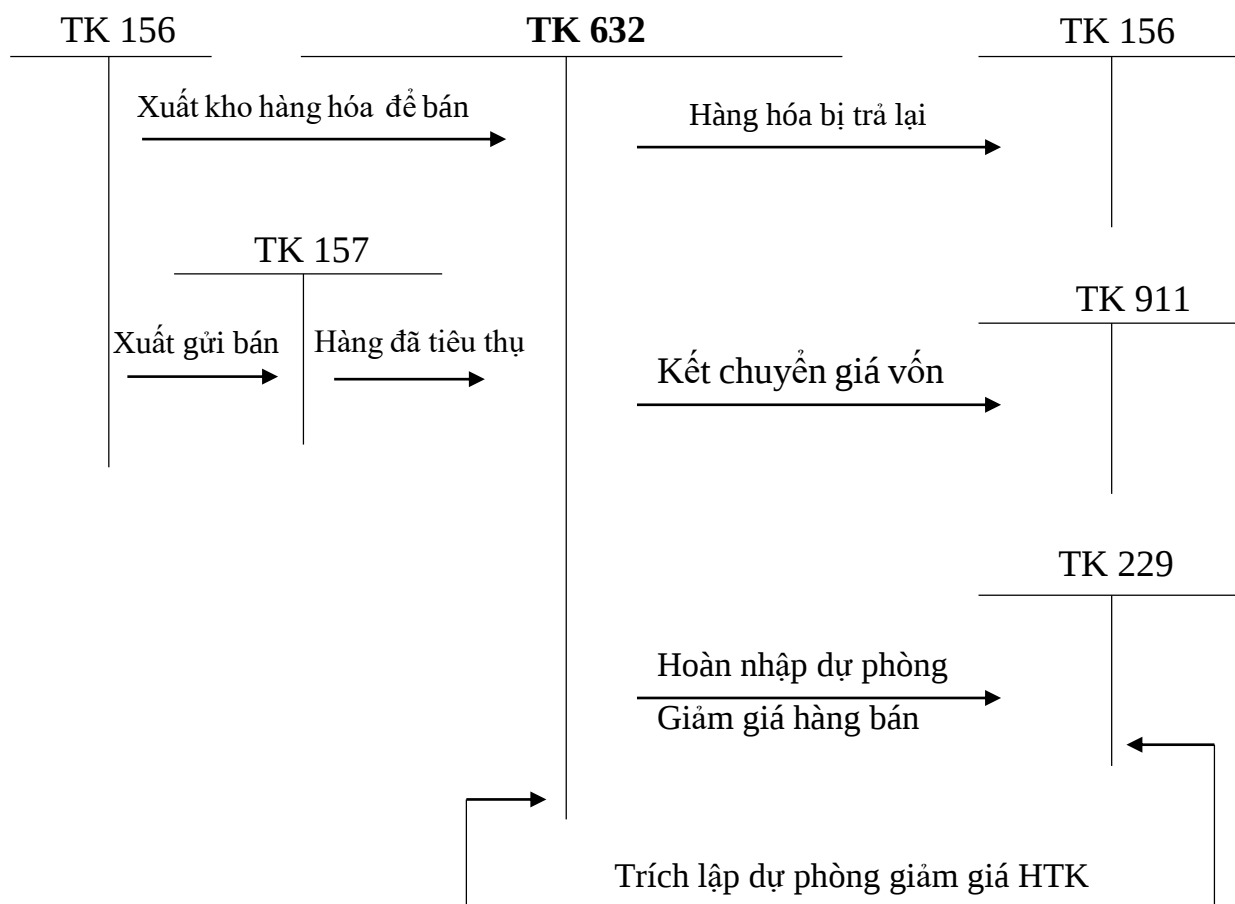
❖ Tài khoản sử dụng:

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

1.2.4.3. Trình tự hạch toán.

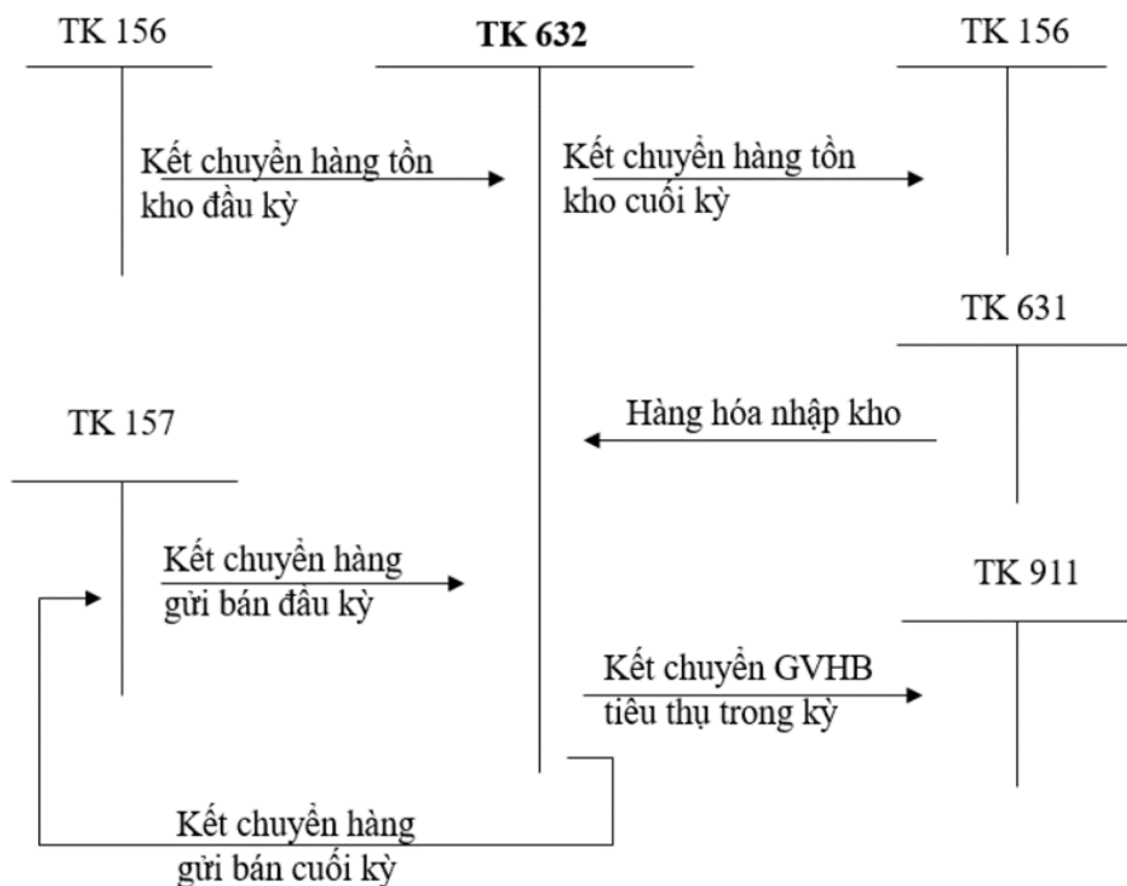
❖ Quy trình ghi sổ

Theo phương pháp kê khai thường xuyên:



Sơ đồ 1. 3. Sơ đồ giá vốn hàng bán theo phương pháp kê khai thường xuyên

Theo phương pháp kiểm kê định kỳ:



Sơ đồ 1. 4. Sơ đồ giá vốn hàng bán theo phương pháp kiểm kê định kỳ.

1.2.5. Kế toán chi phí bán hàng

1.2.5.1. Nội dung về kế toán chi phí bán hàng

Chi phí bán hàng được gọi là: chi phí lưu thông, là những chi phí đảm bảo cho việc thực hiện chính sách chiến lược bán hàng của doanh nghiệp như: chi phí nhân viên bán hàng, chi phí nguyên vật liệu, công cụ dụng cụ dùng trong việc bán hàng.

1.2.5.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng

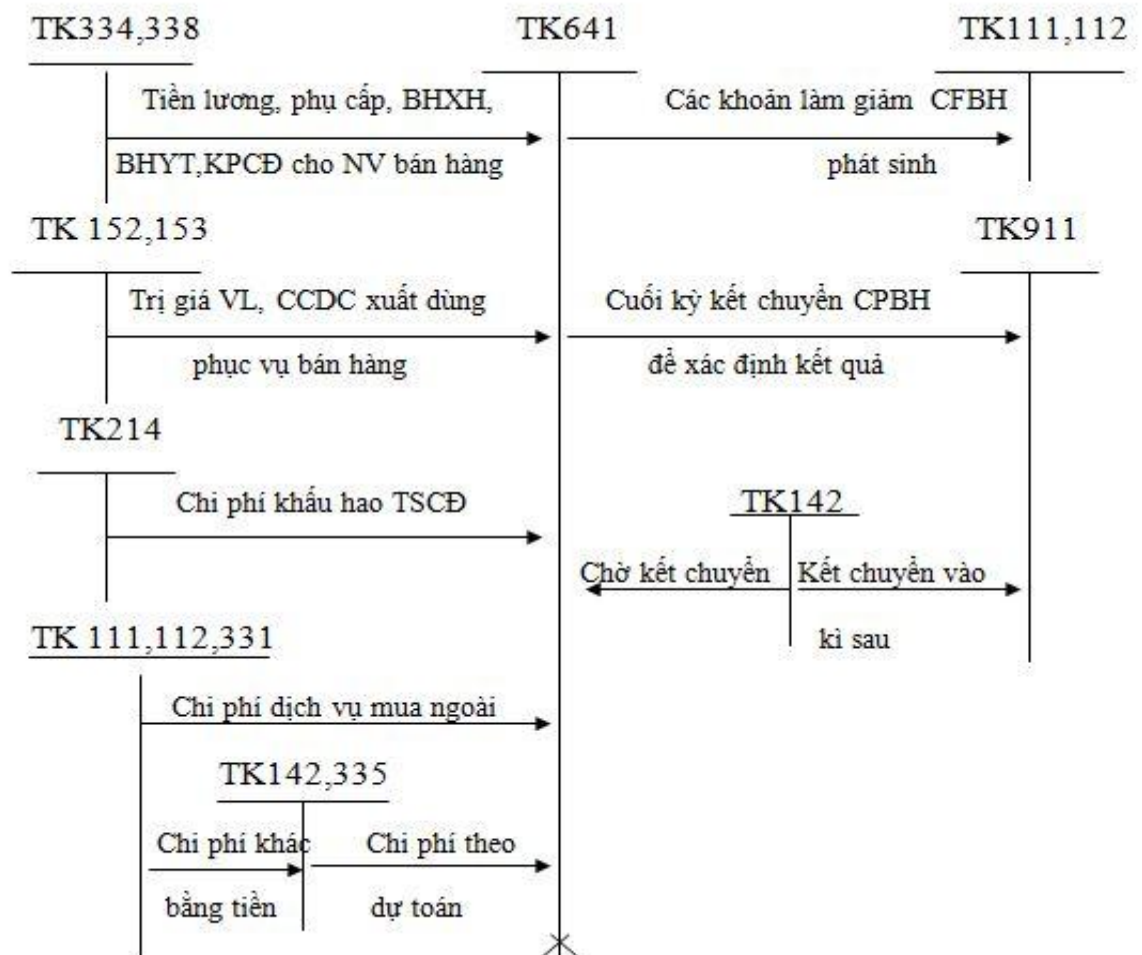
❖ Chứng từ sử dụng:

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

- Bảng phân bổ vật liệu và công cụ dụng cụ
 - ❖ Sử dụng tài khoản 641: chi phí bán hàng
- Tài khoản 641 - Chi phí bán hàng, có 7 tài khoản cấp 2:
 - Tài khoản 6411 - Chi phí nhân viên
 - Tài khoản 6412 - Chi phí vật liệu, bao bì
 - Tài khoản 6413 - Chi phí dụng cụ, đồ dùng
 - Tài khoản 6414 - Chi phí khấu hao TSCĐ
 - Tài khoản 6415 - Chi phí bảo hành
 - Tài khoản 6417 - Chi phí dịch vụ mua ngoài
 - Tài khoản 6418 - Chi phí bằng tiền khác

1.2.5.3. Trình tự hạch toán

- ❖ Quy trình ghi sổ:



Sơ đồ 1.5. Sơ đồ kế toán chi phí bán hàng

1.2.6. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp

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

Chi phí quản lý doanh nghiệp là các khoản chi phí phát sinh trong quá trình hoạt động của doanh nghiệp gồm: các khoản chi phí về lương.

1.2.6.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng

❖ Chứng từ sử dụng:

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

❖ Tài khoản sử dụng:

Tài khoản 642 - Chi phí quản lý doanh nghiệp

Tài khoản 642 - Chi phí quản lý doanh nghiệp, có 8 tài khoản cấp 2:

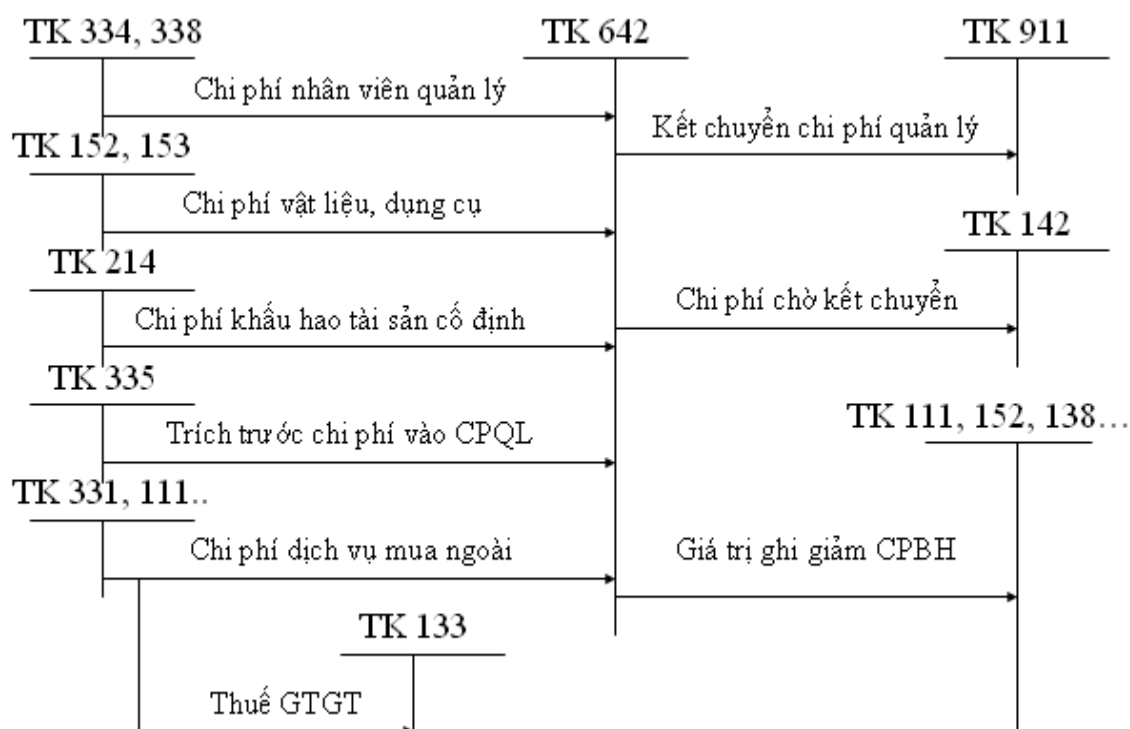
- Tài khoản 6421 - Chi phí nhân viên quản lý
- Tài khoản 6422 - Chi phí vật liệu quản lý
- Tài khoản 6423 - Chi phí đồ dùng văn phòng
- Tài khoản 6424 - Chi phí khấu hao TSCĐ
- Tài khoản 6425 - Thuế, phí và lệ phí: Phản ánh chi phí về thuế, phí và

lệ phí như

- Tài khoản 6426 - Chi phí dự phòng
- Tài khoản 6427 - Chi phí dịch vụ mua ngoài
- Tài khoản 6428 - Chi phí bằng tiền khác

1.2.6.3. Trình tự hạch toán

❖ Quy trình ghi sổ:



Sơ đồ 1. 6. Sơ đồ kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp

1.2.7. Kế toán xác định kết quả bán hàng.

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

Kế toán xác định kết quả bán hàng là quá trình tổng hợp, so sánh giữa doanh thu thuần từ hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ với các chi phí liên quan trực tiếp, bao gồm giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp, nhằm tính toán và ghi nhận lãi hoặc lỗ từ hoạt động kinh doanh trong kỳ. Được xác định như sau:

- Xác định doanh thu thuần:

Doanh thu thuần	=	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	-	Các khoản giảm trừ
-----------------	---	--	---	--------------------

- Xác định lợi nhuận bán hàng:

Lợi nhuận	=	Doanh thu thuần	-	Giá vốn	-	Chi phí bán hàng, chi phí QLDN
-----------	---	-----------------	---	---------	---	--------------------------------

Kết quả này được phản ánh thông qua tài khoản 911 – Xác định kết quả kinh doanh và là căn cứ để lập Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong bộ báo cáo tài chính của doanh nghiệp.

1.2.7.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng.

- ❖ Chứng từ sử dụng:

- Phiếu kết chuyển

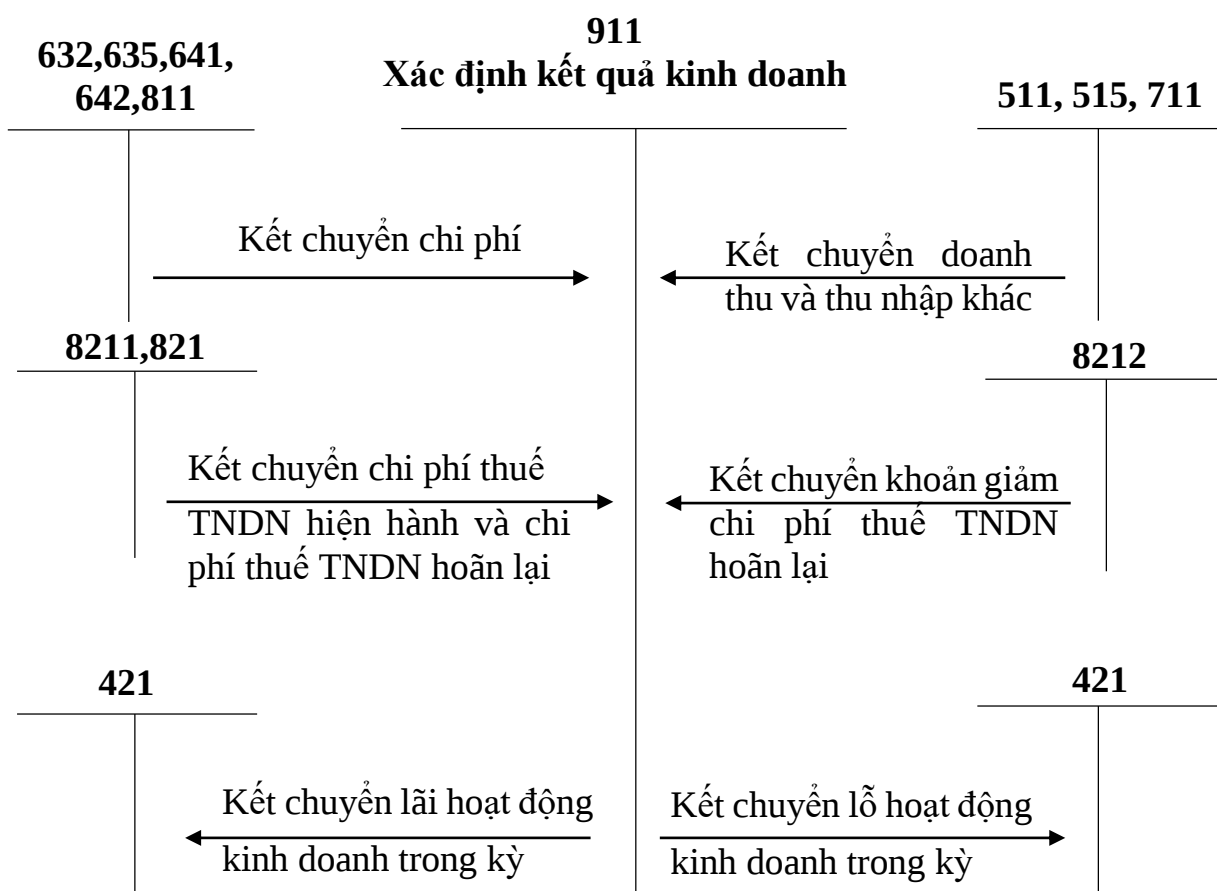
- Phiếu kế toán
- Các chứng từ khác liên quan....

❖ Tài khoản sử dụng:

- Kế toán sử dụng TK 911 – Xác định kết quả kinh doanh. Để xác định và phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh và các hoạt động khác của doanh nghiệp trong một kỳ kế toán năm.

1.2.7.3. Trình tự hạch toán

Kế toán các nghiệp vụ xác định kết quả bán hàng được phản ánh qua sơ đồ.



Sơ đồ 1. 7. Sơ đồ xác định kết quả kinh doanh

1.3. Các hình thức ghi sổ kế toán.

1.3.1. Hình thức kế toán Nhật ký chung

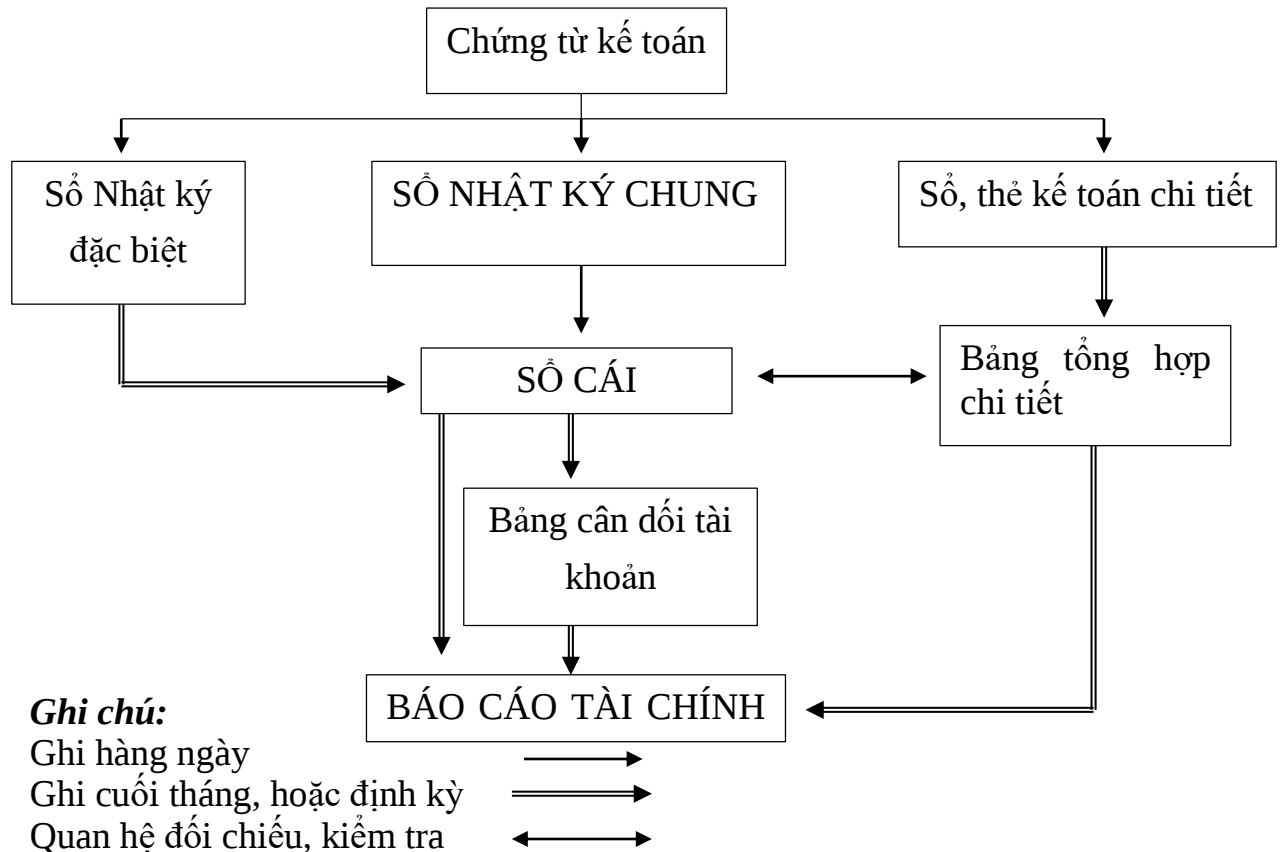
Đặc trưng cơ bản của hình thức ghi sổ Nhật ký chung:

- Các nghiệp vụ kinh tế tài chính phát sinh, đều phải được ghi vào sổ Nhật ký, mà trọng tâm là sổ Nhật ký chung ghi theo trình tự thời gian phát sinh, theo nội dung kinh tế của từng nghiệp vụ. Sau đó lấy số liệu trên sổ Nhật ký để ghi sổ cái theo từng nghiệp vụ phát sinh.

