

TRƯỜNG ĐẠI HỌC HOA LƯ

KHOA KINH TẾ

PHẠM THỊ THÙY DUNG

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

THỰC TRẠNG KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ
BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT NHỰA VÀ
THƯƠNG MẠI ĐẠI DƯƠNG

Mã sinh viên: 2653011189

Ngành: Kế toán

NINH BÌNH, 2026

TRƯỜNG ĐẠI HỌC HOA LƯ

KHOA KINH TẾ

Phạm Thị Thùy Dung

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

THỰC TRẠNG KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ
BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT NHỰA VÀ
THƯƠNG MẠI ĐẠI DƯƠNG

Mã sinh viên: 2653011189

Ngành: Kế toán

Người hướng dẫn: ThS. Hà Thị Minh Nga

NINH BÌNH, 2026

MỤC LỤC

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT	iv
DANH MỤC BẢNG BIỂU	v
DANH MỤC SƠ ĐỒ	vii
DANH MỤC HÌNH ẢNH	viii
LỜI CAM ĐOAN	ix
XÁC NHẬN CỦA NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC	x
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	4
3.1. Mục đích nghiên cứu	4
3.2. Nhiệm vụ nghiên cứu.....	4
4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu	4
4.1. Đối tượng nghiên cứu	4
4.2. Phạm vi nghiên cứu	4
5. Phương pháp nghiên cứu	5
6. Ý nghĩa khoa học và ý nghĩa thực tiễn.....	5
6.1. Ý nghĩa khoa học	5
6.2. Ý nghĩa thực tiễn.....	5
7. Bố cục khóa luận	5
PHẦN NỘI DUNG	6
Chương 1. LÝ LUẬN CHUNG VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TRONG DOANH NGHIỆP	6
1.1. Tổng quan về công tác bán hàng và xác định kết quả bán hàng	6
1.1.1. Khái niệm, vai trò của bán hàng và xác định kết quả bán hàng	6
1.1.2. Các phương thức bán hàng	10
1.1.3. Nội dung kết quả bán hàng và các chỉ tiêu xác định kết quả bán hàng	12
1.1.4. Các phương thức thanh toán	21
1.2. Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng	22
1.2.1. Vai trò, nhiệm vụ, nguyên tắc của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng.....	22

1.2.2. Kế toán doanh thu bán hàng	24
1.2.3. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu	25
1.2.4. Kế toán giá vốn hàng bán	26
1.2.5. Kế toán chi phí bán hàng	29
1.2.6. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp	30
1.2.7. Kế toán xác định kết quả bán hàng.....	32
1.3. Các hình thức ghi sổ kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng...	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 trên máy vi tính	35
Chương 2. THỰC TRẠNG KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT NHỰA VÀ THƯƠNG MẠI ĐẠI DƯƠNG	37
2.1. Tổng quan về Công ty TNHH sản xuất nhựa và thương mại Đại Dương	37
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty.....	37
2.1.2. Đặc điểm tổ chức kinh doanh Công ty TNHH sản xuất nhựa và thương mại Đại Dương.....	39
2.1.3. Đặc điểm tổ chức bộ máy quản lý	42
2.1.4. Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán.....	43
2.1.5. Chế độ kế toán và hình thức ghi sổ.....	45
2.1.6. Tình hình kinh doanh của Công ty TNHH Sản xuất nhựa và Thương mại Đại Dương giai đoạn 2023-2025.....	47
2.2. Đặc điểm tổ chức bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH sản xuất nhựa và thương mại Đại Dương	50
2.2.1. Đặc điểm chung hàng hóa tại Công ty.....	50
2.2.2. Các phương thức bán hàng tại Công ty	52
2.2.3. Các phương thức thanh toán tại Công ty	53
2.2.4. Phương pháp xác định kết quả bán hàng tại Công ty	54
2.3. Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH sản xuất nhựa và thương mại Đại Dương	57
2.3.1. Kế toán doanh thu bán hàng	57
2.3.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu	80
2.3.3. Kế toán giá vốn hàng bán	80
2.3.4. Kế toán chi phí quản lý kinh doanh	97

2.3.5. Kế toán xác định kết quả bán hàng.....	121
Chương 3 . MỘT SỐ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT NHỰA VÀ THƯƠNG MẠI ĐẠI DƯƠNG.....	131
3.1. Đánh giá về thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH sản xuất nhựa và thương mại Đại Dương	131
3.1.1. Ưu điểm	131
3.1.2. Nhược điểm.....	134
3.2. Một số giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH sản xuất nhựa và thương mại Đại Dương.....	138
3.2.1. Giải pháp về chính sách bán hàng và chiết khấu thanh toán cho khách hàng	138
3.2.2. Giải pháp Marketing doanh nghiệp	139
3.2.3. Giải pháp đối với công nợ phải thu khách hàng quá hạn	141
3.2.4. Giải pháp kế toán quản trị.....	143
3.3. Một số điều kiện thực hiện các giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH sản xuất nhựa và thương mại Đại Dương.....	146
3.3.1. Về phía Nhà nước và các cơ quan chức năng.....	146
3.3.2. Về phía doanh nghiệp	147
3.3.3. Đối với chính quyền địa phương, cơ quan nhà nước.....	149
PHẦN KẾT LUẬN.....	150

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

TK	Tài khoản
TSCĐ SXKD	Tài sản cố định Sản xuất kinh doanh
GTGT TS	Giá trị gia tăng Tài sản
NV CSH	Nguồn vốn Chủ sở hữu
ĐK NKC	Đầu kỳ Nhật ký chung
DT LN	Doanh thu Lợi nhuận
TNDN PS	Thu nhập doanh nghiệp Phát sinh
DTBH DTT	Doanh thu bán hàng Doanh thu thuần
BH CK	Bán hàng Chuyển khoản
GTDT GVHB	Giảm trừ doanh thu Giá vốn hàng bán
CP NTSG	Chi phí Ngày tháng ghi sổ
SH NT	Số hiệu Ngày tháng
STT SHTK	Số thứ tự Số hiệu tài khoản
HBTL GGHB	Hàng bán trả lại Giảm giá hàng bán
CKTM BHXH	Chiết khấu thương mại Bảo hiểm xã hội
DC SP	Dụng cụ Sản phẩm

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 2.1. Cơ cấu góp vốn của Công ty TNHH Sản xuất nhựa và Thương mại Đại Dương.....	38
Bảng 2.2: Khái quát hoạt động kinh doanh giai đoạn 2023-2025 của Công ty TNHH sản xuất nhựa và thương mại Đại Dương	48
Biểu 2.3. Sổ chi tiết doanh thu (VT00001)	69
Biểu 2.4. Sổ chi tiết doanh thu (VT00003)	70
Biểu 2.5. Sổ chi tiết doanh thu (VT00004)	71
Biểu 2.6. Sổ chi tiết doanh thu (VT00005)	72
Biểu 2.7. Sổ chi tiết doanh thu (VT00006)	73
Biểu 2.8. Sổ chi tiết doanh thu (VT00007)	74
Biểu 2.9. Sổ tổng hợp doanh thu theo mã vật tư.....	75
Biểu 2.10. (Trích) Sổ nhật ký chung.....	76
Biểu 2.11. Sổ cái TK 511	78
Biểu 2.13. Sổ chi tiết giá vốn (VT00001)	87
Biểu 2.14. Sổ chi tiết giá vốn (VT00003)	88
Biểu 2.15. Sổ chi tiết giá vốn (VT00004)	89
Biểu 2.16. Sổ chi tiết giá vốn (VT00005)	90
Biểu 2.17. Sổ chi tiết giá vốn (VT00006)	91
Biểu 2.18. Sổ chi tiết giá vốn (VT00007)	93
Biểu 2.19. Bảng tổng hợp giá vốn.....	94
Biểu 2.20. Sổ cái TK 632	95
Biểu 2.21. Sổ chi tiết TK 6421.....	102
Biểu 2.22. (Trích) Sổ nhật ký chung.....	103
Biểu 2.23. Sổ cái TK 642	104

Biểu 2.24. Bảng phân bổ tiền lương và các khoản trích BHXH của công ty TNHH sản xuất nhựa và thương mại Đại Dương	109
Biểu 2.25. Sổ chi tiết TK 642.....	115
Biểu 2.26.(Trích) Sổ nhật ký chung.....	117
Biểu 2.27. Sổ cái TK 642	119
Biểu 2.28. Sổ chi tiết TK 911.....	125
Biểu 2.29. Sổ cái TK 911	126
Biểu 2.30. (Trích)Sổ nhật ký chung.....	128
Biểu 2.31. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.....	129

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 xuyên	28
Sơ đồ 1.4. Kế toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kiểm kê định kỳ .	29
Sơ đồ 1.5. Kế toán chi phí bán hàng	30
Sơ đồ 1.6. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp	32
Sơ đồ 1.7. Kế toán xác định kết quả bán hàng.....	33
.....	34
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 Nhật ký chung	35
Sơ đồ 1.10. Trình tự ghi sổ trên phần mềm kế toán.....	36
Sơ đồ 2.1. Tổ chức bộ máy quản lý của Công ty TNHH Sản xuất nhựa và Thương mại Đại Dương	42
Sơ đồ 2.2. Tổ chức bộ máy kế toán của Công ty TNHH Sản xuất nhựa và Thương mại Đại Dương	44
Sơ đồ 2.3. Trình tự ghi sổ kế toán tại Công ty TNHH Sản xuất nhựa và Thương mại Đại Dương	46
Sơ đồ 2.4: Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký chung.....	55
Sơ đồ 2.5: Trình tự ghi sổ trên phần mềm kế toán	56
Sơ đồ 2.6: Quy trình ghi sổ doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	59

DANH MỤC HÌNH ẢNH

Hình 2.1: Công ty TNHH sản xuất nhựa và thương mại Đại Dương là thương hiệu tin cậy, chất lượng, tận tâm.	39
Hình 2.2: Hình ảnh một số sản phẩm kinh doanh của Công ty TNHH Sản xuất Nhựa và Thương mại Đại Dương.....	51
Hình 2.3: Phần mềm kế toán sử dụng tại Công ty TNHH sản xuất nhựa và thương mại Đại Dương.....	57
Hình 2.4. Đơn đặt hàng số 4	60
Hình 2.5. Hóa đơn GTGT số 4.....	61
Hình 2.6. Các quy trình nhập liệu trên Misa.....	63
Hình 2.7. Đơn đặt hàng số 3	64
Hình 2.8. Hóa đơn GTGT số 3.....	65
Hình 2.9. Các bước nhập liệu trên misa.....	67
Hình 2.10. Các bước lên sổ chi tiết doanh thu theo mặt hàng	68
Hình 2.11. Một số quy trình trên Misa.....	86
Hình 2.12. Một số bước hạch toán chi phí thuê xe	101
Hình 2.13. Một số bước tính và phân bổ khấu hao trên Misa.....	108
Hình 2.14. Một số bước tính và hạch toán lương trên Misa	110
Hình 2.15. Một số bước ghi nhận CPQLDN trên Misa	114
Hình 2.16. Một số bước kết chuyển trên Misa.....	124

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 Thị Thùy Dung

XÁC NHẬN CỦA NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC

Sinh viên Phạm Thị Thùy Dung 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. Hà Thị Minh Nga

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Trong bối cảnh nền kinh tế Việt Nam ngày càng hội nhập sâu rộng với khu vực và thế giới, hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp ngày càng đa dạng và cạnh tranh gay gắt. Đặc biệt, các doanh nghiệp thương mại đóng vai trò quan trọng trong việc phân phối hàng hóa, thúc đẩy sản xuất và đáp ứng nhu cầu tiêu dùng của xã hội. Để tồn tại và phát triển, doanh nghiệp cần tổ chức tốt công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng nhằm cung cấp thông tin kịp thời, chính xác cho nhà quản lý. Bởi, bán hàng là khâu cuối cùng, nó là điều kiện tiên quyết trong việc thu hồi vốn, đảm bảo lợi nhuận và tạo ra nguồn tài chính để doanh nghiệp tiếp tục tái sản xuất.

Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng vì vậy có ý nghĩa quan trọng không chỉ đối với bản thân doanh nghiệp mà còn đối với toàn bộ nền kinh tế. Thông qua hệ thống kế toán, doanh nghiệp có thể phản ánh và giám sát đầy đủ, kịp thời tình hình tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ, xác định được doanh thu, chi phí và lợi nhuận. Đây là cơ sở để nhà quản trị doanh nghiệp đưa ra các quyết định điều hành đúng đắn, và cung cấp số liệu trung thực, minh bạch cho các đối tượng bên ngoài như cơ quan thuế, ngân hàng hay nhà đầu tư. Tuy nhiên, trên thực tế công tác kế toán bán hàng ở nhiều doanh nghiệp vẫn còn những hạn chế nhất định. Một số doanh nghiệp chưa tổ chức hạch toán đầy đủ, chi tiết mà còn sai sót trong việc phản ánh chứng từ, sổ sách. Điều này ảnh hưởng trực tiếp đến việc đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh, làm giảm hiệu quả trong công tác quản trị và tiềm ẩn nhiều rủi ro về tài chính.

Công ty TNHH sản xuất nhựa và thương mại Đại Dương là một doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực sản xuất và kinh doanh các sản phẩm nhựa trong đó chủ yếu là yên xe máy và yên xe điện. Công ty được thành lập năm 2011, trải qua hơn 14 năm hình thành và phát triển, công ty đã khẳng định được vị thế của mình trên thị trường nhựa. Với đội ngũ nhân viên có kinh nghiệm cùng sự nỗ lực đổi mới, công ty đã tạo dựng được uy tín, sản phẩm đa dạng và được khách hàng tin tưởng.

Bên cạnh những kết quả đạt được, công ty vẫn còn một số hạn chế nhất định trong công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng như :

- Chứng từ sổ sách đôi khi chưa được lập và ghi chép đầy đủ, dẫn đến sai sót trong việc phản ánh nghiệp vụ kinh tế phát sinh.

- Hạch toán doanh thu, chi phí bán hàng chưa chi tiết, chưa tách biệt rõ giữa các nhóm sản phẩm (yên xe máy, xe điện), gây khó khăn cho việc đánh giá hiệu quả kinh doanh từng mặt hàng.

- Việc ứng dụng phần mềm kế toán trong khâu bán hàng còn hạn chế.

Xuất phát từ ý nghĩa và tầm quan trọng đó, em mạnh dạn lựa chọn đề tài: “Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH sản xuất nhựa và thương mại Đại Dương” làm đề tài nghiên cứu cho khóa luận tốt nghiệp của mình.

2. Tổng quan tình hình nghiên cứu

Trong những năm gần đây, công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng đã trở thành đề tài được nhiều sinh viên và nhà nghiên cứu quan tâm. Thực tế cho thấy mỗi doanh nghiệp với đặc thù hoạt động khác nhau sẽ có cách thức tổ chức kế toán riêng, từ đó đặt ra những vấn đề thực tiễn cần phân tích và đánh giá. Vì vậy đã có nhiều công trình nghiên cứu xoay quanh nội dung này, một số đề tài tiêu biểu có thể kể đến như:

Tác giả Nguyễn Thị Lương (2025), “Kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương mại và Xuất Nhập khẩu Goly”, Khóa luận tốt nghiệp, Trường Đại học Thủy Lợi đã nêu bật được những vấn đề trọng yếu là nghiên cứu những vấn đề về bán hàng, phân tích và đánh giá thực trạng làm việc của kế toán bán hàng, từ đó xác định hiệu quả kinh doanh của Công ty. Ngoài ra, tác giả còn đề xuất nhiều giải pháp hoàn thiện chiến lược kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh hiệu quả giúp nâng cao doanh thu cho Công ty.

Tác giả 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 đã phân tích cách thức công ty ghi

nhận doanh thu, các khoản giảm trừ doanh thu, giá vốn hàng bán cũng như việc xác định kết quả bán hàng qua các chỉ tiêu lợi nhuận. Bên cạnh đó, nghiên cứu cũng chỉ ra những hạn chế nhất định trong công tác kế toán bán hàng tại doanh nghiệp như: hệ thống chứng từ và sổ sách kế toán chưa thật sự chi tiết, việc phân loại chi phí quản lý bán hàng còn chưa hợp lý, công tác dự phòng các khoản giảm giá, hàng bán bị trả lại còn hạn chế. Chính vì vậy, kết quả bán hàng chưa phản ánh một cách đầy đủ và chính xác hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp trong từng kỳ. Từ những phân tích trên, tác giả đã đưa ra một số kiến nghị nhằm hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Thương mại Duy Long như: hoàn thiện hệ thống chứng từ sổ sách, áp dụng công nghệ kế toán hiện đại để nâng cao độ chính xác, đồng thời có sự phân loại chi phí hợp lý nhằm phục vụ công tác quản trị doanh nghiệp.

Tác giả Bùi Thị Lan Anh (2023), “Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Cổ phần Tư vấn và Thương mại Trường Giang”, Khóa luận tốt nghiệp, Trường Đại học Hoa Lư cũng đã nghiên cứu rất tốt hệ thống cơ sở lý luận về kế toán bán hàng, đồng thời khảo sát thực tế việc ghi chép, phản ánh được một số khía cạnh của công tác bán hàng và xác định kết quả bán hàng của doanh nghiệp và đề xuất một số giải pháp.

Cả ba đề tài trên đã nghiên cứu và chỉ ra được những ưu điểm và hạn chế của Công ty trong quá trình hoạt động kinh doanh. Tùy thuộc vào mục tiêu và bối cảnh nghiên cứu mà mỗi tác giả đã lựa chọn cho mình một cách tiếp cận riêng, qua đó làm phong phú thêm cơ sở lý luận và thực tiễn.

Cho đến nay, tại Công ty TNHH sản xuất nhựa và thương mại Đại Dương chưa có đề tài nào nghiên cứu về Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng. Đó cũng chính là lý do em chọn đề tài “Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH sản xuất nhựa và thương mại Đại Dương”.

3. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu

3.1. Mục đích nghiên cứu

Trên cơ sở tìm hiểu lý luận về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH sản xuất nhựa và thương mại Đại Dương và đưa ra giải pháp hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty.

3.2. Nhiệm vụ nghiên cứu

Để đạt được mục tiêu nghiên cứu, đề tài cần thực hiện một số nhiệm vụ chủ yếu sau:

- Làm rõ những vấn đề lý luận cơ bản liên quan đến kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp.
- Phân tích, đánh giá thực trạng công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH sản xuất nhựa và thương mại Đại Dương.
- Đưa ra những nhận xét tổng hợp, từ đó đề xuất các giải pháp nhằm góp phần hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH sản xuất nhựa và thương mại Đại Dương.

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

4.1. Đối tượng nghiên cứu

Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH sản xuất nhựa và thương mại Đại Dương.

4.2. Phạm vi nghiên cứu

- *Phạm vi về không gian*: Đề tài nghiên cứu về phần hành kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH sản xuất nhựa và thương mại Đại Dương.
- *Phạm vi về thời gian*: Nghiên cứu trong phạm vi các tài liệu về tình hình tài chính, công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng của Công ty qua các năm 2023, 2024, 2025, 2026.

5. Phương pháp nghiên cứu

- *Phương pháp quan sát*: Quan sát trực tiếp các hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, đặc biệt là công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng.

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

- *Phương pháp tính toán, phân tích, tổng hợp số liệu*: Nhằm xác định kết quả bán hàng của Công ty.

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

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 làm rõ vai trò, nội dung, phương pháp hạch toán cũng như các yếu tố ảnh hưởng đến công tác kế toán bán hàng. Đồng thời, đề tài giúp nhận diện những hạn chế, sai sót thường gặp trong quá trình hạch toán, từ đó đưa ra cơ sở khoa học cho việc hoàn thiện công tác kế toán bán hàng tại doanh nghiệp.

6.2. Ý nghĩa thực tiễn

Khóa luận giúp đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Sản xuất nhựa và thương mại Đại Dương, góp phần nâng cao hiệu quả quản lý doanh thu, chi phí và lợi nhuận của doanh nghiệp. Ngoài ra, đề tài còn là tài liệu tham khảo hữu ích cho sinh viên chuyên ngành Kế toán.

