

TRƯỜNG ĐẠI HỌC HOA LƯ
KHOA KINH TẾ

Phạm Hà Trang

KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN
HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH DƯỢC PHẨM NAM THÁI HOA

Mã sinh viên: 2653011173

Ngành: Kế toán

NINH BÌNH, 2026

TRƯỜNG ĐẠI HỌC HOA LƯ
KHOA KINH TẾ

Phạm Hà Trang

KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN
HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH DƯỢC PHẨM NAM THÁI HOA

Mã sinh viên: 2653011173

Ngành: Kế toán

Người hướng dẫn: ThS. Đặng Thị Thu Hà

NINH BÌNH, 2026

LỜI CAM ĐOAN

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

Em xin chịu trách nhiệm cho lời cam đoan của mình!

Ninh Bình, ngày tháng 05 năm 2026

Sinh viên

(Ký, ghi rõ họ tên)

Phạm Hà Trang

XÁC NHẬN CỦA NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA LUẬN

Sinh viên Phạm Hà Trang đã nghiên cứu nghiêm túc và hoàn thành đúng tiến độ các giai đoạn của quá trình làm chuyên đề Khóa luận tốt nghiệp. Có tinh thần học hỏi, tìm kiếm tài liệu và chỉnh sửa bài theo yêu cầu của giảng viên hướng dẫn. Các nội dung trình bày theo đúng đề cương đã được duyệt, đề tài đảm bảo tính khoa học và có ý nghĩa thực tiễn cao.

Ninh Bình, ngày tháng 05 năm 2026

Người hướng dẫn

ThS. Đặng Thị Thu Hà

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 2.1. Tình hình kinh doanh của Công ty các năm 2023-2025	48
Bảng 2.2: Phân loại các mặt hàng thuốc của Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa	51
Biểu 2.3. Đơn đặt hàng HB Glow IQ từ Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Dược Phẩm Thế Kỷ.....	56
Biểu 2.4. Hoá đơn GTGT số 00000024	57
Biểu 2.5. Giấy báo có	58
Biểu 2.6. Đơn đặt hàng SentosinoF từ Hộ kinh doanh nhà thuốc tư nhân Thu Thảo	59
Biểu 2.7. Hoá đơn GTGT số 00000052	60
Biểu 2.8. Giấy báo có	61
Biểu 2.9. Hoá đơn GTGT số 00000070	62
Biểu 2.10. Giấy báo có	63
Biểu 2.11. Nhật ký chung	64
Biểu 2.12. Sổ Cái TK 511.....	68
Biểu 2.13. Sổ chi tiết bán hàng Kim Tiền Khang.....	70
Biểu 2.14. Sổ chi tiết bán hàng SentosinoF	71
Biểu 2.15. Sổ chi tiết bán hàng HB Glow IQ	72
Biểu 2.16. Bảng tổng hợp doanh thu bán hàng.....	73
Biểu 2.17. Hoá đơn GTGT trả lại hàng số 00002552	77
Biểu 2.18. Phiếu xuất kho HB Glow IQ HĐ số 00000024	81
Biểu 2.19. Phiếu xuất kho SentosinoF HĐ số 00000052	82
Biểu 2.20. Phiếu xuất kho Kim Tiền Khang HĐ số 00000070.....	83
Biểu 2.21. Phiếu nhập kho hàng trả lại	84
Biểu 2.22. Sổ Cái TK 632.....	85
Biểu 2.23. Sổ chi tiết giá vốn hàng bán HB Glow IQ.....	87
Biểu 2.24. Sổ chi tiết giá vốn hàng bán SentosinoF	88
Biểu 2.25. Sổ chi tiết giá vốn hàng bán Kim Tiền Khang	89
Biểu 2.26. Bảng Tổng hợp Nhập – Xuất – Tồn.....	90

Biểu 2.27. Bảng tổng hợp giá vốn hàng bán	91
Biểu 2.28. Hoá đơn GTGT số 000536.....	94
Biểu 2.29. Phiếu chi số 02	96
Biểu 2.30. Hoá đơn GTGT số 0000368	97
Biểu 2.31. Phiếu chi số 04	98
Biểu 2.32. Bảng phân bổ tiền lương và các khoản trích BHXH của Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa.....	99
Biểu 2.33. Bảng tính khấu hao.....	100
Biểu 2.34. Sổ cái TK 642.....	101
Biểu 2.35. Sổ chi phí bán hàng.....	103
Biểu 2.36. Sổ chi phí quản lý Doanh nghiệp	104
Biểu 2.37. Phiếu kết chuyển doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	107
Biểu 2.38. Phiếu kết chuyển giá vốn hàng bán	108
Biểu 2.39. Phiếu kết chuyển chi phí bán hàng.....	109
Biểu 2.40. Phiếu kết chuyển chi phí QLDN	110
Biểu 2.41. Báo cáo kết quả bán hàng	111
Biểu 2.42. Sổ cái TK 911.....	112
Biểu 3.1. Bảng phân bổ chi phí thu mua.....	124
Biểu 3.2. Bảng tổng hợp giá vốn hàng bán	126
Biểu 3.3. Sổ chi tiết giá vốn hàng bán SentosinoF	127
Hình 3.4. Hướng dẫn vào nghiệp vụ bán hàng.....	131
Hình 3.5. Hướng dẫn nhập chứng từ bán hàng.....	132
Biểu 3.6. Bảng Báo cáo lợi nhuận theo từng mặt hàng	134

DANH MỤC SƠ ĐỒ

Sơ đồ 1.1. Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.....	25
Sơ đồ 1.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu	26
Sơ đồ 1.3. Kế toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kê khai thường.....	28
Sơ đồ 1.4. Kế toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kiểm kê định kỳ.....	28
Sơ đồ 1.5. Kế toán chi phí bán hàng.....	30
Sơ đồ 1.6. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp	31
Sơ đồ 1.7. Kế toán xác định kết quả bán hàng.....	32
Sơ đồ 1.8. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký chung.....	34
Sơ đồ 1.9. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Chứng từ ghi sổ.....	35
Sơ đồ 1.10. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký – Sổ cái.....	36
Sơ đồ 1.11. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký – Chứng từ.....	37
Sơ đồ 1.12. Trình tự ghi sổ theo hình thức kế toán trên máy vi tính	38
Sơ đồ 2.1: Tổ chức bộ máy quản lý của Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa	42
Sơ đồ 2.2: Tổ chức bộ máy kế toán tại Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa	44
Sơ đồ 2.3: Hình thức sổ kế toán Nhật ký chung tại Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa.....	47
Sơ đồ 2.4. Quy trình ghi sổ doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	55
Sơ đồ 2.5. Quy trình ghi sổ các khoản giảm trừ doanh thu	75
Sơ đồ 2.6. Quy trình ghi sổ giá vốn hàng bán.....	79
Sơ đồ 2.7. Quy trình ghi sổ chi phí quản lý kinh doanh.....	93

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

TK	Tài khoản
TSCĐ	Tài sản cố định
SXKD	Sản xuất kinh doanh
GTGT	Giá trị gia tăng
TS	Tài sản
NV	Nguồn vốn
CSH	Chủ sở hữu
NKC	Nhật ký chung
DT	Doanh thu
LN	Lợi nhuận
TNDN	Thu nhập doanh nghiệp
SPS	Số phát sinh
DTBH	Doanh thu bán hàng
DTT	Doanh thu thuần
BH	Bán hàng
CK	Chuyển khoản
GVHB	Giá vốn hàng bán
CP	Chi phí
SH	Số hiệu
NT	Ngày tháng
STT	Số thứ tự
HBTL	Hàng bán trả lại
GGHB	Giảm giá hàng bán
CKTM	Chiết khấu thương mại
BHXXH	Bảo hiểm xã hội
CCDC	Công cụ dụng cụ
QLKD	Quản lý kinh doanh

MỤC LỤC

DANH MỤC BẢNG BIỂU

DANH MỤC SƠ ĐỒ

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

PHẦN MỞ ĐẦU.....	1
1. Lý do chọn đề tài.....	1
2. Tổng quan tình hình nghiên cứu.....	2
3. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu	3
3.1. Mục đích.....	3
3.2. Nhiệm vụ	3
4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu của đề tài.....	4
4.1. Đối tượng nghiên cứu:	4
4.2. Phạm vi nghiên cứu:	4
5. Phương pháp nghiên cứu	4
6. Ý nghĩa khoa học và ý nghĩa thực tiễn	4
6.1. Ý nghĩa khoa học	4
6.2. Ý nghĩa thực tiễn.....	4
7. Bố cục khoá luận.....	5
PHẦN NỘI DUNG	6
Chương 1	6
MỘT SỐ VẤN ĐỀ CHUNG VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH	
KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI.....	6
1.1. Tổng quan về bán hàng và xác định kết quả bán hàng	6
1.1.1. Đặc điểm hoạt động kinh doanh thương mại ảnh hưởng đến kế	
toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng.....	6
1.1.2. Khái niệm bán hàng và xác định kết quả bán hàng.....	7
1.1.2.1. Khái niệm bán hàng	7
1.1.2.2. Khái niệm kết quả bán hàng.....	8
1.1.3. Các phương thức bán hàng	9
1.1.3.1. Bán buôn.....	9
1.1.3.2. Bán lẻ.....	11
1.1.4: Các phương thức thanh toán	13
1.1.5. Các chỉ tiêu liên quan đến bán hàng và xác định kết quả bán	
hàng.....	13
1.1.5.1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	13
1.1.5.2: Các khoản giảm trừ doanh thu	16
1.1.5.3: Giá vốn hàng bán	17
1.1.5.4: Chi phí quản lý kinh doanh	20
1.1.5.5: Kết quả bán hàng	22

1.2. Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại doanh nghiệp thương mại.....	22
1.2.1. Vai trò, nhiệm vụ, nguyên tắc của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng	22
1.2.1.1. Vai trò, nhiệm vụ của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng	22
1.2.1.2. Nguyên tắc kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng ..	23
1.2.2. Kế toán doanh thu bán hàng.....	24
1.2.2.1. Chứng từ sử dụng.....	24
1.2.2.2. Tài khoản sử dụng.....	24
1.2.2.3. Trình tự hạch toán	25
1.2.3. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu bán hàng.....	25
1.2.3.1. Chứng từ sử dụng.....	25
1.2.3.2. Tài khoản sử dụng.....	25
1.2.3.3. Trình tự hạch toán	26
1.2.4. Kế toán giá vốn hàng bán.....	26
1.2.4.1. Kế toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kê khai thường xuyên.....	27
1.2.4.2. Kế toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kiểm kê định kỳ	28
1.2.5. Kế toán chi phí quản lý kinh doanh	29
1.2.5.1. Chứng từ sử dụng.....	29
1.2.5.2. Tài khoản sử dụng.....	29
1.2.5.3. Trình tự hạch toán	30
1.2.6. Kế toán xác định kết quả bán hàng	32
1.2.6.1. Chứng từ sử dụng.....	32
1.2.6.2. Tài khoản sử dụng.....	32
1.2.6.3. Trình tự hạch toán	32
1.3. Các hình thức ghi sổ	33
1.3.1. Hình thức kế toán Nhật ký chung.....	33
1.3.2. Hình thức kế toán Chứng từ - Ghi sổ.....	34
1.3.3. Hình thức kế toán Nhật ký – Sổ cái	36
1.3.4. Hình thức kế toán Nhật ký – Chứng từ.....	37
1.3.5. Hình thức kế toán trên máy vi tính.....	38
Chương 2	39
THỰC TRẠNG KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH DƯỢC PHẨM NAM THÁI HOA	39
2.1. Tổng quan về Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa	39

2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa	39
2.1.2. Đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa	41
2.1.3. Đặc điểm về tổ chức bộ máy quản lý của Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa	42
2.1.4. Đặc điểm về công tác kế toán tại Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa.....	44
2.1.5. Chính sách kế toán áp dụng tại Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa.....	45
2.1.6. Tình hình tài chính và kết quả kinh doanh của Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa	47
2.2. Đặc điểm tổ chức công tác bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa	50
2.2.1. Đặc điểm và phân loại hàng hoá tại Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa.....	50
2.2.1.1. Đặc điểm.....	50
2.2.1.2. Phân loại	51
2.2.2. Các phương thức bán hàng và phương thức thanh toán tại Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa	52
2.2.2.1. Phương thức bán hàng.....	52
2.2.2.2. Phương thức thanh toán.....	52
2.3. Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa	53
2.3.1. Kế toán doanh thu bán hàng	53
2.3.1.1.Đặc điểm và điều kiện ghi nhận doanh thu bán hàng	53
2.3.1.2. Tài khoản và chứng từ sử dụng	54
2.3.1.3. Sổ sách.....	55
2.3.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu bán hàng	74
2.3.2.1. Tài khoản sử dụng và quy trình hạch toán	74
2.3.2.2. Chứng từ, sổ sách.....	75
2.3.3. Kế toán giá vốn hàng bán.....	78
2.3.3.1. Phương pháp tính giá vốn hàng bán tại Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa	78
2.3.3.2. Tài khoản sử dụng và quy trình hạch toán.....	78
2.3.3.3. Chứng từ, sổ sách.....	79
2.3.4. Kế toán chi phí quản lý kinh doanh	92
2.3.4.1. Nội dung chi phí quản lý kinh doanh tại Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa	92

2.3.4.2. Tài khoản sử dụng và quy trình hạch toán.....	92
2.3.4.3. Chứng từ, sổ sách.....	93
2.3.5. Kế toán xác định kết quả bán hàng	105
2.3.5.1. Nội dung kết quả bán hàng	105
2.3.5.2. Tài khoản sử dụng và quy trình hạch toán	106
2.3.5.3. Chứng từ, sổ sách.....	106
Chương 3	113
ĐỀ XUẤT NHẪM HOÀN THIỆN KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH	
KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH DƯỢC PHẨM NAM	
THÁI HOA	113
3.1. Đánh giá về thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán	
hàng tại Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa.....	113
3.1.1. Ưu điểm.....	113
3.1.2. Nhược điểm	115
3.2. Định hướng phát triển và nguyên tắc hoàn thiện kế toán bán hàng	
và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Dược Phẩm Nam	
Thái Hoa	117
3.2.1. Định hướng phát triển.....	117
3.2.2. Nguyên tắc hoàn thiện	119
3.3. Đề xuất nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả	
bán hàng tại Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa.....	121
3.4. Kiến nghị.....	135
3.4.1. Kiến nghị đối với Nhà nước.....	135
3.4.2. Đối với Cơ quan Thuế	136
3.4.3. Đối với Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa.....	137
PHẦN KẾT LUẬN.....	138
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	139

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Hiện nay, nền kinh tế nước ta đang trong cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 nhưng cũng có những thuận lợi và khó khăn nhất định, các doanh nghiệp phải đối mặt với nhiều thách thức, mức độ cạnh tranh về hàng hoá, dịch vụ cũng trở nên gay gắt hơn nhất là khi nước ta đã gia nhập tổ chức thương mại thế giới. Do đó, mỗi doanh nghiệp không những tự mình vươn lên trong quá trình sản xuất kinh doanh mà còn phải phát huy tối đa tiềm năng của mình để đạt được hiệu quả kinh tế cao nhất để có thể đứng vững trong giai đoạn này.

Để đưa được những sản phẩm của doanh nghiệp tới thị trường và tới tận tay người tiêu dùng, doanh nghiệp phải thực hiện giai đoạn cuối cùng của quá trình tái sản xuất đó gọi là giai đoạn bán hàng. Do đó, kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng luôn được coi trọng. Thực tế cho thấy bất cứ doanh nghiệp sản xuất kinh doanh nào cũng mong muốn hàng hóa của mình được tiêu thụ và có thể thu được lợi nhuận cao nhất sau khi đã loại trừ các chi phí liên quan. Do đó, quá trình bán hàng không thể tách rời việc xác định kết quả bán hàng của doanh nghiệp. Chính vì thế, kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng đã trở thành công cụ đắc lực trong việc quản lý hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp. Bên cạnh đó phải có những biện pháp kịp thời trong công tác quản lý trong chiến lược kinh doanh. Bộ phận kế toán phải cung cấp thông tin chính xác kịp thời về doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh cho ban giám đốc nắm rõ tình hình của Công ty mình. Từ đó, ban giám đốc sẽ có cơ sở hoạch định và đưa ra những quyết định đúng đắn cho thời gian sắp tới.

Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa là Công ty với ngành nghề chính là bán buôn đồ dùng khác cho gia đình (bán buôn, bán lẻ thuốc tân dược, thực phẩm chức năng và trang thiết bị y tế), đã khẳng định vị thế của mình tại địa phương và trên toàn quốc trong những năm qua. Với vai trò là nhà cung cấp những loại dược phẩm thiết yếu, Công ty đã và đang phát triển mạnh mẽ, chiếm một vị trí vững chắc trên thị trường.

Tuy nhiên, bên cạnh những thành quả đạt được, Công ty cũng đối mặt với một số khó khăn và hạn chế trong công tác kế toán nói chung và kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng nói riêng, chẳng hạn như việc ghi nhận doanh thu chính xác, kiểm soát hàng hoá và kho còn khó khăn. Nhận thấy những khó khăn còn tồn tại trong công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa, em đã chọn đề tài: “Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa” làm đề tài khóa luận tốt nghiệp của mình.

2. Tổng quan tình hình nghiên cứu

Trong nền kinh tế thị trường hiện nay để kinh doanh đạt hiệu quả cao và phát triển ngày càng vững chắc thì cần nhận thức được tầm quan trọng của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng. Đây là đề tài nghiên cứu của nhiều nhà khoa học, thạc sỹ và sinh viên của nhiều trường đại học. Có thể điểm qua một số tác giả với đề tài cơ bản như sau:

- Tác giả Đinh Thị Bích Phương (2017) với đề tài “*Thực trạng và giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại doanh nghiệp tư nhân Minh Dũng Sơn*” - Trường Đại học Hoa Lư. Tác giả đã nêu bật lên được những vấn đề trọng yếu của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng cũng như những đề xuất của tác giả nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng. Tuy nhiên, tác giả chưa có sự phân định rõ ràng giữa Thông tư 133 và Quyết định số 48.

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

- Tác giả Lã Hữu Đức (2021) viết về đề tài “*Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH TM&DV Đại Phát*” - Trường Đại học Hoa Lư đã trình bày đầy đủ phân lý luận về đề tài, đưa ra đầy đủ chứng từ, số liệu hợp lý, chính xác, phân tích và đánh giá chính xác thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng của Công ty TNHH TM&DV Đại Phát và đề xuất một số giải pháp. Tuy nhiên, Công ty chưa phân bổ chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp cho từng mặt hàng tiêu thụ nên khó xác định được kết quả tiêu thụ của từng mặt hàng để có thể vạch ra kế hoạch kinh doanh phù hợp.

Tính đến thời điểm hiện tại, Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa vẫn chưa thực hiện một nghiên cứu cụ thể nào về đề tài kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng. Vì vậy, em mạnh dạn lựa chọn đề tài: “*Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa*” làm đề tài khóa luận tốt nghiệp của mình. Đề tài được triển khai nhằm tìm hiểu thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa. Ngoài ra, đề tài còn giúp người đọc tìm hiểu ưu và nhược điểm trong công tác bán hàng và cơ sở xác định kết quả bán hàng của Công ty. Đồng thời, đề ra giải pháp giúp Công ty ngày càng hoàn thiện thêm kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong năm tới.

3. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu

3.1. Mục đích

Trên cơ sở nghiên cứu kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa đưa ra một số giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa.

3.2. Nhiệm vụ

- Mô tả và phân tích về thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa.

- Đánh giá và đề xuất kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa.

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

4.1. Đối tượng nghiên cứu: Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa.

4.2. Phạm vi nghiên cứu:

Về nội dung: Nghiên cứu kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa.

Phạm vi không gian: Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa.

Phạm vi về thời gian: Nghiên cứu trong phạm vi các tài liệu về tình hình tài chính và công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng của Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa qua các năm 2023, 2024, 2025, 2026.

5. Phương pháp nghiên cứu

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

- Phương pháp phỏng vấn trực tiếp: trực tiếp gặp gỡ, trao đổi với các kế toán, bộ phận có liên quan tại Công ty.

- Phương pháp thực nghiệm: Thực tập kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty.

- Phương pháp tính toán, phân tích, tổng hợp số liệu.

6. Ý nghĩa khoa học và ý nghĩa thực tiễn

6.1. Ý nghĩa khoa học

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

6.2. Ý nghĩa thực tiễn

Các biện pháp đề xuất trong Khóa luận sẽ góp phần nâng cao hiệu quả kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Dược Phẩm

Nam Thái Hoa. Ngoài ra, đề tài còn là tài liệu tham khảo hữu ích cho sinh viên ngành Kế toán.

7. Bố cục khoá luận

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

Chương 1: Một số vấn đề chung về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại doanh nghiệp thương mại

Chương 2: Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa

Chương 3: Đề xuất nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa

Trong quá trình thực hiện khóa luận, do hạn chế về thời gian nghiên cứu cũng như kinh nghiệm và kiến thức thực tiễn còn chưa sâu, bài làm khó tránh khỏi những thiếu sót nhất định. Vì vậy, em rất mong nhận được sự góp ý, nhận xét và hướng dẫn tận tình từ quý thầy cô để bài khóa luận được hoàn thiện hơn.

PHẦN NỘI DUNG

Chương 1

MỘT SỐ VẤN ĐỀ CHUNG VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI

1.1. Tổng quan về bán hàng và xác định kết quả bán hàng

1.1.1. Đặc điểm hoạt động kinh doanh thương mại ảnh hưởng đến kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng

Hoạt động kinh doanh thương mại là việc thực hiện một hay nhiều hành vi thương mại của thương nhân làm phát sinh quyền và nghĩa vụ của các thương nhân với nhau nhằm mục đích sinh lợi, bao gồm mua bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ, đầu tư, xúc tiến thương mại và các hoạt động nhằm mục đích sinh lợi nhuận.

Từ khái niệm trên, ta có thể thấy hoạt động kinh doanh thương mại có những đặc điểm sau:

- Về hoạt động: Hoạt động kinh tế chủ yếu là lưu chuyển hàng hóa. Quá trình lưu chuyển hàng hóa thực chất là quá trình đưa hàng hóa từ nơi sản xuất đến nơi tiêu dùng thông qua hoạt động mua bán, trao đổi sản phẩm hàng hóa nhằm thỏa mãn nhu cầu hàng hóa của người tiêu dùng.

- Về hàng hoá: Hàng hóa trong kinh doanh thương mại gồm vật tư, sản phẩm có hình thái vật chất, phi vật chất mà doanh nghiệp mua về với mục đích bán.

- Về phương thức lưu chuyển hàng hoá: Hoạt động kinh doanh thương mại có 2 hình thức là bán buôn và bán lẻ.

- + Bán buôn là phương thức bán hàng cho các đơn vị thương mại, doanh nghiệp sản xuất,... để thực hiện gia công hoặc bán ra. Đặc điểm của hàng hoá bán buôn là hàng hoá vẫn nằm trong lưu thông, chưa đi vào lĩnh vực tiêu dùng, do đó, giá trị sử dụng hàng hoá chưa được thực hiện.

- + Bán lẻ là phương thức bán hàng trực tiếp cho người tiêu dùng hoặc các tổ chức đơn vị kinh tế mua về mang tính chất tiêu dùng nội bộ.

- Về tổ chức kinh doanh: Tổ chức kinh doanh thương mại có thể theo nhiều mô hình khác nhau như tổ chức bán buôn, bán lẻ, công ty kinh doanh tổng hợp, công ty môi giới, công ty xúc tiến thương mại...

- Về sự vận động của hàng hoá: Sự vận động hàng hóa trong kinh doanh thương mại không giống nhau, tùy thuộc vào nguồn hàng và ngành hàng khác nhau có sự vận động khác nhau (hàng lưu chuyển trong nước, hàng xuất nhập khẩu,...). Do đó, chi phí thu mua và thời gian lưu chuyển hàng hóa cũng khác nhau giữa các loại hàng.

Như vậy, có thể nói chức năng của thương mại là tổ chức và thực hiện việc mua bán, trao đổi hàng hóa, cung cấp các dịch vụ nhằm phục vụ sản xuất cho đời sống nhân dân. Từ khi thương mại ra đời thì việc luân chuyển hàng hóa diễn ra nhanh hơn và nền kinh tế cũng diễn ra sôi động hơn rất nhiều. Doanh nghiệp thương mại qua hoạt động kinh doanh của mình vừa thực hiện giá trị của hàng hóa, vừa có tác dụng tiếp tục quá trình sản xuất trong khâu lưu thông. Như vậy, sản xuất và lưu thông gắn bó chặt chẽ với nhau tạo nên một chu trình kín, chu trình này chính là chu trình tái sản xuất xã hội. Ở các doanh nghiệp thương mại, quá trình này bao gồm hai khâu là mua và bán hàng hóa. Tiêu thụ hàng hóa là một khâu tất yếu trong quá trình lưu thông hàng hóa, là một yếu tố của quá trình tái sản xuất. Đẩy nhanh tốc độ tiêu thụ, tăng khối lượng hàng tiêu thụ nhằm đáp ứng yêu cầu thị trường là một chức năng cơ bản của các doanh nghiệp thương mại.

Với những đặc điểm và chức năng riêng biệt của ngành thương mại như trên sẽ có ảnh hưởng đến công tác kế toán nói chung và công tác hạch toán bán hàng nói riêng.

1.1.2. Khái niệm bán hàng và xác định kết quả bán hàng

1.1.2.1. Khái niệm bán hàng

Theo quan niệm cổ điển: “Bán hàng là hoạt động thực hiện sự trao đổi sản phẩm hay dịch vụ của người bán chuyển cho người mua để được nhận lại từ người mua tiền, vật phẩm hoặc giá trị trao đổi đã thỏa thuận”.

Theo các quan điểm hiện đại phổ biến thì khái niệm bán hàng được định nghĩa như sau:

- Bán hàng là nền tảng trong kinh doanh đó là sự gặp gỡ của người bán và người mua ở những nơi khác nhau giúp doanh nghiệp đạt được mục tiêu nếu cuộc gặp gỡ thành công trong cuộc đàm phán về việc trao đổi sản phẩm.

- Bán hàng là quá trình liên hệ với khách hàng tiềm năng tìm hiểu nhu cầu khách hàng, trình bày và chứng minh sản phẩm, đàm phán mua bán, giao hàng và thanh toán.

- Bán hàng là sự phục vụ, giúp đỡ khách hàng nhằm cung cấp cho khách hàng những thứ mà họ muốn.

Như vậy ta có thể kết luận về khái niệm bán hàng như sau: Bán hàng là quá trình chuyển giao quyền sở hữu hàng hóa giữa người mua và doanh nghiệp thu tiền về hoặc được quyền thu tiền. Đây là khâu cuối cùng của hoạt động kinh doanh trong các doanh nghiệp thương mại. Nó là quá trình vận động của vốn kinh doanh, từ vốn hàng hóa sang vốn bằng tiền và hình thành kết quả kinh doanh thương mại. Bán hàng là việc chuyển quyền sở hữu hàng hóa, sản phẩm gắn với phần lợi ích và rủi ro cho khách hàng, đồng thời được khách hàng thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán.

1.1.2.2. Khái niệm kết quả bán hàng

Xác định kết quả bán hàng là việc so sánh giữa chi phí bán hàng đã bỏ ra và thu nhập bán hàng đã thu về trong kỳ. Nếu thu nhập lớn hơn chi phí thì kết quả bán hàng là lãi, thu nhập nhỏ hơn chi phí thì kết quả bán hàng là lỗ.

Việc xác định kết quả bán hàng thường được tiến hành vào cuối kỳ kinh doanh thường là cuối tháng, cuối quý, cuối năm, tùy thuộc vào đặc điểm kinh doanh và yêu cầu quản lý của từng doanh nghiệp.

Bán hàng là khâu cuối cùng của trong quá trình kinh doanh của doanh nghiệp còn xác định kết quả bán hàng là căn cứ quan trọng để đơn vị quyết định tiêu thụ hàng hoá nữa hay không. Do đó, có thể nói giữa bán hàng và xác định kết quả bán hàng có mối quan hệ mật thiết. Kết quả bán hàng là mục đích cuối cùng của doanh nghiệp còn bán hàng là phương tiện trực tiếp để đạt được mục đích đó.

1.1.3. Các phương thức bán hàng

Phương thức bán hàng là cách thức doanh nghiệp chuyển giao quyền sở hữu hàng hoá cho người mua để nhận quyền sở hữu về tiền tệ hoặc quyền đòi tiền ở người mua.

Các hoạt động mua bán hàng hóa của doanh nghiệp thương mại có thể được hiểu qua 2 phương thức chính: bán buôn và bán lẻ. Trong đó, bán buôn có thể được hiểu là hoạt động bán hàng hoá cho thương nhân, tổ chức khác để tiếp tục lưu chuyển hàng hóa, còn bán lẻ là hoạt động bán hàng hoá trực tiếp cho người tiêu dùng cuối cùng. Ngoài ra, hoạt động mua bán hàng hóa của doanh nghiệp còn bao gồm một số phương thức bán hàng khác nhau như: bán hàng đại lý (ký gửi), bán hàng trả góp, tiêu thụ hàng đổi hàng, tiêu thụ nội bộ.

1.1.3.1. Bán buôn

Bán buôn hàng hóa là hình thức bán hàng cho các đơn vị thương mại, các doanh nghiệp sản xuất,... mà số lượng đó chưa đi vào lĩnh vực tiêu dùng, hàng hóa đó vẫn nằm trong lĩnh vực lưu thông, do vậy, giá trị và giá trị sử dụng của hàng hóa chưa được thực hiện.

Bán buôn hàng hóa có những đặc điểm sau:

- Đối tượng bán hàng: Các doanh nghiệp thương mại, doanh nghiệp sản xuất và các tổ chức kinh tế khác.
- Hàng hóa tiêu thụ: Có thể là vật phẩm tiêu dùng, tư liệu sản xuất,...
- Khối lượng hàng bán: Hàng bán thường được bán theo lô hàng hoặc bán số lượng lớn.
- Giá bán hàng hóa: Biến động tùy thuộc vào số lượng hàng bán và cách thức thanh toán.
- Phương thức thanh toán: Chủ yếu không sử dụng tiền mặt.
- Giá trị hàng hóa: Giá trị sử dụng hàng hóa chưa được thực hiện.

Các hình thức bán buôn hàng hóa: Bán buôn thường bao gồm 2 hình thức:

❖ **Phương thức bán buôn hàng hóa qua kho:**

Bán buôn qua kho là phương thức bán buôn hàng hóa mà trong đó số hàng hóa đó được xuất ra từ kho bảo quản của doanh nghiệp.

Bán hàng qua kho có 2 hình thức giao nhận:

- *Bán buôn qua kho bằng cách giao hàng trực tiếp*: Theo hình thức này, bên mua cử đại diện đến kho của doanh nghiệp thương mại để nhận hàng. Doanh nghiệp thương mại xuất kho hàng hóa, giao trực tiếp cho đại diện bên mua. Sau khi bên mua ký nhận đủ hàng, bên mua đã thanh toán tiền hoặc chấp nhận thanh toán hàng, khi đó xác nhận là tiêu thụ.

- *Bán buôn qua kho bằng hình thức chuyển hàng chờ chấp nhận*: Theo hình thức này, căn cứ hoạt động kinh tế đã ký kết hoặc theo đơn đặt hàng, doanh nghiệp thương mại xuất kho hàng hóa. Dùng phương tiện vận tải của mình hoặc thuê ngoài, chuyển hàng hóa đến kho bên mua hoặc một địa điểm nào đó bên mua quyết định trong hợp đồng.

Hình thức này có những đặc điểm:

- Chỉ khi nào bên mua kiểm nhận, thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán thì số hàng chuyển giao mới được coi là tiêu thụ, người mua mới có quyền sở hữu về số hàng đã giao.

- Chi phí vận chuyển do doanh nghiệp thương mại hoặc bên mua chịu là do sự thỏa thuận 2 bên trong hợp đồng.

- Hàng hóa gửi bán vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp thương mại.

❖ ***Phương thức bán buôn không qua kho (Bán buôn vận chuyển thẳng):***

Theo hình thức này, doanh nghiệp thương mại sau khi mua hàng, nhận hàng không nhập về kho doanh nghiệp mà chuyển thẳng cho bên mua. Bán buôn không qua kho có 2 hình thức:

- *Bán buôn vận chuyển thẳng có sự tham gia thanh toán*: Theo hình thức này, doanh nghiệp thương mại vừa phát sinh nghiệp vụ bán hàng, vừa phát sinh nghiệp vụ mua hàng. Doanh nghiệp thương mại có thể chuyển thẳng hàng đến kho của người mua hoặc giao hàng tay ba tại kho người bán.

- *Bán buôn vận chuyển thẳng không tham gia thanh toán*: Theo hình thức này, doanh nghiệp thương mại chỉ đóng vai trò là bên trung gian giữa bên cung cấp và bên mua. Trong trường hợp này tại đơn vị không phát sinh nghiệp vụ

mua bán hàng hoá. Tùy theo điều kiện ký kết hợp đồng mà đơn vị được hưởng khoản tiền hoa hồng do bên cung cấp hoặc bên mua trả.

1.1.3.2. Bán lẻ

Bán lẻ hàng hóa là hình thức bán hàng trực tiếp cho người tiêu dùng hoặc các tổ chức kinh tế mua để tiêu dùng nội bộ mà hàng hóa được xuất trực tiếp từ nơi sản xuất đến nơi tiêu dùng, kết thúc nghiệp vụ bán hàng hóa. Hàng hóa ra khỏi lĩnh vực lưu thông, vào lĩnh vực tiêu dùng nên giá trị được thực hiện.

Bán lẻ hàng hóa có đặc điểm sau:

- Đối tượng bán hàng: Các tổ chức kinh tế, người tiêu dùng trực tiếp.
- Khối lượng hàng bán: Thường bán đơn chiếc hoặc khối lượng nhỏ lẻ.
- Giá bán hàng hóa: Thường ổn định.
- Giá trị hàng hóa: Hàng hóa đã được xác định giá trị cụ thể.
- Hàng hóa tiêu thụ: Có thể là vật phẩm tiêu thụ, tư liệu sản xuất,...
- Phương thức thanh toán: Thanh toán ngay chủ yếu bằng tiền mặt.