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

- + Sổ Nhật ký chung, sổ Nhật ký đặc biệt
- + Sổ cái
- + Các loại sổ, thẻ kế toán chi tiết

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



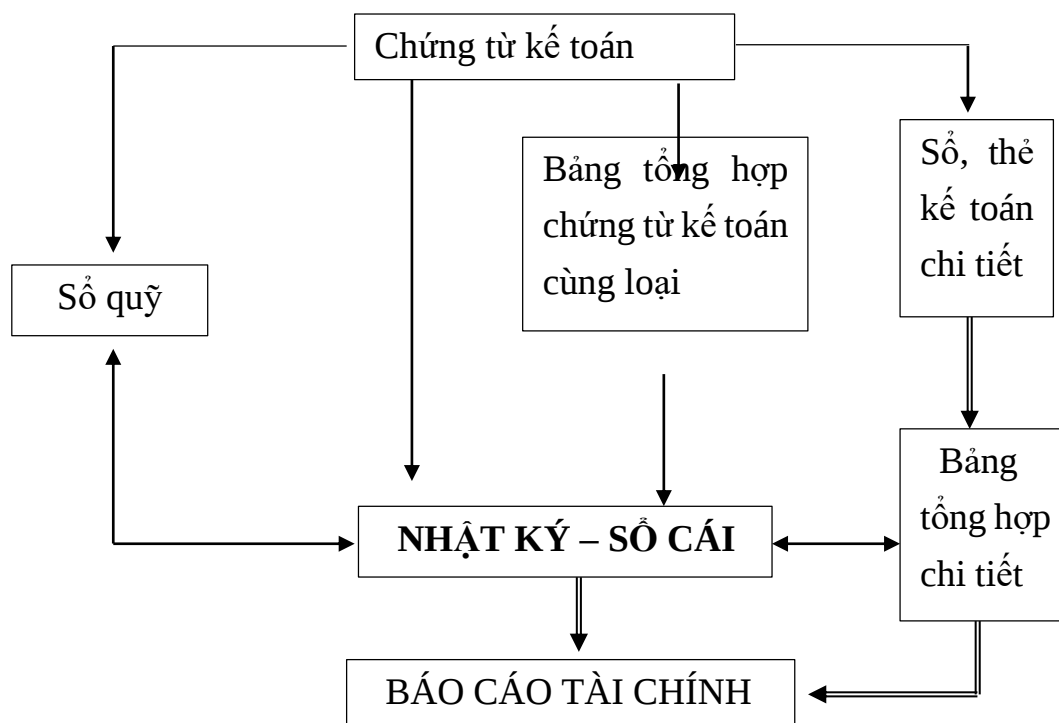
Sơ đồ 1. 8. Sơ đồ trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký chung

1.3.2. Hình thức kế toán Nhật ký- Sổ cái

Đặc trưng cơ bản của hình thức kế toán Nhật ký sổ cái

- Tất cả 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 Nhật ký – Sổ cái là các chứng từ kế toán hoặc bảng tổng hợp các chứng từ kế toán cùng loại.
- Hình thức kế toán Nhật ký – Sổ cái gồm các loại sổ chủ yếu:
 - + Nhật ký – Sổ cái
 - + Các Sổ, Thẻ kế toán chi tiết

Trình tự ghi sổ kế toán của hình thức Nhật ký – Sổ cái:



Sơ đồ 1. 9. Sơ đồ 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:

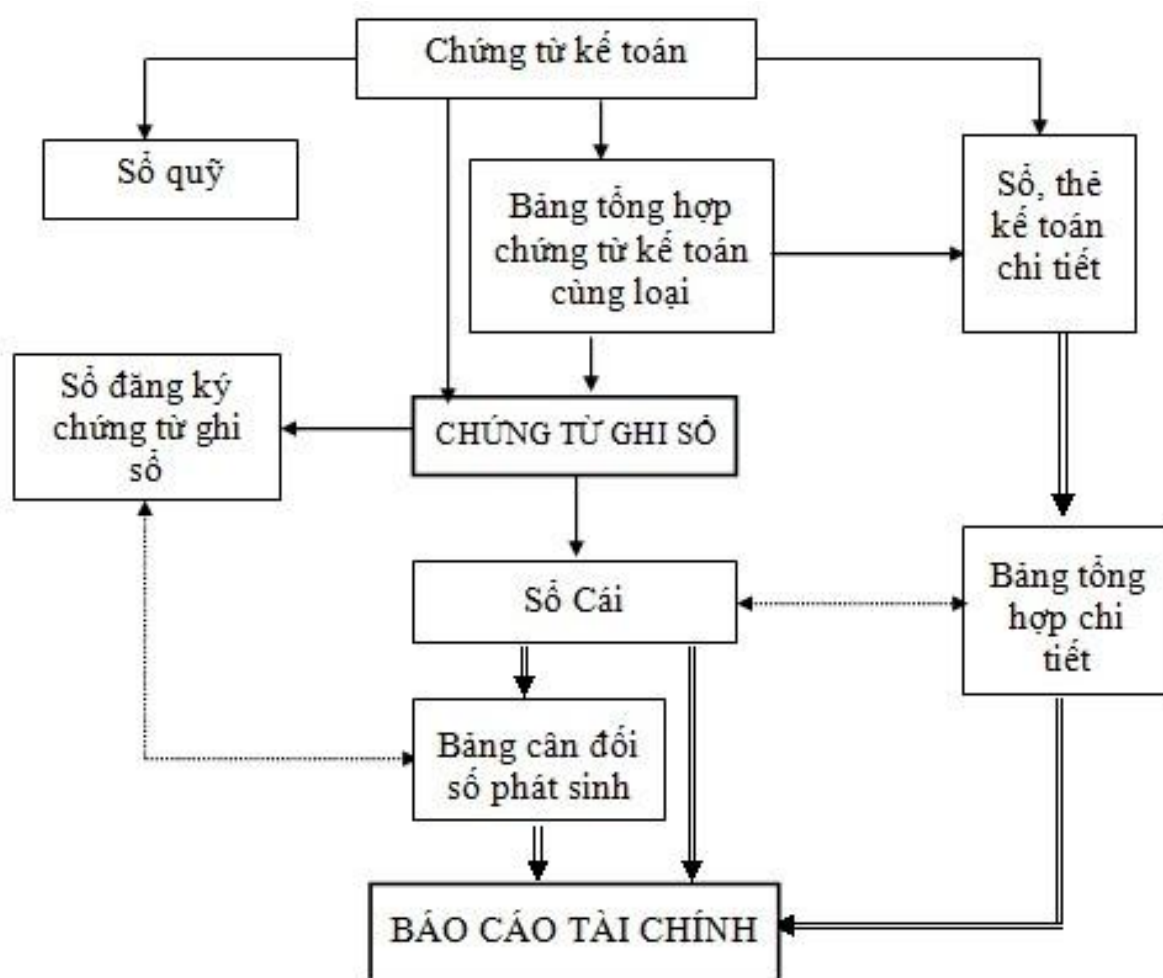
- + Ghi theo trình tự thời gian trên Sổ Đăng kí Chứng từ ghi sổ
- + Ghi theo nội dung kinh tế trên Sổ Cái

- 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 và có chứng từ kế toán đính kèm, phải được kế toán trưởng duyệt trước khi ghi sổ kế toán.

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

- + Chứng từ ghi sổ
- + Sổ Đăng kí Chứng từ ghi sổ
- + Sổ cái
- + Các Sổ, Thẻ kế toán chi tiết.

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



Ghi chú:

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

Sơ đồ 1. 10. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức kế toán Chứng từ ghi sổ

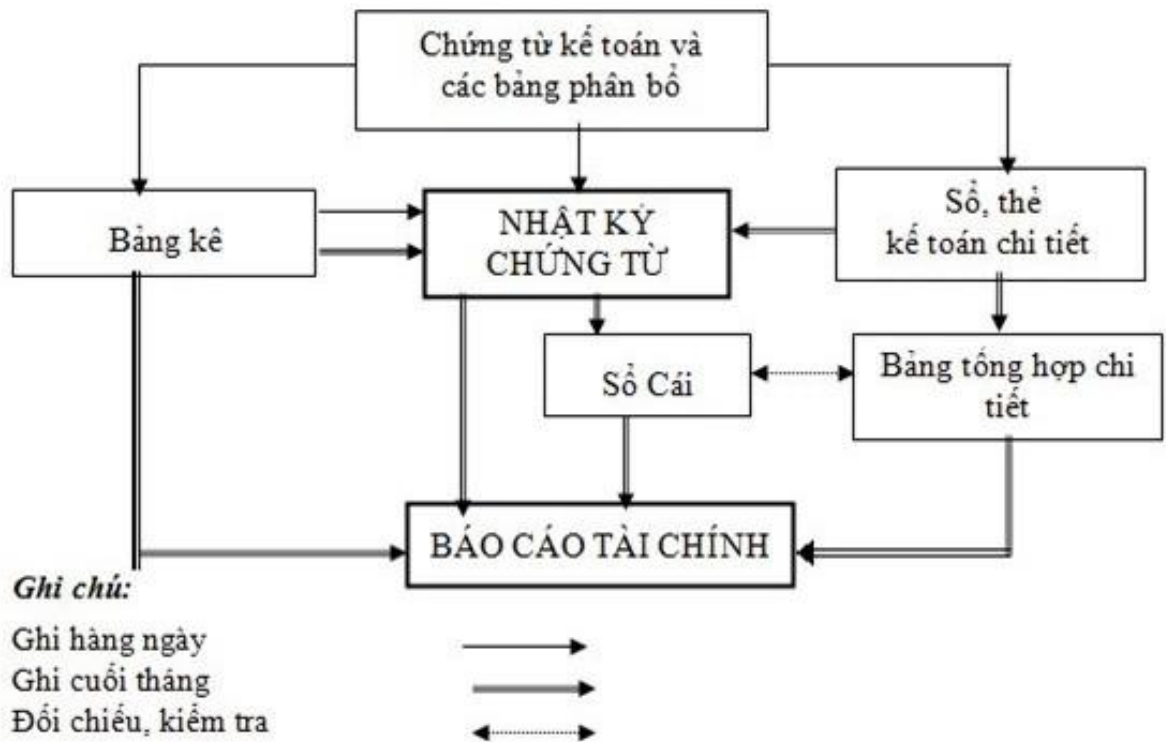
1.3.4. Hình thức kế toán Nhật ký- Chứng từ

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

- Tập hợp và hệ thống hóa các nghiệp vụ kinh tế phát sinh theo bên có của các tài khoản kết hợp với việc phân tích các nghiệp vụ kinh tế đó theo các tài khoản đối ứng Nợ.
- Kết hợp chặt chẽ việc ghi chép các nghiệp vụ kinh tế phát sinh theo trình tự thời gian với việc hệ thống hóa các nghiệp vụ theo nội dung kinh tế.
- Kết hợp rộng rãi việc hạch toán tổng hợp 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, chi tiêu quản lý kinh tế, tài chính và lập báo cáo tài chính.

- Hình thức kế toán Nhật ký – Chứng từ ghi sổ có các loại sổ kế toán sau
 - + Nhật ký chứng từ
 - + Bảng kê
 - + Sổ cái
 - + Sổ hoặc Thẻ kế toán chi tiết.

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



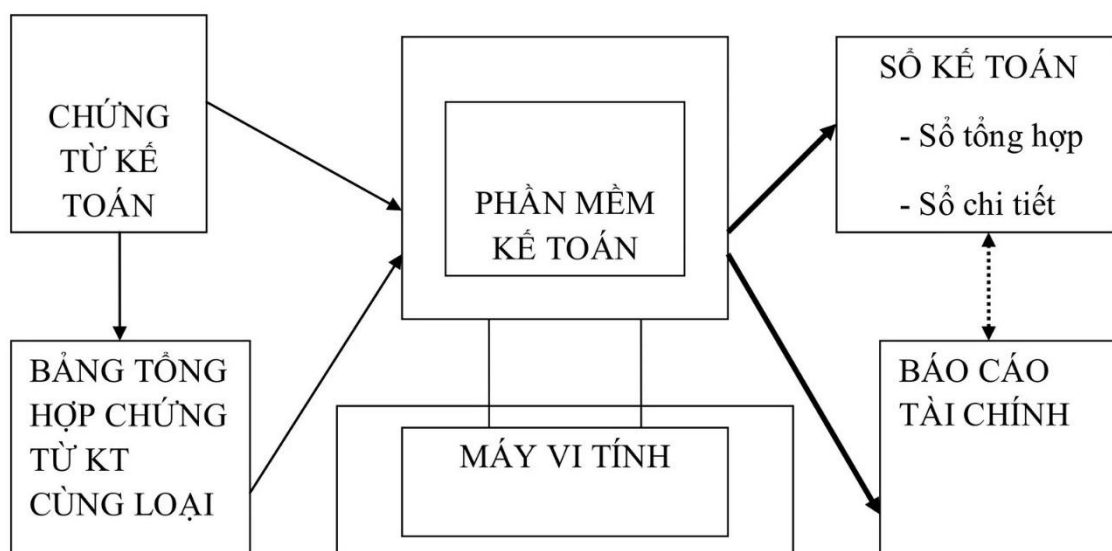
Sơ đồ 1. 11. Sơ đồ trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký – Chứng từ

1.3.5. Hình thức kế toán trên máy vi tính

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

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



Ghi chú : $\longrightarrow$: Ghi hàng ngày

$\longrightarrow$ Ghi định kỳ

$\cdots\cdots\cdots\longrightarrow$ Đối chiếu

Sơ đồ 1. 12. Sơ đồ trình tự ghi sổ kế toán 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 TOYOTA NINH BÌNH

2.1. Giới thiệu chung về Công ty Cổ phần Toyota Ninh Bình.

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty Cổ phần Toyota Ninh Bình

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

- Tên công ty: Công ty Cổ phần Toyota Ninh Bình
- Tên tiếng anh: TOYOTA NINH BÌNH JOINT STCOK COMPANY
- Tên viết tắt: TNB-GP
- Người đại diện pháp luật: Nguyễn Trung Kiên
- Địa chỉ: Thửa đất số 392, khu công nghiệp Phúc Sơn, xã Ninh Phúc, Thành phố Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam.
- Mã số thuế: 2700928647
- Vốn điều lệ: 30.000.000.000 đồng
- Điện thoại: 0904577777
- Email: kiennt@toyotagiaiphong.com.vn
- Loại hình doanh nghiệp: Công ty cổ phần ngoài Nhà nước

Công ty cổ phần Toyota Ninh Bình được thành lập vào năm 2021. Đây là một bước đi quan trọng trong chiến lược mở rộng mạng lưới phân phối và dịch vụ của thương hiệu Toyota tại thị trường miền Bắc Việt Nam.

Quá trình thành lập diễn ra trong bối cảnh nền kinh tế đang phục hồi sau đại dịch COVID-19, nhu cầu tiêu dùng tăng cao, đặc biệt là trong lĩnh vực ô tô. Với tiềm năng thị trường lớn, việc thành lập công ty đã đáp ứng kịp thời yêu cầu của người tiêu dùng, đồng thời khai thác triệt để lợi thế địa lý của tỉnh Ninh Bình.

Ngành nghề kinh doanh chính của Toyota Ninh Bình là bán lẻ ô tô con, loại 9 chỗ trở xuống không kể người lái, loại mới và loại đã qua sử dụng. Đây là một lĩnh vực tiềm năng, phù hợp với nhu cầu di chuyển ngày càng tăng của người dân trong nước.

Lĩnh vực ô tô không chỉ đơn thuần là việc cung cấp phương tiện đi lại, mà còn liên quan đến nhiều dịch vụ khác như bảo trì, bảo dưỡng, và hỗ trợ khách hàng. Việc mở rộng sang các dịch vụ này cũng nằm trong kế hoạch dài hạn của công ty, nhằm đáp ứng tốt nhất nhu cầu khách hàng.

Để giữ vững vị thế và phát triển bền vững, Toyota Ninh Bình đang áp dụng nhiều chiến lược kinh doanh khác nhau. Một trong số đó là việc chú trọng đến nghiên cứu và phát triển công nghệ mới để nâng cao chất lượng dịch vụ.

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

Tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Toyota Ninh Bình qua các năm 2022, 2023, 2024 như sau:

Biểu 2. 1. Tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Toyota Ninh Bình giai đoạn 2022 - 2024

Chỉ tiêu	Chỉ tiêu tuyệt đối			Chỉ tiêu tương đối (%)	
	2022	2023	2024	2022 so với 2023	2023 so với 2024
Nguồn vốn CSH	160.235.678.000	184.912.453.000	209.764.382.000	15,4%	13,4%
Tài sản cố định	230.678.923.000	216.345.782.000	291.876.539.000	-6,2%	34,9%
Doanh thu thuần	501.482.379.000	619.875.234.000	748.963.421.000	23,6%	20,8%
Lợi nhuận sau thuế	49.893.215.000	64.127.893.000	79.642.758.000	28,5%	24,2%
Số lượng lao động	72	86	97	19,4%	12,8%
Thu nhập bình quân	9.135.000	10.275.000	11.350.000	12,5%	10,5%

(Nguồn: Phòng kế toán)

Nhận xét:

Dựa trên số liệu báo cáo tài chính và kết quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Toyota Ninh Bình trong giai đoạn 2022 - 2024, có thể thấy doanh nghiệp đang trên đà phát triển ổn định với sự tăng trưởng mạnh mẽ về doanh thu, lợi nhuận và quy mô hoạt động.

Nguồn vốn chủ sở hữu của công ty liên tục tăng qua các năm, từ 160,2 tỷ đồng năm 2022 lên 184,9 tỷ đồng năm 2023 và tiếp tục đạt 209,8 tỷ đồng vào năm

2024. Tốc độ tăng trưởng lần lượt là 15,4% trong năm 2023 và 13,4% trong năm 2024. Điều này cho thấy công ty đang hoạt động có lãi và có khả năng tái đầu tư hiệu quả, đồng thời phản ánh sự tăng trưởng bền vững của doanh nghiệp. Tài sản cố định của công ty có sự biến động trong giai đoạn này. Năm 2023, tổng tài sản cố định giảm từ 230,7 tỷ đồng (2022) xuống 216,3 tỷ đồng, tương ứng mức giảm 6,2%. Tuy nhiên, sang năm 2024, tài sản cố định lại tăng mạnh lên 291,8 tỷ đồng, mức tăng 34,9% so với năm trước. Sự sụt giảm trong năm 2023 có thể do việc thanh lý tài sản hoặc tái cơ cấu tài sản, trong khi sự gia tăng mạnh vào năm 2024 cho thấy công ty đã đầu tư mạnh vào cơ sở vật chất, máy móc, trang thiết bị để mở rộng hoạt động kinh doanh.

Doanh thu thuần của công ty tăng trưởng đều qua từng năm. Năm 2022, doanh thu thuần đạt 501,5 tỷ đồng, tăng lên 619,9 tỷ đồng vào năm 2023, tương ứng mức tăng 23,6%. Đến năm 2024, doanh thu tiếp tục tăng lên 748,96 tỷ đồng, tăng 20,8% so với năm trước. Đây là tín hiệu tích cực, phản ánh công ty đang có chiến lược kinh doanh hiệu quả, mở rộng thị phần và gia tăng số lượng khách hàng.

Bên cạnh tăng trưởng doanh thu, lợi nhuận sau thuế của công ty cũng có sự cải thiện đáng kể. Năm 2022, lợi nhuận sau thuế đạt 49,89 tỷ đồng, tăng lên 64,13 tỷ đồng vào năm 2023 (tăng 28,5%), và tiếp tục đạt 79,64 tỷ đồng vào năm 2024 (tăng 24,2%). Điều đáng chú ý là tốc độ tăng trưởng lợi nhuận cao hơn tốc độ tăng trưởng doanh thu, cho thấy công ty không chỉ gia tăng doanh số mà còn kiểm soát tốt chi phí hoạt động, tối ưu hiệu quả kinh doanh.

Quy mô nhân sự của công ty cũng có xu hướng tăng dần, phản ánh sự mở rộng hoạt động. Năm 2022, công ty có 72 nhân sự, tăng lên 86 nhân sự vào năm 2023 (tăng 19,4%) và tiếp tục đạt 97 người vào năm 2024 (tăng 12,8%). Điều này cho thấy công ty đang phát triển mạnh mẽ, cần thêm nguồn nhân lực để đáp ứng nhu cầu sản xuất và kinh doanh ngày càng gia tăng.

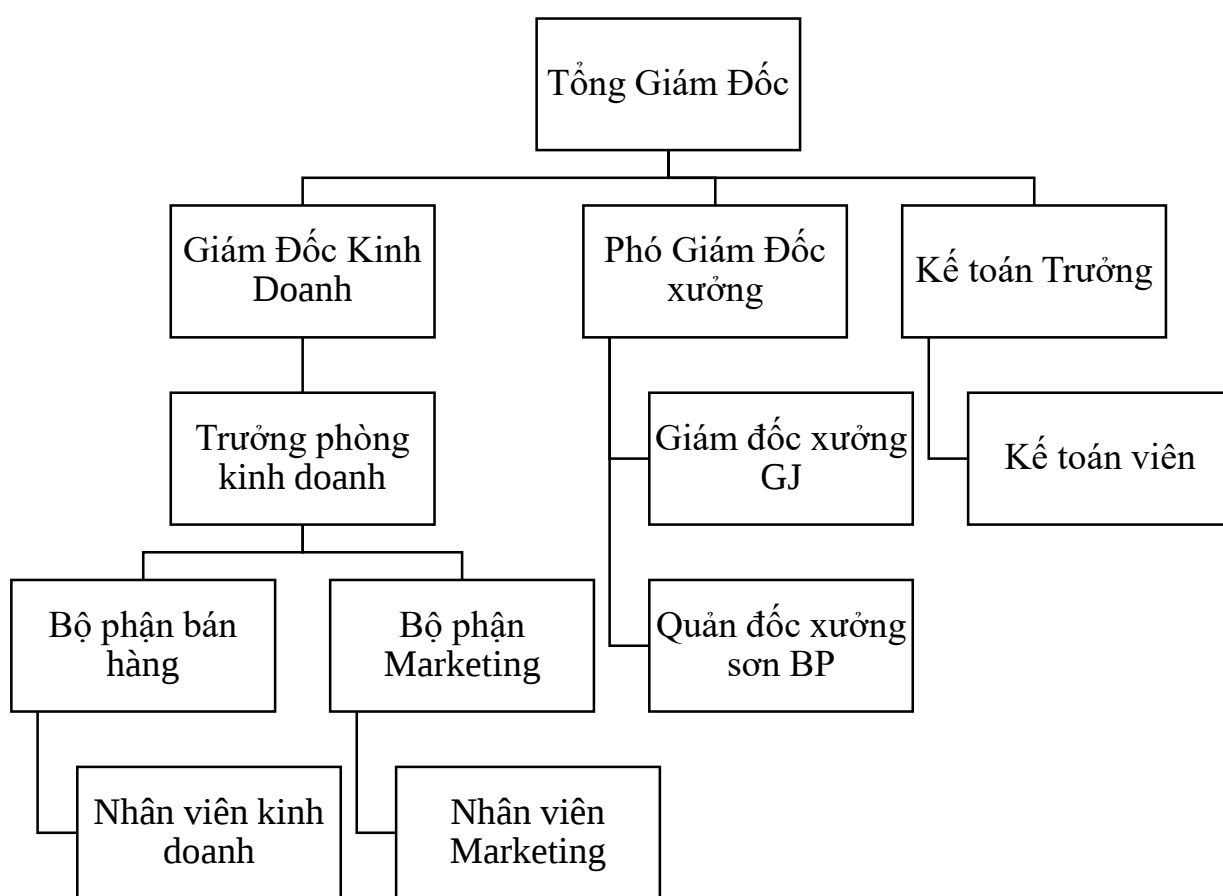
Thu nhập bình quân của nhân viên cũng có xu hướng tăng dần qua các năm. Cụ thể, mức thu nhập bình quân năm 2022 là 9,1 triệu đồng/tháng, tăng lên 10,28 triệu đồng/tháng vào năm 2023 (tăng 12,5%) và tiếp tục đạt 11,35 triệu đồng/tháng vào năm 2024 (tăng 10,5%). Việc công ty liên tục nâng cao thu nhập cho nhân viên thể hiện chính sách đãi ngộ tốt, giúp giữ chân nhân tài và nâng cao động lực làm việc.

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

2.1.2.1. Đặc điểm tổ chức bộ máy quản lý

Bộ máy quản lý của công ty được tổ chức theo mô hình trực tuyến – chức năng, với sự phân công rõ ràng giữa các bộ phận nhằm đảm bảo tính hiệu quả, minh bạch và tối ưu hóa trong quá trình điều hành.

Mô hình tổ chức này giúp phân chia rõ ràng trách nhiệm giữa các bộ phận, đồng thời tăng cường tính chuyên môn hóa trong từng lĩnh vực. Sự phối hợp chặt chẽ giữa các phòng ban dưới sự điều hành của Tổng Giám Đốc giúp công ty hoạt động hiệu quả hơn, linh hoạt trong việc thích ứng với thay đổi của thị trường và nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường.