7. Bố cục khóa luận

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

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

Chương 2: Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH sản xuất nhựa và thương mại Đại Dương.

Chương 3: Một số giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH sản xuất nhựa và thương mại Đại Dương.

PHẦN NỘI DUNG

Chương 1. LÝ LUẬN CHUNG VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TRONG DOANH NGHIỆP

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

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

1.1.1.1. Khái niệm và vai trò của bán hàng

- Khái niệm bán hàng:

* Xét trên khía cạnh kinh tế

Dưới góc độ kinh tế, bán hàng là quá trình chuyển giao quyền sở hữu hàng hóa từ người bán sang người mua, đồng thời thực hiện giá trị của hàng hóa (tức là chuyển đổi hình thái từ hàng sang tiền). Mục đích của bán hàng là thỏa mãn nhu cầu của người tiêu dùng về mặt giá trị sử dụng và đạt được các mục tiêu của người bán, chẳng hạn như lợi nhuận, doanh thu, thị phần,...

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

*** Xét trên khía cạnh hoạt động thương mại**

Bán hàng là khâu cuối cùng quan trọng đối với hoạt động sản xuất – kinh doanh của các doanh nghiệp, là quá trình mà người bán chuyển giao sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ cho người mua để nhận quyền sở hữu tiền tệ tương ứng với giá trị hàng hóa mà khách hàng thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán.

Trong quá trình này, người bán có trách nhiệm giao hàng và chuyển quyền sở hữu cho người mua, còn người mua có trách nhiệm trả tiền cho người bán và nhận hàng theo thỏa thuận giữa hai bên.

- Vai trò của bán hàng:

*** Đối với doanh nghiệp**

Giúp doanh nghiệp thu hồi vốn nhanh, làm tăng tốc độ chu chuyển của vốn lưu động từ đó tạo điều kiện cho doanh nghiệp tổ chức vốn, giảm bớt số vốn phải huy động từ bên ngoài.

Đồng thời khi hoạt động bán hàng được thực hiện tốt sẽ giúp cho doanh nghiệp xây dựng được hình ảnh đẹp trong mắt khách hàng, nâng cao được uy tín của doanh nghiệp.

*** Đối với người tiêu dùng**

Thực hiện tốt công tác bán hàng sẽ tạo ra nhiều trải nghiệm tích cực, đáng nhớ, sẽ góp phần thỏa mãn nhu cầu tiêu dùng và xây dựng được mối quan hệ tốt

đẹp với khách hàng, giúp doanh nghiệp giữ chân được khách hàng cũ và thu hút được khách hàng mới và mở rộng thị trường.

*** Đối với nền kinh tế quốc dân**

Các doanh nghiệp thương mại phải thực hiện tốt khâu bán hàng để điều hòa được giữa sản xuất và tiêu dùng, đảm bảo cho sự phát triển cân đối và bền vững của nền kinh tế.

Công tác bán hàng của doanh nghiệp được thực hiện tốt sẽ tạo ra thu nhập để doanh nghiệp phát triển, mở rộng, nhu cầu về nhân lực cao hơn từ đó tạo điều kiện thêm nhiều việc làm cho người lao động.

Khi doanh thu và lợi nhuận tăng lên, doanh nghiệp sẽ thông qua hoạt động bán hàng tạo ra thuế giá trị gia tăng, thuế thu nhập và thuế liên quan cho Chính phủ. Các nguồn thu này sẽ phục vụ và đầu tư vào các lĩnh vực công cộng như giáo dục, y tế,... cơ sở hạ tầng của các dự án phát triển khác, góp phần vào công cuộc phát triển kinh tế tổng thể.

*** Đối với nhu cầu xã hội**

Thông qua hoạt động bán hàng nhằm cung cấp các sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ thiết yếu giúp người tiêu dùng đáp ứng được những yêu cầu cơ bản của bản thân và gia đình.

Đồng thời, bán hàng còn cung cấp những sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ nâng cao chất lượng cuộc sống, thỏa mãn những nhu cầu, mong muốn cao hơn trong tiêu dùng.

1.1.1.2. Khái niệm và vai trò của xác định kết quả bán hàng

- Khái niệm xác định kết quả bán hàng:

*** Xét trên khía cạnh kinh tế**

Xác định kết quả bán hàng là quá trình so sánh giữa doanh thu bán hàng với các chi phí liên quan, qua đó xác định kết quả lãi hoặc lỗ từ hoạt động bán hàng của doanh nghiệp trong một kỳ kinh doanh nhất định

Kết quả này phản ánh hiệu quả kinh tế của hoạt động bán hàng và khả năng sinh lời của doanh nghiệp.

*** Xét trên khía cạnh hoạt động thương mại**

Xác định kết quả bán hàng là khâu tổng hợp cuối cùng của quá trình bán hàng, được thực hiện thông qua việc kết chuyển doanh thu, giá vốn và các chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, nhằm đánh giá mức độ thành công của hoạt động tiêu thụ hàng hóa, dịch vụ trên thị trường.

- Vai trò của xác định kết quả bán hàng:

*** Đối với doanh nghiệp**

Việc xác định kết quả bán hàng giúp doanh nghiệp đánh giá toàn diện hiệu quả hoạt động bán hàng trong kỳ, qua đó xác định chính xác doanh nghiệp kinh doanh có lãi hay bị thua lỗ, làm cơ sở cho việc xem xét và điều chỉnh hoạt động kinh doanh.

Đồng thời, kết quả bán hàng là cơ sở, là căn cứ quan trọng cho công tác quản lý, giúp nhà quản trị xây dựng chiến lược kinh doanh phù hợp, kiểm soát chi phí và nâng cao hiệu quả sử dụng các nguồn lực của doanh nghiệp.

*** Đối với người tiêu dùng**

Kết quả bán hàng phản ánh mức độ chấp nhận của thị trường đối với sản phẩm, hàng hóa và dịch vụ của doanh nghiệp, qua đó cho thấy mức độ đáp ứng nhu cầu và thị hiếu của người tiêu dùng.

Trên cơ sở đó, doanh nghiệp có điều kiện nâng cao chất lượng sản phẩm, cải tiến dịch vụ, ổn định giá cả, góp phần bảo đảm quyền lợi và sự hài lòng của người tiêu dùng.

*** Đối với nền kinh tế quốc dân**

Xác định kết quả bán hàng của các doanh nghiệp là cơ sở phản ánh hiệu quả hoạt động chung của nền kinh tế, góp phần đánh giá tình hình phát triển kinh tế trong từng giai đoạn.

Đồng thời, kết quả bán hàng cung cấp thông tin cho Nhà nước trong việc xây dựng, điều hành các chính sách kinh tế, tài chính và thuế, góp phần thúc đẩy sự phát triển ổn định và bền vững của nền kinh tế quốc dân.

*** Đối với nhu cầu xã hội**

Việc xác định kết quả bán hàng góp phần thúc đẩy quá trình lưu thông hàng hóa và dịch vụ trong xã hội, bảo đảm sự cân đối giữa cung và cầu trên thị trường.

Qua đó, hoạt động sản xuất và tiêu thụ được tổ chức hợp lý hơn, giúp đáp ứng ngày càng đầy đủ và kịp thời các nhu cầu tiêu dùng của xã hội, góp phần ổn định thị trường và nâng cao phúc lợi xã hội.

1.1.2. Các phương thức bán hàng

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

1.1.2.1. Bán buôn

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

Các hình thức bán buôn :

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

+ ***Bán buôn qua kho bằng cách giao hàng trực tiếp***

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

+ ***Bán buôn qua kho bằng cách vận chuyển thẳng hàng***

Phương thức này sẽ căn cứ vào bản hợp đồng đã được thỏa thuận ký kết giữa hai bên. Bên doanh nghiệp thương mại sẽ xuất hàng hóa và sử dụng phương thức vận chuyển tại Doanh nghiệp hoặc thuê ngoài để vận chuyển hàng hóa đến

người mua theo địa chỉ cung cấp hoặc một địa điểm được thống nhất và ký kết trên hợp đồng. Chi phí vận chuyển sẽ được thỏa thuận trước và có đề cập đến trong hợp đồng.

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

+ *Bán buôn vận chuyển thẳng không tham gia thanh toán*

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

+ *Bán buôn vận chuyển thẳng có tham gia thanh toán*

Theo hình thức này Doanh nghiệp thương mại sau khi mua hàng, chuyển hàng đi bán thẳng cho bên mua tại một địa điểm đã thỏa thuận. Hàng hóa lúc này vẫn thuộc sở hữu của Doanh nghiệp, chỉ khi bên mua thanh toán hoặc khi

Doanh nghiệp nhận được giấy biên nhận hàng và bên mua chấp nhận thanh toán thì hàng hóa được xác nhận là tiêu thụ. Trong trường hợp này, Doanh nghiệp tham gia thanh toán với cả hai bên: thu tiền bán hàng của người mua và trả tiền mua hàng cho người bán.

1.1.2.2. Bán lẻ

Bán lẻ là quá trình bán hàng thông qua nhiều kênh phân phối để tìm kiếm lợi nhuận đồng thời đáp ứng nhu cầu sinh hoạt cho cá nhân và kinh tế tập thể.

Số lượng của phương thức bán lẻ này thường nhỏ và có nhiều phương thức.

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

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

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

1.1.2.3. Các phương thức bán hàng khác

Bán hàng qua đại lý

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

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

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

1.1.3.1. Nội dung kết quả bán hàng

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

Công thức tính kết quả bán hàng (Đối với Doanh nghiệp áp dụng thông tư 133/2016/TT-BTC)

$\text{Kết quả bán hàng} = \text{Lợi nhuận gộp về bán hàng} - \text{Chi phí QLKD}$
--

Trong đó:

$\text{Lợi nhuận gộp về bán hàng} = \text{Doanh thu thuần} - \text{Giá vốn hàng bán}$

$$DT \text{ thuần về BH} = \text{Doanh thu BH} - \text{Các khoản giảm trừ DT}$$

1.1.3.2. Doanh thu bán hàng

a. Doanh thu bán hàng

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

Doanh thu được xác định bằng giá trị hợp lý của các khoản đã thu hoặc sẽ thu được sau khi trừ đi các khoản chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán và giá trị hàng bán bị trả lại. Các khoản thu hộ bên thứ ba không phải nguồn lợi ích kinh tế, không làm tăng vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp sẽ không được coi là doanh thu. Các khoản góp vốn của cổ đông hoặc chủ sở hữu làm tăng vốn chủ sở hữu nhưng không phải doanh thu.

b. Điều kiện ghi nhận doanh thu

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

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

Doanh thu thuần là doanh thu sau khi trừ đi các khoản giảm trừ doanh thu

c. Nguyên tắc xác định doanh thu bán hàng

- Đối với sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ thuộc đối tượng chịu thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ, doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là giá bán chưa có thuế GTGT.

- Đối với sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ không thuộc đối tượng chịu thuế GTGT, hoặc chịu thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp thì doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là tổng giá thanh toán.

- Đối với sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ thuộc đối tượng chịu thuế tiêu thụ đặc biệt, hoặc thuế xuất khẩu thì doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là tổng giá thanh toán (bao gồm cả thuế tiêu thụ đặc biệt, hoặc thuế xuất khẩu).

- Những Doanh nghiệp nhận gia công vật tư, hàng hóa thì chi phí phản ánh vào doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ số tiền gia công thực tế được hưởng, không bao gồm giá trị vật tư, hàng hóa nhận gia công.

- Đối với hàng hóa nhận bán đại lý, ký gửi theo phương thức bán đúng giá hưởng hoa hồng thì hạch toán vào doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ phần hoa hồng bán hàng mà Doanh nghiệp được hưởng.

- Trường hợp bán hàng theo phương thức trả chậm, trả góp thì Doanh nghiệp ghi nhận doanh thu bán hàng theo giá bán ngay và ghi nhận vào doanh thu chưa thực hiện về phần lãi tính trên khoản phải trả nhưng trả chậm phù hợp với thời điểm ghi nhận doanh thu được xác định.

1.1.3.3. Các khoản giảm trừ doanh thu

Ngoài doanh thu bán hàng còn phát sinh các khoản giảm trừ doanh thu, được tính giảm trừ vào doanh thu ghi nhận ban đầu để xác định doanh thu thuần, làm cơ sở để tính kết quả kinh doanh trong kỳ kế toán.

□ □ **Chiết khấu thương mại:** Là khoản tiền mà Doanh nghiệp đã giảm trừ hoặc đã thanh toán cho người mua hàng do người mua hàng đã mua hàng hóa với khối lượng lớn theo thỏa thuận về chiết khấu thương mại đã ghi trên hợp đồng kinh tế mua bán hoặc cam kết mua bán hàng.

□ □ **Giảm giá hàng bán:** Là số tiền giảm trừ cho khách hàng ngoài hóa đơn hay hợp đồng cung cấp dịch vụ do các nguyên nhân đặc biệt như hàng kém chất lượng, không đúng quy cách, giao hàng không đúng thời hạn hoặc địa điểm trong hợp đồng.

□ □ **Hàng bán bị trả lại:** Là giá trị của số sản phẩm, hàng hóa, lao vụ, dịch vụ đã tiêu thụ, bị khách hàng trả lại do nguyên nhân vi phạm cam kết, vi phạm hợp đồng kinh tế, hàng hóa bị mất, kém chất lượng, không đúng chủng loại quy cách.

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

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

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

1.1.3.4. Giá vốn hàng bán

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

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

Trị giá vốn thực tế	Trị giá mua thực tế của	Chi phí thu mua
---------------------	-------------------------	-----------------

cửa hàng xuất kho bán trong kỳ	=	hàng xuất kho đã bán	+	phân bổ cho hàng đã bán
-----------------------------------	---	----------------------	---	----------------------------

Trong đó: Trị giá mua thực tế của hàng xuất kho đã bán được xác định bằng một trong các phương pháp sau đây, tùy theo đặc điểm hoạt động của từng Doanh nghiệp và tùy thuộc vào yêu cầu quản lý trình độ nghiệp vụ kế toán.

Phương pháp nhập trước, xuất trước (FIFO)

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

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

Nhược điểm: Phương pháp này làm cho doanh thu hiện tại không phù hợp với khoản chi phí hiện tại. Theo phương pháp này, doanh thu hiện tại được tạo ra bởi giá trị sản phẩm, vật tư, hàng hóa đã có được từ cách đó rất lâu. Đồng thời nếu số lượng, chủng loại mặt hàng nhiều, phát sinh nhập xuất liên tục dẫn đến những chi phí cho việc hạch toán và khối lượng công việc sẽ tăng lên rất nhiều.

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

Theo phương pháp này sản phẩm, vật tư, hàng hóa xuất kho thuộc lô hàng nhập nào thì lấy đơn giá nhập kho của lô hàng đó để tính.

Ưu điểm: Đây là phương pháp tốt, tuân thủ nguyên tắc phù hợp của kế toán, chi phí thực tế phù hợp với doanh thu thực tế. Giá trị của hàng xuất kho đem bán

phù hợp với doanh thu mà nó tạo ra. Hơn nữa, giá trị hàng tồn kho được phản ánh đúng theo giá trị thực tế của nó.

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

Phương pháp bình quân gia quyền

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

Giá trị thực tế của hàng hóa xuất được tính như sau:

Giá thực tế hàng xuất	=	Số lượng hàng hóa xuất	x	Giá đơn vị bình quân
-----------------------	---	------------------------	---	----------------------

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

Phương pháp bình quân cả kỳ dự trữ

Theo phương pháp này, đến cuối kỳ mới tính trị giá vốn của hàng xuất trong kỳ. Tùy theo kỳ dự trữ của Doanh nghiệp áp dụng mà kế toán hàng tồn kho căn cứ vào giá nhập, lượng hàng tồn kho đầu kỳ và nhập trong kỳ để tính đơn giá bình quân.

Giá đơn vị bình quân		Trị giá mua thực tế của hàng còn đầu kỳ	+	Trị giá mua thực tế của hàng nhập trong kỳ
cả kỳ dự trữ	=	Số lượng hàng tồn đầu kỳ	+	Số lượng hàng nhập trong kỳ

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

Nhược điểm: Độ chính xác không cao, công việc tính toán dồn vào cuối tháng gây ảnh hưởng đến tiến độ của các phần hành khác. Ngoài ra, phương pháp này chưa đáp ứng yêu cầu kịp thời của thông tin kế toán ngay tại thời điểm phát sinh nghiệp vụ.

Phương pháp bình quân cuối kỳ trước

Dựa vào trị giá và số lượng hàng tồn kho cuối kỳ trước, kế toán tính giá đơn vị bình quân cuối kỳ trước để tính giá xuất.

Giá đơn vị bình quân cuối kỳ trước	=	$\frac{\text{Trị giá thực tế hàng tồn ĐK này (hoặc cuối kỳ trước)}}{\text{Số lượng hàng thực tế tồn ĐK này (hoặc cuối kỳ trước)}}$
---	---	--

Ưu điểm: Phương pháp này khá đơn giản và phản ánh kịp thời tình hình biến động của nguyên vật liệu, hàng hóa.

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

Phương pháp bình quân sau mỗi lần nhập

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

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

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

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

1.1.3.5. Chi phí bán hàng

Tài khoản này dùng để phản ánh các chi phí thực tế phát sinh trong quá trình bán sản phẩm, hàng hóa, cung cấp dịch vụ bao gồm:

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

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

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

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

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

- **Chi phí dịch vụ mua ngoài**: Phản ánh các chi phí dịch vụ mua ngoài phục vụ cho bán hàng như chi phí thuê ngoài sửa chữa TSCĐ phục vụ trực tiếp cho

khâu bán hàng, tiền thuê kho, thuê bãi, tiền thuê bốc vác, vận chuyển sản phẩm, hàng hóa đi bán, tiền trả hoa hồng cho đại lý bán hàng, cho đơn vị nhận ủy thác xuất khẩu, ...

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

1.1.3.6. Chi phí quản lý doanh nghiệp

Tài khoản này dùng để phản ánh các chi phí quản lý chung của Doanh nghiệp bao gồm:

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

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

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

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

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

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

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

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

1.1.3.7. Xác định kết quả bán hàng

Việc xác định kết quả bán hàng thường được kế toán viên tiến hành vào cuối kỳ kinh doanh như cuối tháng, cuối quý, cuối năm sau khi đã có đầy đủ thông tin, số liệu trong khoản mục kế toán, việc xác định kết quả bán hàng còn tùy thuộc vào đặc điểm kinh doanh, chế độ kế toán và yêu cầu quản lý của từng doanh nghiệp.

Xác định chính xác kết quả bán hàng nhằm quản lý doanh thu, chi phí, cung cấp thông tin về tình hình tiêu thụ hàng hóa cho nhà quản lý Doanh nghiệp, giúp đẩy nhanh quá trình tiêu thụ, tăng lợi nhuận từ hoạt động bán hàng.

1.1.4. Các phương thức thanh toán

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

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

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

- *Thanh toán trả chậm, trả góp*: Khách hàng đã nhận được hàng và chỉ thanh toán một phần tiền mua hàng để nhận hàng và phần còn lại trả dần trong

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

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

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

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

Trong Doanh nghiệp thương mại, kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng có vai trò thực sự quan trọng, hỗ trợ Doanh nghiệp trong việc hạn chế thất thoát hàng hóa, phát hiện ra hàng hóa luân chuyển chậm để đưa ra các biện pháp thích hợp, đẩy nhanh vòng tuần hoàn vốn.

Các số liệu mà kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng cung cấp giúp cho Doanh nghiệp nắm bắt được mức độ hoàn chỉnh về tình hình bán hàng đồng thời tìm ra những thiếu sót trong quá trình mua – bán – dự trữ hàng hóa để đề ra phương án, điều chỉnh nhằm thu về lợi nhuận cao nhất.

