

TRƯỜNG ĐẠI HỌC HOA LƯ

KHOA KINH TẾ

Mai Thùy Dung

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ
BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN MỘT
THÀNH VIÊN TƯ VẤN THIẾT KẾ ĐT

Mã sinh viên: 2653011174

Ngành: Kế toán

NINH BÌNH, 2026

TRƯỜNG ĐẠI HỌC HOA LƯ

KHOA KINH TẾ

Mai Thùy Dung

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ
BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN MỘT
THÀNH VIÊN TƯ VẤN THIẾT KẾ ĐT

Mã sinh viên: 2653011174

Ngành: Kế toán

Người hướng dẫn: ThS. Vũ Thị Minh Huyền

NINH BÌNH, 2026

LỜI CAM ĐOAN

Em xin cam đoan rằng đây là công trình nghiên cứu của riêng cá nhân em và có sự hỗ trợ từ Giáo viên hướng dẫn là ThS. Vũ Thị Minh Huyền. Các nội dung nghiên cứu và kết quả trong đề tài này là trung thực và không sao chép của người khác.

Nếu phát hiện có bất kỳ sự gian lận nào em xin hoàn toàn chịu trách nhiệm trước Hội đồng cũng như kết quả luận văn của mình.

Ninh Bình, ngày.....tháng..... năm 2026

Sinh viên

(Ký, ghi rõ họ tên)

Mai Thùy Dung

XÁC NHẬN CỦA NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC

Sinh viên Mai Thùy Dung – Lớp D15KT1 – Khoa Kinh tế đã có sự chủ động, tích cực trong quá trình viết khóa luận tốt nghiệp. Luôn chịu khó học hỏi, tìm tòi, nghiên cứu tài liệu, tiếp thu những góp ý của giảng viên hướng dẫn. Sinh viên Mai Thùy Dung đã mạnh dạn đưa ra những giải pháp mới hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Tư vấn Thiết kế ĐT.

Giảng viên hướng dẫn

(Ký, ghi rõ họ tên)

ThS. Vũ Thị Minh Huyền

DANH MỤC VIẾT TẮT

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

DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU

Biểu 2.1: Tình hình tài chính kinh doanh của Công ty	35
Biểu 2.2. Đơn đặt hàng số 06	52
Biểu 2.3. Đơn đặt hàng số 12	53
Biểu 2.4. Đơn đặt hàng số 39	54
Biểu 2.5. Hóa đơn giá trị gia tăng	55
Biểu 2.6. Hóa đơn giá trị gia tăng	56
Biểu 2.7. Hóa đơn giá trị gia tăng	57
Biểu 2.8. Sổ chi tiết bán hàng	58
Biểu 2.9. Sổ chi tiết bán hàng	59
Biểu 2.10. Sổ chi tiết bán hàng	60
Biểu 2.11. Sổ nhật ký chung	61
Biểu 2.12. Sổ cái	63
Biểu 2.13. Bảng tổng hợp doanh thu.....	64
Biểu 2.14. Biên bản trả lại hàng.....	66
Biểu 2.15. Hoá đơn giá trị gia tăng của hàng bán bị trả lại.....	67
Biểu 2.16. Phiếu xuất kho 06	70
Biểu 2.17. Phiếu xuất kho 12	71
Biểu 2.18. Phiếu xuất kho 39	72
Biểu 2.19. Phiếu nhập kho 08	73
Biểu 2.20. Sổ chi tiết giá vốn hàng bán (Gạch 100 x 100 Sapphire A1)	74
Biểu 2.21. Sổ chi tiết giá vốn hàng bán (Gạch lát nền 800 x 800 Mài bóng).....	75
Biểu 2.22. Sổ chi tiết giá vốn hàng bán (Vòi hoa sen Viglacera VG501)	76
Biểu 2.23. Sổ cái (TK 632)	77
Biểu 2.24. Bảng tổng hợp giá vốn.....	78
Biểu 2.25. Phiếu chi 18	81
Biểu 2.26. Giấy báo nợ số 19	82
Biểu 2.27. Bảng phân bổ tiền lương và các khoản trích BHXH của Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Tư vấn Thiết kế ĐT	83

Biểu 2.28. Bảng phân bổ khấu hao tài sản cố định	84
Biểu 2.29. Sổ chi phí sản xuất kinh doanh.....	85
Biểu 2.30. Sổ cái (TK 642)	86
Biểu 2.31. Phiếu kế toán 01	87
Biểu 2.32. Phiếu kế toán 02	88
Biểu 2.33. Phiếu kế toán 03	89
Biểu 2.34. Báo cáo kết quả bán hàng.....	90
Biểu 2.35. Sổ cái (TK 911)	91
Hình 3.1. Giao diện phân hệ bán hàng trên phần mềm MISA	101

DANH MỤC SƠ ĐỒ

Sơ đồ 1.1. Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	17
Sơ đồ 1.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu	19
Sơ đồ 1.3. Kế toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kê khai thường xuyên	22
Sơ đồ 1.5. Kế toán chi phí bán hàng	27
Sơ đồ 1.6. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp	28
Sơ đồ 1.7. Kế toán xác định kết quả bán hàng.....	29
Sơ đồ 1.8. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Chứng từ ghi sổ.....	30
Sơ đồ 1.9. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký chung	31
Sơ đồ 1.10. Trình tự ghi sổ trên phần mềm kế toán.....	32
Sơ đồ 2.1: Sơ đồ tổ chức bộ máy quản lý của Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Tư vấn Thiết kế ĐT	39
Sơ đồ 2.2: Sơ đồ tổ chức bộ máy quản lý của Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Tư vấn Thiết kế ĐT	40
Sơ đồ 2.3. Trình tự hạch toán theo hình thức Nhật ký chung	44
Sơ đồ 2.4. Quy trình ghi sổ doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	51
Sơ đồ 2.5. Quy trình ghi sổ chi phí quản lý kinh doanh.....	80

DANH MỤC

DANH MỤC VIẾT TẮT	i
DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU	ii
DANH MỤC SƠ ĐỒ	iii
MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG 1 - LÝ LUẬN CHUNG CỦA KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI DOANH NGHIỆP	6
1.1. Tổng quan về doanh thu, chi phí và kết quả bán hàng trong các doanh nghiệp.	6
1.1.1. Khái niệm, bản chất của doanh thu, chi phí trong các doanh nghiệp	6
1.1.1.1. Khái niệm và bản chất của doanh thu trong các doanh nghiệp.....	6
1.1.1.2. Khái niệm và bản chất của chi phí trong các doanh nghiệp	6
1.1.2. Vai trò, ý nghĩa của doanh thu, chi phí trong các doanh nghiệp	7
1.1.3. Khái niệm, vai trò của xác định kết quả bán hàng	9
1.1.3.1. Kết quả bán hàng.....	9
1.1.3.2. Vai trò của kết quả bán hàng.....	9
1.1.4. Đặc điểm các phương thức bán hàng	10
1.1.4.1. Phương pháp bán buôn.....	10
1.1.4.2. Phương pháp bán lẻ.....	11
1.1.4.3. Các phương thức bán hàng khác	11
1.1.5. Phương thức thanh toán	12
1.2. Nội dung kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả bán hàng trong các doanh nghiệp	13
1.2.1. Nhiệm vụ, vai trò của kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả bán hàng trong các doanh nghiệp.....	13
1.2.1.1. Nhiệm vụ của kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong các doanh nghiệp.	13
1.2.1.2. Vai trò của kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả bán hàng trong các doanh nghiệp.....	14

1.2.2. Kế toán doanh thu bán hàng.....	15
1.2.2.1. Nội dung kế toán doanh thu bán hàng.....	15
1.2.2.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng	16
1.2.2.3. Phương pháp hạch toán	17
1.2.3. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu.....	17
1.2.3.1. Nội dung kế toán các khoản giảm trừ doanh thu bán hàng.....	17
1.2.3.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng	18
1.2.3.3. Phương pháp hạch toán	18
1.2.4. Kế toán giá vốn hàng bán.....	19
1.2.4.1. Nội dung kế toán giá vốn hàng bán.....	19
1.2.4.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng	21
1.2.4.3. Phương pháp hạch toán	21
1.2.5. Chi phí quản lý kinh doanh	23
1.2.5.1. Nội dung kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp	23
1.2.5.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng	25
1.2.5.3. Phương pháp hạch toán	26
1.2.6. Kế toán xác định kết quả bán hàng	28
1.2.6.1. Nội dung kế toán xác định kết quả bán hàng	28
1.2.6.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng	29
1.2.6.3. Phương pháp hạch toán	29
1.3. Các hình thức chủ yếu kế toán áp dụng	30
1.3.1. Hình thức Chứng từ - Ghi sổ.....	30
1.3.2. Hình thức Nhật ký chung	31
1.3.3. Hình thức kế toán trên máy vi tính.....	32
CHƯƠNG 2 - THỰC TRẠNG KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN MỘT THÀNH VIÊN TƯ VẤN THIẾT KẾ ĐT.....	33
2.1. Tổng quan về Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Tư vấn Thiết kế ĐT.....	33
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty	33

2.1.1.1. Lịch sử hình thành và quá trình phát triển của Công ty.....	33
2.1.1.2. Tình hình tài chính và kết quả kinh doanh của Công ty	35
2.1.2. Đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.....	38
2.1.3. Đặc điểm tổ chức quản lý của Công ty	38
2.1.4. Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán tại Công ty	40
2.1.5. Chế độ kế toán áp dụng tại Công ty	41
2.2. Đặc điểm hoạt động bán hàng tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Tư vấn Thiết kế ĐT	45
2.2.1. Đặc điểm hàng hóa.....	45
2.2.3. Phương thức bán hàng.....	46
2.2.4. Phương thức thanh toán	47
2.3. Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Tư vấn Thiết kế ĐT.	48
2.3.1. Kế toán doanh thu bán hàng.....	48
2.3.1.1. Điều kiện, nguyên tắc ghi nhận doanh thu bán hàng	48
2.3.1.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng	50
2.3.1.3. Quy trình ghi sổ.....	50
2.3.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu bán hàng.....	65
2.3.2.1. Chứng từ và tài khoản sử dụng	65
2.3.2.3. Quy trình ghi sổ.....	65
2.3.3. Kế toán giá vốn hàng bán.....	68
2.3.4. Kế toán chi phí quản lý kinh doanh	79
2.3.4.1. Chứng từ và tài khoản sử dụng	79
2.3.4.2. Quy trình ghi sổ.....	80
2.3.5. Kế toán xác định kết quả bán hàng	87
2.3.5.1. Chứng từ và tài khoản sử dụng	87
2.3.5.2. Quy trình ghi sổ.....	89
CHƯƠNG 3 - MỘT SỐ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN MỘT THÀNH VIÊN TƯ VẤN THIẾT KẾ ĐT	92

3.1. Đánh giá về thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH MTV Tư vấn Thiết kế ĐT	92
3.1.1. Ưu điểm.....	93
3.1.2. Hạn chế.....	95
3.2. Giải pháp hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Tư vấn Thiết kế ĐT	97
PHẦN KẾT LUẬN	103
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	104

MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Trước những biến đổi sâu sắc của nền kinh tế toàn cầu, mức độ cạnh tranh về hàng hóa và dịch vụ giữa các doanh nghiệp Việt Nam trên thị trường trong nước cũng như quốc tế ngày càng khốc liệt, đặc biệt kể từ khi Việt Nam gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO). Điều này mở ra nhiều cơ hội phát triển nhưng đồng thời cũng đặt ra không ít thách thức cho các doanh nghiệp. Do đó, mỗi doanh nghiệp không chỉ phải tự chủ, linh hoạt trong hoạt động sản xuất kinh doanh mà còn cần khai thác tối đa tiềm năng, nâng cao hiệu quả quản lý nhằm đạt được lợi nhuận cao nhất.

Bên cạnh các hoạt động xúc tiến thương mại nhằm mở rộng thị trường và nâng cao khả năng cạnh tranh, doanh nghiệp cần đặc biệt chú trọng đến việc tổ chức và cung cấp thông tin kế toán một cách chính xác, kịp thời. Thông tin kế toán về doanh thu, chi phí và kết quả bán hàng có vai trò quan trọng, giúp nhà quản lý nắm bắt đúng tình hình hoạt động, từ đó đưa ra các quyết định điều hành hợp lý, đồng thời nâng cao tính minh bạch tài chính, tạo niềm tin cho các nhà đầu tư.

Đối với các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực tư vấn và thiết kế xây dựng, đặc biệt là Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Tư vấn Thiết kế DT, yêu cầu trên càng trở nên cấp thiết hơn trong bối cảnh hội nhập. Trong quá trình hoạt động, Công ty đã từng bước khẳng định vị thế trên thị trường, song để nâng cao hiệu quả kinh doanh, việc đẩy mạnh và hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí, cũng như xác định chính xác kết quả bán hàng có ý nghĩa hết sức quan trọng. Điều này không chỉ giúp nhà quản lý đưa ra các biện pháp quản trị phù hợp, đảm bảo sử dụng vốn hiệu quả, nâng cao vòng quay vốn, mà còn góp phần giúp Công ty đứng vững và phát triển bền vững trong môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt.

Xuất phát từ tầm quan trọng đó, cùng với quá trình tìm hiểu thực tế công tác kế toán tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Tư vấn Thiết kế DT, nhận thấy việc hạch toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả bán hàng

vẫn còn tồn tại một số hạn chế ảnh hưởng đến chất lượng quản lý, cụ thể là: Cụ thể là: việc theo dõi doanh thu, giá vốn và chi phí bán hàng chưa được thực hiện chi tiết theo từng hợp đồng, khách hàng; đồng thời công tác ghi nhận doanh thu và chi phí đôi khi còn chậm, làm ảnh hưởng đến tính chính xác và kịp thời trong việc xác định kết quả bán hàng của doanh nghiệp. Chính vì thế em lựa chọn đề tài: “Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Tư vấn Thiết kế ĐT” làm khóa luận tốt nghiệp, với mong muốn góp phần hoàn thiện hơn nữa công tác kế toán tại doanh nghiệp.

2. Tổng quan tình hình nghiên cứu

Trong nền kinh tế thị trường hiện nay để kinh doanh đạt hiệu quả cao, có thể tồn tại và phát triển ngày càng vững chắc thì công tác kế toán phải luôn được củng cố và hoàn thiện để phù hợp với chế độ hiện hành. Cũng chính vì thế đã có rất nhiều công trình nghiên cứu về công tác kế toán nói chung cũng như kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả bán hàng nói riêng. Có thể điểm qua một số tác giả với một số đề tài cơ bản như sau:

Tác giả Hà Thị Kim Anh (2025) đã viết đề tài “Kế toán doanh thu bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty TNHH xây dựng và thương mại Anh Đức”, Khóa luận tốt nghiệp, Trường Đại Học Hoa Lư. Tác giả đã nêu lên một số vấn đề cơ sở lý luận về doanh thu bán hàng và công nợ phải thu tại doanh nghiệp vừa sản xuất vừa thương mại. Tác giả cũng đã phân tích, so sánh, đánh giá kỹ lưỡng về thực trạng các hoạt động của công tác kế toán này tại Công ty TNHH xây dựng và thương mại Anh Đức và trên cơ sở đó đã chỉ ra những hạn chế còn tồn tại trong Công ty như các hoạt động nhận và xử lý đơn hàng, theo dõi các khoản phải thu. Qua đó tác giả đã đưa ra một số đề xuất hợp lý như mở sổ theo dõi chi tiết công nợ, sổ chi tiết các khoản thu tiền, chi tiền, xây dựng hệ thống thông tin kế toán riêng nhằm tối ưu hóa từng hoạt động và giảm thiểu các rủi ro có thể xảy ra.

Đề tài của tác giả Đinh Thị Ngân - năm 2024 đã viết đề tài “Thực trạng Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Gốm Xây dựng Quỳnh Lưu”, Khóa luận tốt nghiệp, Trường Đại học Hoa Lư.

Qua nghiên cứu, tác giả đã phản ánh được thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại đơn vị nghiên cứu là Công ty Cổ phần Gốm Xây dựng Quỳnh Lưu. Từ đó tác giả cũng đưa ra các định hướng và giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh, giải pháp hoàn thiện chứng từ, sổ sách cũng như đưa ra mô hình kết hợp giữa kế toán tài chính và kế toán quản trị. Tuy nhiên, những giải pháp này còn mang nhiều tính lý thuyết.

Đề tài của tác giả Hà Thúy Hiền - năm 2024 đã viết đề tài “Thực trạng Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Hải Nam”, Khóa luận tốt nghiệp, Trường Đại Học Hoa Lư. Tác giả đã khái quát được những vấn đề cơ bản về hạch toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong các doanh nghiệp, tìm hiểu thực trạng hạch toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Hải Nam, từ đó đưa ra những định hướng và giải pháp. Tuy nhiên trong phần cơ sở lý luận tác giả chưa đề cập đến các hình thức kế toán, chưa nêu ra cách trình bày thông tin về doanh thu, chi phí trên báo cáo tài chính.

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

Tính đến thời điểm hiện tại, Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Tư vấn Thiết kế ĐT chưa có một công trình nghiên cứu nào viết về đề tài thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả bán hàng tại công ty. Do đó, em chọn đề tài **“Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Tư vấn Thiết kế ĐT”**, nội dung phản ánh được thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả bán hàng tại công ty, từ đó đưa ra những giải pháp hoàn thiện cho kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả bán hàng của công ty.

3. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu

3.1. Mục đích

Trên cơ sở nghiên cứu “Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Tư vấn Thiết kế ĐT” đưa ra một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả bán hàng của công ty.

3.2. Nhiệm vụ

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

- Luận giải các khái niệm, đặc điểm, nội dung của Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả bán hàng.
- Phân tích thực trạng Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Tư vấn Thiết kế ĐT.
- Đưa ra một số đánh giá và đề xuất giải pháp chủ yếu cho việc hoàn thiện Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Tư vấn Thiết kế ĐT.

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

4.1. Đối tượng nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu: Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Tư vấn Thiết kế ĐT.

4.2. Phạm vi nghiên cứu

- Phạm vi nội dung: Nghiên cứu Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Tư vấn Thiết kế ĐT. Do công ty hoạt động trong cả hai lĩnh vực tư vấn và thương mại nhưng để đảm bảo tính chuyên sâu với khả năng hoàn thiện trong khuôn khổ thời gian và dung lượng của khóa luận tốt nghiệp bài nghiên cứu chỉ tập trung phân tích doanh thu, chi phí và xác định kết quả bán hàng của mảng bán hàng hóa.
- Phạm vi về không gian: Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Tư vấn Thiết kế ĐT.
- Phạm vi về thời gian: Nghiên cứu trong phạm vi các tài liệu về tình hình tài chính và công tác kế toán doanh thu doanh thu, chi phí và xác định kết quả bán hàng của Công ty qua các năm 2023, 2024, 2025, 2026.

5. Phương pháp nghiên cứu

- Phương pháp quan sát: Thực hiện quan sát các hoạt động của của doanh nghiệp, bộ máy kế toán và công việc của các nhân viên trong Công ty, đặc biệt là nhân viên phân hành kế toán doanh thu, chi phí 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 phân hành kế toán doanh thu, chi phí 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 doanh thu, chi phí và xác định kết quả bán hàng; tìm ra giải pháp để nâng cao chất lượng công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả bán hàng.

6.2. Ý nghĩa thực tiễn

Các biện pháp đề xuất trong khóa luận sẽ góp phần nâng cao hiệu quả kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Tư vấn Thiết kế ĐT. Ngoài ra đề tài còn là tài liệu tham khảo cho sinh viên chuyên ngành kế toán.

7. Bố cục khóa luận

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

Chương 1: Lý luận chung về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả bán hàng tại doanh nghiệp.

Chương 2: Thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Tư vấn Thiết kế ĐT.

Chương 3: Một số giải pháp hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Tư vấn Thiết kế ĐT.

Chương 1

LÝ LUẬN CHUNG CỦA KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI DOANH NGHIỆP

1.1. Tổng quan về doanh thu, chi phí và kết quả bán hàng trong các doanh nghiệp.

1.1.1. Khái niệm, bản chất của doanh thu, chi phí trong các doanh nghiệp

1.1.1.1. Khái niệm và bản chất của doanh thu trong các doanh nghiệp

Theo Thông tư 133/2016/TT-BTC của Bộ Tài chính, doanh thu được hiểu là tổng giá trị các lợi ích kinh tế mà doanh nghiệp thu được trong kỳ kế toán, phát sinh từ các hoạt động sản xuất, kinh doanh thông thường, làm tăng vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp, không bao gồm các khoản góp vốn của chủ sở hữu.

Doanh thu trong doanh nghiệp chủ yếu phát sinh từ hoạt động bán hàng hóa, cung cấp dịch vụ, hoạt động tài chính và các hoạt động khác. Việc ghi nhận doanh thu phải bảo đảm phản ánh đúng bản chất kinh tế của nghiệp vụ, không phụ thuộc vào thời điểm thu tiền hay dòng tiền thực tế.

Về bản chất, doanh thu phản ánh kết quả của quá trình tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa và cung cấp dịch vụ, thể hiện mức độ mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong kỳ. Doanh thu chỉ được ghi nhận khi doanh nghiệp đã chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu hàng hóa hoặc hoàn thành việc cung cấp dịch vụ cho khách hàng, đồng thời doanh thu được xác định một cách tương đối chắc chắn và doanh nghiệp có khả năng thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch đó. Như vậy, doanh thu là cơ sở quan trọng để xác định kết quả kinh doanh, nhưng không đồng nhất với các khoản tiền đã thu trong kỳ.

1.1.1.2. Khái niệm và bản chất của chi phí trong các doanh nghiệp

Theo Thông tư 133/2016/TT-BTC, chi phí là toàn bộ các khoản làm giảm lợi ích kinh tế của doanh nghiệp trong kỳ kế toán, phát sinh dưới các hình thức như tiền đã chi, tài sản bị giảm hoặc phát sinh các khoản nợ phải trả, làm giảm vốn chủ sở hữu, không bao gồm các khoản phân phối cho chủ sở hữu.

Chi phí trong doanh nghiệp bao gồm nhiều loại khác nhau như chi phí giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí tài chính và chi phí khác. Các khoản chi phí này phát sinh nhằm phục vụ trực tiếp hoặc gián tiếp cho quá trình sản xuất, kinh doanh, góp phần tạo ra doanh thu trong kỳ hoặc trong các kỳ tiếp theo.

Xét về bản chất, chi phí phản ánh sự hao phí các yếu tố sản xuất và nguồn lực của doanh nghiệp trong quá trình hoạt động kinh doanh. Việc ghi nhận chi phí phải tuân thủ nguyên tắc phù hợp, theo đó chi phí được ghi nhận tương ứng với doanh thu mà nó tạo ra trong cùng một kỳ kế toán. Chi phí là yếu tố làm giảm kết quả kinh doanh, do đó việc quản lý và kiểm soát chi phí có ý nghĩa quan trọng trong việc nâng cao hiệu quả hoạt động và khả năng sinh lời của doanh nghiệp.

1.1.2. Vai trò, ý nghĩa của doanh thu, chi phí trong các doanh nghiệp

Trong doanh nghiệp, doanh thu và chi phí là hai chỉ tiêu kinh tế cơ bản, phản ánh toàn diện quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh và kết quả đạt được trong kỳ kế toán. Trên cơ sở các quy định của Thông tư 133/2016/TT-BTC, việc xác định và ghi nhận đúng doanh thu, chi phí có vai trò đặc biệt quan trọng, không chỉ phục vụ công tác kế toán mà còn là cơ sở cho công tác quản lý, điều hành và ra quyết định của doanh nghiệp.