(Nguồn: Phòng kế toán)

Sơ đồ 2. 1. Sơ đồ tổ chức bộ máy quản lý của Công ty Cổ phần Toyota Ninh Bình

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

- Tổng Giám Đốc: là người đứng đầu công ty, chịu trách nhiệm cao nhất trong việc quản lý và điều hành toàn bộ các hoạt động sản xuất, kinh doanh, tài chính và nhân sự của công ty. Tổng Giám Đốc có vai trò:

- +) Xây dựng chiến lược phát triển dài hạn cho công ty.
- +) Đưa ra các quyết định quan trọng liên quan đến tổ chức, tài chính và kế hoạch kinh doanh.
- +) Giám sát, đánh giá và điều phối hoạt động của các bộ phận chức năng bên dưới.
- +) Chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị và các cơ quan quản lý nhà nước về kết quả hoạt động của công ty.
- Giám Đốc Kinh Doanh: Phụ trách các hoạt động kinh doanh, bao gồm: tiếp thị, bán hàng, phát triển thị trường và chăm sóc khách hàng. Vai trò và nhiệm vụ chính của Giám Đốc Kinh Doanh:
 - +) Xây dựng và triển khai các chiến lược kinh doanh để đạt chỉ tiêu doanh số theo kế hoạch.
 - +) Tìm kiếm mở rộng và duy trì quan hệ với khách hàng và các đối tác.
 - +) Tổ chức và quản lý đội ngũ nhân viên kinh doanh, đảm bảo hiệu quả công việc
 - +) Phân tích xu hướng thị trường và đề xuất các chiến lược phát triển sản phẩm, dịch vụ phù hợp.
- Trưởng phòng kinh doanh: Quản lý nhân sự thuộc phòng kinh doanh. Tổ chức và điều phối hoạt động bán hàng.
- Bộ phận bán hàng: Thực hiện hoạt động bán xe, dịch vụ, phụ tùng.
 - +) Tư vấn khách hàng, giới thiệu sản phẩm
 - +) Thực hiện giao dịch, hợp đồng.
- Nhân viên kinh doanh: trực tiếp làm việc với khách hàng, giới thiệu xe, đàm phán và chốt hợp đồng.
- Bộ phận Marketing: Quảng bá thương hiệu và sản phẩm
 - +) Tổ chức các chiến dịch truyền thông, quảng cáo
 - +) Quản lý kênh mạng xã hội, website.
- Nhân viên Marketing: hỗ trợ triển khai chiến dịch, thiết kế nội dung quảng cáo, nghiên cứu thị trường.
- Phó Giám Đốc Xưởng: là người phụ trách toàn bộ hoạt động bảo dưỡng của công ty, bao gồm việc quản lý xưởng bảo dưỡng và đảm bảo các tiêu chuẩn kỹ thuật, chất lượng sản phẩm. Vai trò cụ thể:
 - +) Lập kế hoạch và tổ chức thực hiện các hoạt động bảo dưỡng, đảm bảo tiến độ và chất lượng sản phẩm.
 - +) Kiểm tra, giám sát quy trình bảo dưỡng, bảo trì máy móc và thiết bị.

+) Quản lý nguồn nhân lực trong xưởng, đào tạo và nâng cao tay nghề cho nhân viên kỹ thuật

+) Đảm bảo các tiêu chuẩn về an toàn lao động và vệ sinh trong quá trình bảo dưỡng và sửa chữa.

- Giám đốc xưởng GJ:

+) Phụ trách chính về mảng sửa chữa chung

+) Quản lý kỹ thuật viên, đảm bảo chất lượng dịch vụ kỹ thuật.

- Quản đốc xưởng sơn BP:

+) Quản lý khu vực sơn, đồng sơn xe.

+) Đảm bảo chất lượng và tiến độ các công đoạn sơn.

- Phòng kế toán:

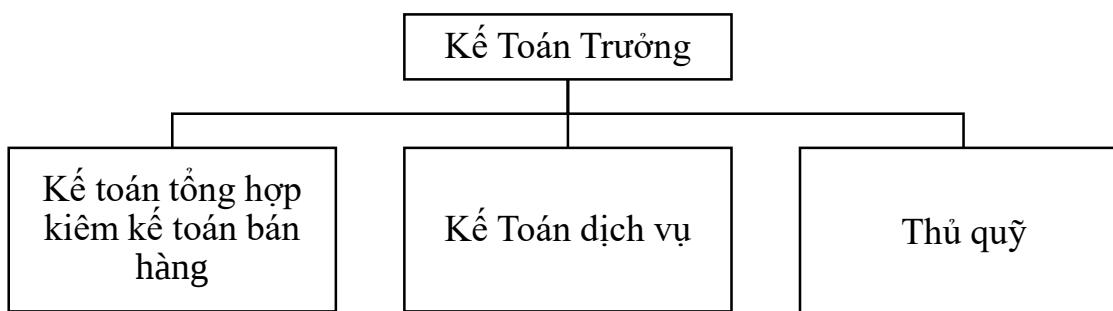
+) Quản lý, lưu trữ số liệu, chứng từ và sổ sách kế toán, chịu trách nhiệm quyết toán các nghiệp vụ kinh tế phát sinh.

+) Giám sát tình hình tài chính công ty.

+) Thiệu lập sổ sách, chứng từ, báo cáo cần thiết, đúng với yêu cầu của Công ty cũng như kịp thời cho việc ra quyết định của giám đốc.

2.1.2.2. Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán của công ty

Phòng kế toán nắm giữ vai trò quan trọng trong Công ty Cổ phần Toyota Ninh Bình. Bộ máy kế toán của công ty được thể hiện qua sơ đồ:



(Nguồn: Phòng kế toán)

Sơ đồ 2. 2. Sơ đồ bộ máy kế toán của Công ty

- Kế toán trưởng:

+) Đảm nhiệm vai trò lãnh đạo và giám sát toàn bộ hoạt động của bộ phận kế toán.

+) Phê duyệt các báo cáo tài chính và đảm bảo tính chính xác, tuân thủ các quy định pháp lý và chuẩn mực kế toán.

+) Chịu trách nhiệm trước pháp luật Nhà nước về sự đầy đủ, chính xác, trung thực của các số liệu kế toán phát sinh trong báo cáo kế toán của đơn vị mình.

+) Tổng hợp sổ sách, lập các báo cáo, lập bảng cân đối trình bày lên giám đốc Công ty.

+) Phối hợp với các phòng kinh doanh và các phòng chức năng khác trong các phương án phân phối tiền lương, thưởng, phân phối lợi nhuận theo quy định của công ty.

- Kế toán dịch vụ

+) Chịu trách nhiệm thu tiền từ khách hàng cho các dịch vụ sửa chữa.

+) Xuất hóa đơn cho các dịch vụ đã cung cấp.

+) Theo dõi và quản lý các khoản phải thu liên quan đến dịch vụ sửa chữa. Sau đó gửi các báo cáo chi tiết cho kế toán tổng hợp.

- Kế toán toán tổng hợp kiêm kế toán bán hàng.

+) Chịu trách nhiệm thu tiền từ khách hàng khi bán xe mới.

+) Xuất hóa đơn cho các giao dịch bán xe.

+) Quản lý các khoản phải thu bán hàng xe mới.

+) Tổng hợp các báo cáo từ kế toán dịch vụ và thủ quỹ, lên sổ kế toán tổng hợp, tổng hợp toàn bộ chứng từ trong tháng rồi chuyển cho kế toán trưởng, lập báo cáo thuế hàng tháng.

- Thủ quỹ

+) Thu chi tiền mặt trên cơ sở những chứng từ hợp lý, hợp lệ

+) Trực tiếp viết phiếu thu, phiếu chi, quản lý quỹ tiền mặt, kiểm tra sự tăng giảm quỹ tiền mặt.

+) Lập báo cáo quỹ hàng ngày rồi chuyển cho kế toán tổng hợp.

2.1.2.3. Chế độ kế toán và hình thức ghi sổ

Chế độ kế toán: thực hiện chế độ kế toán theo Thông tư 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ Tài Chính hướng dẫn chế độ kế toán doanh nghiệp.

- Hình thức kế toán áp dụng: Hình thức kế toán máy

- Niên độ kế toán: Công ty thực hiện niên độ kế toán theo năm dương lịch, bắt đầu từ ngày 01/01/N, kết thúc vào ngày 31/12/N.

- Đơn vị tiền tệ sử dụng trong ghi chép kế toán: Đồng Việt Nam (VND)

- Phương pháp hạch toán hàng tồn kho: Công ty hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên

- Phương pháp tính giá trị hàng xuất kho: Theo phương pháp nhập trước xuất trước.

- Phương pháp tính thuế GTGT: Phương pháp khấu trừ.

- Phương pháp khấu hao TSCĐ: Phương pháp khấu hao đường thẳng.

❖ Hệ thống chứng từ kế toán:

Công ty Cổ phần Toyota Ninh Bình đang áp dụng hệ thống chứng từ kế toán theo thông tư 200/2014/TT-BTC ban hành ngày 22/12/2014 của Bộ Tài Chính.

- Chứng từ về lao động tiền lương:

Bảng chấm công 01a-LĐTL

Bảng thanh toán tiền lương 02-LĐTL

Bảng thanh toán tiền thưởng 03-LĐTL

- Chứng từ về hàng tồn kho:

Phiếu nhập kho 01-VT

Phiếu xuất kho 02-VT

Phiếu yêu cầu

- Chứng từ về bán hàng:

Hóa đơn GTGT

- Chứng từ về tiền tệ:

Phiếu thu 01-TT

Phiếu chi 02-TT

Giấy đề nghị tạm ứng 03-TT

Giấy thanh toán tiền tạm ứng 04-TT

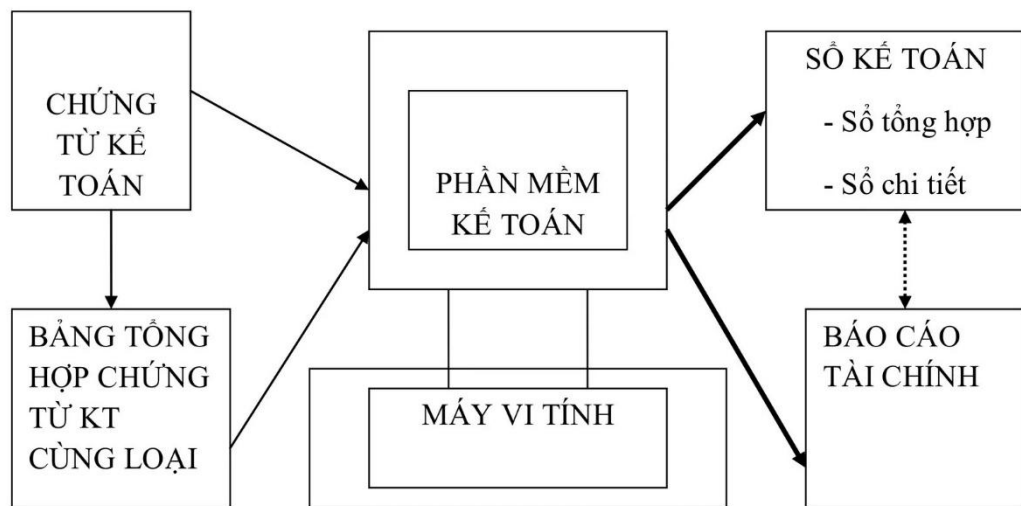
Biên lai thu tiền 06-TT

- Chứng từ về tài sản cố định:

Biên bản giao nhận TSCĐ 01-TSCĐ

❖ Hệ thống sổ sách kế toán.

Công ty sử dụng hình thức ghi sổ kế toán theo hình thức kế toán trên máy vi tính. Phần mềm kế toán được thiết kế theo hình thức kế toán Nhật ký chung



Ghi chú : $\longrightarrow$: Ghi hàng ngày

$\longrightarrow$ Ghi định kỳ

$\cdots\cdots\cdots\longrightarrow$ Đối chiếu

Sơ đồ 2. 3. Sơ đồ trình tự ghi sổ theo hình thức Kế toán trên máy vi tính

Toàn bộ quá trình nhập và xuất hàng hóa đều được thực hiện thông qua phần mềm kế toán MISA. Phần mềm này sẽ tự động cập nhật số liệu và tổng hợp vào các loại sổ kế toán như: sổ nhật ký chung, sổ cái, sổ chi tiết tài khoản, sổ chi tiết công nợ,... Công ty tiến hành lập các báo cáo tài chính bao gồm: Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ, cùng với các báo cáo quản trị nội bộ theo yêu cầu của Ban Giám đốc.

Báo cáo được thực hiện định kỳ theo tháng, quý và năm.

Báo cáo tài chính được nộp cho cơ quan thuế tại địa phương; báo cáo quản trị được trình lên Ban Giám đốc công ty.

Phân công trách nhiệm: Bộ phận kế toán tổng hợp chịu trách nhiệm chính trong việc lập báo cáo tài chính; các kế toán viên phụ trách từng mảng sẽ cung cấp số liệu đầu vào và báo cáo chi tiết liên quan đến phần hành của mình.

2.1.3. Đặc điểm hoạt động bán hàng tại Công ty Cổ phần Toyota Ninh Bình

2.1.3.1. Đặc điểm hàng hóa và thị trường tiêu thụ

Công ty Cổ phần Toyota Ninh Bình là đơn vị hàng đầu trong lĩnh vực cung cấp các sản phẩm và dịch vụ ô tô tại khu vực Ninh Bình và các tỉnh lân cận. Với định hướng hoạt động chuyên nghiệp, uy tín và không ngừng đổi mới, công ty chuyên phân phối các dòng xe ô tô chính hãng Toyota – thương hiệu toàn cầu

nổi tiếng về chất lượng, độ bền và tính an toàn. Toyota Ninh Bình cung cấp đa dạng các loại xe bao gồm xe mới 100% và xe đã qua sử dụng, đáp ứng nhu cầu của nhiều phân khúc khách hàng khác nhau.

Các dòng xe mới chính hãng tại Toyota Ninh Bình được nhập khẩu nguyên chiếc hoặc lắp ráp trong nước theo tiêu chuẩn Toyota toàn cầu, bao gồm đầy đủ các phân khúc như: xe sedan (Toyota Camry – sang trọng, Toyota Vios – tiết kiệm và linh hoạt, Toyota Corolla Altis – hiện đại và ổn định), xe hatchback (Toyota Wigo – phù hợp với đô thị nhỏ, Toyota Yaris – trẻ trung và tiện nghi), dòng SUV và crossover mạnh mẽ (Toyota Fortuner – bền bỉ, Toyota Corolla Cross – công nghệ cao, Toyota Land Cruiser – đẳng cấp), dòng xe đa dụng MPV phục vụ gia đình và dịch vụ (Toyota Innova – rộng rãi, Toyota Veloz Cross – tiện nghi mới mẻ), và xe bán tải (Toyota Hilux – bền bỉ, thích hợp với nhiều địa hình). Mỗi dòng xe đều được trang bị công nghệ tiên tiến, đảm bảo hiệu quả vận hành, tiết kiệm nhiên liệu và an toàn tối đa cho người sử dụng.

Bên cạnh đó, công ty còn cung cấp xe đã qua sử dụng thuộc hệ thống Toyota Sure – xe cũ chính hãng Toyota. Các xe này đều được kiểm định chất lượng nghiêm ngặt theo quy trình tiêu chuẩn, đảm bảo không tai nạn, không ngập nước, máy móc nguyên bản và được bảo hành rõ ràng, giúp khách hàng an tâm tuyệt đối khi sử dụng.

Không chỉ là nơi phân phối xe, Toyota Ninh Bình còn là trung tâm cung cấp phụ tùng ô tô chính hãng Toyota với đầy đủ các loại linh kiện thiết yếu như: lọc gió, lọc dầu, lọc điều hòa; má phanh, đĩa phanh; bugi đánh lửa, dây curoa cam; bình ắc quy, bóng đèn, cảm biến, ECU, lưỡi gạt mưa cùng hệ thống điện tử và nhiều loại phụ tùng khác. Tất cả đều đảm bảo nguồn gốc chính hãng, chất lượng cao, độ tương thích tuyệt đối với các dòng xe Toyota. Ngoài ra, công ty còn cung cấp phụ tùng thay thế chất lượng cao từ các nhà sản xuất uy tín, có mức giá hợp lý hơn nhưng vẫn đảm bảo hiệu quả sử dụng và độ an toàn.

Về mặt dịch vụ, Toyota Ninh Bình sở hữu trung tâm bảo dưỡng và sửa chữa chuyên nghiệp với đội ngũ kỹ thuật viên tay nghề cao, được đào tạo bài bản từ Toyota Việt Nam. Trung tâm được trang bị đầy đủ thiết bị chẩn đoán hiện đại, phục vụ tốt các dịch vụ bảo trì định kỳ, sửa chữa kỹ thuật, khắc phục sự cố về điện – động cơ – phanh – điều hòa – hộp số, dịch vụ đồng sơn, thay thế phụ tùng chính hãng và vệ sinh, làm đẹp xe. Tất cả quy trình đều tuân thủ tiêu chuẩn kỹ thuật của Toyota, đảm bảo chất lượng và độ an toàn tối đa cho người sử dụng.

Toyota Ninh Bình luôn lấy khách hàng làm trung tâm trong mọi hoạt động. Với tầm nhìn dài hạn và sự đầu tư nghiêm túc vào công nghệ, nhân sự và chất lượng dịch vụ, công ty không ngừng sáng tạo và đổi mới nhằm đáp ứng tốt nhất mọi nhu cầu của khách hàng – từ cá nhân, hộ gia đình cho đến doanh nghiệp, từ người sử dụng xe phổ thông đến khách hàng cao cấp. Mỗi sản phẩm và dịch vụ tại Toyota Ninh Bình đều hướng tới giá trị bền vững, sự hài lòng lâu dài và niềm tin trọn vẹn của khách hàng.

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

Công ty áp dụng phương thức bán lẻ, đây là phương thức bán hàng phổ biến nhất trong ngành ô tô. Khách hàng đến trực tiếp đại lý, gặp gỡ nhân viên bán hàng, xem các mẫu xe, tìm hiểu thông tin chi tiết về sản phẩm và thực hiện giao dịch mua bán.

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

- Thanh toán bằng tiền mặt: Khách hàng thanh toán trực tiếp bằng tiền mặt khi mua xe hoặc trả góp.
- Thanh toán qua chuyển khoản ngân hàng: Đây là phương thức thanh toán phổ biến khi khách hàng thanh toán qua tài khoản ngân hàng, sử dụng dịch vụ chuyển tiền trong nước.
- Thanh toán trả góp: khách hàng có thể lựa chọn phương thức trả góp qua các công ty tài chính của Toyota hoặc ngân hàng liên kết với Công ty.

2.2. Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Cổ phần Toyota Ninh Bình.

2.2.1. Kế toán doanh thu bán hàng.

2.2.1.1. Nội dung kế toán doanh thu bán hàng

- ❖ Điều kiện ghi nhận doanh thu: tại Công ty Cổ phần Toyota Ninh Bình, doanh thu được ghi nhận khi Công ty đã giao xe cho khách hàng và khách hàng thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán. Khi đó doanh thu được ghi nhận.
- ❖ Nguyên tắc ghi nhận doanh thu bán hàng:

Sản phẩm hàng hóa của Công ty Cổ phần Toyota Ninh Bình thuộc đối tượng chịu thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ nên doanh thu bán hàng là giá bán chưa có thuế GTGT. Nên doanh thu bán hàng được xác định như sau:

Doanh thu bán hàng	=	Số lượng hàng bán	x	Giá bán chưa thuế
--------------------	---	-------------------	---	-------------------

2.2.1.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng

❖ Chứng từ sử dụng:

- Hợp đồng bán hàng
- Hóa đơn GTGT
- Phiếu xuất kho
- Các chứng từ thanh toán: phiếu thu, giấy báo có...

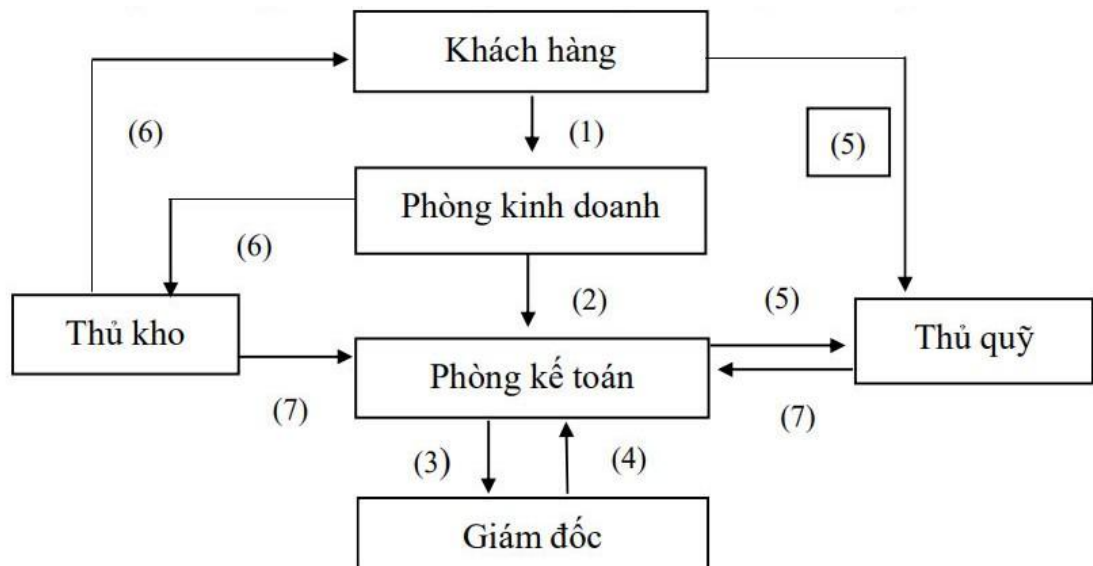
❖ Tài khoản sử dụng:

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

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

2.2.1.3. Quy trình ghi sổ

Quy trình lập và luân chuyển chứng từ trong bán hàng



Sơ đồ 2. 4. 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 nhập dữ liệu vào phần mềm kế toán Misa. Lập hóa đơn GTGT, phiếu xuất kho.

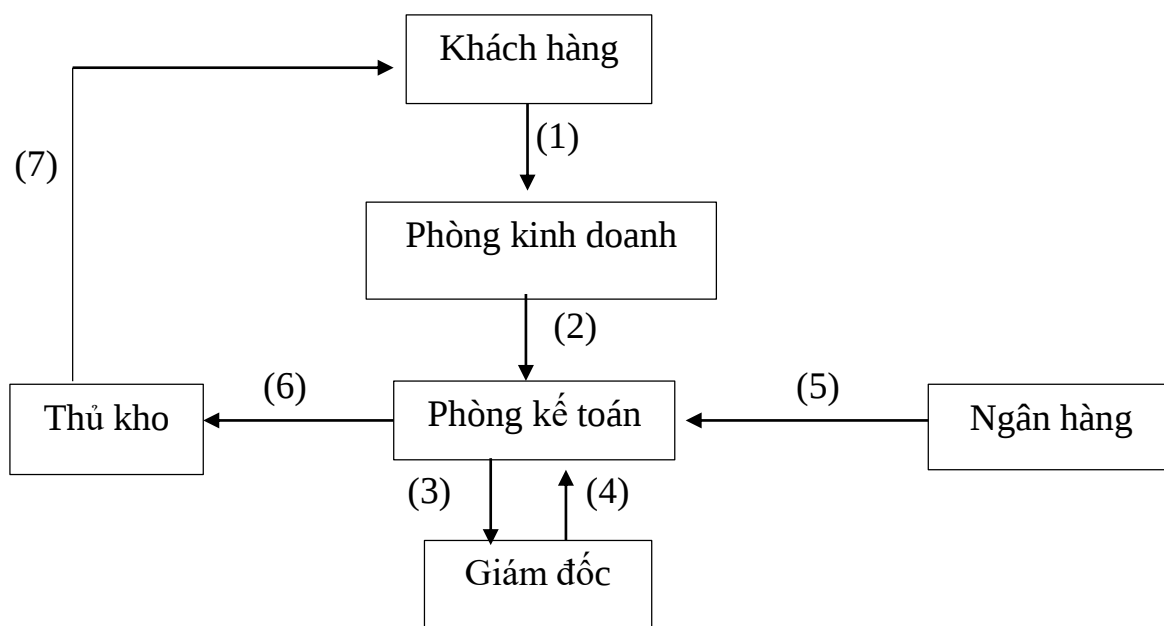
(3): Kế toán trưởng xem xét, thông qua hóa đơn sau đó chuyển lên Giám đốc phê duyệt.

(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.



Sơ đồ 2. 5. Sơ đồ luân chuyển chứng từ nghiệp vụ bán hàng khi thanh toán trả góp hoặc chuyển khoản

(1): Khách hàng có nhu cầu mua hàng, gửi yêu cầu đến Phòng kinh doanh (có thể kèm theo đề nghị thanh toán chuyển khoản hoặc trả góp).

(2): Phòng kinh doanh lập đơn bán hàng hoặc hợp đồng, gửi Phòng kế toán để kiểm tra và xác nhận hình thức thanh toán.