Các hình thức bán lẻ hàng hoá:

➤ Bán hàng thu tiền tập trung:

Bán lẻ thu tiền tập trung là phương thức bán hàng tách rời việc bán hàng và thu tiền cho khách hàng nhằm chuyên môn hoá quá trình bán hàng. Theo hình thức này, mỗi quầy hàng có một nhân viên thu ngân làm nhiệm vụ thu tiền của khách, viết hoá đơn hoặc tích kê cho khách để khách đến nhận hàng ở quầy hàng do nhân viên bán hàng giao. Hết ca (hoặc hết ngày) bán hàng, nhân viên bán hàng căn cứ vào hoá đơn và tích kê giao hàng cho khách hoặc kiểm kê hàng hoá tồn quầy để xác định số lượng hàng đã bán trong ngày (trong ca) và lập báo cáo bán hàng. Nhân viên thu ngân làm giấy nộp tiền và nộp tiền bán hàng cho thủ quỹ.

➤ Bán hàng thu tiền trực tiếp:

Theo hình thức này, nhân viên bán hàng trực tiếp thu tiền của khách và giao hàng cho khách. Hết ca, hết ngày bán hàng, nhân viên bán hàng làm giấy nộp tiền và nộp tiền cho thủ quỹ. Đồng thời, kiểm kê hàng hoá tồn quầy để xác định số lượng hàng đã bán trong ca, trong ngày và lập báo cáo bán hàng.

➤ *Bán hàng tự phục vụ:*

Khách hàng tự chọn hàng hóa và trả tiền cho nhân viên bán hàng. Hết ngày, nhân viên bán hàng nộp tiền vào quỹ.

➤ *Bán hàng tự động:*

Theo hình thức này, các doanh nghiệp thương mại sử dụng các máy bán hàng tự động chuyên dùng cho một hoặc một vài loại hàng hoá nào đó đặt ở các nơi công cộng. Khách hàng sau khi bỏ tiền vào máy, máy sẽ tự động đẩy hàng ra cho người mua.

➤ *Hàng bán đại lý (ký gửi):*

Bán hàng đại lý là một hình thức để tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa, nâng cao doanh số bán hàng, khi đó doanh nghiệp sẽ xuất hàng hóa giao cho bên nhận đại lý để bán hộ. Bên giao đại lý (doanh nghiệp) sẽ phải chi trả một khoản hoa hồng cho bên nhận đại lý theo số lượng, giá trị hàng hóa bán ra.

Đối với bên giao đại lý: Hàng hóa được xuất ra cho đại lý vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp. Số hàng hóa này chưa được xác nhận là đã tiêu thụ, chúng chỉ được kế toán ghi nhận doanh thu khi nhận được khoản thanh toán từ bên nhận đại lý hay quyền thu. Doanh nghiệp dựa trên tổng giá trị hàng hóa và khoản hoa hồng chi trả cho bên nhận đại lý để xác định khoản thuế phải nộp với Nhà nước. Khoản hoa hồng sẽ được ghi nhận là chi phí bán hàng của doanh nghiệp.

Đối với bên nhận đại lý: Tiếp nhận, bảo quản và tiêu thụ số hàng hóa của doanh nghiệp gửi bán với giá bán thỏa thuận. Doanh thu của đại lý được xác định là khoản hoa hồng từ doanh nghiệp khi đã bán được hàng.

➤ *Bán hàng trả góp:*

Bán hàng trả góp là hình thức khi giao hàng cho người mua, thì lượng hàng chuyên giao được coi là tiêu thụ, doanh thu bán hàng được tính theo giá bán trả tiền ngay, khách hàng 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 trong hợp đồng. Khoản lãi do trả chậm, trả góp sẽ hạch toán vào doanh thu hoạt động tài chính. Chính vì vậy, giá bán của hình thức trả góp luôn cao

hơn so với giá bán thông thường. Và giá trị sở hữu của hàng hóa chỉ còn thuộc về doanh nghiệp khi người mua chưa thanh toán hết.

1.1.4: Các phương thức thanh toán

Phương thức thanh toán là cách mà người bán hàng và người mua hàng thỏa thuận, thống nhất với nhau để sử dụng trong khâu thanh toán của hoạt động kinh doanh buôn bán. Tùy thuộc vào đặc điểm kinh doanh của mỗi doanh nghiệp để lựa chọn những phương thức thanh toán phù hợp. Trong doanh nghiệp thương mại thường sử dụng các phương thức thanh toán sau:

❖ *Phương thức thanh toán ngay:*

Là phương thức thanh toán mà quyền sở hữu tiền tệ được chuyển giao từ người mua sang cho người bán ngay sau khi quyền sở hữu hàng hóa được chuyển giao. Thanh toán ngay được chia làm 2 loại:

- Thanh toán ngay bằng tiền mặt:

Là việc quyền sở hữu sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ được chuyển giao cho khách hàng và việc thu tiền được thực hiện đồng thời và người bán sẽ nhận ngay được số tiền mặt tương ứng với số hàng hóa mình bán.

Theo quy định của Luật thuế GTGT, thanh toán trực tiếp bằng tiền mặt chỉ được thực hiện với những giao dịch dưới 20 triệu đồng.

- Thanh toán ngay không dùng tiền mặt:

Theo phương thức này, người mua có thể thanh toán tiền hàng bằng chuyển khoản, séc, trái phiếu, cổ phiếu, hoặc các loại tài sản khác có giá trị tương đương,...

❖ *Phương thức thanh toán trả chậm:*

Là phương thức thanh toán mà quyền sở hữu tiền tệ sẽ được chuyển giao sau một khoảng thời gian so với thời điểm chuyển quyền sở hữu hàng hóa, do đó hình thành khoản công nợ phải thu khách hàng.

1.1.5. Các chỉ tiêu liên quan đến bán hàng và xác định kết quả bán hàng

1.1.5.1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

❖ *Khái niệm*

Doanh thu 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 của doanh nghiệp, góp phần làm tăng vốn chủ sở hữu (ngoại trừ khoản vốn góp của chủ sở hữu). Doanh thu được ghi nhận tại thời điểm giao dịch phát sinh, khi chắc chắn thu được lợi ích kinh tế, được xác định theo giá trị hợp lý của các khoản được quyền nhận, không phân biệt đã thu tiền hay sẽ thu được tiền...

❖ **Phân loại**

Theo chuẩn mực kế toán số 14 thì các loại doanh thu bán hàng được phân loại như sau:

- *Doanh thu bán hàng*: Là loại doanh thu bán sản phẩm mà doanh nghiệp sản xuất ra, bán hàng hoá mua vào và bán bất động sản đầu tư.

- *Doanh thu cung cấp dịch vụ*: Là doanh thu thực hiện công việc đã thỏa thuận theo hợp đồng trong một hay nhiều kỳ kế toán như cung cấp dịch vụ vận tải, du lịch, cho thuê tài sản cố định theo phương thức cho thuê hoạt động...

- *Doanh thu bán hàng nội bộ*: Là doanh thu của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ tiêu thụ trong nội bộ doanh nghiệp, là lợi ích kinh tế thu được từ việc bán hàng hóa, sản phẩm, cung cấp dịch vụ nội bộ giữa các đơn vị trực thuộc hạch toán phụ thuộc trong cùng một công ty tính theo giá bán nội bộ.

❖ **Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ được xác định như sau:**

Tuỳ thuộc vào phương thức tính thuế GTGT mà doanh nghiệp xác định kết quả kinh doanh như sau:

- Đối với hàng hoá, dịch vụ thuộc diện chịu thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ: Doanh thu bán hàng là giá trị chưa thuế GTGT.

- Đối với hàng hoá, dịch vụ thuộc diện chịu thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp hoặc không chịu thuế: Doanh thu bán hàng là tổng giá trị thanh toán.

- Đối với hàng hoá, dịch vụ bán theo phương thức trả góp, trả chậm: Doanh thu là tiền bán hàng hoá, dịch vụ trả tiền một lần, không bao gồm tiền lãi trả góp.

- Đối với hàng hóa, dịch vụ thuộc diện chịu thuế TTĐB hoặc thuế suất thuế nhập khẩu: Doanh thu bán hàng là tổng giá thanh toán (bao gồm cả thuế TTĐB và XNK).

- Đối với hàng hóa, dịch vụ dùng để trao đổi, biếu tặng, cho, tiêu dùng nội bộ (không bao gồm hàng hóa, dịch vụ sử dụng để tiếp tục quy trình sản xuất, kinh doanh trong doanh nghiệp): Doanh thu bán hàng được xác định theo giá bán sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ cùng loại hoặc tương đương trên thị trường tại thời điểm trao đổi, biếu, tặng, tiêu dùng nội bộ.

Công thức xác định doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ như sau:

*Tổng doanh thu bán hàng = Số sản phẩm đã tiêu thụ trong kỳ * Đơn giá bán*

❖ **Thời điểm ghi nhận doanh thu:**

Doanh thu được ghi nhận tại thời điểm giao dịch phát sinh, khi chắc chắn thu được lợi ích kinh tế, được xác định theo giá trị hợp lý của các khoản được quyền nhận, không phân biệt đã thu tiền hay sẽ thu được tiền.

(Điều 56, Thông tư 133/2016/TT-BTC của Bộ Tài Chính ngày 26/08/2016)

❖ **Điều kiện ghi nhận doanh thu:**

• ***Doanh nghiệp chỉ ghi nhận doanh thu bán hàng khi đồng thời thoả mãn tất cả các điều kiện sau:***

- Doanh nghiệp đã chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu sản phẩm hoặc hàng hoá 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. Khi hợp đồng quy định người mua được quyền trả lại sản phẩm, hàng hoá, đã mua theo những điều kiện cụ thể, doanh nghiệp chỉ được ghi nhận doanh thu khi những điều kiện cụ thể đó không còn tồn tại và người mua không được quyền trả lại sản phẩm, hàng hoá (trừ trường hợp khách hàng có quyền trả lại hàng hóa dưới hình thức đổi lại để lấy hàng hóa, dịch vụ khác).

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

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

- Doanh nghiệp phải xác định thời điểm chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu hàng hoá cho người mua trong từng trường hợp

cụ thể. Trong hầu hết các trường hợp, thời điểm chuyển giao phần lớn rủi ro trùng với thời điểm chuyển giao lợi ích gắn liền với quyền sở hữu hợp pháp hoặc quyền kiểm soát hàng hoá cho người mua. Nếu doanh nghiệp chỉ còn phải chịu một phần nhỏ rủi ro gắn liền với quyền sở hữu hàng hoá thì việc bán hàng được xác định và doanh thu được ghi nhận.

(Theo chuẩn mực kế toán số 14)

•Doanh nghiệp chỉ ghi nhận doanh thu cung cấp dịch vụ khi đồng thời thoả mãn tất cả các điều kiện sau:

- Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn. Khi hợp đồng quy định người mua được quyền trả lại dịch vụ đã mua theo những điều kiện cụ thể, doanh nghiệp chỉ được ghi nhận doanh thu khi những điều kiện cụ thể đó không còn tồn tại và người mua không được quyền trả lại dịch vụ đã cung cấp.

- Có khả năng thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch cung cấp dịch vụ đó.

- Xác định được phân công việc đã hoàn thành vào ngày lập Bảng Cân đối kế toán.

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

- Trong trường hợp kết quả giao dịch cung cấp dịch vụ không thể xác định một cách đáng tin cậy, doanh thu chỉ được ghi nhận tương ứng với phần chi phí đã phát sinh mà doanh nghiệp có khả năng thu hồi.

(Theo chuẩn mực kế toán số 14)

1.1.5.2: Các khoản giảm trừ doanh thu

Theo thông tư 133/2016/TT-BTC ngày 26/08/2016 của Bộ Tài chính, các khoản giảm trừ doanh thu được phản ánh vào Tài khoản 511, bao gồm các khoản như sau: chiết khấu thương mại, giảm giá hàng mua, hàng mua bị trả lại.

❖ Khái niệm:

Các khoản giảm trừ doanh thu là những khoản phát sinh được điều chỉnh làm giảm doanh thu bán hàng hóa, sản phẩm và cung ứng dịch vụ của doanh nghiệp trong kỳ kế toán. Bao gồm: Chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại.

❖ **Bao gồm:**

- *Chiết khấu thương mại:* Là khoản doanh nghiệp giảm giá niêm yết cho khách hàng mua với số lượng lớn nhưng chưa được phản ánh trên hoá đơn khi bán sản phẩm hàng hoá, cung cấp dịch vụ trong kỳ.

- *Giảm giá hàng bán:* Là số tiền giảm trừ cho khách hàng trên giá bán đã được thoả thuận do các nguyên nhân như: hàng kém chất lượng, không đúng quy cách, giao hàng không đúng thời hạn, địa điểm trong hợp đồng,...

- *Hàng bán bị trả lại:* Là số doanh thu của số hàng đã tiêu thụ nhưng bị khách hàng trả lại, từ chối không mua nữa do các nguyên nhân như không phù hợp yêu cầu, tiêu chuẩn, quy cách kỹ thuật,...

1.1.5.3: Giá vốn hàng bán

❖ **Khái niệm:**

Đối với từng loại hình công ty khác nhau thì sẽ có những cách định nghĩa về giá vốn hàng bán khác nhau.

- Với các công ty thương mại thì giá vốn hàng bán được hiểu là tổng tất cả các chi phí từ lúc mua hàng đến lúc hàng hoá có mặt tại kho của công ty, bao gồm: giá nhập hàng hoá từ các nhà cung cấp, chi phí vận chuyển hàng hoá về kho, thuế, bảo hiểm hàng hoá,...

- Với các công ty sản xuất, giá vốn hàng bán là toàn bộ chi phí sản xuất thực tế cấu thành nên sản phẩm đã tiêu thụ trong kỳ, bao gồm chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, chi phí nhân công trực tiếp và chi phí sản xuất chung đã được tính vào giá thành sản phẩm.

- Với các công ty xây lắp, giá vốn hàng bán là giá thành thực tế của khối lượng công trình hoặc hạng mục công trình đã hoàn thành, bàn giao cho chủ đầu tư và được xác định là tiêu thụ trong kỳ.

- Với các công ty dịch vụ, giá vốn hàng bán là toàn bộ chi phí trực tiếp phát sinh liên quan đến việc cung cấp dịch vụ đã hoàn thành và được xác định là đã tiêu thụ trong kỳ.

Như vậy, giá vốn hàng bán có thể hiểu là giá trị vốn của hàng bán đã tiêu thụ trong một khoảng thời gian cụ thể. Giá vốn hàng bán bao gồm tất cả các chi phí liên quan đến quá trình tạo ra sản phẩm.

❖ **Các phương pháp xác định giá vốn hàng bán:**

• ***Phương pháp nhập trước xuất trước (FIFO):***

FIFO là cách tính giá vốn hàng bán theo hình thức nhập trước - xuất trước. Công thức tính toán giá vốn hàng bán nhập trước xuất trước sẽ chỉ phù hợp với những nguồn hàng có hạn sử dụng hay đối với hệ thống cửa hàng điện máy.

Cách tính này rất hiếm khi áp dụng đối với mô hình bán lẻ vì việc tính toán diễn ra phức tạp.

Khi các mặt hàng tăng giá thì kết quả tính ra được từ phương pháp này sẽ thấp hơn.

• ***Phương pháp bình quân gia quyền:***

Theo phương pháp bình quân gia quyền, giá trị của từng loại hàng tồn kho được tính theo giá trị trung bình của từng loại hàng tồn kho đầu kỳ và giá trị từng loại hàng tồn kho được mua và sản xuất trong kỳ. Giá trị trung bình có thể được tính theo từng kỳ hoặc sau từng lô hàng nhập về, phụ thuộc vào điều kiện cụ thể của mỗi doanh nghiệp.

$$\begin{array}{l} \text{Trị giá thực tế} \\ \text{của hàng hóa} \\ \text{xuất kho} \end{array} = \frac{\text{Số lượng hàng hóa}}{\text{xuất kho}} \times \begin{array}{l} \text{Giá đơn vị bình} \\ \text{quân} \end{array}$$

Cách 1: Phương pháp bình quân sau mỗi lần nhập:

Theo phương pháp này, sau mỗi lần nhập, kế toán phải xác định đơn giá bình quân của từng loại nguyên vật liệu, công cụ dụng cụ, sản phẩm, hàng hoá. Căn cứ vào đơn giá bình quân và lượng nguyên vật liệu, công cụ dụng cụ, sản phẩm, hàng hoá xuất kho giữa 2 lần nhập liên tiếp để kế toán xác định giá thực tế của hàng xuất kho.

$$\text{Đơn giá xuất kho bình quân sau mỗi lần nhập} = \frac{\text{Giá thực tế hàng hoá tồn kho sau mỗi lần nhập}}{\text{Số lượng thực tế hàng hoá tồn kho sau mỗi lần nhập}}$$

Cách 2: Phương pháp bình quân cả kỳ dự trữ:

Đối với phương pháp này cuối mỗi kỳ, kế toán phải tiến hành tính toán lại giá xuất kho.

$$\text{Đơn giá xuất kho bình quân cả kỳ dự trữ} = \frac{\text{Trị giá tồn đầu kỳ} + \text{Trị giá nhập trong kỳ}}{\text{Số lượng hàng tồn đầu kỳ} + \text{Số lượng nhập trong kỳ}}$$

$$\text{Trị giá mua thực tế của HH xuất kho} = \frac{\text{Số lượng HH xuất kho}}{\text{Đơn giá xuất kho bình quân}}$$

• **Phương pháp giá hạch toán:**

$$\text{Giá thực tế của hàng hóa xuất kho} = \frac{\text{Giá hạch toán của hàng xuất kho}}{\text{Hệ số giá}}$$

Trong đó:

$$\text{Hệ số giá} = \frac{\text{Giá thực tế tồn đầu kỳ và nhập trong kỳ}}{\text{Giá hạch toán tồn đầu kỳ và nhập trong kỳ}}$$

• **Phương pháp thực tế đích danh:**

Phương pháp tính theo giá đích danh được áp dụng trên giá trị thực tế của từng hàng hoá dịch vụ mua vào, từng sản phẩm sản xuất ra nên chỉ được áp dụng cho doanh nghiệp có ít mặt hàng hoặc mặt hàng ổn định và nhận diện được.

Chỉ những doanh nghiệp kinh doanh có ít loại mặt hàng, hàng tồn kho có giá trị lớn, mặt hàng ổn định và loại hàng tồn kho nhận diện được thì mới có thể áp dụng được phương pháp này. Còn đối với những doanh nghiệp có nhiều loại hàng thì không thể áp dụng phương pháp này.

❖ Chi phí thu mua hàng hoá:

Chi phí thu mua liên quan đến cả lượng hàng tiêu thụ trong kỳ và tồn kho cuối kỳ nên cần được phân bổ cho hàng tiêu thụ và cả hàng còn lại theo tiêu thức phân bổ phù hợp (theo doanh thu, trị giá mua, số lượng,...).

Đến cuối kỳ, kế toán phân bổ chi phí thu mua hàng xuất kho theo công thức:

	<i>Chi phí thu mua</i>	<i>Chi phí thu mua</i>	<i>Tiêu thức</i>
<i>Chi phí thu</i>	<i>phân bổ cho hàng</i>	<i>+ phát sinh trong kỳ</i>	<i>phân bổ của</i>
<i>mua phân bổ</i>	<i>đầu kỳ</i>		<i>hàng hóa đã</i>
<i>hàng xuất</i>	$= \frac{\text{Tổng tiêu thức phân bổ của hàng hóa tồn cuối kỳ và hàng hóa đã bán trong kỳ}}{\text{...}}$		$\times$ <i>xuất bán</i>
<i>bán trong kỳ</i>			<i>trong kỳ</i>

1.1.5.4: Chi phí quản lý kinh doanh

❖ Khái niệm:

Chi phí quản lý kinh doanh là một khoản chi phí cho các hoạt động mà một doanh nghiệp phải chịu để tạo ra doanh thu. Chi phí quản lý kinh doanh bao gồm chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.

• Chi phí bán hàng:

- *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 hoá,... bao gồm tiền lương, tiền ăn giữa ca, tiền công và các khoản trích bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, bảo hiểm thất nghiệp, kinh phí công đoàn,...

- *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 hoá, dịch vụ, như chi phí vật liệu đóng gói sản phẩm, hàng hoá, chi phí vật liệu, nhiên liệu dùng cho bảo quản, bốc vác, vận chuyển sản phẩm, hàng hoá trong quá trình tiêu thụ, vật liệu dùng

cho sửa chữa, bảo quản TSCĐ,... dùng cho bộ phận bán hàng.

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

- *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 hoá. Riêng chi phí sửa chữa và bảo hành công trình xây lắp phản ánh ở TK 627 “Chi phí sản xuất chung” mà không phản ánh ở tài khoản này.

- **Chi phí quản lý doanh nghiệp:**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1.1.5.5: Kết quả bán hàng

Kết quả bán hàng là chỉ tiêu phản ánh cuối cùng của hoạt động bán hàng trong một thời gian nhất định. Kết quả bán hàng là sự chênh lệch giữa doanh thu thuần và giá vốn hàng bán, chi phí liên quan đến bán hàng.

$$\text{Kết quả bán hàng} = DTT - GVBH - CPBH - CPQLDN$$

Trong đó:

$$DTT = \text{Tổng doanh thu} - \text{các khoản giảm trừ doanh thu}$$

(Các khoản giảm trừ doanh thu là chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán và hàng bị trả lại)

1.2. Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại doanh nghiệp thương mại

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

1.2.1.1. Vai trò, nhiệm vụ của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng

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

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

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

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

❖ Nhiệm vụ của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng

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

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

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

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

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

- Cung cấp thông tin kế toán phục vụ cho việc lập báo cáo tài chính và định kỳ phân tích hoạt động kinh tế liên quan đến quá trình bán hàng, xác định và phân phối kết quả.

1.2.1.2. Nguyên tắc kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng

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

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

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

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

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

1.2.2. Kế toán doanh thu bán hàng

1.2.2.1. Chứng từ sử dụng

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

1.2.2.2. Tài khoản sử dụng

Căn cứ theo chế độ kế toán thông tư số 133/2016/TT-BTC, để phản ánh doanh thu bán hàng, cung cấp dịch vụ cũng như các khoản giảm trừ doanh thu của Doanh nghiệp từ các giao dịch, các nghiệp vụ đã thực hiện trong kỳ, từ đó tính ra doanh thu thuần về tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa trong kỳ sử dụng TK 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.

Các giao dịch và nghiệp vụ cụ thể như sau:

- ✓ *Bán hàng hóa*: Bán sản phẩm do Doanh nghiệp sản xuất ra, bán hàng hóa mua vào và bán bất động sản đầu tư;
- ✓ *Cung cấp dịch vụ*: Thực hiện công việc đã thỏa thuận theo hợp đồng trong một kỳ, hoặc nhiều kỳ kế toán, như cung cấp dịch vụ vận tải, du lịch, cho thuê tài sản cố định theo phương thức cho thuê hoạt động,...

✓ *Doanh thu khác*

Tài khoản 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, có 4 tài khoản cấp 2:

- TK 5111 - *Doanh thu bán hàng hóa*
- TK 5112 - *Doanh thu bán thành phẩm*
- TK 5113 - *Doanh thu cung cấp dịch vụ*
- TK 5118 - *Doanh thu khác*

1.2.2.3. Trình tự hạch toán

❖ 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;

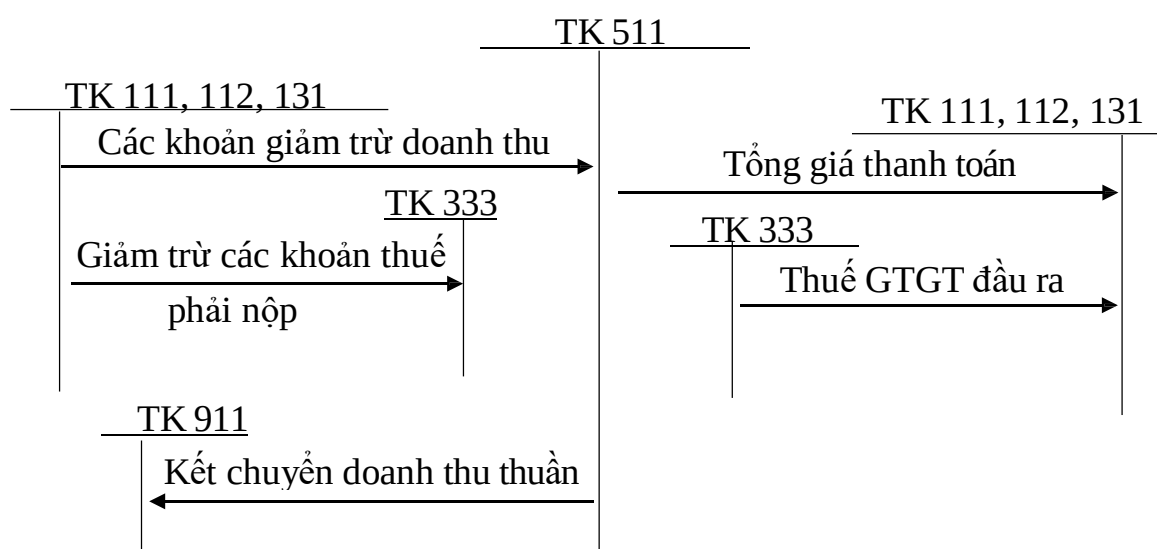
- Khoản chiết khấu thương mại kết chuyển cuối kỳ;

- 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.

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 bán hàng

1.2.3.1. Chứng từ sử dụng

- Chiết khấu thương mại

- Giảm giá hàng bán

- Hàng bán trả lại

1.2.3.2. Tài khoản sử dụng

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

1.2.3.3. Trình tự hạch toán

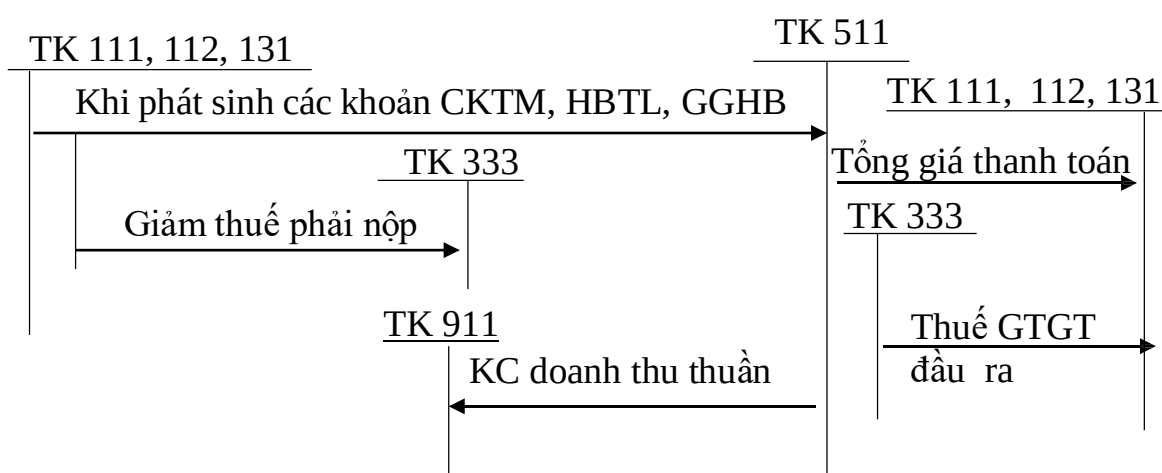
❖ Bên Nợ

- 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

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

Trình tự hạch toán 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

❖ Chứng từ sử dụng

- Phiếu xuất kho
- 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

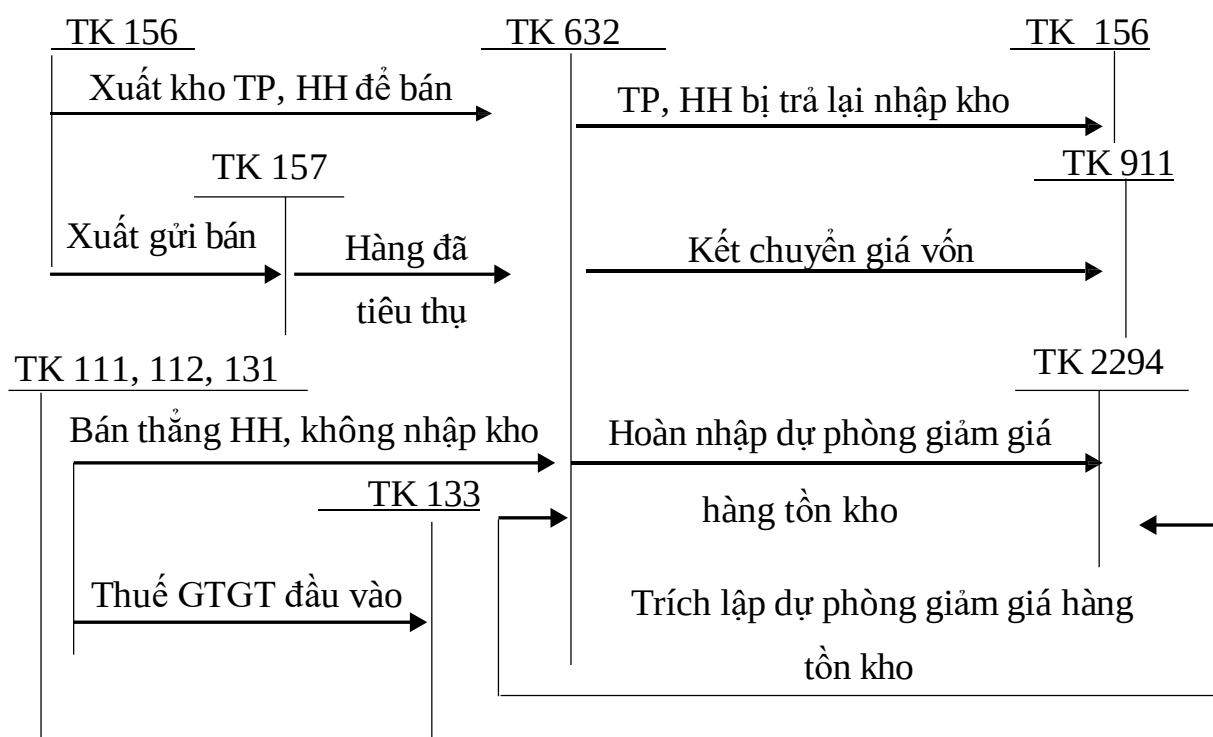
- Khoản hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho cuối năm tài chính (chênh lệch giữa số dự phòng phải lập năm nay nhỏ hơn số đã lập năm trước)

- Trị giá hàng bán bị trả lại nhập kho

Tài khoản 632 không có số dư cuối kỳ

1.2.4.1. 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.

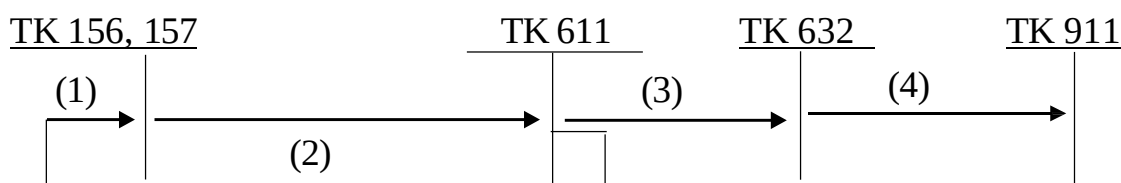


Sơ đồ 1.3. Kế toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kê khai thường

1.2.4.2. 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:

$$\text{Giá vốn hàng bán} = \text{Giá vốn của hàng đầu kỳ} + \text{Giá vốn của hàng nhập trong kỳ} + \text{Giá vốn của hàng cuối kỳ}$$



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

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

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

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

(4): Cuối kỳ kết chuyển giá vốn của hàng bán sang tài khoản 911 để xác định kết quả kinh doanh.

1.2.5. Kế toán chi phí quản lý kinh doanh

1.2.5.1. Chứng từ sử dụng

- Bảng lương, bảng phân bổ tiền lương;
- Phiếu xuất kho vật liệu, CCDC,...
- Bảng phân bổ chi phí trả trước, bảng phân bổ vật liệu, CCDC;
- Bảng phân bổ khấu hao TSCĐ;
- Hóa đơn GTGT, hóa đơn bán hàng, ...

1.2.5.2. 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.