Trước hết, doanh thu giữ vai trò là chỉ tiêu phản ánh quy mô và mức độ phát triển hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Doanh thu thể hiện khả năng tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa và dịch vụ trên thị trường, qua đó cho thấy năng lực cạnh tranh, hiệu quả của chính sách bán hàng và chiến lược kinh doanh mà doanh nghiệp đang áp dụng. Đồng thời, doanh thu là nguồn chủ yếu để bù đắp các khoản chi phí đã bỏ ra, tạo điều kiện hình thành lợi nhuận, góp phần bảo toàn và phát triển vốn kinh doanh của doanh nghiệp.

Bên cạnh đó, doanh thu còn có ý nghĩa quan trọng trong việc đánh giá hiệu quả hoạt động của từng bộ phận, từng loại hình kinh doanh trong doanh nghiệp. Thông qua việc phân tích doanh thu theo mặt hàng, theo khách hàng hoặc theo từng thời kỳ, doanh nghiệp có thể nhận diện những lĩnh vực hoạt

động hiệu quả cũng như những hạn chế cần khắc phục, từ đó điều chỉnh kế hoạch và định hướng phát triển phù hợp với điều kiện thực tế.

Song song với doanh thu, chi phí là chỉ tiêu phản ánh toàn bộ các hao phí về lao động, tài sản và vốn mà doanh nghiệp đã sử dụng trong quá trình sản xuất kinh doanh nhằm tạo ra doanh thu. Việc ghi nhận đầy đủ và chính xác chi phí giúp doanh nghiệp xác định đúng giá thành sản phẩm, hàng hóa và dịch vụ, là cơ sở để xây dựng mức giá bán hợp lý, nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường.

Chi phí còn có vai trò quan trọng trong công tác quản lý và kiểm soát hoạt động kinh doanh. Thông qua việc theo dõi và phân tích chi phí, doanh nghiệp có thể đánh giá mức độ tiết kiệm hay lãng phí các nguồn lực, từ đó đề ra các biện pháp tiết giảm chi phí không cần thiết, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn và tài sản. Trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng gay gắt, việc quản lý chi phí hiệu quả là điều kiện then chốt giúp doanh nghiệp nâng cao khả năng sinh lời và phát triển bền vững.

Xét trong mối quan hệ tổng thể, doanh thu và chi phí là hai yếu tố có mối quan hệ chặt chẽ và tác động qua lại trong quá trình xác định kết quả hoạt động kinh doanh. Doanh thu phản ánh mặt “đầu ra”, còn chi phí phản ánh các nguồn lực “đầu vào” mà doanh nghiệp đã sử dụng. Kết quả kinh doanh của doanh nghiệp được xác định trên cơ sở so sánh giữa doanh thu và chi phí phát sinh trong kỳ, theo nguyên tắc kế toán được quy định tại Thông tư 133. Việc phản ánh trung thực, hợp lý doanh thu và chi phí giúp doanh nghiệp đánh giá đúng hiệu quả hoạt động, cung cấp thông tin đáng tin cậy cho các đối tượng sử dụng báo cáo tài chính như nhà quản lý, chủ sở hữu, cơ quan thuế và các bên liên quan.

Như vậy, doanh thu và chi phí không chỉ có ý nghĩa trong việc xác định lợi nhuận và kết quả kinh doanh, mà còn đóng vai trò quan trọng trong việc hoạch định chiến lược, quản lý tài chính và nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp theo đúng quy định của Thông tư 133/2016/TT-BTC.

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

1.1.3.1. Kết quả bán hàng

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

1.1.3.2. Vai trò của kết quả bán hàng

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

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

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

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

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

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

1.1.4. Đặc điểm các phương thức bán hàng

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

1.1.4.1. Phương pháp bán buôn

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

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

+ Bán buôn qua kho bằng cách giao hàng trực tiếp

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

+ Bán buôn qua kho bằng cách vận chuyển thẳng hàng

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

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

+ Bán buôn vận chuyển thẳng không tham gia thanh toán

Theo hình thức này, doanh nghiệp không tham gia vào việc thanh toán tiền mua hàng, bán hàng với người mua, người bán. Doanh nghiệp chỉ thực

hiện việc môi giới và hưởng hoa hồng, người mua thanh toán tiền hàng với người bán.

+ Bán buôn vận chuyển thẳng có tham gia thanh toán

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

1.1.4.2. Phương pháp bán lẻ

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

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

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

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

1.1.4.3. Các phương thức bán hàng khác

Bán hàng qua đại lý

- Đối với bên giao đại lý: Hàng giao cho đơn vị đại lý vẫn thuộc quyền sở hữu của Doanh nghiệp và chưa xác định là đã bán. Doanh nghiệp chỉ hạch toán vào doanh thu khi nhận được tiền thanh toán từ bên nhận đại lý hoặc đã được chấp nhận thanh toán. Doanh nghiệp phải có trách nhiệm nộp thuế GTGT, thuế TTDB (nếu có) trên tổng giá trị hàng gửi bán đã được tiêu thụ và tiến hành trả hoa hồng đại lý.

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

1.1.5. Phương thức thanh toán

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

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

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

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

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

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

1.2.1. Nhiệm vụ, vai trò của kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả bán hàng trong các doanh nghiệp

1.2.1.1. Nhiệm vụ của kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong các doanh nghiệp.

Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả bán hàng là một bộ phận quan trọng trong công tác kế toán của doanh nghiệp, có nhiệm vụ phản ánh toàn bộ quá trình bán hàng từ khâu phát sinh doanh thu, chi phí đến việc xác định kết quả bán hàng trong kỳ kế toán. Theo quy định của chế độ kế toán hiện hành, đặc biệt là Thông tư 133/2016/TT-BTC, công tác kế toán nội dung này có các nhiệm vụ chủ yếu sau:

Trước hết, ghi nhận và phản ánh đầy đủ, kịp thời doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ. Kế toán phải kiểm tra, đảm bảo tính hợp pháp, hợp lý của các chứng từ kế toán, hợp đồng kinh tế và các tài liệu liên quan đến hoạt động bán hàng, làm căn cứ xác định doanh thu. Việc ghi nhận doanh thu phải tuân thủ nguyên tắc cơ sở dồn tích, nguyên tắc phù hợp và nguyên tắc thận trọng, phản ánh đúng bản chất kinh tế của các nghiệp vụ bán hàng phát sinh.

Thứ hai, theo dõi và phản ánh chính xác các khoản chi phí liên quan đến hoạt động bán hàng. Kế toán có trách nhiệm tập hợp, phân loại và phân bổ hợp lý giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng và các chi phí liên quan khác, đảm bảo các khoản chi phí được ghi nhận phù hợp với doanh thu phát sinh trong cùng kỳ kế toán, làm cơ sở xác định đúng kết quả bán hàng.

Thứ ba, kiểm tra, giám sát tình hình thực hiện kế hoạch bán hàng thông qua doanh thu và chi phí. Thông tin kế toán cung cấp giúp doanh nghiệp đánh giá hiệu quả hoạt động bán hàng, mức độ tiết kiệm hay lãng phí chi phí, từ đó đề xuất các biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Thứ tư, thực hiện kết chuyển doanh thu và chi phí để xác định kết quả bán hàng trong kỳ kế toán. Trên cơ sở số liệu kế toán đã được ghi nhận đầy đủ

và chính xác, kế toán tiến hành xác định lãi hoặc lỗ từ hoạt động bán hàng theo đúng quy định của chế độ kế toán hiện hành.

Cuối cùng, cung cấp thông tin phục vụ công tác quản lý và lập báo cáo tài chính. Kết quả bán hàng là căn cứ quan trọng để lập Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, đồng thời phục vụ việc phân tích, đánh giá hiệu quả hoạt động bán hàng và ra quyết định quản lý của doanh nghiệp.

Như vậy, kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả bán hàng không chỉ có nhiệm vụ xác định lãi, lỗ của hoạt động bán hàng mà còn góp phần nâng cao hiệu quả quản lý, kiểm soát chi phí và tăng cường khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp.

1.2.1.2. Vai trò của kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả bán hàng trong các doanh nghiệp.

Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả bán hàng giữ vai trò đặc biệt quan trọng trong hệ thống kế toán doanh nghiệp, là công cụ phản ánh hiệu quả của hoạt động bán hàng – hoạt động tạo ra nguồn thu chủ yếu cho doanh nghiệp. Thông qua việc ghi nhận và cung cấp thông tin về doanh thu, chi phí và kết quả bán hàng, kế toán góp phần hỗ trợ công tác quản lý, điều hành và ra quyết định kinh doanh của doanh nghiệp.

Trước hết, kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả bán hàng có vai trò phản ánh trung thực và kịp thời tình hình tiêu thụ hàng hóa, sản phẩm và dịch vụ của doanh nghiệp. Các thông tin kế toán giúp doanh nghiệp đánh giá mức độ hoàn thành kế hoạch bán hàng, khả năng mở rộng thị trường và năng lực cạnh tranh, từ đó điều chỉnh chính sách bán hàng và chiến lược kinh doanh phù hợp.

Bên cạnh đó, kế toán bán hàng đóng vai trò kiểm soát và quản lý chi phí liên quan đến hoạt động bán hàng. Thông qua việc theo dõi, phân tích giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng và các chi phí liên quan, doanh nghiệp có thể đánh giá mức độ tiết kiệm hay lãng phí các nguồn lực, kịp thời phát hiện các khoản chi phí bất hợp lý, góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn và tài sản.

Ngoài ra, kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả bán hàng là cơ sở trực tiếp để xác định kết quả bán hàng trong kỳ kế toán. Việc xác định chính xác lãi hoặc lỗ từ hoạt động bán hàng giúp doanh nghiệp đánh giá đúng hiệu quả kinh doanh, là căn cứ quan trọng để thực hiện phân phối lợi nhuận, tái đầu tư và xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh cho các kỳ tiếp theo.

Không chỉ vậy, thông tin kế toán về doanh thu, chi phí và kết quả bán hàng còn có vai trò quan trọng trong việc lập và trình bày báo cáo tài chính. Các chỉ tiêu liên quan được phản ánh trên Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, phục vụ nhu cầu thông tin của nhà quản lý, chủ sở hữu, cơ quan thuế và các đối tượng sử dụng thông tin khác.

Như vậy, kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả bán hàng không chỉ là công cụ ghi chép, phản ánh số liệu mà còn giữ vai trò quan trọng trong việc nâng cao hiệu quả quản lý, tăng cường khả năng cạnh tranh và đảm bảo sự phát triển bền vững của doanh nghiệp.

1.2.2. Kế toán doanh thu bán hàng

1.2.2.1. Nội dung kế toán doanh thu bán hàng

*** Khái niệm**

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

*** Điều kiện ghi nhận doanh thu**

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

- Doanh nghiệp đã chuyển giao phần lợi ích và rủi ro gắn liền với quyền sở hữu sản phẩm hoặc hàng hóa cho người mua.
- Doanh nghiệp không còn nắm giữ quyền quản lý hàng hóa như người sở hữu hàng hóa hoặc quyền kiểm soát hàng hóa.
- Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn.

- Doanh nghiệp đã thu được hoặc sẽ thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch hàng hóa.

- Xác định được chi phí liên quan đến giao dịch bán hàng.

1.2.2.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng

❖ Chứng từ kế toán:

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

- Hóa đơn GTGT (Mẫu 01- GTKT-3LL)
- Hóa đơn bán hàng thông thường (Mẫu 02-GTTT - 3LL)
- Bảng thanh toán hàng đại lý, ký gửi (Mẫu 01-BH)
- Thẻ quỹ hàng (Mẫu 02-BH)

- Các chứng từ thanh toán:

- + Hợp đồng mua bán
- + Phiếu thu (Mẫu 01-TT)
- + Séc chuyển khoản
- + Séc thanh toán
- + Ủy nhiệm thu,
- + Giấy báo có ngân hàng,
- + Bảng sao kê của ngân hàng
- + Biên bản đối chiếu công nợ

❖ Tài khoản sử dụng:

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

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

+ Tài khoản 5118: Doanh thu khác

Bên Nợ

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

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

- Khoản giảm giá hàng bán kết chuyển cuối kỳ;

- Khoản chiết khấu thương mại kết chuyển cuối kỳ;

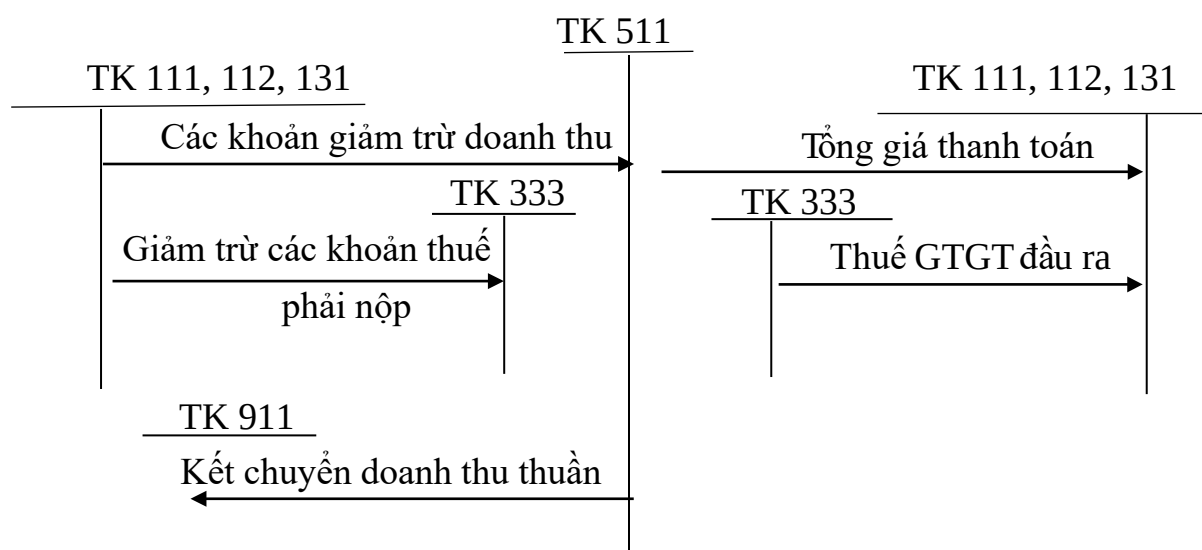
- Kết chuyển doanh thu thuần vào TK 911 - “Xác định kết quả kinh doanh”

Bên Có

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

1.2.2.3. Phương pháp hạch toán

TK 511 không có số dư cuối kỳ



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

1.2.3. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

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

* Khái niệm:

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

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

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

1.2.3.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng

❖ Chứng từ sử dụng

- Chiết khấu thương mại: Hóa đơn với tỷ lệ và số tiền chiết khấu rõ ràng, văn bản chính sách chiết khấu thương mại của Công ty;

- Giảm giá hàng bán: Văn bản chấp thuận giảm giá, hóa đơn giá trị gia tăng;

- Hàng bán trả lại: Biên bản trả lại và bàn giao hàng hóa, hóa đơn giá trị gia tăng, phiếu xuất – nhập kho;

❖ Tài khoản sử dụng

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

Bên Nợ

- Số chiết khấu thương mại đã chấp nhận thanh toán cho khách hàng

- Số giảm giá hàng bán đã chấp thuận cho người mua

- Doanh thu của hàng bán bị trả lại, đã trả lại tiền cho người mua hoặc tình trừ vào khoản phải thu khách hàng về số sản phẩm, hàng hóa đã bán.

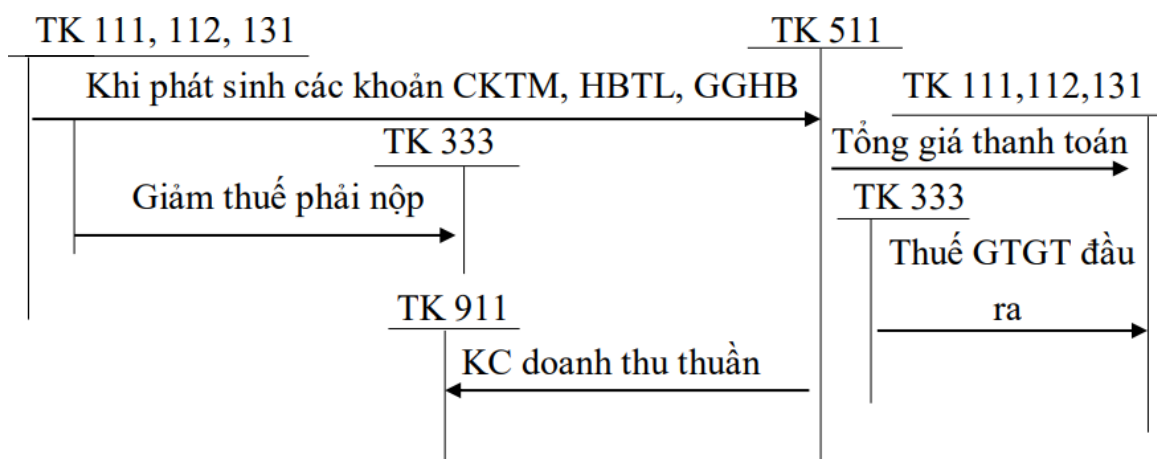
Bên Có

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

Tài khoản 511 không có số dư cuối kỳ.

1.2.3.3. Phương pháp hạch toán

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



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

1.2.4. Kế toán giá vốn hàng bán

1.2.4.1. Nội dung kế toán giá vốn hàng bán

➤ Khái niệm

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

Phương pháp nhập trước, xuất trước (FIFO)

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

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

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

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

Phương pháp giá đơn vị bình quân

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

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

Phương pháp bình quân cả kỳ dự trữ

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

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

Phương pháp bình quân cuối kỳ trước

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

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

Phương pháp bình quân sau mỗi lần nhập

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

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

1.2.4.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng

❖ Chứng từ sử dụng

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

❖ Tài khoản sử dụng

- + Sử dụng TK 632 – Giá vốn hàng bán

Bên Nợ

- Trị giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã bán trong kỳ.
- Các khoản hao hụt, mất mát của hàng tồn kho sau khi trừ đi phần bồi thường do trách nhiệm cá nhân gây ra.

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

Bên Có

- Kết chuyển giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã bán trong kỳ sang TK 911 – Xác định kết quả kinh doanh.

- Kết chuyển toàn bộ chi phí kinh doanh bất động sản đầu tư phát sinh trong kỳ để xác định kết quả hoạt động kinh doanh.

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

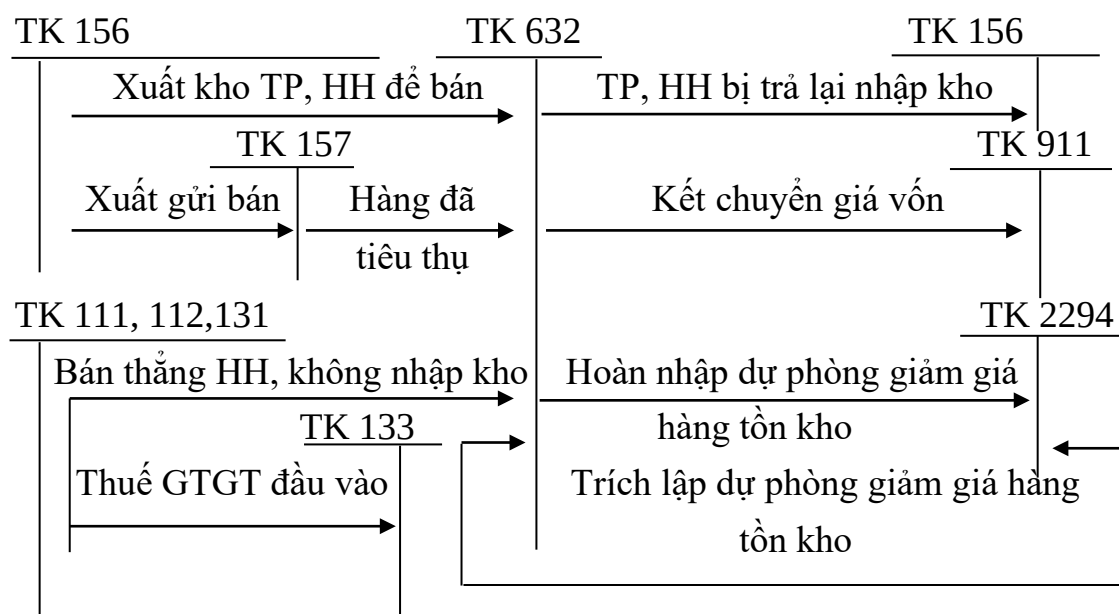
+ Trị giá hàng bán bị trả lại nhập kho.

- Tài khoản 632 không có số dư cuối kỳ

1.2.4.3. Phương pháp hạch toán

- Kế toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kê khai thường xuyên

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

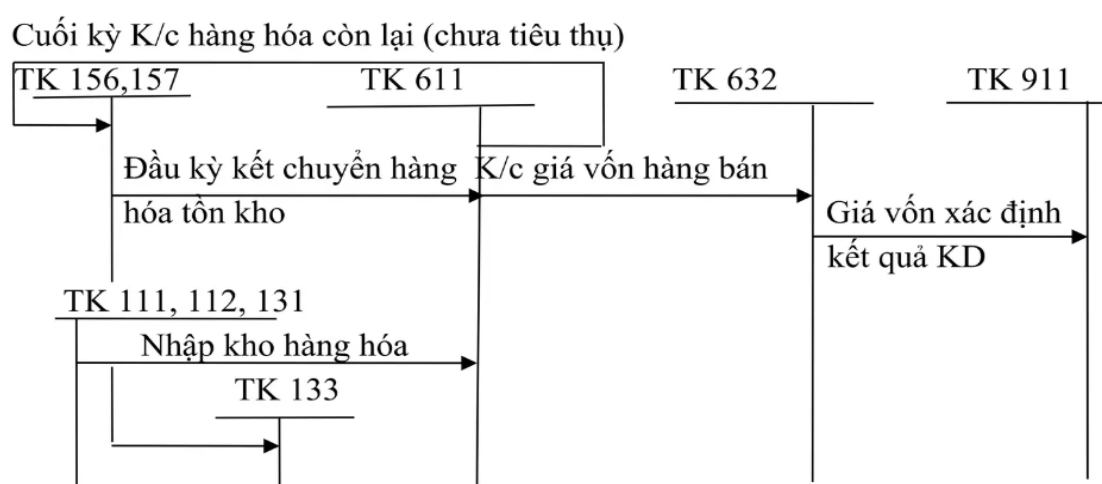


Sơ đồ 1.3. Kế toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kê khai thường xuyên

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

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

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



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

1.2.5. Chi phí quản lý kinh doanh

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

*** Chi phí bán hàng**

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

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

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

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

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

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

- Chi phí dịch vụ mua ngoài: Phản ánh các chi phí dịch vụ mua ngoài phục vụ cho bán hàng như chi phí thuê ngoài sửa chữa TSCĐ phục vụ trực tiếp cho khâu bán hàng, tiền thuê kho, thuê bãi, tiền thuê bốc vác, vận chuyển sản phẩm, hàng hóa đi bán, tiền trả hoa hồng cho đại lý bán hàng, cho đơn vị nhận ủy thác xuất khẩu, ...