(3): Phòng kế toán chuyển hồ sơ đề nghị lên Giám đốc duyệt (đặc biệt với các trường hợp trả góp).

(4): Giám đốc duyệt đơn bán hàng/trả góp → gửi lại kế toán để thực hiện bước tiếp theo.

(5): Phòng kế toán gửi thông tin thanh toán cho Ngân hàng (trong trường hợp chuyển khoản), hoặc lập lịch thanh toán trả góp và gửi xác nhận về tình trạng thanh toán.

(6): Khi có xác nhận thanh toán (hoặc đồng ý lịch trả góp), kế toán thông báo cho Thủ kho xuất hàng.

(7): Thủ kho xuất hàng cho Khách hàng theo đúng chứng từ đã duyệt.

Hàng ngày, kế toán bán hàng ghi nhận các nghiệp vụ bán hàng phát sinh, lập hóa đơn, hạch toán doanh thu, thuế GTGT, công nợ hoặc thu tiền ngay; cập nhật danh mục khách hàng, hàng hóa, in báo cáo bán hàng nội bộ.

Cuối tháng, kế toán bán hàng thực hiện các công việc tổng hợp và kiểm tra gồm: rà soát lại toàn bộ hóa đơn bán ra đã phát hành trong kỳ để đảm bảo không sai sót về số hóa đơn, ngày ghi nhận doanh thu, đối tượng khách hàng, mã số thuế và thuế suất GTGT

- ❖ Trích dẫn 1: Ngày 05/02/2025 Công ty xuất kho một xe ô tô con TOYOTA VELOZ CROSS G

7 chỗ ngồi, số tự động vô cấp, động cơ xăng dung tích 1496 cm³

Số khung (Frame No): RL4AB1BB0S6611392

Số máy (Engine No): 2NRY391301

Màu (Color): Đen (X12)

Mới 100% - sản xuất năm 2025

Đơn giá bán chưa thuế 593.181.818 (VAT 10%)

Sau khi được nhân viên bán hàng tư, khách hàng chọn mua xe TOYOTA VELOZ CROSS G. Phòng kinh doanh lập hợp đồng mua bán xe, chuyển lên cho bộ phận kế toán.

Biểu 2. 2. Hợp đồng mua bán xe

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc Lập - Tự Do - Hạnh Phúc

-----o0o-----

HỢP ĐỒNG MUA BÁN XE Ô TÔ

Số: 0030/2025 /HĐMB

- Căn cứ Bộ luật Dân sự số 91/2015/QH13 ngày 24/11/2015 và các văn bản pháp luật liên quan;
- Căn cứ Luật Thương mại số 36/2005/QH11 ngày 14/06/2005 và các văn bản pháp luật liên quan;
- Căn cứ vào nhu cầu và khả năng của các bên.

Hôm nay, ngày 05 tháng 02 năm 2025, tại Ninh Bình chúng tôi gồm có:

BÊN MUA (BÊN A)

ÔNG NGUYỄN VĂN HÙNG

Địa chỉ :

Xóm 3, Kim Mỹ, Kim Sơn, Ninh Bình

Điện thoại:

096345432

CMT/ CCCD/ Hộ chiếu:

037091038354

BÊN BÁN (BÊN B)

CÔNG TY CỔ PHẦN TOYOTA NINH BÌNH

Địa chỉ:

Thửa đất số 392, Khu Công Nghiệp Phúc Sơn, xã Ninh

Phúc, Thành Phố Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình

Điện thoại:

0229.3897.999

Số tài khoản:

1136.005.88.888 tại Ngân hàng TMCP Công Thương Việt

Nam - CN Ninh Bình Hoặc 1201.999.999 tại Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam -

CN Đông Anh

Đại Diện là:

Ông Nguyễn Văn Tuấn

- Chức vụ: **Giám đốc**

Kinh Doanh

Mã số thuế:

2700928647

Trên cơ sở thỏa thuận, hai bên thống nhất ký kết hợp đồng và cam kết thực hiện hợp đồng này theo đúng những điều khoản và điều kiện dưới đây:

ĐIỀU 1: HÀNG HÓA- SỐ LƯỢNG- GIÁ CẢ

TT	HÀNG HÓA	ĐƠN GIÁ (VNĐ)	SL(xe)	THÀNH TIỀN (VNĐ)
1	XE Ô TÔ TOYOTA VELOZ CROSS G - 7 chỗ ngồi, số tự động vô cấp, động cơ xăng dung tích 1496 cm3, mới 100%, tiêu chuẩn Euro 5, lắp ráp tại Việt Nam năm 2025 Mã Model: W101LE-LBVFVV- Màu: Đen (X12) Theo tiêu chuẩn của Công ty ô tô Toyota Việt Nam tại thời điểm giao nhận. - Phụ kiện kèm theo mỗi xe (miễn phí): Dán kính, trái sàn, camera hành trình, bơm điện - Xe được hỗ trợ 01 năm Bảo hiểm vật chất không kinh doanh và 01 năm Bảo hiểm trách nhiệm dân sự	652.500.000	1	652.500.000
Tổng giá trị hợp đồng (bằng số) là:				652.500.000

Tổng giá trị hợp đồng (bằng chữ) là: **Sáu trăm năm mươi hai triệu, năm trăm ngàn đồng chẵn**
Ghi chú:

- Giá nêu trên đã bao gồm: thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế Giá trị gia tăng (VAT) 10%, nhưng không bao gồm thuế trước bạ, phí đăng ký, hành, bảo hiểm xe và các chi phí khác.
- Trong trường hợp Toyota Việt Nam thay đổi giá bán lẻ trên toàn quốc (do chính sách Thuế của Chính phủ hoặc các chính sách liên quan đến tỷ giá thay đổi, do tăng hoặc giảm chi phí sản xuất...) và hoặc thay đổi qui cách sản phẩm thì Hai bên thống nhất ký lại Hợp đồng theo giá mới tại thời điểm giao nhận xe.
- Giá trên đã bao gồm các khoản hỗ trợ thuộc chương trình khuyến mại của Toyota Việt Nam(TMV) và Toyota Ninh Bình(TNB) trong tháng 02/2025.

Trong trường hợp bên A sử dụng các phụ kiện hoặc các dịch vụ lắp đặt do bên thứ ba không phải là đại lý chính thức của công ty ô tô Toyota Việt Nam trong thời gian bảo hành của chiếc xe (hàng hóa) ghi trong điều 1, bên A đã hoàn toàn hiểu rõ và chấp nhận các rủi ro pháp lý và khả năng từ chối bảo hành của nhà sản xuất - Công ty ô tô Toyota Việt Nam.

ĐIỀU 2: THANH TOÁN**2.1. Thời hạn thanh toán**

- Sau khi hai bên ký hợp đồng và trước ngày 05/2/2025 .Bên A thanh toán (đặt cọc) trước cho Bên B số tiền: **20,000,000 VND** (Bằng chữ: **Hai mươi triệu đồng chẵn**). Nếu quá thời hạn trên mà Bên B vẫn chưa nhận được tiền đặt cọc của Bên A thì hợp đồng sẽ tự động hết hiệu lực.
- Số tiền còn lại của Hợp đồng sẽ được Bên A thanh toán cho Bên B trước khi Bên B làm thủ tục bàn giao xe, giấy tờ hồ sơ xe cho Bên A và được thực hiện trước ngày 28/2/2025. Quá thời hạn

này mà Bên B chưa nhận được tiền thanh toán của Bên A thì Bên B có quyền đơn phương chấm dứt hợp đồng này và các khoản tiền mà Bên A đã nộp sẽ thuộc về Bên B trong vòng 7 ngày kể từ ngày ký hợp đồng, bên A phải trả hợp đồng bản gốc cho bên B. Nếu quá thời hạn trên bên B không nhận được hợp đồng xác nhận mua xe của bên A thì các khoản tiền bên A đã thanh toán (nếu có) của hợp đồng sẽ thuộc về bên B.

Khi Bên A nhận được hợp đồng trực tiếp hoặc gián tiếp (bản mềm hoặc scan gửi qua mail, zalo,...) và tiến hành đặt cọc một phần hoặc toàn bộ giá trị hợp đồng thì điều đó có nghĩa rằng Bên A đã đồng thuận, nhất trí hoàn toàn với các nội dung, điều khoản được quy định trong hợp đồng này.

- Trong trường hợp bên A sử dụng Dịch vụ đăng ký xe của Bên B, mọi chi phí phát sinh liên quan đến việc đăng ký sẽ được quy định trong thỏa thuận cung ứng dịch vụ đăng ký xe. Bên A sẽ chỉ thanh toán các chi phí được ghi trong thỏa thuận này và được xác nhận bởi chữ ký và con dấu của 2 Bên trên mọi hóa đơn, chứng từ, tài liệu có tính pháp lý do Bên B phát hành.

- Trường hợp Bên A mua xe trả góp qua Ngân hàng, Bên B phải nhận đủ số tiền đối ứng và nhận được Giấy Bảo lãnh(bản gốc) của Ngân hàng trước khi Bên B xuất hóa đơn xe. Sau 7 (bảy) ngày kể từ ngày Xuất hóa đơn mà Bên B chưa nhận đủ 100% giá trị Hợp đồng(Bao gồm các khoản được bảo lãnh, số tiền đặt cọc và số tiền đối ứng), Bên A phải chịu lãi suất chậm trả là 0.1% 1 ngày trên tổng số tiền chậm trả nhưng thời gian trả chậm không quá 7 ngày. Quá thời hạn này mà Bên A vẫn chưa thanh toán, Bên B có quyền phát mại chiếc xe trên và Bên A chịu trách nhiệm thanh toán toàn bộ phí tổn liên quan đến việc phát mại chiếc xe này.

2.2. Phương thức thanh toán

Bên A thanh toán cho Bên B bằng tiền đồng Việt Nam qua hình thức nộp tiền mặt trực tiếp tại quầy thu ngân của Bên B hoặc chuyển khoản vào tài khoản của Bên B được ghi trên hợp đồng này. Trong mọi trường hợp thanh toán bằng tiền mặt nêu trên, Bên B sẽ xuất phiếu thu tiền mặt cho Bên A.

Bên B sẽ không chịu bất kỳ trách nhiệm nào đối với các trường hợp Bên A không thực hiện theo đúng quy định trong Hợp đồng này.

ĐIỀU 3: THỜI GIAN, ĐỊA ĐIỂM VÀ PHƯƠNG THỨC GIAO NHẬN

3.1.Thời gian giao nhận hàng: Sau khi Bên B nhận đủ 100% tổng giá trị Hợp đồng và được thực hiện dự kiến trong tháng 2/2025 căn cứ vào lịch giao hàng của TMV.

3.2.Địa điểm giao nhận hàng : Tại địa điểm bên B (Công ty cổ phần Toyota Ninh Bình)

3.3.Phương thức giao nhận: Nhân viên bán hàng (NVBH) của Bên B sẽ giao xe trực tiếp cho Bên A hoặc người được Bên A ủy quyền. (Người đại diện của Bên A phải xuất trình Giấy giới thiệu đến nhận xe, CMT hoặc giấy tờ tương đương).

3.4. Chuyển quyền rủi ro: Quyền sở hữu và rủi ro đối với Hàng hóa được coi là đã chuyển từ Bên B sang Bên A kể từ thời điểm xe được giao cho Bên A hoặc người được Bên A ủy quyền.

ĐIỀU 4: BẢO HÀNH VÀ QUÀ TẶNG THEO XE

4.1 Bảo hành xe

Vào thời điểm giao xe, Bên B có nghĩa vụ cung cấp cho Bên A một (01) quyển Sổ bảo hành cho mỗi xe, trong đó quy định chi tiết các nội dung bảo hành theo chính sách bảo hành Toyota. Qua đây, hai bên thừa nhận rằng chế độ bảo hành này được áp dụng với các phụ tùng ban đầu của xe được quy định trong Sổ bảo hành trên.

- Thời hạn, điều kiện, quy trình bảo hành: tuân theo quy định về bảo hành của TMV và Bên B.
- Địa điểm bảo hành: tại cơ sở bảo hành của Bên B hoặc các Đại lý/Trạm dịch vụ ủy quyền của TMV trên toàn quốc .

- Bên A thực hiện bảo dưỡng định kỳ 1.000km và mỗi 5.000km tại xưởng dịch vụ của Bên B. Bên B khuyến cáo Bên A không sửa chữa xe ô4) các dịch vụ không thuộc hệ thống Đại lý của TMV và không tự ý thay đổi chi tiết kỹ thuật xe. Đặc biệt Bên B sẽ không bảo hành trong, trường hợp Bên A tự ý lắp đặt thêm phụ tùng, phụ kiện tại các Garage bên ngoài Đại lý hoặc những hỏng hóc do Bên A có thay đổi AN về kết cấu kỹ thuật gốc của xe mà không được thực hiện tại xưởng Dịch vụ của Bên B.

4.2 Bảo hành Phụ kiện

- Theo tiêu chuẩn của nhà cung cấp.

4.3 Quà tặng cho mỗi xe

- Bên B kiểm tra và rửa xe miễn phí trước khi giao xe cho Bên A.

- Bên B kiểm tra và bảo dưỡng miễn phí cho xe chạy 1.000 km đầu tiên hoặc trong vòng 60 ngày kể từ ngày nhận xe (tùy thuộc điều kiện nào đến trước).

- Bên B tặng Bên A: 10 lít nhiên liệu/ xe.

- Bên B hỗ trợ bên A dán và kích hoạt thẻ thu phí tự động VETC.

ĐIỀU 5: TRÁCH NHIỆM CỦA CÁC BÊN

5.1. Trách nhiệm của Bên B:

- Bên B có nghĩa vụ giao xe đúng thời gian, địa điểm, chất lượng và chủng loại theo quy định trong hợp đồng này, trừ trường hợp bất khả

- Bên B có nghĩa vụ cung cấp đầy đủ hóa đơn, chứng từ, tài liệu hợp lệ cho Bên A và chịu trách nhiệm pháp lý về tính hợp lệ của các hóa đơn, chứng từ, tài liệu đã giao, bao gồm: Hóa đơn của Bên B, Hóa đơn của TMV, Giấy chứng nhận xuất xưởng/ Giấy chứng nhận an toàn kỹ thuật và bảo vệ môi trường xe cơ giới nhập khẩu, Bản cà số khung số máy và Sổ bảo hành.

- 10 ngày sau thời gian giao xe chính thức ở Điều 3 của hợp đồng này, nếu Bên B vẫn chưa thực hiện nghĩa vụ giao xe mà không có lý do chính đáng, Bên A có quyền đơn phương chấm dứt hợp đồng.

Trách nhiệm của Bên A:

Bên A không được phép đổi tên đã ghi trong Hợp đồng này, và chỉ được phép chuyển nhượng xe cho bên thứ ba sau khi xe đã được đăng kí theo tên của Bên A.

- Bên A có trách nhiệm thanh toán và nhận xe theo đúng thời gian đã quy định tại hợp đồng này.

- 05 ngày sau thời gian giao xe chính thức ở Điều 3 của hợp đồng này, nếu Bên A vẫn chưa thực hiện nghĩa vụ thanh toán và nhận xe, Bên B có quyền đơn phương chấm dứt hợp đồng và khoản tiền đặt cọc sẽ thuộc về Bên B.

- Bên A chịu mọi chi phí liên quan đến thủ tục đăng ký, lưu hành và bảo hiểm xe.

- Trường hợp Bên A trả góp qua ngân hàng, Bên A có trách nhiệm mua bảo hiểm vật chất xe trước khi Bên B giao xe và giấy tờ cho Bên A để đi đăng ký chiếc xe được mua theo hợp đồng này.

- Bên A ký hợp đồng này với tư cách là người tiêu dùng. Do đó, Bên A cam kết mua và sử dụng xe cho mục đích tiêu dùng, không mua xe nhằm môi giới, bán lại trước khi đăng ký xe để thu lợi nhuận.

- Bên A hiểu rằng, Bên B cần có các thông tin nhằm bảo vệ quyền lợi của người tiêu dùng, trong đó có Bên A. Do đó, Bên A tại đây đồng ý rằng, trong và sau thời gian thực hiện hợp đồng này, Bên B được thu thập, lưu giữ, sử dụng và chuyển giao một số thông tin của Bên A ("thông tin") cho bên thứ ba (TMV và/hoặc công ty do TMV chỉ định) để thực hiện khảo sát qua điện thoại, nhận các ý kiến phản hồi, cung cấp các dịch vụ hậu mãi,... Thông tin bao gồm tên, địa chỉ, số điện thoại, số CMTND, đại diện, mã số thuế (nếu có), mẫu xe,... của Bên A. Bên B cam kết thu thập, sử dụng và chuyển giao thông tin an toàn, chính xác, đầy đủ và đúng với mục đích nêu trên, đồng thời tạo điều kiện cho Bên A thay đổi thông tin đã cung cấp khi cần thiết.

Khi phòng kế toán nhận được hợp đồng mua bán đã được thỏa thuận giữa người mua và phòng kinh doanh của công ty. Kế toán bán hàng ghi nhận doanh thu vào phần mềm kế toán misa.

⇒ Vào phân hệ “bán hàng”, chọn ghi nhận doanh thu, bán hàng xuất hóa đơn , thu tiền ngay, nhập thông tin khách hàng, nhập thông tin hàng hóa, ngày chứng từ....N như biểu 2.3.Sau đó Kế toán xuất hóa đơn GTGT và phiếu xuất kho.

Biểu 2.3. Chứng từ bán hàng xe TOYOTA VELOZ CROSS.

Chứng từ bán hàng NTK00034

1. Bán hàng hóa trong nước

Nhập số phiếu xuất

Hướng dẫn

Hướng dẫn

Chưa thu tiền

Thu tiền ngay

Chuyển khoản

Kiểm phiếu xuất

Lập kèm hóa đơn

ĐĂNG LẬP HÓA ĐƠN

Thu tiền gửi

Phiếu xuất

Hóa đơn

Mã khách hàng

Tên khách hàng

Ngày hạch toán

Địa chỉ

Ngày chứng từ

Nộp vào TK

Số chứng từ

Nhân viên bán hàng

Lý do nộp

Tham chiếu

KH00030

Nguyễn Văn Hùng

05/02/2025 16:17:05

Xã Kim Tân, huyện Kim Sơn, Tỉnh Ninh Bình

05/02/2025

1031323074

Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam

NTTK00034

Thu tiền bán hàng Nguyễn Văn Hùng theo hóa đơn số 00000887

00000889

XK00003

Hàng tiền

Giá vốn

Loại tiền

Chiết khấu

#

Mã hàng

Tên hàng

TK tiền

TK doanh thu

ĐVT

Số lượng

Đơn giá

Thành tiền

% Thuế GTGT

Tiền thuế GTGT

TK thuế GTGT

1

HH01

Xe ô tô TOYOTA VELOZ CROSS G 7 chỗ – Đen – 2025

1121

5111

Chiếc

1,00

593.181.818,00

593.181.818

10

59.318.182

33311

1,00

593.181.818

59.318.182

Tổng số: 1 bản ghi

20 bản ghi trên 1 trang

Trước

1

Sau

Thêm dòng

Thêm ghi chú

Xóa hết dòng

Địa điểm giao hàng

Số đơn hàng từ hệ thống khác

Sản thương mại điện tử

Điều khoản khác

Mã tra cứu HĐĐT

Đường dẫn tra cứu HĐĐT

Đính kèm

Tổng tiền hàng

Thuế GTGT

Tổng tiền thanh toán

593.181.818

59.318.182

652.500.000

Biểu 2. 4. Hóa đơn GTGT của xe TOYOTA VELOZ CROSS.

TOYOTA	CÔNG TY CỔ PHẦN TOYOTA NINH BÌNH				
NINH BÌNH	TOYOTA NINH BINH JOINT STOCK COMPANY				
Thửa đất số 392, Khu công nghiệp Phúc Sơn, xã Ninh Phúc, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam					
Mã số thuế/tax code 2700928647	Điện thoại: 02293897999 Website: toyotaninhbinh.vn				
HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG					
(VAT INVOICE)					
Ký hiệu (Serial No): 1C25TAA					
Hóa đơn chuyển đổi từ hóa đơn điện tử Số (Invoice No): 00000889					
Ngày (date) 05 tháng (month) 02 năm (year) 2025					
Mã cơ quan thuế: 004D58E762C1324E65A5A448202B3DD2184					
Họ tên Khách hàng (Customer name): Nguyễn Văn Hùng					
Tên đơn vị (Company's name):					
Địa chỉ (Address):					
Hình thức thanh toán (Payment method): Tiền mặt/Chuyển khoản					
Mã số thuế (Tax code):					
STT	Tên hàng hoá dịch vụ	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3=1x2
1	Xe ô tô TOYOTA VELOZ CROSS G 7 chỗ – Đen – 2025 Số khungRL4AB1BB0S6611392 Số máy: 2NRY391301	Chiếc	01	593.181.818	593.181.818
Cộng tiền hàng:				593.181.818	
Thuế suất GTGT: 10%				Tiền thuế GTGT: 59.318.182	
Tổng cộng tiền thanh toán:				652.500.000	
Số tiền (viết bằng chữ): Sáu trăm năm mươi hai triệu năm trăm nghìn đồng					
Người mua hàng (Ký, ghi rõ họ tên)			Người bán hàng (Ký, ghi rõ họ tên)		
✓ Signature Valid Được ký bởi: CÔNG TY CỔ PHẦN TOYOTA NINH BÌNH Ngày ký 05/02/2025					

❖ Trích dẫn 2: Ngày 13/02/2025 Công ty xuất kho một số Phụ kiện chính hãng Toyota cho xe Camry. Cho khách hàng Đinh Bình Minh Sau khi được nhân viên kinh doanh tư vấn, khách hàng quyết định lựa chọn lắp đặt một số linh kiện. Bộ phận kỹ thuật sẽ tiến hành chuyển giao cho phòng kế toán để tiếp tục xử lý các bước tiếp theo. Kế toán ghi nhận doanh thu tại phân hệ bán hàng của phần mềm kế toán Misa.

Biểu 2. 5. Chứng từ bán hàng phụ kiện xe Camry

Chứng từ bán hàng NTTK00001

1. Bán hàng hóa trong nước

Nhập số phiếu xuất

Hướng dẫn

Hướng dẫn

Chưa thu tiền

Thu tiền ngay

Chuyến khoản

Kiểm phiếu xuất

Lập kèm hóa đơn

ĐÃ LẬP HÓA ĐƠN

Thu tiền gửi

Phiếu xuất

Hóa đơn

Mã khách hàng

KH00033

+

Định

Tên khách hàng

Đình Bình Minh

Ngày hạch toán

13/02/2025 20:12:06

Ngày chứng từ

13/02/2025

Số chứng từ

NTTK00001

Tổng tiền thanh toán

35.343.000

Địa chỉ

Gia Lập - Gia Viễn - NB

Nộp vào TK

1031323074

Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam

Nhân viên bán hàng

+

Lý do nộp

Thu tiền bán hàng Đình Bình Minh theo hóa đơn số 00000891

Tham chiếu

00000891

XK00005

...

Hàng tiền

Giá vốn

Loại tiền

VND

Chiết khấu

Không chiết khấu

#	Mã hàng	Tên hàng	TK tiền	TK doanh thu	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	% Thuế GTGT	Tiền thuế GTGT	TK thuế GTGT	
1	HH06	Ốp hướng gió khoang hành lý	1121	5111	Chiếc	1,00	6.818.182,00	6.818.182	10	681.818	33311	
2	HH07	Ốp hướng gió cản sau	1121	5111	Chiếc	1,00	10.212.727,00	10.212.727	10	1.021.273	33311	
3	HH08	Ốp hướng gió sườn xe	1121	5111	Chiếc	1,00	14.598.182,00	14.598.182	10	1.459.818	33311	
4	HH09	Tấm phim bảo vệ hõm cửa	1121	5111	Chiếc	1,00	319.091,00	319.091	10	31.909	33311	
5	DV03	Dịch vụ sửa chữa xe	1121	5113		1,00	181.818,00	181.818	10	18.182	33311	
						5,00		32.130.000			3.213.000	

Tổng số: 5 bản ghi

Thêm dòng

Thêm ghi chú

Xóa hết dòng

Địa điểm giao hàng

Số đơn hàng từ hệ thống khác

Sàn thương mại điện tử

Điều khoản khác

Tổng tiền hàng

32.130.000

Thuế GTGT

3.213.000

Tổng tiền thanh toán

35.343.000

Biểu 2. 6. Hóa đơn GTGT của phụ kiện xe Camry

TOYOTA NINH BÌNH	CÔNG TY CỔ PHẦN TOYOTA NINH BÌNH TOYOTA NINH BÌNH JOINT STOCK COMPANY Thửa đất số 392, Khu công nghiệp Phúc Sơn, xã Ninh Phúc, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam Mã số thuế/tax code: 2700928647 Điện thoại: 02293897999 Website: toyotaninhbinh.vn HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG (VAT INVOICE) Ký hiệu (Serial No): 1C25TAA Hóa đơn chuyển đổi từ hóa đơn điện tử Số (Invoice No): 00000891 Ngày (date) 13 tháng (month) 02 năm (year) 2025 Mã cơ quan thuế: 004D58E762C1324E65A5A448202B3DD2184 Họ tên Khách hàng (Customer name): Đinh Bình Minh Tên đơn vị (Company's name): Địa chỉ (Address): Hình thức thanh toán (Payment method): Tiền mặt/Chuyển khoản				
STT	Tên hàng hoá dịch vụ	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3=1x2
1	Ốp hướng gió khoang hành lý	Chiếc	01	6.818.182	6.818.182
2	Ốp hướng gió cản sau	Chiếc	01	10.212.727	10.212.727
3	Ốp hướng gió sườn xe	Chiếc	01	14.598.182	14.598.182
4	Tấm phim bảo vệ hõm cửa	Chiếc	01	319.091	319.091
5	Dịch vụ sửa chữa xe			181.818	181.818
Cộng tiền hàng: 32.130.000 Thuế suất GTGT: 10% Tiền thuế GTGT: 3.213.000 Tổng cộng tiền thanh toán: 35.343.000 Số tiền (viết bằng chữ): Ba mươi lăm triệu ba trăm bốn mươi ba nghìn đồng.					
Người mua hàng (Ký, ghi rõ họ tên)			Người bán hàng (Ký, ghi rõ họ tên)		
			✓ Signature Valid Được ký bởi: CÔNG TY CỔ PHẦN TOYOTA NINH BÌNH Ngày ký 13 /02/2025		

Phần mềm sẽ tự động xử lý dữ liệu và tạo lập các báo cáo bán hàng. Người dùng thao tác theo quy trình: truy cập phân hệ Bán hàng → chọn mục Báo cáo → thiết lập tham số báo cáo → chọn kỳ báo cáo và mã hàng hóa tương ứng để hệ thống hiển thị thông tin cần thiết.