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

□□Tổ chức ghi chép, phản ánh kịp thời, trung thực các loại doanh thu, chi phí của từng lĩnh vực hoạt động sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp.

□□Kiểm tra giám sát tình hình thực hiện kế hoạch bán hàng, doanh thu bán hàng, tình hình thanh toán tiền hàng của khách hàng, nghĩa vụ nộp thuế với Nhà nước.

□□Phản ánh đầy đủ, chính xác, kịp thời, giám sát chặt chẽ tình hình hiện có và sự biến động nhập – xuất – tồn của từng loại hàng hóa hiện có trên cả hai mặt giá trị và hiện vật.

□□Phản ánh và giám sát tình hình thực hiện kế hoạch tiêu thụ, doanh thu tiêu thụ, tình hình thanh toán tiền hàng của khách hàng.

□□Lập và báo cáo kết quả kinh doanh đúng chế độ, kịp thời cung cấp các thông tin kinh tế cần thiết cho các bộ phận liên quan, định kỳ tiến hành phân tích hoạt động kinh tế liên quan đến quá trình bán hàng và xác định kết quả kinh doanh. Nhiệm vụ của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng luôn phải gắn liền với nhau.

- Nguyên tắc kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng

Để hàng hóa trong doanh nghiệp thương mại được quản lý và hạch toán chặt chẽ thì kế toán bán hàng cần phải thực hiện một số nguyên tắc sau:

+ Tổ chức hạch toán hàng hóa theo từng loại, từng đơn vị mua, theo số lượng và chất lượng hàng hóa.

+ Đôn đốc và ghi chép số liệu đầy đủ, chính xác, kịp thời nhằm phản ánh đúng tình hình biến động hàng hóa trong doanh nghiệp.

+ Có sự kết hợp trong theo dõi, ghi chép giữa kế toán bán hàng và thủ kho nhằm đảm bảo tính chính xác.

+ Cung cấp thông tin kế toán cho nhà quản trị nhanh chóng khi có yêu cầu để đưa ra được những quyết định hợp lý, đúng đắn cho doanh nghiệp.

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, ...

1.2.2.2. Tài khoản sử dụng

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

TK 511 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

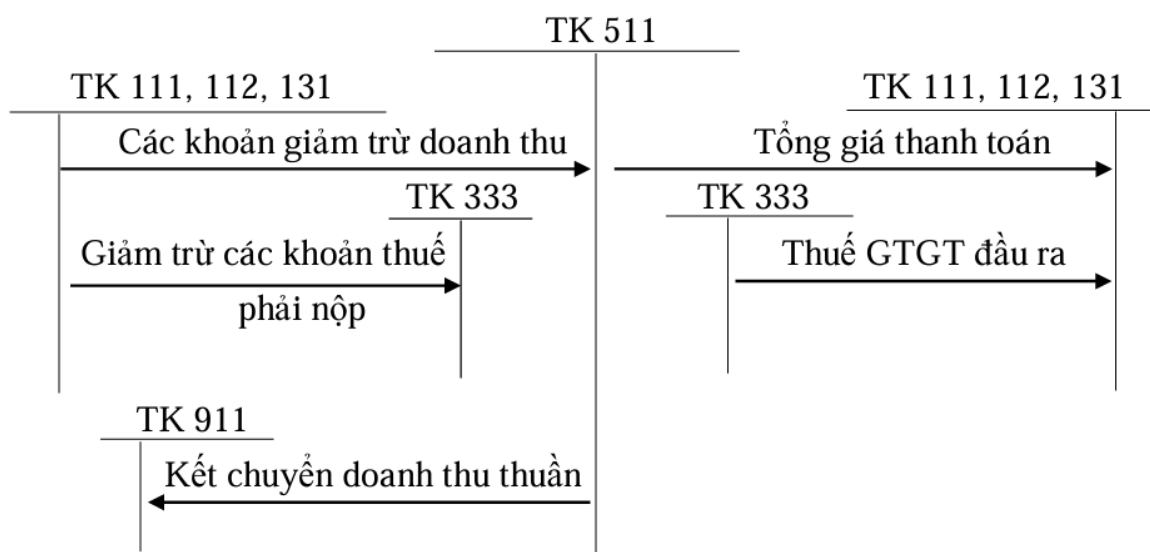
Bên Nợ

- 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

1.2.3.1. Chứng từ sử dụng

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

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

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

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

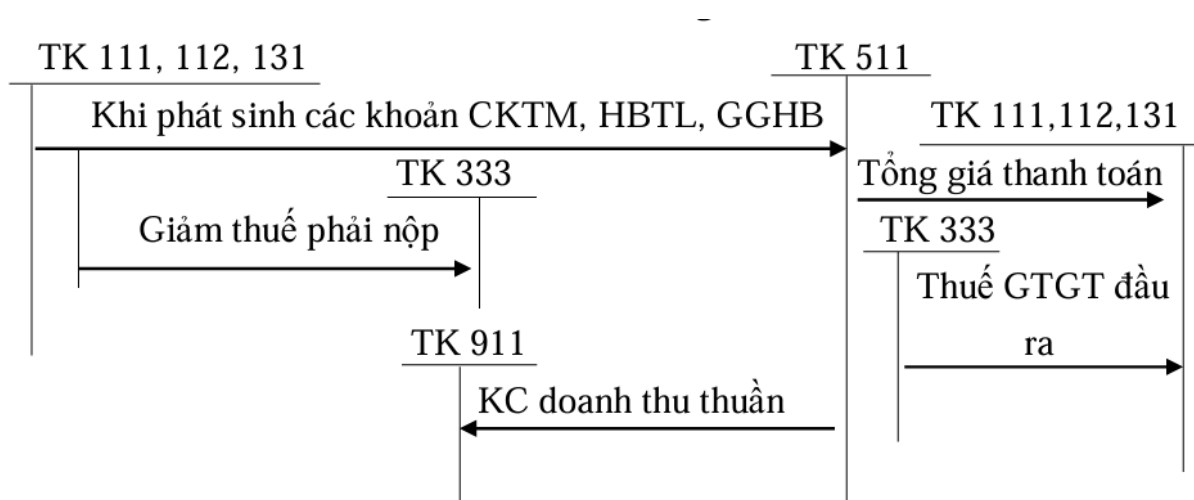
- Số giảm giá hàng bán đã chấp thuận cho người mua

- 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

1.2.4.1. Chứng từ sử dụng

- + Phiếu xuất kho
- + Phiếu xuất kho kiêm vận chuyển nội bộ
- + Phiếu xuất kho hàng gửi bán đại lý

1.2.4.2. Tài khoản sử dụng

- + Sử dụng Tk 632 – Giá vốn hàng bán

1.2.4.3. Trình tự hạch toán

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)

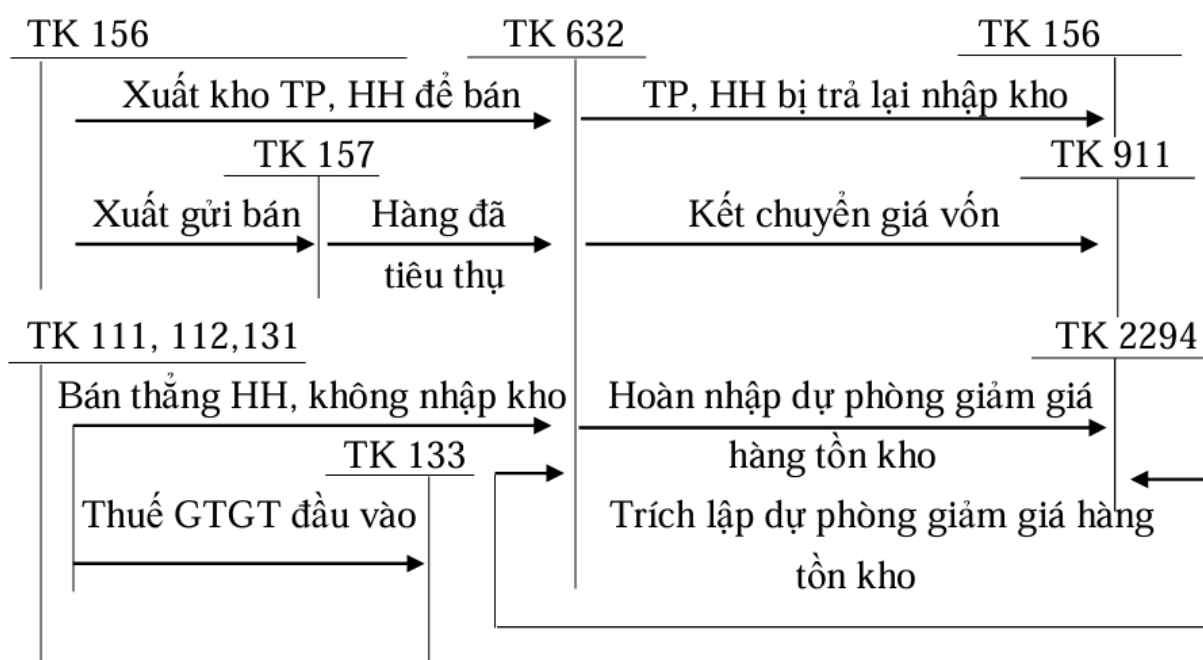
Bên Có

- 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

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

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

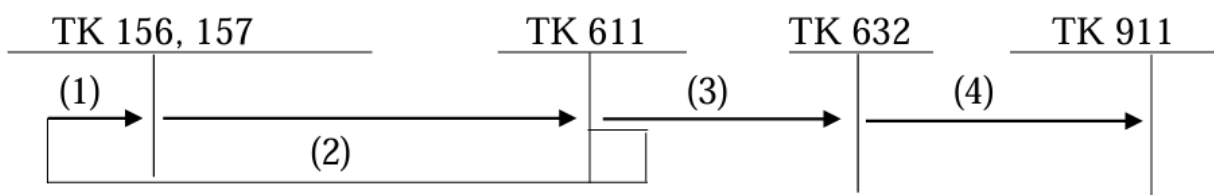


Sơ đồ 1.3. Kế toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kê khai thường xuyên

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

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

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



Sơ đồ 1.4. Kế toán 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 bán hàng

1.2.5.1. Chứng từ sử dụng

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

1.2.5.2. Tài khoản sử dụng

TK 6421 – Chi phí bán hàng

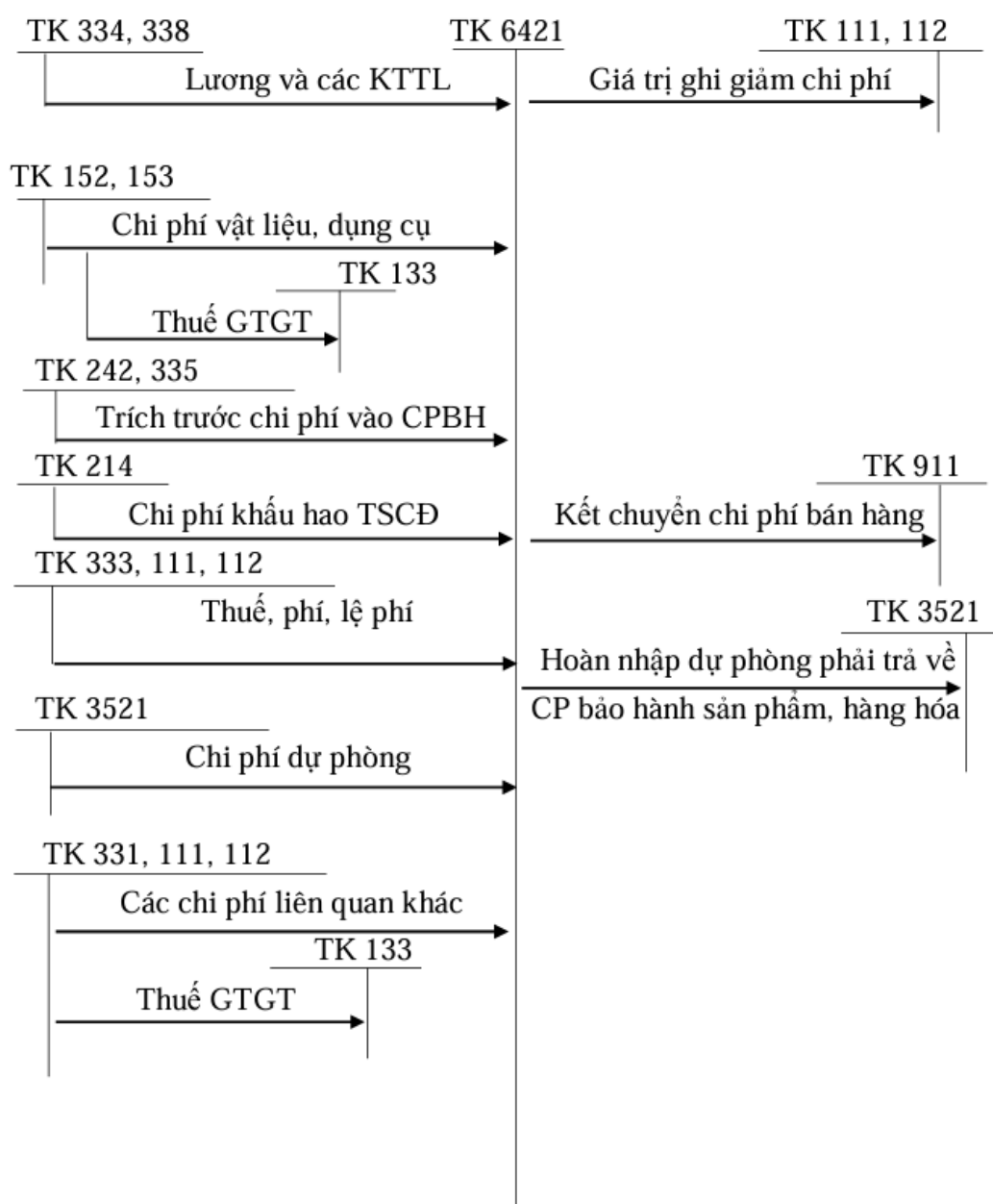
Căn cứ vào Thông tư 133/2016/TT-BTC, sử dụng TK 6421 để tập hợp và kết chuyển các chi phí thực tế phát sinh trong kỳ.

1.2.5.3. Trình tự hạch toán

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.



Sơ đồ 1.5. Kế toán chi phí bán hàng

1.2.6. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp

1.2.6.1. Chứng từ sử dụng

- Bảng lương, bảng phân bổ tiền lương;
- Phiếu xuất, nhập kho vật liệu, CCDC, ..., bảng phân bổ vật liệu, CCDC;
- Bảng phân bổ chi phí trả trước, chi phí chờ kết chuyển;

- Bảng phân bổ khấu hao TSCĐ;
- Hóa đơn GTGT, hóa đơn bán hàng, ... phục vụ cho công việc bán hàng.

1.2.6.2. Tài khoản sử dụng

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.

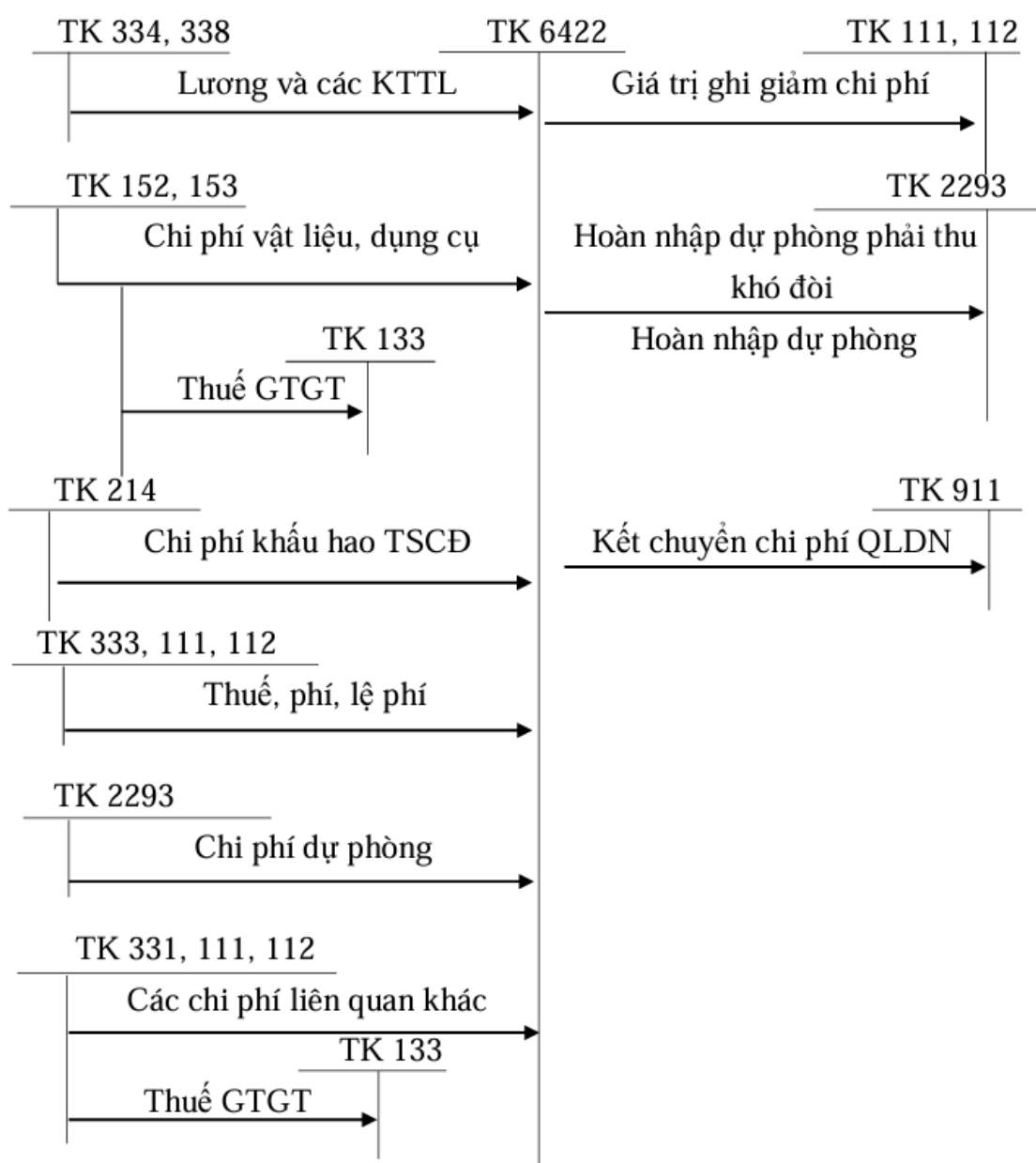
1.2.6.3. Trình tự hạch toán

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



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

1.2.7. Kế toán xác định kết quả bán hàng

1.2.7.1. Chứng từ sử dụng

- Phiếu kết chuyển
- Các chứng từ khác liên quan

1.2.7.2. 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, lỗ trước trong kỳ