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

*** Chi phí quản lý Doanh nghiệp**

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

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

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

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

- Chi phí khấu hao TSCĐ: Phản ánh chi phí khấu hao TSCĐ dùng chung cho Doanh nghiệp như nhà cửa làm việc của các phòng ban, kho tàng, vật kiến

trúc, phương tiện vận tải truyền dẫn, máy móc thiết bị quản lý dùng trên văn phòng, ...

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

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

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

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

1.2.5.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng

- Chứng từ sử dụng

- + Bảng lương, bảng phân bổ tiền lương;

- + Phiếu xuất, nhập kho vật liệu, CCDC, ..., bảng phân bổ vật liệu, CCDC;

- + Bảng phân bổ chi phí trả trước, chi phí chờ kết chuyển;

- + Bảng phân bổ khấu hao TSCĐ;

- + Hóa đơn GTGT, hóa đơn bán hàng, ... phục vụ cho công việc bán hàng.

- Tài khoản sử dụng

TK 6421 – Chi phí bán hàng

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

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

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

TK 6422 – Chi phí quản lý doanh nghiệp

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

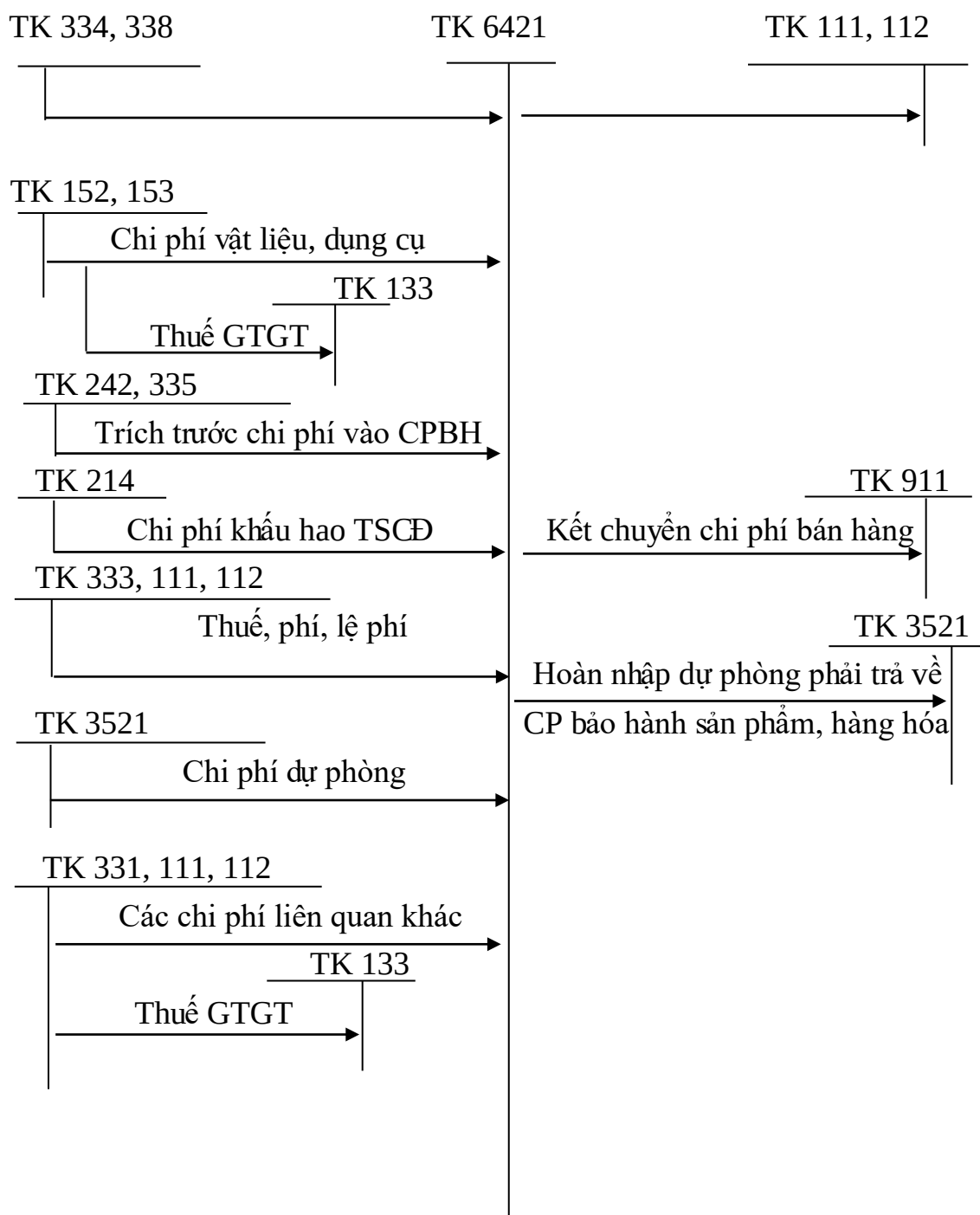
Bên Nợ:

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

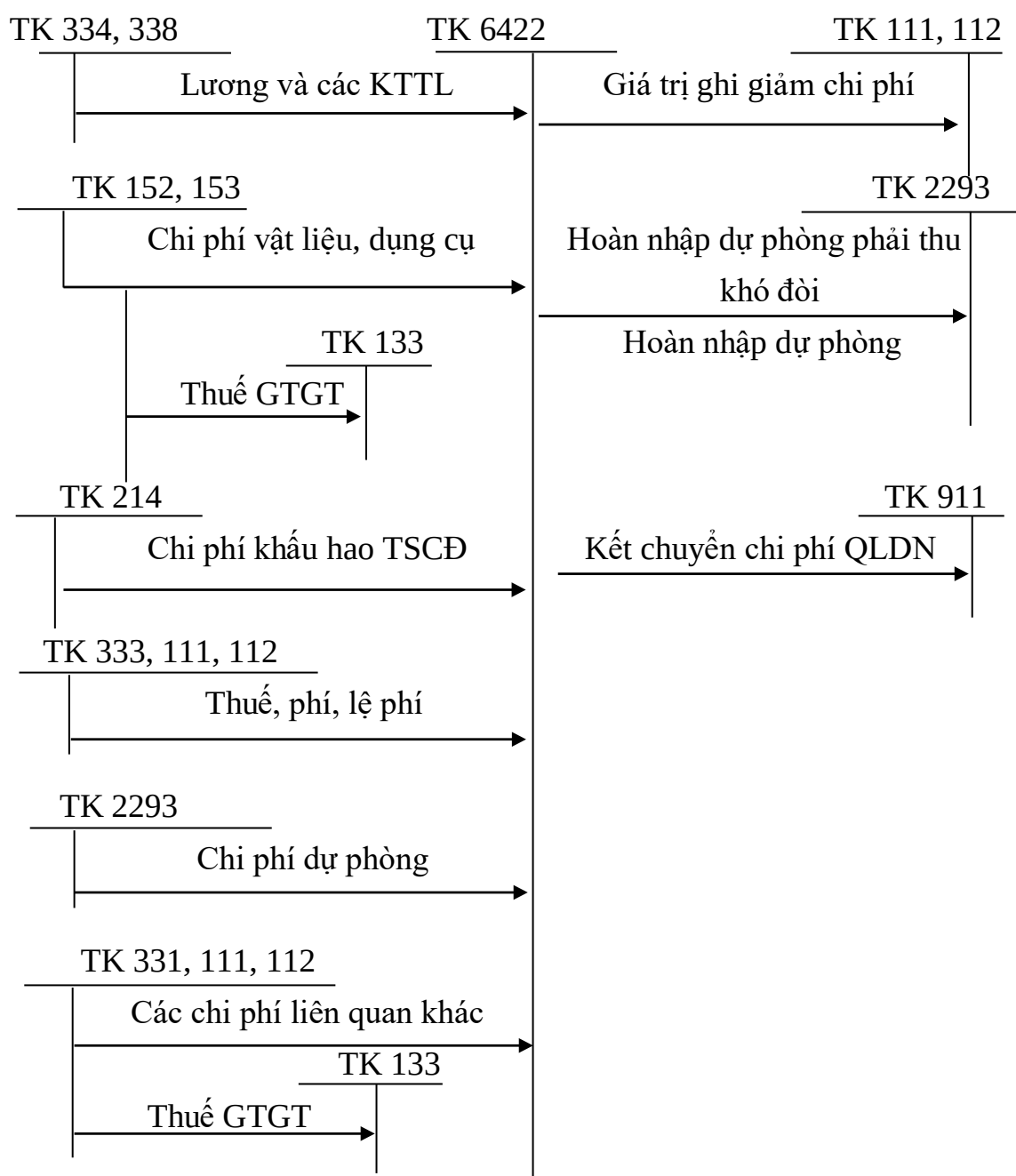
Bên Có:

- Các khoản được ghi giảm chi phí QLDN
- Hoàn nhập dự phòng phải thu khó đòi, dự phòng phải trả (chênh lệch giữa số dự phòng phải lập kỳ này nhỏ hơn số dự phòng đã lập kỳ trước chưa sử dụng hết)
- Kết chuyển chi phí QLDN vào TK 911 – Xác định kết quả kinh doanh

1.2.5.3. Phương pháp hạch toán



Sơ đồ 1.5. Kế toán chi phí bán hàng



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

1.2.6. Kế toán xác định kết quả bán hàng

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

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

1.2.6.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng

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

- ❖ Tài khoản sử dụng

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

Bên Nợ

Trị giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, lao vụ

Chi phí bán hàng và chi phí QLDN

Kết chuyển lãi, lỗ trước trong kỳ

Bên Có

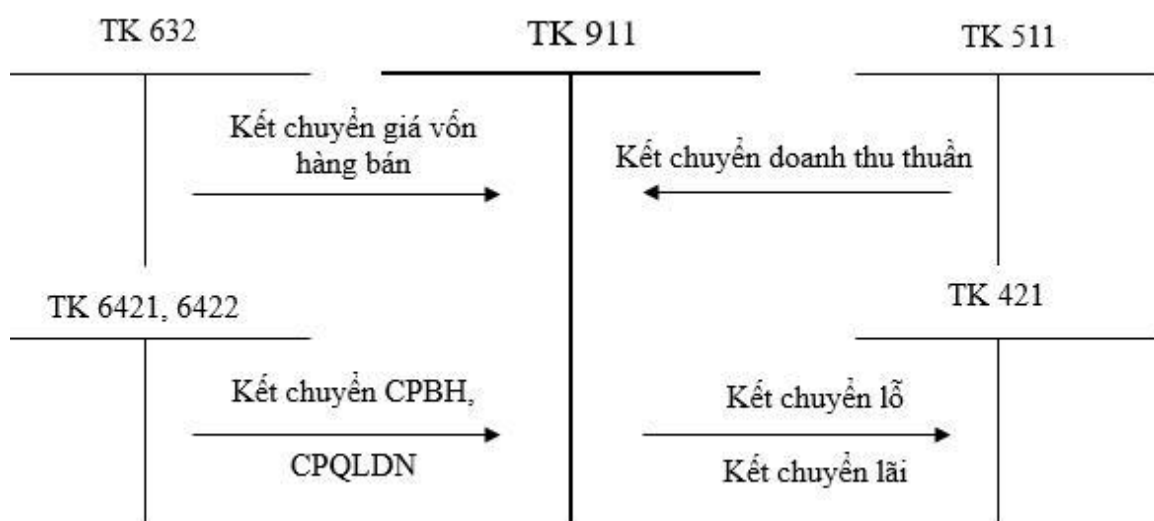
Doanh thu bán hàng thuần của hàng hóa, dịch vụ đã tiêu thụ trong kỳ

Thực lỗ về hoạt động kinh doanh trong kỳ

1.2.6.3. Phương pháp hạch toán

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

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



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

1.3. Các hình thức chủ yếu kế toán áp dụng

1.3.1. Hình thức Chứng từ - Ghi sổ

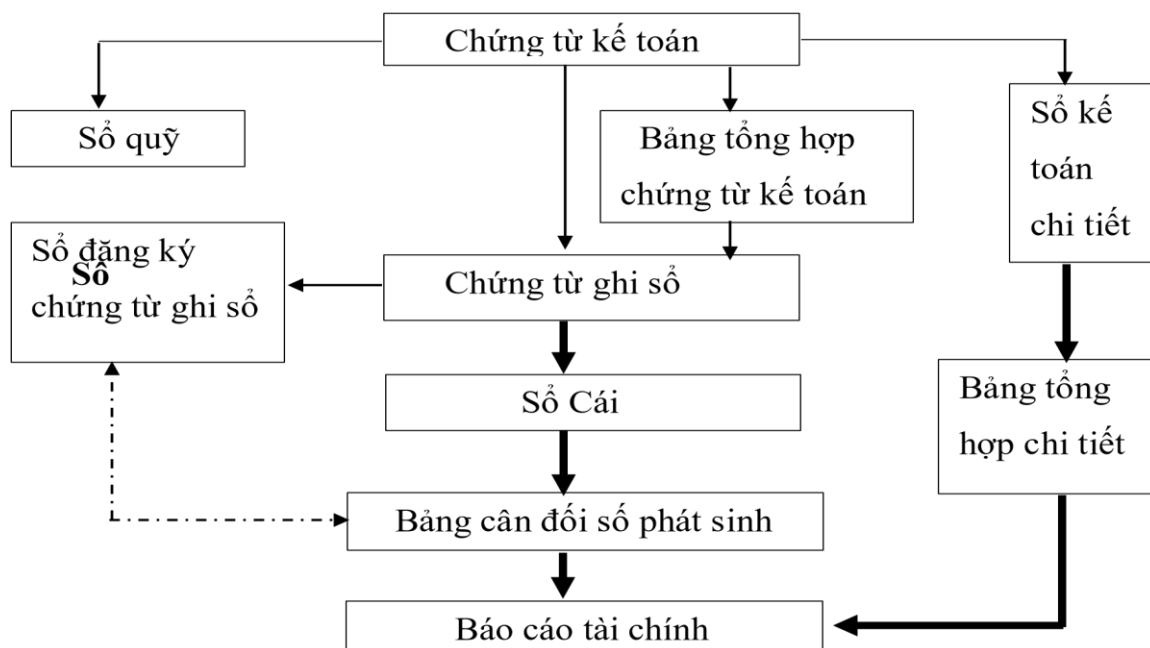
Trong hình thức Chứng từ ghi sổ căn cứ trực tiếp để ghi sổ kế toán tổng hợp là “Chứng từ ghi sổ”.

- Quá trình ghi sổ kế toán tách rời 2 quá trình:
 - + Ghi theo trình tự thời gian
 - + Ghi theo nội dung kinh tế trên Sổ Cái

Hệ thống sổ sách kế toán sử dụng

- Chứng từ ghi sổ
- Sổ đăng ký chứng từ ghi sổ
- Sổ Cái các TK 511, 632, 642, ...
- Sổ kế toán chi tiết: sổ chi tiết giá vốn hàng bán, sổ chi tiết bán hàng, ...

Trình tự ghi sổ kế toán



Ghi chú:

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

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

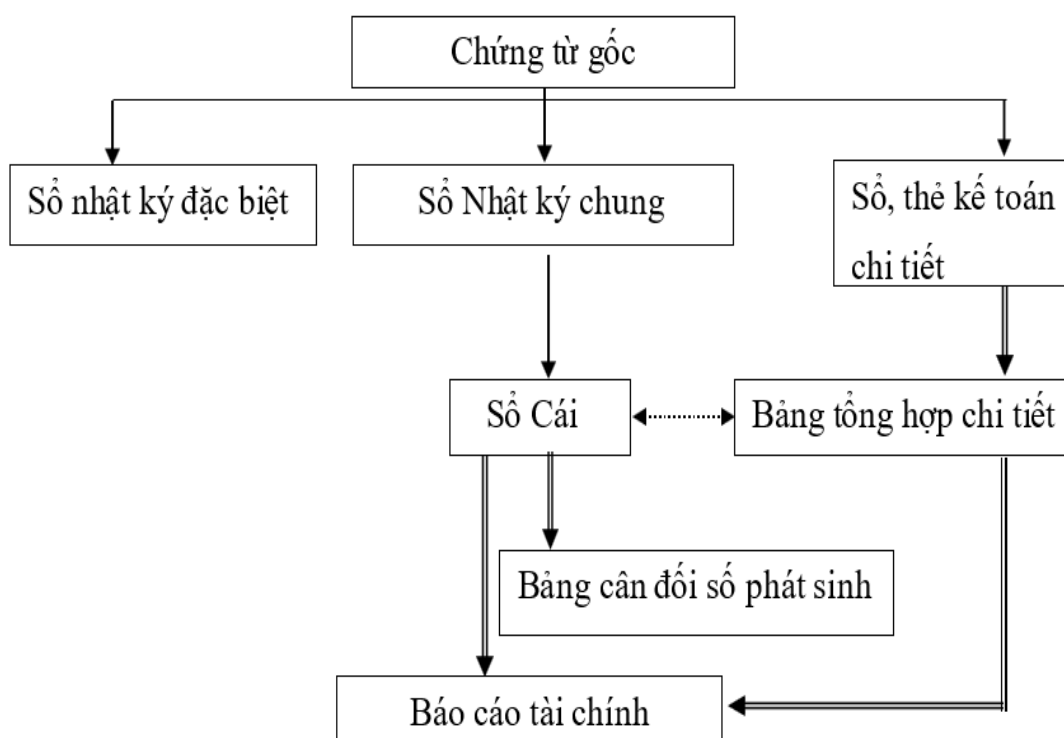
1.3.2. Hình thức Nhật ký chung

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

Hệ thống sổ sách kế toán sử dụng

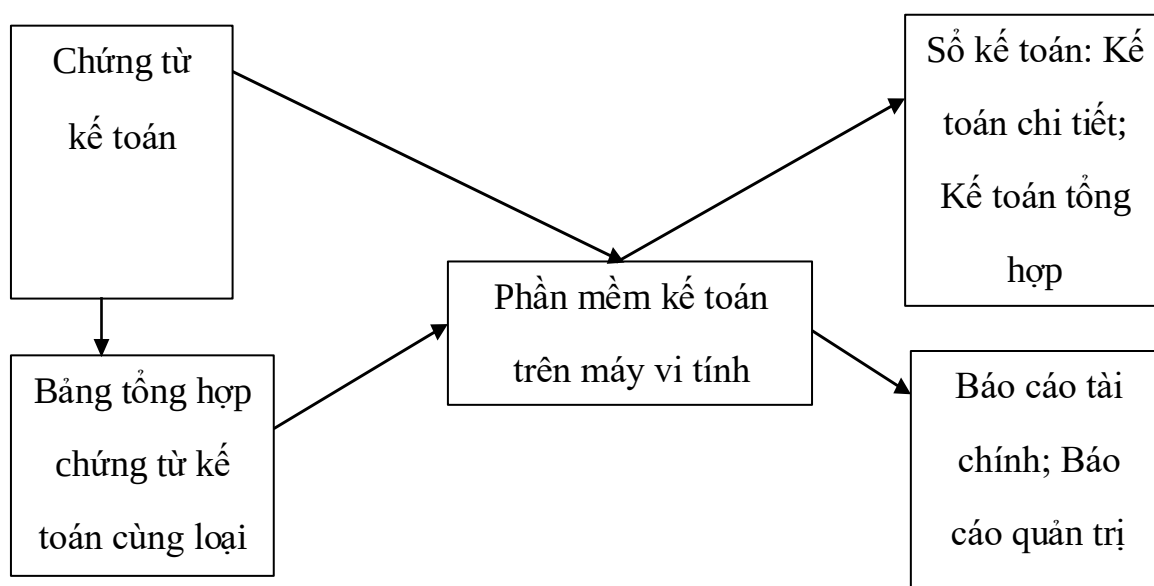
- + Sổ Nhật ký chung
- + Sổ Cái các TK 511, 632, 642, ...
- + Sổ kế toán chi tiết: sổ chi tiết giá vốn hàng bán, sổ chi tiết bán hàng, ...

Trình tự ghi sổ



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

1.3.3. Hình thức kế toán trên máy vi tính



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

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

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

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

Chương 2

THỰC TRẠNG KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN MỘT THÀNH VIÊN TƯ VẤN THIẾT KẾ ĐT

2.1. Tổng quan về Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Tư vấn Thiết kế ĐT

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty

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

- Tên công ty: Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Tư vấn Thiết kế ĐT

- Giám đốc: Đặng Văn Thương

- Địa chỉ trụ sở chính: Số 142 – Đinh Tiên Hoàng, Phường Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam.

- Địa chỉ văn phòng giao dịch: Số 142 – Đinh Tiên Hoàng, Phường Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam.

- Mã số thuế: 2700818644

- Vốn điều lệ: 15.000.000.000 đồng

- Điện thoại: 0973080191

- Hình thức sở hữu vốn: Trách nhiệm hữu hạn

- Loại hình doanh nghiệp: Công ty trách nhiệm hữu hạn ngoài NN

Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Tư vấn Thiết kế ĐT được thành lập ngày 01/02/2016 theo Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 2700818644 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Ninh Bình cấp, nhằm đáp ứng nhu cầu thực tiễn và phù hợp với xu hướng phát triển của thị trường.

Trong lĩnh vực tư vấn và thiết kế, Công ty thực hiện lập dự án đầu tư, thiết kế kỹ thuật, thiết kế bản vẽ thi công, thẩm tra và giám sát công trình dân dụng, công nghiệp và hạ tầng kỹ thuật. Các sản phẩm thiết kế của Công ty đảm bảo tuân thủ quy chuẩn, tiêu chuẩn kỹ thuật hiện hành, đồng thời chú trọng tính khả thi và hiệu quả kinh tế của dự án.

Bên cạnh đó, hoạt động bán hàng và cung ứng vật tư, thiết bị xây dựng cũng là một trong những mảng kinh doanh quan trọng của Công ty. Công ty thực hiện kinh doanh các loại vật liệu xây dựng, thiết bị kỹ thuật và các sản phẩm phục vụ thi công công trình. Nhờ có sự am hiểu chuyên môn trong thiết kế và thi công, Công ty có lợi thế trong việc tư vấn lựa chọn sản phẩm phù hợp, đảm bảo chất lượng và tối ưu chi phí cho khách hàng. Hoạt động bán hàng được tổ chức chặt chẽ từ khâu tìm kiếm khách hàng, ký kết hợp đồng, giao hàng đến thanh toán, góp phần tạo nguồn doanh thu ổn định cho doanh nghiệp.

Trong suốt quá trình hoạt động, Công ty không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ, hoàn thiện quy trình quản lý và đào tạo đội ngũ cán bộ, nhân viên có trình độ chuyên môn cao, tinh thần trách nhiệm và thái độ phục vụ chuyên nghiệp. Nhờ đó, Công ty đã xây dựng được uy tín trên thị trường, tạo dựng mối quan hệ hợp tác bền vững với nhiều đối tác và khách hàng.