Biểu 2. 7. Sổ chi tiết bán hàng của xe TOYOTA CROSS

CÔNG TY CỔ PHẦN TOYOTA NINH BÌNH Thửa đất số 392, KCN Phúc Sơn, Xã Ninh Phúc, TP. Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG Mặt hàng: Xe ô tô TOYOTA VELOZ CROSS – 2025, Tháng 2 năm 2025													
Ngày chứng từ	Số chứng từ	Ngày hóa đơn	Số hóa đơn	Diễn giải chung	Tên hàng trên chứng từ	Mã khách hàng	Tên khách hàng	Mã hàng	Tên hàng	ĐVT	Tổng số lượng bán	Đơn giá	Doanh số bán
05/02/2025	PT00034	05/02/2025	00000889	Thu tiền bán hàng Nguyễn Văn Hùng theo hóa đơn số 00000887	Xe ô tô TOYOTA VELOZ CROSS G 7 chỗ – Đen – 2025	KH00030	Nguyễn Văn Hùng	HH01	Xe ô tô TOYOTA VELOZ CROSS G 7 chỗ – Đen – 2025	Chiếc	1,00	593.181.818,00	593.181.818
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
13/02/2025	NTTK00002	13/02/2025	00000892	Thu tiền bán hàng Nguyễn Tùng Dương theo hóa đơn số 00000892	Xe ô tô TOYOTA VELOZ CROSS G 7 chỗ – Đỏ – 2025	KH00034	Nguyễn Tùng Dương	HH01	Xe ô tô TOYOTA VELOZ CROSS G 7 chỗ – Đỏ – 2025	Chiếc	1,00	568.181.818,00	568.181.818
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Tổng cộng											5,00		2.840.909.090

Biểu 2. 8. Sổ chi tiết bán hàng của phụ kiện xe Camry

CÔNG TY CỔ PHẦN TOYOTA NINH BÌNH Thửa đất số 392, KCN Phúc Sơn, Xã Ninh Phúc, TP. Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG Tháng 2 năm 2025											
Ngày hóa đơn	Số hóa đơn	Diễn giải chung	Tên hàng trên chứng từ	Mã khách hàng	Tên khách hàng	Mã hàng	Tên hàng	ĐVT	Tổng số lượng bán	Đơn giá	Doanh số bán
13/02/2025	00000891	Thu tiền bán hàng Đinh Bình Minh theo hóa đơn số 00000891	Ốp hướng gió khoang hành lý	KH00033	Đinh Bình Minh	HH06	Ốp hướng gió khoang hành lý	Chiếc	1,00	6.818.182,00	6.818.182
13/02/2025	00000891	Thu tiền bán hàng Đinh Bình Minh theo hóa đơn số 00000891	Ốp hướng gió cản sau	KH00033	Đinh Bình Minh	HH07	Ốp hướng gió cản sau	Chiếc	1,00	10.212.727,00	10.212.727
13/02/2025	00000891	Thu tiền bán hàng Đinh Bình Minh theo hóa đơn số 00000891	Ốp hướng gió sườn xe	KH00033	Đinh Bình Minh	HH08	Ốp hướng gió sườn xe	Chiếc	1,00	14.598.182,00	14.598.182
13/02/2025	00000891	Thu tiền bán hàng Đinh Bình Minh theo hóa đơn số 00000891	Tấm phim bảo vệ hõm cửa	KH00033	Đinh Bình Minh	HH09	Tấm phim bảo vệ hõm cửa	Chiếc	1,00	319.091,00	319.091
13/02/2025	00000891	Thu tiền bán hàng Đinh Bình Minh theo hóa đơn số 00000891	Dịch vụ sửa chữa xe	KH00033	Đinh Bình Minh	DV03	Dịch vụ sửa chữa xe		1,00	181.818,00	181.818
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
											160.650.000

Biểu 2. 9. Sổ tổng hợp chi tiết bán hàng.

CÔNG TY CỔ PHẦN TOYOTA NINH BÌNH Thửa đất số 392, KCN Phúc Sơn, Xã Ninh Phúc, TP. Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình SỔ CHI TIẾT CÁC TÀI KHOẢN <i>Tài khoản: 511, Loại tiền: <<Tổng hợp>>, Tháng 2 năm 2025</i>								
Ngày hạch toán	Ngày chứng từ	Số chứng từ	Diễn giải chung	TK đối ứng	Phát sinh Nợ	Phát sinh Có	Dư Nợ	Dư Có
Tài khoản: 511								
05/02/2025	05/02/2025	NTTK00034	Thu tiền bán hàng Nguyễn Văn Hùng theo hóa đơn số 00000887	1121		593.181.818		593.181.818
10/02/2025	10/02/2025	PT00035	Thu tiền bán hàng Phạm Quỳnh Anh theo hóa đơn số 00000888	1111		1.390.909.091		1.984.090.909
12/02/2025	12/02/2025	PT00036	Thu tiền bán hàng Phan Văn Phương theo hóa đơn số 00000890	1111		932.727.273		2.916.818.182
13/02/2025	13/02/2025	NTTK00001	Thu tiền bán hàng Đinh Bình Minh theo hóa đơn số 00000891	1121		6.818.182		2.923.636.364
13/02/2025	13/02/2025	NTTK00001	Thu tiền bán hàng Đinh Bình Minh theo hóa đơn số 00000891	1121		10.212.727		2.933.849.091
13/02/2025	13/02/2025	NTTK00001	Thu tiền bán hàng Đinh Bình Minh theo hóa đơn số 00000891	1121		14.598.182		2.948.447.273
13/02/2025	13/02/2025	NTTK00001	Thu tiền bán hàng Đinh Bình Minh theo hóa đơn số 00000891	1121		319.091		2.948.766.364
13/02/2025	13/02/2025	NTTK00001	Thu tiền bán hàng Đinh Bình Minh theo hóa đơn số 00000891	1121		181.818		2.948.948.182
13/02/2025	13/02/2025	NTTK00002	Thu tiền bán hàng Nguyễn Tùng Dương theo hóa đơn số 00000892	1121		568.181.818		3.517.130.000
15/02/2025	15/02/2025	NTTK00003	Thu tiền bán hàng Đinh Văn Quyết theo hóa đơn số 00000893	1121		3.163.636.364		6.680.766.364
...	...	...	...	...	...	...	...	...
Tổng cộng						56.683.980.364		56.683.980.364

Căn cứ vào hóa đơn bán hàng ngày 05/02/2025, phần mềm tự động nhập dữ liệu vào sổ Nhật ký chung , sổ cái TK 511

Vào phân hệ tổng hợp – chọn báo cáo – sổ sách kế toán – sổ Nhật ký chung - ấn chọn tham số và chọn kì báo cáo tháng 2 – kế toán chọn in hoặc xuất file excel để lưu giữ chứng từ.

Biểu 2. 10. Sổ Nhật ký chung.

CÔNG TY CỔ PHẦN TOYOTA NINH BÌNH Thửa đất số 392, KCN Phúc Sơn, Xã Ninh Phúc, TP. Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình SỔ NHẬT KÝ CHUNG Tháng 2 năm 2025							
Ngày hạch toán	Ngày chứng từ	Số chứng từ	Diễn giải	Tài khoản	TK đối ứng	Phát sinh Nợ	Phát sinh Có
05/02/2025	05/02/2025	NTTK00034	Thu tiền bán hàng Nguyễn Văn Hùng theo hóa đơn số 00000887	1121	5111	593.181.818	
05/02/2025	05/02/2025	NTTK00034	Thu tiền bán hàng Nguyễn Văn Hùng theo hóa đơn số 00000887	5111	1121		593.181.818
05/02/2025	05/02/2025	NTTK00034	Thu tiền bán hàng Nguyễn Văn Hùng theo hóa đơn số 00000887	1121	33311	59.318.182	
05/02/2025	05/02/2025	NTTK00034	Thu tiền bán hàng Nguyễn Văn Hùng theo hóa đơn số 00000887	33311	1121		59.318.182
05/02/2025	05/02/2025	XK00003	Xuất kho bán hàng Nguyễn Văn Hùng theo hóa đơn số 00000889	632	1561	582.500.000	
05/02/2025	05/02/2025	XK00003	Xuất kho bán hàng Nguyễn Văn Hùng theo hóa đơn số 00000889	1561	632		582.500.000
13/02/2025	13/02/2025	NTTK00001	Thu tiền bán hàng Đinh Bình Minh theo hóa đơn số 00000891	1121	5111	31.948.182	
13/02/2025	13/02/2025	NTTK00001	Thu tiền bán hàng Đinh Bình Minh theo hóa đơn số 00000891	5111	1121		31.948.182
13/02/2025	13/02/2025	NTTK00001	Thu tiền bán hàng Đinh Bình Minh theo hóa đơn số 00000891	1121	33311	3.213.000	
13/02/2025	13/02/2025	NTTK00001	Thu tiền bán hàng Đinh Bình Minh theo hóa đơn số 00000891	33311	1121		3.213.000
13/02/2025	13/02/2025	NTTK00001	Thu tiền bán hàng Đinh Bình Minh theo hóa đơn số 00000891	1121	5113	181.818	
13/02/2025	13/02/2025	NTTK00001	Thu tiền bán hàng Đinh Bình Minh theo hóa đơn số 00000891	5113	1121		181.818
28/02/2025	28/02/2025	NVK00005	Kết chuyển doanh thu thuần	5111	911	56.683.980.364	
28/02/2025	28/02/2025	NVK00005	Kết chuyển doanh thu thuần	911	5111		56.683.980.364

Tương tự như sổ Nhật ký chung, sau khi chọn sổ sách kế toán, kế toán chọn Sổ cái (hình thức Nhật ký chung), chọn kì kế toán và số tài khoản 511. Kế toán xuất ra file excel để lưu giữ chứng từ.

Biểu 2. 11. Sổ cái TK 511

CÔNG TY CỔ PHẦN TOYOTA NINH BÌNH Thửa đất số 392, KCN Phúc Sơn, Xã Ninh Phúc, TP. Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình						Mẫu số: S03b-DN (Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC Ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính)		
SỔ CÁI (Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung) Tháng 02 năm 2025								
Fải khoản: 511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ						Đơn vị tính: VND		
Ngày, tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày, tháng		Trang số	STT đồng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			- Số dư đầu kỳ					
			- Số phát sinh trong kỳ					
05/02/2025	PT00034	05/02/2025	Thu tiền bán hàng Nguyễn Văn Hùng theo hóa đơn số 00000887			1121		593.181.818
12/02/2025	PT00036	12/02/2025	Thu tiền bán hàng Phan Văn Phụng theo hóa đơn số 00000890			1111		932.727.273
13/02/2025	NTTK0001	13/02/2025	Thu tiền bán hàng Đinh Bình Minh theo hóa đơn số 00000891			1121		32.130.000
15/02/2025	NTTK0003	15/02/2025	Thu tiền bán hàng Đinh Văn Quyết theo hóa đơn số 00000893			1121		3.163.636.364
...	...	...	...	...	...	...	...	...
28/02/2025	NVK00004	28/02/2025	Kết chuyển lãi lỗ đến ngày 28/02/2025			911	56.683.980.364	
			- Cộng số phát sinh				56.683.980.364	56.683.980.364
			- Số dư cuối kỳ					
			- Cộng lũy kế từ đầu năm					56.683.980.364
- Sổ này có 01 trang, đánh số từ trang số 01 đến trang 01 - Ngày mở sổ:								
Người ghi sổ (Ký, họ tên)			Kế toán trưởng (Ký, họ tên)			Ngày 28 Tháng 02 năm 2025 Giám đốc (Ký, họ tên, đóng dấu)		

2.2.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

Do đặc điểm kinh doanh của doanh nghiệp là buôn bán xe ô tô nên việc hạch toán các khoản giảm trừ doanh thu là không thường xuyên xảy ra trong doanh nghiệp. Nhưng doanh nghiệp luôn cung cấp cho khách hàng các sản phẩm có chất lượng tốt nhất. Bên cạnh đó doanh nghiệp cũng áp dụng chiết khấu với khách hàng trực tiếp trên hóa đơn, tặng quà các linh kiện nhân các dịp đặc biệt, sinh nhật, lễ tết..... Các chính sách trên một phần làm tăng mối quan hệ với khách hàng đối với doanh nghiệp, tạo điều kiện thuận lợi để doanh nghiệp hoạt động ngày càng phát triển hơn nữa trong điều kiện kinh doanh đầy cạnh tranh, rủi ro.

Vì thế các khoản giảm trừ doanh thu của Công ty không có phát sinh

2.2.3. Kế toán giá vốn hàng bán

2.2.3.1. Nội dung giá vốn hàng bán

Giá vốn hàng bán là toàn bộ chi phí mà công ty phải chi ra để có thể bán được sản phẩm như chi phí mua hàng, chi phí sản xuất, chi phí vận chuyển, chi phí lưu kho,... Kế toán giá vốn hàng bán chủ yếu nhằm phản ánh những khoản chi phí liên quan trực tiếp đến sản phẩm đã bán trong kỳ.

Tại Công ty Cổ phần Toyota Ninh Bình, giá vốn hàng bán được tính theo công thức sau:

Trị giá vốn của hàng xuất kho bán trong kỳ	=	Trị giá mua thực tế của hàng xuất kho đã bán	+	Chi Phí thu mua phân bổ cho toàn bộ mặt hàng
--	---	--	---	--

Sau khi hoàn tất việc giao hàng, bộ phận kế toán có nhiệm vụ ghi chép, nhập số liệu chi tiết những lần nhập xuất cho từng mặt hàng cụ thể như: mã kho, mã hàng cũng như theo dõi tình hình Nhập – Xuất – Tồn, đảm bảo được việc tính giá hàng hóa trở nên dễ dàng hơn, chính xác hơn.

2.2.3.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng

❖ Chứng từ sử dụng

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

❖ Tài khoản sử dụng:

Công ty sử dụng tài khoản 632 – Giá vốn hàng bán, để phản ánh giá trị hàng xuất kho trong kỳ.

2.2.3.3. Quy trình ghi sổ

❖ Thủ tục kế toán

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

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

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

❖ Với nghiệp vụ trích dẫn 1 ngày 05/02/2025 và trích dẫn 2 ngày 13/02/2025 ta có Phiếu xuất kho như biểu 2.13, biểu 2.14 và sổ chi tiết giá vốn hàng bán ở biểu 2.16, biểu 2.17.

Biểu 2. 12. Phiếu xuất kho xe TOYOTA VELOZ CROSS G

Mẫu số: 02 - VT
(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính)

PHIẾU XUẤT KHO
 Ngày 05 tháng 02 năm 2025
 Số: XK00003

Nợ: 632
 Có: 1561

- Họ và tên người nhận hàng: Nguyễn Văn Hùng
 - Địa chỉ (bộ phận): Xã Kim Tân, huyện Kim Sơn, Tỉnh Ninh Bình
 - Lý do xuất kho: Xuất kho bán hàng Nguyễn Văn Hùng theo hóa đơn số 00000889
 - Xuất tại kho (ngăn lô): KHO XE MỚI Địa điểm:

STT	Tên, nhãn hiệu, quy cách, phẩm chất vật tư, dụng cụ sản phẩm, hàng hóa	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Yêu cầu	Thực xuất		
A	B	C	D	1	2	3	4
1	Xe ô tô TOYOTA VELOZ CROSS G 7 chỗ – Đen – 2025	HH01	Chiếc	1,00		582.500.000,00	582.500.000
	Cộng						582.500.000

- Tổng số tiền (Viết bằng chữ): **Năm trăm tám mươi hai triệu năm trăm nghìn đồng.**
 - Số chứng từ gốc kèm theo:

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Người nhận hàng
(Ký, họ tên)

Thủ kho
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Hoặc bộ phận có nhu cầu nhập)
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Ngày 05 tháng 02 năm 2025

Biểu 2. 13. Phiếu xuất kho phụ kiện xe Camry.

PHIẾU XUẤT KHO BÁN HÀNG						
Ngày 13 tháng 02 năm 2025						
Số: NTTK00001						
Người mua:				Nợ: 1121		
Tên khách hàng: Đinh Bình Minh				Có: 5111, 5113		
Địa chỉ: Gia Lập - Gia Viễn - NB				Loại tiền: VND		
Điện thoại:						
Mã số thuế:						
Diễn giải: Thu tiền bán hàng Đinh Bình Minh theo hóa đơn số 00000891						
Nhân viên bán hàng:						
STT	Mã hàng	Tên hàng	Đơn vị	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	HH06	Óp hướng gió khoang hành lý	Chiếc	1,00	6.818.182,00	6.818.182
2	HH07	Óp hướng gió cản sau	Chiếc	1,00	10.212.727,00	10.212.727
3	HH08	Óp hướng gió sườn xe	Chiếc	1,00	14.598.182,00	14.598.182
4	HH09	Tấm phim bảo vệ hõm cửa	Chiếc	1,00	319.091,00	319.091
5	DV03	Dịch vụ sửa chữa xe		1,00	181.818,00	181.818
Cộng						32.130.000
Cộng tiền hàng						32.130.000
Thuế suất thuế GTGT: 10 %				Tiền thuế GTGT:		3.213.000
Tổng tiền thanh toán						35.343.000

Số tiền bằng chữ: **Ba mươi lăm triệu ba trăm bốn mươi ba nghìn đồng.**

Số chứng từ gốc kèm theo: ...

Ngày 13 tháng 02 năm 2025

Người mua hàng (Ký, họ tên)	Kế toán trưởng (Ký, họ tên)	Giám đốc (Ký, họ tên, đóng dấu)
---------------------------------------	---------------------------------------	---

Căn cứ vào phiếu xuất kho, kế toán nhập dữ liệu lên phần mềm kế toán thông qua phân hệ Hàng tồn kho hoặc Bán hàng. Thông tin cần nhập gồm: số phiếu, mã hàng, số lượng, đơn giá và đối tượng liên quan. Sau khi kiểm tra và lưu chứng từ, phần mềm sẽ tự động hạch toán Nợ TK 632, Có TK 156 và cập nhật vào sổ chi tiết tài khoản 632.

⇒ Kế toán vào phân hệ “bán hàng”, chọn “ báo cáo”, chọn “ báo cáo hàng bán theo khách hàng mặt hàng”, chọn “ sổ chi tiết”, ấn chọn tham số sao cho phù hợp với mặt hàng rồi ấn xuất. (như biểu 2.15)

Biểu 2. 14. Giao diện xuất sổ chi tiết bán hàng trên phần mềm Kế toán Misa.

The screenshot displays the Misa accounting software interface. On the left, a dark sidebar contains a menu with 'Bán hàng' (Sales) highlighted. The top navigation bar includes 'Báo cáo' (Reports). The main content area is divided into two sections: 'Yêu thích' (Favorites) and a detailed list of reports under 'Báo cáo bán hàng theo khách hàng, mặt hàng' (Sales reports by customer, product). The 'Số chi tiết bán hàng' (Sales detail) report is highlighted.

Yêu thích		
Tổng hợp công nợ phải thu khách hàng	Chi tiết công nợ phải thu khách hàng	
Tổng hợp bán hàng theo mặt hàng	Số chi tiết bán hàng	

Báo cáo bán hàng theo khách hàng, mặt hàng		
S35-DN: Số chi tiết bán hàng	Tổng hợp bán hàng theo khách hàng	
Số chi tiết bán hàng	Báo cáo so sánh số lượng bán, doanh số bán theo thời gian (Khách hàng và mặt hàng)	
Tổng hợp bán hàng theo mặt hàng	Tổng hợp bán hàng theo nhóm khách hàng	
Tổng hợp bán hàng theo mặt hàng và khách hàng	Phân tích chi tiết doanh thu sản phẩm/nhóm sản phẩm theo thời gian	
Số nhật ký bán hàng	Tổng hợp xuất kho bán hàng	
Tổng hợp bán hàng theo địa phương	Báo cáo so sánh số lượng bán, doanh số bán theo thời gian (Nhân viên và mặt hàng)	

Báo cáo công nợ khách hàng	
Báo cáo theo nhân viên bán hàng	
Báo cáo theo đơn vị kinh doanh	
Báo cáo theo đơn hàng	
Báo cáo hợp đồng	
Báo cáo theo công trình	

Biểu 2. 15. Sổ chi tiết bán hàng của xe TOYOTA VELOZ CROSS

SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG														
Mặt hàng: Xe ô tô TOYOTA VELOZ CROSS 2025, Tháng 2 năm 2025														
Ngày chứng từ	Số chứng từ	Ngày hóa đơn	Số hóa đơn	Diễn giải chung	Tên hàng trên chứng từ	Mã khách hàng	Tên khách hàng	Mã hàng	Tên hàng	ĐVT	Tổng số lượng bán	Đơn giá	Doanh số bán	Giá vốn
05/02/2025	PT00034	05/02/2025	00000889	Thu tiền bán hàng Nguyễn Văn Hùng theo hóa đơn số 00000887	Xe ô tô TOYOTA VELOZ CROSS G 7 chỗ – Đen – 2025	KH00030	Nguyễn Văn Hùng	HH01	Xe ô tô TOYOTA VELOZ CROSS G 7 chỗ – Đen – 2025	Chiếc	1,00	593.181.818,00	593.181.818	582.500.000
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
13/02/2025	NTTK00002	13/02/2025	00000892	Thu tiền bán hàng Nguyễn Tùng Dương theo hóa đơn số 00000892	Xe ô tô TOYOTA VELOZ CROSS E 7 chỗ – Đen – 2025	KH00034	Nguyễn Tùng Dương	HH01	Xe ô tô TOYOTA VELOZ CROSS G 7 chỗ – Đen – 2025	Chiếc	1,00	568.181.818,00	568.181.818	582.500.000
													1.761.363.636	1.765.000.000

Biểu 2. 16. Sổ chi tiết bán hàng của linh kiện chính hãng Toyota

CÔNG TY CỔ PHẦN TOYOTA NINH BÌNH Thửa đất số 392, KCN Phúc Sơn, Xã Ninh Phúc, TP. Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG Tháng 2 năm 2025											
Ngày hóa đơn	Số hóa đơn	Diễn giải chung	Tên hàng trên chứng từ	Mã khách hàng	Tên khách hàng	Mã hàng	Tên hàng	ĐVT	Tổng số lượng bán	Đơn giá	Doanh số bán
13/02/2025	00000891	Thu tiền bán hàng Đinh Bình Minh theo hóa đơn số 00000891	Ốp hướng gió khoang hành lý	KH00033	Đinh Bình Minh	HH06	Ốp hướng gió khoang hành lý	Chiếc	1,00	6.818.182,00	6.818.182
13/02/2025	00000891	Thu tiền bán hàng Đinh Bình Minh theo hóa đơn số 00000891	Ốp hướng gió cản sau	KH00033	Đinh Bình Minh	HH07	Ốp hướng gió cản sau	Chiếc	1,00	10.212.727,00	10.212.727
13/02/2025	00000891	Thu tiền bán hàng Đinh Bình Minh theo hóa đơn số 00000891	Ốp hướng gió sườn xe	KH00033	Đinh Bình Minh	HH08	Ốp hướng gió sườn xe	Chiếc	1,00	14.598.182,00	14.598.182
13/02/2025	00000891	Thu tiền bán hàng Đinh Bình Minh theo hóa đơn số 00000891	Tấm phim bảo vệ hõm cửa	KH00033	Đinh Bình Minh	HH09	Tấm phim bảo vệ hõm cửa	Chiếc	1,00	319.091,00	319.091
13/02/2025	00000891	Thu tiền bán hàng Đinh Bình Minh theo hóa đơn số 00000891	Dịch vụ sửa chữa xe	KH00033	Đinh Bình Minh	DV03	Dịch vụ sửa chữa xe		1,00	181.818,00	181.818
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
											160.650.000

⇒ Kế toán truy cập vào phân hệ Báo cáo, chọn mục Sổ kế toán, sau đó chọn Sổ chi tiết tài khoản. Tại giao diện thiết lập tham số, nhập tài khoản 632, chọn kỳ báo cáo Sau khi hoàn tất, nhấn Đồng ý để phần mềm hiển thị sổ chi tiết TK 632.