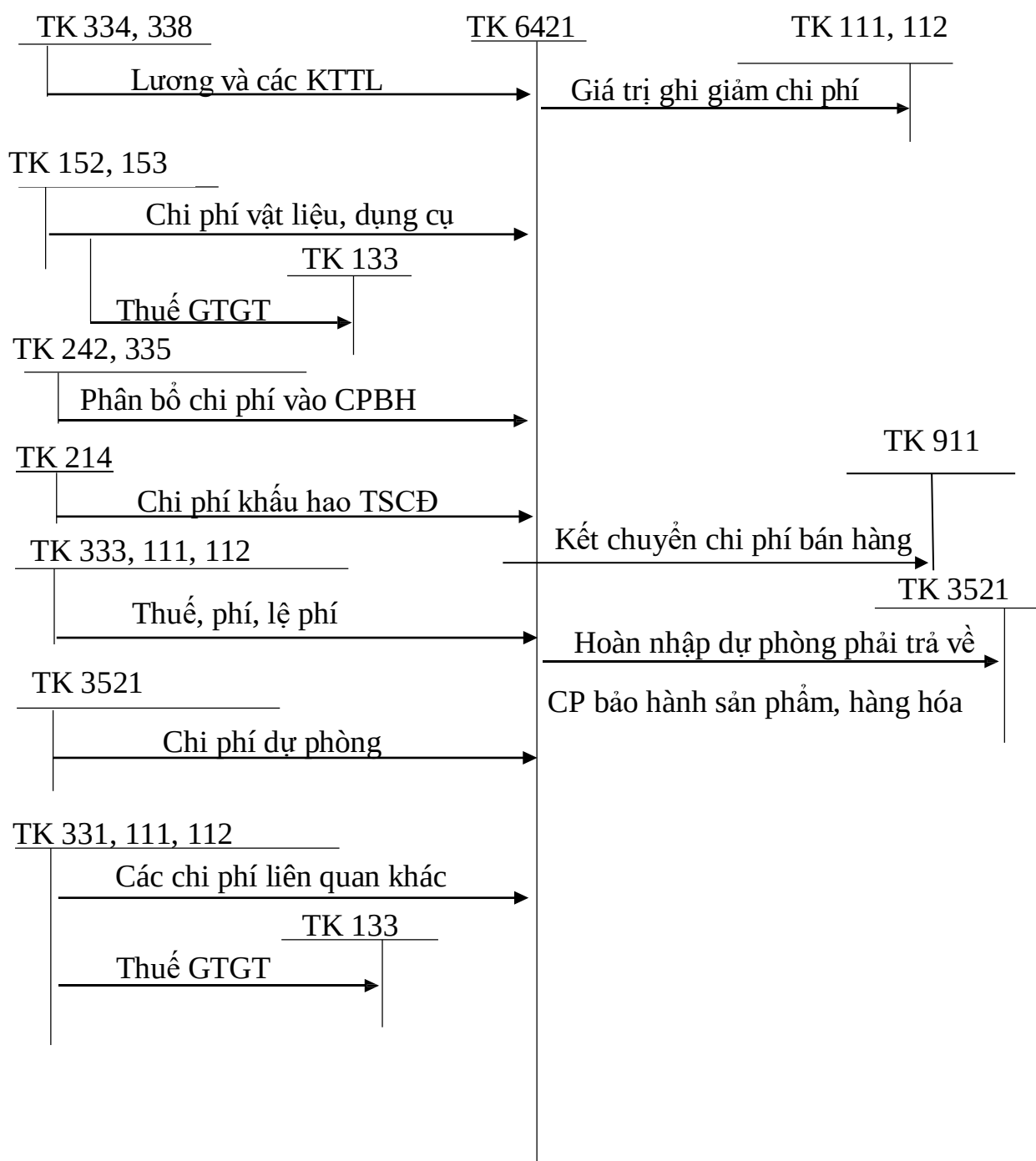
Bên Nợ:

- 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)

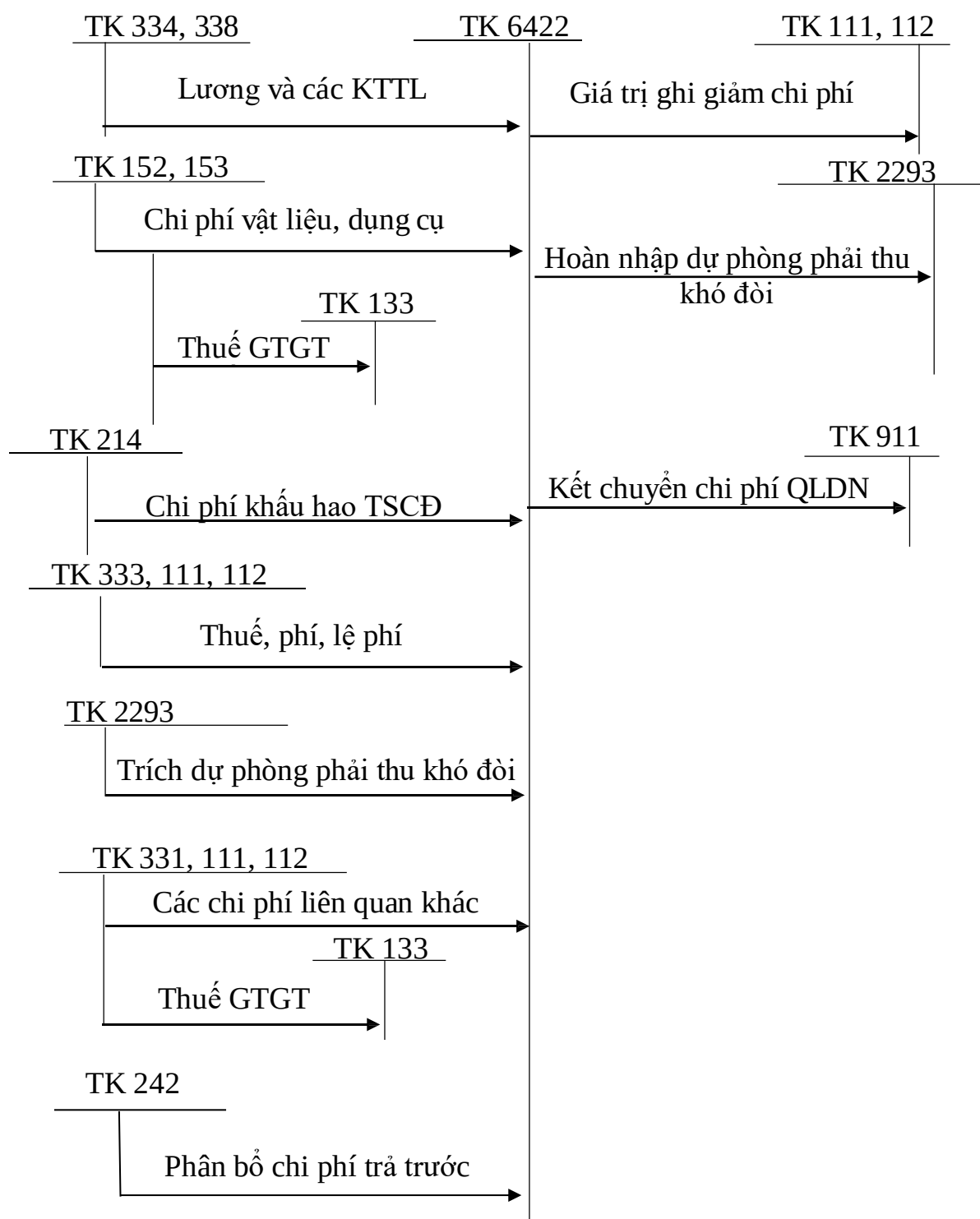
Bên Có:

- 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. Trình tự 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. Chứng từ sử dụng

- Phiếu kết chuyển
- Các chứng từ khác liên quan

1.2.6.2. 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 trước trong kỳ

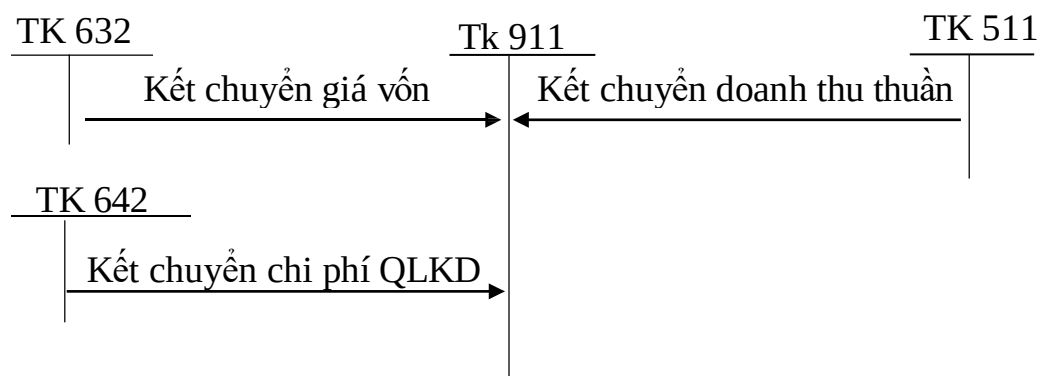
❖ Bên Có

- 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. Trình tự 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 ghi sổ

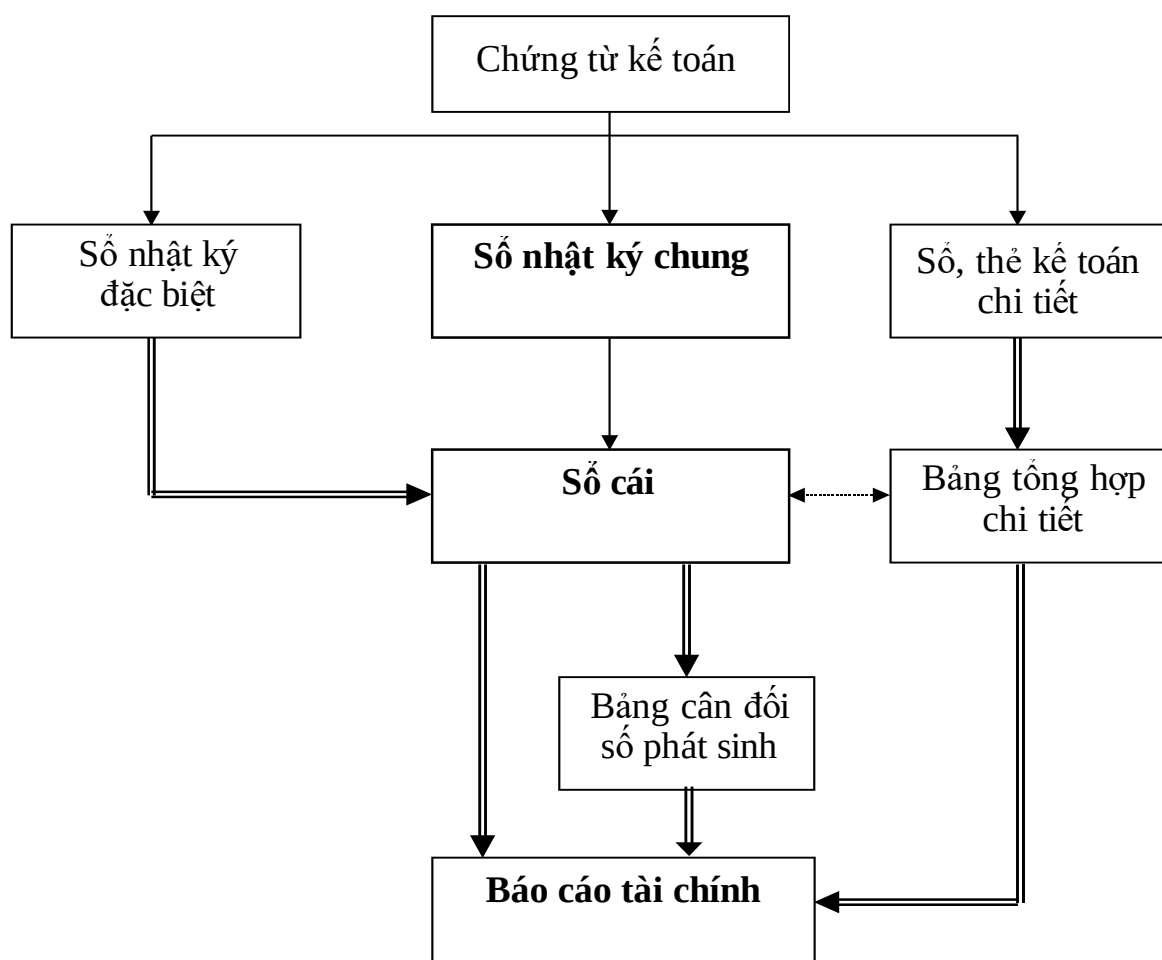
1.3.1. Hình thức kế toán Nhật ký chung

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

Hệ thống sổ sách sử dụng

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

Trình tự ghi sổ kế toán



Ghi chú:

Ghi hàng ngày: $\longrightarrow$

Ghi cuối tháng hoặc định kỳ: $\Longrightarrow$

Kiểm tra, đối chiếu: $\longleftrightarrow$

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

1.3.2. Hình thức kế toán Chứng từ - Ghi sổ

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

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

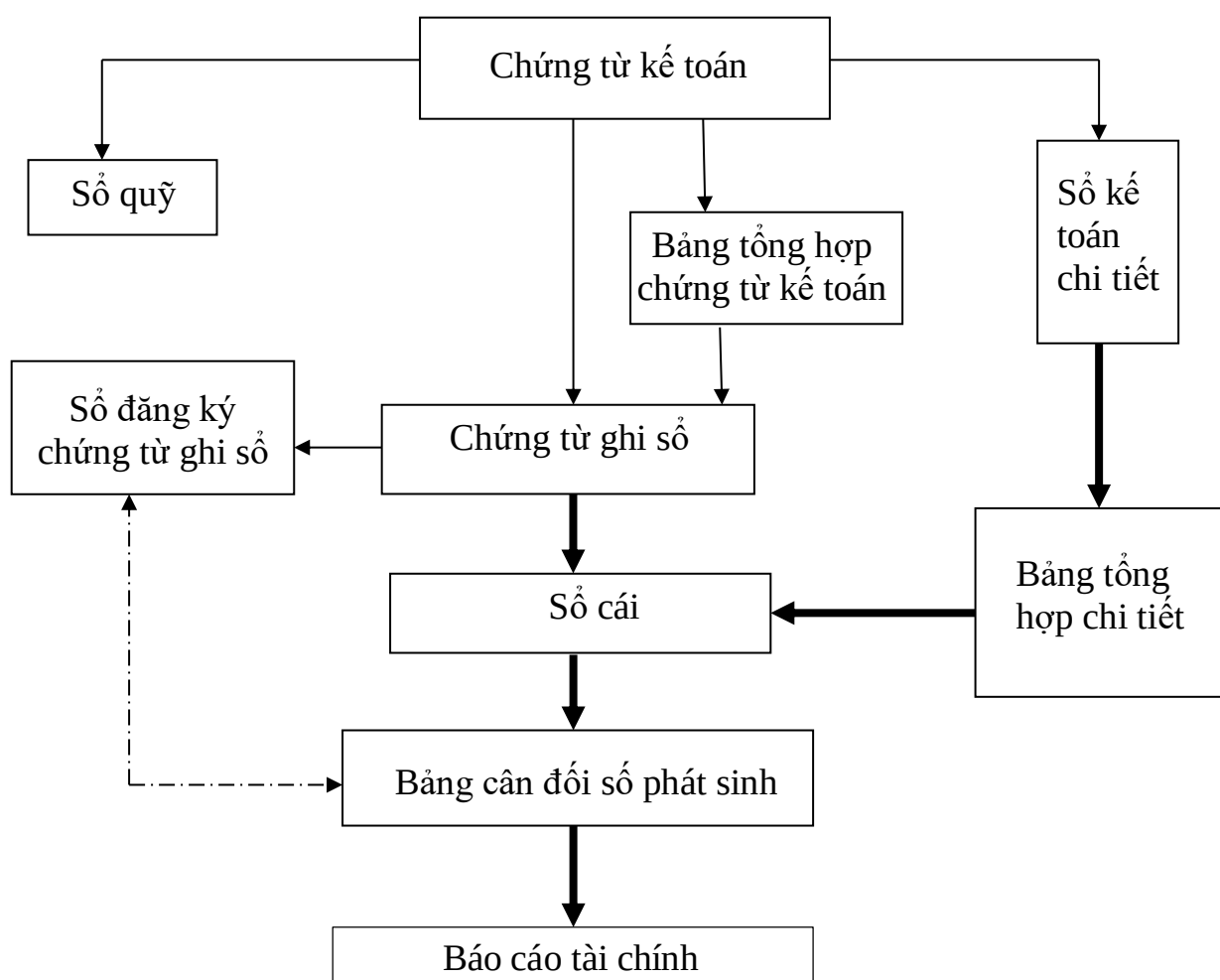
Chứng từ ghi sổ do kế toán lập trên cơ sở từng chứng từ kế toán hoặc Bảng tổng hợp chứng từ kế toán cùng loại, có cùng nội dung kinh tế.

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

Hệ thống sổ sách sử dụng

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

Trình tự ghi sổ kế toán:



Ghi chú:

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

Sơ đồ 1.9. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Chứng từ ghi sổ

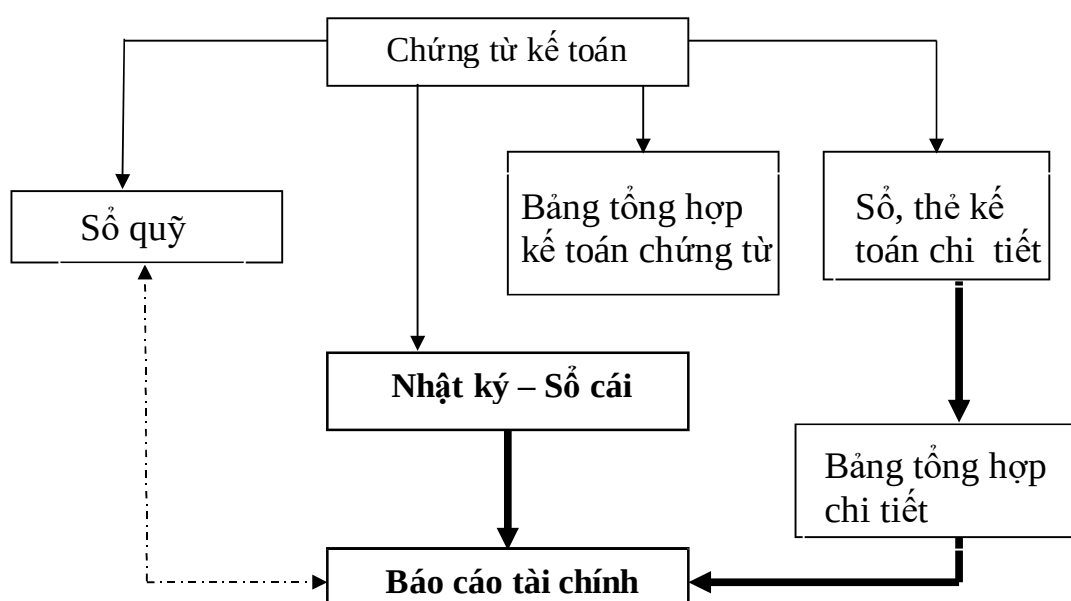
1.3.3. Hình thức kế toán Nhật ký – Sổ cái

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

Hệ thống sổ sách sử dụng

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

Trình tự ghi sổ kế toán



Ghi chú:

Ghi hàng ngày:



Ghi cuối tháng hoặc định kỳ:



Kiểm tra, đối chiếu:



Sơ đồ 1.10. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký – Sổ cái

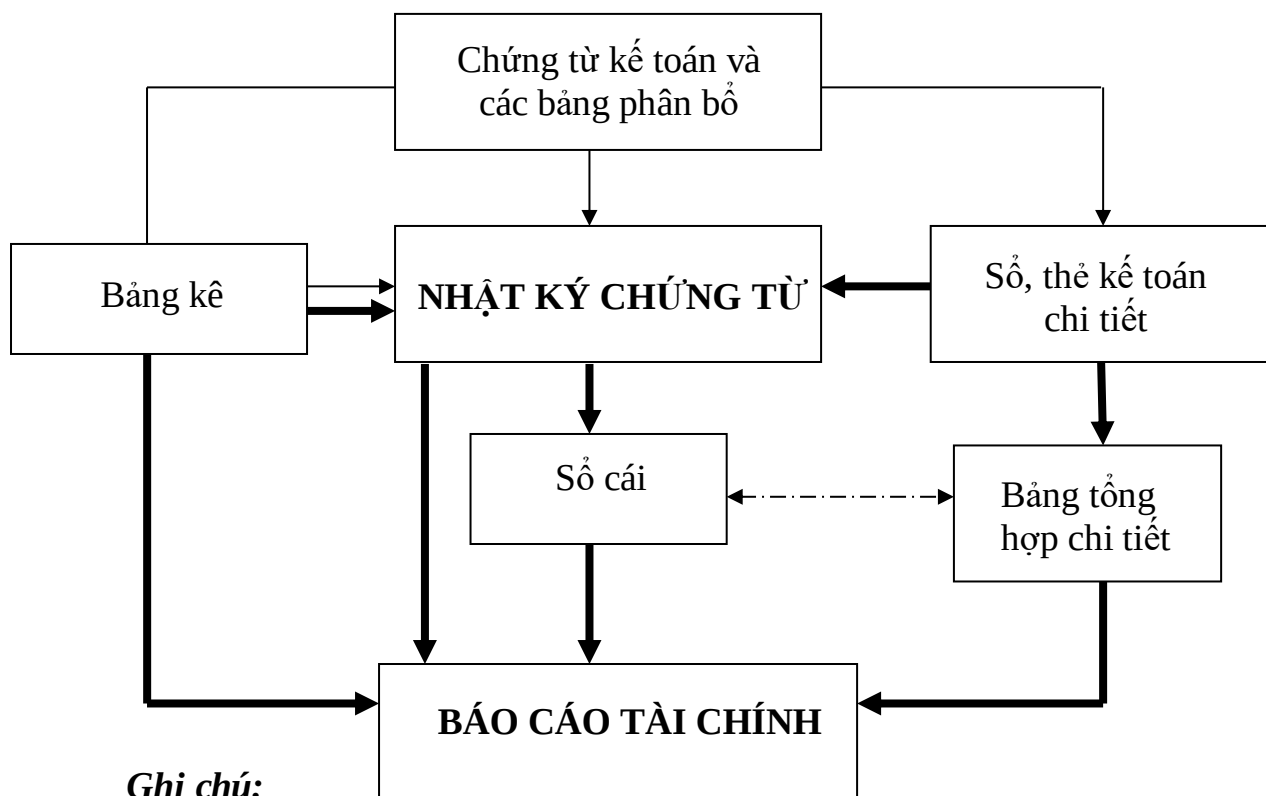
1.3.4. Hình thức kế toán Nhật ký – Chứng từ

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

Hệ thống sổ kế toán sử dụng

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

Trình tự ghi sổ kế toán:



Ghi chú:

Ghi hàng ngày: $\longrightarrow$

Ghi hàng tháng hoặc cuối kỳ: $\longrightarrow$

Kiểm tra, đối chiếu: $\longleftrightarrow$

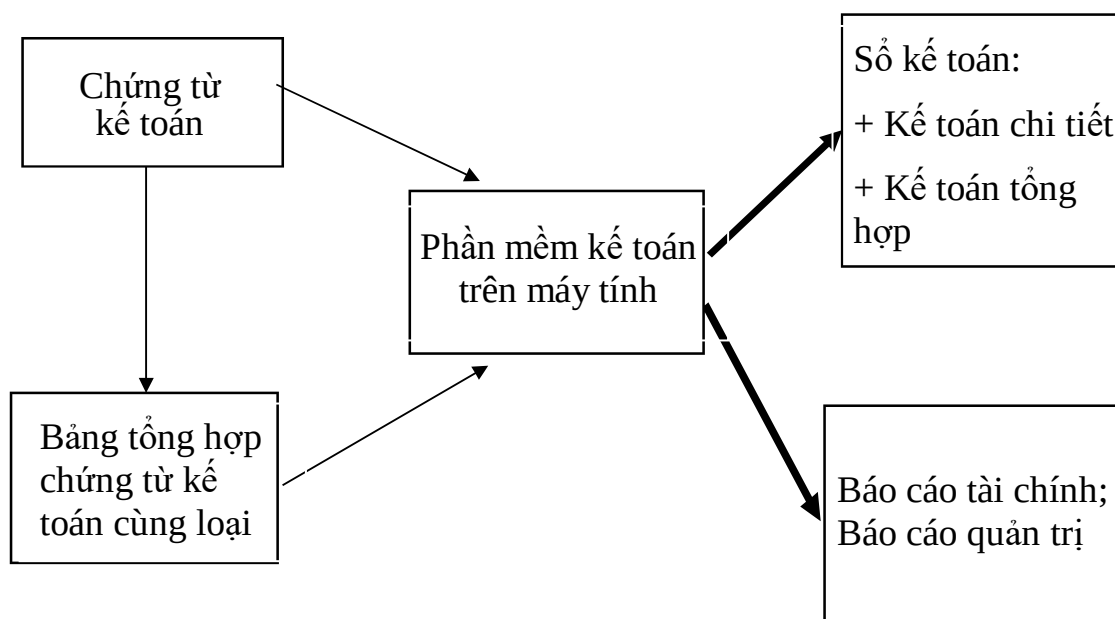
Sơ đồ 1.11. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký – Chứng từ

1.3.5. Hình thức kế toán trên máy vi tính

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

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

Trình tự hạch toán



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

Chương 2

THỰC TRẠNG KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH DƯỢC PHẨM NAM THÁI HOA

2.1. Tổng quan về Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa

2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa

❖ Sơ lược về công ty

Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa được thành lập ngày 06 tháng 07 năm 2006, Công ty là đơn vị phân phối những sản phẩm thuốc và thực phẩm chức năng giúp chăm sóc sức khỏe con người.

Tên công ty: Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa

Tên quốc tế: NAM THAI HOA PHARMACEUTIAL COMPANY
LIMITED

Tên giao dịch: NAM THAI HOA PHA.CO., LTD

Mã số thuế: 2700316845

Địa chỉ Công ty: SN 200, đường Tây Thành, tổ dân phố Trung Thành Nam
Thành, Phường Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam

Nơi đăng ký quản lý: Thuế cơ sở 1 tỉnh Ninh Bình.

Chứng nhận đăng ký kinh doanh ngày 12/07/2006.

Số tài khoản: 118000024481 Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam
- chi nhánh Ninh Bình.

Điện thoại: 02293.883.342

Fax: 02293.883.342

Đại diện theo pháp luật: Dược sĩ Phạm Thị Thu

Ngày cấp giấy phép kinh doanh: 12/07/2006

Ngày bắt đầu hoạt động: 12/07/2006

Vốn điều lệ: 16.800.000.000 đồng.

Ngành nghề hoạt động: Bán buôn đồ dùng khác cho gia đình (bán buôn, bán lẻ thuốc tân dược, thực phẩm chức năng và trang thiết bị y tế).

❖ Quá trình hình thành và phát triển:

Qua quá trình 19 năm hoạt động trong ngành dược phẩm, Công ty luôn là đơn vị có uy tín trong lĩnh vực cung ứng những sản phẩm thuốc, thực phẩm chức năng và chăm sóc sức khỏe con người.

- Tháng 7 năm 2006, Công ty có 15 thành viên.

- Tháng 5 năm 2016, Công ty ký hợp đồng độc quyền Hồng Sâm Miso với công ty Miso INC thuộc tập đoàn INC Korean.

- Tháng 12 năm 2017, Công ty tiếp tục ký hợp đồng độc quyền sữa Alpha lipid của New Zealand.

- Tháng 11 năm 2018, Công ty bắt đầu mở thêm địa điểm kinh doanh: Trung tâm thương mại & dược phẩm Thành Tốt Khánh Cư

Địa chỉ: Đường 10A Ngã ba Thông xã Khánh Cư, huyện Yên Khánh, tỉnh Ninh Bình.

- Tháng 11 năm 2018, Công ty mở thêm địa điểm kinh doanh: Trung tâm thương mại & dược phẩm Thành Tốt Khánh Nhạc

Địa chỉ: Xóm 10A - Khánh Nhạc – Yên Khánh – Ninh Bình.

- Tháng 03 năm 2020, Công ty mở thêm địa điểm kinh doanh: Trung tâm thương mại & dược phẩm Thành Tốt Yên Mạc

Địa chỉ:Chợ Bút, xã Yên Mạc – Yên Mô – Ninh Bình.

- Tháng 11 năm 2023, Công ty mở thêm địa điểm kinh doanh: Công ty TNHH dược phẩm Nam Thái Hoa- Địa điểm kinh doanh trung tâm thương mại và dược phẩm Thành Tốt Ngọc Lâm.

Địa chỉ: Xóm 1 Ngọc Lâm, xã Yên Lâm, huyện Yên Mô, tỉnh Ninh Bình.

- Tháng 9 năm 2023 Công ty tổ chức cho 31 người là những khách hàng thân thiết đi du lịch Mỹ từ ngày 09/09/2023 – 18/09/2023.

- Tháng 11 năm 2023 Công ty tổ chức cho 17 khách hàng đi du lịch Mỹ từ ngày 17/11/2023 – 24/11/2023.

- Tháng 6 năm 2024 Công ty tổ chức cho 17 khách hàng tham gia chuyến du lịch New-zealand và Úc.

- Tháng 07 năm 2025 Công ty ký hợp đồng nhượng quyền – hợp tác kinh doanh dịch vụ trạm sạc V-GREEN.

- Tính đến tháng 12 năm 2025 Công ty có tổng số là 52 người.
- Đến nay, Công ty phân phối hàng trên toàn 34 tỉnh thành trong cả nước.

2.1.2. Đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa

Thuốc phục vụ lĩnh vực phòng chữa bệnh và chăm sóc sức khoẻ của nhân dân, nó liên quan trực tiếp đến sinh mạng của con người nên thuốc là một loại hàng hoá đặc biệt và do đó thị trường kinh doanh thuốc có những đặc điểm riêng.

Có thể khẳng định rằng nhu cầu về thuốc luôn tồn tại và trở nên đa dạng, phức tạp cùng với sự phát triển của xã hội. Kinh doanh thuốc là một ngành kinh tế lành mạnh, mang lại lợi nhuận cao.

Vì là hàng hoá đặc biệt nên việc sản xuất và buôn bán dược phẩm chịu sự quản lý chặt chẽ từ phía Nhà nước cũng như các tổ chức trong và ngoài nước. Mọi sản phẩm trước khi đưa ra thị trường đều được kiểm định và thử nghiệm kỹ càng và được sự cho phép lưu hành của Bộ Y tế.

❖Ngành nghề kinh doanh:

- Kinh doanh dược phẩm (trừ những loại nhà nước cấm).
- Kinh doanh thực phẩm chức năng, thực phẩm bổ sung dinh dưỡng.
- Kinh doanh trang thiết bị, dụng cụ y tế.
- Kinh doanh mỹ phẩm (trừ những mỹ phẩm có hại cho sức khoẻ con người).

❖ Sản phẩm dịch vụ:

- Nhóm thuốc ho: thuốc long đờm Acetylcysteine, thuốc kháng Histamin, thuốc ho Bảo Thanh, Bổ phế Nam Hà,...
- Nhóm thuốc tim mạch: thuốc điều trị bệnh tim như cafein 70mg/1ml, thuốc điều trị huyết áp như Vinca,...
- Nhóm thuốc giải độc gan: Milk Thistle Extract Puritan Pride 1000mg, Thuốc mát gan Now Alpha Lipoic Acid 250mg, Thuốc bổ gan Liv 52,...
- Nhóm thuốc xương khớp: Thuốc bổ xương khớp của Mỹ - Jex Max, Thuốc trị đau khớp gối của Mỹ - Triple Flex, Thuốc bổ khớp của Mỹ - Osteo Bi Flex Triple Strength,...

- Nhóm thuốc bổ mắt: thuốc bổ mắt Wit, thuốc bổ mắt Nutra- vision, viên uống bổ mắt Kirkland Fish Oil 1000mg, Thuốc bổ mắt Eye Clear, ...

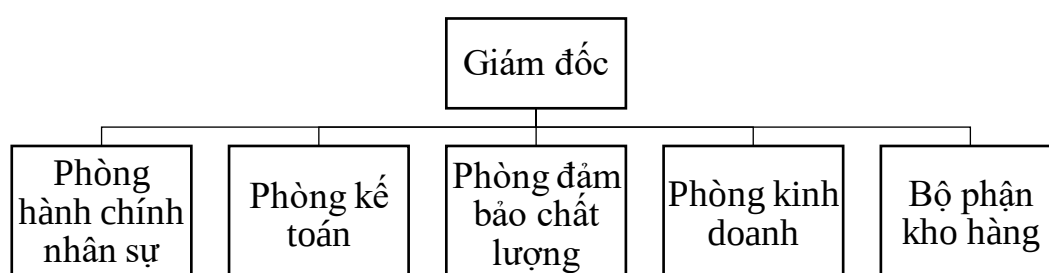
- Nhóm thực phẩm bổ sung cho bà bầu: sắt dạng nước fogyma, hemopoly; viên uống canxi Mivolis Calcium + D3, canxi Osteocare Original, canxi hữu cơ Elevit,...

❖ Khách hàng:

Khách hàng của Công ty là những Công ty dược phẩm, những nhà thuốc và quầy thuốc ở 34 tỉnh thành trên cả nước.

Hàng năm Công ty đều có thuốc mới và đã có được những thành công nhất định trong những năm qua. Sản phẩm của Công ty đã có uy tín trên thị trường nhờ phần cấu thành vô hình đó là chất lượng, các sản phẩm của Công ty khi đưa ra thị trường phải qua một hệ thống kiểm tra nghiêm ngặt và chính xác.

2.1.3. Đặc điểm về tổ chức bộ máy quản lý của Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa



Sơ đồ 2.1: Tổ chức bộ máy quản lý của Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa

❖ Chức năng, nhiệm vụ của các phòng ban:

• Giám đốc:

Giám đốc Công ty là Bà Phạm Thị Thu - là người có vị trí, thẩm quyền cao nhất trong Công ty, là đại diện theo pháp luật của Công ty, có trách nhiệm tổ chức quản lý và phối hợp các phòng ban, bộ phận trong Công ty vì mục tiêu chung cũng như việc thực hiện các nghĩa vụ với Nhà nước theo quy định của pháp luật hiện hành. Nhiệm vụ của Giám đốc là xem xét và phê duyệt các kế hoạch kinh doanh, công tác quản lý công ty, các kế hoạch và quy chế tài chính

của Công ty.

- **Phòng kế toán:**

- Chức năng: quản lý tài chính, giám sát tình hình tài chính của Công ty.
- Nhiệm vụ:
 - + Đề xuất đầu tư quản lý hiệu quả nguồn vốn.
 - + Xây dựng kế hoạch tài chính hàng năm, trình doanh nghiệp phê duyệt và tổ chức thực hiện kế hoạch đó.
 - + Tổ chức kiểm tra các khoản thu và chi tiêu các khoản tiền vốn, sử dụng vật tư, thiết bị và tài sản khác của tất cả các bộ phận trong Công ty.
 - + Lập quyết toán hàng quý, năm và thực hiện mở sổ sách kế toán theo đúng quy định về chế độ Tài chính – Kế toán của Nhà nước.
 - + Quản lý và sử dụng hiệu quả tài sản.

- **Phòng hành chính nhân sự:**

- Chức năng: Phụ trách công tác tuyển dụng lao động, quản lý tiền lương, thưởng nhân viên công ty, chấm công, quản lý dấu và công việc khác theo yêu cầu của Ban giám đốc.
- Nhiệm vụ:
 - + Lên kế hoạch tuyển dụng.
 - + Sắp xếp lao động và công tác khen thưởng kỷ luật.
 - + Quản lý thông tin nhân sự.

- **Phòng đảm bảo chất lượng:**

- Chức năng: xây dựng chính sách chất lượng và thành lập mạng lưới đảm bảo chất lượng trong Công ty.
- Nhiệm vụ:
 - + Kiểm soát quá trình phân phối.
 - + Tổ chức thực hiện thẩm định theo đúng kế hoạch.
 - + Xử lý khiếu nại và thu hồi sản phẩm không đúng quy chế.
 - + Đánh giá đúng đắn nhà cung cấp, nhà phân phối.