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

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

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

(Đơn vị tính: VND)

Chỉ tiêu	Năm 2023	Năm 2024	Năm 2025	Chênh lệch năm 2024 so với năm 2023		Chênh lệch năm 2025 so với năm 2024	
				Số tuyệt đối	Số tương đối	Số tuyệt đối	Số tương đối
1. Nguồn vốn chủ sở hữu	10.200.000.000	11.850.000.000	13.500.000.000	1.650.000.000	116,18%	1.650.000.000	113,92%
2. Tài sản cố định	1.586.274.358	1.872.653.417	2.368.542.769	286.379.059	118,05%	495.889.352	126,49%
3. Nợ phải trả	4.100.000.000	4.650.000.000	5.180.000.000	550.000.000	113,41%	530.000.000	111,40%
4. Doanh thu	32.874.562.318	36.945.783.426	41.268.754.932	4.071.221.108	112,38%	4.322.971.506	111,70%
5. Lợi nhuận sau thuế	1.864.275.643	2.346.875.218	2.684.732.594	482.599.575	125,89%	337.857.376	114,40%
6. Số lao động	28	30	30	2	107,14%	0	0
7.TNBQ/người/tháng	10.285.463	11.476.582	12.345.901				

(Nguồn: Phòng kế toán công ty)

Phân tích:

Qua bảng số liệu tổng hợp có thể nhận thấy rằng tình hình tài chính cũng như kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Tư vấn Thiết kế ĐT trong giai đoạn 2023–2025 có xu hướng tăng trưởng theo chiều hướng tích cực và tương đối ổn định. Các chỉ tiêu quan trọng như nguồn vốn chủ sở hữu, doanh thu, lợi nhuận sau thuế cũng như quy mô lao động đều có sự gia tăng qua từng năm, phản ánh sự phát triển bền vững của doanh nghiệp trong quá trình hoạt động.

Trước hết, xét về nguồn vốn chủ sở hữu, công ty ghi nhận sự gia tăng liên tục qua các năm. Cụ thể, năm 2023 nguồn vốn chủ sở hữu đạt 10.200.000.000 đồng; sang năm 2024 tăng lên 11.850.000.000 đồng, tương ứng tăng 1.650.000.000 đồng (16,18%). Đến năm 2025, chỉ tiêu này tiếp tục tăng lên 13.500.000.000 đồng, tăng thêm 1.650.000.000 đồng (13,92%) so với năm trước. Mặc dù mức tăng tuyệt đối qua các năm là tương đương nhau, song tốc độ tăng trưởng có xu hướng giảm nhẹ, cho thấy quy mô vốn ngày càng lớn nên tốc độ tăng theo tỷ lệ phần trăm có xu hướng chậm lại. Tuy nhiên, việc duy trì mức tăng ổn định phản ánh năng lực tích lũy vốn tốt, khả năng tự chủ tài chính ngày càng được củng cố, đồng thời giúp doanh nghiệp giảm dần sự phụ thuộc vào nguồn vốn vay bên ngoài, từ đó nâng cao mức độ an toàn tài chính.

Về doanh thu, công ty đạt được kết quả tăng trưởng khá tích cực. Năm 2023, doanh thu đạt 32.874.562.318 đồng; năm 2024 tăng lên 36.945.783.426 đồng, tăng 4.071.221.108 đồng (12,38%). Đến năm 2025, doanh thu tiếp tục tăng lên 41.268.754.932 đồng, tương ứng tăng 4.322.971.506 đồng (11,70%) so với năm 2024. Mặc dù tốc độ tăng trưởng doanh thu có xu hướng giảm nhẹ qua các năm, nhưng mức tăng tuyệt đối vẫn duy trì ở mức cao, cho thấy quy mô hoạt động của doanh nghiệp ngày càng được mở rộng. Điều này có thể xuất phát từ việc công ty nâng cao chất lượng dịch vụ tư vấn, thiết kế, mở rộng tệp khách hàng cũng như gia tăng số lượng hợp đồng ký kết. Đồng thời, doanh nghiệp có thể đã xây dựng được uy tín nhất định trên thị trường, tạo lợi thế cạnh tranh và thu hút thêm nhiều đối tác.

Xét về lợi nhuận sau thuế, đây là chỉ tiêu phản ánh rõ nét hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Trong giai đoạn nghiên cứu, lợi nhuận sau thuế của công ty có xu hướng tăng trưởng rõ rệt. Năm 2023 đạt 1.864.275.643 đồng; năm 2024 tăng lên 2.346.875.218 đồng, tương ứng tăng 482.599.575 đồng (25,89%). Đến năm 2025, lợi nhuận tiếp tục tăng lên 2.684.732.594 đồng, tăng 337.857.376 đồng (14,40%) so với năm trước. Mặc dù tốc độ tăng trưởng lợi nhuận có sự giảm nhẹ, nhưng vẫn duy trì ở mức khá cao, đặc biệt cao hơn tốc độ tăng doanh thu. Điều này cho thấy doanh nghiệp không chỉ mở rộng quy mô mà còn kiểm soát chi phí hiệu quả, tối ưu hóa hoạt động quản lý và khai thác tốt các nguồn lực sẵn có, từ đó cải thiện khả năng sinh lời.

Bên cạnh các chỉ tiêu tài chính, yếu tố lao động cũng có sự thay đổi theo hướng tích cực. Số lượng lao động tăng từ 28 người năm 2023 lên 30 người năm 2024 và giữ ổn định ở mức 30 người vào năm 2025. Việc quy mô lao động không tăng thêm trong năm 2025 có thể cho thấy doanh nghiệp đã bắt đầu ứng dụng công nghệ, đặc biệt là trí tuệ nhân tạo (AI), vào quá trình hoạt động, qua đó nâng cao năng suất lao động mà không cần gia tăng nhân sự. Đồng thời, thu nhập bình quân của người lao động liên tục được cải thiện, từ 10.285.463 đồng/người/tháng năm 2023 lên 11.476.582 đồng năm 2024 và đạt 12.345.901 đồng năm 2025. Sự gia tăng này không chỉ phản ánh kết quả kinh doanh khả quan mà còn thể hiện sự quan tâm của doanh nghiệp đối với đời sống người lao động, góp phần nâng cao động lực làm việc, giữ chân nhân sự và tạo sự ổn định trong tổ chức.

Ngoài ra, khi xem xét mối quan hệ giữa doanh thu và lợi nhuận, có thể nhận thấy lợi nhuận tăng nhanh hơn doanh thu trong giai đoạn đầu (2023–2024), cho thấy biên lợi nhuận được cải thiện. Tuy nhiên, đến giai đoạn 2024–2025, tốc độ tăng lợi nhuận có xu hướng chậm lại, có thể do chi phí đầu tư cho công nghệ, mở rộng hoạt động hoặc chi phí quản lý tăng lên. Đây là xu hướng bình thường trong quá trình phát triển của doanh nghiệp và không ảnh hưởng tiêu cực đến triển vọng dài hạn.

Tổng thể, các chỉ tiêu tài chính và lao động của công ty trong giai đoạn 2023–2025 đều phản ánh xu hướng phát triển tích cực và bền vững. Doanh nghiệp không chỉ mở rộng quy mô hoạt động mà còn nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, cải thiện khả năng sinh lời và từng bước ứng dụng công nghệ vào quản lý. Đây là nền tảng quan trọng giúp công ty nâng cao năng lực cạnh tranh và tạo tiền đề cho sự phát triển lâu dài trong tương lai.

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

Ngành nghề kinh doanh chính Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Tư vấn Thiết kế ĐT hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực tư vấn và thiết kế các công trình xây dựng dân dụng và công nghiệp. Công ty thực hiện các hoạt động như lập dự án đầu tư xây dựng, thiết kế kiến trúc, kết cấu, hệ thống điện nước, tư vấn giám sát và quản lý thi công công trình. Bên cạnh đó, công ty còn tham gia kinh doanh và cung cấp các loại vật liệu xây dựng như gạch, gạch lát nền và các vật liệu phục vụ cho quá trình thi công công trình.

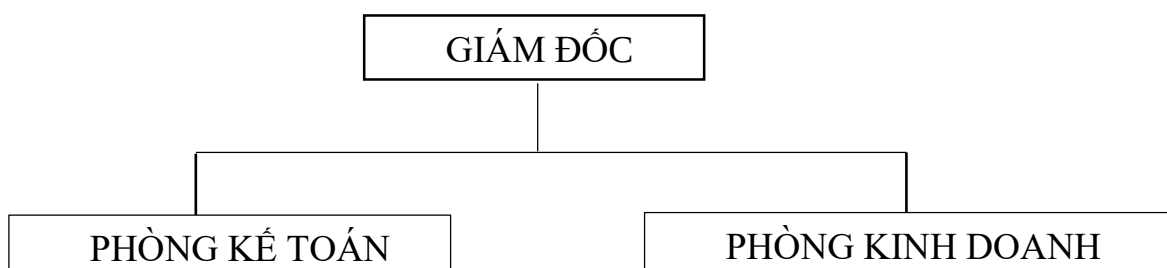
Với các hoạt động trên, công ty giữ vai trò quan trọng trong việc cung cấp các dịch vụ tư vấn, thiết kế và vật liệu xây dựng chất lượng, góp phần đảm bảo tiến độ và chất lượng cho các công trình xây dựng. Đồng thời, công ty cũng góp phần đáp ứng nhu cầu xây dựng cơ sở hạ tầng, nhà ở và các công trình dân dụng, từ đó thúc đẩy sự phát triển kinh tế – xã hội của địa phương.

Hiện nay, thị trường tiêu thụ của Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Tư vấn Thiết kế ĐT tập trung chủ yếu tại tỉnh Ninh Bình và mở rộng ra các khu vực lân cận, đặc biệt là các tỉnh phía Bắc và Bắc Trung Bộ của Việt Nam.

2.1.3. Đặc điểm tổ chức quản lý của Công ty

Nhằm đáp ứng yêu cầu quản lý và phù hợp với đặc điểm hoạt động kinh doanh Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Tư vấn Thiết kế ĐT áp dụng mô hình quản lý theo dạng trực tuyến kết hợp tham mưu. Theo cơ cấu này, các phòng ban chức năng không chỉ hỗ trợ lãnh đạo trong việc tham mưu mà còn phát huy chuyên môn trong từng lĩnh vực, đồng thời đảm bảo quyền

chỉ đạo và điều hành của giám đốc. Cơ cấu quản lý của Công ty được thể hiện qua sơ đồ sau:



(Nguồn: Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Tư vấn Thiết kế ĐT)

Sơ đồ 2.1: Sơ đồ tổ chức bộ máy quản lý của Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Tư vấn Thiết kế ĐT

Trong đó:

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

Phòng Kinh doanh: Đây là bộ phận tham mưu cho Giám đốc về công tác kinh doanh và tiêu thụ sản phẩm. Phòng Kế hoạch-Kinh doanh chịu trách nhiệm tổ chức các hoạt động tiếp thị, xây dựng và duy trì quan hệ với khách hàng, xử lý đơn đặt hàng, giải quyết các khiếu nại và đề xuất các kế hoạch phát triển kinh doanh. Bộ phận này đóng vai trò then chốt trong việc mở rộng thị trường và thúc đẩy doanh số bán hàng của Công ty.

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

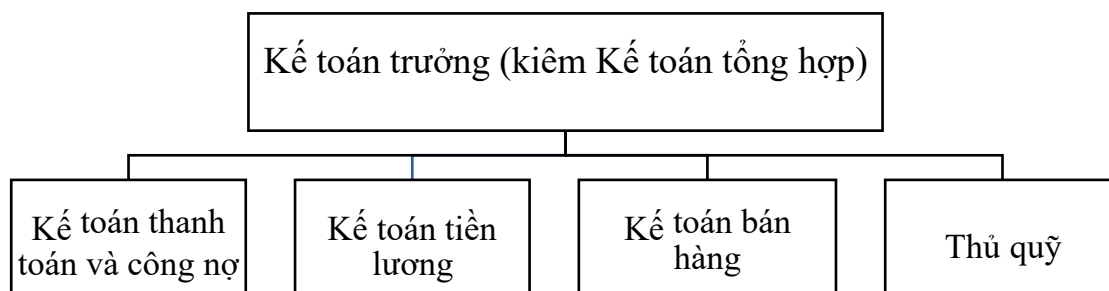
kết quả tài chính, đề xuất các giải pháp để nâng cao hiệu quả kinh doanh cho Công ty.

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

Bộ máy kế toán của: Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Tư vấn Thiết kế DT được tổ chức theo mô hình tập trung, trong đó Kế toán trưởng đóng vai trò lãnh đạo và quản lý phòng Kế toán. Phòng Kế toán có nhiệm vụ theo dõi sát sao các hoạt động kinh doanh, kịp thời phản ánh và cung cấp thông tin tài chính một cách chính xác, đầy đủ, và minh bạch để phục vụ công tác quản lý và hỗ trợ việc ra quyết định trong kinh doanh.

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

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



(Nguồn: Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Tư vấn Thiết kế DT)

Sơ đồ 2.2: Sơ đồ tổ chức bộ máy quản lý của: Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Tư vấn Thiết kế DT

Chức năng và nhiệm vụ:

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

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

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

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

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

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

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

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

- Thủ quỹ:

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

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

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

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

2.1.5. Chế độ kế toán áp dụng tại Công ty

➤ Chính sách kế toán chung

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

- Hình thức ghi sổ kế toán: Sử dụng hình thức Nhật Ký Chung.
- Niên độ kế toán: Tính theo năm dương lịch, bắt đầu từ ngày 01/01 và kết thúc vào ngày 31/12 hàng năm.
- Đơn vị tiền tệ: Đồng Việt Nam (VND).
- Phương pháp hạch toán hàng tồn kho: Sử dụng phương pháp kê khai thường xuyên.
- Phương pháp tính giá xuất kho: Tính theo phương pháp bình quân gia quyền.
- Phương pháp tính thuế GTGT: Áp dụng phương pháp khấu trừ.
- Phương pháp khấu hao TSCĐ: Tính khấu hao theo phương pháp đường thẳng.

➤ Tổ chức hệ thống chứng từ kế toán

Công ty áp dụng hệ thống chứng từ kế toán theo Thông tư 133/2016/TT-BTC ban hành ngày 26/08/2016 của Bộ Tài chính.

❖ Các loại chính từ kế toán chính sử dụng:

- Chứng từ về tiền: Phiếu thu, phiếu chi, giấy báo nợ, giấy báo có, ủy nhiệm thu, ủy nhiệm chi, giấy đề nghị tạm ứng...
- Chứng từ về hàng tồn kho: Phiếu nhập kho, phiếu xuất kho.
- Chứng từ về tài sản cố định: Biên bản giao nhận tài sản cố định (TSCĐ), thẻ TSCĐ, biên bản thanh lý TSCĐ,...
- Chứng từ về lao động và tiền lương: Bảng chấm công, bảng thanh toán tiền lương, bảng BHXH,...
- Chứng từ về bán hàng: Hóa đơn GTGT, hóa đơn kiêm phiếu xuất

❖ Nguyên tắc chung của lập chứng từ kế toán

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

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

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

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

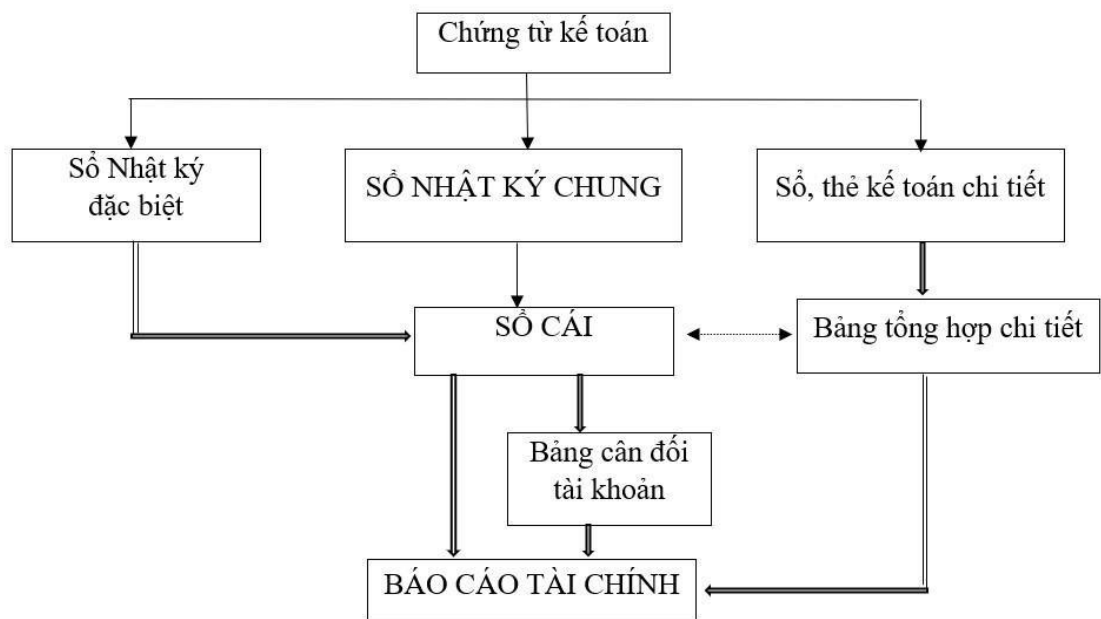
- + Lập, tiếp nhận và xử lý chứng từ kế toán.
- + Kế toán viên hoặc kế toán trưởng kiểm tra và ký chứng từ kế toán hoặc trình giám đốc phê duyệt.
- + Phân loại, sắp xếp chứng từ kế toán, thực hiện định khoản và ghi sổ kế toán.
- + Lưu trữ và bảo quản chứng từ kế toán
- + Ghi sổ kế toán.
- + Lưu trữ và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

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

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

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

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



Ghi chú:

Ghi hàng ngày →

Ghi cuối tháng, hoặc định kỳ ==>

Quan hệ đối chiếu, kiểm tra <-.->

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

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

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

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

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

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

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

2.2. Đặc điểm hoạt động bán hàng tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Tư vấn Thiết kế DT

2.2.1. Đặc điểm hàng hóa

Hàng hóa kinh doanh của Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Tư vấn Thiết kế DT chủ yếu là các loại vật liệu xây dựng như gạch xây dựng, gạch lát nền và một số vật liệu phục vụ cho quá trình thi công các công trình xây dựng. Đây là những mặt hàng có nhu cầu tiêu thụ tương đối lớn trên thị trường do phục vụ trực tiếp cho các công trình xây dựng dân dụng, nhà ở và các công trình khác.

Bên cạnh hoạt động kinh doanh vật liệu xây dựng, công ty còn cung cấp các dịch vụ tư vấn và thiết kế công trình xây dựng. Vì vậy, sản phẩm của công ty không chỉ bao gồm các hàng hóa hữu hình mà còn bao gồm các dịch vụ tư vấn, thiết kế mang tính chất trí tuệ. Các sản phẩm và dịch vụ của công ty luôn được chú trọng về chất lượng nhằm đáp ứng tốt nhu cầu của khách hàng. Đồng thời, công ty cũng chú trọng đến việc lựa chọn nguồn hàng có chất lượng tốt, đảm bảo các tiêu chuẩn kỹ thuật trong xây dựng, từ đó tạo được uy tín và sự tin tưởng đối với khách hàng.

2.2.2. Đặc điểm thị trường

Trong quá trình hoạt động, Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Tư vấn Thiết kế DT đã từng bước khẳng định được vị thế của mình trên thị trường trong lĩnh vực tư vấn thiết kế và kinh doanh vật liệu xây dựng. Với kinh

nghiệm hoạt động trong lĩnh vực xây dựng, công ty đã xây dựng được mối quan hệ hợp tác với nhiều khách hàng và đối tác.

Thị trường tiêu thụ của công ty chủ yếu là các cá nhân, hộ gia đình, các đơn vị thi công xây dựng và các chủ đầu tư công trình trong khu vực. Nhu cầu về vật liệu xây dựng và dịch vụ tư vấn thiết kế ngày càng tăng cùng với sự phát triển của ngành xây dựng, tạo điều kiện thuận lợi cho công ty mở rộng hoạt động kinh doanh và nâng cao hiệu quả hoạt động bán hàng.

2.2.3. Phương thức bán hàng

Để đáp ứng đầy đủ nhu cầu của khách hàng, đảm bảo lượng tiêu thụ sản phẩm ổn định và duy trì sự tín nhiệm từ phía khách hàng và đối tác, Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Tư vấn Thiết kế ĐT đã lựa chọn kết hợp linh hoạt giữa các phương thức bán hàng truyền thống và hiện đại. Cụ thể, Công ty hiện đang triển khai hoạt động bán hàng trực tiếp tại các kho, xưởng. Việc kết hợp giữa truyền thống và hiện đại cũng được thể hiện rõ qua hai phương thức bán hàng chủ đạo hiện nay là bán buôn và bán lẻ.

Phương thức bán buôn: Hình thức này chủ yếu hướng tới đối tượng khách hàng là các đơn vị thương mại, doanh nghiệp sản xuất,... Khi lựa chọn hình thức này, hàng hóa được bán ra với số lượng lớn, giúp Công ty giảm thiểu những sai sót không cần thiết trong quá trình giao dịch.

Phương thức bán buôn hàng hóa qua kho: Công ty tiến hành nhập hàng hóa về kho và sau đó thực hiện xuất hàng từ kho cho các nhà bán buôn. Hình thức này được triển khai theo hai cách:

Bán buôn hàng hóa qua kho theo hình thức giao hàng trực tiếp: Các nhà bán buôn sẽ cử đại diện đến kho hoặc xưởng của Công ty để nhận hàng và tiến hành thanh toán hoặc ghi nợ. Khi hàng được xuất kho và giao cho đại diện, số hàng hoá đó được xác định là đã tiêu thụ.

Bán buôn hàng hóa qua kho theo hình thức chuyển hàng: Hàng hóa vẫn thuộc quyền sở hữu của Công ty cho đến khi được giao tới nhà bán buôn. Sau khi nhà bán buôn kiểm nhận và chấp nhận thanh toán hàng mới được xác định là tiêu thụ và Công ty mất quyền sở hữu đối với số hàng đã giao.

Phương thức bán lẻ: Công ty áp dụng hình thức bán lẻ thu tiền trực tiếp cho khách hàng cá nhân – chủ yếu là các đơn hàng nhỏ lẻ. Nhân viên bán hàng thu tiền trực tiếp từ khách hàng và nộp lại cho thủ quỹ. Đây được xem là hình thức tiêu thụ sản phẩm phổ biến nhất của Công ty

2.2.4. Phương thức thanh toán

Việc lựa chọn được một phương thức thanh toán hợp lý không chỉ ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả tiêu thụ sản phẩm mà còn có tác động lớn đến việc ghi nhận doanh thu, lợi nhuận của Công ty trong năm tài chính. Nhằm tạo điều kiện thuận lợi tối đa cho khách hàng cũng như đảm bảo dòng tiền ổn định, Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Tư vấn Thiết kế ĐT đã đa dạng hoá các phương thức thanh toán như sau:

- Thanh toán ngay: Thường áp dụng cho khách hàng không thường xuyên hoặc mua hàng với số lượng nhỏ. Khách hàng đã nhận đủ số hàng cần mua và thanh toán trực tiếp toàn bộ số tiền hàng ngay tại thời điểm nhận hàng.

- Thanh toán sau: Là hình thức thanh toán cho phép khách hàng trả tiền sau khi nhận hàng, gồm hai dạng chính:

Cho nợ: Công ty chấp nhận cho khách hàng ghi nợ trong khoảng thời gian thoả thuận trước ghi trong hợp đồng mua bán. Phương thức này thường áp dụng với những khách hàng thân thiết, khách hàng có quan hệ làm ăn lâu dài với Công ty và họ thường xuyên mua hàng.

Thanh toán bù trừ công nợ: Dành cho các đối tượng vừa là khách hàng vừa là nhà cung cấp của Công ty. Khi phát sinh cả hai chiều giao dịch mua – bán, Công ty sẽ tiến hành cân trừ công nợ. Trong trường hợp có chênh lệch lớn hoặc phát sinh ngoài thời hạn thoả thuận, Công ty sẽ chủ động thu hồi công nợ từ phía khách hàng.