Biểu 2. 17. Sổ chi tiết tổng hợp giá vốn bán hàng.

CÔNG TY CỔ PHẦN TOYOTA NINH BÌNH						
Thửa đất số 392, KCN Phúc Sơn, Xã Ninh Phúc, TP. Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình						
SỔ CHI TIẾT CÁC TÀI KHOẢN						
<i>Tài khoản: 632, Loại tiền: <<Tổng hợp>>, Tháng 2 năm 2025</i>						
Ngày hạch toán	Ngày chứng từ	Số chứng từ	Diễn giải chung	TK đối ứng	Phát sinh Nợ	Phát sinh Có
Tài khoản: 632						
05/02/2025	05/02/2025	XK00003	Xuất kho bán hàng Nguyễn Văn Hùng theo hóa đơn số 00000889	1561	582.500.000	
12/02/2025	12/02/2025	XK00004	Xuất kho bán hàng Phan Văn Phụng theo hóa đơn số 00000890	1561	905.000.000	
13/02/2025	13/02/2025	XK00005	Xuất kho bán hàng Đinh Bình Minh theo hóa đơn số 00000891	1561	6.000.000	
13/02/2025	13/02/2025	XK00005	Xuất kho bán hàng Đinh Bình Minh theo hóa đơn số 00000891	1561	9.500.000	
13/02/2025	13/02/2025	XK00005	Xuất kho bán hàng Đinh Bình Minh theo hóa đơn số 00000891	1561	14.500.000	
13/02/2025	13/02/2025	XK00005	Xuất kho bán hàng Đinh Bình Minh theo hóa đơn số 00000891	1561	150.000	
13/02/2025	13/02/2025	XK00006	Xuất kho bán hàng Nguyễn Tùng Dương theo hóa đơn số 00000892	1561	582.500.000	
15/02/2025	15/02/2025	XK00007	Xuất kho bán hàng Đinh Văn Quyết theo hóa đơn số 00000893	1561	3.140.000.000	
28/02/2025	28/02/2025	NVK00006	Kết chuyển giá vốn hàng bán	911		42.845.000.000
Tổng cộng					42.845.000.000	42.845.000.000
- Sổ này có ... trang, đánh số từ trang 01 đến trang ... - Ngày mở sổ: ...						
Người ghi sổ (Ký, họ tên)			Kế toán trưởng (Ký, họ tên)		Ngày 28 tháng 02 năm 2025 Giám đốc (Ký, họ tên, đóng dấu)	

Biểu 2. 18. Sổ Nhật Ký Chung

CÔNG TY CỔ PHẦN TOYOTA NINH BÌNH							
Thửa đất số 392, KCN Phúc Sơn, Xã Ninh Phúc, TP. Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình							
SỔ NHẬT KÝ CHUNG							
Tháng 2 năm 2025							
Ngày hạch toán	Ngày chứng từ	Số chứng từ	Diễn giải	Tài khoản	TK đối ứng	Phát sinh Nợ	Phát sinh Có
05/02/2025	05/02/2025	NTTK00034	Thu tiền bán hàng Nguyễn Văn Hùng theo hóa đơn số 00000887	1121	5111	593.181.818	
05/02/2025	05/02/2025	NTTK00034	Thu tiền bán hàng Nguyễn Văn Hùng theo hóa đơn số 00000887	5111	1121		593.181.818
05/02/2025	05/02/2025	NTTK00034	Thu tiền bán hàng Nguyễn Văn Hùng theo hóa đơn số 00000887	1121	33311	59.318.182	
05/02/2025	05/02/2025	NTTK00034	Thu tiền bán hàng Nguyễn Văn Hùng theo hóa đơn số 00000887	33311	1121		59.318.182
05/02/2025	05/02/2025	XK00003	Xuất kho bán hàng Nguyễn Văn Hùng theo hóa đơn số 00000889	632	1561	582.500.000	
05/02/2025	05/02/2025	XK00003	Xuất kho bán hàng Nguyễn Văn Hùng theo hóa đơn số 00000889	1561	632		582.500.000
12/02/2025	12/02/2025	PT00036	Thu tiền bán hàng Phan Văn Phụng theo hóa đơn số 00000890	1111	5111	932.727.273	
12/02/2025	12/02/2025	PT00036	Thu tiền bán hàng Phan Văn Phụng theo hóa đơn số 00000890	5111	1111		932.727.273
12/02/2025	12/02/2025	PT00036	Thu tiền bán hàng Phan Văn Phụng theo hóa đơn số 00000890	1111	33311	93.272.727	
12/02/2025	12/02/2025	PT00036	Thu tiền bán hàng Phan Văn Phụng theo hóa đơn số 00000890	33311	1111		93.272.727
12/02/2025	12/02/2025	XK00004	Xuất kho bán hàng Phan Văn Phụng theo hóa đơn số 00000890	632	1561	905.000.000	
12/02/2025	12/02/2025	XK00004	Xuất kho bán hàng Phan Văn Phụng theo hóa đơn số 00000890	1561	632		905.000.000
13/02/2025	13/02/2025	NTTK00001	Thu tiền bán hàng Đinh Bình Minh theo hóa đơn số 00000891	1121	5111	31.948.182	
13/02/2025	13/02/2025	NTTK00001	Thu tiền bán hàng Đinh Bình Minh theo hóa đơn số 00000891	5111	1121		31.948.182
13/02/2025	13/02/2025	NTTK00001	Thu tiền bán hàng Đinh Bình Minh theo hóa đơn số 00000891	1121	33311	3.213.000	
13/02/2025	13/02/2025	NTTK00001	Thu tiền bán hàng Đinh Bình Minh theo hóa đơn số 00000891	33311	1121		3.213.000
13/02/2025	13/02/2025	NTTK00001	Thu tiền bán hàng Đinh Bình Minh theo hóa đơn số 00000891	1121	5113	181.818	
13/02/2025	13/02/2025	NTTK00001	Thu tiền bán hàng Đinh Bình Minh theo hóa đơn số 00000891	5113	1121		181.818
...	...	...	...	...	...	...	...
28/02/2025	28/02/2025	NVK00006	Kết chuyển giá vốn hàng bán	911	632	42.845.000.000	
28/02/2025	28/02/2025	NVK00006	Kết chuyển giá vốn hàng bán	632	911		42.845.000.000

Biểu 2. 19. Sổ cái TK 632.

CÔNG TY CỔ PHẦN TOYOTA NINH

Thửa đất số 392, KCN Phúc Sơn, Xã Ninh Phúc, TP.

Hoa Lư. Tỉnh Ninh Bình

Mẫu số: S03b-DN

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

Ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính)

SỔ CÁI

(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)

Tháng 02 năm 2025

Tài khoản: 632 - Giá vốn hàng bán

Đơn vị tính: VND

Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày, tháng		Trang số	STT đồng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			- Số dư đầu kỳ					
			- Số phát sinh trong kỳ					
05/02/2025	XK00003	05/02/2025	Xuất kho bán hàng Nguyên Văn Hùng theo hóa đơn số 00000889			1561	582.500.000	
13/02/2025	XK00005	13/02/2025	Xuất kho bán hàng Đinh Bình Minh theo hóa đơn số 00000891			1561	30.150.000	
15/02/2025	XK00007	15/02/2025	Xuất kho bán hàng Đinh Văn Quyết theo hóa đơn số 00000893			1561	3.140.000.000	
...	...	...	...	...		...	...	...
28/02/2025	NVK00006	28/02/2025	Kết chuyển giá vốn hàng bán			911		42.845.000.000
			- Cộng số phát sinh				42.845.000.000	42.845.000.000
			- Số dư cuối kỳ					
			- Cộng lũy kế từ đầu năm					

2.2.4. Kế toán chi phí bán hàng

2.2.4.1. Nội dung kế toán chi phí 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, vận chuyển, lương nhân viên bán hàng...

2.2.4.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng

- ❖ Chứng từ sử dụng
 - Chứng từ chi phí khuyến mãi
 - Chứng từ chi phí vận chuyển
 - Bảng phân bổ tiền lương và BHXH
 - Hóa đơn vận chuyển hàng
 - Hóa đơn GTGT kèm phiếu xuất hàng khuyến mãi
 - Hóa đơn 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
- ❖ Tài khoản sử dụng

Kế toán sử dụng TK 641 – 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, 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,..

- Tài khoản 6414 - Chi phí khấu hao tài sản cố định: Phản ánh chi phí khấu hao tài sản cố định 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 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 tài sản cố định phục vụ trực tiếp cho khâu bán hàng, tiền thuê kho, thuê bãi, tiền thuê bốc vác, vận chuyển sản phẩm, hàng hóa đi bán, tiền trả hoa hồng cho đại lý bán hàng, cho đơn vị nhận uỷ thác xuất khẩu,...

- 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, chào hàng, chi phí hội nghị khách hàng...

2.2.4.3. Quy trình ghi sổ

Hàng ngày kế toán căn cứ vào các chứng từ phát sinh như hóa đơn, phiếu chi, phiếu nhập xuất... để ghi nhận nghiệp vụ vào các phân hệ như bán hàng, mua hàng, tổng hợp. Sau khi chứng từ được ghi sổ, phần mềm sẽ tự động cập nhật dữ liệu vào sổ Nhật ký chung và các sổ chi tiết liên quan, bao gồm cả sổ chi tiết giá vốn hàng bán và sổ chi tiết tài khoản 641 (chi phí bán hàng).

Hệ thống cũng tự động cập nhật sổ cái tài khoản 641 từ các nghiệp vụ đã hạch toán trong kỳ. Cuối tháng, kế toán vào phân hệ Báo cáo → chọn Bảng cân đối số phát sinh, phần mềm sẽ tổng hợp số liệu từ sổ cái và các sổ chi tiết để lập báo cáo. Kế toán kiểm tra, đối chiếu số liệu giữa các sổ (sổ cái, chi tiết, nhật ký...) để đảm bảo khớp đúng. Sau khi hoàn tất đối chiếu, kế toán sử dụng số liệu đó để lập các báo cáo tài chính như Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, Lưu chuyển tiền tệ... trực tiếp trên phần mềm.

❖ Trích dẫn 1

Ngày 27/02/2025 Công ty thanh toán tiền chi phí trang trí khoang giao xe cho Cửa hàng Thu Cúc là 3.000.000đ, kế toán vào phân hệ tiền mặt – chọn chi tiền – nhập thông tin đầy đủ - sau đó in và xuất hóa đơn.

Biểu 2. 20. Phiếu chi đồ trang trí khoang xe.

CHỨNG TỪ KẾ TOÁN				
Tên: Lê Thị Thu			Số: PC00020	
Địa chỉ: Ninh Sơn - Ninh Bình			Ngày: 27/02/2025	
Diễn giải: Chi tiền mua đồ trang trí khoang giao xe				
STT	Diễn giải	Ghi nợ	Ghi có	Thành tiền
1	Chi tiền mua đồ trang trí khoang giao xe	6417	1111	3.000.000
Cộng				3.000.000
Thành tiền bằng chữ: Ba triệu đồng.				
Ghi chú:				
Kế toán trưởng <i>(Ký, họ tên)</i>		Giám đốc <i>(Ký, họ tên, đóng dấu)</i>		

❖ **Trích dẫn 2:** Ngày 28/02/2025, kế toán tiến hành lập Bảng phân bổ tiền lương và các khoản trích theo lương đối với nhân sự thuộc bộ phận bán hàng, căn cứ theo số liệu thực tế và định mức phân bổ, thể hiện chi tiết:

Biểu 2. 21. Bảng phân bổ tiền lương và trích BHXH của Công ty

CÔNG TY CỔ PHẦN TOYOTA NINH BÌNH

Thửa đất số 392, KCN Phúc Sơn, Xã Ninh Phúc, TP. Hoa Lư,
Tỉnh Ninh Bình

BẢNG PHÂN BỐ TIỀN LƯƠNG VÀ BẢO HIỂM XÃ HỘI

Tháng 02 năm 2025

Đối tượng	Lương	BHXH 3383	BHYT 3384	BHTN 3386	KPCĐ 3382	Tổng các khoản trả theo lương
TK 641 - Chi phí bán hàng	107.500.000	18.812.500	3.225.000	1.075.000	2.150.000	25.262.500
TK 642- CP QLDN	148.000.000	25.900.000	4.440.000	1.480.000	2.960.000	34.780.000
TK 334 - Phải trả người lao động	255.500.000	20.440.000	114.975	25.550		20.580.525
Tổng cộng	511.000.000	65.152.500	7.779.975	2.580.550	5.110.000	80.623.025

Ngày 28 tháng 02 năm 2025

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

(Nguồn: Phòng kế toán)

❖ **Trích dẫn 3:** Ngày 28/02/2025, kế toán tiến hành lập Bảng phân bổ chi phí khấu hao tài sản cố định tháng 02/2025 cho các bộ phận bán hàng, trên cơ sở số liệu khấu hao hàng tháng và tiêu thức phân bổ phù hợp, thể hiện chi tiết tại Biểu số 2.22.

Biểu 2. 22. Bảng tính khấu hao của bộ phận bán hàng

CÔNG TY CỔ PHẦN TOYOTA NINH BÌNH											
Thửa đất số 392, KCN Phúc Sơn, Xã Ninh Phúc, TP. Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình											
SỔ TÀI SẢN CỐ ĐỊNH											
Đơn vị sử dụng: Phòng bán hàng, Tháng 2 năm 2025											
Mã TSCĐ	Tên TSCĐ	Loại TSCĐ	Đơn vị sử dụng	Ngày ghi tăng	Số CT ghi tăng	Ngày bắt đầu tính KH	Thời gian SD (tháng)	Thời gian SD còn lại (tháng)	Nguyên giá	Giá trị tính KH	Hao mòn trong kỳ
TSCD001	Máy lạnh phòng trưng bày	Máy móc, thiết bị	Phòng bán hàng	01/01/2023	OPN	01/01/2023	60,00	47,00	36.000.000	36.000.000	600.000
TSCD002	Máy tính HP	Máy móc, thiết bị	Phòng bán hàng	20/01/2023	OPN	20/01/2023	60,00	47,00	32.000.000	32.000.000	533.333
TSCD003	Xe nâng	Phương tiện vận tải, truyền dẫn	Phòng bán hàng	01/05/2023	OPN	01/05/2023	72,00	63,00	200.000.000	200.000.000	2.777.778
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Tổng cộng									468.000.000	368.000.000	9.300.000

Căn cứ vào các chứng từ kế toán nêu trên, số liệu và thông tin liên quan đã được lưu trữ đầy đủ và tự động cập nhật vào Sổ chi tiết tài khoản 641(Biểu 2.23), Sổ nhật ký chung và Sổ cái theo đúng quy định của chế độ kế toán hiện hành.

Biểu 2. 23. Sổ chi tiết tài khoản 641

CÔNG TY CỔ PHẦN TOYOTA NINH BÌNH Thửa đất số 392, KCN Phúc Sơn, Xã Ninh Phúc, TP. Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình SỔ CHI TIẾT CÁC TÀI KHOẢN <i>Tài khoản: 641, Loại tiền: <<Tổng hợp>>, Tháng 2 năm 2025</i>						
Ngày hạch toán	Ngày chứng từ	Số chứng từ	Diễn giải chung	TK đối ứng	Phát sinh Nợ	Phát sinh Có
Tài khoản: 641						
...	...	...	...	...	...	...
27/02/2025	27/02/2025	PC00020	Chi tiền mua đồ trang trí khoang giao xe	1111	3.000.000	
28/02/2025	28/02/2025	NVK00001	Hạch toán chi phí lương	3341	109.207.345	
28/02/2025	28/02/2025	NVK00002	Khoản Trích theo lương	3383	18.812.500	
28/02/2025	28/02/2025	NVK00002	Khoản Trích theo lương	3384	3.225.000	
28/02/2025	28/02/2025	NVK00002	Khoản Trích theo lương	3386	1.075.000	
28/02/2025	28/02/2025	NVK00002	Khoản Trích theo lương	3382	2.150.000	
28/02/2025	28/02/2025	NVK00004	Kết chuyển lãi lỗ đến ngày 28/02/2025	911		554.000.000
					554.000.000	554.000.000
Tổng cộng					554.000.000	554.000.000
Người ghi sổ <i>(Ký, họ tên)</i>			Kế toán trưởng <i>(Ký, họ tên)</i>		Ngày 28 tháng 02 năm 2025 Giám đốc <i>(Ký, họ tên, đóng dấu)</i>	

Biểu 2. 24. Sổ Nhật ký chung.

CÔNG TY CỔ PHẦN TOYOTA NINH BÌNH							
Thửa đất số 392, KCN Phúc Sơn, Xã Ninh Phúc, TP. Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình							
SỔ NHẬT KÝ CHUNG							
Tháng 2 năm 2025							
Ngày hạch toán	Ngày chứng từ	Số chứng từ	Diễn giải	Tài khoản	TK đối ứng	Phát sinh Nợ	Phát sinh Có
...	...	...	...	...	...	...	...
27/02/2025	27/02/2025	PC00020	Chi tiền mua đồ trang trí khoang giao xe	6417	1111	3.000.000	
27/02/2025	27/02/2025	PC00020	Chi tiền mua đồ trang trí khoang giao xe	1111	6417		3.000.000
28/02/2025	28/02/2025	KH00001	Khấu hao TSCĐ tháng 2 năm 2025	6424	2141	3.822.222	
28/02/2025	28/02/2025	KH00001	Khấu hao TSCĐ tháng 2 năm 2025	2141	6424		3.822.222
28/02/2025	28/02/2025	KH00001	Khấu hao TSCĐ tháng 2 năm 2025	6424	2141	2.543.333	
28/02/2025	28/02/2025	KH00001	Khấu hao TSCĐ tháng 2 năm 2025	2141	6424		2.543.333
28/02/2025	28/02/2025	NVK00001	Hạch toán chi phí lương	6411	3341	109.207.345	
28/02/2025	28/02/2025	NVK00001	Hạch toán chi phí lương	3341	6411		109.207.345
28/02/2025	28/02/2025	NVK00001	Hạch toán chi phí lương	6421	3341	150.292.646	
28/02/2025	28/02/2025	NVK00001	Hạch toán chi phí lương	3341	6421		150.292.646
28/02/2025	28/02/2025	NVK00002	Khoản Trích theo lương	6411	3383	18.812.500	
28/02/2025	28/02/2025	NVK00002	Khoản Trích theo lương	3383	6411		18.812.500
28/02/2025	28/02/2025	NVK00002	Khoản Trích theo lương	6411	3384	3.225.000	
28/02/2025	28/02/2025	NVK00002	Khoản Trích theo lương	3384	6411		3.225.000
28/02/2025	28/02/2025	NVK00002	Khoản Trích theo lương	6411	3386	1.075.000	
28/02/2025	28/02/2025	NVK00002	Khoản Trích theo lương	3386	6411		1.075.000
28/02/2025	28/02/2025	NVK00002	Khoản Trích theo lương	6411	3382	2.150.000	
28/02/2025	28/02/2025	NVK00002	Khoản Trích theo lương	3382	6411		2.150.000
28/02/2025	28/02/2025	NVK00002	Khoản Trích theo lương	6421	3382	2.960.000	
28/02/2025	28/02/2025	NVK00002	Khoản Trích theo lương	3382	6421		2.960.000
28/02/2025	28/02/2025	NVK00002	Khoản Trích theo lương	6421	3383	25.900.000	
28/02/2025	28/02/2025	NVK00002	Khoản Trích theo lương	3383	6421		25.900.000
28/02/2025	28/02/2025	NVK00004	Kết chuyển chi phí bán hàng	911	6411	554.000.000	
28/02/2025	28/02/2025	NVK00004	Kết chuyển chi phí bán hàng	6411	911		554.000.000
28/02/2025	28/02/2025	NVK00004	Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp	911	6421	584.000.000	
28/02/2025	28/02/2025	NVK00004	Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp	6421	911		584.000.000

Biểu 2. 25. Sổ cái tài khoản 641.

CÔNG TY CỔ PHẦN TOYOTA NINH BÌNH Thửa đất số 392, KCN Phúc Sơn, Xã Ninh Phúc, TP. Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình						Mẫu số: S03b-DN <i>(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC)</i>		
SỔ CÁI (Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung) Tháng 02 năm 2025								
Tài khoản: 641 - Chi phí bán hàng						Đơn vị tính: VND		
Ngày, tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày, tháng		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			- Số dư đầu kỳ					
			- Số phát sinh trong kỳ					
...	...	...	...	...	...	...		
27/02/2025	PC00020	27/02/2025	Chi tiền mua đồ trang trí khoang giao xe			1111	3.000.000	
28/02/2025	NVK00001	28/02/2025	Hạch toán chi phí lương			3341	109.207.345	
28/02/2025	NVK00002	28/02/2025	Khoản Trích theo lương			3384	3.225.000	
28/02/2025	NVK00002	28/02/2025	Khoản Trích theo lương			3382	2.150.000	
28/02/2025	NVK00002	28/02/2025	Khoản Trích theo lương			3383	18.812.500	
28/02/2025	NVK00002	28/02/2025	Khoản Trích theo lương			3386	1.075.000	
28/02/2025	NVK00004	28/02/2025	Kết chuyển lãi lỗ đến ngày 28/02/2025			911		554.000.000
			- Cộng số phát sinh				554.000.000	554.000.000
			- Cộng lũy kể từ đầu năm					

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

- Ngày mở sổ:

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Ngày 28 Tháng 02 năm 2025

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

2.2.5. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp

2.2.5.1. Nội dung về kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp

Chi phí quản lý doanh nghiệp là toàn bộ chi phí phát sinh liên quan đến hoạt động quản lý kinh doanh, quản lý hành chính và quản lý điều hành chung toàn công ty.

2.2.5.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng

❖ Chứng từ sử dụng:

- Chi phí lương nhân viên quản lý: bảng phân bổ tiền lương và các khoản trích theo lương.

- Chứng từ chi phí tổ chức cho nhân viên đi nghỉ mát, họp mặt tất niên, hóa đơn dịch vụ ăn uống, tổ chức hội nghị, phiếu chi...

- Chứng từ chi phí điện thoại: hóa đơn điện thoại phòng kinh doanh....

- Hóa đơn tổ chức hội nghị kèm bảng kê chi tiết

- Hóa đơn về dịch vụ mua ngoài khác...

❖ Sổ kế toán sử dụng

- Sổ chi tiết: Sổ chi tiết quản lý doanh nghiệp

- Sổ tổng hợp: Sổ Nhật ký chung, Sổ cái TK 642.

❖ Tài khoản sử dụng

- Kế toán sử dụng TK 642 – Chi phí quản lý doanh nghiệp

- Công ty sử dụng các tài khoản chi tiết để phản ánh chi phí quản lý doanh nghiệp như sau:

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

2.2.5.3. Quy trình ghi sổ

Hàng ngày kế toán căn cứ vào các chứng từ phát sinh như phiếu chi, hóa đơn dịch vụ, bảng lương... để hạch toán các nghiệp vụ chi phí quản lý doanh nghiệp trong phân hệ Tổng hợp hoặc Quỹ, Ngân hàng, Tiền lương. Khi chứng từ được ghi sổ, phần mềm tự động cập nhật sổ Nhật ký chung và sổ chi tiết giá

vốn hàng bán (nếu có ảnh hưởng). Đồng thời, số liệu từ Nhật ký chung sẽ được tự động phản ánh lên sổ cái tài khoản 642 (Chi phí quản lý doanh nghiệp).

Cuối tháng, kế toán vào phân hệ Báo cáo → chọn Bảng cân đối số phát sinh, phần mềm tổng hợp số liệu từ sổ cái các tài khoản (trong đó có TK 642). Sau khi kế toán kiểm tra và đối chiếu, nếu số liệu khớp đúng thì có thể sử dụng trực tiếp để lập các báo cáo tài chính như: Báo cáo kết quả kinh doanh, Bảng cân đối kế toán, Lưu chuyển tiền tệ,... trong phân hệ Báo cáo tài chính.

❖ **Trích dẫn 1:**

Ngày 25/02/2025, kế toán thực hiện thanh toán chi phí xăng xe phục vụ cho hoạt động của doanh nghiệp cho Cửa hàng cây xăng Hoàng Hà bằng hình thức chuyển khoản qua ngân hàng. Căn cứ vào hóa đơn mua xăng và chứng từ thanh toán, kế toán ghi nhận khoản chi phí này là chi phí quản lý doanh nghiệp

Trên phần mềm kế toán MISA, kế toán vào phân hệ Ngân hàng, chọn Ủy nhiệm chi, nhập thông tin người thụ hưởng là Cửa hàng cây xăng Hoàng Hà, nội dung thanh toán là “Thanh toán chi phí xăng xe ngày 25/02/2025”, hạch toán Nợ TK 642 (Chi phí quản lý doanh nghiệp) và Có TK 1121 (Tiền gửi ngân hàng), sau đó thực hiện lưu chứng từ.