- **Phòng kinh doanh:**

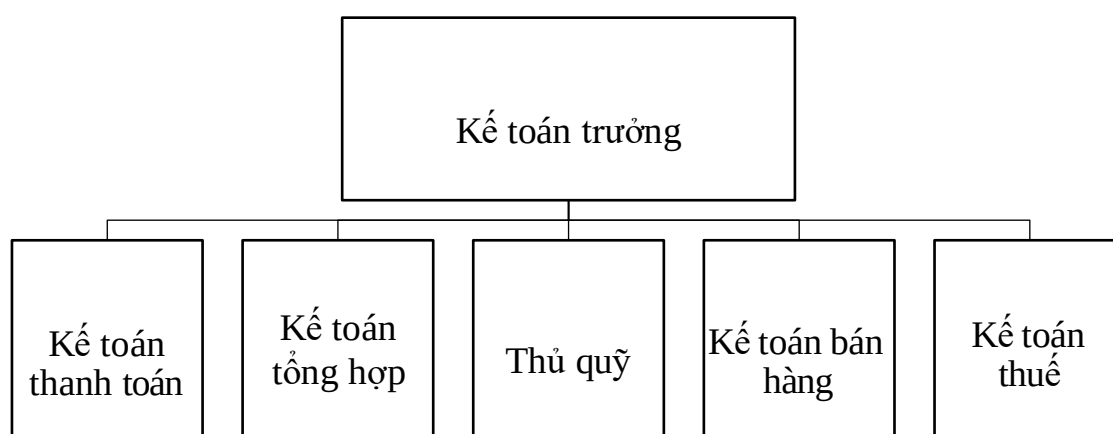
- Chức năng: tìm đối tác, quảng cáo và giới thiệu sản phẩm.
- Nhiệm vụ:
 - + Chuẩn bị nguồn hàng.
 - + Tìm hiểu thị trường.
 - + Lập kế hoạch kinh doanh và trình phương án kinh doanh theo từng giai đoạn.

• **Bộ phận kho hàng:**

- Chức năng: Biệt trữ hàng hoá, chỉ nhập kho khi phòng đảm bảo chất lượng kiểm tra đạt tiêu chuẩn.
- Nhiệm vụ:
 - + Nhập hàng hoá để bảo quản và phân phối.
 - + Xuất hàng theo lệnh, theo hoá đơn bán hàng.
 - + Xuất hàng hoá theo hoá đơn bán hàng.
 - + Theo dõi tồn kho.
 - + Kiểm kê định kỳ.

2.1.4. Đặc điểm về công tác kế toán tại Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa

❖ **Đặc điểm về tổ chức bộ máy kế toán**



Sơ đồ 2.2: Tổ chức bộ máy kế toán tại Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa

❖ **Chức năng, nhiệm vụ:**

- **Kế toán trưởng:** Chỉ đạo toàn diện công tác kế toán tại doanh nghiệp,

tổng hợp đơn đốc các phần hành kế toán. Đồng thời báo cáo với cơ quan chức năng về tình hình hoạt động tài chính của đơn vị.

- **Kế toán thanh toán:** Cập nhật các chứng từ liên quan đến công nợ. Ghi chép phản ánh các khoản công nợ kịp thời và chính xác. Nhập xuất hàng theo hoá đơn, quản lý kiểm kê thường xuyên hàng hoá tồn trong kho.

- **Kế toán tổng hợp:** Quản lý dữ liệu và xuất hóa đơn, cuối tháng tập hợp số liệu, lập bảng phân bổ chi phí, tính khấu hao tài sản, các khoản trích theo lương, tính doanh thu và xác định kết quả kinh doanh,... Kiểm tra lại tính chính xác, trung thực của các báo cáo trước khi được ký duyệt. Bảo quản, lưu trữ hồ sơ, tài liệu, số liệu kế toán – thống kê, thông tin kinh tế và cung cấp tài liệu cho các bộ phận có liên quan.

- **Kế toán bán hàng:** Có nhiệm vụ ghi chép phản ánh doanh thu bán hàng và các khoản giảm trừ doanh thu. Cập nhật giá bán, theo dõi tình hình công nợ của khách hàng, cung cấp những thông tin cần thiết cho các bộ phận có liên quan và lập báo cáo kết quả bán hàng.

- **Kế toán thuế:** Căn cứ chứng từ đầu vào hóa đơn GTGT theo dõi hạch toán các hóa đơn mua hàng, hóa đơn bán hàng và lập bảng kê chi tiết, tờ khai báo thuế.

- **Thủ quỹ:** Kiểm soát toàn bộ hoạt động thu chi phát sinh trong doanh nghiệp như kiểm tra phiếu thu, phiếu chi, ký xác nhận, giao các liên, tạm ứng.

2.1.5. Chính sách kế toán áp dụng tại Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa

- Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa áp dụng chế độ kế toán ban hành theo thông tư 133/2016/TT-BTC ngày 26 tháng 8 năm 2016 của Bộ Tài chính.

- Công ty áp dụng niên độ kế toán là 1 năm tài chính từ ngày 01/01 đến ngày 31/12 (dương lịch), cuối kỳ lập báo cáo và gửi báo cáo tài chính theo quy định.

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

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

- Sản phẩm thuốc chịu thuế GTGT với mức thuế suất là 5%, 8% hoặc 10%.

- Hàng tồn kho được hạch toán theo: Phương pháp kê khai thường xuyên.

- Phương pháp xác định giá vốn hàng xuất kho: Phương pháp bình quân cả kỳ dự trữ.

- Đơn vị tiền tệ sử dụng trong kế toán: Việt Nam Đồng (VNĐ).

- Hình thức tổ chức sổ kế toán áp dụng: Nhật ký chung.

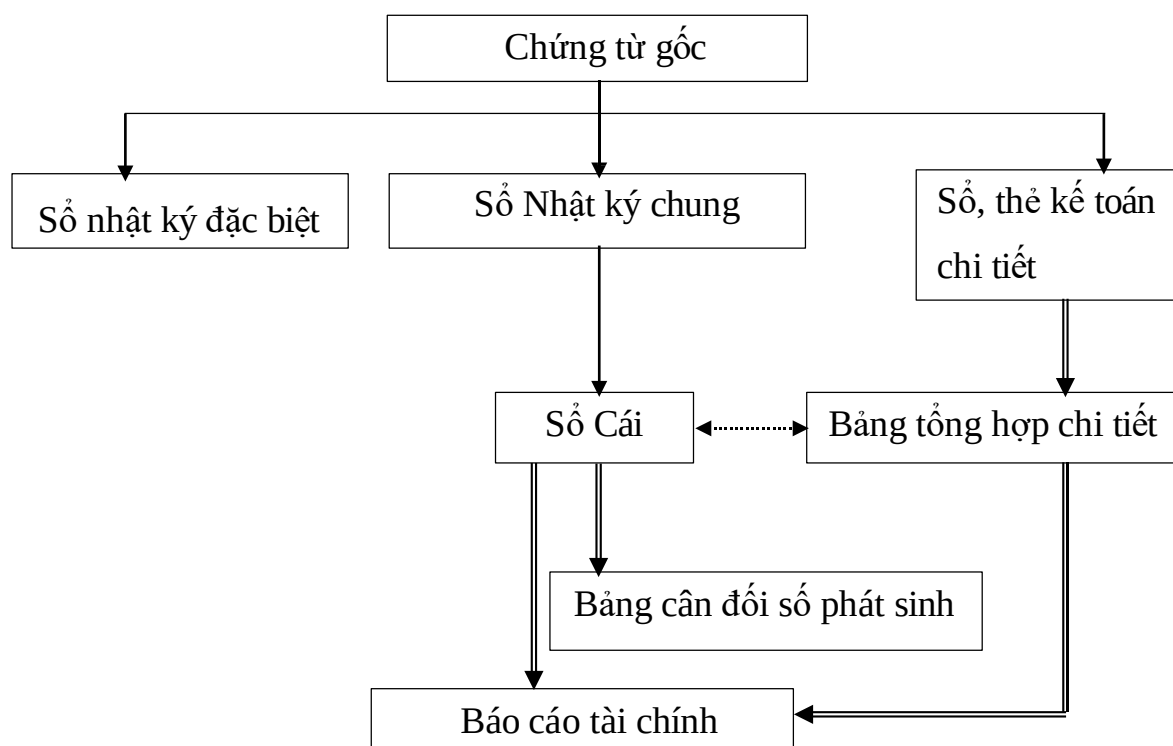
- Mọi giao dịch liên quan đến ngoại tệ đều được quy đổi theo tỷ giá thực tế tại thời điểm phát sinh.

- Phương thức bán hàng của doanh nghiệp gồm 2 phương thức: Bán buôn và bán lẻ tại các quầy thuốc Thành Tốt.

- Hình thức thanh toán chủ yếu của Công ty là thanh toán theo hình thức tiền mặt hoặc thanh toán qua ngân hàng bằng hình thức chuyển khoản.

Hàng ngày, kế toán căn cứ vào chứng từ kế toán đã được kiểm tra, được dùng làm căn cứ ghi sổ, trước hết ghi nghiệp vụ phát sinh vào sổ Nhật ký, mà trọng tâm là sổ Nhật ký chung, theo trình tự thời gian phát sinh và theo nội dung kinh tế của nghiệp vụ đó. Sau đó, lấy số liệu trên các sổ Nhật ký để ghi vào Sổ Cái theo các tài khoản kế toán phù hợp.

Cuối kỳ, kế toán cộng số liệu trên Sổ Cái, lập bảng cân đối số phát sinh. Sau khi đã kiểm tra, đối chiếu, khớp đúng số liệu ghi trên Sổ Cái và Bảng tổng hợp chi tiết (được lập từ các sổ, thẻ kế toán chi tiết) được dùng để lập Báo cáo tài chính.



Ghi chú:

Ghi hằng ngày: →

Ghi cuối tháng hoặc định kỳ: ⇨

Đối chiếu, kiểm tra: ⇄

Sơ đồ 2.3: Hình thức sổ kế toán Nhật ký chung tại Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa

2.1.6. Tình hình tài chính và kết quả kinh doanh của Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa

Bảng 2.1. Tình hình kinh doanh của Công ty các năm 2023-2025*Đơn vị tính: VNĐ*

Chỉ tiêu	Năm 2023	Năm 2024	Năm 2025	Chênh lệch năm 2024 với năm 2023		Chênh lệch năm 2025 với năm 2024	
				Số tuyệt đối	Số tương đối (%)	Số tuyệt đối	Số tương đối (%)
Tổng TS	23.555.087.451	24.539.777.271	25.826.920.397	984.689.820	4,18%	1.287.143.126	5,25%
Tổng NV	23.555.087.451	24.539.777.271	25.826.920.397	984.689.820	4,18%	1.287.143.126	5,25%
Vốn CSH	17.133.471.309	17.177.421.745	19.467.132.461	43.950.436	0,26%	2.289.710.716	13,33%
Doanh thu	25.332.312.401	23.843.175.809	32.368.920.651	(1.489.136.592)	(5,88%)	8.525.744.842	35,76%
LN trước thuế	107.342.591	61.703.343	1.600.450.871	(45.639.248)	(42,51%)	1.538.747.528	2,49%
Thuế TNDN	21.468.518	12.340.669	320.090.174	(9.127.849)	(42,51%)	307.749.505	2,49%
LN sau thuế	85.874.073	49.362.674	1.280.360.697	(36.511.399)	(42,51%)	1.230.998.023	2,49%
Số lượng lao động	40	47	52	0	0%	(8)	(25%)
Thu nhập bình quân	7.000.000	7.500.000	8.500.000	500.000	7,14%	1.000.000	13,33%

(Nguồn: Phòng kế toán Công ty)

Phân tích bảng: Tình hình kinh doanh của Công ty những năm gần đây

Dựa vào số liệu tại Bảng 2.1 có thể thấy tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty trong giai đoạn 2023–2025 có nhiều biến động đáng chú ý.

Về quy mô tài sản và nguồn vốn, tổng tài sản và tổng nguồn vốn của Công ty có xu hướng tăng qua các năm. Cụ thể, năm 2024 so với năm 2023 tăng 984.689.820 đồng, tương ứng mức tăng 4,18%. Đến năm 2025, tổng tài sản tiếp tục tăng 1.287.143.126 đồng so với năm 2024, tương ứng tăng 5,25%. Điều này cho thấy quy mô hoạt động của Công ty đang từng bước được mở rộng, năng lực tài chính có dấu hiệu cải thiện.

Về vốn chủ sở hữu, năm 2024 tăng nhẹ 0,26% so với năm 2023, cho thấy sự ổn định nhưng chưa có sự bứt phá. Tuy nhiên, đến năm 2025 vốn chủ sở hữu tăng mạnh 13,33%, phản ánh khả năng tích lũy và tự chủ tài chính của doanh nghiệp được nâng cao rõ rệt.

Về kết quả kinh doanh, năm 2024 là năm có sự suy giảm. Doanh thu giảm 5,88% so với năm 2023, kéo theo lợi nhuận trước thuế và lợi nhuận sau thuế đều giảm 42,51%. Mức giảm lợi nhuận lớn hơn mức giảm doanh thu cho thấy chi phí hoạt động có thể tăng cao hoặc hiệu quả sử dụng chi phí chưa tốt.

Sang năm 2025, tình hình kinh doanh có sự phục hồi mạnh mẽ. Doanh thu tăng 35,76% so với năm 2024, đồng thời lợi nhuận trước thuế và lợi nhuận sau thuế đều tăng đáng kể. Điều này cho thấy Công ty đã có những điều chỉnh phù hợp trong hoạt động sản xuất kinh doanh, cải thiện hiệu quả hoạt động và kiểm soát chi phí tốt hơn.

Về lao động, số lượng lao động của Công ty tăng đều qua các năm, từ 40 người năm 2023 lên 47 người năm 2024 và đạt 52 người vào năm 2025. Điều này cho thấy doanh nghiệp đang mở rộng quy mô hoạt động và nhu cầu nhân lực ngày càng gia tăng. Tuy nhiên, tốc độ tăng lao động có xu hướng chậm lại (năm 2024 tăng 17,5%, năm 2025 tăng 10,6%), phản ánh việc Công ty dần ổn định cơ cấu nhân sự. Bên cạnh đó, trong bối cảnh doanh thu và lợi nhuận tăng mạnh, việc gia tăng lao động ở mức hợp lý cho thấy doanh nghiệp đang sử dụng nguồn nhân lực hiệu quả, hướng đến nâng cao năng suất và chất lượng lao động.

Tổng thể, giai đoạn 2023–2025 cho thấy Công ty trải qua một năm suy giảm (2024) nhưng đã phục hồi và tăng trưởng mạnh mẽ trong năm 2025, nền tảng tài chính được củng cố và hiệu quả hoạt động được cải thiện rõ rệt.

2.2. Đặc điểm tổ chức công tác bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa

2.2.1. Đặc điểm và phân loại hàng hoá tại Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa

2.2.1.1. Đặc điểm

Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa có chức năng kinh doanh, xuất nhập khẩu các mặt hàng dược phẩm, mỹ phẩm, dược liệu, thực phẩm chức năng và dụng cụ y tế, phân phối đến các cửa hàng trên cả nước. Công ty được liên kết với các đơn vị, cá nhân trong và ngoài nước để kinh doanh, sản xuất thuốc. Trong đó, hoạt động kinh doanh thương mại là chủ yếu còn hoạt động sản xuất là phụ.

Công ty được cấp phép các mặt hàng:

- Kinh doanh dược phẩm (trừ những loại nhà nước cấm).
- Kinh doanh thực phẩm chức năng, thực phẩm bổ sung dinh dưỡng.
- Kinh doanh trang thiết bị, dụng cụ y tế.
- Kinh doanh mỹ phẩm (trừ những mỹ phẩm có hại cho sức khỏe con người).

Trong đó, mặt hàng kinh doanh chính của Công ty là thuốc y tế. Ngành hàng này phục vụ cho việc khám chữa bệnh, nâng cao sức khỏe cho người sử dụng.

Khách hàng là những Công ty dược phẩm, những nhà thuốc và quầy thuốc trên cả nước. Tất cả các loại thuốc của Công ty kinh doanh trước khi lưu hành đều phải thực hiện việc kê khai giá thuốc, trong đó có giá bán buôn dự kiến của thuốc và theo quy định doanh nghiệp phải chịu trách nhiệm trước pháp luật về mức giá kê khai và không được bán cao hơn giá bán buôn đã kê khai. Và bán lẻ ở các quầy thuốc Thành Tốt, khách hàng chủ yếu là người dân ở các khu vực lân cận.

2.2.1.2. Phân loại

Bảng 2.2: Phân loại các mặt hàng thuốc của Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa

STT	Nhóm thuốc	Tên thuốc
1	Nhóm thuốc kháng sinh	- Betalactam: Amoxicillin, Ampicillin, Cephalexin, Cefuroxim, Cefixim, Cepodoxim, - cefdinir. - Tetracyclin: Tetracyclin, Doxycyclin. - Quinolon: Ciprofloxacin, Levofloxacin.
2	Nhóm thuốc kháng viêm	- Nsaid: Aspirin, diclofenac, - Ibuprofen, meloxicam, Celecoxid. - Alphachymotripsin: alpha choay.
3	Nhóm kháng Histamin	- Clopheniramin, Citirizin, Loratadine, fexofenadine.
4	Nhóm thuốc ho và long đờm	- Acetylcysteine, Bromhexin, Ambroxol, Terpin Codein.
5	Nhóm vitamin – khoáng chất	- Vitamin 6B, Calcium Plus Vitamin D3, Calcium D3 – MDP.
6	Nhóm trị cảm, đau nhức thông thường	- Decolgen, Tiffy, Alaxan.
7	Nhóm trị tuần hoàn máu não, chóng mặt	Cinarizin, Flunarizin, Piracitam, Ginkobiola, Meken, Hoạt huyết dưỡng não
8	Nhóm thuốc gan	- Bar, Boganic, Tonka.
9	Nhóm thuốc bổ tổng hợp	- Pharmaton, Hometamin.
10	Nhóm thuốc nhỏ mắt	- Nacl 0,9%, Osla, Vrhoto, Refresh , nước mắt nhân tạo, Tobradex – tobrex, Neodex, Dexacol, Ciprofloxacin 0,3%.

11	Nhóm vật tư y tế	- Băng – băng – gạc, Oxy-gia, Cồn 70-90, Povidine, Băng cá nhân, khẩu trang, đo nhiệt độ.
12	Nhóm thực phẩm chức năng	- Vitamin E 400, Feron B9 – Softgels, Omega 3 Fish Oil – Softgels, Siro Canxi Nano ống 10ml, Bỏ Phế Chỉ Khái Lộ, Calci Nano K2, Dầu Gấc Vina.

2.2.2. Các phương thức bán hàng và phương thức thanh toán tại Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa

2.2.2.1. Phương thức bán hàng

❖ Bán buôn:

Đây là hình thức bán hàng chủ yếu của Công ty vì phương thức này giúp cho Công ty tiêu thụ hàng hoá với số lượng lớn, thu hồi vốn nhanh, ít có hiện tượng ứ đọng vốn. Thời điểm bán hàng là thời điểm người mua đã ký nhận hàng, còn thời điểm thanh toán tiền bán hàng phụ thuộc vào điều kiện thuận lợi của hợp đồng. Cụ thể, bán buôn có 2 hình thức:

- *Phương thức bán buôn hàng hoá qua kho:* Công ty bán buôn đối với những hàng hoá đã được nhập về kho sau đó chuyển giao cho khách hàng.

- *Phương thức bán buôn hàng hoá vận chuyển thẳng:* Công ty mua hàng hoá của nhà cung cấp và tiến hành giao thẳng cho người mua mà không thông qua kho.

❖ Bán lẻ:

Phương thức này Công ty sẽ bán hàng trực tiếp cho người tiêu dùng có thể là cá nhân hay tập thể, để phục vụ nhu cầu sinh hoạt không mang tính chất sản xuất kinh doanh. Đặc điểm của phương thức bán hàng này là hàng hoá đã ra khỏi lĩnh vực lưu thông và bắt đầu đi vào tiêu dùng, hàng hoá bán ra với số lượng ít, thanh toán ngay và thường thanh toán bằng tiền mặt. Đối với hình thức bán lẻ, Công ty chỉ áp dụng hình thức bán lẻ thu tiền trực tiếp.

2.2.2.2. Phương thức thanh toán

Để có thể bán được nhiều sản phẩm, bên cạnh việc đa dạng hoá phương

thức bán hàng, một trong những chính sách hấp dẫn khách hàng được quan tâm là đa dạng phương thức thanh toán, tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng. Với các phương thức tiêu thụ như trên, Công ty đã áp dụng các hình thức thanh toán: Thanh toán bằng tiền mặt, thanh toán qua ngân hàng (chuyển khoản).

Thanh toán bằng tiền mặt:

Khách hàng mua hàng của Công ty thanh toán ngay bằng tiền mặt. Kế toán lập phiếu thu ghi rõ số tiền mặt của khách hàng thanh toán. Việc thanh toán bằng tiền mặt là hình thức chủ yếu của Công ty.

Thanh toán bằng chuyển khoản:

Đối với những khoản giao dịch lớn, thường xuyên nên thanh toán trực tiếp bằng tiền mặt vừa không an toàn và khó khăn trong quản lý. Vì vậy, cần phải thanh toán qua ngân hàng. Kế toán Công ty sẽ nhận được giấy báo Có, khách hàng thanh toán cho doanh nghiệp bằng chuyển khoản, số tiền tròn tài khoản ngân hàng của Công ty sẽ tăng lên. Thanh toán bằng chuyển khoản chi phí chuyển tiền không cao, giúp doanh nghiệp chủ động và thuận lợi trong việc quản lý tiền của doanh nghiệp.

2.3. Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa

2.3.1. Kế toán doanh thu bán hàng

2.3.1.1. Đặc điểm và điều kiện ghi nhận doanh thu bán hàng

Sản phẩm kinh doanh tại Công ty TNHH Dược phẩm Nam Thái Hoa bao gồm: thuốc tân dược, thực phẩm chức năng, vật tư y tế và các sản phẩm chăm sóc sức khỏe. Công ty thuộc đối tượng chịu thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ, do đó doanh thu bán hàng được xác định như sau:

$$DT \text{ bán hàng} = \text{Số lượng hàng bán} \times \text{Giá bán chưa thuế GTGT}$$

Doanh thu tại Công ty TNHH Dược phẩm Nam Thái Hoa được ghi nhận theo Chuẩn mực kế toán Việt Nam số 14 – Doanh thu và thu nhập khác (ban hành theo Quyết định 149/2001/QĐ-BTC của Bộ Tài chính).

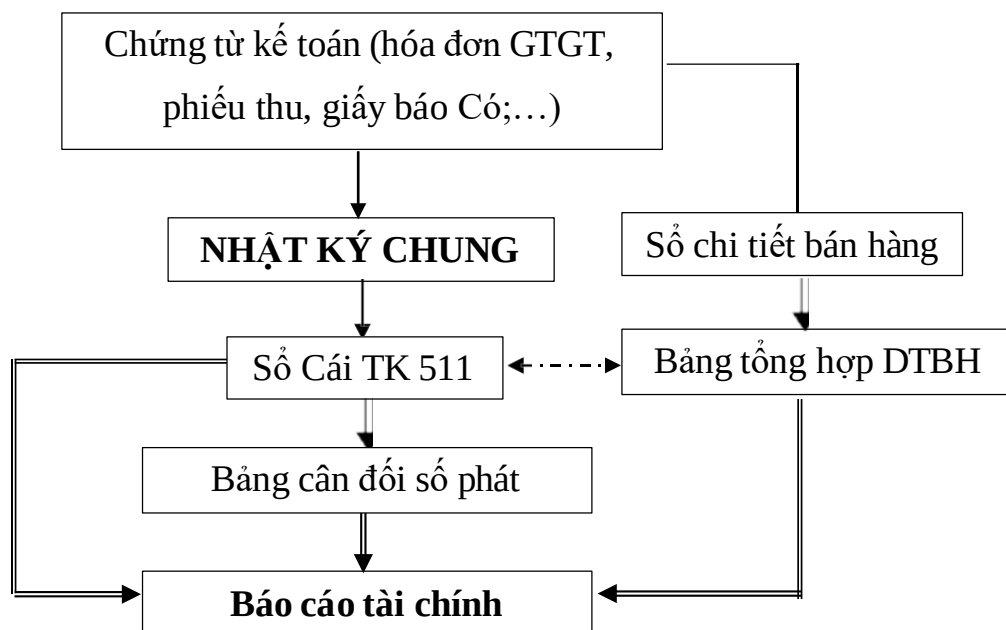
Doanh thu bán hàng được ghi nhận khi đồng thời thỏa mãn các điều kiện sau:

- Công ty đã chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu hàng hóa cho người mua.
- Công ty không còn nắm giữ quyền quản lý hàng hóa như người sở hữu hoặc quyền kiểm soát hàng hóa.
- Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn.
- Công ty đã thu được hoặc sẽ thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch bán hàng.
- Xác định được chi phí liên quan đến giao dịch bán hàng.
- Thời điểm ghi nhận doanh thu là khi hàng hóa đã được giao cho khách hàng, có đầy đủ hóa đơn GTGT và khách hàng đã chấp nhận thanh toán hoặc cam kết thanh toán theo hợp đồng.

2.3.1.2. Tài khoản và chứng từ sử dụng

- **Tài khoản sử dụng:** 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.

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



Ghi chú:

Ghi hàng 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

❖ **Chứng từ sử dụng**

- Hợp đồng, cam kết mua bán giữa hai bên
- Hóa đơn GTGT, hóa đơn bán hàng thông thường kèm phiếu XK
- Phiếu xuất kho
- Phiếu thu, giấy báo Có, ủy nhiệm thu, v...v

2.3.1.3. Sổ sách

❖ **Sổ sách sử dụng**

- Sổ Cái TK 511
- Sổ Nhật ký chung
- Sổ chi tiết bán hàng
- Bảng tổng hợp doanh thu bán hàng

Trích dẫn một số nghiệp vụ trong tháng 1/2026 như sau:

+ Ngày 05 tháng 01 năm 2026, Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa xuất bán cho Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Dược Phẩm Thế Kỷ 165 hộp HB Glow IQ <Hộp 2*15v>, đơn giá chưa bao gồm thuế GTGT 8% là 34.722,22. Khách hàng thanh toán bằng chuyển khoản.

Biểu 2.3. Đơn đặt hàng HB Glow IQ từ Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Dược Phẩm Thế Kỷ

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

ĐƠN ĐẶT HÀNG

CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT THƯƠNG MẠI DƯỢC PHẨM THẾ KỶ

Đại diện: Ông Đỗ Ngọc Minh

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

STT	Tên sản phẩm	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Ghi chú
1	HB Glow IQ < Hộp 2*15v>	165	34.722,22	5.729.167	CK
Tổng cộng		165	34.722,22	5.729.167	
Bằng chữ		Năm triệu bảy trăm hai mươi chín nghìn một trăm sáu mươi bảy đồng.			

Phương thức thanh toán: Chuyển khoản

Phương thức giao nhận hàng:

Chứng từ giao nhận được thể hiện bằng hóa đơn GTGT

Đề nghị cấp hàng từ ngày: 05/01/2026

Ninh Bình, ngày 05 tháng 01 năm 2026

CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT THƯƠNG

CÔNG TY TNHH DƯỢC PHẨM NAM

MẠI DƯỢC PHẨM THẾ KỶ

THÁI HOA

(Xác nhận)

(Xác nhận)

Biểu 2.4. Hoá đơn GTGT số 00000024

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG
(VAT INVOICE)

Mẫu số - Ký hiệu (Serial No.): 1C26TAA
Số (Invoice No.): 00000024

Ngày (day) **05** tháng (month) **01** năm (year) **2026**

Mã của Cơ quan thuế: 005081CD1706A541619926D1E808F5B434

Đơn vị bán hàng (Seller): CÔNG TY TNHH DƯỢC PHẨM NAM THÁI HOA

MST (Tax code): 2700316845

Địa chỉ (Address): SN 200, đường Tây Thành, tổ dân phố Trung Thành Nam Thành, phường Hoa Lư, tỉnh Ninh Bình, Việt Nam

Số TK (Account No.): 118000024481 tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam - CN TP. Ninh Bình

Người mua hàng (*Buyer*):

Căn cước công dân (ID):

Đơn vị (Company name): Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Dược Phẩm Thế Kỷ

Mã số thuế (Tax code): 6000513267

Mã ĐVOHNS (Budget code):

Địa chỉ (Address): **Số 177/27 đường Y Moan Ênuôl, Phường.Buôn Ma Thuật, Tỉnh Đắk Lắk, Việt Nam**

HTTT (Payment method): Tiền mặt/Chuyển khoản

Số tài khoản (*Account No.*):

STT (No.)	Tên hàng hóa, dịch vụ (Description)	ĐVT (Unit)	Số lượng (Quantity)	Đơn giá (Unit Price)	Thành tiền (Amount)
1	2	3	4	5	6 = 4 x 5
1	HB Glow IQ <Hộp 2*15v>	Hộp	165	34.722,22	5.729.167
Cộng tiền hàng (Sub total):					5.729.167
Thuế suất GTGT (Tax rate): 8%		Tiền thuế GTGT (VAT amount):			458.333
Tổng cộng tiền thanh toán (Total payment):					6.187.500

Số tiền viết bằng chữ (Amount in words): Sáu triệu một trăm tám mươi bảy nghìn năm trăm đồng chẵn.

Đơn vị mua hàng (Buyer)

Đơn vị bán hàng (Seller)

Đã được ký điện tử bởi

(Signed digitally by)

**CÔNG TY TNHH DƯỢC PHẨM
NAM THÁI HOA**

(Cần kiểm tra đối chiếu khi lập, giao, nhận hoá 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 (HDDT) được tra cứu trực tuyến tại <http://tracuu.ehoadon.vn>. Mã tra cứu HDDT này: **MOO1QUFLVID**

Khách hàng đã thanh toán bằng chuyển khoản, trên cơ sở Giấy báo Có của ngân hàng, kế toán ghi sổ chi tiết thanh toán với khách hàng.

Biểu 2.5. Giấy báo có

Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam

Chi nhánh TP Ninh Bình

GIẤY BÁO CÓ

Số 162 ngày 05 tháng 01 năm 2026

Kính gửi: Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa

Mã số thuế: 2700316845

Hôm nay chúng tôi xin báo đã ghi Có tài khoản của quý khách với nội dung sau:

Số tài khoản ghi có: 118000024481

Số tiền bằng số: 6.187.500 đồng

Nội dung: Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Dược Phẩm Thế Kỷ thanh toán tiền hàng theo hoá đơn GTGT số 00000024.

Giao dịch viên

(Ký, họ tên)

Kiểm soát

(Ký, họ tên)

+ Ngày 07 tháng 01 năm 2026, Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa xuất bán 50 hộp SentosinoF Hộp 30 viên cho Hộ kinh doanh nhà thuốc tư nhân Thu Thảo, đơn giá chưa thuế là 83.333,33 thuế GTGT 8%, khách hàng đã thanh toán bằng chuyển khoản. Sau khi lập hoá đơn GTGT, kế toán lập phiếu xuất kho chuyển xuống cho thủ kho.

**Biểu 2.6. Đơn đặt hàng SentosinoF từ Hộ kinh doanh nhà thuốc tư nhân
Thu Thảo**

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

ĐƠN ĐẶT HÀNG

HỘ KINH DOANH NHÀ THUỐC TƯ NHÂN THU THẢO

Đại diện: Ông Đặng Xuân Tùng

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

STT	Tên sản phẩm	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Ghi chú
1	SentosinoF Hộp 30 viên	50	83.333,33	4.166.667	CK
Tổng cộng		50	83.333,33	4.166.667	
Bằng chữ		Bốn triệu một trăm sáu mươi sáu nghìn sáu trăm sáu mươi bảy đồng			

Phương thức thanh toán: Chuyển khoản

Phương thức giao nhận hàng:

Chứng từ giao nhận được thể hiện bằng hóa đơn GTGT

Đề nghị cấp hàng từ ngày: 07/01/2026

Ninh Bình, ngày 07 tháng 01 năm 2026

HỘ KINH DOANH NHÀ THUỐC TƯ NHÂN

CÔNG TY TNHH DƯỢC PHẨM NAM

THU THẢO

THÁI HOA

(Xác nhận)

(Xác nhận)

Biểu 2.7. Hoá đơn GTGT số 00000052

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG
(VAT INVOICE)

Mẫu số - Ký hiệu (Serial No.): 1C26TAA
Số (Invoice No.): 00000052

Ngày (day) 07 tháng (month) 01 năm (year) 2026

Mã của Cơ quan thuế: 00DABB3583006543F49C44331712760E95

Đơn vị bán hàng (Seller): CÔNG TY TNHH DƯỢC PHẨM NAM THÁI HOA

MST (Tax code): 2700316845

Địa chỉ (Address): SN 200, đường Tây Thành, tổ dân phố Trung Thành Nam Thành, phường Hoa Lư, tỉnh Ninh Bình, Việt Nam

Số TK (Account No.): 118000024481 tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam - CN TP. Ninh Bình

Người mua hàng (Buyer): **Đặng Xuân Tùng** Căn cước công dân (ID):

Đơn vị (Company name): **Hộ kinh doanh nhà thuốc tư nhân Thu Thảo**

Mã số thuế (Tax code): **040091012429** Mã ĐVOHNS (Budget code):

Địa chỉ (Address): Ngõ 41, đường Hồ Tông Thốc (Thửa đất số 11, TĐĐ số 47), phường Vinh Phú, tỉnh Nghệ An

HTTT (Payment method): Tiền mặt/Chuyển khoản

Số tài khoản (Account No.):

STT (No.)	Tên hàng hóa, dịch vụ (Description)	ĐVT (Unit)	Số lượng (Quantity)	Đơn giá (Unit Price)	Thành tiền (Amount)
1	2	3	4	5	6 = 4 x 5
1	SentosinoF Hộp 30 viên	Hộp	50	83.333,33	4.166.667
Cộng tiền hàng (Sub total):					4.166.667
Thuế suất GTGT (Tax rate): 8%		Tiền thuế GTGT (VAT amount):			333.333
Tổng cộng tiền thanh toán (Total payment):					4.500.000

Số tiền viết bằng chữ (*Amount in words*): **Bốn triệu năm trăm nghìn đồng chẵn./**

Đơn vị mua hàng (Buyer)

Đơn vị bán hàng (Seller)

Đã được ký điện tử bởi

(Signed digitally by)

**CÔNG TY TNHH DƯỢC PHẨM
NAM THÁI HOA**

(Cần kiểm tra đối chiếu khi lập, giao, nhân hoá 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 (HDDT) được tra cứu trực tuyến tại <http://tracuu.ehoadon.vn>. Mã tra cứu HDDT này: **Y0Q87E62LG1**

Khách hàng đã thanh toán bằng chuyển khoản, trên cơ sở Giấy báo Có của ngân hàng, kế toán ghi sổ chi tiết thanh toán với khách hàng.