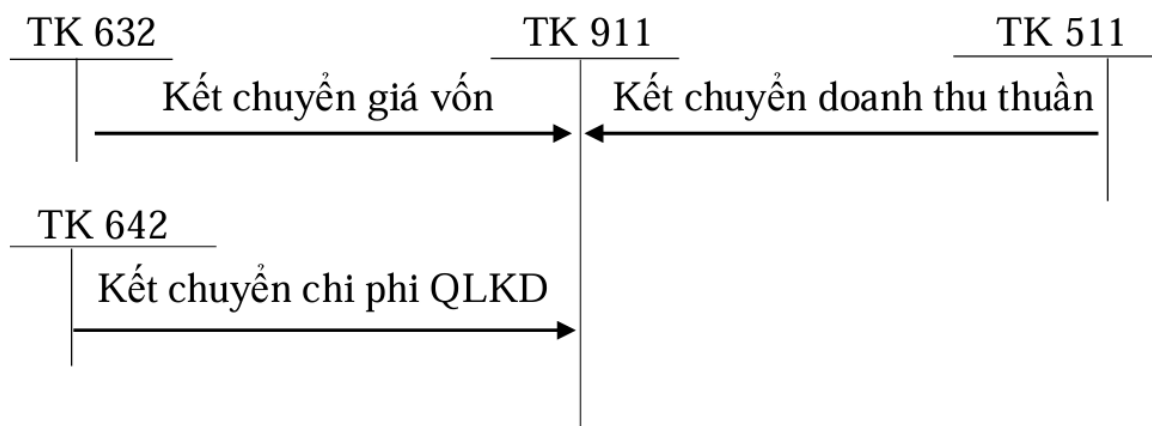
Bên Có

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

1.2.7.3. 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

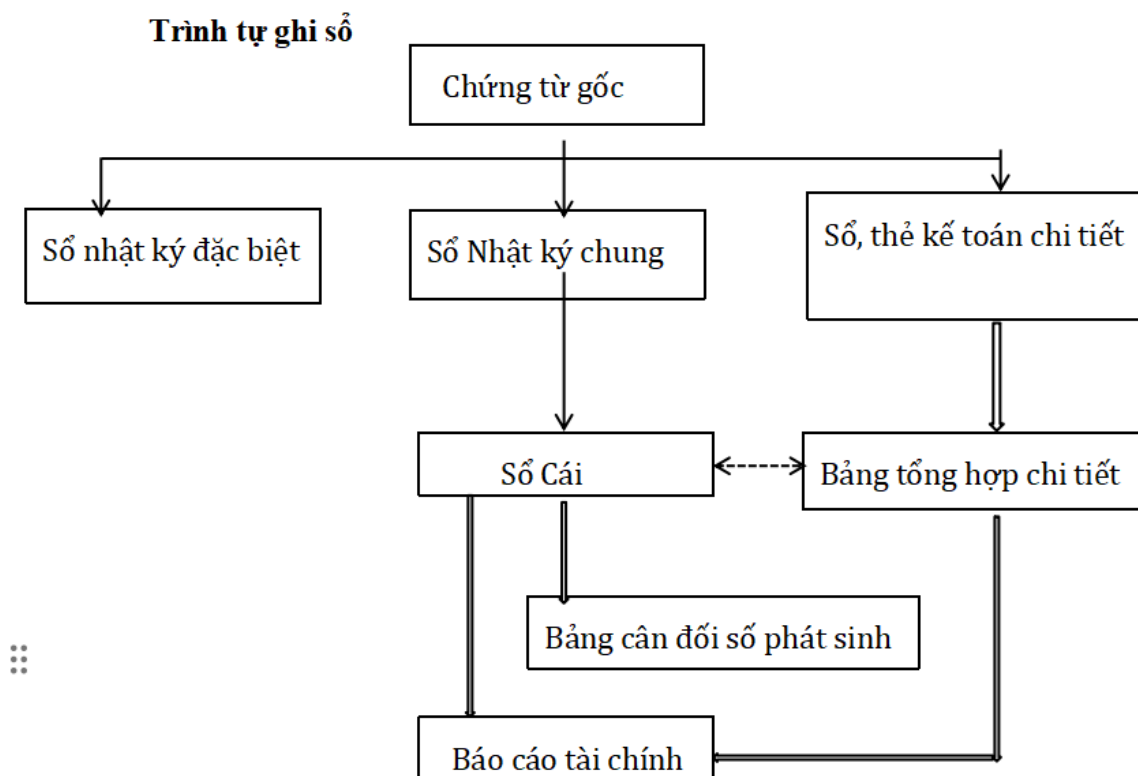
1.3. Các hình thức ghi sổ kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng

1.3.1. Hình thức kế toán Nhật ký chung

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

Hệ thống sổ sách kế toán sử dụng

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



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

Ghi chú:

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

1.3.2. Hình thức kế toán Chứng từ ghi sổ

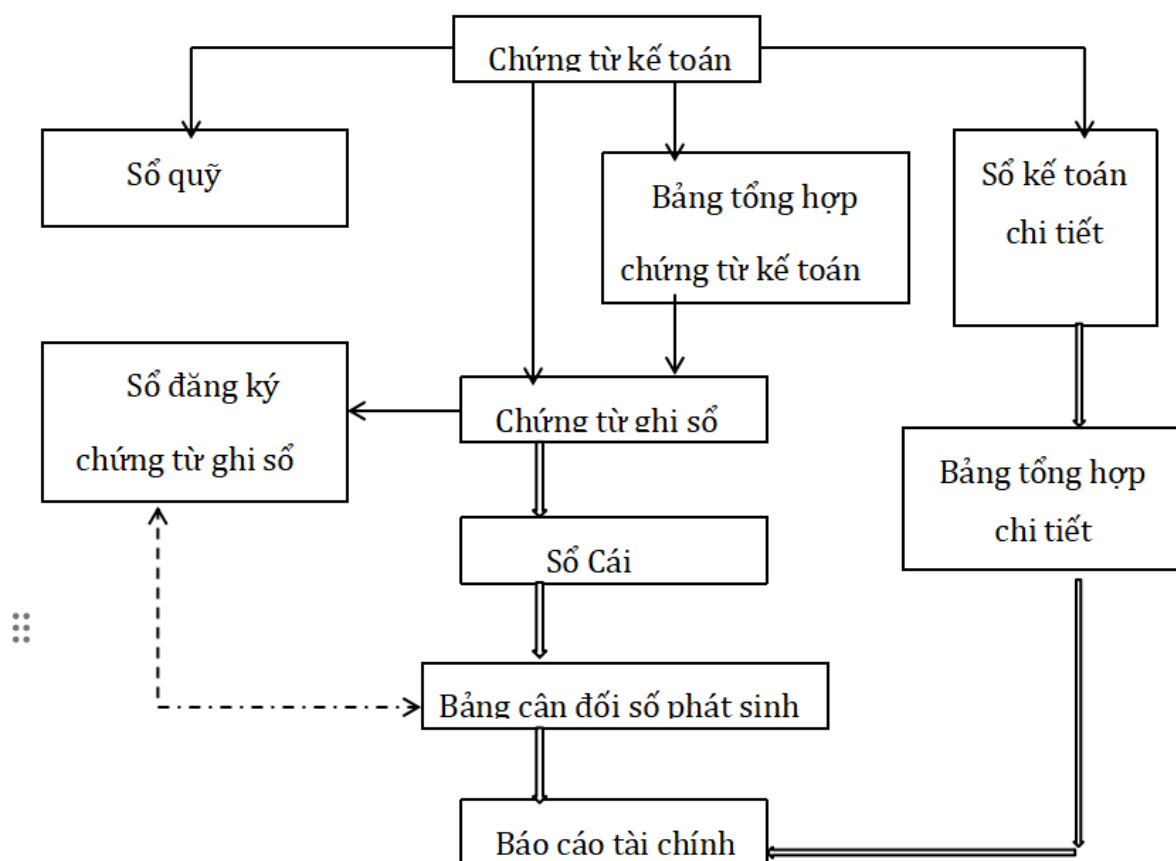
Trong hình thức Chứng từ ghi sổ căn cứ trực tiếp để ghi sổ kế toán tổng hợp là “Chứng từ ghi sổ”.

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

Hệ thống sổ sách kế toán sử dụng

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

Trình tự ghi sổ kế toán

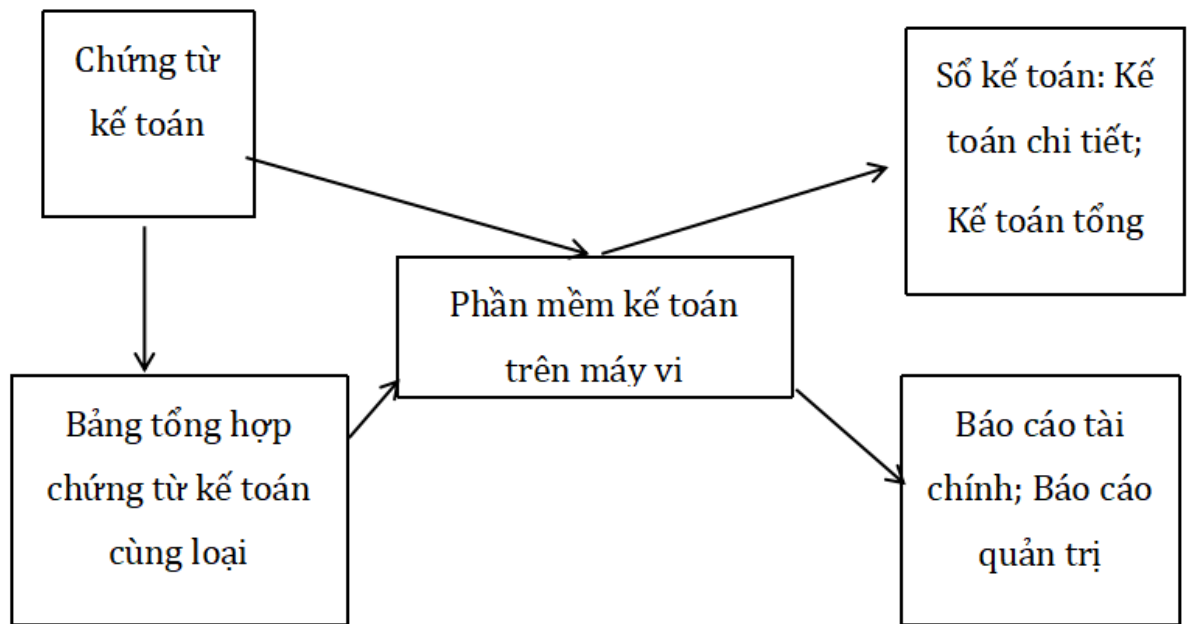


Ghi chú:

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

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

1.3.3. Hình thức kế toán trên máy vi tính



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

Kế toán máy là hình thức tổ chức công tác kế toán trong đó các nghiệp vụ kinh tế, tài chính phát sinh được xử lý và ghi nhận thông qua phần mềm kế toán trên máy vi tính, thay cho phương pháp ghi chép thủ công bằng sổ sách truyền thống. Phần mềm kế toán được xây dựng trên cơ sở tuân thủ các nguyên tắc của các hình thức kế toán theo quy định của chế độ kế toán hiện hành, có thể áp dụng riêng lẻ một hình thức hoặc kết hợp nhiều hình thức kế toán.

Việc sử dụng phần mềm kế toán giúp doanh nghiệp tổng hợp và cung cấp kịp thời các báo cáo tài chính và báo cáo kế toán chi tiết theo quy định. Tuy nhiên, các quy trình ghi sổ và hệ thống sổ kế toán trên phần mềm không nhất thiết được thể hiện đầy đủ và giống hoàn toàn với hình thức kế toán ghi tay. Tùy theo hình thức kế toán mà phần mềm được thiết kế, hệ thống sổ kế toán sẽ được xây dựng tương ứng, song có thể có sự điều chỉnh về hình thức trình bày so với mẫu sổ kế toán thủ công.

Chương 2. THỰC TRẠNG KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT NHỰA VÀ THƯƠNG MẠI ĐẠI DƯƠNG

2.1. Tổng quan về Công ty TNHH sản xuất nhựa và thương mại Đại Dương

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

Công ty TNHH Sản xuất Nhựa và Thương mại Đại Dương được thành lập theo Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 2700611897, được Phòng Đăng ký kinh doanh thuộc Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Ninh Bình cấp Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp lần đầu vào ngày 18/07/2011 tại Khu Đông, thị trấn Yên Ninh, huyện Yên Khánh, tỉnh Ninh Bình. Trong bối cảnh nhu cầu về các sản phẩm nhựa phục vụ sinh hoạt và sản xuất ngày càng gia tăng trên thị trường. Trong những năm đầu hoạt động, doanh nghiệp chủ yếu tập trung vào sản xuất và kinh doanh các sản phẩm từ nhựa, đồng thời kết hợp với hoạt động thương mại để tiêu thụ sản phẩm. Đây là giai đoạn công ty tập trung xây dựng cơ sở vật chất, từng bước hoàn thiện bộ máy quản lý và thiết lập mối quan hệ với các đối tác cung cấp nguyên vật liệu cũng như khách hàng tiêu thụ sản phẩm. Tuy quy mô hoạt động ban đầu còn hạn chế, nhưng công ty đã từng bước ổn định hoạt động và tạo dựng được vị trí nhất định trên thị trường địa phương.

Trong giai đoạn tiếp theo, cùng với sự phát triển của nền kinh tế và nhu cầu tiêu dùng ngày càng tăng, công ty từng bước mở rộng hoạt động kinh doanh. Doanh nghiệp chú trọng nâng cao năng lực quản lý, cải thiện chất lượng sản phẩm và mở rộng thị trường tiêu thụ. Việc tăng cường hợp tác với các đối tác và khách hàng đã giúp công ty nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh, đồng thời tích lũy thêm kinh nghiệm trong lĩnh vực sản xuất và thương mại các sản phẩm nhựa.

Tuy nhiên, trước sự thay đổi của thị trường và mức độ cạnh tranh ngày càng lớn trong lĩnh vực sản xuất, công ty đã tiến hành điều chỉnh chiến lược phát triển, chuyển hướng từ mô hình sản xuất sang mô hình sản xuất kết hợp thương mại. Theo đó, doanh nghiệp tập trung chủ yếu vào hoạt động kinh doanh và phân phối các sản phẩm nhựa như nhựa phục vụ nhu cầu sinh hoạt của người tiêu dùng; phụ

tùng và các phụ trợ của ô tô, xe máy; bán buôn vật liệu thiết bị lắp đặt trong xây dựng. Sự thay đổi này giúp công ty giảm bớt chi phí đầu tư cho sản xuất, tăng tính linh hoạt trong hoạt động kinh doanh và phù hợp hơn với xu hướng phát triển của thị trường. Sau khi chuyển đổi mô hình hoạt động, công ty đã từng bước mở rộng mạng lưới phân phối và đa dạng hóa các mặt hàng kinh doanh nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng đa dạng của khách hàng. Đồng thời, doanh nghiệp cũng chú trọng xây dựng mối quan hệ hợp tác lâu dài với các nhà cung cấp uy tín để đảm bảo nguồn hàng ổn định và chất lượng sản phẩm. Nhờ đó, hoạt động kinh doanh của công ty ngày càng ổn định và đạt được những kết quả tích cực.

Bảng 2.1. Cơ cấu góp vốn của Công ty TNHH Sản xuất nhựa và Thương mại Đại Dương

Tên thành viên	Giá trị vốn góp (VNĐ)	Tỷ lệ (%)
PHẠM XUÂN DƯƠNG	6.900.000.000	100

Trong suốt quá trình hình thành và phát triển, Công ty TNHH Sản xuất Nhựa và Thương mại Đại Dương đã phải đối mặt với nhiều khó khăn và thách thức. Trước sự cạnh tranh ngày càng gay gắt của thị trường cùng với những biến động của nền kinh tế, Công ty luôn nỗ lực không ngừng để duy trì và ổn định hoạt động sản xuất kinh doanh. Nhờ sự chỉ đạo sát sao của ban lãnh đạo cùng với tinh thần đoàn kết, trách nhiệm của toàn thể cán bộ, công nhân viên, Công ty đã từng bước vượt qua những giai đoạn khó khăn, tích lũy được nhiều kinh nghiệm quý báu trong quá trình hoạt động.



Hình 2.1: Công ty TNHH sản xuất nhựa và thương mại Đại Dương là thương hiệu tin cậy, chất lượng, tận tâm.

(Trích nguồn: Phòng Kế toán – Tài chính)

Bên cạnh đó, Công ty luôn hướng tới mục tiêu đáp ứng tốt nhất nhu cầu của khách hàng thông qua việc cung cấp các sản phẩm đảm bảo chất lượng với mức giá hợp lý. Đồng thời, Công ty cũng không ngừng học hỏi, cải tiến và cập nhật các sản phẩm mới nhằm nâng cao chất lượng phục vụ. Thông qua hoạt động sản xuất kinh doanh, Công ty TNHH Sản xuất Nhựa và Thương mại Đại Dương mong muốn đóng góp một phần vào sự phát triển kinh tế – xã hội của tỉnh nhà nói riêng cũng như góp phần thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế cả nước nói chung.

2.1.2. Đặc điểm tổ chức kinh doanh Công ty TNHH sản xuất nhựa và thương mại Đại Dương

Hiện nay trong cơ cấu tổ chức kinh doanh, ban lãnh đạo công ty giữ vai trò quản lý và điều hành chung mọi hoạt động của doanh nghiệp. Ban lãnh đạo có trách nhiệm xây dựng chiến lược phát triển, định hướng hoạt động kinh doanh, đồng thời đưa ra các quyết định quan trọng liên quan đến việc mở rộng thị trường, lựa chọn nguồn cung cấp hàng hóa và quản lý nguồn lực của doanh nghiệp. Việc điều hành tập trung giúp công ty dễ dàng kiểm soát hoạt động kinh doanh và kịp thời đưa ra các giải pháp phù hợp trước những biến động của thị trường. Bên cạnh

đó, công ty tổ chức các bộ phận chức năng để hỗ trợ cho quá trình kinh doanh như bộ phận kinh doanh, bộ phận kế toán – tài chính và bộ phận quản lý kho hàng. Bộ phận kinh doanh chịu trách nhiệm tìm kiếm khách hàng, duy trì mối quan hệ với các đại lý và đối tác, đồng thời thực hiện các hoạt động bán hàng và phát triển thị trường. Bộ phận kế toán – tài chính có nhiệm vụ quản lý nguồn vốn, theo dõi tình hình thu chi, hạch toán các nghiệp vụ kinh tế phát sinh và lập báo cáo tài chính theo quy định. Trong khi đó, bộ phận quản lý kho hàng đảm nhiệm việc tiếp nhận, bảo quản và xuất hàng hóa, đảm bảo số lượng và chất lượng hàng hóa trong quá trình lưu thông.

Ngoài ra, hoạt động kinh doanh của công ty còn được tổ chức theo quy trình thương mại tương đối đơn giản, bao gồm các bước chính như nhập hàng từ nhà cung cấp, kiểm tra và bảo quản hàng hóa trong kho, sau đó phân phối đến khách hàng hoặc các đại lý tiêu thụ. Quy trình này giúp doanh nghiệp quản lý tốt hàng hóa, hạn chế thất thoát và đảm bảo hàng hóa được cung cấp đến thị trường một cách nhanh chóng. Nhờ việc tổ chức kinh doanh hợp lý và phù hợp với đặc điểm của doanh nghiệp thương mại, Công ty TNHH Sản xuất Nhựa và Thương mại Đại Dương có thể duy trì hoạt động ổn định, nâng cao hiệu quả kinh doanh và từng bước mở rộng thị trường tiêu thụ các sản phẩm nhựa dân dụng.

*** Các phương hướng hoạt động chủ yếu bao gồm:**

- Thứ nhất là: tập trung phát triển hoạt động thương mại các sản phẩm nhựa phụ tùng và các phụ trợ của ô tô, xe máy; bán buôn vật liệu thiết bị lắp đặt trong xây dựng, đa dạng hóa các mặt hàng kinh doanh để đáp ứng nhu cầu ngày càng phong phú của người tiêu dùng. Việc mở rộng danh mục sản phẩm giúp doanh nghiệp có thể tiếp cận nhiều nhóm khách hàng khác nhau và nâng cao doanh thu từ hoạt động kinh doanh.

- Thứ hai là: chú trọng mở rộng thị trường tiêu thụ và phát triển hệ thống phân phối. Doanh nghiệp không ngừng tìm kiếm thêm các đối tác, đại lý và khách hàng mới, đồng thời duy trì mối quan hệ hợp tác lâu dài với các khách hàng hiện

có. Việc mở rộng mạng lưới tiêu thụ giúp công ty tăng khả năng tiêu thụ hàng hóa, nâng cao hiệu quả kinh doanh và khẳng định vị thế trên thị trường.