Các hình thức thanh toán: Để đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng và phù hợp với xu hướng tiêu dùng hiện đại, Công ty hiện đang áp dụng các hình thức thanh toán sau:

- Thanh toán bằng tiền mặt: Được thực hiện tại kho, xưởng hoặc tại điểm giao hàng. Hình thức này mang lại sự tính linh hoạt và thuận tiện cho các giao

dịch. Thường áp dụng cho các đơn hàng có giá trị dưới 10 triệu đồng hoặc dành cho khách hàng cá nhân mua lẻ.

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

- Thanh toán qua ví điện tử: Các nền tảng như Momo, ZaloPay, ViettelPay,.. cũng được Công ty triển khai nhằm bắt kịp xu thế thanh toán không dùng tiền mặt, giúp khách hàng dễ dàng thực hiện giao dịch mọi lúc, mọi nơi.

2.3. Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Tư vấn Thiết kế ĐT.

2.3.1. Kế toán doanh thu bán hàng

2.3.1.1. Điều kiện, nguyên tắc ghi nhận doanh thu bán hàng

Theo quy định tại Thông tư 133/2016/TT-BTC do Bộ Tài chính ban hành về chế độ kế toán áp dụng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa, doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ được ghi nhận khi giao dịch bán hàng đáp ứng đầy đủ các điều kiện nhất định nhằm đảm bảo phản ánh trung thực, hợp lý tình hình tài chính và kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

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

Thứ nhất, doanh nghiệp đã chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu hàng hóa cho người mua.

Điều này có nghĩa là khi hàng hóa đã được giao cho khách hàng và khách hàng chấp nhận thanh toán thì các rủi ro liên quan đến hàng hóa như hư hỏng, mất mát hoặc biến động giá cả sẽ không còn thuộc trách nhiệm của doanh nghiệp. Khi đó quyền sở hữu hàng hóa đã được chuyển giao từ doanh nghiệp sang khách hàng.

Thứ hai, doanh nghiệp không còn nắm giữ quyền quản lý hàng hóa như người sở hữu hoặc quyền kiểm soát hàng hóa.

Sau khi giao hàng cho khách hàng, doanh nghiệp không còn quyền quyết định việc sử dụng, bán lại hoặc xử lý hàng hóa. Hàng hóa lúc này hoàn toàn thuộc quyền sở hữu và quản lý của khách hàng.

Thứ ba, doanh thu được xác định tương đối chắc chắn.

Doanh thu bán hàng phải được xác định dựa trên các căn cứ rõ ràng như hợp đồng kinh tế, đơn đặt hàng, bảng báo giá hoặc các thỏa thuận giữa hai bên. Giá bán của hàng hóa phải được xác định cụ thể, tránh trường hợp doanh thu chưa xác định được chính xác.

Thứ tư, doanh nghiệp đã thu được hoặc sẽ thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch bán hàng.

Điều này có nghĩa là doanh nghiệp có khả năng thu được tiền từ khách hàng thông qua các phương thức thanh toán như thanh toán bằng tiền mặt, chuyển khoản qua ngân hàng hoặc ghi nhận công nợ phải thu của khách hàng.

Thứ năm, xác định được các chi phí liên quan đến giao dịch bán hàng.

Các chi phí phát sinh liên quan đến việc bán hàng như giá vốn hàng bán, chi phí vận chuyển, bốc xếp, bảo quản hàng hóa... phải được xác định rõ ràng. Việc xác định các chi phí này giúp đảm bảo nguyên tắc phù hợp giữa doanh thu và chi phí trong cùng kỳ kế toán.

Bên cạnh các điều kiện trên, việc ghi nhận doanh thu bán hàng còn phải tuân thủ các nguyên tắc kế toán cơ bản, bao gồm:

Nguyên tắc dồn tích:

Doanh thu được ghi nhận tại thời điểm phát sinh giao dịch bán hàng, không phụ thuộc vào thời điểm thu tiền. Điều này giúp phản ánh chính xác tình hình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong từng kỳ kế toán.

Nguyên tắc phù hợp:

Doanh thu và chi phí liên quan phải được ghi nhận trong cùng một kỳ kế toán. Khi doanh thu được ghi nhận thì các chi phí liên quan đến việc tạo ra doanh thu đó cũng phải được ghi nhận tương ứng.

Nguyên tắc thận trọng:

Doanh thu chỉ được ghi nhận khi có bằng chứng chắc chắn về khả năng thu được lợi ích kinh tế. Doanh nghiệp không được ghi nhận doanh thu khi chưa có căn cứ chắc chắn hoặc chưa hoàn thành nghĩa vụ bán hàng.

Trong thực tế tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Tư vấn Thiết kế ĐT, doanh thu bán hàng được ghi nhận khi công ty đã hoàn thành việc giao hàng cho khách hàng, lập hóa đơn giá trị gia tăng và khách hàng chấp nhận thanh toán theo các điều khoản đã thỏa thuận trong hợp đồng hoặc đơn đặt hàng. Đây là căn cứ để kế toán ghi nhận doanh thu bán hàng và theo dõi tình hình thanh toán với khách hàng.

2.3.1.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng

❖ Chứng từ sử dụng

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

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

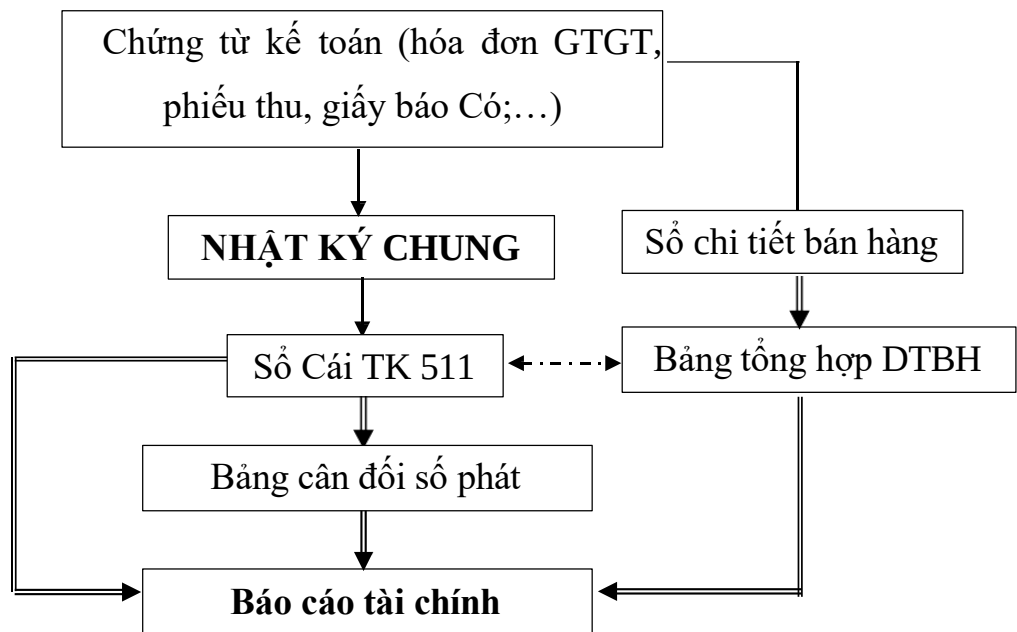
❖ Tài khoản sử dụng:

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

TK 5113-Doanh thu cung cấp dịch vụ.

2.3.1.3. Quy trình ghi sổ

- Trình tự hạch toán: Hàng ngày căn cứ vào các chứng từ liên quan đến nghiệp vụ bán hàng, kế toán tiến hành ghi sổ Nhật ký chung và sổ chi tiết doanh thu bán hàng theo từng mặt hàng và theo khách hàng. Sau đó, từ số liệu ghi trên sổ Nhật ký chung vào Sổ cái TK 511. Cuối tháng, kế toán căn cứ số liệu trên Sổ cái và các bảng tổng hợp chi tiết đã khớp đúng sẽ tiến hành lập các Báo cáo tài chính.



Sau khi cập nhật các chứng từ liên quan đến bán hàng, phần mềm sẽ tự động xử lý và đưa ra các báo cáo bán hàng.

Ghi chú:

Ghi hằng ngày: _____→

Ghi cuối tháng hoặc định kỳ: _____→

Đối chiếu, kiểm tra: ←.....→

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

- Trích dẫn:

Ngày 12/01/2026 xuất kho bán 300 hộp Gạch 100x100 Sapphire 31109 A1 cho Công ty cổ phần đầu tư TM Ngọc Thạch. Giá bán chưa VAT là 195.000 đồng/ hộp (VAT 8%). Công ty đã nhận bằng tiền gửi ngân hàng. Công ty lập Hóa đơn GTGT số 00039 và Phiếu xuất kho số 05.

Ngày 14/01/2026 xuất kho bán 768 m² Gạch lát Nền 800*800 Mài bóng - A1 cho Công ty TNHH Xuân Tùng. Giá bán chưa VAT là 156.000 đồng/m² (VAT 8%). Công ty đã nhận bằng tiền gửi ngân hàng. Công ty lập Hóa đơn GTGT số 00045 và Phiếu xuất kho số 11.

Ngày 22/01/2026 xuất kho 5 cái Vòi hoa sen Viglacera VG501 cho Công ty TNHH Thanh Tung VN. Giá bán chưa VAT là 450.000 đồng/hộp (VAT 8%). Thanh toán bằng tiền gửi ngân hàng. Công ty lập Hóa đơn GTGT số 00072 và Phiếu xuất kho số 38.

Biểu 2.2. Đơn đặt hàng số 06

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

ĐƠN ĐẶT HÀNG

Số: 06

Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Tư vấn Thiết kế DT

Khách hàng: Công ty cổ phần đầu tư TM Ngọc Thạch

Nội dung đặt hàng như sau:

STT	Tên mặt hàng	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Gạch 100x100 Sapphire 31109 A1	Hộp	300	195.000	58.500.000
Tổng cộng					58.500.000

Thời gian giao hàng:

Giao hàng trong vòng 7 ngày sau khi nhận được đơn đặt hàng

Địa điểm giao hàng:

Giao hàng tại: kho Công ty

Thanh toán bằng tiền mặt hoặc chuyển khoản

Thanh toán 100% sau khi giao hàng.

Ninh Bình, ngày 12 tháng 01 năm 2026

Xác nhận của người mua

Xác nhận của người bán

Biểu 2.3. Đơn đặt hàng số 12

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

ĐƠN ĐẶT HÀNG

Số: 12

Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Tư vấn Thiết kế DT

Khách hàng: Công ty TNHH Xuân Tùng

Nội dung đặt hàng như sau:

STT	Tên mặt hàng	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Gạch lát Nền 800*800 Mài bóng - A1	M2	768	156.000	119.808.000
Tổng cộng					119.808.000

Thời gian giao hàng:

Giao hàng trong vòng 7 ngày sau khi nhận được đơn đặt hàng

Địa điểm giao hàng:

Giao hàng tại: kho Công ty

Thanh toán bằng tiền mặt hoặc chuyển khoản

Thanh toán 100% sau khi giao hàng.

Ninh Bình, ngày 14 tháng 01 năm 2026

Xác nhận của người mua

Xác nhận của người bán

Biểu 2.4. Đơn đặt hàng số 39

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

ĐƠN ĐẶT HÀNG

Số: 39

Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Tư vấn Thiết kế ĐT

Khách hàng: Công ty TNHH Thanh Tung VN

Nội dung đặt hàng như sau:

STT	Chủng loại	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Vòi hoa sen Viglacera VG501	Cái	5	450.000	2.250.000
Tổng cộng					2.250.000

Thời gian giao hàng:

Giao hàng trong vòng 7 ngày sau khi nhận được đơn đặt hàng

Địa điểm giao hàng:

Giao hàng tại: kho Công ty

Thanh toán bằng tiền mặt hoặc chuyển khoản

Thanh toán 100% sau khi giao hàng.

Ninh Bình, ngày 22 tháng 01 năm 2026

Xác nhận của người mua

Xác nhận của người bán

Biểu 2.5. Hóa đơn giá trị gia tăng

ĐT HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG (VAT INVOICE) (HÓA ĐƠN CHUYỂN ĐỔI TỪ HÓA ĐƠN ĐIỆN TỬ) Ngày (day) 12 tháng (month) 01 năm (year) 2026 Mẫu số - Ký hiệu (Serial No.): 1C26DĐT Số (Invoice No.): 39					
Mã của Cơ quan thuế:					
Đơn vị bán (Seller): CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN MỘT THÀNH VIÊN TƯ VẤN THIẾT KẾ ĐT MST (Tax Code): 2700818644 Địa chỉ (Address): Số 142 - Đình Tiên Hoàng, Phường Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam STK (Account No.):					
Người mua (Buyer): Đơn vị (Co. name): CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ TM NGỌC THẠCH MST (Tax Code): 2700546292 Địa chỉ (Address): Thôn Phong Lạc, Xã Nho Quan, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam HTTT (Pay. method): STK (Account No.):					
STT (No.)	Tên hàng hóa, dịch vụ (Description)	ĐVT (Unit)	SL (Quantity)	Đơn giá (Unit Price)	Thành tiền (Amount)
1	2	3	4	5	6 = 4 x 5
1	Gạch 100 x 100 Sapphire	Hộp	300	195.000	58.500.000
Cộng tiền hàng (Sub total):					58.500.000
Thuế suất GTGT (Tax rate): 8%			Cộng tiền thuế GTGT (VAT amount):		4.680.000
Tổng cộng tiền thanh toán (Total payment):					63.180.000
Số tiền viết bằng chữ (Amount in words): J. Sáu mươi ba triệu một trăm tám mươi nghìn đồng.					
Người mua hàng (Buyer)			Người bán hàng (Seller) Đã được ký điện tử bởi (Signed digitally by) CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN MỘT THÀNH VIÊN TƯ VẤN THIẾT KẾ ĐT Ngày: ..12../01../2026.....		
Ghi chú: In chuyển đổi lúc: ... Ngày/../... ; Người chuyển đổi (ký ghi rõ họ tên): (Cần kiểm tra đối chiếu khi lập, giao, nhận hóa đơn)					
Giải pháp Hóa đơn Điện tử được cung cấp bởi Công ty Cổ phần Bkav - MST 0101360697 - ĐT 1900 545414 - http://ehoadon.vn Hóa đơn Điện tử (HĐĐT) được tra cứu trực tuyến tại http://tracuu.ehoadon.vn . Mã tra cứu HĐĐT này:					



Biểu 2.6. Hóa đơn giá trị gia tăng

 HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG <i>(VAT INVOICE)</i> (HÓA ĐƠN CHUYÊN ĐỔI TỪ HÓA ĐƠN ĐIỆN TỬ) Ngày (day) 14 tháng (month) 01 năm (year) 2026 Mẫu số - Ký hiệu (Serial No.): 1C26TDT Số (Invoice No.): 45					
Mã của Cơ quan thuế:					
Đơn vị bán (Seller):	CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN MỘT THÀNH VIÊN TƯ VẤN THIẾT KẾ ĐT				
MST (Tax Code):	2700818644				
Địa chỉ (Address):	Số 142 - Đinh Tiên Hoàng, Phường Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam				
STK (Account No.):					
Người mua (Buyer):					
Đơn vị (Co. name):	CÔNG TY TNHH XUÂN TÙNG				
MST (Tax Code):	2700469714				
Địa chỉ (Address):	Số nhà 56, ngõ 463, Đường Lê Thái Tổ, Phố Tuệ Tĩnh, Phường Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam				
HTTT (Pay. method):					
STK (Account No.):					
STT (No.)	Tên hàng hóa, dịch vụ (Description)	ĐVT (Unit)	SL (Quantity)	Đơn giá (Unit Price)	Thành tiền (Amount)
1	2	3	4	5	6 = 4 x 5
1	Gạch lát Nền 800*800 Mài bóng - A1	M2	768	156.000	119.808.000
Cộng tiền hàng (Sub total):					119.808.000
Thuế suất GTGT (Tax rate): 8 %					9.584.640
Tổng cộng tiền thanh toán (Total payment):					129.392.640
Số tiền viết bằng chữ (Amount in words): J. Một trăm hai mươi chín triệu ba trăm chín mươi hai nghìn sáu trăm bốn mươi nghìn đồng					
Người mua hàng (Buyer)			Người bán hàng (Seller) Đã được ký điện tử bởi (Signed digitally by) CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN MỘT THÀNH VIÊN TƯ VẤN THIẾT KẾ ĐT Ngày: 14/01/2026		
Ghi chú: In chuyển đổi lúc ... Ngày ...; Người chuyển đổi (Ký ghi rõ họ tên): (Cần kiểm tra đối chiếu khi lập, giao, nhận hóa đơn)					
Giải pháp Hóa đơn Điện tử được cung cấp bởi Công ty Cổ phần Bkav - MST 0101360697 - ĐT 1900 545414 - http://ehoadon.vn Hóa đơn Điện tử (HĐĐT) được tra cứu trực tuyến tại http://tracuu.ehoadon.vn . Mã tra cứu HĐĐT này:					



Biểu 2.7. Hóa đơn giá trị gia tăng

ĐT HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG (VAT INVOICE) Mẫu số - Ký hiệu (Serial No.): 1C26TDT Số (Invoice No.): 72 (HÓA ĐƠN CHUYỂN ĐỔI TỪ HÓA ĐƠN ĐIỆN TỬ) Ngày (day) 22 tháng (month) 01 năm (year) 2026					
Mã của Cơ quan thuế:					
Đơn vị bán (Seller): CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN MỘT THÀNH VIÊN TƯ VẤN THIẾT KẾ ĐT MST (Tax Code): 2700818644 Địa chỉ (Address): Số 142 - Đình Tiên Hoàng, Phường Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam STK (Account No.):					
Người mua (Buyer): Đơn vị (Co. name): CÔNG TY TNHH THANH TUNG VN MST (Tax Code): 0700878417 Địa chỉ (Address): Số 9, Đặng Việt Châu, Thôn Bào Cừu, P. Phú Lý, Tỉnh Ninh Bình HTTT (Pay. method): STK (Account No.):					
STT (No.)	Tên hàng hóa, dịch vụ (Description)	ĐVT (Unit)	SL (Quantity)	Đơn giá (Unit Price)	Thành tiền (Amount)
1	2	3	4	5	6 = 4 x 5
1	Viglacera VG501	Cái	5	450.000	2.250.000
Cộng tiền hàng (Sub total):					2.250.000
Thuế suất GTGT (Tax rate): 8%		Cộng tiền thuế GTGT (VAT amount):			180.000
Tổng cộng tiền thanh toán (Total payment):					3.340.000
Số tiền viết bằng chữ (Amount in words): /.Ba triệu ba trăm bốn mươi nghìn đồng.					
Người mua hàng (Buyer)			Người bán hàng (Seller)		
			Đã được ký điện tử bởi (Signed digitally by)		
			CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN MỘT THÀNH VIÊN TƯ VẤN THIẾT KẾ ĐT		
			Ngày: ...22../01.../2026.....		
Ghi chú: In chuyển đổi lúc ... Ngày .../.../...; Người chuyển đổi (Ký ghi rõ họ tên): (Cần kiểm tra đối chiếu khi lập, giao, nhận hóa đơn)					
Giải pháp Hóa đơn Điện tử được cung cấp bởi Công ty Cổ phần Bkav - MST 0101360697 - ĐT 1900 545414 - http://ehoadon.vn Hóa đơn Điện tử (HĐĐT) được tra cứu trực tuyến tại http://tracuu.ehoadon.vn . Mã tra cứu HĐĐT này:					
					

Biểu 2.8. Sổ chi tiết bán hàng

Đơn vị: Công ty TNHH MTV Tư Vấn Thiết Kế ĐT					Mẫu số S16 – DNN				
Địa chỉ: Số 142, Đình Tiên Hoàng, Phường Hoa Lư,					(Ban hành theo Thông tư số 133/2016/TT-BT ngày 26/08/2016 của Bộ Tài chính)				
SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG Tên sản phẩm: Gạch 100x100 Sapphire 31109 A1 Tháng 01 năm 2026									

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Doanh thu			Các khoản tính trừ	
	Số hiệu	NT			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Thuế	Trả lại
.....		...							
12/1	HĐ00039	12/1	BH Công ty cổ phần đầu tư TM Ngọc Thạch	112	300	195.000	58.500.000		
13/1	HĐ00041	13/1	Công ty cổ phần đầu tư TM Ngọc Thạch trả lại hàng	112				156.000	1.950.000
...									
20/1	HĐ00060	20/1	Bán hàng cho Ông Nguyễn Quang Huy	112	20	195.000	3.900.000		
									
28/1	HĐ00090	28/1	Bán hàng cho công ty vật liệu xây dựng Quý Báu	112	50	195.000	9.750.000		
									
			Cộng SPS		1.000	195.000	195.000.000	156.000	1.950.000
			DTT				193.050.000		
			GVHB		990	184.563	182.717.370		
			Lãi gộp				10.332.630		

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

- Ngày mở sổ: 01/01/2026

Người lập biểu
(đã ký)

Kế toán trưởng
(đã ký)

Ngày 31 tháng 01 năm 2026
Người đại diện theo pháp luật
(đã ký)

Biểu 2.9. Sổ chi tiết bán hàng

Đơn vị: Công ty TNHH MTV Tư Vấn Thiết Kế DT

Mẫu số S16 – DNN

**Địa chỉ: Số 142, Đình Tiên Hoàng, Phường Hoa Lư,
Tỉnh Ninh Bình**

(Ban hành theo Thông tư số 133/2016/TT-BT
ngày 26/08/2016 của Bộ Tài chính)

SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG

Tên sản phẩm: Gạch lát Nền 800*800 Mài bóng - A1

Tháng 01 năm 2026

Ngày, tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Doanh thu			Các khoản tính trừ	
	Số hiệu	NT			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Thuế	Trả lại
A	B	C	D	E	1	2	3	4	5
...									
14/1	HĐ00045	14/1	BH Công ty TNHH Xuân Tùng	112	768	156.000	119.808.000		
...									
16/1	HĐ00050	16/1	Bán hàng cho Ông Vũ Hải Đăng	112	54	156.000	8.424.000		
...									
27/1	HĐ00088	27/1	BH Công ty TNHH Ninh Bình	112	20	156.000	3.120.000		
...									
			Cộng SPS		2.000	156.000	312.000.000		
			DTT		2.000	156.000	312.000.000		
			GVHB		2.000	145.422	290.844.000		
			Lãi gộp				21.156.000		

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

- Ngày mở sổ: 01/01/2026

Người lập biểu
(đã ký)

Kế toán trưởng
(đã ký)

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Người đại diện theo pháp luật
(đã ký)

Biểu 2.10. Sổ chi tiết bán hàng

Đơn vị: Công ty TNHH MTV Tư Vấn Thiết Kế DT
Địa chỉ: Số 142, Đình Tiên Hoàng, Phường Hoa Lư,
Tỉnh Ninh Bình

Mẫu số S16 – DNN
 (Ban hành theo Thông tư số 133/2016/TT-BT
 ngày 26/08/2016 của Bộ Tài chính)

SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG
Tên sản phẩm: Vòi hoa sen Viglacera VG501
Tháng 01 năm 2026

Ngày, tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Doanh thu			Các khoản tính trừ	
	Số hiệu	NT			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Thuế	Trả lại
A	B	C	D	E	1	2	3	4	5
...									
22/1	HĐ00072	22/1	Bán hàng Công ty TNHH Thanh Tung VN	112	5	450.000	2.250.000		
...									
24/1	HĐ00074	24/1	Bán lẻ cho Ông Nguyễn Văn Công	112	5	450.000	2.250.000		
25/1	HĐ00075	25/1	Bán lẻ cho Bà Trần Thị Lan	112	1	450.000	450.000		
...									
			Cộng SPS		50	450.000	22.500.000		
			DTT		50	450.000	22.500.000		
			GVHB		50	439.645	21.982.250		
			Lãi gộp				517.750		