Biểu 2.8. Giấy báo có

Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam

Chi nhánh TP. Ninh Bình

GIẤY BÁO CÓ

Số 183 ngày 07 tháng 01 năm 2026

Kính gửi: Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa

Mã số thuế: 2700316845

Hôm nay chúng tôi xin báo đã ghi Có tài khoản của quý khách với nội dung sau:

Số tài khoản ghi có: 118000024481

Số tiền bằng số: 4.500.000 đồng.

Nội dung: Hộ kinh doanh nhà thuốc tư nhân Thu Thảo thanh toán tiền hàng theo hoá đơn GTGT số 00000052.

Giao dịch viên

(Ký, họ tên)

Kiểm soát

(Ký, họ tên)

+ Ngày 10 tháng 01 năm 2026, Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa xuất bán cho Hộ kinh doanh Ngô Thị Thu Trang 60 hộp Kim Tiền Khang Lộ 60 viên, đơn giá chưa thuế là 66.666,67 đồng, thuế GTGT 8%. Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa đã giao hàng và xuất hoá đơn giao cho Hộ kinh doanh Ngô Thị Thu Trang như sau:

Biểu 2.9. Hoá đơn GTGT số 00000070

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG
(VAT INVOICE)

Mẫu số - Ký hiệu (Serial No.): **1C26TAA**
Số (Invoice No.): **00000070**

Ngày (day) 10 tháng (month) 01 năm (year) 2026

Mã của Cơ quan thuế: 00D7DDBF95C08F4806B801D36F6BA9B32F

Đơn vị bán hàng (Seller): **CÔNG TY TNHH DƯỢC PHẨM NAM THÁI HOA**

MST (Tax code): 2700316845

Địa chỉ (Address): SN 200, đường Tây Thành, tổ dân phố Trung Thành Nam Thành, phường Hoa Lư, tỉnh Ninh Bình, Việt Nam

Số TK (Account No.): 118000024481 tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam - CN TP. Ninh Bình

Người mua hàng (*Buyer*): Nhà thuốc 303

Căn cước công dân (ID):

Đơn vị (Company name): **Hộ kinh doanh Ngô Thị Thu Trang**

Mã số thuế (Tax code): 031186001691

Mã ĐVQHNS(Budget code):

Địa chỉ (Address): **295 Hai Bà Trưng, phường Lê Chân, TP Hải Phòng**

HTTT (Payment method): Tiền mặt/Chuyển khoản

Số tài khoản (Account No.):

STT (No.)	Tên hàng hóa, dịch vụ (Description)	ĐVT (Unit)	Số lượng (Quantity)	Đơn giá (Unit Price)	Thành tiền (Amount)
1	2	3	4	5	6 = 4 x 5
1	Kim tiền kháng < lọ 60 viên >	Hộp	60	66.666,67	4.000.000
Cộng tiền hàng (Sub total):					4.000.000
Thuế suất GTGT (Tax rate): 8%		Tiền thuế GTGT (VAT amount):			320.000
Tổng cộng tiền thanh toán (Total payment):					4.320.000

Số tiền viết bằng chữ (Amount in words): **Bốn triệu ba trăm hai mươi nghìn đồng chẵn.**

Đơn vị mua hàng (Buyer)

Đơn vị bán hàng (Seller)

Đã được ký điện tử bởi

(Signed digitally by)

**CÔNG TY TNHH DƯỢC PHẨM
NAM THÁI HOA**

(Cần kiểm tra đối chiếu khi lập, giao, nhân hoá 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 (HDDT) được tra cứu trực tuyến tại <http://tracuu.choadon.vn>. Mã tra cứu HDDT này: **LOTJLH7M1RE**

Khách hàng đã thanh toán bằng chuyển khoản, trên cơ sở Giấy báo Có của ngân hàng, kế toán ghi sổ chi tiết thanh toán với khách hàng.

Biểu 2.10. Giấy báo có

Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam

Chi nhánh TP. Ninh Bình

GIẤY BÁO CÓ

Số 189 ngày 10 tháng 01 năm 2026

Kính gửi: Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa

Mã số thuế: 2700316845

Hôm nay chúng tôi xin báo đã ghi Có tài khoản của quý khách với nội dung sau:

Số tài khoản ghi có: 118000024481

Số tiền bằng số: 4.320.000 đồng.

Nội dung: Hộ kinh doanh Ngô Thị Thu Trang thanh toán tiền hàng theo hoá đơn GTGT số 00000070.

Giao dịch viên

(Ký, họ tên)

Kiểm soát

(Ký, họ tên)

Căn cứ từ các chứng từ liên quan đến nghiệp vụ bán hàng: đơn đặt hàng, hóa đơn GTGT, giấy báo Có,.. kế toán tiến hành ghi sổ Nhật ký chung (biểu 2.11) dưới đây:

Biểu 2.11. Nhật ký chung

Đơn vị: Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa				Mẫu số S03a-DNN				
Địa chỉ: Số nhà 200 đường Tây Thành, TDP Trung Thành Nam Thành, Phường Hoa Lư, Ninh Bình				(Ban hành theo Thông tư số 133/2016/TT-BTC ngày 26/8/2016 của Bộ Tài chính)				
(Trích) SỔ NHẬT KÝ CHUNG								
Tháng 01 năm 2026								
Đơn vị tính: đồng								
Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi Sổ cái	Số thứ tự dòng	TK đối ứng		
	Số hiệu	Ngày tháng					Nợ	Có
			Số trang trước chuyển sang					
05/01/2026	HĐ GTGT 00000024	05/01/2026	Bán hàng cho Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Dược Phẩm Thế Kỷ	x		112	6.187.500	
05/01/2026	HĐ GTGT 00000024	05/01/2026	Bán hàng cho Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Dược Phẩm Thế Kỷ	x		511		5.729.167
05/01/2026	HĐ GTGT 00000024	05/01/2026	Bán hàng cho Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Dược Phẩm Thế Kỷ	x		3331		458.333
05/01/2026	PXK181	05/01/2026	Giá vốn hàng bán	x		632	3.960.000	
05/01/2026	PXK181	05/01/2026	Giá vốn hàng bán	x		156		3.960.000
...	...	...	...	...		...	...	...
07/01/2026	HĐ GTGT 00000052	07/01/2026	Bán hàng cho Hộ kinh doanh nhà thuốc tư nhân Thu Thảo	x		112	4.500.000	
07/01/2026	HĐ GTGT 00000052	07/01/2026	Bán hàng cho Hộ kinh doanh nhà thuốc tư nhân Thu Thảo	x		511		4.166.667
07/01/2026	HĐ GTGT 00000052	07/01/2026	Bán hàng cho Hộ kinh doanh nhà thuốc tư nhân Thu Thảo	x		3331		333.333

07/01/2026	PXK204	07/01/2026	Giá vốn hàng bán	x		632	3.500.000	
07/01/2026	PXK204	07/01/2026	Giá vốn hàng bán	x		156		3.500.000
09/01/2026	HĐ GTGT 00002552	09/01/2026	Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Dược Phẩm Thế Kỷ trả lại hàng	x		511	347.222	
09/01/2026	HĐ GTGT 00002552	09/01/2026	Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Dược Phẩm Thế Kỷ trả lại hàng	x		3331	27.778	
09/01/2026	HĐ GTGT 00002552	09/01/2026	Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Dược Phẩm Thế Kỷ trả lại hàng	x		131		375.000
09/01/2026	PNK136	09/01/2026	Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Dược Phẩm Thế Kỷ trả lại hàng	x		156	240.000	
09/01/2026	PNK136	09/01/2026	Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Dược Phẩm Thế Kỷ trả lại hàng	x		632		240.000
...	...	...	...	...		...	...	...
10/01/2026	HĐ GTGT 00000070	10/01/2026	Bán hàng cho Hộ kinh doanh Ngô Thị Thu Trang	x		112	4.320.000	
10/01/2026	HĐ GTGT 00000070	10/01/2026	Bán hàng cho Hộ kinh doanh Ngô Thị Thu Trang	x		511		4.000.000
10/01/2026	HĐ GTGT 00000070	10/01/2026	Bán hàng cho Hộ kinh doanh Ngô Thị Thu Trang	x		3331		320.000
10/01/2026	PXK220	10/01/2026	Giá vốn hàng bán	x		632	3.420.000	
10/01/2026	PXK220	10/01/2026	Giá vốn hàng bán			156		3.420.000
...	...	...	...	...		...	...	...
29/01/2026	PC02	29/01/2026	Chi thanh toán cước điện thoại Tháng 01/2026	x		6421	440.000	
29/01/2026	PC02	29/01/2026	Chi thanh toán cước điện thoại Tháng 01/2026	x		133	44.000	
29/01/2026	PC02	29/01/2026	Chi thanh toán cước điện thoại Tháng 01/2026	x		111		484.000
...	...	...	...	...		...	...	...
30/01/2026	PC04	30/01/2026	Chi thanh toán tiền đồ mực cho máy in	x		6422	360.000	

30/01/2026	PC04	30/01/2026	Chi thanh toán tiền đồ mực cho máy in	x		133	36.000	
30/01/2026	PC04	30/01/2026	Chi thanh toán tiền đồ mực cho máy in	x		111		396.000
...	...	...	...	...		...	...	...
31/01/2026	BTKH01	31/01/2026	Khấu hao TSCĐ bộ phận bán hàng	x		6421	20.131.945	
31/01/2026	BTKH01	31/01/2026	Khấu hao TSCĐ bộ phận bán hàng	x		214		20.131.945
31/01/2026	BTKH01	31/01/2026	Khấu hao TSCĐ bộ phận QLDN	x		6422	12.000.000	
31/01/2026	BTKH01	31/01/2026	Khấu hao TSCĐ bộ phận QLDN	x		214		12.000.000
31/01/2026	BTTL05	31/01/2026	Lương nhân viên bán hàng	x		6421	49.526.000	
31/01/2026	BTTL05	31/01/2026	Lương nhân viên quản lý	x		6422	53.950.000	
31/01/2026	BTTL05	31/01/2026	Phải trả công nhân viên	x		334		103.476.000
31/01/2026	BTTL05	31/01/2026	Trích bảo hiểm nhân viên bán hàng	x		6421	11.638.610	
31/01/2026	BTTL05	31/01/2026	Trích bảo hiểm nhân viên quản lý	x		6422	12.678.250	
31/01/2026	BTTL05	31/01/2026	Trích bảo hiểm vào lương nhân viên	x		334	10.864.980	
31/01/2026	BTTL05	31/01/2026	Phải trả bảo hiểm trích nộp	x		338		35.180.840
31/01/2026	PKC01	31/01/2026	Kết chuyển doanh thu bán hàng và CCDV	x		511	1.050.000.000	
31/01/2026	PKC01	31/01/2026	Kết chuyển doanh thu bán hàng và CCDV	x		911		1.050.000.000
31/01/2026	PKC02	31/01/2026	Kết chuyển giá vốn hàng bán	x		911	800.326.541	

31/01/2026	PKC02	31/01/2026	Kết chuyển giá vốn hàng bán	x		632		800.326.541
31/01/2026	PKC03	31/01/2026	Kết chuyển chi phí bán hàng	x		911	81.736.555	
31/01/2026	PKC03	31/01/2026	Kết chuyển chi phí bán hàng	x		6421		81.736.555
31/01/2026	PKC04	31/01/2026	Kết chuyển chi phí QLDN	x		911	78.988.250	
31/01/2026	PKC04	31/01/2026	Kết chuyển chi phí QLDN	x		6422		78.988.250
...	...	...	...	...	...	...	...	...
			Cộng chuyển sang trang sau	x		x		
- Sổ này có 03 trang, đánh số từ trang số 01 đến trang 03 - Ngày mở sổ: 01/01/2026 <i>Ngày 31 tháng 01 năm 2026</i> Người ghi sổ (đã ký) Kế toán trưởng (đã ký) Giám đốc (đã ký)								

Sau khi kế toán ghi sổ Nhật ký chung (biểu 2.11), căn cứ từ sổ Nhật ký chung kế toán tiến hành ghi số liệu vào Sổ Cái TK 511(biểu 2.12) để ghi nhận doanh thu bán hàng của Công ty.

Biểu 2.12. Sổ Cái TK 511**CÔNG TY TNHH DƯỢC PHẨM NAM THÁI HOA****Địa chỉ: Số nhà 200 đường Tây Thành, TDP Trung Thành Nam
Thành, Phường Hoa Lư, Ninh Bình****Mẫu số S03b-DNN
(Ban hành theo Thông tư số
133/2016/TT-BTC ngày 26/8/2016
của Bộ Tài chính)****SỔ CÁI****(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)****Tháng 1 năm 2026****Tên tài khoản: Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ****Số hiệu: 511**

Ngày, tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng		Trang sổ	STT dòng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			- Số phát sinh trong tháng					
...	...	...	...					...
05/01/2026	HĐGTGT 00000024	05/01/2026	Xuất bán HB Glow IQ cho Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Dược Phẩm Thế Kỷ			112		5.729.167
...		...	...					...

07/01/2026	HĐGTGT 00000052	07/01/2026	Xuất bán SentosinoF Hộp 30 viên cho Hộ kinh doanh nhà thuốc tư nhân Thu Thảo			112		4.166.667
...							...	
09/01/2026	HĐGTGT 00002552	09/01/2026	Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Dược Phẩm Thế Kỷ trả lại 10 hộp HB Glow IQ			131	347.222	
...							...	
10/01/2026	HĐGTGT 00000070	10/01/2026	Xuất bán Kim Tiền Khang <lọ 60 viên> cho Hộ kinh doanh Ngô Thị Thu Trang			112		4.000.000
...			...				...	
31/01/2026	PKC01	31/01/2026	Kết chuyển doanh thu bán hàng			911	1.050.000.000	
			-Cộng số phát sinh				1.050.347.222	1.050.347.222

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

- Ngày mở sổ: 01/01/2026

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 01 năm 2026
Người đại diện theo pháp luật

(Ký, họ tên, đóng dấu)

Căn cứ từ các chứng từ đơn đặt hàng, giấy báo Có, hóa đơn GTGT, kế toán tiến hành ghi sổ chi tiết các mặt hàng, thông qua biểu 2.13 và biểu 2.14 sau:

Biểu 2.13. Sổ chi tiết bán hàng Kim Tiền Khang

CÔNG TY TNHH DƯỢC PHẨM NAM THÁI HOA

Địa chỉ: Số nhà 200 đường Tây Thành, TDP Trung Thành Nam Thành,

Phường Hoa Lư, Ninh Bình

Mẫu số S03b-DNN (Ban hành theo

Thông tư số 133/2016/TT-BTC ngày

26/8/2016 của Bộ Tài chính)

SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG Tên sản phẩm, hàng hoá: Kim Tiền Khang Tháng 01 năm 2026

Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Doanh thu			Các khoản giảm trừ		
	Số hiệu	Ngày, tháng			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Giảm giá hàng bán	Hàng bán bị trả lại	Chiết khấu thương mại
A	B	C	D	E	1	2	3	4	5	6
...	...	...	...	...	...	...	...			
10/01/2026	HĐGTGT 00000070	10/01/2026	Kim Tiền Khang < lọ 60 viên>	112	60	66.666,67	4.000.000			
...	...	...	...	...	...	...	...			
15/01/2026	HĐGTGT 00000105	15/01/2026	Kim Tiền Khang < lọ 60 viên>	112	100	66.666,67	6.666.667			
...	...	...	...	...	...	...	...			
18/01/2026	HĐGTGT 00000132	18/01/2026	Kim Tiền Khang < lọ 60 viên>	112	60	66.666,67	4.000.000			
...	...	...	...	...	...	...	...			
					5.678		378.533.352			
							378.533.352			
					5.678	57.000	323.646.000			
							54.887.352			

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 01 năm 2026
Người đại diện theo pháp luật
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.14. Sổ chi tiết bán hàng SentosinoF

CÔNG TY TNHH DƯỢC PHẨM NAM THÁI HOA
Địa chỉ: Số nhà 200 đường Tây Thành, TDP Trung Thành Nam Thành,
Phường Hoa Lư, Ninh Bình

Mẫu số S03b-DNN (Ban hành theo Thông tư số
133/2016/TT-BTC ngày 26/8/2016 của Bộ Tài
chính)

SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG
Tên sản phẩm, hàng hoá: SentosinoF
Tháng 01 năm 2026

Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Doanh thu			Các khoản giảm trừ		
	Số hiệu	Ngày, tháng			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Giảm giá hàng bán	Hàng bán bị trả lại	Chiết khấu thương mại
A	B	C	D	E	1	2	3	4	5	6
...	...	...	...	...	...	...	...			
07/01/2026	HĐGTGT 00000052	07/01/2026	SentosinoF Hộp 30 viên	112	50	83.333,33	4.166.667			
...	...	...	...	...	...	...	...			
11/01/2026	HĐGTGT 00000078	11/01/2026	SentosinoF Hộp 30 viên	112	20	83.333,33	1.666.667			
...	...	...	...	...	...	...	...			
12/01/2026	HĐGTGT 00000088	12/01/2026	SentosinoF Hộp 30 viên	112	15	83.333,33	1.250.000			
...	...	...	...	...	...	...	...			
			- Cộng số phát sinh		1.154		96.166.663			
			- Doanh thu thuần				96.166.663			
			- Giá vốn hàng bán		1.154	70.000	80.780.000			
			- Lãi gộp				15.386.663			

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 01 năm 2026
Người đại diện theo pháp luật
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.15. Sổ chi tiết bán hàng HB Glow IQ

CÔNG TY TNHH DƯỢC PHẨM NAM THÁI HOA
Địa chỉ: Số nhà 200 đường Tây Thành, TDP Trung Thành Nam Thành,
Phường Hoa Lư, Ninh Bình

Mẫu số S03b-DNN (Ban hành theo Thông tư
số 133/2016/TT-BTC ngày 26/8/2016 của Bộ
Tài chính)

SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG
Tên sản phẩm, hàng hoá: HB Glow IQ
Tháng 01 năm 2026

Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Doanh thu			Các khoản giảm trừ		
	Số hiệu	Ngày, tháng			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Giảm giá hàng bán	Hàng bán bị trả lại	Chiết khấu thương mại
A	B	C	D	E	1	2	3	4	5	6
...	...	...	...	...	...	...	...			
05/01/2026	HĐGTGT 00000024	05/01/2026	HB Glow IQ < Hộp 2*15v>	112	165	34.722,22	5.729.167			
...	...	...	...	...	...	...	...			
09/01/2026	HĐGTGT 00002552	09/01/2026	Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Dược Phẩm Thế Kỳ trả lại 10 hộp HB Glow IQ	131	10	34.722,22			347.222	
...	...	...	...	...	...	...	...			
19/01/2026	HĐGTGT 00000150	19/01/2026	HB Glow IQ < Hộp 2*15v>	112	100	34.722,22	3.472.222			
				- Cộng số phát sinh		5.200	180.902.766		347.222	
				- Doanh thu thuần			180.555.544			
				- Giá vốn hàng bán		5.200	124.800.000			
				- Lãi gộp			55.755.544			

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Người đại diện theo pháp luật

(Ký, họ tên, đóng dấu)

Căn cứ dựa trên Sổ chi tiết các mặt hàng (biểu 2.13, 2.14 và 2.15), cuối tháng kế toán tiến hành lập bảng tổng hợp doanh thu bán hàng. Bảng tổng hợp doanh thu sẽ được kế toán tiến hành kiểm tra, đối chiếu với sổ Cái TK 511.

Biểu 2.16. Bảng tổng hợp doanh thu bán hàng

Đơn vị: Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa

Địa chỉ: Số nhà 200 đường Tây Thành, TDP Trung Thành Nam Thành, Phường Hoa Lư, Ninh Bình

BẢNG TỔNG HỢP DOANH THU THUẦN

Tháng 01/2026

STT	TÊN HÀNG HÓA	SỐ LƯỢNG	ĐƠN GIÁ	THÀNH TIỀN
1	HB Glow IQ	5.200	34.722,22	180.555.554
2	SentosinoF	1.154	83.333,33	96.166.663
3	Kim Tiền Khang	5.678	66.666,67	378.533.352
...	...	...	...	...
	TỔNG:	25.032	x	1.050.000.000

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Người lập phiếu

(đã ký)

Kế toán trưởng

(đã ký)

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

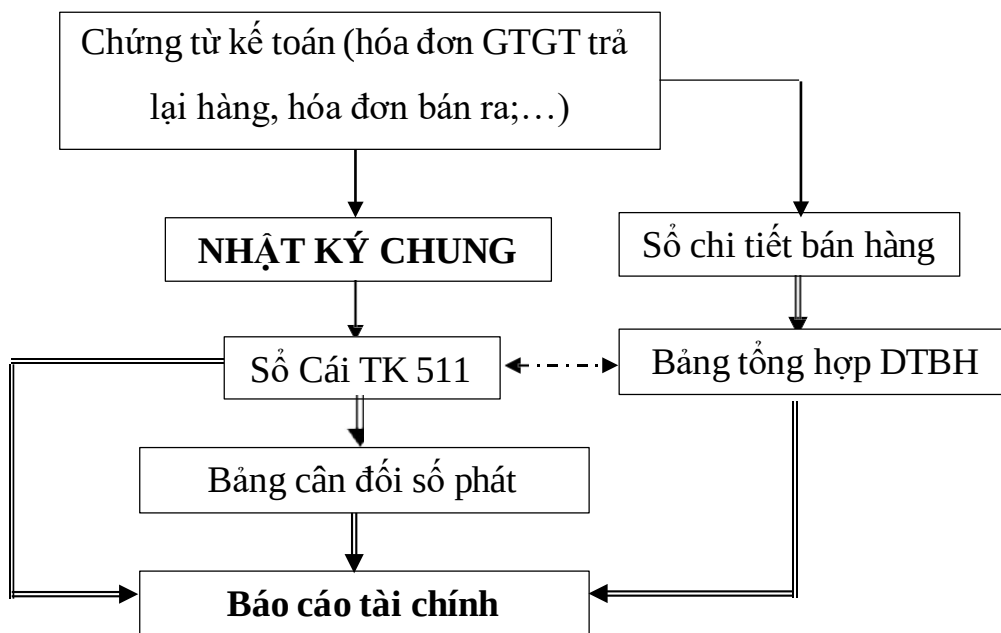
Công ty áp dụng các khoản giảm trừ doanh thu theo Thông tư 133/2016/TT-BTC được quy định cụ thể như sau:

- Đối với chiết khấu thương mại và giảm giá trên hóa đơn, Công ty sẽ phát hành hóa đơn ghi rõ % chiết khấu trên hóa đơn theo quy định của Công ty, số tiền và đơn giá bán thể hiện trên hóa đơn sẽ là số tiền đã giảm trừ.
- Đối với chiết khấu thương mại và giảm giá hàng bán ngoài hóa đơn kế toán phát hành hóa đơn riêng thể hiện khoản chiết khấu, giảm giá hàng bán và tiến hành hạch toán ghi Nợ TK 511.
- Đối với hàng bán bị trả lại hai bên bán và mua sẽ tiến hành lập biên bản trả lại hàng, bên mua sẽ xuất hóa đơn trả lại hàng là căn cứ để kế toán Công ty ghi giảm giá vốn và doanh thu. Trong trường hợp bên mua không xuất được hoá đơn trả lại hàng thì bên bán lập hoá đơn điều chỉnh.

2.3.2.1. Tài khoản sử dụng và quy trình hạch toán

Tài khoản sử dụng: TK 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ sẽ được dùng để phản ánh các khoản giảm trừ doanh thu.

Trình tự hạch toán:



Ghi chú:

Ghi hàng ngày: $\longrightarrow$

Ghi cuối tháng hoặc định kỳ: 

Đối chiếu, kiểm tra: 

Sơ đồ 2.5. Quy trình ghi sổ các khoản giảm trừ doanh thu

2.3.2.2. Chứng từ, sổ sách

Chứng từ bao gồm: Hợp đồng kinh tế, biên bản trả lại hàng hóa, biên bản giảm giá, phiếu nhập kho hàng trả lại, hóa đơn GTGT hàng trả lại, hóa đơn bán ra,...

Sổ sách kế toán bao gồm: Sổ chi tiết bán hàng TK 511, Sổ Nhật ký chung, Sổ Cái TK 511,...

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 05 tháng 01 năm 2026 Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Dược Phẩm Thế Kỷ có mua một lô hàng theo hợp đồng mua bán ký ngày 05 tháng 01 năm 2026 và Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa có xuất hóa đơn số 00000024 ký hiệu 1C26TAA, do bên vận chuyển Viettel Post bốc hàng làm rơi nên bị bóp méo 10 hộp HB Glow IQ, hai bên đã thỏa thuận trả hàng và tiến hành lập biên bản trả lại hàng. Trị giá vốn của 10 hộp HB Glow IQ trả lại là: 240.000

Đến ngày 09 tháng 01 năm 2026, hai bên trao đổi và lập biên bản trả lại hàng bán. Công ty nhận hàng và hoá đơn GTGT 00002552 do Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Dược Phẩm Thế Kỷ xuất hoá đơn tương ứng với số hàng trả lại, sau đó kế toán Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa tiến hành lập Phiếu nhập hàng bị trả lại.

Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Dược Phẩm Thế Kỳ CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Số 177/27 đường Y Moan Ênuôi, Phường Buon Ma
Thuột, Tỉnh Đắk Lắk, Việt Nam

Độc lập – Tự do – Hạnh Phúc

BIÊN BẢN TRẢ LẠI HÀNG BÁN

Hôm nay ngày 09 tháng 01 năm 2026, tại văn phòng Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Dược Phẩm Thế Kỳ. Chúng tôi gồm hai bên liên quan sau:

Bên A: Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Dược Phẩm Thế Kỳ

Người đại diện: Đỗ Ngọc Minh – Giám đốc

Mã số thuế: 6000513267

Địa chỉ: 177/27 đường Y Moan Ênuôi, Phường Buon Ma Thuột, Tỉnh Đắk Lắk, Việt Nam

Bên B: CÔNG TY TNHH DƯỢC PHẨM NAM THÁI HOA

Người đại diện: Phạm Thị Thu – Giám đốc. Mã số thuế: 2700316845

Địa chỉ: SN 200, đường Tây Thành, tổ dân phố Trung Thành Nam Thành, phường Hoa Lư, tỉnh Ninh Bình, Việt Nam

Ngày 05 tháng 01 năm 2026 Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Dược Phẩm Thế Kỳ có mua một lô hàng theo hợp đồng mua bán ký ngày 05 tháng 01 năm 2026 và Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa có xuất hóa đơn số 00000024 ký hiệu 1C26TAA. Nhưng khi bên A nhận được hàng và tiến hành kiểm tra thì phát hiện một số hàng trong quá trình vận chuyển bị bên vận chuyển là Viettel Post bóp méo và đề nghị xuất trả lại số hàng đó, cụ thể số lượng được kê chi tiết như sau:

STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá chưa thuế GTGT	Thành tiền (VND)
1	2	3	4	5	6=4x5
01	HB Glow IQ < Hộp 2*15v >	Hộp	10	34.722,22	347.222
Số tiền chưa thuế GTGT 8%					347.222
Tiền thuế GTGT 8%					27.778
Tổng thanh toán					375.000
Số tiền viết bằng chữ: Ba trăm bảy mươi lăm nghìn đồng chẵn.					

Biên bản này để xác nhận rằng Bên A nhất trí trả lại hàng và Bên B nhất trí nhận lại số hàng trên.

Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Thế Kỳ có trách nhiệm xuất trả lại hoá đơn cho Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa số lượng hàng đã nêu trên.

Cam kết của các bên:

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

Biên bản này được lập thành 02 bản, có giá trị pháp lý như nhau, bên mua giữ 01 bản, bên bán giữ 01 bản.

Ngày 09 tháng 01 năm 2026

ĐẠI DIỆN BÊN BÁN

(Ký, họ tên, đóng dấu)

ĐẠI DIỆN BÊN MUA

(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.17. Hoá đơn GTGT trả lại hàng số 00002552

Mẫu số - Ký hiệu: 1C26TTK					
HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG					
Mã cơ quan thuế: 005081DB7520H52186D3E65F44 Số: 0002552					
Ngày 09 tháng 01 năm 2026					
Đơn vị bán hàng: Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Dược Phẩm Thế Kỷ					
Mã số thuế: 6000513267					
Địa chỉ: Số 177/27 đường Y Moan Êmuôi, Phường Buôn Ma Thuật, Tỉnh Đắk Lắk, Việt Nam					
Điện thoại: 0945.359.886					
Số tài khoản:					
Họ tên người mua hàng:					
Tên đơn vị: CÔNG TY TNHH DƯỢC PHẨM NAM THÁI HOA					
Mã số thuế: 2700316845					
Địa chỉ: SN 200, đường Tây Thành, tổ dân phố Trung Thành Nam Thành, phường Hoa Lư, tỉnh Ninh Bình.					
Điện thoại: 02293.883.342					
Số tài khoản: 118000024481 – tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam (Vietinbank) CN TP. Ninh Bình					
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	2	3	4	5	6=4x5
1	HB Glow IQ < Hộp 2*15v >	Hộp	10	34.722,22	347.222
	<i>(Xuất trả lại hàng do không đảm bảo chất lượng)</i>				
Cộng tiền hàng:					347.222
Thuế suất GTGT: 8% Tiền thuế GTGT:					27.778
Tổng cộng tiền thanh toán:					375.000
Số tiền viết bằng chữ: Ba trăm bảy mươi lăm nghìn đồng chẵn.					
Người mua hàng (Ký, ghi rõ họ, tên)			Người bán hàng (Ký, đóng dấu, ghi rõ họ, tên)		

Căn cứ từ hóa đơn GTGT trả lại hàng và phiếu nhập kho hàng bị trả lại (biểu 2.21), kế toán ghi sổ NKC (biểu 2.11), từ sổ NKC vào sổ Cái TK 511 và sổ Cái TK 632, căn cứ từ các chứng từ đã nêu trên kế toán tiến hành vào sổ chi tiết bán hàng (biểu 2.15) và sổ chi tiết giá vốn hàng bán (biểu 2.23).

2.3.3. Kế toán giá vốn hàng bán

2.3.3.1. Phương pháp tính giá vốn hàng bán tại Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa

Tại Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa, 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. Do đó, trị giá vốn hàng bán được tính theo công thức:

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

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

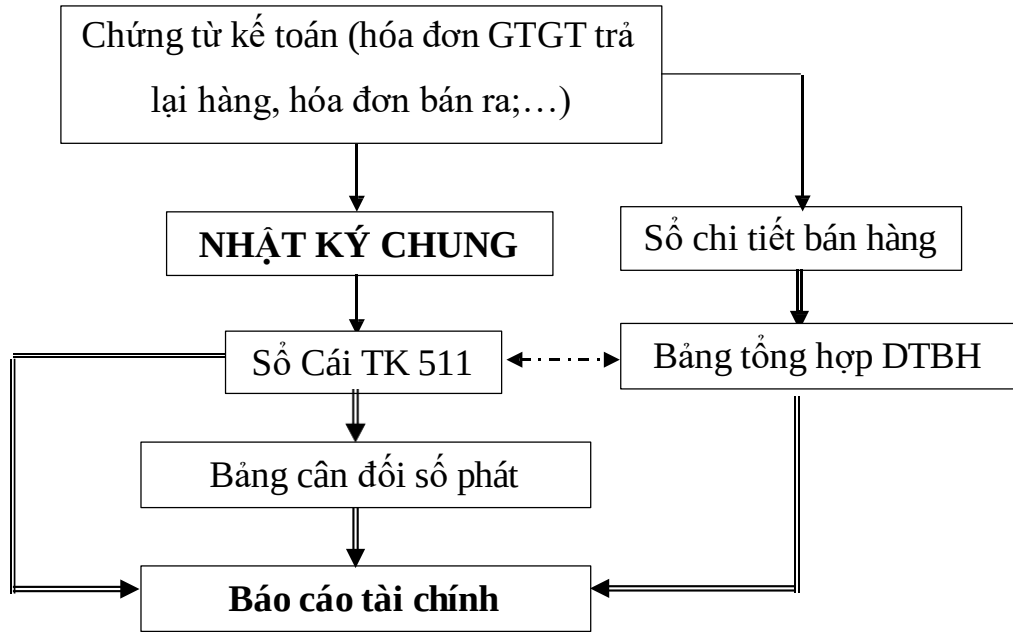
Kế toán kết hợp việc tính toán trên Excel và ghi chép, cập nhật số liệu chi tiết, theo dõi từng mặt hàng dựa vào mã kho, mã hàng cũng như theo dõi tình hình xuất – nhập – tồn, đảm bảo được việc tính giá hàng hóa trở nên dễ dàng hơn.

Chi phí thu mua phát sinh Công ty cộng vào giá trị hàng mua trong kỳ. Tháng này không phát sinh chi phí thu mua của cả 3 mặt hàng: HB Glow IQ, SentosinoF, Kim Tiền Khang. Chi phí giao hàng hầu như bên bán chịu, nếu có phát sinh thì bên bán cũng cộng vào giá trị hàng mua.

2.3.3.2. Tài khoản sử dụng và quy trình hạch toán

Tài khoản sử dụng: Là TK 632 được xác định khi hàng hóa được xác định là tiêu thụ.

Trình tự hạch toán: Hàng ngày từ các chứng từ liên quan, kế toán vào sổ Nhật ký chung và sổ chi tiết giá vốn hàng bán, sau đó từ sổ NKC để ghi sổ Cái TK 632. Cuối tháng, kế toán kiểm tra đối chiếu số liệu khớp đúng sẽ tiến hành lập Báo cáo kết quả bán hàng.