- Thứ ba là: chú trọng nâng cao hiệu quả quản lý và sử dụng nguồn lực của doanh nghiệp. Việc tổ chức bộ máy quản lý gọn nhẹ, phân công nhiệm vụ rõ ràng và tăng cường sự phối hợp giữa các bộ phận giúp hoạt động kinh doanh được thực hiện hiệu quả hơn. Bên cạnh đó, công ty cũng quan tâm đến việc nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng, tạo dựng uy tín và xây dựng hình ảnh doanh nghiệp trên thị trường.

*** Chiến lược phát triển trong trung và dài hạn:**

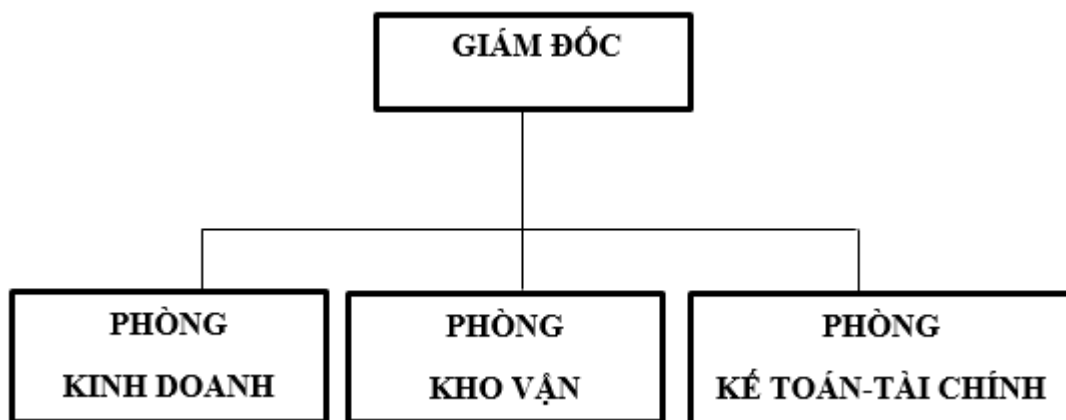
Một trong những định hướng quan trọng của công ty là tập trung phát triển hoạt động thương mại các sản phẩm nhựa phụ tùng và các phụ trợ của ô tô, xe máy; bán buôn vật liệu thiết bị lắp đặt trong xây dựng, đồng thời mở rộng danh mục sản phẩm kinh doanh để đáp ứng nhu cầu ngày càng đa dạng của người tiêu dùng. Việc đa dạng hóa sản phẩm không chỉ giúp doanh nghiệp tăng khả năng tiêu thụ hàng hóa mà còn tạo điều kiện để mở rộng thị trường và nâng cao doanh thu. Đồng thời định hướng mở rộng thị trường tiêu thụ và phát triển hệ thống phân phối trong trung và dài hạn. Doanh nghiệp sẽ tiếp tục tìm kiếm và xây dựng mối quan hệ hợp tác với nhiều đối tác, đại lý và khách hàng mới ở các khu vực khác nhau, đồng thời duy trì và củng cố mối quan hệ với các khách hàng hiện có. Việc mở rộng mạng lưới phân phối sẽ giúp công ty gia tăng khả năng tiếp cận thị trường, nâng cao sản lượng tiêu thụ và từng bước khẳng định vị thế của mình trong lĩnh vực kinh doanh các sản phẩm nhựa dân dụng.

Một vài chiến lược quan trọng khác là duy trì nguồn cung hàng hóa ổn định và nâng cao chất lượng sản phẩm. Công ty sẽ tiếp tục hợp tác với các nhà cung cấp uy tín nhằm đảm bảo nguồn hàng phong phú, chất lượng ổn định và giá cả hợp lý. Đồng thời, doanh nghiệp cũng chú trọng theo dõi xu hướng tiêu dùng của thị trường để điều chỉnh cơ cấu hàng hóa kinh doanh cho phù hợp với nhu cầu thực tế của khách hàng. Ngoài ra, trong chiến lược phát triển dài hạn, công ty còn tập trung nâng cao hiệu quả quản lý và sử dụng nguồn lực của doanh nghiệp. Việc

hoàn thiện bộ máy tổ chức, nâng cao trình độ chuyên môn của đội ngũ nhân viên và ứng dụng các phương pháp quản lý hiện đại sẽ góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh. Bên cạnh đó, công ty cũng chú trọng xây dựng uy tín, nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng và phát triển hình ảnh thương hiệu trên thị trường.

2.1.3. Đặc điểm tổ chức bộ máy quản lý

Bộ máy quản lý của Công ty TNHH Sản xuất Nhựa và Thương mại Đại Dương được tổ chức theo mô hình quản lý trực tuyến – chức năng, phù hợp với quy mô và đặc điểm hoạt động của doanh nghiệp thương mại. Cơ cấu tổ chức của công ty tương đối gọn nhẹ nhưng đảm bảo sự phân công nhiệm vụ rõ ràng giữa các bộ phận, giúp quá trình quản lý và điều hành hoạt động kinh doanh được thực hiện một cách hiệu quả. Bộ máy quản lý của công ty bao gồm: Giám đốc, phòng kinh doanh, phòng kho vận và phòng kế toán – tài chính. Các bộ phận này có mối quan hệ phối hợp chặt chẽ với nhau trong quá trình thực hiện nhiệm vụ nhằm đảm bảo hoạt động kinh doanh diễn ra liên tục và đạt hiệu quả cao.



Sơ đồ 2.1. Tổ chức bộ máy quản lý của Công ty TNHH Sản xuất nhựa và Thương mại Đại Dương

(Trích nguồn: Phòng Kế toán – Tài chính)

*** Chức năng, nhiệm vụ từng phòng ban:**

Mỗi bộ phận đều có chức năng và nhiệm vụ riêng biệt nhưng luôn phối hợp chặt chẽ với nhau nhằm đảm bảo hoạt động kinh doanh của công ty diễn ra hiệu quả và ổn định. Cụ thể như sau:

- **Giám đốc:** là người đứng đầu doanh nghiệp, chịu trách nhiệm quản lý và điều hành toàn bộ hoạt động kinh doanh của công ty. Giám đốc có nhiệm vụ xây dựng chiến lược phát triển, định hướng hoạt động kinh doanh, tổ chức thực hiện các kế hoạch kinh doanh và quản lý việc sử dụng các nguồn lực của doanh nghiệp. Đồng thời, Giám đốc cũng là người đại diện theo pháp luật của công ty, chịu trách nhiệm trước pháp luật về mọi hoạt động của doanh nghiệp.

- **Phòng kinh doanh:** là bộ phận trực tiếp thực hiện các hoạt động kinh doanh và tiêu thụ hàng hóa của công ty. Bộ phận này có nhiệm vụ tìm kiếm và phát triển khách hàng, duy trì mối quan hệ với các đại lý và đối tác kinh doanh, thực hiện các hoạt động giao dịch và ký kết hợp đồng mua bán. Ngoài ra, phòng kinh doanh còn có trách nhiệm nghiên cứu nhu cầu thị trường, đề xuất các phương án kinh doanh phù hợp và phối hợp với các bộ phận khác để đảm bảo quá trình cung cấp hàng hóa cho khách hàng được thực hiện kịp thời và hiệu quả.

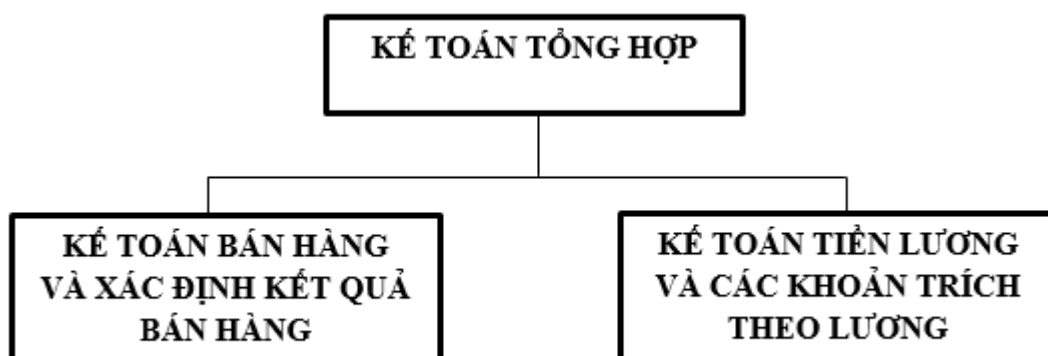
- **Phòng kho vận:** chịu trách nhiệm quản lý toàn bộ hoạt động liên quan đến hàng hóa của công ty. Nhiệm vụ của bộ phận này là tiếp nhận hàng hóa từ nhà cung cấp, kiểm tra số lượng và chất lượng hàng hóa, tổ chức sắp xếp và bảo quản hàng hóa trong kho một cách khoa học. Đồng thời, phòng kho vận thực hiện việc xuất hàng theo yêu cầu của phòng kinh doanh hoặc khách hàng, theo dõi tình hình nhập – xuất – tồn kho và báo cáo kịp thời để đảm bảo nguồn hàng phục vụ hoạt động kinh doanh.

- **Phòng kế toán – tài chính:** là bộ phận thực hiện công tác kế toán và quản lý tài chính của doanh nghiệp. Bộ phận này có nhiệm vụ ghi chép, phản ánh và hạch toán các nghiệp vụ kinh tế phát sinh; quản lý các khoản thu chi, doanh thu và chi phí của công ty. Ngoài ra, phòng kế toán – tài chính còn có trách nhiệm lập các báo cáo tài chính, báo cáo thuế theo quy định của Nhà nước và cung cấp thông tin tài chính phục vụ cho việc quản lý, điều hành của ban lãnh đạo công ty.

2.1.4. Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán

Bộ máy kế toán của Công ty TNHH Sản xuất Nhựa và Thương mại Đại Dương được tổ chức theo mô hình tập trung, phù hợp với quy mô và đặc điểm

hoạt động của doanh nghiệp thương mại. Theo mô hình này, toàn bộ công tác kế toán của công ty được thực hiện tại phòng kế toán, giúp việc quản lý thông tin tài chính được thống nhất, kịp thời và chính xác. Bộ máy kế toán của công ty bao gồm kế toán tổng hợp và các kế toán viên phụ trách từng phần hành kế toán, cụ thể là kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng, kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương.



Sơ đồ 2.2. Tổ chức bộ máy kế toán của Công ty TNHH Sản xuất nhựa và Thương mại Đại Dương

(Trích nguồn: Phòng Kế toán – Tài chính)

* Chức năng, nhiệm vụ của từng bộ phận:

- **Đứng đầu bộ máy kế toán là kế toán tổng hợp:** người chịu trách nhiệm tổ chức, điều hành và kiểm soát toàn bộ công tác kế toán trong doanh nghiệp. Kế toán tổng hợp có nhiệm vụ thu thập, kiểm tra và tổng hợp các số liệu kế toán từ các phần hành kế toán khác nhau, thực hiện ghi chép và phản ánh đầy đủ các nghiệp vụ kinh tế phát sinh. Đồng thời, kế toán tổng hợp còn có trách nhiệm lập báo cáo tài chính, báo cáo thuế và cung cấp thông tin tài chính cho ban lãnh đạo công ty để phục vụ cho việc quản lý và ra quyết định.

- **Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng:** là bộ phận phụ trách theo dõi các nghiệp vụ liên quan đến hoạt động tiêu thụ hàng hóa của công ty. Nhiệm vụ của kế toán bán hàng là ghi nhận doanh thu, theo dõi tình hình bán hàng, lập hóa đơn và kiểm tra các chứng từ liên quan đến hoạt động bán hàng. Ngoài ra, bộ phận này còn thực hiện việc tổng hợp chi phí liên quan đến hoạt động bán hàng và xác định kết quả kinh doanh của doanh nghiệp trong từng kỳ kế toán.

- **Kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương:** chịu trách nhiệm theo dõi và tính toán tiền lương, tiền thưởng cũng như các khoản phụ cấp cho người lao động trong công ty. Đồng thời, bộ phận này còn thực hiện việc tính và trích nộp các khoản theo lương như bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, bảo hiểm thất nghiệp và kinh phí công đoàn theo quy định của Nhà nước. Ngoài ra, kế toán tiền lương còn có nhiệm vụ lập bảng lương, theo dõi tình hình thanh toán lương và đảm bảo quyền lợi cho người lao động.

2.1.5. Chế độ kế toán và hình thức ghi sổ

*** Chính sách kế toán chung:**

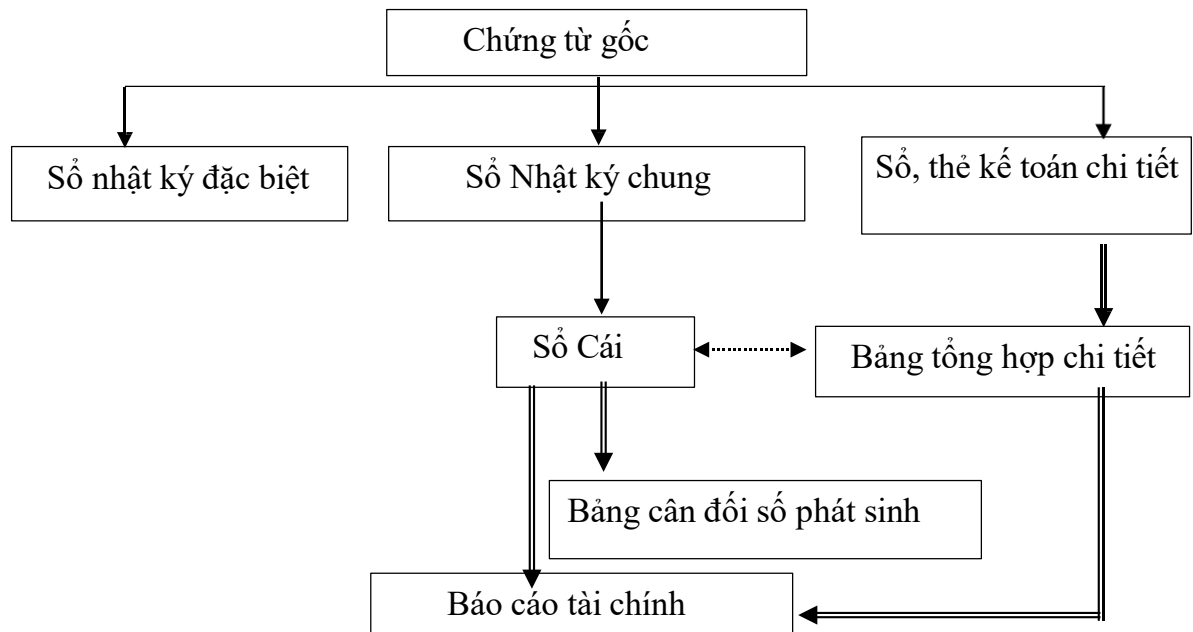
Công ty TNHH Sản xuất nhựa và Thương mại Đại Dương áp dụng chế độ kế toán theo Thông tư số 133/2016/TT-BTC ngày 26/08/2016 của Bộ tài chính.

- Hình thức ghi sổ kế toán: Hình thức Nhật ký chung
- Niên độ kế toán: Bắt đầu từ 01/01 và kết thúc vào 31/12 hàng năm
- Đơn vị tiền tệ sử dụng trong ghi chép kế toán: Việt Nam Đồng (VNĐ)
- Công ty hạch toán hàng tồn theo phương pháp: phương pháp kê khai thường xuyên
- Giá xuất kho được tính theo phương pháp: bình quân gia quyền cuối kì
- Nộp thuế GTGT theo phương pháp: khấu trừ
- TSCĐ được tính khấu hao theo phương pháp: đường thẳng

*** Hình thức kế toán Công ty áp dụng:**

Đối với Công ty TNHH Sản xuất nhựa và Thương mại Đại Dương hình thức kế toán được áp dụng tại Công ty là hình thức Nhật ký chung, theo hình thức này, các nghiệp vụ sẽ được thống kê theo trình tự thời gian vào Sổ Nhật ký chung, thuận tiện cho việc kiểm tra, đối chiếu từng nghiệp vụ kinh tế phát sinh. Tuy nhiên, một nghiệp vụ có thể sẽ bị ghi lại thêm một lần nữa vào Nhật ký chung do đó cần kiểm tra cẩn thận, loại bỏ nghiệp vụ bị trùng lặp trước khi phản ánh trên Sổ cái các tài khoản phù hợp.

Cuối tháng (quý, năm), kế toán tiến hành đối chiếu, kiểm tra số liệu giữa Sổ Nhật ký chung, Sổ cái và các bảng tổng hợp chi tiết để lập Báo cáo tài chính.



Ghi chú:

- > : Ghi hằng ngày
- =====> : Ghi cuối tháng, định kỳ
- ←-----> : Đối chiếu, kiểm tra

Sơ đồ 2.3. Trình tự ghi sổ kế toán tại Công ty TNHH Sản xuất nhựa và Thương mại Đại Dương

(Trích nguồn: Phòng Kế toán – Tài chính)

* Hệ thống báo cáo tài chính:

- Bảng cân đối kế toán: Mẫu số B01a-DNN
- Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh: Mẫu số B02-DNN
- Bản thuyết minh báo cáo tài chính : Mẫu số B09-DNN
- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ: Mẫu số B03-DNN

* Hệ thống sổ sách:

- Sổ kế toán tổng hợp: Sổ Nhật ký chung, Sổ cái

- Sổ kế toán chi tiết: sổ, thẻ kế toán chi tiết

*** Hệ thống chứng từ:**

- Phiếu thu: Mẫu số 01-TT

- Phiếu chi: Mẫu số 02-TT

- Phiếu nhập kho: Mẫu số 01-VT

- Hóa đơn GTGT: Mẫu số 01 GTKT-3LL

- Phiếu xuất kho kiêm vận chuyển nội bộ: Mẫu số 03 – VT

- Phiếu xuất kho hàng gửi bán đại lý: Mẫu số 02 – VT

- Biên lai thu tiền: Mẫu số 06 – TT

- Bảng chấm công: Mẫu số 01a-LĐTL

- Bảng thanh toán tiền lương: Mẫu số 02-LĐTL

- Bảng phân bổ tiền lương và các khoản trích theo lương: Mẫu số 11-LĐTL

2.1.6. Tình hình kinh doanh của Công ty TNHH Sản xuất nhựa và Thương mại Đại Dương giai đoạn 2023-2025

Tình hình kinh doanh của Công ty TNHH Sản xuất nhựa và Thương mại Đại Dương giai đoạn 2023-2025 được thể hiện qua các chỉ tiêu trong bảng sau:

Bảng 2.2: Khái quát hoạt động kinh doanh giai đoạn 2023-2025 của Công ty TNHH sản xuất nhựa và thương mại Đại Dương

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 tương đối	Số tuyệt đối (%)	Số tương đối	Số tuyệt đối (%)
Tổng TS	6.620.457.776	6.492.401.228	6.713.528.964	(128.056.548)	(1,93)	221.127.736	3,41
Tổng NV	6.620.457.776	6.492.401.228	6.713.528.964	(128.056.548)	(1,93)	221.127.736	3,41
Vốn CSH	5.661.907.175	5.681.577.131	5.742.386.519	19.669.956	0,35	60.809.388	1,07
Doanh thu	5.437.009.758	10.742.641.016	11.286.954.372	5.305.631.258	97,58	544.313.356	5,07
LN trước thuế	1.150.000.000	1.125.000.000	1.225.000.000	(25.000.000)	(2,17)	100.000.000	8,89
Thuế TNDN	230.000.000	225.000.000	245.000.000	(5.000.000)	(2,17)	20.000.000	8,89
LN sau thuế	920.000.000	900.000.000	980.000.000	(20.000.000)	(2,17)	80.000.000	8,89
Số lao động	25	22	23	(3)	(12,00)	1	4,55
Thu nhập bình quân	7.870.000	8.300.000	8.850.000	430	5,46	550	6,63

(Trích nguồn: Phòng Kế toán – Tài chính)

*** Phân tích tình hình tài chính của Công ty TNHH Sản xuất Nhựa và Thương mại Đại Dương giai đoạn 2023–2025:**

Qua bảng khái quát tình hình hoạt động của doanh nghiệp ta có thể thấy tình hình tài chính và kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Sản xuất Nhựa và Thương mại Đại Dương trong giai đoạn 2023–2025 có nhiều biến động nhưng nhìn chung có xu hướng tăng trưởng và ổn định:

Trong giai đoạn nghiên cứu, quy mô tài sản và nguồn vốn của doanh nghiệp có sự biến động nhưng nhìn chung vẫn duy trì ở mức tương đối ổn định. Cụ thể, tổng tài sản năm 2024 giảm 128,06 triệu đồng, tương ứng với mức giảm 1,93% so với năm 2023, cho thấy doanh nghiệp có thể đã thực hiện điều chỉnh cơ cấu tài sản hoặc thu hẹp một phần hoạt động nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn. Tuy nhiên, sang năm 2025, tổng tài sản tăng trở lại 221,13 triệu đồng, tương ứng tăng 3,41%, phản ánh xu hướng phục hồi và mở rộng quy mô hoạt động sản xuất kinh doanh. Sự biến động này không lớn, chứng tỏ nền tảng tài chính của doanh nghiệp tương đối vững chắc và ổn định qua các năm.