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

- Ngày mở sổ: 01/01/2026

Người lập biểu
 (đã ký)

Kế toán trưởng
 (đã ký)

Ngày 31 tháng 01 năm 2026
Người đại diện theo pháp luật
 (đã ký)

Biểu 2.11. Sổ nhật ký chung

Đơn vị: Công ty TNHH MTV Tư Vấn Thiết Kế DT

Mẫu số S03a-DN

Địa chỉ: Số 142, Đinh Tiên Hoàng, Phường Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình

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

Ngày 26/08/2016 của Bộ Tài chính)

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Đơn vị tính: VNĐ

Ngày, tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi sổ cái	Số thứ tự dòng	Số hiệu TK đối ứng		Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày, tháng				Nợ	Có	Nợ	Có
			Số trang trước chuyển sang						
			...			...	...	...	...
12/01	HĐ00039	12/01	Bán gạch cho công ty cổ phần đầu tư TM Ngọc Thạch			112	511	58.500.000	58.500.000
			Thuế GTGT đầu ra			112	333	4.680.000	4.680.000
	PXK 06		Giá vốn hàng bán			632	156	55.368.900	55.368.900
13/1	HĐ00041	13/1	Công ty cổ phần đầu tư TM Ngọc Thạch trả lại hàng			156	632	1.845.630	1.845.630
			Công ty cổ phần đầu tư TM Ngọc Thạch trả lại hàng			511	112	1.950.000	1.950.000
	PNK 08		Công ty cổ phần đầu tư TM Ngọc Thạch trả lại hàng			333	112	156.000	156.000
14/01	HĐ00045	14/01	Bán gạch cho công ty TNHH Xuân Tùng			112	511	119.808.000	119.808.000
			Thuế GTGT đầu ra			112	333	9.584.640	9.584.640
	PXK 12		Giá vốn hàng bán			632	156	111.684.096	111.684.096
18/01	PC18	18/01	Chi tiền in biên hiệu			642	111	3.000.000	3.000.000
			Thuế GTGT			133	111	300.000	300.000

21/01	PC19	25/01	Chi mua máy tính xách tay			642	112	9.000.000	9.000.000
			Thuế GTGT			133	112	900.000	900.000
22/01	HĐ00072	22/01	Bán cho Công ty TNHH Thanh Tung VN			111	511	2.250.000	2.250.000
			Thuế GTGT đầu vào			111	333	180.000	180.000
	PXK 39		Giá vốn hàng bán			632	156	2.198.255	2.198.255
		...	...			...	...	...	...
31/01	BTKH01	31/01	Lương trả công nhân viên			642	334	325.553.703	325.553.703
31/01	BTKH01	31/01	Các khoản trích theo lương			642	338	33.346.500	33.346.500
31/01	BTKH01	31/01	Trích khấu hao TSCĐ tháng 1			642	214	30.404.536	30.404.536
31/01	PKT 01	31/01	Kết chuyển Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ			511	911	2.193.050.000	2.193.050.000
31/01	PKT 02	31/01	Kết chuyển giá vốn hàng bán			911	632	1.350.500.000	1.350.500.000
31/01	PKT 03	31/01	Kết chuyển chi phí quản lý kinh doanh			911	642	585.650.000	585.650.000
		...	...			...	...		
			Cộng chuyển sang trang sau			x	x	5.560.000.000	5.560.000.000

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

Ngày mở sổ: 01/01/2026

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.12. Sổ cái

Đơn vị: Công ty TNHH MTV Tư Vấn Thiết Kế ĐT
Địa chỉ : Số 142, Đường Đinh Tiên Hoàng, Phường Hoa Lư,
Tỉnh Ninh Bình

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

SỔ CÁI (Trích)

(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)

Tháng 01 năm 2026

Tài khoản: 511 Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng		Trang sổ	STT dòng		Nợ	Có
			- Số dư đầu tháng					
...	...	...	...	...	...	...	...	...
12/01	HĐ00039	12/01	Xuất kho bán hàng cho Công ty cổ phần đầu tư TM Ngọc Thạch			112		58.500.000
13/01	HĐ00041	13/01	Công ty cổ phần đầu tư TM Ngọc Thạch trả hàng			112	1.950.000	
14/01	HĐ00045	14/01	Xuất kho bán hàng cho Công ty TNHH Xuân Tùng			112		119.808.000
...	...	...	...	...	...	...	...	...
22/01	HĐ00070	22/01	Xuất bán cho Công ty TNHH Thanh Tung VN			112		2.250.000
...	...	...	...	...	...	...	...	...
31/01		31/01	Kết chuyển doanh thu thuần			911	2.193.050.000	
			Tổng phát sinh				2.195.000.000	2.195.000.000

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

Ngày mở sổ: 01/01/2026

Người ghi sổ
 (ký tên)

Kế toán trưởng
 (Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Giám đốc
 (Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.13. Bảng tổng hợp doanh thu

Đơn vị: Công ty TNHH MTV Tư Vấn Thiết Kế DT

Địa chỉ: Số 142, Đường Đinh Tiên Hoàng, Phường Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình

BẢNG TỔNG HỢP DOANH THU THUẦN

Tháng 1/2026

ĐVT: đồng

STT	TÊN HH	SL	ĐG	TT
1	Gạch 100x100 Sapphire 31109 A1	990	195.000	193.050.000
2	Gạch lát Nền 800*800 Mài bóng - A1	2.000	156.000	312.000.000
3	Vòi hoa sen Viglacera VG501	50	450.000	22.500.000
...	...	...	...	...
	TỔNG	x	x	2.193.050.000

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Người ghi sổ

(Ký, ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, ghi rõ họ tên)

2.3.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu bán hàng

2.3.2.1. Chứng từ và tài khoản sử dụng

Chứng từ sử dụng: Biên bản trả hàng; Hoá đơn hàng bị trả; Phiếu nhập kho; Các chứng từ liên quan khác.

Tài khoản sử dụng: TK 511 “Các khoản giảm trừ doanh thu”

2.3.2.3. Quy trình ghi sổ

Trình tự hạch toán: Hàng ngày, căn cứ vào chứng từ liên quan, kế toán tiến hành ghi sổ tổng hợp. Sau đó, căn cứ từ Nhật ký chung vào sổ cái TK 511, cuối tháng đối chiếu kiểm tra sổ sách khớp đúng kế toán sẽ lập Báo cáo tài chính.

Trích dẫn một số nghiệp vụ trong tháng 1/2026 như sau: Trong tháng 1/2026, Công ty không phát sinh chiết khấu thương mại và giảm giá hàng bán mà chỉ phát sinh hàng bán bị trả lại.

+ Ngày 12/01/2026 Công ty TNHH MTV Tư vấn Thiết kế ĐT đã xuất bán cho Công ty cổ phần đầu tư TM Ngọc Thạch 10 hộp Gạch 100x100 Sapphire 31109 A1, do hàng bán không đảm bảo phẩm chất, Công ty cổ phần đầu tư TM Ngọc Thạch yêu cầu trả lại số hàng là 10 hộp, hai bên đã thỏa thuận trả lại hàng và tiến hành lập biên bản trả lại hàng.

Kế toán bên mua là Công ty cổ phần đầu tư TM Ngọc Thạch tiến hành lập hóa đơn GTGT số 41 ngày 13/1/2026 cho số hàng bị trả lại. Kế toán Công ty TNHH MTV Tư vấn Thiết kế ĐT căn cứ từ hóa đơn GTGT trả lại hàng số 24 tiến hành ghi giảm doanh thu và nhập kho số hàng bị trả lại.

Biểu 2.14. Biên bản trả lại hàng

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

BIÊN BẢN TRẢ LẠI HÀNG HÓA

(Số: 01/2026/ĐT)

Căn cứ nghị định 123/2020/NĐ-CP ngày 19 tháng 10 năm 2020 quy định về hóa đơn chứng từ Căn cứ Thông tư 78/2021/TT-BTC ngày 17 tháng 9 năm 2021 hướng dẫn thực hiện một số điều của Luật Quản lý thuế, Nghị định 123/2020/NĐ-CP quy định về hóa đơn, chứng từ.

Hôm nay, ngày 13 tháng 01 năm 2024 hai bên chúng tôi gồm có:

Đơn vị bán hàng: CÔNG TY TNHH MTV TƯ VẤN THIẾT KẾ DT

Mã số thuế: 2700818644

Địa chỉ: Số 142, Đường Đinh Tiên Hoàng, Phường Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình

Đại diện: Ông Đặng Văn Thường

Chức vụ: Giám đốc

Đơn vị mua hàng: CÔNG TY CỔ PHẦN TM NGỌC THẠCH

Mã số thuế: 2700546292

Địa chỉ: Phố Phong Lạc, Xã Nho Quan, Tỉnh Ninh Bình

Đại diện: Bà Phùng Thị Kim Thoa

Chức vụ: Giám đốc

Sau khi đã kiểm tra về chất lượng và mẫu mã của Gạch 100x100 Sapphire 31109 A1 đã bàn giao vào ngày 12/1/2026, theo hóa đơn số 0000005, ký hiệu 1C24TDL thì chúng tôi xác nhận rằng có 10 hộp gạch không đảm bảo yêu cầu và kém chất lượng.

Do đó, hai bên chúng tôi thống nhất: Bên mua sẽ trả lại 10 hộp gạch không đảm bảo chất lượng này vào ngày 13 tháng 01 năm 2026.

- Số tiền trên hóa đơn trả lại hàng sẽ là căn cứ để bên mua phải trả khi thanh toán số tiền hàng đã mua vào ngày 12 tháng 01 năm 2026.

Hai bên chịu trách nhiệm kê khai đúng theo quy định của pháp luật về quản lý và phát hành hóa đơn.

Biên bản này được lập thành 2 bản, có giá trị pháp lý như nhau, mỗi bên giữ 1 bản.

ĐẠI DIỆN BÊN MUA

(Đã ký)

ĐẠI DIỆN BÊN BÁN

(Đã ký)

2.3.3. Kế toán giá vốn hàng bán

2.3.3.1. Chứng từ và tài khoản sử dụng

Công ty hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên và xác định giá vốn theo phương pháp bình quân cả kỳ dự trữ. Theo phương pháp này, trị giá vốn hàng xuất bán được xác định như sau:

$$\text{Giá trị hàng hoá xuất kho bình quân} = \text{giá đơn vị bình quân} \times \text{số lượng hàng hoá xuất trong kỳ.}$$

$$\text{Giá đơn vị bình quân cả kỳ dự trữ} = \frac{\text{Giá trị sản phẩm tồn kho đầu kỳ} + \text{Giá trị sản phẩm nhập trong kỳ}}{\text{Số lượng sản phẩm tồn đầu kỳ} + \text{Số lượng sản phẩm nhập trong kỳ}}$$

❖ Chứng từ sử dụng

Phiếu xuất kho;

Bảng tổng hợp nhập – xuất – tồn; Hoá đơn GTGT;

Và các chứng từ liên quan khác.

❖ Tài khoản sử dụng

Kế toán sử dụng TK 632 – “Giá vốn hàng bán” để phản ánh giá vốn hàng bán các mặt hàng

2.3.3.2. Quy trình ghi sổ

Trình tự kế toán: Khi khách hàng yêu cầu mua hàng, nhân viên phòng kinh doanh sẽ lập phiếu yêu cầu xuất hàng và xin phê duyệt của giám đốc hoặc kế toán trưởng. Sau khi tiếp nhận yêu cầu xuất hàng, thủ kho chuẩn bị hàng theo yêu cầu. Kế toán dựa vào phiếu xuất kho để ghi nhận giá vốn.

Từ những căn cứ trên kế toán ghi nhận giá vốn hàng bán trên sổ chi tiết TK 632, sổ nhật ký chung và sổ cái TK 632. Cuối kỳ làm bút toán kết chuyển giá vốn sang TK 911- Xác định kết quả kinh doanh.

Tính đơn giá xuất kho

* Tính giá xuất kho Gạch 100 x 100 Sapphire 31109 A1

+ Tồn đầu kỳ (300; 184.500) , Nhập trong kỳ (800; 184.587)

$$\begin{array}{lcl} \text{Đơn giá bình quân của} & & 300 \times 184.500 + 800 \times 184.587 \\ \text{Gạch 100 x 100 Sapphire} & = & \hline \text{31109 A1} & & 300 + 800 \\ & & \\ & = & 184.563 \end{array}$$

* Tính giá xuất kho Gạch lát nền 800 x 800 Mài bóng A1

+ Tồn đầu kỳ (1.400; 145.300) , Nhập trong kỳ (960; 145.600)

$$\begin{array}{lcl} \text{Đơn giá bình quân của} & & 1.400 \times 145.300 + 960 \times 145.600 \\ \text{Gạch lát nền 800 x 800} & = & \hline \text{Mài bóng A1} & & 1400 + 960 \\ & & \\ & = & 145.422 \end{array}$$

* Tính giá xuất kho Vòi hoa sen Viglacera VG501

+ Tồn đầu kỳ (30; 439.500) , Nhập trong kỳ (70; 439.600)

$$\begin{array}{lcl} \text{Đơn giá bình quân của} & & 30 \times 439.500 + 80 \times 439.700 \\ \text{Vòi hoa sen Viglacera} & = & \hline \text{VG501} & & 30 + 80 \\ & & \\ & = & 439.645 \end{array}$$

Biểu 2.16. Phiếu xuất kho 06

Đơn vị: Công ty TNHH MTV Tư Vấn Thiết Kế DT				Mẫu số 01-VT			
Địa chỉ: Số 142, Đình Tiên Hoàng, Phường Hoa Lư				(Ban hành theo Thông tư số 133/2016/BTC ngày 26/08/2016 của Bộ tài chính)			
Tỉnh Ninh Bình							
PHIẾU XUẤT KHO <i>Ngày 12 tháng 01 năm 2026</i> Số : 06							
Họ và tên người nhận hàng: Mai Văn Khang							
Địa chỉ (bộ phận): Công ty cổ phần đầu tư TM Ngọc Thạch							
Lý do xuất kho: Bán hàng							
Xuất tại kho (ngăn lô): Địa điểm:							
STT	Tên, nhãn hiệu, quy cách, phẩm chất vật tư, DC, SP, HH	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Yêu cầu	Thực xuất		
A	B	C	D	1	2	3	4
1	Gạch 100 x 100 Sapphire A1		Hộp	300	300	184.563	55.368.900
	Cộng	X	x	x	x	x	55.368.900
- Tổng số tiền (viết bằng chữ): Năm mươi năm triệu ba trăm sáu mươi tám nghìn chín trăm đồng. - Số chứng từ gốc kèm theo:.....							
<i>Ngày 11 tháng 01 năm 2026</i>							
Người lập phiếu (đã ký)		Người nhận hàng (đã ký)		Thủ kho (đã ký)		Kế toán trưởng (đã ký)	

Biểu 2.17. Phiếu xuất kho 12

Đơn vị: Công ty TNHH MTV Tư Vấn Thiết Kế ĐT				Mẫu số 01-VT			
Địa chỉ: Số 142, Đình Tiên Hoàng, Phường Hoa Lư				(Ban hành theo Thông tư số 133/2016/BTC			
Tỉnh Ninh Bình				ngày 26/08/2016 của Bộ tài chính)			
PHIẾU XUẤT KHO Ngày 14 tháng 01 năm 2026 Số : 12							
Họ và tên người nhận hàng: Phạm Thùy Linh							
Địa chỉ (bộ phận): Công ty TNHH Xuân Tùng							
Lý do xuất kho: Bán hàng							
Xuất tại kho (ngăn lô): Địa điểm:							
ST T	Tên, nhãn hiệu, quy cách, phẩm chất vật tư, DC, SP, HH	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Yêu cầu	Thực xuất		
A	B	C	D	1	2	3	4
1	Gạch lát nền 800 x 800 Mài bóng A1		M2	768	768	145.422	111.684.096
	Cộng	X	x	x	x	x	111.684.096

- Tổng số tiền (viết bằng chữ): Một trăm mười một triệu sáu trăm tám mươi bốn nghìn không trăm chín mươi sáu đồng.

- Số chứng từ gốc kèm theo:.....

Ngày 14 tháng 01 năm 2026

Người lập phiếu
(đã ký)

Người nhận hàng
(đã ký)

Thủ kho
(đã ký)

Kế toán trưởng
(đã ký)

Biểu 2.18. Phiếu xuất kho 39

Đơn vị: Công ty TNHH MTV Tư Vấn Thiết Kế ĐT				Mẫu số 01-VT			
Địa chỉ: Số 142, Đình Tiên Hoàng, Phường Hoa Lư				(Ban hành theo Thông tư số 133/2016/BTC			
Tỉnh Ninh Bình				ngày 26/08/2016 của Bộ tài chính)			
PHIẾU XUẤT KHO <i>Ngày 22 tháng 01 năm 2026</i> Số : 39							
Họ và tên người nhận hàng: Nguyễn Văn Công							
Địa chỉ (bộ phận):							
Lý do xuất kho: Bán hàng							
Xuất tại kho (ngăn lô): Địa điểm:							
ST T	Tên, nhãn hiệu, quy cách, phẩm chất vật tư, DC, SP, HH	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Yêu cầu	Thực xuất		
A	B	C	D	1	2	3	4
1	Vòi hoa sen Viglacera VG501		Hộp	5	5	439.645	2.198.225
	Cộng	X	x	x	x	x	2.198.225
- Tổng số tiền (viết bằng chữ): Hai triệu một trăm chín mươi tám nghìn hai trăm hai mươi năm đồng. - Số chứng từ gốc kèm theo:.....							
<i>Ngày 22 tháng 01 năm 2026</i>							
Người lập phiếu <i>(đã ký)</i>		Người nhận hàng <i>(đã ký)</i>		Thủ kho <i>(đã ký)</i>		Kế toán trưởng <i>(đã ký)</i>	

Biểu 2.19. Phiếu nhập kho 08

Đơn vị: Công ty TNHH MTV Tư Vấn Thiết Kế ĐT				Mẫu số 01-VT			
Địa chỉ: Số 142, Đinh Tiên Hoàng, Phường Hoa Lư				(Ban hành theo Thông tư số 133/2016/BTC			
Tỉnh Ninh Bình				ngày 26/08/2016 của Bộ tài chính)			
PHIẾU NHẬP KHO <i>Ngày 13 tháng 01 năm 2026</i> Số : 08							
Họ và tên người giao hàng:							
Địa chỉ (bộ phận):							
Lý do nhập kho: Trả lại hàng bán Công ty cổ phần đầu tư TM Ngọc Thạch theo hoá đơn							
Nhập tại kho (ngăn lô): ...				.Địa điểm:			
ST T	Tên, nhãn hiệu, quy cách, phẩm chất vật tư, DC, SP, HH	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Yêu cầu	Thực nhập		
A	B	C	D	1	2	3	4
1	Gạch 100x100 Sapphire 31109 A1		Hộp	10	10	184.563	1.845.630
	Cộng	X	x	x	x	x	1.845.630
Tổng số tiền (viết bằng chữ): Một triệu tám trăm bốn mươi năm nghìn sáu trăm ba mươi đồng.							
Số chứng từ gốc kèm theo:.....							
<i>Ngày 13 tháng 01 năm 2026</i>							
Người lập phiếu (đã ký)		Người nhận hàng (đã ký)		Thủ kho (đã ký)		Kế toán trưởng (đã ký)	

Biểu 2.20. Sổ chi tiết giá vốn hàng bán (Gạch 100 x 100 Sapphire A1)

Đơn vị: Công ty TNHH MTV Tư Vấn Thiết Kế ĐT				Mẫu số S17 – DNN		
Địa chỉ: Số 142, Đinh Tiên Hoàng, Phường Hoa Lư				(Ban hành theo Thông tư số 133/2016/BTC		
Tỉnh Ninh Bình				ngày 26/08/2016 của Bộ tài chính)		
SỔ CHI TIẾT GIÁ VỐN HÀNG BÁN Tháng 01/2026 Tài khoản: 632 Đối tượng: Gạch 100 x 100 Sapphire A1						
<i>Đơn vị tính: đồng</i>						
Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Tài khoản đối ứng	Ghi Nợ Tài khoản	
	Số hiệu	Ngày, tháng			Tổng số tiền	632
			- Số dư đầu kỳ			
...		...	...	...	...	...
12/1	P XK 05	12/1	Xuất kho hàng bán cho Công ty cổ phần TM Ngọc Thạch	112	55.368.900	55.368.900
13/1	P NK 08	13/1	Hàng bị trả lại Công ty cổ phần TM Ngọc Thạch	112	(1.845.630)	(1.845.630)
...		...	...	...	...	...
20/1	P XK 27	20/1	Xuất kho bán cho Ông Nguyễn Quang Huy	112	3.691.260	3.691.260
...		...	...	...	...	...
28/1	P XK 57	28/1	Xuất kho bán cho Công ty vật liệu xây dựng Quý Báu	112	9.228.150	9.228.150
...		...	...	...	...	...
			- Cộng số phát sinh trong kỳ	x	182.717.370	182.717.370
			- Ghi Có TK 632	911	182.717.370	182.717.370
			- Số dư cuối kỳ			
	Cộng		x	x	x	x

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

Ngày mở sổ: 01/01/2026

Người lập biểu
(đã ký)

Kế toán trưởng
(đã ký)

Ngày 31 tháng 01 năm 2026
Người đại diện theo pháp luật
(đã ký)

Biểu 2.21. Sổ chi tiết giá vốn hàng bán (Gạch lát nền 800 x 800 Mài bóng)

Đơn vị: Công ty TNHH MTV Tư Vấn Thiết Kế ĐT				Mẫu số S17 – DNN		
Địa chỉ: Số 142, Đinh Tiên Hoàng, Phường Hoa Lư				(Ban hành theo Thông tư số 133/2016/BTC		
Tỉnh Ninh Bình				ngày 26/08/2016 của Bộ tài chính)		
SỔ CHI TIẾT GIÁ VỐN HÀNG BÁN Tháng 01/2026 Tài khoản: 632 Đối tượng: Gạch lát nền 800 x 800 Mài bóng A1 <i>Đơn vị tính: đồng</i>						
Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Tài khoản đối ứng	Ghi Nợ Tài khoản	
	Số hiệu	Ngày, tháng			Tổng số tiền	632
			- Số dư đầu kỳ			
...		...	...	...	...	...
14/1	PXK 12	14/1	Xuất kho hàng bán cho Công ty TNHH Xuân Tùng	112	111.684.096	111.684.096
...		...	...	...	...	...
16/1	PXK 17	16/1	Xuất kho bán cho Ông Vũ Hải Đăng	112	7.852.788	7.852.788
...		...	...	...	...	...
27/1	PXK 55	27/1	Xuất kho bán hàng cho Công ty TNHH Ninh Bình	112	2.908.440	2.908.440
...		...	...	...	...	...
			- Cộng số phát sinh trong kỳ	x	290.844.000	290.844.000
			- Ghi Có TK 632	911	290.844.000	290.844.000
			- Số dư cuối kỳ			
	Cộng		x	x	x	x
- Sổ này có ... trang, đánh số từ trang 01 đến trang ... - Ngày mở sổ: 01/01/2026 Người lập biểu <i>(đã ký)</i> Kế toán trưởng <i>(đã ký)</i> <i>Ngày 31 tháng 01 năm 2026</i> Người đại diện theo pháp luật <i>(đã ký)</i>						