Ghi chú:

Ghi hằng ngày: _____→

Ghi cuối tháng hoặc định kỳ: _____→

Đối chiếu, kiểm tra: _____↔

Sơ đồ 2.6. Quy trình ghi sổ giá vốn hàng bán

2.3.3.3. Chứng từ, sổ sách

Chứng từ bao gồm: Phiếu nhập kho, phiếu xuất kho, các bảng kê và bảng chứng từ liên quan đến nghiệp vụ bán hàng.

Sổ sách bao gồm: Sổ nhật ký chung, Sổ cái TK 632, Sổ chi tiết giá vốn hàng bán TK 632, Bảng tổng hợp giá vốn hàng bán.

Trích dẫn: Ngày 01/01/2026, mặt hàng HB Glow IQ còn tồn 1.800 hộp, trị giá 43.200.000. Ngày 31/01/2026 căn cứ vào sổ chi tiết vật tư hàng hoá và bảng tổng hợp Nhập – Xuất – Tồn kho, số lượng nhập thực tế trong tháng là 10.024 hộp, trị giá 240.576.000. Trong kỳ số lượng hàng xuất bán là 5.200 hộp. Vì Công ty hạch toán hàng hoá theo phương pháp bình quân cả kỳ dự trữ nên từ công thức trên ta tính được đơn giá bình quân cả kỳ dự trữ của mặt hàng “HB Glow IQ” là:

$$\begin{array}{l} \text{Giá đơn vị bình} \\ \text{quân cả kỳ dự trữ} \end{array} = \frac{43.200.000 + 240.576.000}{1.800 + 10.024} = 24.000\text{đ/hộp}$$

Trị giá vốn của hàng xuất bán ngày 05/01/2026 là: $24.000 \times 165 = 3.960.000$

Tương tự ta tính được đơn giá bình quân của các mặt hàng còn lại.

Trích một số nghiệp vụ của Công ty trong tháng 01/2026:

+ Từ Hoá đơn GTGT số 00000024 ngày 05/01/2026, Hoá đơn GTGT số 00000052 ngày 07/01/2026 và Hoá đơn GTGT số 00000070 ngày 10/01/2026 kế toán tiến hành viết phiếu xuất kho khi nhận lệnh xuất.

Biểu 2.18. Phiếu xuất kho HB Glow IQ HĐ số 00000024

**CÔNG TY TNHH DƯỢC PHẨM
NAM THÁI HOA**

Bộ phận: Quản lý kho hàng

Mẫu số 02 - VT

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

Ngày 26/08/2016 của Bộ Tài chính)

PHIẾU XUẤT KHO

Ngày 05 tháng 01 năm 2026

Nợ: 632

Số: P XK181

Có: 156

Họ và tên người nhận hàng:

- Tên đơn vị: Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Dược Phẩm Thế Kỷ

Địa chỉ: Số 177/27 đường Y Moan Ênuôl, Phường.Buôn Ma Thuột, Tỉnh Đắk Lắk, Việt Nam

- Xuất tại kho: Công ty. Lý do xuất kho: Xuất bán theo HĐ số 0000024 ngày 05 tháng 01 năm 2026

STT	Tên, nhãn hiệu, quy cách, phẩm chất vật tư, dụng cụ, sản phẩm, hàng hoá	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Yêu cầu	Thực xuất		
A	B	C	D	1	2	3	4
1	HB Glow IQ <Hộp 2*15v>		Hộp	165	165	24.000	3.960.000
	Cộng	x	x	x	x	x	3.960.000

- Tổng số tiền (viết bằng chữ): Ba triệu chín trăm sáu mươi nghìn đồng chẵn.

- Số chứng từ gốc kèm theo.

Ngày 05 tháng 01 năm 2026

Người lập phiếu
(Ký, họ tên)

Người nhận hàng
(Ký, họ tên)

Thủ kho
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên)

Biểu 2.19. Phiếu xuất kho SentosinoF HĐ số 00000052**CÔNG TY TNHH DƯỢC PHẨM
NAM THÁI HOA****Bộ phận: Quản lý kho hàng****Mẫu số 02 - VT**
(Ban hành theo Thông tư số
133/2016/TT-BTC
Ngày 26/08/2016 của Bộ Tài chính)**PHIẾU XUẤT KHO**Ngày 07 tháng 01 năm 2026
Số: P XK204Nợ: 632
Có: 156

Họ và tên người nhận hàng:

- Tên đơn vị: Hộ kinh doanh nhà thuốc tư nhân Thu Thảo
- Địa chỉ: Ngõ 41, đường Hồ Tông Thốc (Thửa đất số 11, TĐĐ số 47), phường Vinh Phú, tỉnh Nghệ An.
- Xuất tại kho: Công ty. Lý do xuất kho: Xuất bán theo HĐ số 0000052 ngày 07 tháng 01 năm 2026

STT	Tên, nhãn hiệu, quy cách, phẩm chất vật tư, dụng cụ, sản phẩm, hàng hoá	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Yêu cầu	Thực xuất		
A	B	C	D	1	2	3	4
1	SentosinoF Hộp 30 viên		Hộp	50	50	70.000	3.500.000
	Cộng	x	x	x	x	x	3.500.000

- Tổng số tiền (viết bằng chữ): Ba triệu năm trăm nghìn đồng chẵn.
- Số chứng từ gốc kèm theo.

Ngày 07 tháng 01 năm 2026

Người lập phiếu Người nhận hàng Thủ kho Kế toán trưởng Giám đốc

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

Biểu 2.20. Phiếu xuất kho Kim Tiền Khang HĐ số 00000070**CÔNG TY TNHH DƯỢC PHẨM
NAM THÁI HOA****Mẫu số 02 - VT****Bộ phận: Quản lý kho hàng**(Ban hành theo Thông tư số
133/2016/TT-BTC

Ngày 26/08/2016 của Bộ Tài chính)

PHIẾU XUẤT KHO

Ngày 10 tháng 01 năm 2026

Nợ: 632

Số: P XK220

Có: 156

Họ và tên người nhận hàng:

- Tên đơn vị: Hộ kinh doanh Ngô Thị Thu Trang

- Địa chỉ: 295 Hai Bà Trưng, phường Lê Chân, TP Hải Phòng

- Xuất tại kho: Công ty. Lý do xuất kho: Xuất bán theo HĐ số 0000070 ngày
10 tháng 01 năm 2026

STT	Tên, nhãn hiệu, quy cách, phẩm chất vật tư, dụng cụ, sản phẩm, hàng hoá	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Yêu cầu	Thực xuất		
A	B	C	D	1	2	3	4
1	Kim Tiền Khang < lọ 60 viên>		Hộp	60	60	57.000	3.420.000
	Cộng	x	x	x	x	x	3.420.000

- Tổng số tiền (viết bằng chữ): Ba triệu bốn trăm hai mươi nghìn đồng chẵn.

- Số chứng từ gốc kèm theo.

Ngày 10 tháng 01 năm 2026

Người lập phiếu Người nhận hàng Thủ kho Kế toán trưởng Giám đốc

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

Ngày 09/01/2026 Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Dược Phẩm Thế Kỷ trả lại hàng, kế toán Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa căn cứ từ hóa đơn GTGT trả lại hàng số 0002552 tiến hành ghi giảm doanh thu và nhập kho số hàng bị trả lại. Trị giá vốn của hàng bán trả lại ngày 09/01/2026 là 240.000.

Biểu 2.21. Phiếu nhập kho hàng trả lại

CÔNG TY TNHH DƯỢC PHẨM NAM THÁI HOA

Mẫu số 01-VT

Bộ phận: Quản lý kho

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

Ngày 26/08/2016 của Bộ Tài chính)

PHIẾU NHẬP KHO

Ngày 09 tháng 01 năm 2026

Nợ: 156

Số: PNK136

Có: 632

- Họ và tên người giao:

- Theo Hóa đơn số 00002552 ngày 06 tháng 01 năm 2026 Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Dược Phẩm Thế Kỷ- Nhập tại kho: Công ty .

- Lý do nhập kho: Nhập hàng trả lại.

STT	Tên, nhãn hiệu, quy cách, phẩm chất vật tư, dụng cụ sản phẩm, hàng hoá	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Theo chứng từ	Thực nhập		
A	B	C	D	1	2	3	4
1	HB Glow IQ < Hộp 2*15v >		Hộp	10	10	24.000	240.000
	Cộng	x	x	x	x	x	240.000

- Tổng số tiền (viết bằng chữ): Hai trăm bốn mươi nghìn đồng chẵn.

- Số chứng từ gốc kèm theo: 01.

Ngày 09 tháng 01 năm 2026

Người lập phiếu

Người giao hàng

Thủ kho

Kế toán trưởng

Giám đốc

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

Căn cứ từ phiếu xuất kho (biểu 2.18; 2.19; 2.20), phiếu nhập kho hàng trả lại (biểu 2.21), kế toán ghi Sổ nhật ký chung (biểu 2.11) và sổ chi tiết giá vốn hàng bán các mặt hàng, đồng thời căn cứ từ số liệu của sổ Nhật ký chung để ghi Sổ cái TK 632 (biểu 2.22).

Biểu 2.22. Sổ Cái TK 632

CÔNG TY TNHH DƯỢC PHẨM NAM THÁI HOA

**Địa chỉ: Số nhà 200 đường Tây Thành, TDP Trung Thành Nam Thành, Phường
Hoa Lư, Ninh Bình**

Mẫu số S03b-DNN

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

SỔ CÁI

(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)

Tháng 1 năm 2026

Tên tài khoản: Giá vốn hàng bán

Số hiệu: 632

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
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			- Số phát sinh trong tháng					
...	...	...	...			...		...
05/01/2026	PXK181	05/01/2026	Xuất bán HB Glow IQ cho Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Dược Phẩm Thế Kỳ			156	3.960.000	
...			...				...	...

07/01/2026	PXK204	07/01/2026	Xuất bán SentosinoF Hộp 30 viên cho Hộ kinh doanh nhà thuốc tư nhân Thu Thảo			156	3.500.000	
...			...				...	...
09/01/2026	PNK 136	09/01/2026	Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Dược Phẩm Thế Kỷ trả lại 10 hộp HB Glow IQ			156		240.000
...			...				...	...
10/01/2026	PXK 220	10/01/2026	Xuất bán Kim Tiền Khang Lọ 60 viên cho Hộ kinh doanh Ngô Thị Thu Trang			156	3.420.000	
...			...				...	
31/01/2026	PKC03	31/01/2026	Kết chuyển giá vốn bán hàng			911		800.326.541
			-Cộng số phát sinh tháng				800.566.541	800.566.541
			-Số dư cuối tháng					
			Cộng lũy kế từ đầu quý				800.566.541	800.566.541

- 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

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Người đại diện theo pháp luật

(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.23. Sổ chi tiết giá vốn hàng bán HB Glow IQ

CÔNG TY TNHH DƯỢC PHẨM NAM THÁI HOA

**Địa chỉ: Số nhà 200 đường Tây Thành, TDP Trung Thành Nam Thành,
Phường Hoa Lư, Ninh Bình**

Mẫu số S19-DNN

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

SỔ CHI TIẾT GIÁ VỐN HÀNG BÁN

Tên sản phẩm: HB Glow IQ

Tháng 01 năm 2026

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số phát sinh		Số dư	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có	Nợ	Có
1	2	3	4		5	6	7	8
			SD đầu kỳ					
			SPS trong kỳ					
...	...	...	...		...	...	...	...
05/01/2026	PXK181	05/01/2026	Xuất bán 165 hộp HB Glow IQ < Hộp 2*15v> cho Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Dược Phẩm Thế Kỷ	156	3.960.000		25.571.594	
...	...	...	...		...	...	...	...
09/01/2026	PNK136	09/01/2026	Nhập lại hàng HB Glow IQ do Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Dược Phẩm Thế Kỷ trả lại	156		240.000	32.628.892	
...	...	...	...		...	...	...	...
31/01/2026	PKC03	31/01/2026	KC Giá vốn hàng bán	911		124.560.000	...	...
			Cộng SPS		124.800.000	124.800.000		
			SDCK					

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Người đại diện theo pháp luật
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.24. Sổ chi tiết giá vốn hàng bán SentosinoF

CÔNG TY TNHH DƯỢC PHẨM NAM THÁI HOA

**Địa chỉ: Số nhà 200 đường Tây Thành, TDP Trung Thành Nam Thành,
Phường Hoa Lư, Ninh Bình**

Mẫu số S19-DNN

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

SỔ CHI TIẾT GIÁ VỐN HÀNG BÁN

Tên sản phẩm: SentosinoF

Tháng 01 năm 2026

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số phát sinh		Số dư	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có	Nợ	Có
1	2	3	4		5	6	7	8
			SD đầu kỳ					
			SPS trong kỳ					
...	...	...	...		...	...	...	...
07/01/2026	PXK204	07/01/2026	Xuất bán 50 hộp SentosinoF Hộp 30 viên cho Hộ kinh doanh nhà thuốc tư nhân Thu Thảo	156	3.500.000		10.565.421	
...	...	...	...		...	...	...	...
31/01/2026	PKC04	31/01/2026	KC Giá vốn hàng bán	911		80.780.000	...	...
			Cộng SPS		80.780.000	80.780.000		
			SDCK					

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Người đại diện theo pháp luật
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.25. Sổ chi tiết giá vốn hàng bán Kim Tiền Khang

CÔNG TY TNHH DƯỢC PHẨM NAM THÁI HOA

**Địa chỉ: Số nhà 200 đường Tây Thành, TDP Trung Thành Nam Thành,
Phường Hoa Lư, Ninh Bình**

Mẫu số S19-DNN

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

SỔ CHI TIẾT GIÁ VỐN HÀNG BÁN

Tên sản phẩm: Kim Tiền Khang

Tháng 01 năm 2026

Ngày tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số phát sinh		Số dư	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có	Nợ	Có
1	2	3	4		5	6	7	8
			SD đầu kỳ					
			SPS trong kỳ					
...	...	...	...		...	...	...	...
10/01/2026	PXK 220	10/01/2026	Xuất bán cho Hộ kinh doanh Ngô Thị Thu Trang 60 hộp Kim Tiền Khang Lọ 60 viên	156	3.420.000		100.589.158	
31/01/2026	PKC05	31/01/2026	KC Giá vốn hàng bán	911		323.646.000	...	...
			Cộng SPS		323.646.000	323.646.000		
			SDCK					

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Người đại diện theo pháp luật

(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.26. Bảng Tổng hợp Nhập – Xuất – Tồn

CÔNG TY TNHH DƯỢC PHẨM NAM THÁI HOA

SN 200 đường Tây Thành, TDP Trung Thành Nam Thành, phường Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam

BÁO CÁO TỔNG HỢP TỒN KHO

Kho: HÀNG HÓA, Tháng 01 năm 2026

Tên kho	Mã hàng	Tên hàng	ĐVT	Số lượng đầu kỳ		Số lượng nhập		Số lượng xuất		Số lượng tồn	
				Số lượng	Giá trị	Số lượng	Giá trị	Số lượng	Giá trị	Số lượng	Giá trị
HÀNG HÓA	H2HB017	HB Glow IQ	Hộp	1.800	43.200.000	10.024	240.576.000	5.200	124.800.000	6.624	158.976.000
HÀNG HÓA	H2NA052	Natobaxo	Hộp	3.447	213.714.000	2.000	124.000.000	3.852	238.824.000	1.595	98.890.000
HÀNG HÓA	H2TH074	Thập Phụ Khang	Hộp	951	33.285.000	817	28.595.000	1.158	40.530.000	610	21.350.000
HÀNG HÓA	H2SE027	SentosinoF	Hộp	594	41.580.000	5.674	397.180.000	1.154	80.780.000	5.114	357.980.000
HÀNG HÓA	H2KI032	Kim Tiền Khang	Hộp	3.250	185.250.000	9.469	539.733.000	5.678	323.646.000	7.041	401.337.000
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Tổng cộng				21.644	570.030.000	37.967	1.435.670.000	25.032	800.326.541	34.579	1.205.373.459

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên)

Từ sổ chi tiết giá vốn hàng bán các mặt hàng TK 632 (biểu 2.23, biểu 2.24, biểu 2.25), kế toán lập bảng tổng hợp giá vốn hàng bán thông qua biểu 2.27, kế toán căn cứ từ bảng tổng hợp giá vốn để đối chiếu, kiểm tra với sổ Cái TK 632 (biểu 2.22).

Biểu 2.27. Bảng tổng hợp giá vốn hàng bán

Đơn vị: Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa

Địa chỉ: Số nhà 200 đường Tây Thành, TDP Trung Thành Nam Thành, Phường Hoa Lư, Ninh Bình

BẢNG TỔNG HỢP GIÁ VỐN HÀNG BÁN

Tháng 01/2026

STT	TÊN HÀNG HÓA	ĐƠN GIÁ	THÀNH TIỀN
1	HB Glow IQ	24.000	124.800.000
2	Natobaxo	62.000	238.824.000
3	Thập Phụ Khang	35.000	40.530.000
4	SentosinoF	70.000	80.780.000
5	Kim Tiền Khang	57.000	323.646.000
...	...	...	...
	TỔNG:	x	800.326.541

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Người lập phiếu

(đã ký)

Kế toán trưởng

(đã ký)

2.3.4. Kế toán chi phí quản lý kinh doanh

2.3.4.1. Nội dung chi phí quản lý kinh doanh tại Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa

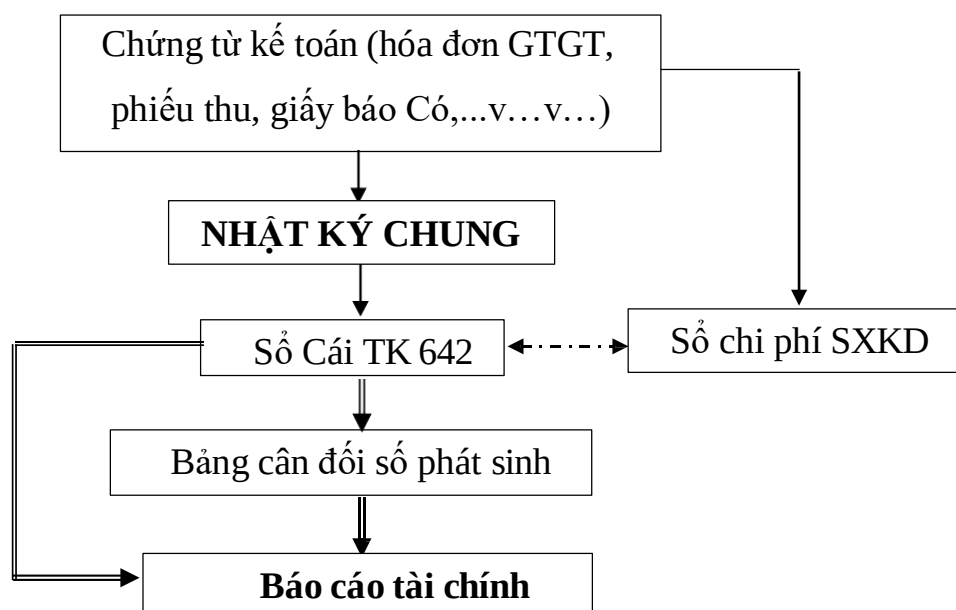
Trong quá trình bán hàng và quản lý Doanh nghiệp Công ty sẽ phát sinh một số chi phí thực tế như: chi phí chào hàng, hoa hồng bán hàng, tiền lương cho nhân viên bộ phận, các khoản trích theo lương, khấu hao TSCĐ dùng bộ phận bán hàng và bộ phận quản lý,...

Trong đó, Công ty áp dụng phương pháp đường thẳng cho việc tính khấu hao TSCĐ.

2.3.4.2. Tài khoản sử dụng và quy trình hạch toán

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

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: —————→

Ghi cuối tháng hoặc định kỳ: =====>

Đối chiếu, kiểm tra: <----->

Sơ đồ 2.7. Quy trình ghi sổ chi phí quản lý kinh doanh

2.3.4.3. Chứng từ, sổ sách

Chứng từ sử dụng bao gồm: Hóa đơn, giấy báo Nợ, phiếu chi, Ủy nhiệm chi, bảng phân bổ tiền lương và bảo hiểm xã hội, bảng tính khấu hao TSCĐ,...

Sổ sách gồm: Sổ chi tiết chi phí sản xuất kinh doanh, Sổ nhật ký chung, Sổ Cái TK 642.

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

+ Ngày 29/01/2026, thanh toán hoá đơn tiền cước điện thoại tháng 01 năm 2026. Công ty nhận được hoá đơn của Tổng công ty viễn thông Mobifone.

Biểu 2.28. Hoá đơn GTGT số 000536

TẬP ĐOÀN CÔNG NGHIỆP – VIỄN THÔNG QUÂN ĐỘI Địa chỉ: Khu đô thị mới Cầu Giấy, Phường Cầu Giấy, Thành Phố Hà Nội, Việt Nam Tell: 18001090 MST: <table border="1" style="margin-left: 40px; text-align: center;"> <tr> <td>0</td><td>1</td><td>0</td><td>0</td><td>6</td><td>8</td><td>6</td><td>2</td><td>0</td><td>9</td><td>-</td><td>0</td><td>8</td><td>8</td> </tr> </table> Tên khách hàng (Sub name): Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa MST: <table border="1" style="margin-left: 40px; text-align: center;"> <tr> <td>2</td><td>7</td><td>0</td><td>0</td><td>3</td><td>1</td><td>6</td><td>8</td><td>4</td><td>5</td><td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> </table> Địa chỉ (Address): SN 200 đường Tây Thành, tổ dân phố Trung Thành Nam Thành, Phường Hoa Lư , Tỉnh Ninh Bình. Số thuê bao (Sub No): 0869522551 Mã khách hàng (Customer Code): 0000685859 Cước từ ngày (Charging from): 29/12/2025 đến ngày (to): 29/01/2026	0	1	0	0	6	8	6	2	0	9	-	0	8	8	2	7	0	0	3	1	6	8	4	5					HÓA ĐƠN DỊCH VỤ VIỄN THÔNG (GTGT) Mẫu số - Ký hiệu: 1K26DAA Số: 000536
0	1	0	0	6	8	6	2	0	9	-	0	8	8																
2	7	0	0	3	1	6	8	4	5																				
<table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <th style="width: 8%;">STT</th> <th style="width: 32%;">Khoản (Item)</th> <th style="width: 12%;">Đơn vị tính (Unit)</th> <th style="width: 12%;">Số lượng (Quantity)</th> <th style="width: 18%;">Đơn giá (Price)</th> <th style="width: 20%;">Số tiền (Amount)</th> </tr> </table>						STT	Khoản (Item)	Đơn vị tính (Unit)	Số lượng (Quantity)	Đơn giá (Price)	Số tiền (Amount)																		
STT	Khoản (Item)	Đơn vị tính (Unit)	Số lượng (Quantity)	Đơn giá (Price)	Số tiền (Amount)																								

1	Cước dịch vụ thông tin di động (Mobile phone service charges)				440.000
Cộng tiền (1) (Total):					440.000
Thuế suất GTGT:10% x (1) =Tiền thuế GTGT (2) (Value Added Tax):					44.000
Tổng cộng tiền thanh toán (3)=(1)+(2) (Group total):					484.000
Số tiền viết bằng chữ (Sum in words): Bốn trăm tám mươi tư nghìn đồng chẵn.					
Ngày 29 tháng 01 năm 2026 Người nộp tiền (Ký, ghi rõ họ, tên) Nhân viên giao dịch (Ký, đóng dấu, ghi rõ họ, tên)					

Công ty thanh toán tiền cước điện thoại bằng tiền mặt. Kế toán lập Phiếu chi:

Biểu 2.29. Phiếu chi số 02

Đơn vị: Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa

Địa chỉ: Số nhà 200 đường Tây Thành, TDP Trung Thành Nam Thành, Phường Hoa Lư, Ninh Bình

Mẫu số S02 - TT
(Ban hành theo Thông tư số 133/2016/TT-BTC ngày 26/8/2016 của Bộ Tài chính)

PHIẾU CHI Số: 02

Ngày 29 tháng 01 năm 2026

Nợ : 6421; 1331

Có: 1111

Họ và tên người nhận tiền: Hoàng Thanh Loan

Địa chỉ: Số nhà 960 đường Trần Hưng Đạo, phường Hoa Lư, tỉnh Ninh Bình.

Lý do chi: Thanh toán tiền cước điện thoại tháng 01/2026 theo HĐ số 0000536.

Số tiền: 484.000 (Viết bằng chữ): Bốn trăm tám mươi tư nghìn đồng chẵn.

Kèm theo: 01 Chứng từ gốc.

Ngày 29 tháng 01 năm 2026

Giám đốc

Kế toán trưởng

Thủ quỹ

Người lập phiếu

Người nhận tiền

(Ký, họ tên, đóng dấu)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

Hoàng Thanh Loan

+ Ngày 30/01/2026, Công ty cổ phần thiết bị văn phòng Vũ Duyên qua đồ mực cho 3 máy in của Công ty với đơn giá chưa thuế GTGT cho 1 lần đổ mỗi máy là 120.000 đồng.

Biểu 2.30. Hoá đơn GTGT số 0000368

Mẫu số- Ký hiệu: 1C26TVD					
HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG					
Số: 0000368					
Ngày 30 tháng 01 năm 2026					
Đơn vị bán hàng: CÔNG TY CỔ PHẦN THIẾT BỊ VĂN PHÒNG VŨ DUYÊN					
Mã số thuế: 0550339896					
Địa chỉ: Số 186 Hải Thượng Lãn Ông, Phường Nam Bình, tỉnh Ninh Bình					
Điện thoại: 0229.568.789					
Số tài khoản:					
Họ tên người mua hàng:					
Tên đơn vị: CÔNG TY TNHH DƯỢC PHẨM NAM THÁI HOA					
Mã số thuế: 2700316845					
Địa chỉ: Số nhà 200 đường Tây Thành, TDP Trung Thành Nam Thành, Phường Hoa Lư, Ninh Bình					
Số tài khoản: 118000024481					
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	2	3	4	5	6=4x5
1	Đồ mực cho 3 máy in	Cái	3	120.000	360.000
Cộng tiền hàng:					360.000
Thuế suất GTGT:10%,					Tiền thuế GTGT: 36.000
Tổng cộng tiền thanh toán:					396.000
Số tiền viết bằng chữ: Ba trăm chín mươi sáu nghìn đồng chẵn.					
Người mua hàng			Người bán hàng		
(Ký, ghi rõ họ, tên)			(Ký, đóng dấu, ghi rõ họ, tên)		
(Cần kiểm tra, đối chiếu khi lập, giao, nhận hóa đơn)					

Công ty thanh toán tiền đồ mực máy in bằng tiền mặt. Kế toán lập Phiếu chi:

Biểu 2.31. Phiếu chi số 04

**Đơn vị: Công ty TNHH Dược Phẩm Nam
Thái Hoa**

**Địa chỉ: Số nhà 200 đường Tây Thành,
TDP Trung Thành Nam Thành, Phường
Hoa Lư, Ninh Bình**

Mẫu số S02 - TT
(Ban hành theo Thông tư số
133/2016/TT-BTC
ngày 26/8/2016 của Bộ Tài chính)

PHIẾU CHI

Số: 04

Ngày 30 tháng 01 năm 2026

Số: PC04

Nợ : 6422; 1331

Có: 1111

Họ và tên người nhận tiền: Phạm Thanh Tâm

Địa chỉ: Công ty cổ phần thiết bị văn phòng Vũ Duyên.

Lý do chi: Thanh toán tiền đồ mực 3 máy in theo HĐ số 0000368.

Số tiền: 396.000 (Viết bằng chữ): Ba trăm chín mươi sáu nghìn đồng.

Kèm theo: 01 Chứng từ gốc.

Ngày 30 tháng 01 năm 2026

Giám đốc

**Kế toán
trưởng**

Thủ quỹ

**Người lập
phiếu**

**Người nhận
tiền**

*(Ký, họ tên,
đóng dấu)*

*(Ký, họ
tên)*

*(Ký, họ
tên)*

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

*Phạm Thanh
Tâm*

Biểu 2.32. Bảng phân bổ tiền lương và các khoản trích BHXH của Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa

BẢNG PHÂN BỐ TIỀN LƯƠNG VÀ BẢO HIỂM XÃ HỘI

Số: 05

Tháng 01 năm 2026

Đơn vị tính: đồng

STT	Ghi Có TKĐT sử dụng	TK 334 – Phải trả người lao động			TK 338 – Phải trả, phải nộp khác				
		Lương	Các khoản khác	Cộng Có TK 334	KPCĐ TK 3382 (2%)	BHXH TK 3383 (25, 5%)	BHYT TK 3384 (4, 5%)	BHTN TK 3385 (2%)	Cộng Có TK 338
1	TK 6421 – CP BH	45.000.000	4.526.000	49.526.000	990.520	8.667.050	1.485.780	495.260	11.638.610
2	TK 6422 – CP QLDN	50.000.000	3.950.000	53.950.000	1.079.000	9.441.250	1.618.500	539.500	12.678.250
3	Nợ TK 334	-	-	-	-	8.278.080	1.552.140	1.034.760	10.864.980
	Cộng	95.000.000	8.476.000	103.476.000	2.069.520	26.385.380	4.656.420	2.069.520	35.181.840

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Người lập biểu

(đã ký)

Kế toán trưởng

(đã ký)

Biểu 2.33. Bảng tính khấu hao

Đơn vị: Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa

**Địa chỉ: Số nhà 200 đường Tây Thành, TDP Trung Thành Nam Thành,
Phường Hoa Lư, Ninh Bình**

BẢNG TÍNH KHẤU HAO

Số 01

Tháng 01 năm 2026

STT	Chứng từ		Tên, đặc điểm, ký hiệu TSCĐ	Nguyên giá	Số năm khấu hao	Số khấu hao tháng 01/2026
	Số hiệu	Ngày, tháng đưa vào sử dụng				
I. Bộ phận Bán hàng						
1	00240	02/03/2021	Máy tính HP	25.000.000	5	1.354.167
2	00268	05/03/2022	Xe ô tô	520.000.000	4	5.777.778
3	00678	08/03/2023	Xe nâng	180.000.000	3	3.000.000
...	...	...	...	...	...	...
			Tổng	1.065.000.000	X	20.131.945
II. Bộ phận Quản lý doanh nghiệp						
4	00250	02/05/2021	Hệ thống máy tính Dell	80.000.000	5	1.354.167
5	00158	09/04/2023	Máy Photocopy	32.000.000	3	777.778
...	...	...	...	...	...	...
			Tổng	585.000.000	X	12.000.000

Người lập
(đã ký)

Kế toán trưởng
(đã ký)

Ngày 31 tháng 01 năm 2026
Giám đốc
(đã ký)

Căn cứ từ các phiếu chi (biểu 2.29 và 2.31), bảng phân bổ tiền lương và bảo hiểm xã hội số 05 (biểu 2.32) và bảng tính khấu hao TSCĐ dùng cho các bộ phận (biểu 2.33), kế toán vào Sổ nhật ký chung (biểu 2.11) và căn cứ từ Nhật ký chung để vào sổ cái TK 642 – Chi phí kinh doanh (biểu 2.34).

Biểu 2.34. Sổ cái TK 642

CÔNG TY TNHH DƯỢC PHẨM NAM THÁI HOA

**Địa chỉ: Số nhà 200 đường Tây Thành, TDP Trung Thành
Nam Thành, Phường Hoa Lư, Ninh Bình**

**Mẫu số S03b-DNN (Ban
hành theo Thông tư số
133/2016/TT-BTC ngày 26/8/2016
của Bộ Tài chính)**

SỔ CÁI

Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)

Tháng 1 năm 2026

Tên tài khoản: Chi phí kinh doanh

Số hiệu: 642

Ngày, tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			- Số phát sinh trong tháng					
29/01/2026	PC02	29/01/2026	Chi thanh toán cước điện thoại tháng 01/2026			111	440.000	
30/01/2026	PC04	30/01/2026	Chi thanh toán tiền đồ mực cho máy in			111	360.000	
31/01/2026	BPBTL05	31/01/2026	Lương trả CNV bộ phận bán hàng			334	49.526.000	

31/01/2026	BPBTL05	31/01/2026	Lương trả CNV bộ phận QLDN			334	53.950.000	
31/01/2026	BPBTL05	31/01/2026	Các khoản trích theo lương bộ phận bán hàng			338	11.638.610	
31/01/2026	BPBTL05	31/01/2026	Các khoản trích theo lương bộ phận QLDN			338	12.678.250	
31/01/2026	BTKH01	31/01/2026	Khấu hao TSCĐ bộ phận bán hàng			214	20.131.945	
31/01/2026	BTKH01	31/01/2026	Khấu hao TSCĐ bộ phận QLDN			214	12.000.000	
31/01/2026	PKT 04	31/01/2026	KC CP QLKD			911		160.723.805
			-Cộng số phát sinh				160.723.805	160.723.805

- 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

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Người đại diện theo pháp luật

(Ký, họ tên, đóng dấu)

Căn cứ từ các phiếu chi (biểu 2.29 và 2.31), bảng phân bổ tiền lương và bảo hiểm xã hội số 05 (biểu 2.32) và bảng tính khấu hao TSCĐ dùng cho các bộ phận (biểu 2.33), kế toán vào sổ chi phí sản xuất kinh doanh các TK 6421, 6422.