+ Xét về cơ cấu nguồn vốn, vốn chủ sở hữu của công ty tăng đều qua từng năm, từ 5.661,91 triệu đồng năm 2023 lên 5.681,58 triệu đồng năm 2024 và đạt 5.742,39 triệu đồng vào năm 2025. Mức tăng lần lượt là 0,35% và 1,07%, tuy không lớn nhưng thể hiện khả năng tích lũy vốn nội bộ của doanh nghiệp. Tỷ trọng vốn chủ sở hữu trong tổng nguồn vốn duy trì ở mức cao, cho thấy doanh nghiệp có mức độ tự chủ tài chính tốt, ít phụ thuộc vào vốn vay, từ đó hạn chế được rủi ro tài chính. Tuy nhiên, điều này cũng có thể đồng nghĩa với việc doanh nghiệp chưa khai thác hiệu quả đòn bẩy tài chính để gia tăng khả năng sinh lời.

+ Về kết quả hoạt động kinh doanh, doanh thu của công ty có sự tăng trưởng mạnh mẽ, đặc biệt trong năm 2024 khi doanh thu tăng tới 97,58% so với năm 2023, tương ứng tăng hơn 5,3 tỷ đồng. Đây là mức tăng trưởng rất ấn tượng, cho thấy doanh nghiệp đã mở rộng được thị trường tiêu thụ hoặc nâng cao sản lượng bán hàng. Sang năm 2025, doanh thu tiếp tục tăng thêm 544,31 triệu đồng, tương ứng với mức tăng 5,07%, tuy tốc độ tăng đã chậm lại nhưng vẫn thể hiện xu hướng phát triển ổn định. Điều này cho thấy sau giai đoạn tăng trưởng đột biến, doanh nghiệp đã bước vào giai đoạn ổn định hơn về quy mô doanh thu.

+ Xét về lợi nhuận, tình hình có sự biến động theo hướng giảm nhẹ rồi tăng trở lại. Cụ thể, lợi nhuận sau thuế giảm từ 920 triệu đồng năm 2023 xuống còn 900 triệu đồng năm 2024, tương ứng giảm 2,17%. Nguyên nhân có thể do chi phí hoạt động tăng nhanh hơn tốc độ tăng doanh thu trong giai đoạn này, làm thu hẹp biên lợi nhuận. Tuy nhiên, đến năm 2025, lợi nhuận sau thuế tăng lên 980 triệu đồng, tương ứng tăng 8,89% so với năm 2024, cho thấy doanh nghiệp đã có sự

cải thiện trong việc kiểm soát chi phí hoặc nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh. Diễn biến này phản ánh xu hướng phục hồi tích cực về hiệu quả sinh lời của doanh nghiệp sau giai đoạn suy giảm nhẹ.

+Tương ứng với lợi nhuận trước thuế, thuế thu nhập doanh nghiệp cũng có sự biến động phù hợp. Cụ thể, thuế TNDN giảm từ 230 triệu đồng năm 2023 xuống 225 triệu đồng năm 2024 (giảm 2,17%), sau đó tăng lên 245 triệu đồng vào năm 2025 (tăng 8,89%). Sự thay đổi này phản ánh đúng quy luật biến động của lợi nhuận và cho thấy nghĩa vụ thuế của doanh nghiệp được thực hiện phù hợp với kết quả kinh doanh.

+Về lao động, số lượng lao động của công ty giảm từ 25 người năm 2023 xuống 22 người năm 2024 (giảm 12%), sau đó tăng nhẹ lên 23 người vào năm 2025. Điều này cho thấy doanh nghiệp có xu hướng tinh giản nhân sự trong năm 2024 nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động, sau đó bổ sung lao động trở lại khi quy mô sản xuất được mở rộng. Đồng thời, thu nhập bình quân của người lao động tăng đều qua các năm, từ 7,87 triệu đồng/tháng năm 2023 lên 8,3 triệu đồng năm 2024 và đạt 8,85 triệu đồng năm 2025. Việc cải thiện thu nhập cho người lao động cho thấy doanh nghiệp vẫn chú trọng đến chính sách đãi ngộ, góp phần nâng cao động lực làm việc và giữ chân nhân sự.

Tổng thể, trong giai đoạn 2023–2025, Công ty TNHH Sản xuất Nhựa và Thương mại Đại Dương có tình hình tài chính tương đối ổn định, với quy mô tài sản ít biến động và mức độ tự chủ tài chính cao. Doanh thu tăng trưởng tốt, đặc biệt là trong năm 2024, trong khi lợi nhuận có sự điều chỉnh giảm nhẹ rồi phục hồi mạnh vào năm 2025. Điều này cho thấy doanh nghiệp đang dần cải thiện hiệu quả hoạt động sau giai đoạn chịu áp lực chi phí. Tuy nhiên, để đảm bảo tăng trưởng bền vững, doanh nghiệp cần tiếp tục chú trọng kiểm soát chi phí, tối ưu hóa nguồn lực và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn nhằm gia tăng biên lợi nhuận trong những năm tiếp theo.

2.2. Đặc điểm tổ chức bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH sản xuất nhựa và thương mại Đại Dương

2.2.1. Đặc điểm chung hàng hóa tại Công ty

Công ty TNHH Sản xuất Nhựa và Thương mại Đại Dương hiện hoạt động theo mô hình thương mại, do đó sản phẩm kinh doanh chủ yếu là hàng hóa mua ngoài để phân phối. Danh mục hàng hóa của công ty tương đối đa dạng, tập trung vào ba nhóm chính: sản phẩm nhựa dân dụng, phụ tùng và phụ trợ ô tô – xe máy, và vật liệu, thiết bị lắp đặt trong xây dựng.

Đối với nhóm sản phẩm nhựa dân dụng: Các mặt hàng phổ biến bao gồm: bao bì, tủ nhựa, ghế nhựa... Đây là những sản phẩm có giá trị đơn vị thấp. Thứ

hai, nhóm phụ tùng và phụ trợ ô tô – xe máy bao gồm các chi tiết nhựa và phụ kiện như: yên xe, ốp nhựa, chắn bùn, hộp đựng dụng cụ, linh kiện thay thế... Nhóm hàng này có đặc điểm là giá trị đơn vị cao hơn so với nhựa dân dụng, nhu cầu phụ thuộc vào thị trường sửa chữa và bảo dưỡng phương tiện. Thứ ba, nhóm vật liệu và thiết bị lắp đặt trong xây dựng gồm các sản phẩm như: ống nhựa PVC, phụ kiện nối ống, vật tư lắp đặt điện – nước... Đây là nhóm hàng có tính chất kỹ thuật cao hơn, yêu cầu về chất lượng và tiêu chuẩn sản phẩm khắt khe hơn. Nhu cầu tiêu thụ thường gắn liền với hoạt động xây dựng dân dụng và công nghiệp.

Đặc điểm kinh doanh, hàng hóa của công ty mang tính đa dạng về chủng loại, quy cách và giá cả, phù hợp với nhiều phân khúc khách hàng từ bán buôn đến bán lẻ. Nguồn hàng chủ yếu được nhập từ các nhà cung cấp trong nước có uy tín, đảm bảo tiêu chuẩn chất lượng và nguồn cung ổn định. Bên cạnh đó, công ty có khả năng linh hoạt trong việc thay đổi cơ cấu hàng hóa, nhanh chóng cập nhật các mẫu mã mới để đáp ứng nhu cầu thị trường.

Đặc điểm lưu chuyển hàng hóa, phần lớn sản phẩm có vòng quay tương đối nhanh, đặc biệt là nhóm nhựa dân dụng. Thời gian lưu kho trung bình dao động từ 15 – 30 ngày đối với hàng tiêu dùng nhanh và từ 30 – 60 ngày đối với nhóm vật tư xây dựng. Điều này giúp doanh nghiệp hạn chế chi phí lưu kho và giảm thiểu rủi ro hàng tồn lỗi thời.

Tuy nhiên, hoạt động kinh doanh hàng hóa của công ty cũng chịu ảnh hưởng bởi một số yếu tố như biến động giá nguyên vật liệu nhựa trên thị trường, sự cạnh tranh về giá từ các nhà phân phối khác, và sự thay đổi trong nhu cầu tiêu dùng. Do đó, doanh nghiệp cần thường xuyên theo dõi thị trường, điều chỉnh chính sách giá và cơ cấu hàng hóa nhằm duy trì hiệu quả kinh doanh.



Hình 2.2: Hình ảnh một số sản phẩm kinh doanh của Công ty TNHH Sản xuất Nhựa và Thương mại Đại Dương

(Trích nguồn: Phòng Kế toán – Tài chính)

2.2.2. Các phương thức bán hàng tại Công ty

2.2.2.1. Phương thức bán buôn

Đây là hình thức tiêu thụ chủ đạo, chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh thu của công ty. Khách hàng của phương thức này chủ yếu là các đại lý phân phối, cửa hàng bán lẻ, cơ sở kinh doanh vật liệu xây dựng và các đơn vị thi công. Hàng hóa được bán với số lượng lớn, giá bán thường ưu đãi hơn so với bán lẻ và được áp dụng chính sách chiết khấu thương mại tùy theo khối lượng mua hàng. Việc giao hàng có thể thực hiện trực tiếp tại kho của công ty hoặc vận chuyển đến địa điểm của khách hàng theo thỏa thuận.

Là phương thức bán hàng công ty thực hiện việc bán hàng hóa với số lượng lớn cho các tổ chức kinh doanh, đại lý hoặc các đơn vị sản xuất nhằm mục đích tiếp tục bán lại hoặc phục vụ quá trình sản xuất. Đặc điểm nổi bật của phương thức bán buôn là giá trị giao dịch lớn, điều kiện giao hàng được quy định rõ trong hợp đồng và thời điểm ghi nhận doanh thu phụ thuộc vào việc chuyển giao quyền sở hữu hàng hóa. Phương thức này giúp doanh nghiệp luân chuyển hàng hóa nhanh, tăng doanh thu và mở rộng mạng lưới phân phối, đồng thời hỗ trợ các đơn vị kinh doanh hạ chi phí và đảm bảo nguồn cung ổn định.

Đây là khâu đầu tiên trong quá trình mà công ty đưa hàng hóa đến tay người tiêu dùng. Bán buôn thường bán với khối lượng hàng hóa lớn và được thực hiện bởi hai hình thức sau:

+ Hình thức bán buôn qua kho: hàng hóa được xuất bán cho khách hàng từ kho của công ty.

+ Hình thức bán buôn vận chuyển thẳng: công ty mua hàng của nhà cung cấp để bán cho khách hàng, hàng hóa không qua kho.

2.2.2.2. Phương thức bán lẻ

Đối với phương thức bán lẻ, công ty thực hiện bán hàng trực tiếp cho người tiêu dùng cuối cùng hoặc các hộ kinh doanh nhỏ với số lượng ít. Giá bán lẻ được niêm yết hoặc điều chỉnh linh hoạt theo từng thời điểm và từng loại

hàng hóa, thường cao hơn giá bán buôn do không áp dụng chiết khấu số lượng. Phương thức này giúp công ty mở rộng thị trường, tăng khả năng tiếp cận khách hàng và đẩy nhanh tốc độ luân chuyển hàng hóa.

Là phương thức bán hàng công ty thực hiện bán trực tiếp hàng hóa cho người tiêu dùng cuối cùng nhằm đáp ứng nhu cầu sử dụng cá nhân, gia đình hoặc phục vụ sinh hoạt hàng ngày. Khác với bán buôn, phương thức bán lẻ thường có số lượng giao dịch nhỏ, giá trị mỗi lần bán thấp nhưng tần suất giao dịch cao. Bán lẻ được thực hiện phổ biến và thường xuyên thông qua các kênh bán lẻ hiện đại như thương mại điện tử, bán hàng trực tuyến.

Đặc trưng của bán lẻ là khách hàng được trực tiếp lựa chọn sản phẩm, kiểm tra chất lượng và thanh toán ngay sau khi mua; thời điểm ghi nhận doanh thu được xác định khi công ty đã giao hàng và người mua hoàn tất thanh toán. Phương thức bán lẻ giúp công ty tiếp cận rộng rãi khách hàng, tăng khả năng tiêu thụ hàng hóa và nâng cao hình ảnh thương hiệu thông qua chất lượng dịch vụ. Đây là kênh bán hàng quan trọng, góp phần tạo doanh thu ổn định và mở rộng thị trường tiêu dùng.

Đây là khâu vận chuyển cuối cùng của hàng hóa. Bán lẻ tại công ty thường bán với khối lượng ít, giá bán thường ổn định. Trong bán lẻ có các phương thức bán hàng nhỏ như: bán hàng thu tiền trực tiếp, bán hàng thu tiền tập trung, bán hàng theo hình thức khách hàng tự chọn, bán hàng theo phương thức đại lý, bán hàng theo phương thức trả góp, trả chậm,...

2.2.3. Các phương thức thanh toán tại Công ty

Trong hoạt động kinh doanh, Công ty TNHH Sản xuất Nhựa và Thương mại Đại Dương áp dụng nhiều phương thức thanh toán linh hoạt nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng, đồng thời đảm bảo khả năng thu hồi vốn và kiểm soát công nợ hiệu quả. Các phương thức thanh toán chủ yếu bao gồm:

- Thứ nhất, thanh toán bằng tiền mặt: Đây là phương thức thanh toán được áp dụng phổ biến đối với các giao dịch bán lẻ hoặc các đơn hàng có giá trị nhỏ.

Khách hàng thanh toán trực tiếp bằng tiền mặt ngay khi nhận hàng. Phương thức này giúp công ty thu hồi vốn nhanh, giảm thiểu rủi ro về công nợ.

- Thứ hai, thanh toán bằng chuyển khoản ngân hàng: Phương thức này thường được áp dụng đối với các khách hàng doanh nghiệp, đại lý hoặc các đơn hàng có giá trị lớn. Khách hàng thực hiện chuyển tiền qua tài khoản ngân hàng của công ty theo thông tin ghi trên hóa đơn hoặc hợp đồng.

- Thứ ba, thanh toán chậm (bán chịu): Đối với các khách hàng quen thuộc, có uy tín và quan hệ hợp tác lâu dài, công ty áp dụng chính sách cho phép thanh toán chậm trong một khoảng thời gian nhất định, thường từ 15 đến 30 ngày. Đây là hình thức tín dụng thương mại nhằm hỗ trợ khách hàng và thúc đẩy tiêu thụ hàng hóa.

Các phương thức thanh toán tại công ty có đặc điểm là đa dạng, linh hoạt và phù hợp với từng nhóm khách hàng. Trong đó, thanh toán chuyển khoản và bán chịu được sử dụng phổ biến trong bán buôn, còn thanh toán tiền mặt chủ yếu áp dụng cho bán lẻ. Việc áp dụng phương thức thanh toán hợp lý giúp công ty vừa tăng khả năng tiêu thụ hàng hóa, vừa đảm bảo quản lý tốt dòng tiền và hạn chế rủi ro tài chính. Tuy nhiên, công ty cần tăng cường kiểm soát công nợ, đặc biệt đối với các khoản thanh toán chậm, nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

2.2.4. Phương pháp xác định kết quả bán hàng tại Công ty

Kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Sản xuất Nhựa và Thương mại Đại Dương được xác định theo nguyên tắc so sánh giữa doanh thu thuần và tổng chi phí liên quan đến hoạt động bán hàng trong kỳ kế toán. Đây là chỉ tiêu quan trọng phản ánh hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

- Công thức xác định kết quả bán hàng: Kết quả bán hàng (lợi nhuận hoặc lỗ) được xác định theo công thức:

Kết quả bán hàng	=	Doanh thu thuần	-	Giá vốn hàng bán	-	Chi phí bán hàng	-	Chi phí quản lý doanh nghiệp
------------------	---	-----------------	---	------------------	---	------------------	---	------------------------------

Trong đó:

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

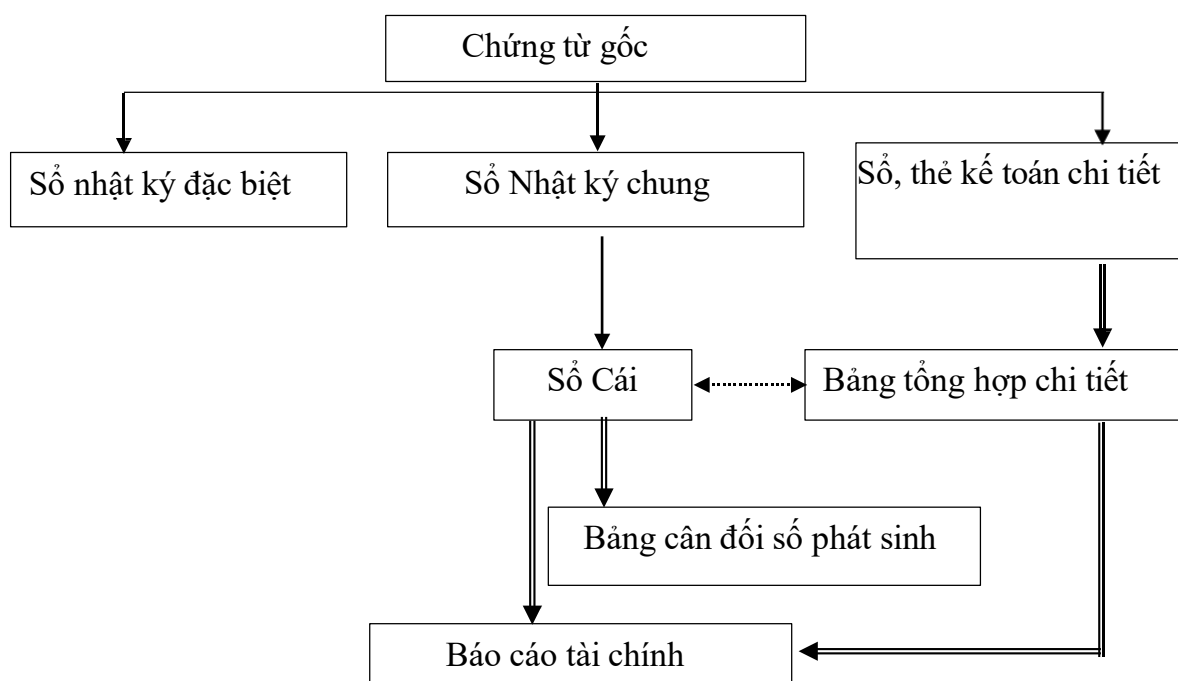
* Phương pháp kế toán sử dụng: Công ty sử dụng hệ thống tài khoản kế toán theo quy định hiện hành, cụ thể:

- TK 511: Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ
- TK 521: Các khoản giảm trừ doanh thu
- TK 632: Giá vốn hàng bán
- TK 642: Chi phí quản lý kinh doanh
- TK 911: Xác định kết quả kinh doanh

Cuối kỳ, kế toán tiến hành kết chuyển doanh thu và chi phí vào TK 911 để xác định lợi nhuận.