Biểu 2. 26. Phiếu chi tiền xăng xe

CHỨNG TỪ KẾ TOÁN

Tên: Cây xăng Hoàng Hà

Số: PC00022

Địa chỉ: Ninh phúc - Ninh Bình

Ngày: 25/02/2025

Diễn giải: Chi tiền cho Cây xăng Hoàng Hà

STT	Diễn giải	Ghi nợ	Ghi có	Thành tiền
1	Chi tiền cho Cây xăng Hoàng Hà	6421	1111	2.750.000
2	Thuế GTGT được khấu trừ của hàng hóa, dịch vụ	1331	1111	275.000
Cộng				3.025.000

Thành tiền bằng chữ: **Ba triệu không trăm hai mươi lăm nghìn đồng.**

Ghi chú:

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

❖ **Trích dẫn 2:**

Vào cuối tháng, sau khi đã hoàn tất bảng chấm công và tính lương cho cán bộ nhân viên, kế toán thực hiện chi trả tiền lương và hạch toán các khoản trích theo lương như Bảo hiểm xã hội (BHXH), Bảo hiểm y tế (BHYT), Bảo hiểm thất nghiệp (BHTN), Kinh phí công đoàn, đồng thời trích nộp các khoản này theo đúng quy định.

Biểu 2. 27. Bảng phân bổ tiền lương và trích BHXH của Công ty

CÔNG TY CỔ PHẦN TOYOTA NINH BÌNH						
Thửa đất số 392, KCN Phúc Sơn, Xã Ninh Phúc, TP. Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình						
BẢNG PHÂN BỐ TIỀN LƯƠNG VÀ BẢO HIỂM XÃ HỘI						
Tháng 02 năm 2025						
Đối tượng	Lương	BHXH 3383	BHYT 3384	BHTN 3386	KPCĐ 3382	Tổng các khoản trả theo lương
TK 641 - Chi phí bán hàng	107.500.000	18.812.500	3.225.000	1.075.000	2.150.000	25.262.500
TK 642- CP QLDN	148.000.000	25.900.000	4.440.000	1.480.000	2.960.000	34.780.000
TK 334 - Phải trả người lao động	255.500.000	20.440.000	114.975	25.550		20.580.525
Tổng cộng	511.000.000	65.152.500	7.779.975	2.580.550	5.110.000	80.623.025
Người ghi sổ <i>(Ký, họ tên)</i> Kế toán trưởng <i>(Ký, họ tên)</i>						
Ngày 28 tháng 02 năm 2025						

Sau khi đã tính xong lương tháng 2/2025 và hạch toán đầy đủ tiền lương phải trả cho cán bộ nhân viên, kế toán tiến hành chi trả tiền lương bằng tiền mặt tại quỹ tiền mặt của công ty. Căn cứ vào bảng lương và bảng chấm công, kế toán lập xphiếu chi tiền lương cho bộ phận.

Biểu 2. 28. Bảng tính khấu hao TSC Đ của bộ phận quản lý doanh nghiệp.

CÔNG TY CỔ PHẦN TOYOTA NINH BÌNH Thửa đất số 392, KCN Phúc Sơn, Xã Ninh Phúc, TP. Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình SỔ TÀI SẢN CỐ ĐỊNH Đơn vị sử dụng: Phòng quản lý, Tháng 2 năm 2025														
Mã TSCĐ	Tên TSCĐ	Loại TSCĐ	Đơn vị sử dụng	Ngày ghi tăng	Số CT ghi tăng	Ngày bắt đầu tính KH	Thời gian SD (tháng)	Thời gian SD còn lại (tháng)	Nguyên giá	Giá trị tính KH	Hao mòn trong kỳ	Giá trị KH tháng	TK nguyên giá	TK khấu hao
TSCD005	Máy photocopy	Máy móc, thiết bị	Phòng quản lý	05/03/2022	OPN	05/03/2022	60,00	37,00	27.600.000	27.600.000	460.000	460.000	2112	2141
TSCD004	Máy tính HP	Máy móc, thiết bị	Phòng quản lý	20/01/2023	OPN	20/01/2023	36,00	23,00	75.000.000	75.000.000	2.083.333	2.083.333	2112	2141
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Tổng cộng									510.000.000	510.000.000	12.540.000	12.540.000		
Người ghi sổ (Ký, họ tên) Kế toán trưởng (Ký, họ tên) Giám đốc (ký, họ tên, đóng dấu) Ngày 28 tháng 02 năm 2025														

(Nguồn: Phòng kế toán)

Biểu 2. 29. Sổ chi tiết TK 642.

CÔNG TY CỔ PHẦN TOYOTA NINH BÌNH

Thửa đất số 392, KCN Phúc Sơn, Xã Ninh Phúc, TP. Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình

SỔ CHI TIẾT CÁC TÀI KHOẢN

Tài khoản: 642, Loại tiền: <<Tổng hợp>>, Tháng 2 năm 2025

Ngày hạch toán	Ngày chứng từ	Số chứng từ	Diễn giải chung	TK đối ứng	Phát sinh Nợ	Phát sinh Có
Tài khoản: 642						
...	...	...	...	...	...	...
28/02/2025	28/02/2025	KH00001	Khấu hao TSCĐ tháng 2 năm 2025	2141	3.822.222	
28/02/2025	28/02/2025	KH00001	Khấu hao TSCĐ tháng 2 năm 2025	2141	2.543.333	
28/02/2025	28/02/2025	NVK00001	Hạch toán chi phí lương	3341	150.292.646	
28/02/2025	28/02/2025	NVK00002	Khoản Trích theo lương	3382	2.960.000	
28/02/2025	28/02/2025	NVK00002	Khoản Trích theo lương	3383	25.900.000	
28/02/2025	28/02/2025	NVK00002	Khoản Trích theo lương	3384	4.440.000	
28/02/2025	28/02/2025	NVK00002	Khoản Trích theo lương	3386	1.480.000	
28/02/2025	28/02/2025	NVK00004	Kết chuyển lãi lỗ đến ngày 28/02/2025	911		584.000.000
					584.000.000	584.000.000
Tổng cộng					584.000.000	584.000.000

Ngày 28 tháng 02 năm 2025

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2. 30. Sổ Nhật ký chung.

CÔNG TY CỔ PHẦN TOYOTA NINH BÌNH

Thửa đất số 392, KCN Phúc Sơn, Xã Ninh Phúc, TP. Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Tháng 2 năm 2025

Ngày hạch toán	Ngày chứng từ	Số chứng từ	Diễn giải	Tài khoản	TK đối ứng	Phát sinh Nợ	Phát sinh Có
...	...	...	...	...	...	...	...
27/02/2025	27/02/2025	PC00020	Chi tiền mua đồ trang trí khoang giao xe	6417	1111	3.000.000	
27/02/2025	27/02/2025	PC00020	Chi tiền mua đồ trang trí khoang giao xe	1111	6417		3.000.000
28/02/2025	28/02/2025	KH00001	Khấu hao TSCĐ tháng 2 năm 2025	6424	2141	3.822.222	
28/02/2025	28/02/2025	KH00001	Khấu hao TSCĐ tháng 2 năm 2025	2141	6424		3.822.222
28/02/2025	28/02/2025	KH00001	Khấu hao TSCĐ tháng 2 năm 2025	6424	2141	2.543.333	
28/02/2025	28/02/2025	KH00001	Khấu hao TSCĐ tháng 2 năm 2025	2141	6424		2.543.333
28/02/2025	28/02/2025	NVK00001	Hạch toán chi phí lương	6411	3341	109.207.345	
28/02/2025	28/02/2025	NVK00001	Hạch toán chi phí lương	3341	6411		109.207.345
28/02/2025	28/02/2025	NVK00001	Hạch toán chi phí lương	6421	3341	150.292.646	
28/02/2025	28/02/2025	NVK00001	Hạch toán chi phí lương	3341	6421		150.292.646
28/02/2025	28/02/2025	NVK00002	Khoản Trích theo lương	6411	3383	18.812.500	
28/02/2025	28/02/2025	NVK00002	Khoản Trích theo lương	3383	6411		18.812.500
28/02/2025	28/02/2025	NVK00002	Khoản Trích theo lương	6411	3384	3.225.000	
28/02/2025	28/02/2025	NVK00002	Khoản Trích theo lương	3384	6411		3.225.000
28/02/2025	28/02/2025	NVK00002	Khoản Trích theo lương	6411	3386	1.075.000	
28/02/2025	28/02/2025	NVK00002	Khoản Trích theo lương	3386	6411		1.075.000
28/02/2025	28/02/2025	NVK00002	Khoản Trích theo lương	6411	3382	2.150.000	
28/02/2025	28/02/2025	NVK00002	Khoản Trích theo lương	3382	6411		2.150.000
28/02/2025	28/02/2025	NVK00002	Khoản Trích theo lương	6421	3382	2.960.000	
28/02/2025	28/02/2025	NVK00002	Khoản Trích theo lương	3382	6421		2.960.000
28/02/2025	28/02/2025	NVK00002	Khoản Trích theo lương	6421	3383	25.900.000	
28/02/2025	28/02/2025	NVK00002	Khoản Trích theo lương	3383	6421		25.900.000
28/02/2025	28/02/2025	NVK00004	Kết chuyển chi phí bán hàng	911	6411	554.000.000	
28/02/2025	28/02/2025	NVK00004	Kết chuyển chi phí bán hàng	6411	911		554.000.000
28/02/2025	28/02/2025	NVK00004	Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp	911	6421	584.000.000	
28/02/2025	28/02/2025	NVK00004	Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp	6421	911		584.000.000

Biểu 2. 31. Sổ cái TK 642.

CÔNG TY CỔ PHẦN TOYOTA NINH BÌNH						Mẫu số: S03b-DN		
Thửa đất số 392, KCN Phúc Sơn, Xã Ninh Phúc, TP. Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình						(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC)		
SỔ CÁI								
(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)								
Tháng 02 năm 2025								
Tài khoản: 642 - Chi phí quản lý doanh nghiệp						Đơn vị tính: VND		

Ngày, tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày, tháng		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			- Số dư đầu kỳ					
			- Số phát sinh trong kỳ					
28/02/2025	KH00001	28/02/2025	Khấu hao TSCĐ tháng 2 năm 2025			2141	6.365.555	
28/02/2025	NVK00001	28/02/2025	Hạch toán chi phí lương			3341	150.292.646	
28/02/2025	NVK00002	28/02/2025	Khoản Trích theo lương			3382	2.960.000	
28/02/2025	NVK00002	28/02/2025	Khoản Trích theo lương			3386	1.480.000	
28/02/2025	NVK00002	28/02/2025	Khoản Trích theo lương			3383	25.900.000	
28/02/2025	NVK00002	28/02/2025	Khoản Trích theo lương			3384	4.440.000	
28/02/2025	NVK00004	28/02/2025	Kết chuyển lãi lỗ đến ngày 28/02/2025			911		584.000.000
			- Cộng số phát sinh				584.000.000	584.000.000
			- Số dư cuối kỳ					
			- Cộng lũy kế từ đầu năm					

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

- Ngày mở sổ:

Ngày 28 Tháng 02 năm 2025

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

2.2.6. Kế toán xác định kết quả bán hàng.

2.2.6.1. Nội dung kết quả bán hàng

Kết quả bán hàng là kết quả cuối cùng của hoạt động kinh doanh liên quan đến chi phí bán hàng gồm trị giá vốn của hàng xuất kho để bán, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định, được biểu hiện bằng số tiền lãi hay lỗ.

- Xác định doanh thu thuần:

Doanh thu bán hàng thuần	=	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ theo hóa đơn	-	Các khoản giảm trừ (giảm giá hàng bán)
--------------------------	---	---	---	---

- Xác định giá vốn của hàng xuất kho để bán
- Xác định lợi nhuận gộp

Lợi nhuận gộp	=	Doanh thu thuần	-	Trị giá của hàng xuất kho để bán
---------------	---	-----------------	---	----------------------------------

- Xác định chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp

- Xác định lợi nhuận bán hàng:

Lợi nhuận bán hàng trước thuế	=	Lợi nhuận gộp	-	Chi phí bán hàng, chi phí QLDN
-------------------------------	---	---------------	---	--------------------------------

Khi chênh lệch là số dương thì kết quả là lợi nhuận, còn số âm thì kết quả là lỗ.

- Căn cứ vào số liệu tháng 02/2025 của Công ty Cổ phần Toyota Ninh Bình, kế toán tiến hành các bút toán kế chuyển sang TK 911 như sau:

- + Kết chuyển doanh thu thuần:

<i>Định khoản:</i>	Nợ TK 511	56.683.980.364
	Có TK 911	56.683.980.364

- + Kết chuyển giá vốn hàng bán:

<i>Định khoản:</i>	Nợ TK 911	42.845.000.000
	Có TK 632	42.845.000.000

- + Kết chuyển chi phí bán hàng:

<i>Định khoản:</i>	Nợ TK 911	554.000.000
	Có TK 6411	554.000.000

- + Kết chuyển chi phí QLDN:

<i>Định khoản:</i>	Nợ TK 911	584.000.000
--------------------	-----------	-------------

Có TK 6421 584.000.000

⇒ Từ các số liệu trên, tính được kết quả lợi nhuận trong tháng 02/2025 của Công ty như sau:

$$56.683.980.364 - 42.845.000.000 - 554.000.000 - 584.000.000 = 12.700.980.364$$

2.2.6.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng.

- Chứng từ sử dụng: các phiếu kế toán
- Sổ kế toán sử dụng: Sổ cái TK 911
- Tài khoản sử dụng: kế toán sử dụng TK 911- Xác định kết quả kinh doanh.

2.2.6.3. Quy trình ghi sổ

Vào cuối kỳ kế toán, sau khi đã tính toán và ghi nhận đầy đủ các chỉ tiêu như doanh thu thuần (TK 511), giá vốn hàng bán (TK 632), chi phí bán hàng (TK 641) và chi phí quản lý doanh nghiệp (TK 642), kế toán thực hiện xác định kết quả kinh doanh.

Trên phần mềm MISA, kế toán vào phân hệ Tổng hợp → Chứng từ nghiệp vụ khác, chọn loại nghiệp vụ "Kết chuyển doanh thu, chi phí". Phần mềm sẽ tự động tổng hợp số liệu từ sổ chi tiết các tài khoản 511, 632, 641, 642 và thực hiện kết chuyển vào TK 911 – Xác định kết quả kinh doanh.

Cụ thể: Kết chuyển doanh thu: Nợ 511 / Có 911

Kết chuyển giá vốn và chi phí: Nợ 911 / Có 632, 641, 642

Sau khi kết chuyển xong, số dư tài khoản 911 thể hiện lãi hoặc lỗ trong kỳ, là căn cứ để kế toán lập Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và các báo cáo tài chính khác.

Biểu 2. 32. Phiếu kế toán kết chuyển doanh thu thuần

CHỨNG TỪ KẾ TOÁN

Tên: Công ty Cổ phần Toyota Ninh Bình

Số: NVK00005

Địa chỉ: Thửa đất số 392, KCN Phúc Sơn, Xã Ninh Phúc, TP. Hoa Lư,
Tỉnh Ninh Bình

Ngày: 28/02/2025

Diễn giải: Kết chuyển doanh thu thuần

STT	Diễn giải	Ghi nợ	Ghi có	Thành tiền
1	Kết chuyển doanh thu thuần	5111	911	56.683.980.364
Cộng				56.683.980.364

Thành tiền bằng chữ: *Năm mươi sáu tỷ sáu trăm tám mươi ba triệu chín trăm tám mươi nghìn ba*

Ghi chú:

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2. 33. Phiếu kế toán kết chuyển giá vốn hàng bán

CHỨNG TỪ KẾ TOÁN				
Tên: Công ty Cổ phần Toyota Ninh Bình			Số: NVK00006	
Địa chỉ: Thửa đất số 392, KCN Phúc Sơn, Xã Ninh Phúc, TP. Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình			Ngày: 28/02/2025	
Diễn giải: Kết chuyển giá vốn hàng bán				
STT	Diễn giải	Ghi nợ	Ghi có	Thành tiền
1	Kết chuyển giá vốn hàng bán	911	632	42.845.000.000
Cộng				42.845.000.000
Thành tiền bằng chữ: <i>Bốn mươi hai tỷ tám trăm bốn mươi lăm triệu đồng.</i>				
Ghi chú:				
Kế toán trưởng (Ký, họ tên)		Giám đốc (Ký, họ tên, đóng dấu)		

Biểu 2. 34. Phiếu kế toán kết chuyển chi phí bán hàng

CHỨNG TỪ KẾ TOÁN				
Tên: Công ty Cổ phần Toyota Ninh Bình			Số: NVK00007	
Địa chỉ: Thửa đất số 392, KCN Phúc Sơn, Xã Ninh Phúc, TP. Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình			Ngày: 28/02/2025	
Diễn giải: Kết chuyển chi phí bán hàng				
STT	Diễn giải	Ghi nợ	Ghi có	Thành tiền
1	Kết chuyển chi phí bán hàng	911	6411	554.000.000
Cộng				554.000.000
Thành tiền bằng chữ: <i>Năm trăm năm mươi bốn triệu đồng.</i>				
Ghi chú:				
Kế toán trưởng (Ký, họ tên)		Giám đốc (Ký, họ tên, đóng dấu)		

Biểu 2. 35. Phiếu kế toán kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp

CHỨNG TỪ KẾ TOÁN				
Tên: Công ty Cổ phần Toyota Ninh Bình			Số: NVK00008	
Địa chỉ: Thửa đất số 392, KCN Phúc Sơn, Xã Ninh Phúc, TP. Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình			Ngày: 28/02/2025	
Diễn giải: Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp				
STT	Diễn giải	Ghi nợ	Ghi có	Thành tiền
1	Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp	911	6421	584.000.000
Cộng				584.000.000
Thành tiền bằng chữ: <i>Năm trăm tám mươi bốn triệu đồng.</i>				
Ghi chú:				
Kế toán trưởng <i>(Ký, họ tên)</i>		Giám đốc <i>(Ký, họ tên, đóng dấu)</i>		

Biểu 2. 36. Phiếu kế toán kết chuyển lãi bán hàng trong kỳ

CHỨNG TỪ KẾ TOÁN				
Tên: Công ty Cổ phần Toyota Ninh Bình			Số: NVK00009	
Địa chỉ: Thửa đất số 392, KCN Phúc Sơn, Xã Ninh Phúc, TP. Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình			Ngày: 28/02/2025	
Diễn giải: Kết chuyển lãi lỗ đến ngày 28/02/2025				
STT	Diễn giải	Ghi nợ	Ghi có	Thành tiền
1	Kết chuyển doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	911	5111	56.683.980.364
2	Kết chuyển giá vốn hàng bán	632	911	42.845.000.000
3	Kết chuyển chi phí bán hàng	6411	911	554.000.000
4	Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp	6421	911	584.000.000
5	Kết chuyển kết quả hoạt động kinh doanh trong kỳ	4212	911	12.700.980.364
Cộng				113.367.960.728
Thành tiền bằng chữ: <i>Một trăm mười ba tỷ ba trăm sáu mươi bảy triệu chín trăm sáu mươi</i>				
Ghi chú:				
Kế toán trưởng <i>(Ký, họ tên)</i>		Giám đốc <i>(Ký, họ tên, đóng dấu)</i>		

Biểu 2. 37. Sổ Nhật ký chung.

CÔNG TY CỔ PHẦN TOYOTA NINH BÌNH

Thửa đất số 392, KCN Phúc Sơn, Xã Ninh Phúc, TP. Hoa Lư, Tỉnh 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

Tháng 2 năm 2025

Ngày hạch toán	Ngày chứng từ	Số chứng từ	Diễn giải	Tài khoản	TK đối ứng	Phát sinh Nợ	Phát sinh Có
28/02/2025	28/02/2025	NVK00005	Kết chuyển doanh thu thuần	5111	911	56.683.980.364	
28/02/2025	28/02/2025	NVK00005	Kết chuyển doanh thu thuần	911	5111		56.683.980.364
28/02/2025	28/02/2025	NVK00006	Kết chuyển giá vốn hàng bán	911	632	42.845.000.000	
28/02/2025	28/02/2025	NVK00006	Kết chuyển giá vốn hàng bán	632	911		42.845.000.000
28/02/2025	28/02/2025	NVK00007	Kết chuyển chi phí bán hàng	911	6411	554.000.000	
28/02/2025	28/02/2025	NVK00007	Kết chuyển chi phí bán hàng	6411	911		554.000.000
28/02/2025	28/02/2025	NVK00008	Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp	911	6421	584.000.000	
28/02/2025	28/02/2025	NVK00008	Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp	6421	911		584.000.000
28/02/2025	28/02/2025	PC00021	Trả lương nhân viên tháng 2/2025	3341	1111	255.500.000	
28/02/2025	28/02/2025	PC00021	Trả lương nhân viên tháng 2/2025	1111	3341		255.500.000
28/02/2025	28/02/2025	NVK00009	Kết chuyển lãi lỗ đến ngày 28/02/2025	911	5111	56.683.980.364	
28/02/2025	28/02/2025	NVK00009	Kết chuyển lãi lỗ đến ngày 28/02/2025	5111	911		56.683.980.364
28/02/2025	28/02/2025	NVK00009	Kết chuyển lãi lỗ đến ngày 28/02/2025	632	911	42.845.000.000	
28/02/2025	28/02/2025	NVK00009	Kết chuyển lãi lỗ đến ngày 28/02/2025	911	632		42.845.000.000
28/02/2025	28/02/2025	NVK00009	Kết chuyển lãi lỗ đến ngày 28/02/2025	6411	911	554.000.000	
28/02/2025	28/02/2025	NVK00009	Kết chuyển lãi lỗ đến ngày 28/02/2025	911	6411		554.000.000
28/02/2025	28/02/2025	NVK00009	Kết chuyển lãi lỗ đến ngày 28/02/2025	6421	911	584.000.000	
28/02/2025	28/02/2025	NVK00009	Kết chuyển lãi lỗ đến ngày 28/02/2025	911	6421		584.000.000
28/02/2025	28/02/2025	NVK00009	Kết chuyển lãi lỗ đến ngày 28/02/2025	4212	911	12.700.980.364	
28/02/2025	28/02/2025	NVK00009	Kết chuyển lãi lỗ đến ngày 28/02/2025	911	4212		12.700.980.364

Biểu 2. 38. Sổ cái TK 911.

CÔNG TY CỔ PHẦN TOYOTA NINH BÌNH Thửa đất số 392, KCN Phúc Sơn, Xã Ninh Phúc, TP. Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình				Mẫu số S03b-DN (Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính)				
SỔ CÁI (Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung) Năm 2025 Tên tài khoản : 911 - Xác định kết quả kinh doanh								
Ngày, tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			- Số dư đầu năm. - Số phát sinh trong tháng					
...	...	...	...	...	...	...	...	...
31/01/2025	PKT01	31/01/2025	Kết chuyển doanh thu thuần			511		12.256.000.000
31/01/2025	PKT02	31/01/2025	Kết chuyển giá vốn hàng bán			632	10.845.000.000	
31/01/2025	PKT03	31/01/2025	Kết chuyển chi phí bán hàng			641	554.000.000	
31/01/2025	PKT04	31/01/2025	Kết chuyển chi phí QLDN			642	584.000.000	
31/01/2025	PKT05	31/01/2025	Kết chuyển lãi			421	273.000.000	
			Cộng số phát sinh tháng				12.256.000.000	12.256.000.000

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

Người lập biểu
 (Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
 (Ký, họ tên)

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

Biểu 2. 39. Báo cáo kết quả bán hàng

CÔNG TY CỔ PHẦN TOYOTA NINH BÌNH			
Thửa đất số 392, KCN Phúc Sơn, Xã Ninh Phúc, TP. Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình			
BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH			
Tháng 2 năm 2025			
Chi tiêu	Mã số	Thuyết minh	Kỳ này
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	VII.1	56.683.980.364
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02	VII.2	
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10 = 01 - 02)	10		56.683.980.364
4. Giá vốn hàng bán	11	VII.3	42.845.000.000
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20 = 10 - 11)	20		13.838.980.364
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	VII.4	
7. Chi phí tài chính	22	VII.5	
- Trong đó: Chi phí lãi vay	23		
8. Chi phí bán hàng	25	VII.8	554.000.000
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	26	VII.8	584.000.000
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (30 = 20 + (21 - 22) - 25 - 26)	30		12.700.980.364
11. Thu nhập khác	31	VII.6	
12. Chi phí khác	32	VII.7	
13. Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)	40		
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)	50		12.700.980.364
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	51	VII.10	
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	52	VII.11	
17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60 = 50 - 51 - 52)	60		12.700.980.364
18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu (*)	70		
19. Lãi suy giảm trên cổ phiếu (*)	71		

Chương 3

MỘT SỐ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TOYOTA NINH BÌNH

3.1. Đánh giá về thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Cổ Phần Toyota Ninh Bình.