Biểu 2.35. Sổ chi phí bán hàng

Đơn vị: Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa

**Địa chỉ: Số nhà 200, đường Tây Thành, TDP Trung Thành Nam Thành, Phường Hoa Lư,
Tỉnh Ninh Bình**

Mẫu số S17 -DNN

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: 6421 – Chi phí bán hàng

NT ghi sổ			Diễn giải	TK đối ứng	Ghi nợ TK 6421				
	Số hiệu	Ngày tháng			Tổng số tiền	Chia ra			
						Chi thanh toán cước	Lương	Các khoản trích theo lương	Khấu hao TSCĐ
			Dư đầu kỳ						
29/01	PC02	29/01	Chi thanh toán cước điện thoại T1/2026	111	440.000	440.000			
31/01	BTTLH05	31/01	Lương trả công nhân viên	334	49.526.000		49.526.000		
31/01	BTTLH05	31/01	Các khoản trích theo lương	338	11.638.610			11.638.610	
31/01	BTKH01	31/01	Trích khấu hao TSCĐ	214	20.131.945			20.131.945	
			Cộng số phát sinh		81.736.555	440.000	49.526.000	11.638.610	
			Ghi Có TK 6421	911	81.736.555	440.000	49.526.000	11.638.610	
			Dư cuối kỳ						

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

- Ngày mở sổ: 01/01/2026

Người lập

(đã ký)

Kế toán trưởng

(đã ký)

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Giám đốc

(đã ký)

Biểu 2.36. Sổ chi phí quản lý Doanh nghiệp

Đơn vị: Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa

Mẫu số S17 -DNN

**Địa chỉ: Số nhà 200, đường Tây Thành, TDP Trung Thành Nam Thành, 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: 6422 – Chi phí quản lý doanh nghiệp

NT ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Ghi nợ TK 6422				
	Số hiệu	Ngày tháng			Tổng số tiền	Chia ra			
						Lương	Phụ cấp	Các khoản trích theo lương	Khấu hao TSCĐ
			Dư đầu kỳ						
30/01	PC04	30/01	Chi thanh toán tiền đồ mực cho máy in	111	360.000		360.000		
31/01	BTTLH05	31/01	Lương trả công nhân viên	334	53.950.000	53.950.000			
31/01	BTTLH05	31/01	Các khoản trích theo lương	338	12.678.250			12.678.250	
31/01	BTKH01	31/01	Trích khấu hao TSCĐ	214	12.000.000			12.000.000	
			Cộng số phát sinh		78.988.250	53.950.000	360.000	12.678.250	
			Ghi Có TK 6422	911	78.988.250	53.950.000	360.000	12.678.250	
			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)

2.3.5. Kế toán xác định kết quả bán hàng

2.3.5.1. Nội dung kết quả bán hàng

Kết quả bán hàng của Công ty sẽ được xác định theo công thức sau:

Trong đó:

DTT = Doanh thu BH – Các khoản giảm trừ DT

LN gộp = DTT – Giá vốn hàng bán

Kết quả BH = LN gộp về bán hàng – Chi phí quản lý kinh doanh

Khi đã tính toán được các chỉ tiêu doanh thu thuần, giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng,... Kế toán căn cứ từ các phiếu kết chuyển vào sổ Nhật ký chung, từ sổ Nhật ký chung vào sổ Cái TK 911 để xác định kết quả kinh doanh.

- Từ số liệu tháng 01/2026 của Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa, kế toán tiến hành các bút toán kết chuyển sang TK 911 – xác định kết quả kinh doanh như sau: (ĐVT: đồng)

+) Kết chuyển doanh thu thuần = DT bán hàng – Các khoản giảm trừ DT
= 1.050.347.222 – 347.222
= 1.050.000.000

Định khoản: Nợ TK 911: 1.050.000.000

Có TK 511: 1.050.000.000

+) Tổng giá vốn hàng bán trong tháng 1 là: 800.326.541 bút toán kết chuyển giá vốn được thực hiện:

Định khoản: Nợ TK 911: 800.326.541

Có TK 632: 800.326.541

- Kế toán tập hợp chi phí phát sinh trong kỳ căn cứ từ sổ cái TK 6421, TK 6422 sau đó tiến hành kết chuyển chi phí sang TK 911.

+) Kết chuyển chi phí bán hàng:

Định khoản: Nợ TK 911: 81.736.555

Có TK 6421: 81.736.555

+) Kết chuyển CP quản lý doanh nghiệp:

Định khoản: Nợ TK 911: 78.988.250

Có TK 6422: 78.988.250

- Từ các số liệu trên, tính được kết quả bán hàng có lãi trong tháng 01/2026 của Công ty như sau:

$$1.050.000.000 - 800.326.541 - 81.736.555 - 78.988.250 = 88.948.654$$

2.3.5.2. Tài khoản sử dụng và quy trình hạch toán

Tài khoản sử dụng: Công ty sử dụng TK 911 để xác định kết quả kinh doanh.

Trình tự hạch toán: Từ các phiếu kết chuyển kế toán ghi Sổ nhật ký chung, từ Nhật ký chung kế toán vào sổ cái TK 911.

2.3.5.3. Chứng từ, sổ sách

Chứng từ sử dụng: Phiếu kết chuyển

Sổ sách sử dụng: Sổ nhật ký chung, Sổ cái TK 911, Báo cáo kết quả bán hàng.

Biểu 2.37. Phiếu kết chuyển doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Đơn vị: Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa

**Địa chỉ: Số nhà 200 đường Tây Thành, TDP Trung Thành Nam Thành,
Phường Hoa Lư, Ninh Bình**

PHIẾU KẾT CHUYỂN

Số: 01

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Nội dung	TK đối ứng	Số phát sinh	
		Nợ	Có
1	2	3	4
Kết chuyển doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	511	1.050.000.000	
	911		1.050.000.000
Cộng		1.050.000.000	1.050.000.000

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Người lập biểu
(đã ký)

Kế toán trưởng
(đã ký)

Biểu 2.38. Phiếu kết chuyển giá vốn hàng bán

Đơn vị: Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa

**Địa chỉ: Số nhà 200 đường Tây Thành, TDP Trung Thành Nam Thành,
Phường Hoa Lư, Ninh Bình**

PHIẾU KẾT CHUYỂN

Số: 02

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Nội dung	TK đối ứng	Số phát sinh	
		Nợ	Có
1	2	3	4
Kết chuyển giá vốn hàng bán	911	800.326.541	
	632		800.326.541
Cộng		800.326.541	800.326.541

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Người lập biểu
(đã ký)

Kế toán trưởng
(đã ký)

Biểu 2.39. Phiếu kết chuyển chi phí bán hàng

Đơn vị: Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa

**Địa chỉ: Số nhà 200 đường Tây Thành, TDP Trung Thành Nam Thành,
Phường Hoa Lư, Ninh Bình**

PHIẾU KẾT CHUYỂN

Số: 03

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Nội dung	TK đối ứng	Số phát sinh	
		Nợ	Có
1	2	3	4
Kết chuyển chi phí bán hàng	911	81.736.555	
	6421		81.736.555
Cộng		81.736.555	81.736.555

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Người lập biểu
(đã ký)

Kế toán trưởng
(đã ký)

Biểu 2.40. Phiếu kết chuyển chi phí QLDN

Đơn vị: Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa

**Địa chỉ: Số nhà 200 đường Tây Thành, TDP Trung Thành Nam
Thành, Phường Hoa Lư, Ninh Bình**

PHIẾU KẾT CHUYỂN

Số: 04

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Nội dung	TK đối ứng	Số phát sinh	
		Nợ	Có
1	2	3	4
Kết chuyển chi phí quản lý Doanh nghiệp	911	78.988.250	
	6422		78.988.250
Cộng		78.988.250	78.988.250

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Người lập biểu
(đã ký)

Kế toán trưởng
(đã ký)

Từ các phiếu kết chuyển, kế toán ghi sổ Nhật ký chung (biểu 2.11) và từ số liệu của Nhật ký chung tiến hành ghi sổ Cái TK 911 để xác định kết quả bán hàng và lập Báo cáo kết quả bán hàng tháng 01/2026.

Biểu 2.41. Báo cáo kết quả bán hàng

Đơn vị: Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa

**Địa chỉ: Số nhà 200 đường Tây Thành, TDP Trung Thành Nam Thành,
Phường Hoa Lư, Ninh Bình**

BÁO CÁO KẾT QUẢ BÁN HÀNG

Tháng 01 năm 2026

Đơn vị tính: đồng

STT	Chỉ tiêu	Kỳ này
1	2	3
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	1.050.347.222
2	Hàng bán bị trả lại	347.222
3	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	1.050.000.000
4	Giá vốn hàng bán	800.326.541
5	Chi phí bán hàng	81.736.555
6	Chi phí quản lý doanh nghiệp	78.988.250
7	Lợi nhuận thuần từ hoạt động bán hàng	88.948.654
8	Lợi nhuận gộp	249.673.459

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Người lập biểu
(đã ký)

Kế toán trưởng
(đã ký)

Giám đốc
(đã ký)

Biểu 2.42. Sổ cái TK 911**Đơn vị: Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa**

Mẫu số S03b – DNN

**Địa chỉ: SN 200, đường Tây Thành, TDP Trung Thành Nam
Thành, Phường Hoa Lư, Ninh Bình**(Ban hành theo Thông tư số
133/2016/TT – BTC ngày
26/08/2016 của Bộ Tài Chính)**SỔ CÁI****(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)**

Năm 2026

Tài khoản: Xác định kết quả kinh doanh

Số hiệu: 911

Đơn vị tính: đồng

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		SH TK đối ứng	Số tiền	
	SH	NT		Trang Số	STT dòng		Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ					
			Số PS trong kỳ					
...	...	...	...	...	...	...	...	...
31/01	PKC01	31/01	KC doanh thu BH			511		1.050.000.000
31/01	PKC02	31/01	KC GVHB			632	800.326.541	
31/01	PKC03	31/01	KC CPBH			6421	81.736.555	
31/01	PKC04	31/01	KC CP QLDN			6422	78.988.250	
			Tổng phát sinh				1.100.000.000	1.100.000.000

Sổ này có trang đánh số từ trang 01 đến trang

-Ngày mở sổ: 01/01/2026

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Người ghi sổ

(đã ký)

Kế toán trưởng

(đã ký)

Chương 3

ĐỀ XUẤT NHẪM HOÀN THIỆN KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH DƯỢC PHẨM NAM THÁI HOA

3.1. Đánh giá về thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa

Trong điều kiện nền kinh tế thị trường ngày càng cạnh tranh gay gắt, mỗi doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển lâu dài cần phải xây dựng cho mình những chiến lược kinh doanh phù hợp và đưa ra các quyết định quản lý đúng đắn. Doanh nghiệp không chỉ cần sử dụng hiệu quả các nguồn lực hiện có mà còn phải không ngừng nâng cao năng lực quản lý, tổ chức lao động khoa học và phát huy tinh thần trách nhiệm của đội ngũ nhân viên. Bên cạnh đó, doanh nghiệp cũng cần tuân thủ đầy đủ các quy định của Nhà nước, đồng thời linh hoạt thích ứng với sự thay đổi của môi trường kinh tế để nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh và đạt được mục tiêu lợi nhuận.

Trong thời gian thực tập và tìm hiểu thực tế tại Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa, em nhận thấy công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng giữ vai trò rất quan trọng trong việc cung cấp thông tin phục vụ cho công tác quản lý và ra quyết định của nhà quản trị. Nhìn chung, công tác kế toán tại doanh nghiệp đã được tổ chức và thực hiện theo đúng quy định của chế độ kế toán hiện hành, góp phần phản ánh tương đối đầy đủ tình hình tiêu thụ và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Tuy nhiên, bên cạnh những ưu điểm đã đạt được, vẫn còn tồn tại một số hạn chế cần được xem xét và hoàn thiện hơn.

Vì vậy, trên cơ sở những kiến thức đã được học cùng với quá trình tìm hiểu thực tế, em xin đưa ra một số nhận xét và kiến nghị nhằm góp phần hoàn thiện hơn công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa.

3.1.1. Ưu điểm

❖ **Về tổ chức bộ máy quản lý:** Bộ máy quản lý của Công ty được tổ chức theo cơ cấu chức năng, phù hợp với quy mô hoạt động và đặc điểm kinh doanh

của doanh nghiệp. Các phòng ban được phân chia theo từng chức năng cụ thể nên tạo được tính chuyên môn hóa cao trong quá trình làm việc. Mỗi bộ phận đều có nhiệm vụ và trách nhiệm rõ ràng, giúp việc phối hợp giữa các phòng ban được thực hiện thuận lợi và hiệu quả. Đồng thời, hệ thống quản lý được phân cấp tương đối rõ ràng, giúp lãnh đạo dễ dàng kiểm soát và điều hành hoạt động của Công ty.

❖ **Về phương pháp tính giá hàng hóa:** Công ty xác định giá trị hàng hóa nhập kho bao gồm giá mua và các chi phí liên quan như chi phí vận chuyển, bốc dỡ và bảo quản. Việc tính toán đầy đủ các khoản chi phí này giúp phản ánh đúng giá trị thực tế của hàng hóa. Đồng thời, phương pháp tính giá xuất kho được áp dụng phù hợp với đặc điểm hàng hóa của Công ty, tạo điều kiện thuận lợi cho việc xác định giá vốn hàng bán và đánh giá kết quả kinh doanh.

❖ **Về phương pháp kế toán hàng tồn kho:** Công ty áp dụng phương pháp kê khai thường xuyên để theo dõi tình hình nhập – xuất – tồn hàng hóa. Với phương pháp này, mọi biến động của hàng hóa đều được ghi chép kịp thời vào sổ kế toán, giúp phản ánh đầy đủ và chính xác số lượng cũng như giá trị hàng tồn kho. Nhờ đó, công tác quản lý hàng hóa được thực hiện hiệu quả hơn và hạn chế được các sai sót trong quá trình hạch toán.

❖ **Về tổ chức chứng từ kế toán:** Hệ thống chứng từ kế toán tại Công ty được lập và sử dụng theo đúng quy định của chế độ kế toán hiện hành. Các nghiệp vụ kinh tế phát sinh đều được phản ánh trên chứng từ phù hợp, đảm bảo tính hợp pháp và hợp lệ. Bên cạnh đó, chứng từ được sắp xếp theo trình tự thời gian và được phân loại hợp lý, tạo thuận lợi cho việc kiểm tra, đối chiếu và ghi sổ kế toán.

❖ **Về hệ thống sổ sách, báo cáo kế toán và tài khoản sử dụng:** Công ty áp dụng hình thức kế toán Nhật ký chung trong quá trình ghi sổ kế toán. Đây là hình thức ghi sổ tương đối đơn giản, dễ thực hiện và thuận tiện cho việc kiểm tra, đối chiếu số liệu. Các sổ sách kế toán được mở đầy đủ và phản ánh khá rõ ràng tình hình bán hàng cũng như kết quả hoạt động kinh doanh của doanh

nghiệp. Đồng thời, các báo cáo kế toán được lập đúng thời hạn theo quy định, cung cấp thông tin cần thiết phục vụ cho công tác quản lý.

❖ **Về theo dõi tình hình công nợ:** Công ty thực hiện theo dõi công nợ khách hàng tương đối chi tiết, giúp kiểm soát tốt các khoản phải thu phát sinh trong quá trình bán hàng. Các khoản công nợ được quản lý theo từng đối tượng khách hàng, từ đó giúp doanh nghiệp dễ dàng kiểm tra, đối chiếu và hạn chế rủi ro trong quá trình thanh toán.

❖ **Về kế toán chi tiết bán hàng:** Công tác kế toán bán hàng được thực hiện khá đầy đủ từ khâu ghi nhận doanh thu đến xác định giá vốn hàng bán. Các sổ kế toán chi tiết được mở để theo dõi doanh thu theo từng mặt hàng hoặc từng khách hàng, giúp doanh nghiệp kiểm soát tốt hoạt động tiêu thụ và đánh giá hiệu quả kinh doanh.

3.1.2. Nhược điểm

❖ **Về chi phí thu mua:** Chi phí thu mua hàng hóa là một bộ phận quan trọng cấu thành giá trị hàng hóa nhập kho, bao gồm các khoản chi phí phát sinh trong quá trình mua hàng như chi phí vận chuyển, bốc xếp, bảo quản, chi phí liên quan đến quá trình giao nhận hàng hóa. Tuy nhiên, trong thực tế tại Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa, chi phí thu mua thường được hạch toán chung và chưa được phân bổ hợp lý cho từng mặt hàng. Điều này có thể dẫn đến việc xác định giá vốn hàng bán chưa phản ánh đầy đủ chi phí thực tế, từ đó ảnh hưởng đến độ chính xác của việc xác định kết quả kinh doanh.

❖ **Về tổ chức chứng từ và sổ sách kế toán:** Sổ chi tiết giá vốn chưa phản ánh đầy đủ các thông tin cần thiết như số lượng và đơn giá của từng mặt hàng, do đó việc theo dõi giá vốn của từng loại hàng hóa chưa thật sự chi tiết.

- Ngoài ra, báo cáo kết quả bán hàng hiện nay được lập chung cho toàn bộ hàng hóa nên chưa đánh giá được mức độ hiệu quả kinh doanh của từng mặt hàng cụ thể. Bên cạnh đó, công tác lưu trữ chứng từ chưa thật sự khoa học, một số chứng từ chưa được bảo quản cẩn thận nên có thể bị hư hỏng hoặc thất lạc, gây khó khăn trong quá trình kiểm tra và đối chiếu.

❖ **Về công tác quản lý bán hàng:** Công ty vẫn gặp một số khó khăn trong việc thu hồi công nợ từ khách hàng, dẫn đến tình trạng vốn bị chiếm dụng và ảnh hưởng đến khả năng quay vòng vốn. Ngoài ra, các hoạt động nhằm mở rộng thị trường và thu hút khách hàng mới chưa được chú trọng nhiều nên hiệu quả tiêu thụ hàng hóa chưa thật sự cao.

❖ **Về công tác thanh toán của khách hàng:** Công ty chưa có những quy định cụ thể về chính sách chiết khấu thanh toán trong quy chế bán hàng hoặc hợp đồng kinh tế ký kết với khách hàng nhằm khuyến khích khách hàng thanh toán sớm, góp phần tăng tốc độ thu hồi vốn và hạn chế tình trạng chiếm dụng vốn.

❖ **Về vận dụng phần mềm kế toán:** Công ty đã có sử dụng phần mềm kế toán Visoft Accounting nhưng bộ phận kế toán bán hàng chưa được áp dụng và đó cũng là phần mềm cũ dẫn đến hiệu quả làm việc thấp, nhân viên kế toán vẫn chủ yếu xử lý số liệu trên Excel, điều này không chỉ làm mất nhiều thời gian mà còn tiềm ẩn nguy cơ xảy ra sai sót trong quá trình hạch toán.

❖ **Về kế toán quản trị:** Hiện nay tại Công ty chưa có bộ phận kế toán quản trị riêng biệt mà chủ yếu do các nhân viên kế toán trong phòng kế toán kiêm nhiệm thực hiện. Điều này cho thấy chức năng của kế toán quản trị chưa được tách bạch rõ ràng với kế toán tài chính trong công tác kế toán của Công ty. Do đó, những lợi ích mà kế toán quản trị mang lại trong việc cung cấp thông tin phục vụ cho công tác quản lý và ra quyết định chưa được khai thác hiệu quả. Phòng kế toán chủ yếu mới dừng lại ở việc tổng hợp và cung cấp các thông tin về tình hình tài chính cũng như kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty, chưa thực hiện sâu việc phân tích các số liệu để hỗ trợ nhà quản trị xây dựng các phương án kinh doanh phù hợp và kịp thời.

❖ **Về lập báo cáo lợi nhuận cho từng mặt hàng:** Hiện nay, việc xác định kết quả bán hàng tại Công ty chủ yếu được thực hiện trên cơ sở tổng hợp cho toàn bộ hoạt động kinh doanh, chưa phản ánh được mức độ hiệu quả của từng mặt hàng cụ thể. Điều này khiến nhà quản trị gặp khó khăn trong việc đánh giá sản phẩm nào mang lại lợi nhuận cao, sản phẩm nào có doanh thu lớn nhưng hiệu quả thấp, từ đó ảnh hưởng đến việc đưa ra các quyết định kinh doanh phù hợp.

3.2. Định hướng phát triển và nguyên tắc hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa

Trải qua 19 năm thành lập và phát triển Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa đã có những thành tựu, những bước tiến và thành công nhất định trong ngành. Công ty luôn cố gắng hoàn thiện về sản phẩm cung cấp những sản phẩm tốt nhất đến người tiêu dùng. Công ty còn mở rộng tìm kiếm thị trường tiêu thụ, quy mô hoạt động, khách hàng trên khắp 34 tỉnh thành cả nước. Đồng thời, Công ty luôn tích cực tìm kiếm cơ hội mở rộng thị trường. Công ty đã và đang hoạt động với phương châm sáng tạo – đổi mới, đề cao chữ “Tài” – chữ “Tín” trong kinh doanh, chữ “Tâm” đối với xã hội, chữ “Tầm” trong chiến lược phát triển. Nam Thái Hoa luôn đề cao văn hoá làm việc: “Chân thành, chia sẻ, cam kết và thực hiện cam kết”.

3.2.1. Định hướng phát triển

- *Chiến lược về sản phẩm:* Phát triển đa dạng hoá sản phẩm, ưu tiên cho việc tiêu thụ các sản phẩm đã khẳng định được vị thế trên thị trường. Xây dựng hệ thống phân phối bán lẻ và trưng bày sản phẩm hiệu quả.

- *Chiến lược về tài chính:* Quản lý chặt chẽ về chi phí, đảm bảo sử dụng nguồn vốn có hiệu quả, nâng cao năng lực tài chính, đảm bảo phát triển liên tục và vững chắc.

- *Chiến lược về thị trường:* Đẩy mạnh các hoạt động về quảng bá thương hiệu và các sản phẩm của Công ty trên thị trường. Thực hiện tốt chính sách chất lượng đối với khách hàng để duy trì và phát triển thương hiệu, thị phần. Phát huy mọi nguồn lực, đẩy mạnh hợp tác với các đối tác, liên doanh, liên kết để tiếp cận với những thị trường rộng lớn hơn.

- + Tiếp tục duy trì vị trí doanh nghiệp có doanh thu lớn trong TOP 10 tỉnh Ninh Bình của ngành dược phẩm với mạng lưới dịch vụ tiêu thụ sản phẩm có uy tín nhất.

- + Mở rộng mạng lưới cung cấp sản phẩm và dịch vụ ra hầu hết các chuyên ngành trong lĩnh vực dược phẩm trên toàn quốc.

- + Nâng cao uy tín hơn nữa, phấn đấu trở thành đối tác tin cậy nhất của các doanh nghiệp.

- + Tăng cường mối quan hệ với các đối tác trong nước và nước ngoài.

+ Đào tạo và nâng cao năng lực chuyên môn cho cán bộ công nhân viên, hướng đến phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao để phục vụ khách hàng tốt hơn.

+ Cung ứng đầy đủ thuốc cho nhu cầu phòng bệnh, chữa bệnh của nhân dân với chất lượng đảm bảo, giá hợp lý, phù hợp với cơ cấu bệnh tật, đáp ứng kịp thời yêu cầu an ninh, quốc phòng, thiên tai, dịch bệnh và các nhu cầu khẩn cấp khác.

+ Xây dựng nền công nghiệp dược, trong đó tập trung đầu tư phát triển sản xuất thuốc đảm bảo chất lượng, giá hợp lý, từng bước thay thế thuốc nhập khẩu; phát triển công nghiệp dược, phát huy thế mạnh, tiềm năng của Việt Nam để phát triển sản xuất vaccin, thuốc từ dược liệu.

+ Phát triển ngành dược theo hướng chuyên môn hoá, hiện đại hoá, có khả năng cạnh tranh với các nước trong khu vực và trên thế giới; phát triển hệ thống phân phối, cung ứng thuốc hiện đại, chuyên nghiệp và tiêu chuẩn hoá.

+ Sử dụng thuốc hợp lý, an toàn, hiệu quả; đẩy mạnh hoạt động dược lâm sàng và cảnh giác dược.

+ Quản lý chặt chẽ, hiệu quả các khâu từ sản xuất, xuất khẩu, bảo quản, lưu thông, phân phối đến sử dụng thuốc.

+ Xây dựng doanh nghiệp vững mạnh thông qua các chính sách ổn định, nâng cao chất lượng cuộc sống và tăng thu nhập cho cán bộ công nhân viên, củng cố tinh thần đoàn kết, tinh thần xây dựng, lòng nhiệt tình sáng tạo,...

+ Phát triển đa dạng hoá sản phẩm, ưu tiên cho việc phát triển các sản phẩm là lợi thế của doanh nghiệp và nghiên cứu phát triển thêm công thức thuốc mới.

+ Đẩy mạnh các hoạt động về tiếp thị, quảng bá thị trường thuoenh hiệu sản phẩm của Công ty. Thực hiện tốt chính sách chất lượng đối với khách hàng để duy trì và phát triển thị phần.

+ Phát huy mọi nguồn lực, đẩy mạnh hoạt động đối ngoại, liên doanh, liên kết với các đối tác nước ngoài để tiếp cận thị trường quốc tế rộng lớn hơn.

+ Thường xuyên cập nhật, nghiên cứu, áp dụng các tiến bộ khoa học công nghệ trên thế giới.

+ Quản lý chặt chẽ chi phí, đảm bảo sử dụng nguồn vốn hiệu quả; nâng cao năng lực tài chính, đảm bảo phát triển liên tục, ổn định, vững chắc.

+ Đề thu hút đủ số lượng và chất lượng, doanh nghiệp cần chú trọng ngay từ trong công tác tuyển dụng nhằm tuyển chọn những người có trình độ chuyên môn cần thiết, có thể đạt đến năng suất lao động cao, hiệu suất công tác tốt, có sức khỏe, làm việc lâu dài với Công ty. Những người được tuyển dụng còn phải là những người trung thực, có tính kỷ luật cao gắn bó với công việc. Theo đó, Công ty có thể hướng đến 2 phương hướng tuyển chọn một là nguồn nội bộ, hai là nguồn bên ngoài Công ty. Ngoài ra, Công ty còn phải tiến hành xây dựng môi trường làm việc tốt để thu hút và giữ chân được người tài nhằm đảm bảo được nguồn nhân lực ổn định trong quá trình kinh doanh.

+ Phát huy lợi thế của từng khâu và lựa chọn giải pháp phát triển, bảo đảm hiệu quả cho từng khâu; phải lựa chọn được những trọng tâm mà khi được tạo các điều kiện cần thiết thì phát triển có hiệu quả, ví dụ như có thể đi thẳng lên hiện đại việc phát triển thuốc sinh học, đối với lĩnh vực dược liệu có thể tập trung vào phát triển vùng nguyên liệu để phục vụ sản xuất và cung ứng.

+ Đồng thời, xác định rõ các tiêu chí về kinh tế, năng lực thực hiện để từ đó đề xuất, lựa chọn hướng đi, các hoạt động đầu tư cho phù hợp, bảo đảm khả thi, hiệu quả.

+ Đánh giá lại khâu hoạt động dược lâm sàng (trong đó lưu ý đến những tác dụng của thuốc đối với sức khỏe con người), xác định nguyên nhân làm cho chi phí thuốc tăng cao để có giải pháp phù hợp.

+ Bảo đảm cơ sở bán buôn thuốc duy trì tiêu chuẩn GDP (Thực hành tốt phân phối thuốc).

3.2.2. Nguyên tắc hoàn thiện

- Hoàn thiện phải đảm bảo các yêu cầu sau:

+ Hoàn thiện phải dựa trên cơ sở tôn trọng chế độ kế toán. Mỗi quốc gia có một cơ chế quản lý tài chính nhất định và xây dựng một hệ thống kế toán thống nhất, phù hợp với cơ chế tài chính. Hoạt động trong nền kinh tế thị trường, các doanh nghiệp phải chịu điều hành, kiểm soát của Nhà nước bằng pháp luật,

các biện pháp hành chính và các công cụ quản lý kinh tế. Vì vậy, các biện pháp nhằm hoàn thiện công tác tổ chức kế toán phải dựa trên chế độ quản lý tài chính và chế độ kế toán hiện hành. Việc tuân thủ chế độ kế toán hiện hành thể hiện từ việc tuân thủ các tài khoản sử dụng, chuẩn mực, phương pháp và trình tự kế toán đến việc sử dụng hệ thống sổ sách kế toán hay lập báo cáo.

+ Việc hoàn thiện phải dựa trên cơ sở phù hợp đặc điểm hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Mỗi doanh nghiệp thuộc một loại hình cụ thể, mang những đặc điểm hoạt động quản lý, tổ chức kinh tế riêng và có những yêu cầu quản lý riêng nên khi vận dụng chế độ kế toán hiện hành đồng thời cũng phải phù hợp với chính doanh nghiệp. Các quy định chính sách của Nhà nước đưa ra là hướng dẫn chung cho tất cả các doanh nghiệp, mỗi doanh nghiệp phải biết vận dụng một cách phù hợp với đặc điểm cụ thể của các Công ty về các mặt như: tổ chức quản lý sản xuất, quản lý kinh doanh và đặc điểm của tổ chức bộ máy kế toán, cơ sở trình độ của đội ngũ kế toán viên hiện có. Các doanh nghiệp áp dụng hệ thống chuẩn mực kế toán nhưng được quyền sửa đổi trong một phạm vi nhất định cho phù hợp với đặc điểm riêng của doanh nghiệp nhằm đem lại hiệu quả cao nhất.

+ Hoàn thiện phải đảm bảo đáp ứng được những thông tin kịp thời, chính xác giúp nhà quản lý đưa ra những chiến lược kinh doanh tối ưu nhất. Công tác kế toán thực tế có nhiệm vụ cơ bản là cung cấp các thông tin kinh tế cho các nhà lãnh đạo để từ đó có thể ra các quyết định cho sự hoạt động và phát triển của doanh nghiệp. Chính vì vậy, thông tin cung cấp không những phải hợp lý, rõ ràng, dễ hiểu, đảm bảo luân chuyển số liệu giữa các phân hành của kế toán có sự liên kết, dễ dàng, tiện lợi cho việc kiểm tra mà còn đòi hỏi phải có trình độ chính xác cao, có tính cập nhật, nhanh chóng, kịp thời phục vụ tốt cho mục đích quản lý công tác kế toán trong Công ty. Đặc biệt là trong điều kiện hiện nay khi nền kinh tế với sự bùng nổ thông tin và sự cạnh tranh gay gắt thì yêu cầu này ngày càng trở nên quan trọng hơn bao giờ hết.

+ Tổ chức công tác kế toán phải đảm bảo nguyên tắc tiết kiệm, hiệu quả. Tối đa hoá giá trị vốn chủ sở hữu là mục tiêu cuối cùng của các doanh nghiệp.

Mỗi doanh nghiệp khi bỏ vốn ra kinh doanh, hoạt động đều mong muốn sẽ thu được hiệu quả cao nhất bằng việc sử dụng đồng vốn một cách tiết kiệm nhất, đạt được lợi nhuận cao nhất và chi phí là thấp nhất. Vì vậy, không thể thực hiện một phương pháp nào mà không tính đến tính khả thi và hiệu quả do nó mang lại. Hoàn thiện công tác bán hàng và xác định kết quả bán hàng cũng không nằm ngoài mục đích đó. Việc hoàn thiện phải cung cấp thông tin một cách hữu ích nhất với thời gian và tiết kiệm chi phí nhất, giảm thiểu các phần việc phức tạp, rườm rà, không cần thiết gây ảnh hưởng đến công tác hạch toán.

Nhìn chung, muốn nâng cao hiệu quả hoạt động của mình thì kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng cần đánh giá đúng đắn tình hình thực tế của doanh nghiệp, phát huy những mặt mạnh, khắc phục những mặt chưa tốt, đồng thời phải đảm bảo tính khoa học, chính xác, kịp thời, từ đó có những đóng góp có ích cho doanh nghiệp, tạo điều kiện cho doanh nghiệp phát triển mạnh mẽ hơn.

- Công tác kế toán thực tế có nhiệm vụ cơ bản là cung cấp các thông tin kinh tế cho các nhà lãnh đạo để từ đó có thể đưa ra các quyết định cho sự hoạt động và phát triển của doanh nghiệp. Chính vì vậy, thông tin cung cấp không những phải hợp lý, rõ ràng, dễ hiểu, đảm bảo luân chuyển số liệu giữa các phân hành của kế toán có sự liên kết, dễ dàng, tiện lợi cho việc kiểm tra mà còn đòi hỏi phải có độ chính xác cao, có tính cập nhật, nhanh chóng, kịp thời phục vụ tốt cho mục đích quản lý công tác kế toán trong Công ty. Đặc biệt là trong điều kiện hiện nay thì nền kinh tế với sự bùng nổ thông tin và sự cạnh tranh gay gắt thì yêu cầu này ngày càng trở nên quan trọng hơn bao giờ hết.

3.3. Đề xuất nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa

❖ Hoàn thiện về phân bổ chi phí thu mua

Mặc dù Công ty đang áp dụng chế độ kế toán theo Thông tư 133/2016/TT-BTC và không bắt buộc phải tách và theo dõi riêng chi phí thu mua hàng hóa trên tài khoản 1562, tuy nhiên để nâng cao chất lượng thông tin kế toán phục vụ quản trị, Công ty nên xem xét **tổ chức theo dõi riêng chi phí thu mua** thay

vì hạch toán gộp vào giá trị hàng hóa. Việc tách riêng chi phí thu mua giúp phản ánh rõ ràng hơn cơ cấu chi phí hình thành nên giá vốn hàng bán, từ đó hỗ trợ nhà quản trị trong việc kiểm soát chi phí, đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh theo từng mặt hàng.

Bên cạnh đó, khi chi phí thu mua được tập hợp riêng, Công ty có thể thực hiện phân bổ hợp lý cho hàng đã bán và hàng tồn kho theo các tiêu thức phù hợp như số lượng hoặc giá trị hàng hóa, qua đó xác định chính xác hơn giá vốn hàng bán và giá trị hàng tồn kho cuối kỳ. Điều này đặc biệt có ý nghĩa trong bối cảnh Công ty kinh doanh nhiều mặt hàng với đặc điểm và chi phí thu mua khác nhau.

Ngoài ra, việc tách riêng chi phí thu mua còn tạo điều kiện thuận lợi cho công tác kế toán quản trị, giúp phân tích lợi nhuận theo từng mặt hàng, từ đó đưa ra các quyết định kinh doanh kịp thời và hiệu quả. Vì vậy, mặc dù không bắt buộc theo quy định, việc tổ chức theo dõi và phân bổ chi phí thu mua một cách riêng biệt là cần thiết, góp phần hoàn thiện công tác kế toán và nâng cao năng lực quản lý tài chính tại Công ty.