*** Hình thức sổ kế toán tại công ty**

Tại Công ty TNHH sản xuất nhựa và thương mại Đại Dương, sổ sách kế toán được theo dõi theo hình thức sổ kế toán nhật ký chung:



Sơ đồ 2.4: Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký chung

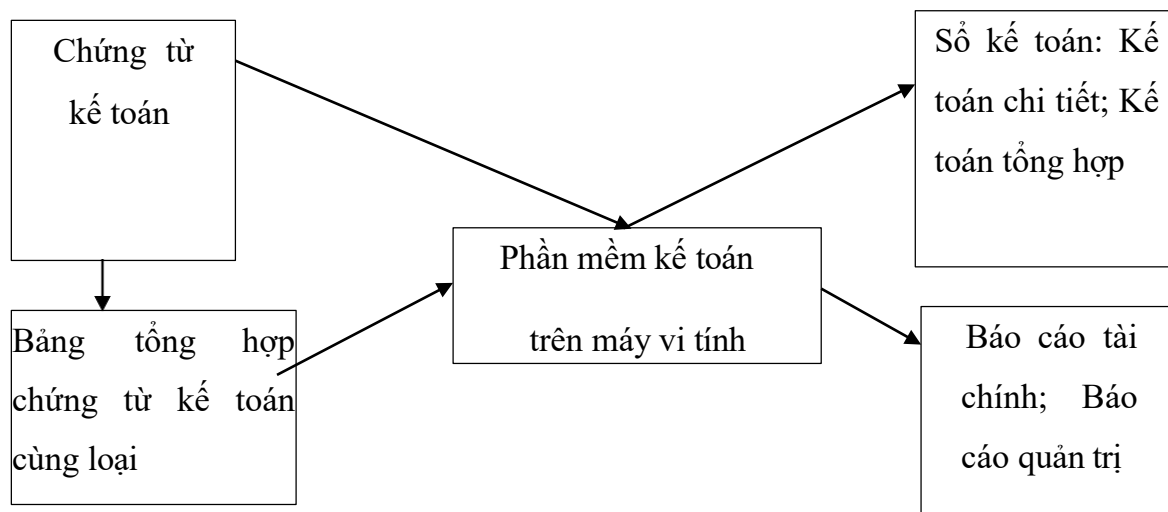
Ghi chú:

—————→ : Ghi hàng ngày

=====→ : Ghi cuối tháng, định kỳ

←-----→ : Đối chiếu, kiểm tra

*** Hình thức kế toán trên máy vi tính**



Sơ đồ 2.5: Trình tự ghi sổ trên phần mềm kế toán

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

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

Tại Công ty TNHH sản xuất nhựa và thương mại Đại Dương phần mềm quản lý kế toán được sử dụng là phần mềm kế toán Misa Amis:



Hình 2.3: Phần mềm kế toán sử dụng tại Công ty TNHH sản xuất nhựa và thương mại Đại Dương

2.3. Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH sản xuất nhựa và thương mại Đại Dương

2.3.1. Kế toán doanh thu bán hàng

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

Doanh thu của Công ty TNHH Sản xuất Nhựa và Thương mại Đại Dương chủ yếu phát sinh từ hoạt động mua hàng hóa và bán lại cho khách hàng. Doanh thu bán hàng của công ty có một số đặc điểm cơ bản sau:

- Doanh thu phát sinh thường xuyên và liên tục, gắn liền với hoạt động tiêu thụ hàng hóa như nhựa dân dụng, phụ tùng và vật tư xây dựng.
- Giá trị mỗi giao dịch đa dạng, từ các đơn hàng nhỏ lẻ vài trăm nghìn đồng đến các đơn hàng bán buôn hàng trăm triệu đồng.
- Phụ thuộc vào khối lượng tiêu thụ và giá bán, trong đó doanh thu bán buôn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh thu.
- Ít phát sinh các khoản giảm trừ doanh thu, do công ty chủ yếu bán theo giá thỏa thuận và kiểm soát chặt chẽ chất lượng hàng hóa trước khi giao.
- Doanh thu chịu ảnh hưởng của các yếu tố thị trường như nhu cầu tiêu dùng, giá nhập hàng và mức độ cạnh tranh.

Điều kiện ghi nhận doanh thu bán hàng: Công ty thực hiện ghi nhận doanh thu bán hàng theo nguyên tắc kế toán hiện hành, đảm bảo tuân thủ các điều kiện ghi nhận doanh thu. Cụ thể, doanh thu được ghi nhận khi đồng thời thỏa mãn các điều kiện sau:

- Hàng hóa đã được giao cho khách hàng, công ty không còn nắm giữ quyền quản lý hoặc kiểm soát hàng hóa như người sở hữu.
- Phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu hàng hóa đã được chuyển giao cho người mua.
- Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn, căn cứ vào hóa đơn, hợp đồng hoặc thỏa thuận mua bán.
- Khách hàng đã thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán, tức là công ty có khả năng thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch.
- Xác định được chi phí liên quan đến giao dịch bán hàng, bao gồm giá vốn hàng bán và các chi phí phát sinh liên quan.

Thời điểm ghi nhận doanh thu theo từng phương thức bán hàng: Tùy theo phương thức bán hàng, thời điểm ghi nhận doanh thu tại công ty được xác định như sau:

- Bán buôn qua kho: ghi nhận doanh thu khi khách hàng nhận hàng và ký xác nhận tại kho.
- Bán buôn giao hàng tận nơi: ghi nhận khi hàng hóa được giao đến địa điểm của khách và được chấp nhận.
- Bán lẻ: ghi nhận ngay tại thời điểm phát sinh giao dịch và thu tiền.
- Bán chịu: doanh thu vẫn được ghi nhận tại thời điểm giao hàng, không phụ thuộc vào việc đã thu tiền hay chưa.

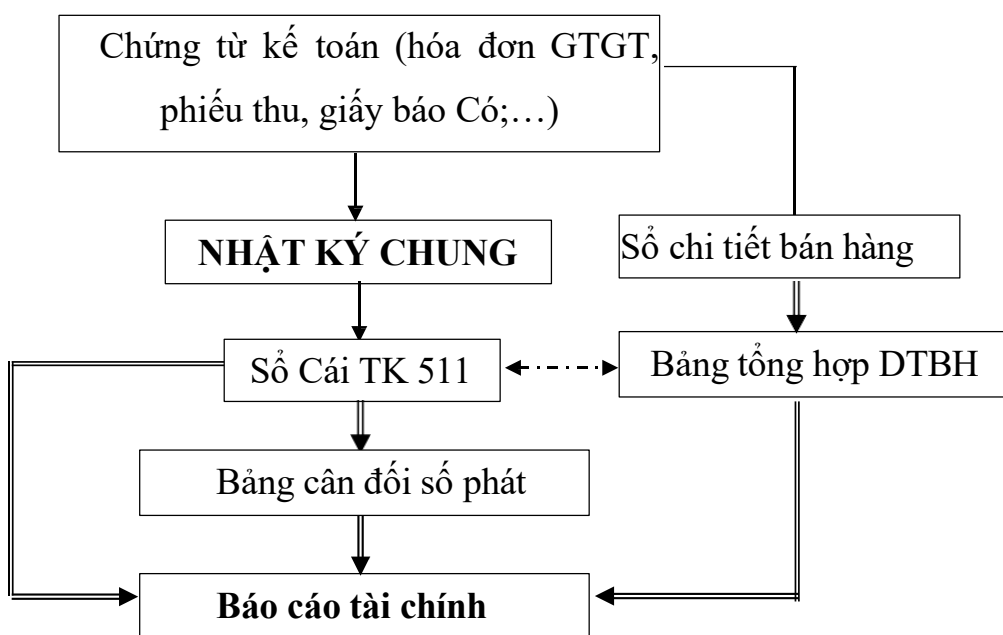
Hiện nay, công tác kế toán bán hàng tại Công ty phản ánh qua Tài khoản 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ vẫn còn tồn tại một số vấn đề nhất định. Về cơ bản, doanh nghiệp đã ghi nhận doanh thu đúng lúc khi chuyển giao phần lớn rủi ro, lợi ích cho khách hàng và xuất hóa đơn theo quy định. Tuy nhiên, qua quá trình hạch toán, vẫn xuất hiện các hạn chế như: việc phân loại doanh thu giữa bán buôn, bán lẻ và doanh thu dịch vụ chưa rõ ràng; hồ sơ chứng từ bán hàng (hợp đồng, biên bản giao nhận, phiếu xuất kho) đôi khi chưa đầy đủ hoặc lập chậm; tình trạng ghi nhận doanh thu chưa đúng kỳ vẫn xảy ra, đặc biệt vào thời điểm

cuối năm tài chính. Ngoài ra, việc đối chiếu giữa bộ phận kế toán – kinh doanh – kho còn chưa đồng bộ, dẫn đến sự chênh lệch tạm thời giữa số liệu doanh thu, hàng tồn kho và công nợ phải thu. Những tồn tại này ảnh hưởng trực tiếp đến độ chính xác của số liệu trên TK 511 và tính minh bạch của báo cáo tài chính.

2.3.1.2. Kế toán chi tiết

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.

Cuối ngày, kế toán tổng hợp tất cả những hóa đơn, chứng từ này để ghi nhận doanh thu vào sổ cái, sổ chi tiết, chứng từ ghi sổ trên phần mềm



Ghi chú:

Ghi hằng ngày: $\longrightarrow$

Ghi cuối tháng hoặc định kỳ: $\Longrightarrow$

Đối chiếu, kiểm tra: $\longleftrightarrow$

Sơ đồ 2.6: Quy trình ghi sổ doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Trong kỳ kế toán tại doanh nghiệp có rất nhiều các nghiệp vụ bán hàng nhưng do thời gian nghiên cứu có hạn, em xin phép được lấy 2 hóa đơn nghiệp vụ bán hàng tại đơn vị để nghiên cứu hoàn thiện bài khóa luận của mình:

Ví dụ 1: Ngày 31/01/2026 xuất kho bán hàng cho Công ty TNHH VINSKY theo hóa đơn số 4. Tổng trị giá thanh toán là 520.344.000 VND

- Bước 1: Xác nhận đơn đặt hàng của Công ty TNHH VINSKY, thực hiện ghi nhận đơn đặt hàng trên phần mềm kế toán.

ĐƠN ĐẶT HÀNG

Tên khách hàng: CÔNG TY TNHH VINSKY
 Địa chỉ: Thôn Sơn Đông, Xã Sóc Sơn, TP Hà Nội
 Mã số thuế: 0901093803
 Điện thoại:
 Email:
 Ghi chú:

Ngày: 31/01/2026
 Số: DH00004
 Loại tiền: VND

STT	Mã hàng	Tên hàng	ĐVT	SL	Đơn giá	Thành tiền
1	VT00004	Yên xe điện 12A M	Chiếc	3.000,00	110.000,00	330.000.000
2	VT00005	Yên xe điện 12A M	Chiếc	1.000,00	115.000,00	115.000.000
3	VT00006	Yên xe điện M1D	Chiếc	200,00	125.000,00	25.000.000
4	VT00007	Yên xe điện M1D	Cái	100,00	118.000,00	11.800.000
Cộng tiền hàng						481.800.000
Tiền thuế GTGT:						38.544.000
Tổng tiền thanh toán						520.344.000
<i>Số tiền viết bằng chữ: Năm trăm hai mươi triệu ba trăm bốn mươi bốn nghìn đồng.</i>						

Ngày giao hàng:
 Địa điểm giao hàng:
 Điều khoản thanh toán:

Người lập
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Hình 2.4. Đơn đặt hàng số 4

(Trích nguồn: Phòng Kế toán – Tài chính)

- Bước 2: Kế toán lập hóa đơn GTGT trên phần mềm hóa đơn điện tử MobiFone Invoice

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG (VAT INVOICE)

Ngày 31 tháng 1 năm 2026

Mã cơ quan thuế: 00FB5A6E76321F47A6BA2009768BA93E64
(Bản thể hiện của hóa đơn điện tử)

Ký hiệu (Serial No): 1C26TYT
Số (No): 4



Tên người bán (Seller): **CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT NHỰA VÀ THƯƠNG MẠI ĐẠI DƯƠNG**
Địa chỉ (Address): Khu Đồng, Xã Yên Khánh, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam
Mã số thuế (Tax code): 2700611897 Điện thoại (Tel): 0982463346
Số tài khoản (Account no.): Ngân hàng (Bank):

Họ tên người mua (Customer):
Tên đơn vị (Company): **CÔNG TY TNHH VINSKY**
Địa chỉ (Address): Thôn Sơn Động, xã Sóc Sơn, thành phố Hà Nội, Việt Nam
Mã số thuế (Tax code): 0901093803 Đồng tiền thanh toán (Currency): VND
Số tài khoản (Account no.): Ngân hàng (Bank):
Hình thức thanh toán (Payment method): Tiền mặt/Chuyển khoản

Stt (No.)	Tên hàng hóa, dịch vụ (Description)	Đvt (Unit)	Số lượng (Quantity)	Đơn giá (Unit price)	Thành tiền trước thuế (Amount)	Thuế suất (% VAT)	Tiền thuế (VAT amount)	Thành tiền (Total)
1	2	3	4	5	6 = 4 x 5	7	8 = 6 x 7	9 = 7 + 8
1	Yên xe điện 12A M	Chiếc	3.000	110.000	330.000.000	8%	26.400.000	356.400.000
2	Yên xe điện 12A M	Chiếc	1.000	115.000	115.000.000	8%	9.200.000	124.200.000
3	Yên xe điện M1D	Chiếc	200	125.000	25.000.000	8%	2.000.000	27.000.000
4	Yên xe điện M1D	Chiếc	100	118.000	11.800.000	8%	944.000	12.744.000
Tổng tiền trước thuế (Total amount):								481.800.000
Tổng tiền thuế GTGT (Total VAT amount):								38.544.000
Tổng tiền thanh toán (Total payment):								520.344.000

Số tiền viết bằng chữ (Amount in words): Năm trăm hai mươi triệu ba trăm bốn mươi bốn nghìn đồng./.

Người mua hàng
(Customer)
Ký, ghi rõ họ tên (Customer's signature)

Người bán hàng
(Seller)
Ký, ghi rõ họ tên (Seller's signature)

Được ký bởi: **CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT NHỰA VÀ THƯƠNG MẠI ĐẠI DƯƠNG**
Ngày ký: 31-01-2026



HÓA ĐƠN ĐƯỢC CẤP MÃ BỞI TỔNG CỤC THUẾ

Mã nhận hóa đơn: 725329f

Tra cứu tại: <http://tracuuhoadon.mobifoneinvoice.vn>

(Khởi tạo từ Hệ thống hóa đơn điện tử MobiFone Invoice - Tổng Công ty Viễn thông MobiFone - MST: 0100686209)
(Cần kiểm tra, đối chiếu khi lập, giao nhận hóa đơn)

Trang 1/1

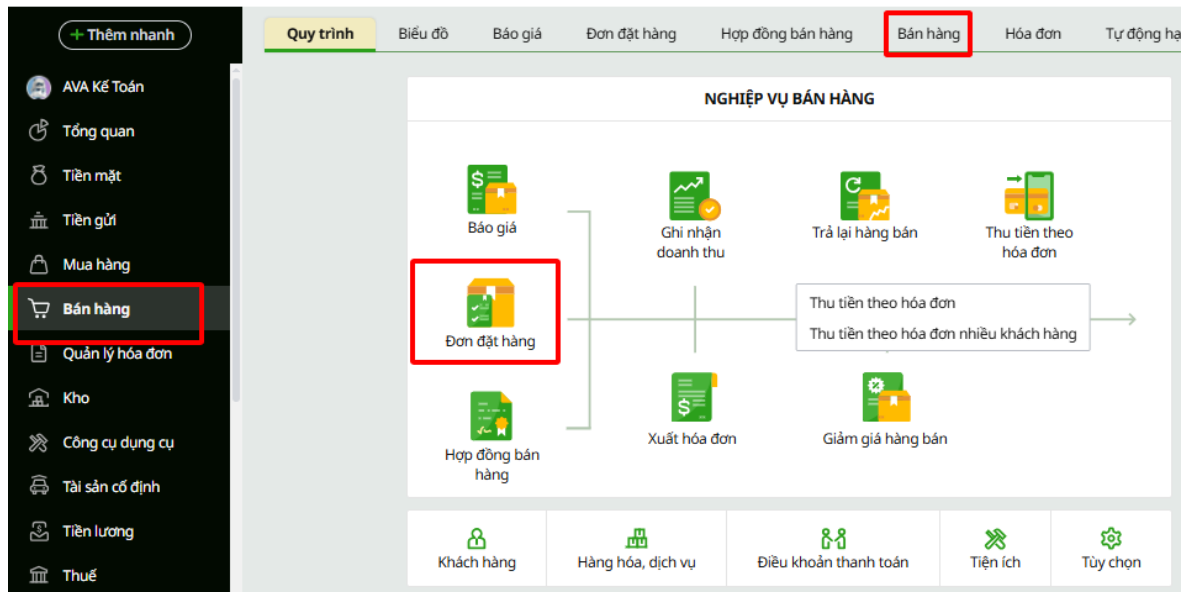
(Trích nguồn: Phòng Kế toán – Tài chính)

Hình 2.5. Hóa đơn GTGT số 4

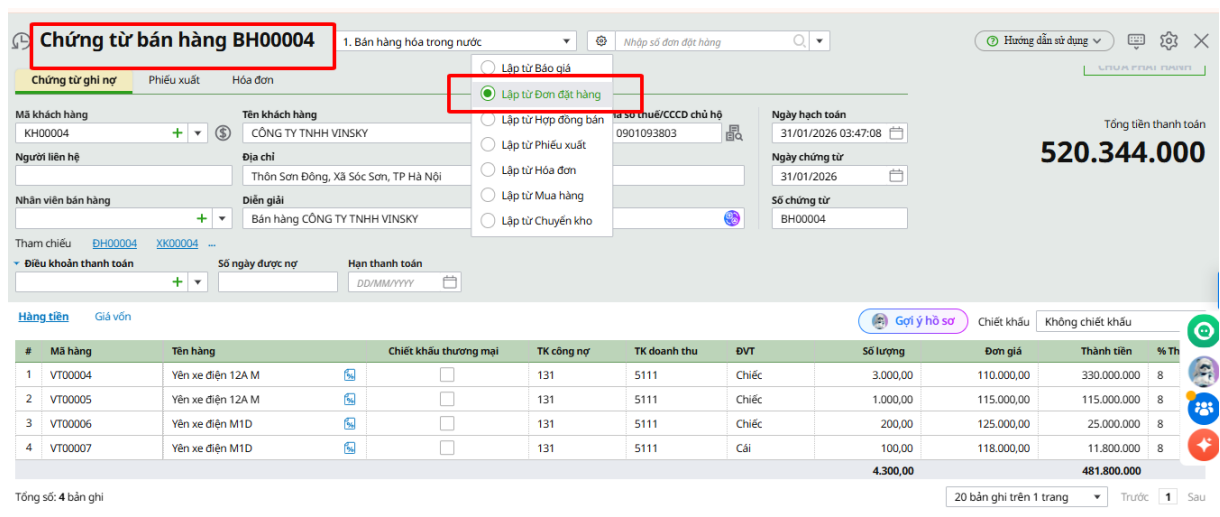
- **Bước 3:** Căn cứ vào đơn đặt hàng và hợp đồng mua bán lập chứng từ bán hàng

* Trình tự lập chứng từ bán hàng trên phần mềm

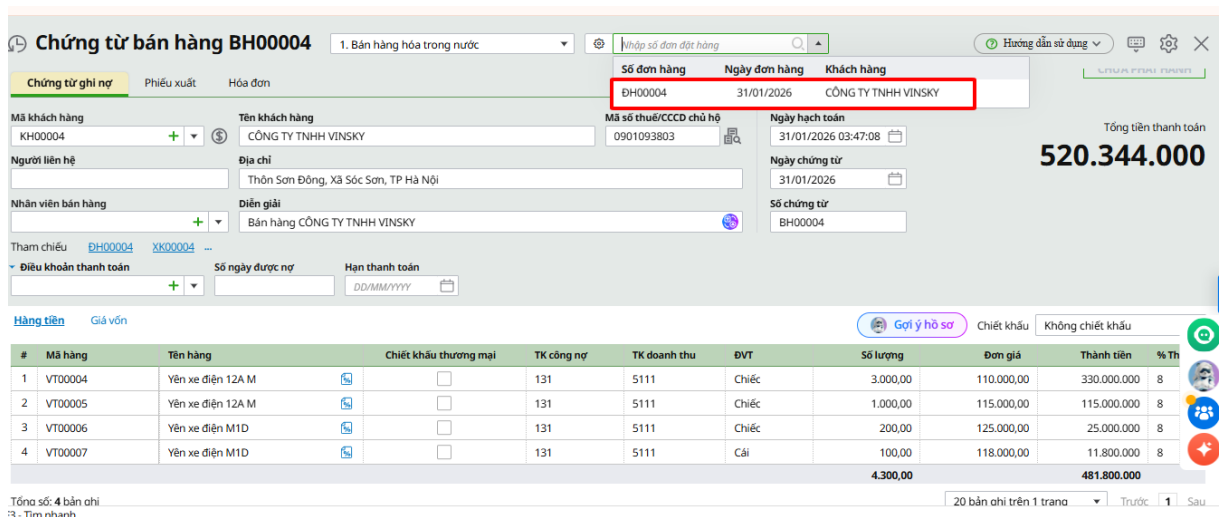
- Vào phân hệ bán hàng chọn bán hàng theo đơn đặt hàng:



- Chọn lập chứng từ từ đơn đặt hàng đã lập theo hợp đồng mua bán trước đó:



- Chọn số đơn đặt hàng



- Chứng từ bán hàng

BH00004

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

KH00004

+

\$

Tên khách hàng

CÔNG TY TNHH VINSKY

Mã số thuế/CCCD chủ hộ

0901093803

🔍

Ngày hạch toán

31/01/2026 03:47:08

📅

Người liên hệ

Địa chỉ

Thôn Sơn Đồng, X. Sơn

Ngày chứng từ

31/01/2026

📅

Nhân viên bán hàng

+

...