Từ khi thành lập đến nay, Công ty Cổ phần Toyota Ninh Bình đã từng bước khẳng định được vị thế của mình trên thị trường ô tô khu vực, không chỉ ở chất lượng sản phẩm mà còn ở quy mô cung cấp và độ tin cậy đối với khách hàng. Bên cạnh những thuận lợi nhất định, công ty cũng gặp không ít khó khăn trong quá trình hoạt động. Tuy nhiên, với sự nỗ lực và quyết tâm của toàn thể cán bộ, nhân viên, công ty đã từng bước vượt qua các trở ngại và ngày càng phát triển bền vững.

Trong thời gian thực tập tại phòng kế toán của công ty, em đã có cơ hội trực tiếp quan sát và tìm hiểu về quy trình hạch toán kế toán bán hàng. Qua đó, em nhận thấy công tác kế toán bán hàng tại công ty đã được tổ chức khá hợp lý, khoa học và tuân thủ các quy định hiện hành. Tuy nhiên, bên cạnh những mặt tích cực, vẫn còn tồn tại một số bất cập cần được cải tiến để nâng cao hiệu quả quản lý tài chính – kế toán. Xuất phát từ thực tiễn quan sát và tìm hiểu trong thời gian thực tập, với mong muốn đóng góp một phần nhỏ vào quá trình hoàn thiện tổ chức công tác kế toán bán hàng tại công ty, em xin mạnh dạn trình bày một số nhận xét và đánh giá như sau:

3.1.1. Ưu điểm.

Trong quá trình tìm hiểu và đánh giá thực trạng công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Cổ phần Toyota Ninh Bình, có thể nhận thấy rằng doanh nghiệp đã có nhiều điểm mạnh và đạt được những kết quả tích cực trong việc tổ chức và thực hiện công tác kế toán, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh. Cụ thể như sau:

❖ Về hệ thống chứng từ, sổ sách kế toán:

- Hệ thống chứng từ, sổ sách kế toán của Công ty được tổ chức đầy đủ, hợp lý và tuân thủ đúng quy định của pháp luật hiện hành. Các nghiệp vụ kinh tế phát sinh liên quan đến hoạt động bán hàng đều được kế toán ghi nhận một cách kịp thời, chính xác và có căn cứ rõ ràng. Công ty sử dụng các loại chứng từ phổ biến như: Hóa đơn giá trị gia tăng (GTGT), phiếu xuất kho, phiếu thu, phiếu chi, biên bản giao nhận hàng hóa, hợp đồng mua bán,... Những chứng từ

này không những đảm bảo tính pháp lý mà còn là căn cứ quan trọng để kế toán phản ánh doanh thu, chi phí và xác định kết quả bán hàng một cách minh bạch.

❖ **Về ứng dụng phần mềm kế toán:**

- Công ty đã ứng dụng phần mềm kế toán hiện đại trong công tác hạch toán kế toán. Nhờ đó, việc ghi nhận các nghiệp vụ kế toán diễn ra nhanh chóng, giảm thiểu tối đa các sai sót trong quá trình nhập liệu, đồng thời nâng cao tính chính xác và hiệu quả trong công tác tổng hợp, báo cáo số liệu. Phần mềm kế toán mà công ty sử dụng có khả năng tích hợp dữ liệu giữa các bộ phận liên quan như bộ phận kinh doanh, kho, và kế toán, từ đó tạo điều kiện thuận lợi trong việc kiểm soát doanh thu và chi phí bán hàng theo thời gian thực.

❖ **Về phương pháp kế toán hàng tồn kho:**

- Công ty áp dụng phương pháp kê khai thường xuyên trong việc ghi nhận hàng tồn kho. Theo phương pháp này, kế toán thực hiện việc ghi chép một cách liên tục và kịp thời tình hình nhập, xuất và tồn kho của các loại hàng hóa trên các tài khoản kế toán tổng hợp cũng như trên các chứng từ liên quan. Giá trị vật liệu xuất kho tại Công ty được xác định dựa trên các chứng từ nhập – xuất – tồn sau khi đã được tổng hợp và phân loại đầy đủ.

❖ **Về bộ máy tổ chức:**

- Bộ máy kế toán của công ty được tổ chức khoa học, phân công công việc rõ ràng, cụ thể cho từng kế toán viên theo từng phần hành kế toán. Nhờ vậy, quá trình thực hiện công việc được đảm bảo thông suốt, hạn chế tình trạng chồng chéo hoặc bỏ sót nghiệp vụ, góp phần nâng cao chất lượng thông tin kế toán phục vụ cho công tác quản trị và ra quyết định của Ban lãnh đạo công ty.

- Từ những điểm mạnh nêu trên, có thể thấy rằng công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Cổ phần Toyota Ninh Bình đang được tổ chức và thực hiện một cách tương đối bài bản, khoa học, góp phần quan trọng vào việc kiểm soát hoạt động kinh doanh và nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn lực trong doanh nghiệp.

3.1.2. Tồn tại và nguyên nhân

Bên cạnh các điểm mạnh, Kế toán bán hàng tại Công ty Cổ phần Toyota Ninh Bình vẫn tồn tại một số hạn chế như sau:

❖ **Chưa hoàn thiện công tác quản lý bán hàng**

- Thiếu đào tạo bài bản cho nhân viên bán hàng, dẫn đến kỹ năng tư vấn và chăm sóc khách hàng chưa đồng đều, ảnh hưởng đến trải nghiệm khách hàng và hiệu quả chốt đơn.

- Ứng dụng công nghệ còn hạn chế, chưa tận dụng tối đa phần mềm quản lý bán hàng và kênh bán hàng trực tuyến để nâng cao hiệu suất và theo dõi dữ liệu khách hàng.

- Chăm sóc sau bán chưa chuyên nghiệp, chương trình hậu mãi còn rời rạc, thiếu sự gắn kết lâu dài với khách hàng.

❖ Quản lý khoản giảm giá hàng bán chưa rõ ràng

Các chương trình khuyến mãi, giảm giá chưa được phân loại và hạch toán chi tiết, dễ gây sai lệch trong ghi nhận doanh thu – chi phí.

Chưa có hướng dẫn cụ thể cho kế toán trong việc xử lý các hình thức giảm giá gián tiếp (tặng phụ kiện, bảo hiểm, dịch vụ...).

❖ Chưa tối ưu việc phân bổ chi phí

Phân bổ chi phí chưa sát thực tế, gây sai lệch trong đánh giá hiệu quả từng dòng xe.

Việc áp dụng công thức phân bổ chi phí bán hàng và QLDN theo doanh thu chưa phản ánh đúng mức độ tiêu tốn nguồn lực của từng sản phẩm, khiến một số dòng xe lỗ sau phân bổ.

3.2. Phương hướng và giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Cổ phần Toyota Ninh Bình.

3.2.1. Yêu cầu và phương hướng hoàn thiện.

Trong bối cảnh nền kinh tế thị trường đang ngày càng sôi động và hội nhập sâu rộng, các doanh nghiệp – đặc biệt là doanh nghiệp thương mại – cần có những định hướng phát triển riêng biệt, sáng tạo và mang tính đột phá. Một trong những yêu cầu cấp thiết đặt ra đối với Công ty Cổ phần Toyota Ninh Bình là cần tập trung hoàn thiện công tác tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng.

Việc nâng cao hiệu quả trong công tác kế toán bán hàng có ý nghĩa đặc biệt quan trọng, bởi đây là khâu then chốt trong quá trình luân chuyển vốn kinh doanh – yếu tố quyết định đến khả năng mở rộng thị trường và nâng cao hiệu quả hoạt động chung của doanh nghiệp. Do đó, việc hoàn thiện hệ thống kế toán nói chung và kế toán bán hàng nói riêng không chỉ mang tính cấp bách mà còn là nền tảng vững chắc để tăng cường năng lực quản trị tài chính trong doanh nghiệp.

Một hệ thống kế toán bán hàng hiệu quả sẽ giúp doanh nghiệp kiểm soát tốt quá trình tiêu thụ sản phẩm, đảm bảo tốc độ thu hồi vốn nhanh chóng, từ đó tối ưu hóa dòng tiền và nâng cao năng suất kinh doanh. Đồng thời, thông qua

các dữ liệu kế toán chính xác và đầy đủ, ban lãnh đạo có thể đánh giá được điểm mạnh, điểm yếu trong hoạt động kinh doanh, làm cơ sở để xây dựng các kế hoạch thúc đẩy tiêu thụ hoặc đưa ra các giải pháp điều chỉnh phù hợp.

Từ những yêu cầu nêu trên, Công ty Cổ phần Toyota Ninh Bình cần xác định rõ phương hướng hoàn thiện kế toán bán hàng theo hướng hiện đại, minh bạch và sát thực tiễn, nhằm hỗ trợ tối đa cho quá trình quản lý và ra quyết định trong doanh nghiệp

3.2.2. Giải pháp hoàn thiện.

❖ Hoàn thiện về công tác quản lý bán hàng.

- Tăng cường đào tạo nhân viên bán hàng:

Để có thể nâng cao hiệu suất bán hàng, công ty cần tập trung vào việc đào tạo và phát triển kỹ năng cho đội ngũ nhân viên bán hàng. Là cầu nối với khách hàng, nhân viên cần hiểu rõ sản phẩm và nắm bắt nhu cầu để tư vấn hiệu quả. Việc đào tạo định kỳ giúp họ cập nhật kiến thức, tăng tự tin và nâng cao chất lượng phục vụ. Khi được đầu tư phát triển, nhân viên sẽ có động lực làm việc, từ đó thúc đẩy doanh số.

- Áp dụng công nghệ trong quản lý bán hàng:

Công ty nên áp dụng phần mềm quản lý bán hàng để theo dõi và phân tích dữ liệu khách hàng hiệu quả hơn. Các phần mềm này hỗ trợ quản lý thông tin, phân tích xu hướng mua sắm và chỉ số hiệu suất, từ đó giúp công ty xây dựng chiến lược bán hàng kịp thời. Bên cạnh đó, công nghệ như hệ thống đặt hàng trực tuyến hay ứng dụng di động còn nâng cao trải nghiệm, giúp khách hàng giao dịch thuận tiện mọi lúc, mọi nơi.

- Tạo dựng mối quan hệ lâu dài với khách hàng:

Xây dựng mối quan hệ bền chặt với khách hàng là một yếu tố không thể thiếu trong chiến lược phát triển lâu dài của Công ty. Công ty Cổ phần Toyota Ninh Bình cần chú trọng đến việc chăm sóc khách hàng sau khi bán hàng. Có thể được thực hiện trong chương trình khuyến mãi, bảo trì miễn phí hoặc các gói dịch vụ sau bán hàng. Khách hàng sẽ cảm thấy được quan tâm và có lý do để quay lại với Công ty trong tương lai.

Hơn nữa Công ty cũng nên thu thập phản hồi từ khách hàng để cải thiện chất lượng dịch vụ. Việc lắng nghe ý kiến của khách hàng không chỉ giúp công ty hiểu rõ hơn về nhu cầu mà còn góp phần xây dựng hình ảnh thương hiệu tích cực trong mắt người tiêu dùng.

❖ Hoàn thiện về khoản giảm giá hàng bán:

Ngoài việc giảm trực tiếp trên giá bán, Công ty còn áp dụng hình thức khuyến mãi tặng kèm phụ kiện (camera hành trình, dán kính, trải sàn, bơm điện...) như một cách giảm giá gián tiếp.

Công ty cần phân loại rõ các khoản giảm giá hàng bán thành các nhóm khách nhau như giảm giá theo chiến dịch marketing, giảm giá cho khách hàng thân thiết hoặc giảm giá do hàng tồn kho. Mỗi loại đó sẽ có những điều kiện và cách hạch toán khác nhau. Và kế toán hạch toán chi tiết cho tài khoản tương ứng.

Ví dụ: Trích dẫn ngày 05 /02/2025 bán xe TOYOTA VELOZ CROSS W101LE – LBVFVV – tổng giá đã bao gồm 10% VAT là: 652.500.000 VNĐ - Khuyến mại không thu tiền: dán kính, trải sàn, camera hành trình, bơm điện, 01 năm bảo hiểm vật chất, 01 năm bảo hiểm trách nhiệm dân sự và 10 lít nhiên liệu.

Kế toán định khoản:

Nợ TK 641 – Chi phí bán hàng

Có TK 156 – hàng hóa

❖ Hoàn thiện về phân bổ chi phí cho từng dòng xe

Để đáp ứng yêu cầu quản trị nội bộ cũng như phục vụ công tác tính toán chính xác hiệu quả kinh doanh của từng dòng xe, việc phân bổ chi phí thu mua xe, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp cho từng sản phẩm bán ra là vô cùng cần thiết.

Phân bổ chi phí thu mua xe:

Chi phí thu mua xe được phân bổ cho số xe đã bán ra trong kỳ, theo công thức sau:

Chi phí thu mua phân bổ cho xe bán ra	=	Chi phí thu mua xe trong kỳ Tổng giá trị xe nhập kho trong kỳ + Giá trị xe tồn đầu kỳ	x	Giá trị xe đã bán trong kỳ
--	---	---	---	----------------------------------

Cuối kỳ, chi phí thu mua được phân bổ cho số xe đã bán và được cộng vào giá vốn hàng bán (GVHB):

Giá vốn thực tế của xe bán ra = Giá mua thực tế của xe + chi phí mua phân bổ
Phương pháp phân bổ này có độ chính xác cao, phù hợp để Công ty áp dụng trong việc tính giá vốn cho từng dòng xe cụ thể.

Phân bổ chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp:

Để xác định hiệu quả kinh doanh của từng dòng xe, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp cũng cần được phân bổ theo tỷ trọng doanh thu từng dòng xe trong tổng doanh thu:

Chi phí bán hàng phân bổ cho dòng xe A	=	$\frac{\text{Chi phí bán hàng toàn Công ty}}{\text{Tổng doanh thu}}$	x	Doanh thu dòng xe A
--	---	--	---	------------------------

Chi phí QLDN phân bổ cho dòng xe A	=	$\frac{\text{Chi phí QLDN toàn Công ty}}{\text{Tổng doanh thu}}$	x	Doanh thu dòng xe A
--	---	--	---	------------------------

Ví dụ – Phân tích lợi nhuận theo dòng xe:

Giả sử Công ty có ba dòng xe chủ lực: **Toyota Veloz Cross**, **Toyota Fortuner 2.4MT** và **Toyota Camry**, với doanh thu và lợi nhuận gộp như sau:

Dòng xe Toyota Veloz Cross:

Doanh thu: 2.840.909.090 VNĐ

Lợi nhuận gộp: 400.000.000 VNĐ

Chi phí bán hàng phân bổ:

$$(500.000.000 / 8.115.454.546) \times 2.840.909.090 = 174.998.181 \text{ VNĐ}$$

Chi phí QLDN phân bổ:

$$(600.000.000 / 8.115.454.546) \times 2.840.909.090 = 210.001.818 \text{ VNĐ}$$

Lợi nhuận sau phân bổ:

$$400.000.000 - 174.998.181 - 210.001.818 = 15.000.001 \text{ VNĐ}$$

Dòng xe Toyota Fortuner 2.4MT:

Doanh thu: 1.865.454.546 VNĐ

Lợi nhuận gộp: 280.000.000 VNĐ

Chi phí bán hàng phân bổ:

$$(500.000.000 / 8.115.454.546) \times 1.865.454.546 = 114.997.727 \text{ VNĐ}$$

Chi phí QLDN phân bổ:

$$(600.000.000 / 8.115.454.546) \times 1.865.454.546 = 137.997.273 \text{ VNĐ}$$

Lợi nhuận sau phân bổ:

$$280.000.000 - 114.997.727 - 137.997.273 = 27.005.000 \text{ VNĐ}$$

Dòng xe Toyota Camry:

Doanh thu: 3.409.090.910 VNĐ

Lợi nhuận gộp: 500.000.000 VNĐ

Chi phí bán hàng phân bổ:

$$(500.000.000 / 8.115.454.546) \times 3.409.090.910 = 210.004.092 \text{ VNĐ}$$

Chi phí QLDN phân bổ:

$$(600.000.000 / 8.115.454.546) \times 3.409.090.910 = 252.004.910 \text{ VNĐ}$$

Lợi nhuận sau phân bổ:

$$500.000.000 - 210.004.092 - 252.004.910 = 37.991.000 \text{ VNĐ}$$

⇒ Qua phân tích trên, có thể thấy cả ba dòng xe đều tạo ra lợi nhuận dương sau khi phân bổ chi phí, nhưng mức sinh lời khác nhau. Dòng Camry đang mang lại lợi nhuận sau phân bổ cao nhất, trong khi Veloz Cross chỉ đạt mức lợi nhuận sát ngưỡng hòa vốn. Công ty cần tiếp tục theo dõi hiệu quả kinh doanh từng dòng xe, và tối ưu hóa chi phí cũng như chính sách bán hàng để cải thiện lợi nhuận tổng thể.

3.2.3. Một số điều kiện để thực hiện các giải pháp tại Công ty Cổ phần Toyota Ninh Bình

1. Về phía Nhà nước

Để tạo điều kiện cho các doanh nghiệp như Công ty Cổ phần Toyota Ninh Bình hoạt động hiệu quả và phát triển bền vững, các cơ quan chức năng trong tỉnh cần xây dựng và thực hiện các chính sách quản lý thị trường một cách rõ ràng, minh bạch. Việc đảm bảo môi trường cạnh tranh công bằng, lành mạnh, đồng thời bảo vệ quyền lợi chính đáng của doanh nghiệp là yếu tố then chốt thúc đẩy sự phát triển.

Ngoài ra, cần tiếp tục hoàn thiện hệ thống hành lang pháp lý, đảm bảo cho doanh nghiệp có đủ cơ sở để hoạt động và cạnh tranh bình đẳng. Nhà nước cũng nên có các chính sách hỗ trợ và khuyến khích doanh nghiệp tham gia các hội chợ, triển lãm sản phẩm, đặc biệt là các chương trình tôn vinh thương hiệu, sản phẩm đạt chất lượng cao nhằm nâng cao hình ảnh và uy tín cho doanh nghiệp.

Đối với Bộ Tài chính và các cơ quan chuyên ngành, cần ban hành các quy phạm pháp luật và văn bản hướng dẫn một cách kịp thời, thống nhất, đơn giản, dễ hiểu, đặc biệt là phù hợp với thực tiễn hoạt động sản xuất – kinh doanh của doanh nghiệp. Việc này giúp các doanh nghiệp như Toyota Ninh Bình dễ dàng tiếp cận, áp dụng đúng và đầy đủ các chính sách của Nhà nước.

2. Về phía Công ty Cổ phần Toyota Ninh Bình

Là một doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực thương mại ô tô, công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh đóng vai trò rất quan trọng trong việc kiểm soát chi phí, doanh thu, lợi nhuận và định hướng chiến lược. Do đó, Công ty cần quan tâm nhiều hơn đến công tác này, đặc biệt là việc áp dụng các báo cáo phân tích chi tiết, nhằm đánh giá hiệu quả của từng dòng xe, từng chương trình bán hàng để kịp thời đưa ra những điều chỉnh phù hợp. Công ty cần có sự chuẩn bị kỹ lưỡng cả về hệ thống máy móc và đội ngũ nhân sự, cụ thể như sau:

Nâng cao trình độ đội ngũ kế toán bán hàng và kế toán quản trị thông qua đào tạo, bồi dưỡng chuyên môn, khuyến khích nhân viên học hỏi, nâng cao trình độ tin học và kỹ năng sử dụng phần mềm kế toán hiện đại hơn.

Đầu tư thiết bị văn phòng cần thiết cho phòng kế toán như máy vi tính, máy in, máy quét... giúp tối ưu hiệu quả làm việc và hỗ trợ việc chia sẻ dữ liệu giữa các bộ phận được thuận tiện, nhanh chóng.

Công ty cũng cần xây dựng bộ máy kế toán bán hàng phù hợp với mô hình quản lý, xác định số lượng nhân viên kế toán hợp lý, phân công công việc rõ ràng, tránh tình trạng kiêm nhiệm gây chồng chéo, không đảm bảo nguyên tắc kiểm tra – kiểm soát nội bộ.

Cuối cùng, Công ty cần có kế hoạch đào tạo, nâng cao năng lực toàn diện cho đội ngũ nhân viên kế toán nói riêng và nhân viên toàn Công ty nói chung, hướng tới chuyên nghiệp hóa bộ máy quản lý tài chính, tạo nền tảng vững chắc để Toyota Ninh Bình phát triển mạnh mẽ trong tương lai.

PHẦN KẾT LUẬN

Trong nền kinh tế thị trường hiện nay, dưới sự tác động mạnh mẽ của quy luật cung – cầu và quy luật cạnh tranh, việc nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất – kinh doanh nhằm đạt được lợi nhuận tối đa luôn là mục tiêu hàng đầu của mỗi doanh nghiệp. Tuy nhiên, để đạt được điều đó, các doanh nghiệp cần xây dựng những chiến lược phát triển phù hợp với tình hình thực tế, luôn đổi mới tư duy quản trị và hoàn thiện bộ máy tổ chức một cách linh hoạt, hiệu quả.

Đối với doanh nghiệp thương mại như Công ty Cổ phần Toyota Ninh Bình, công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh đóng vai trò then chốt trong quá trình quản lý hoạt động tiêu thụ sản phẩm – cụ thể là các dòng xe ô tô – và đánh giá hiệu quả tài chính. Một hệ thống kế toán bán hàng chính xác, khoa học không chỉ giúp phản ánh đúng doanh thu và chi phí phát sinh mà còn là cơ sở để phân tích, hoạch định chiến lược kinh doanh trong tương lai.

Qua thời gian thực tập tại Công ty Cổ phần Toyota Ninh Bình, em nhận thấy rằng công tác kế toán bán hàng tại đây đã được tổ chức khá bài bản, là một phần không thể thiếu trong hệ thống kế toán tổng thể của Công ty. Công ty đã không ngừng cải tiến phương pháp làm việc, áp dụng công nghệ thông tin vào hoạt động kế toán nhằm nâng cao hiệu quả và độ chính xác trong xử lý thông tin. Tuy nhiên, bên cạnh những mặt tích cực, công tác kế toán bán hàng tại Công ty vẫn còn tồn tại một số điểm cần hoàn thiện để phù hợp hơn với yêu cầu thực tiễn và quy mô phát triển của doanh nghiệp trong thời kỳ mới.

Từ những quan sát và kiến thức tích lũy được trong quá trình học tập tại Trường Đại học Hoa Lư cùng với thời gian thực tập thực tế tại Công ty, em đã mạnh dạn lựa chọn và thực hiện đề tài: "Hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Cổ phần Toyota Ninh Bình" với mong muốn đóng góp một phần nhỏ vào quá trình hoàn thiện bộ máy kế toán, đồng thời giúp em củng cố và vận dụng tốt kiến thức lý thuyết vào thực tiễn.

Do thời gian có hạn và trình độ bản thân còn hạn chế, đề tài khóa luận chắc chắn không tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được sự góp ý, chỉ bảo của các thầy cô giáo để em có thể hoàn thiện hơn về mặt kiến thức cũng như kỹ năng thực tiễn.

Nhân dịp này, em xin bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc tới Ban giám hiệu, quý thầy cô giáo Trường Đại học Hoa Lư, đặc biệt là giảng viên hướng dẫn ThS.

Hà Thị Minh Nga – người đã tận tình giúp đỡ, hướng dẫn em trong suốt quá trình thực hiện khóa luận.

Em cũng xin chân thành cảm ơn Công ty Cổ phần Toyota Ninh Bình, đặc biệt là các anh chị trong phòng kế toán – tài chính đã tạo điều kiện thuận lợi để em có cơ hội thực tập, học hỏi, tiếp cận với thực tế công việc trong môi trường chuyên nghiệp.

Em xin chân thành cảm ơn!

Ninh Bình, ngày tháng 05 năm 2025

Giảng viên hướng dẫn

Sinh viên thực hiện

Th.S. Hà Thị Minh Nga

Đinh Thị My

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. PGS.TS. Nguyễn Ngọc Quang (2013) “*Giáo trình kế toán quản trị*” NXB Đại PGS học Kinh tế quốc dân
2. Đề tài của sinh viên Trần Thị Mai Trang (2023), Trường Đại học Hoa Lư với đề tài “*Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH thương mại xăng dầu Phương Nam*”
3. Đề tài của sinh viên Lê Hữu Đức (2021), Trường Đại học Hoa Lư với đề tài “*Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Đại Phát*”
4. Đề tài của sinh viên Vũ Thị Thương (2020), Trường Đại học Hoa Lư với đề tài “*Thực trạng và giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH 3 Tân Hoàng Hải NB*”
5. Thông tư 200-2014/TT-BTC của Bộ Tài Chính về hướng dẫn Chế độ kế toán doanh nghiệp ban hành ngày 22 tháng 12 năm 2014
6. Hồ sơ, chứng từ, sổ sách, báo cáo của Công ty Cổ phần Toyota Ninh Bình.