Biểu 2.22. Sổ chi tiết giá vốn hàng bán (Vòi hoa sen Viglacera VG501)

Đơn vị: Công ty TNHH MTV Tư Vấn Thiết Kế ĐT				Mẫu số S17 – DNN		
Địa chỉ: Số 142, Đinh Tiên Hoàng, Phường Hoa Lư				(Ban hành theo Thông tư số 133/2016/BTC		
Tỉnh Ninh Bình				ngày 26/08/2016 của Bộ tài chính)		
SỔ CHI TIẾT GIÁ VỐN HÀNG BÁN Tháng 01/2026 Tài khoản: 632 Đối tượng: Vòi hoa sen Viglacera VG501						
<i>Đơn vị tính: đồng</i>						
Ngày, tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Tài khoản đối ứng	Ghi Nợ Tài khoản	
	Số hiệu	Ngày, tháng			Tổng số tiền	632
			- Số dư đầu kỳ			
					...	...
22/1	P XK 39	22/1	Bán hàng Công ty TNHH Thanh Tung VN	112	2.198.225	2.198.225
...				...	...	...
24/1	P XK 41	24/1	Bán lẻ cho Ông Nguyễn Văn Công	112	2.198.225	2.198.225
25/1	P XK 42	25/1	Bán lẻ cho Bà Trần Thị Lan	112	439.645	439.645
...				...	...	...
			- Cộng số phát sinh trong kỳ	x	21.982.250	21.982.250
			- Ghi Có TK 632	911	21.982.250	21.982.250
			- Số dư cuối kỳ			
	Cộng	x	x	x	x	
- Sổ này có ... trang, đánh số từ trang 01 đến trang ... - Ngày mở sổ: 01/01/2026 Ngày 31 tháng 01 năm 2026 Người lập biểu (đã ký) Kế toán trưởng (đã ký) Người đại diện theo pháp luật (đã ký)						

Biểu 2.23. Sổ cái (TK 632)

Đơn vị: Công ty TNHH MTV Tư Vấn Thiết Kế DT
Địa chỉ : Số 142, Đường Đình Tiên Hoàng, Phường Hoa Lư,
Tỉnh Ninh Bình

Mẫu số S03 - DN
 (Ban hành theo Thông tư số 133/2016/TT-BTC
 ngày 26/08/2016 của Bộ tài chính)

SỔ CÁI (Trích)
(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)
Tháng 01 năm 2026
Tài khoản: 632 Giá vốn hàng bán

Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
			- Số dư đầu tháng					
...	...	...	...	...	...	...	...	...
12/01	PXK 05	12/01	Xuất kho bán hàng cho Công ty cổ phần đầu tư TM Ngọc Thạch			156	55.368.900	
13/01	PNK 08	13/01	Công ty cổ phần đầu tư TM Ngọc Thạch trả hàng			156		1.845.630
14/01	PXK 12	14/01	Xuất kho bán hàng cho Công ty công ty TNHH Xuân Tùng			156	111.684.096	
...	...	...	...	...	...	...		
22/01	PXK 39	22/01	Xuất kho cho Công ty TNHH Thanh Tung VN			156	2.198.225	
...		...	...	...	...	...		
31/01		31/01	Kết chuyển giá vốn hàng bán			911		1.350.500.000
			Tổng phát sinh				1.352.445.630	1.352.445.630

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

Ngày mở sổ: 01/01/2026

Người ghi sổ
 (Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
 (Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 01 năm 2026
Giám đốc
 (Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.24. Bảng tổng hợp giá vốn**Đơn vị: Công ty TNHH MTV Tư Vấn Thiết Kế ĐT****Địa chỉ: Số 142, Đường Đinh Tiên Hoàng, Phường****Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình****BẢNG TỔNG HỢP GIÁ VỐN****Tháng 1/2026***Đơn vị tính: đồng*

STT	TÊN HH	SL	ĐG	TT
1	Gạch 100x100 Sapphire 31109 A1	990	184.563	182.717.370
2	Gạch lát Nền 800*800 Mài bóng - A1	2.000	145.422	290.844.000
3	Vòi hoa sen Viglacera VG501	50	439.645	21.982.250
...	...	...	...	...
	Cộng	x	x	1.350.500.000

*Ngày 31 tháng 01 năm 2026***Người lập phiếu***(Ký, họ tên)***Kế toán trưởng***(Ký, họ tên)*

2.3.4. Kế toán chi phí quản lý kinh doanh

2.3.4.1. Chứng từ và tài khoản sử dụng

❖ Chứng từ sử dụng

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

❖ Thủ tục kế toán

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

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

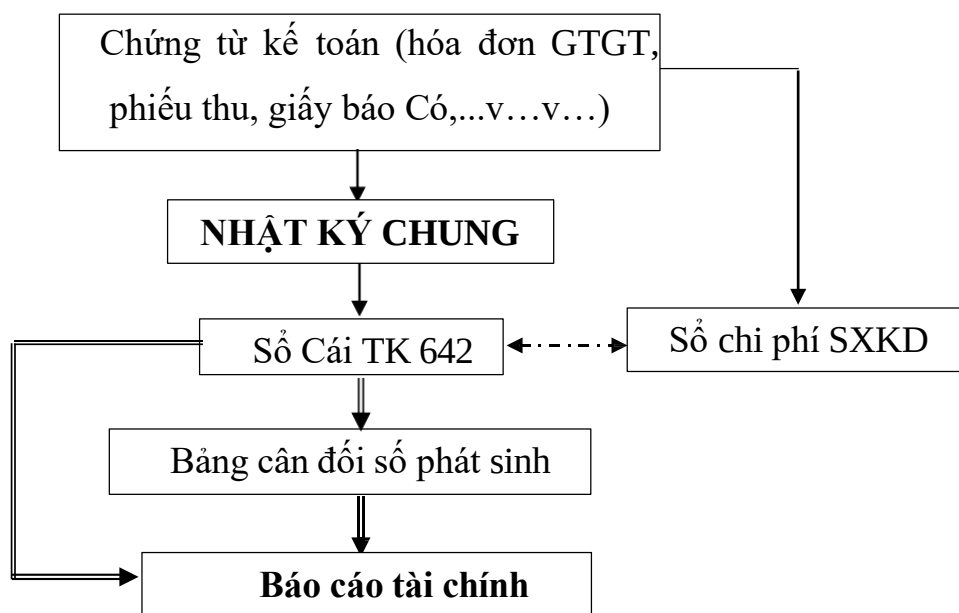
Các bảng phân bổ: Bảng phân bổ khấu hao TSCĐ của Kế toán TSCĐ, cuối tháng được tính, lập và ghi chép, nhập trên phần mềm và cập nhập vào các sổ sách có liên quan như: Sổ chi tiết TK 6421, 6422, chứng từ ghi sổ, sổ cái...

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

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

2.3.4.2. Quy trình ghi sổ

Trình tự hạch toán: Khi có nghiệp vụ kinh tế phát sinh liên quan đến chi phí BH và chi phí QLDN, dựa trên cơ sở chứng từ như: hóa đơn thuế GTGT, bảng phân bổ tiền lương và BHXH, bảng tính khấu hao TSCĐ, ... và tiến hành tập hợp phân loại chứng từ để ghi sổ Nhật ký chung và sổ chi phí sản xuất kinh doanh theo dõi tài khoản 6421 và 6422, cuối kỳ kết chuyển sang TK 911 để xác định kết quả kinh doanh.



Ghi chú:

Ghi hằng ngày: $\longrightarrow$
Ghi cuối tháng hoặc định kỳ: $\Longrightarrow$
Đối chiếu, kiểm tra: $\longleftrightarrow$

Sơ đồ 2.5. Quy trình ghi sổ chi phí quản lý kinh doanh

Trích một số nghiệp vụ tháng 01/2026 như sau:

+ Ngày 18/01/2026, kế toán lập phiếu chi số 18 thanh toán chi phí chi phí in biển hiệu Công ty. Số tiền là 3.300.000 đồng. (Bao gồm thuế VAT 8%)

Biểu 2.25. Phiếu chi 18

Đơn vị: Công ty TNHH MTV Tư Vấn Thiết Kế ĐT

Mẫu số 02 – TT

Địa chỉ: Số 142, Đình Tiên Hoàng, Phường Hoa Lư
Tỉnh Ninh Bình

(Ban hành theo Thông tư số 133/2016/BTC
ngày 26/08/2016 của Bộ tài chính)

PHIẾU CHI

Ngày 18 tháng 01 năm 2026

Số: 18

Họ và tên người nộp tiền: Hoàng Yên My

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

Lý do chi: Trả tiền in biển hiệu

Số tiền: 3.300.000 (Viết bằng chữ): Ba triệu ba trăm nghìn đồng.

Ngày 18 tháng 01 năm 2026

Giám đốc
(Ký, đóng dấu)

Kế toán trưởng
(Ký, họ và tên)

Thủ quỹ
(Ký, họ và tên)

Người lập phiếu
(Ký, họ và tên)

Người nhận tiền
(Ký, họ và tên)

Trích dẫn: Ngày 21/01/2026, kế toán lập giấy báo nợ số 19 mua máy tính xách tay dùng cho bộ phận quản lý. Số tiền là 9.900.000 đồng. (Bao gồm thuế VAT 8%). Thanh toán bằng chuyển khoản.

Biểu 2.26. Giấy báo nợ số 19

	GIẤY BÁO NỢ	Mã GDV:
	Ngày 21/01/2026	Mã KH:
		Số GD: 00328
Ngân hàng Thương mại cổ phần Ngoại thương Chi nhánh Ninh Bình		
Kính gửi: Công ty TNHH MTV Tư Vấn Thiết Kế ĐT Mã số thuế: 2700284689 Ngân hàng BIDV xin thông báo đã ghi nợ tài khoản 0001257849610 của Quý đơn vị. Số tiền bằng số: 9.900.000 Số tiền bằng chữ: Chín triệu chín trăm nghìn đồng. Nội dung: Thanh toán tiền mua máy tính xách tay.		
KẾ TOÁN	KẾ TOÁN TRƯỞNG	
(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	

Biểu 2.27. Bảng phân bổ tiền lương và các khoản trích BHXH của Công ty TNHH MTV Tư Vấn Thiết Kế ĐT

BẢNG PHÂN BỐ TIỀN LƯƠNG VÀ BẢO HIỂM XÃ HỘI

Số: 05

Tháng 01 năm 2026

S T T	Đối tượng sử dụng (Ghi Nợ các TK)	TK 334 - Phải trả người lao động					TK 338 - Phải trả, phải nộp khác						Thuế TNCN	Tổng cộng
		Lương cơ bản	Phụ cấp	Thưởng tết	Lương khác	Cộng có TK 334	Lương tính BH	KPCĐ (2%)	BHXH (17,5%)	BHTN (1%)	BHYT (3%)	Cộng có TK 338		
1	TK 154 - Chi phí sản xuất, kinh doanh dở dang	142.907.407	16.350.000	7.500.000	55.000.000	221.757.407	70.950.000	1.419.000	12.416.250	709.500	2.128.500	15.254.250		238.430.657
2	TK 6421 – Chi phí bộ phận bán hàng	82.851.852	9.626.852	5.000.000	20.280.000	117.758.704	47.300.000	946.000	8.277.500	473.000	1.419.000	11.115.500		128.874.204
3	TK 6422 – Chi phí bộ phận quản lý	69.000.000	9.000.000	2.500.000	-	80.500.000	23.650.000	473.000	4.138.750	236.500	709.500	5.557.750		86.057.750
4	TK 334 – Phải trả người lao động (khấu trừ vào lương NLD)						141.900.000	-	11.352.000	1.419.000	2.128.500	14.899.500	836.696	15.736.196
5	TK 338 – Phải trả, phải nộp khác (phần DN trích nộp)													
	Tổng cộng	294.759.259	34.976.852	15.000.000	75.280.000	420.016.111	283.800.000	2.838.000	36.184.500	2.838.000	6.385.500	46.827.000	836.696	469.071.807

Đơn vị tính: đồng

Ngày 31 tháng 1 năm 2026

Người lập bảng

(Ký, họ và tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ và tên)

Biểu 2.28. Bảng phân bổ khấu hao tài sản cố định

Đơn vị: Công ty TNHH MTV Tư Vấn Thiết Kế ĐT
Địa chỉ : Số 142, Đường Đinh Tiên Hoàng, Phường Hoa Lư,
Tỉnh Ninh Bình

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

BẢNG TÍNH VÀ PHÂN BỐ KHẤU HAO TSCĐ

Tháng 01 năm 2026

STT	Chỉ tiêu	Thời gian sử dụng	Nơi sử dụng Toàn DN		TK6421	TK6422
			Nguyên giá TSCĐ	Số khấu hao		
I	Số KH trích tháng trước		5.620.000.000	23.296.203	16.468.333	6.827.870
II	Số KH TSCĐ tăng trong tháng		2.215.000.000			
1	Văn phòng	25 năm	2.200.000.000	7.333.333		7.333.333
2	Xe tải chở hàng	10 năm	15.000.000	125.000	125.000	
III	Số KH TSCĐ giảm trong tháng		36.000.000	350.000	200.000	150.000
IV	Số KH trích tháng này			30.404.536	16.393.333	14.011.203

Ngày 31 tháng 1 năm 2026

Người lập bảng

(Ký, họ và tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ và tên)

Biểu 2.29. Sổ chi phí sản xuất kinh doanh

Đơn vị: Công ty TNHH MTV Tư Vấn Thiết Kế ĐT

Mẫu số S17 – DNN

Địa chỉ: Số 142, Đường Đinh Tiên Hoàng, Phường Hoa Lư,
Tỉnh Ninh Bình

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

SỔ CHI PHÍ SẢN XUẤT KINH DOANH

Tháng 01 năm 2026

Tài khoản: 642 – Chi phí quản lý kinh doanh

NT ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TK ứng đối	Ghi nợ TK 6421,6422		
	Số hiệu	Ngày tháng			Tổng số tiền	Chia ra	
						6421	6422
			Dư đầu kỳ				
18/01	PC18	18/01	Trả tiền in biển hiệu	111	3.000.000	3.000.000	
25/01	PC19	25/01	Trả tiền mua máy tính	112	9.000.000		9.000.000
31/01	BTTL T1	31/01	Lương trả công nhân viên	334	198.258.704	117.758.704	80.500.000
31/01	BTTL T1	31/01	Các khoản trích theo lương	338	16.673.250	11.115.500	5.557.750
31/01	BTKH T1	31/01	Trích khấu hao TSCĐ tháng 1	214	30.404.536	16.393.333	14.011.203
...	...	...	...	...			
			Cộng số phát sinh	x			
			Ghi Có TK 642	911	585.650.000	398.760.000	186.890.000
			Dư cuối kỳ				

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

-Ngày mở sổ: 01/01/2026

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Người lập
(đã ký)

Kế toán trưởng
(đã ký)

Giám đốc
(đã ký)

Biểu 2.30. Sổ cái (TK 642)

Đơn vị: Công ty TNHH MTV Tư Vấn Thiết Kế DT
Địa chỉ: Số 142, Đường Đinh Tiên Hoàng, Phường Hoa Lư,
Tỉnh Ninh Bình

Mẫu số S03a-DN

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

SỔ CÁI
Tháng 01 năm 2026
Tài khoản: 642 Chi phí quản lý kinh doanh

Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng		Trang sổ	STT dòng		Nợ	Có
			- Số dư đầu tháng					
15/01	PC18	15/01	Trả tiền in biển hiện công ty			111	3.000.000	
25/01	PC19	25/01	Trả tiền mua máy tính xách tay			112	9.000.000	
31/01	BTTL T1	31/01	Lương trả công nhân viên			334	198.258.704	
31/01	BTTL T1	31/01	Các khoản trích theo lương			338	16.673.250	
31/01	BTKH 01	31/01	Trích khấu hao TSCĐ tháng 1			214	30.404.536	
						...		
31/01	PKT	31/01	Kết chuyển chi phí sản xuất kinh doanh					585.650.000
			Tổng phát sinh tháng 01				585.650.000	585.650.000
			Số dư cuối kỳ					

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

Ngày mở sổ: 01/01/2026

Người ghi sổ
 (Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
 (Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 01 năm 2026
Giám đốc
 (Ký, họ tên, đóng dấu)

2.3.5. Kế toán xác định kết quả bán hàng

2.3.5.1. Chứng từ và tài khoản sử dụng

❖ Chứng từ sử dụng

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

❖ Tài khoản sử dụng

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

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

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

Biểu 2.31. Phiếu kế toán 01

Đơn vị: Công ty TNHH MTV Tư Vấn Thiết Kế DT

Địa chỉ: Số 142, Đường Đình Tiên Hoàng, Phường Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình

PHIẾU KẾ TOÁN

Số: 01

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Nội dung	TK đối ứng	Số phát sinh	
		Nợ	Có
Kết chuyển doanh thu thuần	511	2.195.000.000	
	911		2.195.000.000
Cộng		2.195.000.000	2.195.000.000

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Người lập biểu
(đã ký)

Kế toán trưởng
(đã ký)

Biểu 2.32. Phiếu kế toán 02

Đơn vị: Công ty TNHH MTV Tư Vấn Thiết Kế DT

Địa chỉ: Số 142, Đường Đinh Tiên Hoàng, Phường Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình

PHIẾU KẾ TOÁN

Số: 02

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Nội dung	TK đối ứng	Số phát sinh	
		Nợ	Có
Kết chuyển giá vốn hàng bán	911	1.350.500.000	
	632		1.350.500.000
Cộng		1.350.500.000	1.350.500.000

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Người lập biểu
(*đã ký*)

Kế toán trưởng
(*đã ký*)

Biểu 2.33. Phiếu kế toán 03

Đơn vị: Công ty TNHH MTV Tư Vấn Thiết Kế ĐT

Địa chỉ: Số 142, Đường Đinh Tiên Hoàng, Phường Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình

PHIẾU KẾ TOÁN

Số: 03

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Nội dung	TK đối ứng	Số phát sinh	
		Nợ	Có
Kết chuyển chi phí quản lý kinh doanh	911	585.650.000	
	6421		398.760.000
	6422		186.890.000
Cộng		585.650.000	585.650.000

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Người lập biểu

(đã ký)

Kế toán trưởng

(đã ký)

2.3.5.2. Quy trình ghi sổ

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

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

Nợ TK 511: 2.195.000.000

Có TK 911: 2.195.000.000

- Kết chuyển giá vốn hàng bán:

Nợ TK 911 : 1.350.500.000

Có TK 632: 1.350.500.000

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

Nợ TK 911 : 585.650.000

Có TK 642: 585.650.000

* Sổ tổng hợp

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

- Sổ cái: TK 911

- Báo cáo kết quả bán hàng

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

Trích mẫu báo cáo kết quả bán hàng tháng 01 năm 2026

Biểu 2.34. Báo cáo kết quả bán hàng

Đơn vị: Công ty TNHH MTV Tư Vấn Thiết Kế DT		
Địa chỉ: Số 142, Đường Đinh Tiên Hoàng, Phường Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình		
BÁO CÁO KẾT QUẢ BÁN HÀNG		
<i>Tháng 01 năm 2026</i>		
<i>Đơn vị tính: đồng</i>		
STT	Chỉ tiêu	Kỳ này
1	2	3
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	2.195.000.000
2	Hàng bán bị trả lại	1.950.000
3	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	2.193.050.000
4	Giá vốn hàng bán	1.350.500.000
5	Chi phí bán hàng	398.760.000
6	Chi phí quản lý doanh nghiệp	186.890.000
7	Lợi nhuận từ hoạt động bán hàng	256.900.000
<i>Ngày 31 tháng 01 năm 2026</i>		
Người lập biểu	Kế toán trưởng	Giám đốc
<i>(đã ký)</i>	<i>(đã ký)</i>	<i>(đã ký)</i>

Biểu 2.35. Sổ cái (TK 911)

Đơn vị: Công ty TNHH MTV Tư Vấn Thiết Kế DT
Địa chỉ: Số 142, Đường Đinh Tiên Hoàng, Phường Hoa Lư
Tỉnh Ninh Bình

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

SỔ CÁI (Trích)
(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)
Tháng 01 năm 2026
Tài khoản: 911 Xác định kết quả

Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
			Số dư đầu tháng					
31/01	PKT 01	31/01	Kết chuyển Doanh thu thuần			511		2.193.050.000
31/01	PKT 02	31/01	Kết chuyển giá vốn hàng bán			632	1.350.500.000	
31/01	PKT 03	31/01	Kết chuyển chi phí quản lý kinh doanh			642	585.650.000	
31/01	PKT 04	31/01	Kết chuyển lãi			421	256.900.000	
			Tổng phát sinh tháng				2.193.050.000	2.193.050.000

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

Ngày mở sổ: 01/01/2026

Người ghi sổ
 (Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
 (Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 01 năm 2026
Giám đốc
 (Ký, họ tên, đóng dấu)

Chương 3

MỘT SỐ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN MỘT THÀNH VIÊN TƯ VẤN THIẾT KẾ ĐT

3.1. Đánh giá về thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Tư vấn Thiết kế ĐT

Với những kết quả tích cực đã đạt được trong quá trình hoạt động, Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Tư vấn Thiết kế ĐT đã từng bước khẳng định vị thế của mình trên thị trường trong lĩnh vực tư vấn và thiết kế. Công ty không ngừng mở rộng quy mô hoạt động, đa dạng hóa dịch vụ cung cấp, đồng thời duy trì mối quan hệ hợp tác ổn định với các đối tác và khách hàng. Điều này góp phần đảm bảo nguồn doanh thu tương đối ổn định, tạo nền tảng cho sự phát triển bền vững của doanh nghiệp.

Những thành tựu trên là kết quả của sự nỗ lực của toàn thể cán bộ, nhân viên trong công ty, trong đó bộ phận kế toán đóng vai trò quan trọng, đặc biệt trong công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả bán hàng. Bộ phận kế toán đã thực hiện tốt chức năng ghi chép, phản ánh đầy đủ và chính xác các nghiệp vụ kinh tế phát sinh, đồng thời cung cấp thông tin kịp thời, phục vụ cho công tác quản lý và ra quyết định của Ban Giám đốc.

Trong thời gian qua, công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả bán hàng tại công ty cơ bản được tổ chức phù hợp với chế độ kế toán hiện hành. Các nghiệp vụ liên quan đến doanh thu và chi phí được ghi nhận theo đúng nguyên tắc, tuân thủ các quy định của pháp luật về tài chính và thuế, góp phần nâng cao tính minh bạch và hiệu quả trong hoạt động kinh doanh. Bên cạnh đó, công ty đã bước đầu ứng dụng công nghệ thông tin trong công tác kế toán, góp phần nâng cao hiệu quả xử lý số liệu và hỗ trợ công tác kiểm tra, đánh giá kết quả kinh doanh.

Ngoài ra, sự chỉ đạo của Ban Giám đốc trong việc kiểm soát chi phí và sử dụng hiệu quả nguồn lực cũng là yếu tố quan trọng góp phần vào sự phát

triển chung của doanh nghiệp. Tuy nhiên, bên cạnh những kết quả đạt được, công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả bán hàng tại công ty vẫn còn tồn tại một số hạn chế nhất định cần được xem xét và hoàn thiện.

Trên cơ sở đó, em tiến hành đánh giá các ưu điểm và hạn chế trong công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Tư vấn Thiết kế ĐT ở các phần tiếp theo.