Công thức phân bổ có thể được xác định như sau:

$$\begin{array}{l} \text{Trị giá vốn của hàng} \\ \text{xuất kho bán} \\ \text{trong kỳ} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Trị giá mua thực tế} \\ \text{của hàng xuất kho} \\ \text{đã bán} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Chi phí thu mua} \\ \text{phân bổ cho toàn} \\ \text{bộ mặt hàng} \end{array}$$

$$\begin{array}{l} \text{Chi phí mua} \\ \text{hàng phân bổ} \\ \text{cho hàng hóa} \\ \text{xuất bán} \end{array} = \frac{\begin{array}{l} \text{CP mua hàng PB cho} \\ \text{hàng hoá đầu kỳ} \end{array} + \begin{array}{l} \text{CP mua hàng} \\ \text{hoá trong kỳ} \end{array}}{\begin{array}{l} \text{Trị giá mua của} \\ \text{hàng tồn đầu kỳ} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Trị giá mua của hàng} \\ \text{nhập trong kỳ} \end{array}} \times \begin{array}{l} \text{Trị giá} \\ \text{mua của} \\ \text{HH xuất} \\ \text{kho} \end{array}$$

Ví dụ: Chi phí thu mua phân bổ của mặt hàng HB Glow IQ

$$= \frac{500.000 + 1.200.000}{43.200.000 + 240.576.000} \times 124.800.000 = 747.632$$

Tương tự ta tính được chi phí thu mua phân bổ của các mặt hàng còn lại.

Việc thực hiện phân bổ chi phí thu mua cho từng mặt hàng sẽ giúp xác định chính xác giá trị hàng hóa nhập kho cũng như giá vốn hàng bán khi tiêu thụ. Đồng thời, điều này còn giúp Công ty đánh giá đúng hiệu quả kinh doanh của từng loại hàng hóa, tạo cơ sở cho nhà quản trị đưa ra các quyết định phù hợp trong việc lựa chọn nguồn hàng, xây dựng chính sách giá bán và quản lý chi phí một cách hiệu quả hơn.

Qua đó ta có được Bảng phân bổ chi phí thu mua:

Biểu 3.1. Bảng phân bổ chi phí thu mua

Đơn vị: Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa

Địa chỉ: SN 200, đường Tây Thành, TDP Trung Thành Nam Thành, phường Hoa Lư, tỉnh Ninh Bình

BẢNG PHÂN BỐ CHI PHÍ THU MUA

STT	Hàng hoá	Giá trị hàng hoá	Chi phí thu mua phân bổ
1	HB Glow IQ	124.800.000	0
2	Natobaxo	238.824.000	3.414.165
3	Thập phụ Khang	40.530.000	903.356
4	SentosinoF	80.780.000	0
5	Kim Tiền Khang	323.646.000	0
...	...	...	...
Tổng cộng		800.326.541	10.000.000

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Người đại diện theo pháp luật

(Ký, họ tên)

Việc phân bổ chi phí thu mua cho từng mặt hàng được thực hiện trên cơ sở tỷ lệ giữa tổng chi phí thu mua và tổng trị giá mua của từng mặt hàng (bao gồm tồn đầu kỳ và nhập trong kỳ). Cách phân bổ này giúp xác định chính xác phần chi phí thu mua cấu thành nên giá vốn của từng loại hàng hóa, thay vì phân bổ bình quân chung cho toàn bộ hàng hóa.

Thông qua việc tính toán cụ thể đối với các mặt hàng như HB Glow IQ, SentoSinoF và Kim Tiền Khang, có thể thấy chi phí thu mua phân bổ phụ thuộc trực tiếp vào quy mô giá trị hàng hóa của từng mặt hàng. Những mặt hàng có trị giá mua lớn sẽ được phân bổ chi phí thu mua nhiều hơn và ngược lại. Điều

này phản ánh hợp lý bản chất chi phí, đảm bảo nguyên tắc phù hợp giữa doanh thu và chi phí trong kế toán.

Bên cạnh đó, phương pháp phân bổ riêng cho từng mặt hàng còn cung cấp thông tin chi tiết phục vụ cho kế toán quản trị, giúp doanh nghiệp đánh giá hiệu quả kinh doanh theo từng sản phẩm, từ đó đưa ra các quyết định về giá bán, cơ cấu hàng hóa và kiểm soát chi phí một cách hiệu quả hơn. Vì vậy, mặc dù không bắt buộc theo chế độ kế toán đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa, việc áp dụng phương pháp phân bổ chi phí thu mua theo từng mặt hàng là cần thiết và có ý nghĩa thực tiễn cao trong công tác quản lý doanh nghiệp.

❖ Hoàn thiện về chứng từ sổ sách kế toán

Để khắc phục những hạn chế trong công tác tổ chức chứng từ và sổ sách kế toán, Công ty cần hoàn thiện theo hướng chi tiết và khoa học hơn. Cụ thể, sổ chi tiết giá vốn cần bổ sung đầy đủ các chỉ tiêu như số lượng, đơn giá và thành tiền của từng mặt hàng để phản ánh chính xác giá vốn phát sinh. Đồng thời, doanh nghiệp nên lập báo cáo kết quả bán hàng riêng cho từng mặt hàng hoặc nhóm hàng nhằm đánh giá hiệu quả kinh doanh một cách cụ thể. Bên cạnh đó, công tác lưu trữ chứng từ cần được tổ chức lại theo hướng khoa học, phân loại rõ ràng theo từng nghiệp vụ và sắp xếp theo trình tự thời gian để thuận tiện tra cứu. Doanh nghiệp cũng nên kết hợp lưu trữ chứng từ điện tử nhằm hạn chế rủi ro mất mát, hư hỏng. Việc hoàn thiện này sẽ góp phần nâng cao chất lượng thông tin kế toán và phục vụ tốt hơn cho công tác quản lý.

Biểu 3.2. Bảng tổng hợp giá vốn hàng bán

Đơn vị: Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa

**Địa chỉ: SN 200, đường Tây Thành, TDP Trung Thành Nam Thành,
phường Hoa Lư, tỉnh Ninh Bình**

BẢNG TỔNG HỢP GIÁ VỐN HÀNG BÁN

Tháng 01 năm 2026

STT	Tên hàng hoá	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	HB Glow IQ	5.200	24.000	124.800.000
2	Natobaxo	3.852	62.000	238.824.000
3	Thập Phụ Khang	1.158	35.000	40.530.000
4	SentosinoF	1.154	70.000	80.780.000
5	Kim Tiền Khang	5.678	57.000	323.646.000
...	...	...	...	...
	TỔNG:	25.032	X	800.326.541

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Người lập biểu

Kế toán trưởng

Người đại diện theo pháp luật

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

Biểu 3.3. Sổ chi tiết giá vốn hàng bán SentosinoF

Đơn vị: Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa

Địa chỉ: SN 200, đường Tây Thành, TDP Trung Thành Nam Thành, phường Hoa Lư, tỉnh Ninh Bình

SỔ CHI TIẾT GIÁ VỐN HÀNG BÁN

Tên sản phẩm, hàng hoá: SentosinoF

Tháng 01 năm 2026

Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Giá vốn			Giảm giá vốn
	Số hiệu	Ngày, tháng			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	
1	2	3	4		5	6	7	8
			SD đầu kỳ					
			SPS trong kỳ					
...	...	...	...		...	...	...	...
7/1/2026	PXK204	7/1/2026	Xuất bán 50 hộp SentosinoF Hộp 30 viên cho Hộ kinh doanh nhà thuốc tư nhân Thu Thảo	156	50	70.000	3.500.000	
31/01/2026	PKC04	31/01/2026	KC giá vốn hàng bán	911			80.780.000	
			Cộng SPS				80.780.000	
			SDCK					

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

**Người đại diện theo pháp
luật**

(Ký, họ tên)

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

❖ Công tác quản lý bán hàng

Công ty luôn cần hoàn thiện, nâng cao hơn nữa chất lượng bộ máy kiểm soát nội bộ. Tăng cường sự giám sát giữa các cấp quản lý các phòng ban, giữa các bộ phận với nhau. Mỗi cá nhân cần có trách nhiệm theo sát công việc của mình hơn. Cấp quản lý như giám đốc, phòng kinh doanh phải thường xuyên theo dõi quá trình luân chuyển hàng hóa, quá trình đưa hàng hóa đến tay người tiêu dùng nhằm nâng cao hơn nữa chất lượng dịch vụ của doanh nghiệp. Theo dõi sổ sách chi tiết, tổng hợp của bộ phận kế toán, bộ phận kho hàng hay phòng kinh doanh để kiểm tra đối chiếu chứng từ kế toán có hợp lý không, đảm bảo các phòng ban được hoạt động liên tục có hiệu quả.

Quản lý chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp là một phần quan trọng để có kết quả kinh doanh tốt nhất. Công ty nên thiết lập các quy định, cơ chế nhằm quản lý chi phí như: đưa ra các mức cụ thể về chi phí đi lại ăn ở khi có dự án ở tỉnh xa. Tránh việc sử dụng lãng phí điện nước, internet. Sắp xếp và bố trí nhân viên bán hàng hợp lý. Việc theo dõi, ghi chép chính xác và kịp thời chi phí bán hàng cần được thực hiện đồng thời để lập dự toán chi phí cho kỳ tiếp theo hợp lý nhất.

❖ Hoàn thiện về công tác thanh toán của khách hàng

Để nâng cao hiệu quả công tác thanh toán của khách hàng, doanh nghiệp cần xây dựng chính sách thanh toán rõ ràng và phù hợp. Cụ thể, đối với những khách hàng thanh toán ngay hoặc thanh toán trước thời hạn quy định, Công ty có thể áp dụng chính sách chiết khấu thanh toán nhằm khuyến khích khách hàng thanh toán sớm, góp phần tăng tốc độ thu hồi vốn và hạn chế tình trạng chiếm dụng vốn. Ngược lại, đối với các khoản thanh toán quá hạn, doanh nghiệp nên quy định mức lãi phạt đối với phần công nợ chậm thanh toán nhằm nâng cao trách nhiệm của khách hàng trong việc thực hiện nghĩa vụ thanh toán đúng thời hạn.

Bên cạnh đó, để việc áp dụng chiết khấu thanh toán được thực hiện thống nhất và minh bạch, Công ty cần quy định cụ thể nội dung này trong quy chế bán hàng hoặc hợp đồng kinh tế ký kết với khách hàng. Theo chế độ chính sách

của Công ty quy định cho tất cả các mặt hàng về việc áp dụng chiết khấu thanh toán được hưởng như sau: bên mua phải thanh toán bằng chuyển khoản 25% tổng giá trị hợp đồng trong vòng 3 ngày kể từ khi ký hợp đồng thì 75% giá trị hợp đồng còn lại bên mua sẽ phải thanh toán trong vòng 30 ngày kể từ sau khi ký hợp đồng. Nếu bên mua thanh toán trước hạn 15 ngày thì sẽ được hưởng chiết khấu thanh toán 2%, từ 15 đến 30 ngày sẽ được hưởng chiết khấu 1% trên số tiền thanh toán trước hạn. Điều này giúp tạo cơ sở pháp lý rõ ràng trong quá trình thực hiện và quản lý công nợ.

Ví dụ: Trích dẫn ngày 05/01/2026, bán 165 hộp HB Glow IQ <Hộp 2*15v> cho Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Dược Phẩm Thế Kỷ, tổng giá trị hợp đồng đã bao gồm VAT 8% là: $5.729.167 \times 1.08 = 6.187.500$ VNĐ.

Hình thức thanh toán: Thanh toán bằng chuyển khoản. Công ty đã thanh toán hết tổng số tiền 6.187.500 VNĐ vào ngày 05/01/2026. Theo chế độ chính sách chiết khấu của Công ty, do Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Dược Phẩm Thế Kỷ đã thanh toán hết tổng số tiền nên số tiền được chiết khấu là:

+) Đợt 1: Trong vòng 3 ngày kể từ sau khi ký hợp đồng, 25% tổng giá trị hợp đồng tương đương với 1.546.875 VNĐ đã được bên mua thanh toán chuyển khoản cho Công ty.

+) Đợt 2: 75% tổng giá trị hợp đồng tương đương với 4.640.625 VNĐ đã được thanh toán trước hạn nên sẽ được hưởng chiết khấu thanh toán 2%. Như vậy Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Dược Phẩm Thế Kỷ sẽ được hưởng số tiền là: $4.640.625 \times 2\% = 92.812$ VNĐ

➤ *Kế toán tiến hành định khoản:*

Nợ TK 635: 92.812

Có TK 112: 92.812

Việc áp dụng chính sách chiết khấu thanh toán sẽ góp phần khuyến khích khách hàng thực hiện thanh toán sớm thông qua mức chiết khấu hợp lý. Nhờ đó, cả doanh nghiệp và khách hàng đều nhận được lợi ích nhất định. Đối với doanh nghiệp, chính sách này giúp đẩy nhanh quá trình thu hồi công nợ, tăng

khả năng quay vòng vốn và tạo điều kiện thuận lợi để tiếp tục đầu tư cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

❖ Vận dụng phần mềm kế toán

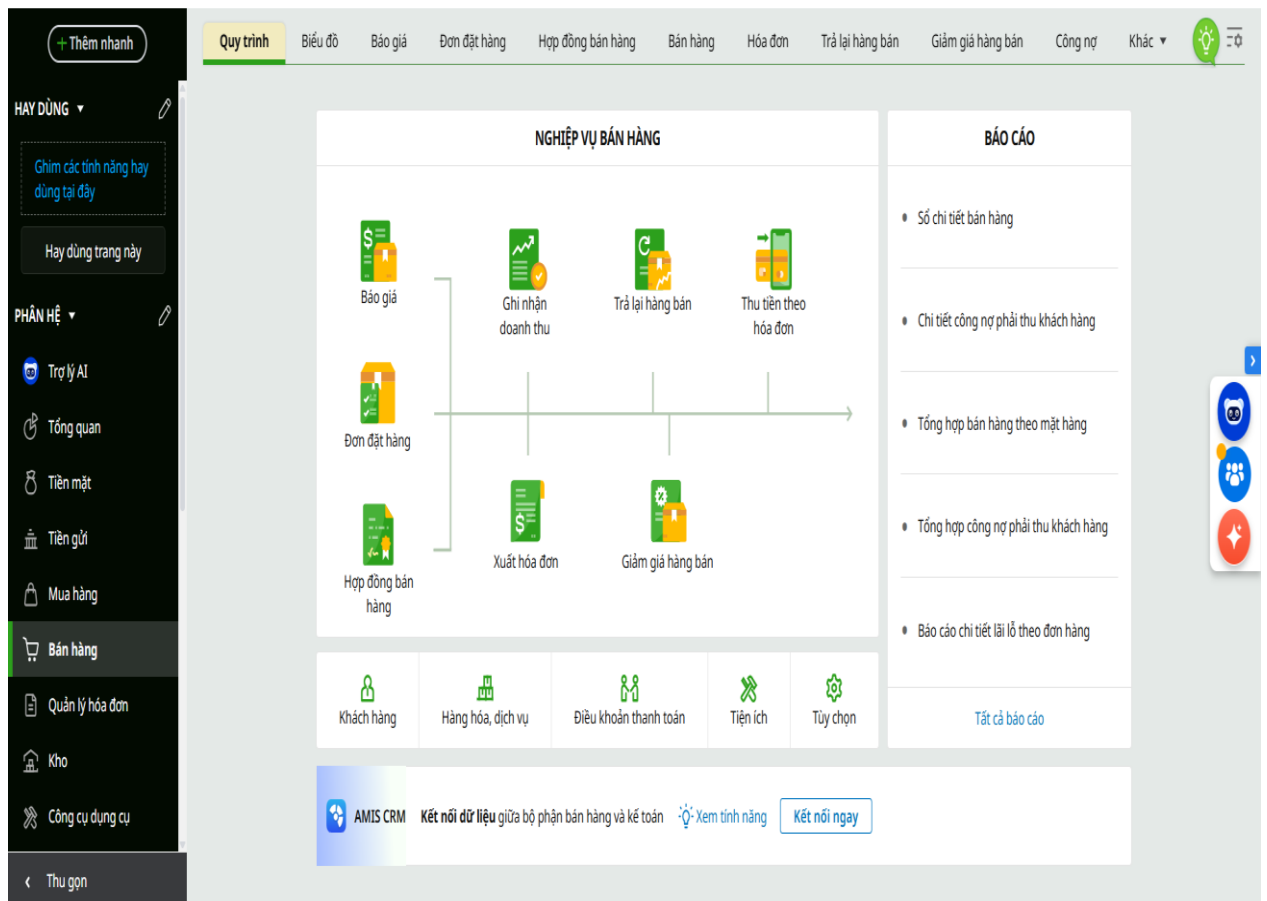
Mặc dù Công ty đã có sử dụng phần mềm Visoft Accounting nhưng mới chỉ áp dụng cho bộ phận kế toán thuế, chưa áp dụng cho bộ phận kế toán bán hàng, và đó là phần mềm cũ dẫn đến hiệu quả làm việc không cao. Phần mềm Visoft Accounting chủ yếu nhập chứng từ thủ công, nhập phiếu thu, phiếu chi thủ công, chỉ có báo cáo kế toán cơ bản như: Báo cáo tài chính, báo cáo thuế,..bên cạnh đó phần mềm Visoft Accounting chỉ được dùng trên máy tính nội bộ rất bất tiện. Hiện nay có rất nhiều phần mềm kế toán như phần mềm kế toán MISA, BRAVO, FAST. Công ty nên lựa chọn một phần mềm phù hợp với đặc điểm của Công ty. Việc áp dụng phần mềm kế toán để giảm bớt công việc của kế toán giúp cho kế toán có thể đưa ra các báo cáo nhanh chóng, chính xác nhất phục vụ cho công tác quản trị của ban giám đốc. Giúp ban giám đốc có thể đưa ra quyết định kinh doanh kịp thời tạo lợi thế cho doanh nghiệp trong kinh doanh.

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

Những lợi ích mang lại từ phần mềm kế toán: Tiết kiệm thời gian; Phân tích dữ liệu tài chính và tổng hợp chính xác; Tổng hợp, xử lý, và cung cấp báo cáo chính xác; Đảm bảo an toàn, bảo mật; Tối ưu hoá quá trình quản lý kinh doanh;...

Ngoài ra, phần mềm kế toán còn hỗ trợ rất tốt cho các phòng ban như: Sổ sách kế toán; Dịch vụ trả lương; Chuẩn bị các báo cáo tài chính; Thu nợ; Thanh toán nợ;..

Ví dụ: Về phần mềm máy tính Misa



Hình 3.4. Hướng dẫn vào nghiệp vụ bán hàng

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

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

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

Chứng từ bán hàng BH00001 1. Bán hàng hóa trong nước Nhập số phiếu xuất

Chưa thu tiền ☒ Thu tiền ngay ☐ Tiền mặt ☐ ☒ Kiểm phiếu xuất ☒ Lập kèm hóa đơn

Chứng từ ghi nợ Phiếu xuất Hóa đơn

Mã khách hàng: KHO0001_TH Tên khách hàng: CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT THƯƠNG MẠI DƯỢC PHẨM THẾ KỶ Mã số thuế/CCCD chủ hộ: 6000513267 Ngày hạch toán: 05/01/2026 17:13:06

Người liên hệ: Địa chỉ: Số 177/27 đường Y Moan Ếnuôi, Phường Buôn Ma Thuột, Đắk Lắk Ngày chứng từ: 05/01/2026

Nhân viên bán hàng: Diễn giải: Bán hàng CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT THƯƠNG MẠI DƯỢC PHẨM THẾ KỶ theo hóa đơn số 000001 Số chứng từ: BH00001

Tham chiếu: ...

Điều khoản thanh toán: Số ngày được nợ: Hạn thanh toán: DD/MM/YYYY

Hàng tiền: Giá vốn: Trợ lý AI: Loại tiền: VND: Chiết khấu: Không chiết khấu

#	Mã hàng	Tên hàng	TK công nợ	TK doanh thu	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Tiền thuế GTGT	TK thuế GTGT
1	VT00001_TH	HB Glow IQ <Hộp 2*15>	131	511	Hộp	165,000	34.722,22	5.729.167	458.333	33311
							165,000	5.729.167	458.333	

Tổng số: 1 bản ghi 20 bản ghi trên 1 trang Trước 1 Sau

Thêm dòng Thêm ghi chú Xóa hết dòng

Số đơn hàng từ hệ thống khác: Sàn thương mại điện tử: Tên shop:

Tổng tiền hàng: 5.729.167
Thuế GTGT: 458.333
Tổng tiền thanh toán: 6.187.500

Hình 3.5. Hướng dẫn nhập chứng từ bán hàng

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

❖ Về tổ chức kế toán quản trị

Để cung cấp đầy đủ và kịp thời thông tin phục vụ cho công tác quản lý, Công ty nên tách biệt rõ ràng giữa kế toán tài chính và kế toán quản trị. Việc phân định này giúp quá trình phân tích tình hình tài chính, khả năng thanh toán cũng như hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp được thực hiện một cách chính xác và khách quan hơn. Trên cơ sở đó, các nhà quản trị có thể đưa ra những quyết định phù hợp và kịp thời trong hoạt động đầu tư và kinh doanh. Vì vậy, việc xây dựng và hoàn thiện hệ thống kế toán quản trị trong doanh nghiệp là điều cần thiết. Công ty cần tổ chức bộ phận kế toán quản trị, bố trí nhân sự phù hợp và đảm bảo sự phối hợp chặt chẽ giữa kế toán quản trị với kế

toán tài chính nhằm phát huy tốt vai trò cung cấp thông tin phục vụ công tác quản lý.

❖ Hoàn thiện lập báo cáo lợi nhuận theo từng mặt hàng

Công ty nên áp dụng phương pháp xác định lợi nhuận bán hàng theo từng mặt hàng theo hướng kế toán quản trị. Theo phương pháp này, lợi nhuận của từng mặt hàng được xác định trên cơ sở doanh thu thuần của mặt hàng đó sau khi trừ đi giá vốn hàng bán và các chi phí có liên quan.

Công thức xác định như sau:

Doanh thu = Số lượng bán x Giá bán

Giá vốn = Số lượng bán x Giá xuất kho

Lợi nhuận gộp = Doanh thu – Giá vốn

Chi phí bán hàng phân bổ (TK 641) = $\frac{\text{Doanh thu mặt hàng}}{\text{Tổng doanh thu}} \times \text{Tổng chi phí 641}$

Chi phí QLDN phân bổ (TK 642) = $\frac{\text{Doanh thu mặt hàng}}{\text{Tổng doanh thu}} \times \text{Tổng chi phí 642}$

Lợi nhuận thuần = Lợi nhuận gộp – Chi phí bán hàng – Chi phí QLDN

Biểu 3.6. Bảng Báo cáo lợi nhuận theo từng mặt hàng

Đơn vị: Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa

Địa chỉ: SN 200, đường Tây Thành, TDP Trung Thành Nam Thành, phường Hoa Lư, tỉnh Ninh Bình

BÁO CÁO LỢI NHUẬN THEO TỪNG MẶT HÀNG

STT	Tên hàng hoá	Số lượng tiêu thụ	Doanh thu	Giá vốn	Lợi nhuận gộp	Chi phí bán hàng phân bổ	Chi phí QLDN phân bổ	Lợi nhuận thuần
1	HB Glow IQ	5.200	180.555.554	124.800.000	55.755.554	20.640.000	13.760.000	21.355.554
...	...	...	...	...	...	...	...	...
4	SentosinoF	1.154	96.166.663	80.780.000	15.386.663	10.992.000	7.328.000	-2.933.337
5	Kim Tiền Khang	5.678	378.533.352	323.646.000	54.887.352	43.260.000	28.840.000	-17.212.648
TỔNG CỘNG		25.032	1.050.000.000	800.326.541	249.673.459	81.736.555	78.988.250	88.948.654

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Người lập biểu

Kế toán trưởng

Người đại diện theo pháp luật

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

Trong đó, chi phí bán hàng (TK 641) và chi phí quản lý doanh nghiệp (TK 642) cần được phân bổ cho từng mặt hàng theo những tiêu thức hợp lý như doanh thu của từng mặt hàng, giá vốn hàng bán hoặc số lượng hàng bán. Trong điều kiện thực tế của doanh nghiệp thương mại, việc phân bổ theo tỷ lệ doanh thu của từng mặt hàng trên tổng doanh thu được xem là tiêu thức phù hợp vì dễ thực hiện và phản ánh tương đối chính xác mức độ đóng góp của từng sản phẩm vào hoạt động kinh doanh chung.

Sau khi phân bổ chi phí, kế toán có thể lập bảng xác định lợi nhuận cho từng mặt hàng, bao gồm các chỉ tiêu như: doanh thu, giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng phân bổ, chi phí quản lý doanh nghiệp phân bổ và lợi nhuận. Thông qua bảng phân tích này, doanh nghiệp có thể đánh giá được hiệu quả kinh doanh của từng mặt hàng, từ đó làm cơ sở cho việc điều chỉnh chính sách bán hàng, chiến lược tiêu thụ và định hướng phát triển sản phẩm trong tương lai.

Việc áp dụng phương pháp xác định lợi nhuận theo từng mặt hàng không chỉ giúp nâng cao hiệu quả công tác kế toán quản trị mà còn hỗ trợ nhà quản lý đưa ra các quyết định kinh doanh chính xác hơn, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động và khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường.

3.4. Kiến nghị

Trong điều kiện nền kinh tế thị trường ngày càng phát triển và mức độ cạnh tranh trong ngành dược phẩm ngày càng gia tăng, việc hoàn thiện công tác kế toán tại Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa không chỉ là yêu cầu nội tại của doanh nghiệp mà còn phụ thuộc lớn vào môi trường pháp lý và cơ chế quản lý của Nhà nước. Xuất phát từ thực trạng công tác kế toán tại Công ty, nhằm nâng cao chất lượng thông tin kế toán, phục vụ tốt hơn cho công tác quản lý và ra quyết định kinh doanh, cần có những kiến nghị đồng bộ đối với Nhà nước, cơ quan thuế và bản thân doanh nghiệp.

3.4.1. Kiến nghị đối với Nhà nước

Đối với Nhà nước, cần tiếp tục hoàn thiện hệ thống pháp luật liên quan đến kế toán, kiểm toán và thuế theo hướng đồng bộ, nhất quán và phù hợp với đặc thù của từng ngành nghề, trong đó có lĩnh vực kinh doanh dược phẩm. Hiện

nay, mặc dù các văn bản pháp lý đã tương đối đầy đủ, tuy nhiên trong quá trình áp dụng vẫn còn tồn tại một số điểm chưa thống nhất giữa quy định kế toán và quy định thuế, đặc biệt trong việc xác định doanh thu, chi phí và giá vốn hàng bán. Do đó, Nhà nước cần ban hành các hướng dẫn cụ thể hơn về phương pháp xác định giá vốn hàng hóa đối với doanh nghiệp thương mại có nhiều chủng loại hàng như dược phẩm, bao gồm cả việc xử lý chi phí thu mua, chi phí vận chuyển, bảo quản và hao hụt. Bên cạnh đó, việc tiếp tục cải cách thủ tục hành chính theo hướng đơn giản hóa, minh bạch hóa và điện tử hóa là hết sức cần thiết nhằm giảm thiểu chi phí tuân thủ cho doanh nghiệp. Đồng thời, Nhà nước cũng nên từng bước hoàn thiện hệ thống chuẩn mực kế toán theo hướng tiệm cận thông lệ quốc tế, qua đó nâng cao tính minh bạch và khả năng so sánh của thông tin tài chính, tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế. Ngoài ra, cần có các chính sách hỗ trợ thiết thực đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ trong lĩnh vực dược phẩm như ưu đãi thuế, hỗ trợ đào tạo nguồn nhân lực kế toán – tài chính, từ đó nâng cao năng lực quản lý và hiệu quả hoạt động kinh doanh.

3.4.2. Đối với Cơ quan Thuế

Đối với cơ quan thuế, với vai trò là đơn vị trực tiếp quản lý và hướng dẫn doanh nghiệp thực hiện nghĩa vụ thuế, cần tiếp tục nâng cao chất lượng dịch vụ công theo hướng vừa kiểm soát vừa hỗ trợ. Cụ thể, cơ quan thuế cần đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin trong quản lý thuế, hoàn thiện hệ thống kê khai, nộp thuế và hoàn thuế điện tử nhằm đảm bảo tính ổn định, chính xác và thuận tiện cho người sử dụng. Bên cạnh đó, cần tăng cường công tác tuyên truyền, phổ biến chính sách thuế thông qua các buổi tập huấn, hội thảo chuyên đề hoặc các kênh hỗ trợ trực tuyến, giúp doanh nghiệp kịp thời cập nhật các quy định mới. Đặc biệt, đối với các nội dung có tính chất phức tạp như phân bổ chi phí thu mua vào giá vốn hàng bán, ghi nhận chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán hoặc xử lý hàng tồn kho cận hạn sử dụng trong ngành dược, cơ quan thuế cần có hướng dẫn cụ thể, thống nhất để doanh nghiệp dễ dàng áp dụng. Ngoài ra, trong quá trình thanh tra, kiểm tra, cơ quan thuế nên chú trọng đến việc

hướng dẫn doanh nghiệp khắc phục sai sót, nâng cao ý thức tuân thủ pháp luật thay vì chỉ tập trung xử lý vi phạm, từ đó xây dựng mối quan hệ hợp tác tích cực giữa cơ quan quản lý và doanh nghiệp.

3.4.3. Đối với Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa

Đối với Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa, để nâng cao hiệu quả công tác kế toán và cung cấp thông tin chính xác, kịp thời cho nhà quản trị, Công ty cần chủ động hoàn thiện tổ chức hệ thống kế toán theo hướng khoa học và chi tiết hơn. Trước hết, công ty cần xây dựng và hoàn thiện hệ thống sổ kế toán chi tiết, đặc biệt là sổ chi tiết giá vốn hàng bán, trong đó phải phản ánh đầy đủ các chỉ tiêu như số lượng, đơn giá, giá trị của từng mặt hàng, từng lô hàng. Việc này không chỉ giúp kiểm soát tốt hàng tồn kho mà còn tạo cơ sở chính xác để xác định kết quả kinh doanh. Bên cạnh đó, Công ty cần lựa chọn và áp dụng phương pháp phân bổ chi phí thu mua hợp lý cho từng loại hàng hóa, có thể dựa trên tiêu thức giá trị nhập kho hoặc số lượng hàng hóa, nhằm đảm bảo giá vốn được xác định một cách chính xác và phù hợp với thực tế phát sinh. Ngoài ra, Công ty nên đẩy mạnh áp dụng kế toán quản trị bằng cách thực hiện phân tích doanh thu, chi phí và lợi nhuận theo từng mặt hàng hoặc từng nhóm sản phẩm. Việc phân bổ chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp cho từng đối tượng chịu chi phí sẽ giúp xác định được lợi nhuận thuần của từng mặt hàng, từ đó hỗ trợ ban lãnh đạo trong việc ra quyết định về chính sách giá, lựa chọn danh mục sản phẩm kinh doanh và tối ưu hóa lợi nhuận.

Song song với đó, Công ty cần tăng cường ứng dụng công nghệ thông tin trong công tác kế toán thông qua việc nâng cấp phần mềm kế toán và hệ thống quản lý dữ liệu, đảm bảo khả năng xử lý thông tin nhanh chóng, chính xác và hạn chế sai sót do yếu tố thủ công. Đồng thời, việc đào tạo và nâng cao trình độ chuyên môn cho đội ngũ kế toán cũng là một yếu tố then chốt, giúp nhân viên kế toán nắm vững các quy định pháp luật hiện hành cũng như nâng cao kỹ năng phân tích, xử lý số liệu. Cuối cùng, Công ty cần chú trọng đến công tác kiểm tra, đối chiếu nội bộ định kỳ nhằm đảm bảo tính trung thực và hợp lý của số liệu kế toán, từ đó nâng cao chất lượng báo cáo tài chính và phục vụ tốt hơn cho công tác quản trị doanh nghiệp.

PHẦN KẾT LUẬN

Việc hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp là việc rất cần thiết của mỗi doanh nghiệp. Tiêu thụ hàng hoá là một hành vi kinh doanh nhằm thực hiện giá trị của hàng đối với người bán, kết thúc quá trình tuần hoàn vốn kinh doanh và nhằm thực hiện giá trị sử dụng với khách hàng mua từ nhiều mục đích khác nhau, thực hiện quá trình tiêu thị hàng hoá sẽ đồng nghĩa với sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Để đạt được điều đó đương nhiên mỗi doanh nghiệp không ngừng hoàn thiện công tác tiêu thụ hàng hoá của mình. Bởi vậy kế toán bán hàng là vấn đề vừa mang tính lý luận mang tính thực tế cao.

Qua quá trình học tập, tìm tòi và nghiên cứu thực tế về tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng của Công ty, em đã xin đưa ra một số ý kiến nhằm hoàn thiện phần hành kế toán để góp phần vào việc bán hàng và xác định kết quả bán hàng nhằm góp phần vào việc bán hàng ngày một tốt hơn.

Do thời gian thực tập và tìm hiểu thực tế tại Công ty không nhiều và kiến thức của em còn hạn hẹp nên những ý kiến đề xuất của em chưa hoàn toàn hợp lý và không tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được sự góp ý của các thầy cô cùng toàn thể các anh chị bộ phận Kế toán của quý Công ty để bài khoá luận của em được hoàn thiện hơn.

Cuối cùng, em xin chân thành cảm ơn sự hướng dẫn tận tình của cô giáo ThS. Đặng Thị Thu Hà và các anh chị phòng Kế toán của Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa đã giúp đỡ em hoàn thiện bài khoá luận này.

Em xin chân thành cảm ơn !

Ninh Bình, ngày tháng 05 năm 2026

Giảng viên hướng dẫn

Sinh viên

ThS. Đặng Thị Thu Hà

Phạm Hà Trang

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ tài chính (2016), *Thông tư 133/2016/TT-BTC ban hành Thông tư hướng dẫn chế độ kế toán doanh nghiệp nhỏ và vừa*, Hà Nội, hiệu lực thi hành từ ngày 26 tháng 8 năm 2016.
2. Đặng Thị Loan (2015), *Giáo trình kế toán tài chính trong các doanh nghiệp*, NXB Đại học Kinh tế quốc dân.
3. Lã Hữu Đức (2021), *Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát*, Khóa luận tốt nghiệp, Trường Đại học Hoa Lư.
4. Đinh Thị Bích Phương (2017), *Thực trạng và giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại doanh nghiệp tư nhân Minh Dũng Sơn*, Khóa luận tốt nghiệp, Trường Đại học Hoa Lư.
5. Vũ Thị Thương (2020), *Thực trạng và giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB*, Khóa luận tốt nghiệp, Trường Đại học Hoa Lư.
6. Nguyễn Thị Mai Thao (2024), *Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH vận tải và thương mại Duy Long*, Khóa luận tốt nghiệp, Trường Đại học Hoa Lư.
7. Tài liệu của Công ty TNHH Dược Phẩm Nam Thái Hoa.