3.1.1. Ưu điểm

- Về công tác quản lý

Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Tư vấn Thiết kế ĐT đã xây dựng được bộ máy quản lý tương đối khoa học, phù hợp với quy mô và đặc điểm hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Ban lãnh đạo có trình độ chuyên môn, kinh nghiệm thực tiễn và luôn chú trọng nâng cao hiệu quả hoạt động bán hàng. Đội ngũ nhân viên năng động, có tinh thần trách nhiệm cao, chủ động trong quá trình tư vấn, chăm sóc khách hàng và thực hiện các nghiệp vụ bán hàng. Bên cạnh đó, các phòng ban được phân công chức năng, nhiệm vụ rõ ràng và có sự phối hợp chặt chẽ giữa bộ phận kinh doanh với phòng kế toán, góp phần đảm bảo quá trình tiêu thụ hàng hóa diễn ra hiệu quả, thông tin doanh thu và công nợ được phản ánh đầy đủ, kịp thời.

- Về công tác kế toán

Bộ máy kế toán của công ty được tổ chức theo mô hình tập trung, phù hợp với đặc điểm và quy mô hoạt động, giúp đảm bảo sự thống nhất trong việc quản lý và xử lý thông tin kế toán. Mỗi kế toán viên được phân công phụ trách một phần hành riêng như kế toán doanh thu, chi phí, thanh toán và kế toán tổng hợp, từ đó nâng cao tính chuyên môn hóa và hiệu quả công việc. Đội ngũ kế toán có trình độ chuyên môn vững vàng, làm việc cẩn thận, có trách nhiệm và luôn cập nhật các quy định mới liên quan đến kế toán và thuế. Công tác kiểm tra, đối chiếu số liệu được thực hiện thường xuyên giữa các phần hành cũng như với các bộ phận liên quan, góp phần đảm bảo tính chính xác và trung thực của số liệu kế toán. Ngoài ra, việc ứng dụng phần mềm kế toán trong công tác

hạch toán đã giúp giảm thiểu khối lượng công việc thủ công, tăng tốc độ xử lý thông tin và nâng cao độ tin cậy của số liệu.

- Về hệ thống chứng từ, sổ sách kế toán

Công ty áp dụng hình thức kế toán Nhật ký chung, đây là hình thức phù hợp với đặc điểm hoạt động và giúp dễ dàng trong việc theo dõi, kiểm tra các nghiệp vụ kinh tế phát sinh. Các nghiệp vụ được ghi nhận đầy đủ, kịp thời theo trình tự thời gian và nội dung kinh tế. Hệ thống chứng từ kế toán được xây dựng theo đúng quy định của Bộ Tài chính, đảm bảo tính hợp pháp, hợp lệ và hợp lý trước khi ghi sổ. Quy trình luân chuyển chứng từ được tổ chức khoa học, có sự kiểm tra và phê duyệt rõ ràng, góp phần hạn chế sai sót trong quá trình hạch toán. Công tác lưu trữ chứng từ được thực hiện hợp lý, phân loại theo từng nội dung và thời gian, giúp thuận tiện cho việc tra cứu, kiểm tra cũng như phục vụ công tác thanh tra, kiểm toán khi cần thiết.

- Về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả bán hàng

Công tác kế toán bán hàng tại công ty được thực hiện tương đối chặt chẽ và tuân thủ đúng các quy định hiện hành. Doanh thu bán hàng được theo dõi chi tiết theo từng hợp đồng, từng khách hàng, giúp phản ánh tương đối chính xác tình hình tiêu thụ và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Các nghiệp vụ bán hàng được cập nhật thường xuyên trên phần mềm kế toán, đảm bảo cung cấp thông tin kịp thời cho công tác quản lý. Đối với các khoản chi phí liên quan đến hoạt động bán hàng, công ty đã thực hiện ghi nhận đầy đủ, đúng kỳ và có chứng từ hợp lệ. Công tác xác định kết quả bán hàng được tiến hành định kỳ, góp phần phản ánh tương đối chính xác tình hình lãi, lỗ của doanh nghiệp, đồng thời hỗ trợ Ban lãnh đạo trong việc đánh giá hiệu quả kinh doanh và đưa ra quyết định quản lý phù hợp.

3.1.2. Hạn chế

Bên cạnh những ưu điểm đã đạt được, công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Tư vấn Thiết kế ĐT vẫn còn tồn tại một số hạn chế cần được xem xét và hoàn thiện như sau:

- Về tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp:

Hiện nay, công tác kế toán tại công ty chủ yếu tập trung vào kế toán tài chính nhằm phục vụ việc lập báo cáo tài chính theo quy định. Trong khi đó, công tác kế toán quản trị bán hàng chưa được chú trọng đúng mức. Việc phân tích doanh thu, giá vốn và kết quả bán hàng chưa được thực hiện chi tiết theo từng mặt hàng, từng khách hàng hoặc từng hợp đồng bán hàng. Vì vậy, thông tin cung cấp cho Ban Giám đốc còn mang tính tổng hợp, chưa phản ánh đầy đủ hiệu quả của từng hoạt động bán hàng, gây khó khăn trong việc đánh giá và đưa ra quyết định kinh doanh phù hợp.

- Về chi phí giá vốn của công ty:

Giá vốn hàng bán của doanh nghiệp chịu ảnh hưởng chủ yếu từ giá nhập hàng hóa, chi phí vận chuyển và bảo quản hàng hóa. Khi các yếu tố này tăng sẽ làm giá vốn hàng bán tăng theo, trong khi giá bán chưa thể điều chỉnh kịp thời do áp lực cạnh tranh trên thị trường, dẫn đến lợi nhuận bị giảm. Bên cạnh đó, công tác quản lý hàng tồn kho chưa thực sự hiệu quả, tình trạng hàng tồn kho lớn hoặc luân chuyển chậm vẫn còn xảy ra, làm tăng chi phí lưu kho và ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp.

- Về hàng bán bị trả lại

Công ty chưa thực sự chú trọng đến công tác kế toán đối với hàng bán bị trả lại nên việc theo dõi các khoản giảm trừ doanh thu và chi phí liên quan còn chưa chi tiết. Một số chi phí phát sinh trong quá trình xử lý hàng bán bị trả lại chưa được phản ánh đầy đủ vào TK 6411 và TK 6412 dẫn đến việc tập hợp chi phí bán hàng chưa thật sự chính xác. Điều này có thể ảnh hưởng đến quá trình xác định kết quả bán hàng và phản ánh chưa đầy đủ hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Bên cạnh đó, trong kỳ doanh nghiệp không phát sinh các khoản doanh thu hoạt động tài chính và chi phí khác nên công tác kế toán chủ yếu tập trung vào hoạt động bán hàng. Tuy nhiên, việc hạch toán doanh thu, giá vốn và các

khoản chi phí bán hàng đôi khi còn chưa được phân loại cụ thể, gây khó khăn cho việc theo dõi và phân tích kết quả kinh doanh.

- Về phân bổ chi phí quản lý doanh nghiệp:

Chi phí quản lý doanh nghiệp, đặc biệt là chi phí tiền lương và các khoản trích theo lương, chiếm tỷ trọng tương đối lớn trong tổng chi phí. Tuy nhiên, việc phân bổ các khoản chi phí này cho từng hoạt động bán hàng chưa thực sự hợp lý và còn mang tính ước tính, dẫn đến việc xác định kết quả bán hàng chưa phản ánh chính xác hiệu quả của từng mặt hàng hoặc từng khách hàng. Đồng thời, công tác kiểm soát chi phí chưa được thực hiện chặt chẽ, vẫn còn phát sinh một số khoản chi chưa hợp lý, làm ảnh hưởng đến lợi nhuận của doanh nghiệp.

- Về chất lượng sản phẩm (gạch):

Chất lượng hàng hóa của công ty vẫn còn tồn tại một số hạn chế, một số sản phẩm chưa đáp ứng đầy đủ yêu cầu của khách hàng hoặc phát sinh hàng lỗi, hàng kém chất lượng. Điều này làm ảnh hưởng đến khả năng tiêu thụ hàng hóa, giảm doanh thu bán hàng và phát sinh thêm các khoản chi phí liên quan như đổi trả, bảo hành hoặc xử lý hàng tồn kho. Từ đó ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả bán hàng và uy tín của doanh nghiệp trên thị trường.

- Đối với việc ứng dụng công nghệ thông tin trong công tác kế toán:

Hiện nay, Công ty vẫn chưa triển khai áp dụng phần mềm kế toán chuyên dụng như MISA SME trong công tác hạch toán kế toán. Các nghiệp vụ kinh tế phát sinh chủ yếu được xử lý theo phương pháp thủ công, kết hợp với việc sử dụng các công cụ hỗ trợ như Microsoft Excel để ghi chép, tổng hợp và lập báo cáo.

Việc chưa ứng dụng phần mềm kế toán vào thực tiễn đã bộc lộ một số hạn chế nhất định. Trước hết, công tác ghi chép và xử lý số liệu phụ thuộc nhiều vào yếu tố thủ công, do đó tiềm ẩn nguy cơ sai sót trong quá trình nhập liệu, tính toán và tổng hợp thông tin. Bên cạnh đó, dữ liệu kế toán chưa được quản lý một cách hệ thống và đồng bộ, gây khó khăn trong việc kiểm tra, đối chiếu cũng như truy xuất thông tin khi cần thiết.

Hơn nữa, việc chưa khai thác các giải pháp công nghệ trong kế toán làm hạn chế khả năng tự động hóa các quy trình xử lý nghiệp vụ, từ đó làm giảm hiệu quả làm việc của bộ phận kế toán và ảnh hưởng đến chất lượng thông tin cung cấp cho nhà quản lý. Điều này phần nào chưa đáp ứng được yêu cầu ngày càng cao về tính kịp thời, chính xác và minh bạch của thông tin kế toán trong bối cảnh hiện nay.

3.2. Giải pháp hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Tư vấn Thiết kế DT

Trên cơ sở những hạn chế đã được phân tích ở mục 3.1.2, để nâng cao chất lượng công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả bán hàng, đồng thời phục vụ tốt hơn yêu cầu quản lý trong điều kiện cạnh tranh ngày càng cao, Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Tư vấn Thiết kế DT cần thực hiện một số giải pháp cụ thể sau:

- Về tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp:

Công ty cần hoàn thiện công tác kế toán theo hướng kết hợp giữa kế toán tài chính và kế toán quản trị nhằm nâng cao hiệu quả quản lý hoạt động bán hàng. Bên cạnh việc ghi nhận doanh thu, chi phí và lập báo cáo tài chính theo quy định, doanh nghiệp cần xây dựng hệ thống kế toán quản trị để cung cấp thông tin chi tiết phục vụ công tác phân tích và ra quyết định kinh doanh. Cụ thể, công ty nên tổ chức theo dõi doanh thu bán hàng, giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng và kết quả bán hàng theo từng mặt hàng, từng nhóm hàng, từng khách hàng hoặc từng khu vực tiêu thụ. Đồng thời, cần xây dựng các báo cáo nội bộ như báo cáo doanh thu theo từng khách hàng, báo cáo công nợ phải thu, báo cáo hàng tồn kho, báo cáo lãi lỗ theo từng mặt hàng nhằm giúp Ban Giám đốc đánh giá chính xác hiệu quả tiêu thụ hàng hóa.

Bên cạnh đó, công ty cần lập kế hoạch doanh thu và chi phí bán hàng theo từng tháng, quý hoặc năm để làm cơ sở so sánh với kết quả thực tế, từ đó kịp thời điều chỉnh chính sách bán hàng và chiến lược kinh doanh phù hợp với

tình hình thị trường. Việc tăng cường phân tích tình hình tiêu thụ, khả năng thu hồi công nợ và hiệu quả kinh doanh của từng mặt hàng sẽ góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động bán hàng và khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp.

- Về chi phí giá vốn của công ty:

Công ty cần hoàn thiện hơn công tác kế toán hàng bán bị trả lại bằng cách theo dõi riêng các khoản giảm trừ doanh thu và thực hiện hạch toán đầy đủ các chi phí phát sinh liên quan. Đối với các khoản chi phí phục vụ cho hoạt động bán hàng và xử lý hàng bán bị trả lại, kế toán cần phản ánh chi tiết vào TK 6411 và TK 6412 nhằm đảm bảo việc tập hợp chi phí được chính xác và đầy đủ hơn.

Ngoài ra, doanh nghiệp cần tăng cường kiểm tra, đối chiếu chứng từ và thực hiện phân loại rõ ràng doanh thu, giá vốn hàng bán và các khoản chi phí bán hàng phát sinh trong kỳ. Do không phát sinh doanh thu hoạt động tài chính và chi phí khác nên kế toán cần tập trung hoàn thiện công tác hạch toán hoạt động bán hàng, đồng thời thực hiện kết chuyển doanh thu và chi phí vào TK 911 đúng quy định để xác định kết quả kinh doanh chính xác, phục vụ hiệu quả cho công tác quản lý và ra quyết định của doanh nghiệp.

- Về chi phí giá vốn của công ty:

Để kiểm soát tốt giá vốn hàng bán, công ty cần lựa chọn các nhà cung cấp có uy tín, giá cả hợp lý và nguồn hàng ổn định nhằm giảm chi phí mua hàng. Đồng thời, doanh nghiệp cần thường xuyên so sánh giá nhập giữa các nhà cung cấp để lựa chọn phương án tối ưu, từ đó góp phần giảm giá vốn và nâng cao lợi nhuận.

Bên cạnh đó, công ty cần quản lý chặt chẽ các khoản chi phí liên quan đến quá trình tiêu thụ hàng hóa như chi phí vận chuyển, bốc xếp, bảo quản và lưu kho. Việc xây dựng kế hoạch nhập hàng hợp lý, tránh tình trạng tồn kho quá lớn hoặc luân chuyển hàng hóa chậm sẽ giúp hạn chế chi phí lưu kho, giảm nguy cơ hàng hóa hư hỏng hoặc mất giá trị sử dụng. Ngoài ra, doanh nghiệp cũng cần xây dựng chính sách giá bán linh hoạt phù hợp với biến động của thị

trường nhằm đảm bảo khả năng cạnh tranh nhưng vẫn duy trì mức lợi nhuận hợp lý.

Công ty cũng nên thường xuyên phân tích biến động giá vốn hàng bán theo từng kỳ để xác định nguyên nhân tăng, giảm chi phí, từ đó đưa ra các biện pháp kiểm soát phù hợp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động bán hàng.

- Về phân bổ chi phí quản lý doanh nghiệp:

Doanh nghiệp cần xây dựng phương pháp phân bổ chi phí quản lý khoa học, dựa trên các tiêu thức hợp lý như doanh thu, thời gian thực hiện hoặc mức độ sử dụng nguồn lực của từng hợp đồng thay vì ước tính chủ quan. Đồng thời, cần hoàn thiện hệ thống định mức và dự toán chi phí, đặc biệt đối với chi phí tiền lương và các khoản trích theo lương, nhằm kiểm soát tốt hơn ngay từ khâu lập kế hoạch. Bên cạnh đó, doanh nghiệp nên tăng cường công tác kiểm soát nội bộ, thường xuyên rà soát, đánh giá các khoản chi để hạn chế chi phí không cần thiết. Cuối cùng, cần ứng dụng công cụ kế toán quản trị để theo dõi chi phí theo từng đối tượng cụ thể, từ đó nâng cao độ chính xác trong đánh giá hiệu quả kinh doanh và cải thiện lợi nhuận.

Để hoàn thiện hệ thống định mức và dự toán chi phí, doanh nghiệp có thể thực hiện cụ thể như sau:

- Xây dựng định mức chi phí: Xác định mức chi phí chuẩn cho từng hoạt động (tiền lương, chi phí hành chính, chi phí bán hàng...) dựa trên dữ liệu thực tế các kỳ trước và đặc điểm từng loại công việc/hợp đồng. Ví dụ: định mức tiền lương theo thời gian làm việc hoặc theo khối lượng công việc.

- Lập dự toán chi phí theo kế hoạch: Căn cứ vào kế hoạch kinh doanh, doanh thu dự kiến để lập dự toán chi phí cho từng bộ phận, từng hợp đồng hoặc từng kỳ (tháng/quý). Dự toán cần chi tiết và gắn với trách nhiệm của từng bộ phận.

- Phân bổ chi phí hợp lý: Áp dụng các tiêu thức phân bổ phù hợp (doanh thu, giờ công lao động, số lượng đơn hàng...) để phân bổ chi phí quản lý cho từng đối tượng, thay vì ước tính chung.

- Về chất lượng sản phẩm (gạch):

Để hạn chế tình trạng sản phẩm gạch lỗi và nâng cao chất lượng sản phẩm, công ty cần kiểm soát chặt chẽ từ khâu nhập hàng thông qua việc lựa chọn nhà cung cấp uy tín và thực hiện kiểm tra hàng hóa đầu vào. Đồng thời, cần quản lý tốt quá trình bảo quản, lưu kho và vận chuyển nhằm giảm thiểu hư hỏng, hao hụt. Bên cạnh đó, doanh nghiệp nên có biện pháp xử lý phù hợp đối với hàng lỗi như phân loại, giảm giá hoặc thanh lý để hạn chế tổn thất. Việc nâng cao chất lượng hàng hóa sẽ góp phần giảm chi phí, nâng cao uy tín và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

- Hoàn thiện về ứng dụng kế toán máy

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

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

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

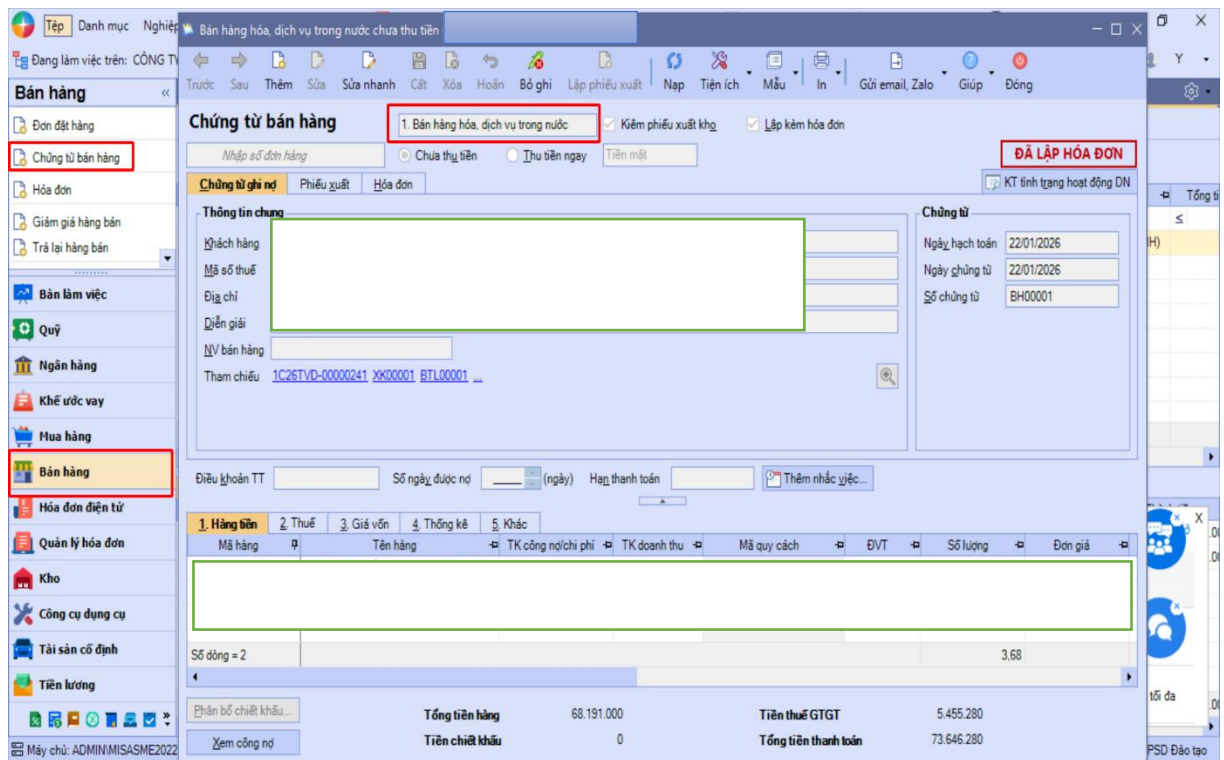
- + Với thanh công cụ tìm kiếm thông minh mọi nghiệp vụ lúc cần thiết.

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

+ Nhập đầy đủ các mục hiển thị trên chứng từ, lưu ý nhập chính xác số, ký hiệu và ngày trên hóa đơn.

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

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

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

PHẦN KẾT LUẬN

Hiện nay, khi nền kinh tế thị trường ngày càng phát triển, hoạt động giao lưu buôn bán giữa các doanh nghiệp ngày càng được mở rộng và trở nên thuận lợi hơn. Điều đó đòi hỏi các doanh nghiệp phải xây dựng cho mình những chính sách, chiến lược và mục tiêu rõ ràng nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh. Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Tư vấn Thiết kế ĐT cũng không nằm ngoài xu thế đó. Để quản lý tốt hoạt động kinh doanh, công tác kế toán nói chung và kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả bán hàng nói riêng cần được quan tâm, hoàn thiện và không ngừng đổi mới nhằm đáp ứng yêu cầu quản lý trong điều kiện hiện nay.

Qua thời gian thực tập tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Tư vấn Thiết kế ĐT, em đã có cơ hội vận dụng những kiến thức đã học vào thực tiễn. Qua đó, em nhận thức rõ hơn vai trò quan trọng của công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả bán hàng trong việc phản ánh chính xác tình hình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Đồng thời, em cũng mạnh dạn đưa ra một số ý kiến nhằm góp phần khắc phục những hạn chế còn tồn tại, từ đó nâng cao hiệu quả công tác kế toán và hiệu quả quản lý tại công ty.

Mặc dù đề tài khóa luận tốt nghiệp không quá phức tạp, song với kiến thức còn hạn chế và thời gian thực tập chưa nhiều, bài khóa luận của em khó tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được sự góp ý của quý thầy cô và cán bộ phòng kế toán của Công ty để bài khóa luận của em được hoàn thiện hơn.

Cuối cùng, em xin chân thành cảm ơn sự hướng dẫn tận tình của cô Vũ Thị Minh Huyền – khoa Kinh tế cùng toàn thể cán bộ phòng tài chính kế toán Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Tư vấn Thiết kế ĐT đã giúp đỡ em hoàn thành khóa luận tốt nghiệp này.

Em xin chân thành cảm ơn!

Sinh viên

Mai Thuỳ Dung

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Đặng Thị Loan (2015), *Giáo trình kế toán tài chính trong các doanh nghiệp*, Nxb Đại học Kinh tế quốc dân, Hà Nội.
2. Bộ Tài chính (2016), Thông tư 133/2016/TT-BTC ban hành Thông tư hướng dẫn chế độ kế toán doanh nghiệp nhỏ và vừa, Hà Nội, hiệu lực thi hành kể từ ngày 26 tháng 08 năm 2016.
3. Đinh Thị Ngân (2024), “Thực trạng Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Gốm Xây dựng Quỳnh Lưu” Khóa luận tốt nghiệp, Trường Đại học Hoa Lư.
4. Hà Thúy Hiền (2024), “Thực trạng Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Hải Nam”, Khóa luận tốt nghiệp, Trường Đại học Hoa Lư.
5. Bộ tài chính (2015), Chế độ kế toán doanh nghiệp vừa và nhỏ, NXB tài chính, Hà Nội.
6. Hà Thị Kim Anh (2025)“Kế toán doanh thu bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty TNHH xây dựng và thương mại Anh Đức”, Khóa luận tốt nghiệp, Trường Đại học Hoa Lư.
7. Tài liệu của Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Tư vấn Thiết kế ĐT.