Diễn giải

Bán hàng CÔNG TY TNHH

Số chứng từ

BH00004

Tham chiếu

BH00004

XK00004

...

Số ngày được nợ

Điều khoản thanh toán

+

...

Hàng tiền

Giá vốn
- Chứng từ kế toán

Chứng từ kế toán (Mẫu chỉ tiết)

Chứng từ kế toán (Mẫu cộng gộp)

02-VT: Phiếu xuất kho

Phiếu xuất kho (ngầm định số lượng thực xuất)

02-VT: Phiếu xuất kho (Mẫu A5)

02-VT: Phiếu xuất kho (Mẫu A5 - in cuộn)

Biên bản bàn giao

Phiếu giao hàng (Kiểm bảo hành)

Phiếu xuất kho bán hàng

Phiếu xuất kho bán hàng (Mẫu A5)

Phiếu xuất kho bán hàng (Mẫu A5 - in cuộn)

Phiếu xuất kho bán hàng (theo nhóm VTHH)

In theo lối inhiều chứng từ

Tùy chọn in

In bằng trình in AMIS Kế toán
- Đã LẬP HÓA ĐƠN

CHƯA PHÁT HÀNH

Tổng tiền thanh toán

520.344.000
- Gợi ý hồ sơ

Chiết khấu

Không chiết khấu

TK doanh thu	DVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	% Th
5111	Chiếc	3.000,00	110.000,00	330.000.000	8
5111	Chiếc	1.000,00	115.000,00	115.000.000	8
5111	Chiếc	200,00	125.000,00	25.000.000	8
4.300,00				481.800.000	

Tổng số: 4 bản ghi

20 bản ghi trên 1 trang

Trước

1

Sau

- ## CHỨNG TỪ KẾ TOÁN
- Tên: CÔNG TY TNHH VINSKY

Địa chỉ: Thôn Sơn Đông, Xã Sóc Sơn, TP Hà Nội

Diễn giải: Bán hàng CÔNG TY TNHH VINSKY

Số: BH00004

Ngày: 31/01/2026
- | STT | Diễn giải | Ghi nợ | Ghi có | Thành tiền |
|------|--------------------------------------|--------|--------|-------------|
| 1 | Yên xe điện 12A M | 131 | 5111 | 330.000.000 |
| 2 | Thuế GTGT đầu ra - Yên xe điện 12A M | 131 | 33311 | 26.400.000 |
| 3 | Giá vốn hàng bán - Yên xe điện 12A M | 632 | 156 | 270.000.000 |
| 4 | Yên xe điện 12A M | 131 | 5111 | 115.000.000 |
| 5 | Thuế GTGT đầu ra - Yên xe điện 12A M | 131 | 33311 | 9.200.000 |
| 6 | Giá vốn hàng bán - Yên xe điện 12A M | 632 | 156 | 89.000.000 |
| 7 | Yên xe điện M1D | 131 | 5111 | 25.000.000 |
| 8 | Thuế GTGT đầu ra - Yên xe điện M1D | 131 | 33311 | 2.000.000 |
| 9 | Giá vốn hàng bán - Yên xe điện M1D | 632 | 156 | 15.600.000 |
| 10 | Yên xe điện M1D | 131 | 5111 | 11.800.000 |
| 11 | Thuế GTGT đầu ra - Yên xe điện M1D | 131 | 33311 | 944.000 |
| 12 | Giá vốn hàng bán - Yên xe điện M1D | 632 | 156 | 9.000.000 |
| Cộng | | | | 903.944.000 |

Ghi chú:

(Trích nguồn: Phòng Kế toán – Tài chính)

63

Ví dụ 2: Ngày 31/01/2026 xuất kho bán hàng cho công ty cổ phần công nghệ SMB theo hóa đơn số 3. Tổng trị giá thanh toán là 117.720.000 VND

- Bước 1: Xác nhận đơn đặt hàng của công ty cổ phần công nghệ SMB

ĐƠN ĐẶT HÀNG

Tên khách hàng: CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ SMB

Ngày: 31/01/2026

Địa chỉ: Số 3 đường Lý Thường Kiệt, khu 6, Phường Vũ Ninh, Bắc Ninh

Số: ĐH00003

Mã số thuế: 2301229090

Loại tiền: VND

Điện thoại:

Email:

Ghi chú:

STT	Mã hàng	Tên hàng	ĐVT	SL	Đơn giá	Thành tiền
1	VT00001	Yên xe điện	Chiếc	500,00	98.000,00	49.000.000
2	VT00003	Yên xe Plus	Cái	500,00	120.000,00	60.000.000
Cộng tiền hàng						109.000.000
Tiền thuế GTGT:						8.720.000
Tổng tiền thanh toán						117.720.000
<i>Số tiền viết bằng chữ: Một trăm mười bảy triệu bảy trăm hai mươi nghìn đồng.</i>						

Ngày giao hàng:

Địa điểm giao hàng:

Điều khoản thanh toán:

Người lập
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

(Trích nguồn: Phòng Kế toán – Tài chính)

Hình 2.7. Đơn đặt hàng số 3

- Bước 3: Căn cứ vào đơn đặt hàng, hóa đơn và hợp đồng mua bán lập chứng từ bán hàng

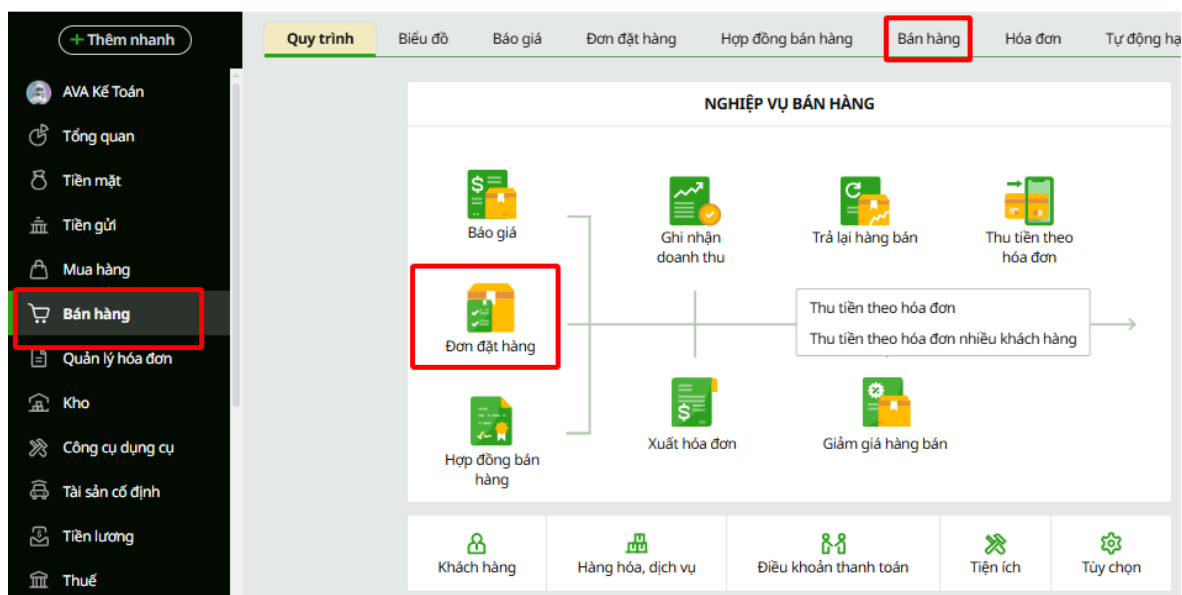
(Trích nguồn: Phòng Kế toán – Tài chính)

Hình 2.8. Hóa đơn GTGT số 3

- Bước 3: Căn cứ vào đơn đặt hàng, hóa đơn và hợp đồng mua bán lập chứng từ bán hàng

* Trình tự lập chứng từ bán hàng trên phần mềm

- Vào phân hệ bán hàng chọn bán hàng theo đơn đặt hàng:



- Chọn lập chứng từ từ đơn đặt hàng đã lập theo hợp đồng mua bán trước đó:

#	Mã hàng	Tên hàng	Chiết khấu thương mại	TK công nợ	TK doanh thu	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	% Th
1	VT00001	Yên xe điện		131	5111	Chiếc	500,00	98.000,00	49.000.000	8
2	VT00003	Yên xe Plus		131	5111	Cái	500,00	120.000,00	60.000.000	8
							1.000,00		109.000.000	

- Chọn số đơn đặt hàng

Chứng từ bán hàng BH00003 1. Bán hàng hóa trong nước

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 KH00003 Tên khách hàng CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ SMB Mã số thuế/CCCD chủ hộ 2301229090 Ngày hạch toán 31/01/2026 03:46:30

Người liên hệ Địa chỉ Số 3 đường Lý Thường Kiệt, khu 6, Phường Vũ Ninh, Bắc Ninh Ngày chứng từ 31/01/2026

Nhân viên bán hàng Diễn giải Bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ SMB Số chứng từ BH00003

Tham chiếu BH00003 XK00003

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

Tổng tiền thanh toán **117.720.000**

Hàng tiền Giá vốn

Gợi ý hồ sơ Chiết khấu Không chiết khấu

#	Mã hàng	Tên hàng	Chiết khấu thương mại	TK công nợ	TK doanh thu	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	% Th
1	VT00001	Yên xe điện	☐	131	5111	Chiếc	500,00	98.000,00	49.000.000	8
2	VT00003	Yên xe Plus	☐	131	5111	Cái	500,00	120.000,00	60.000.000	8
							1.000,00		109.000.000	

Tổng số: 2 bản ghi

F3 - Tìm nhanh

- Chọn lệnh in chứng từ kế toán để xem chứng từ bán hàng

Chứng từ bán hàng BH00003 1. Bán hàng hóa trong nước

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 KH00003 Tên khách hàng CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ SMB Mã số thuế/CCCD chủ hộ 2301229090 Ngày hạch toán 31/01/2026 03:46:30

Người liên hệ Địa chỉ Số 3 đường Lý Thường Kiệt, khu 6, Phường Vũ Ninh, Bắc Ninh Ngày chứng từ 31/01/2026

Nhân viên bán hàng Diễn giải Bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ SMB Số chứng từ BH00003

Tham chiếu BH00003 XK00003

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

Tổng tiền thanh toán **117.720.000**

Hàng tiền Giá vốn

Gợi ý hồ sơ Chiết khấu Không chiết khấu

#	Mã hàng	Tên hàng	Chiết khấu thương mại	TK công nợ	TK doanh thu	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	% Th
1	VT00001	Yên xe điện	☐	131	5111	Chiếc	500,00	98.000,00	49.000.000	8
2	VT00003	Yên xe Plus	☐	131	5111	Cái	500,00	120.000,00	60.000.000	8
							1.000,00		109.000.000	

Tổng số: 2 bản ghi

Thêm dòng Thêm ghi chú Xóa hết dòng

Chọn lệnh in chứng từ kế toán để xem chứng từ bán hàng

Tùy chọn in In bằng trình in AMIS Kế toán

Tổng tiền hàng **109.000.000**

- Lên chứng từ kế toán bán hàng theo đơn đặt hàng và hợp đồng số 000003

CHỨNG TỪ KẾ TOÁN

Tên: CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ SMB Số: BH00003
Địa chỉ: Số 3 đường Lý Thường Kiệt, khu 6, Phường Vũ Ninh, Bắc Ninh Ngày: 31/01/2026
Diễn giải: Bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ SMB

STT	Diễn giải	Ghi nợ	Ghi có	Thành tiền
1	Yên xe điện	131	5111	49.000.000
2	Thuế GTGT đầu ra - Yên xe điện	131	33311	3.920.000
3	Giá vốn hàng bán - Yên xe điện	632	156	40.000.000
4	Yên xe Plus	131	5111	60.000.000
5	Thuế GTGT đầu ra - Yên xe Plus	131	33311	4.800.000
6	Giá vốn hàng bán - Yên xe Plus	632	156	37.500.000
Cộng				195.220.000

Thành tiền bằng chữ: **Một trăm chín mươi lăm triệu hai trăm hai mươi nghìn đồng.**

Ghi chú:

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

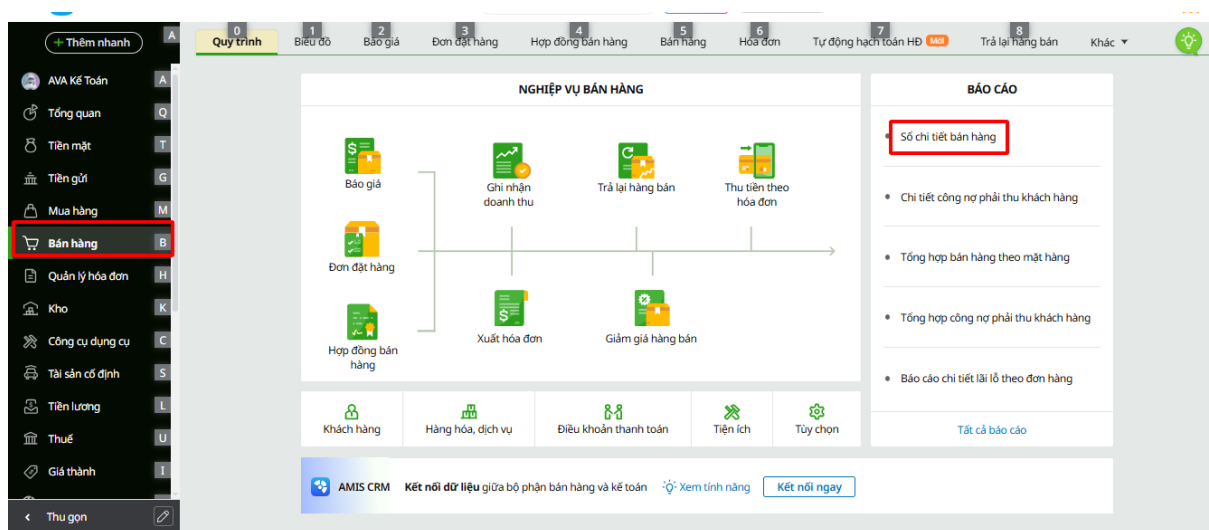
Hình 2.9. Các bước nhập liệu trên misa

2.3.1.3. Kế toán tổng hợp

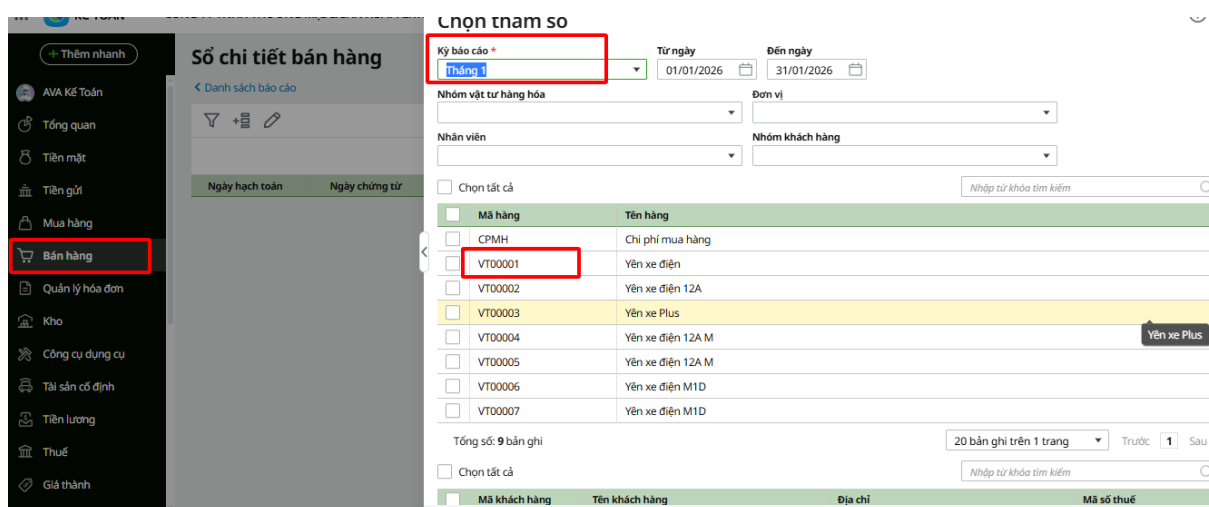
- Sau khi cập nhật các nghiệp vụ kế toán bán hàng, phần mềm tự động cập nhật lên các sổ kế toán liên quan: Sổ chi tiết doanh thu cho từng mặt hàng, sổ chi tiết tài khoản 511, sổ Nhật Ký Chung, Sổ cái tài khoản 511

* Trình tự các bước lên sổ chi tiết doanh thu theo từng mặt hàng trên phần mềm Misa amis:

Bước 1: Vào phân hệ bán hàng, chọn sổ chi tiết bán hàng



Bước 2: Chọn tham số về kỳ xem báo cáo, và chọn tên mặt hàng cần xem chi tiết theo mặt hàng và thực hiện xem sổ sách đã lên



Hình 2.10. Các bước lên sổ chi tiết doanh thu theo mặt hàng

Biểu 2.3. Sổ chi tiết doanh thu (VT00001)

CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT NHỰA VÀ THƯƠNG MẠI ĐẠI DƯƠNG

Khu Đông, Xã Yên Khánh, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam

MST: 2700611897

SỔ CHI TIẾT DOANH THU

Mặt hàng: Yên xe điện, Mã vật tư: VT00001

Tháng 1 năm 2026

Ngày hạch toán	Số chứng từ	Diễn giải chung	Tên hàng trên chứng từ	Mã khách hàng	Tên khách hàng	Mã hàng	Tên hàng	Mô tả	ĐVT	Tổng số lượng bán	Đơn giá	Doanh số bán
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
08/01/2026	BH00011	Bán hàng CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ ARITECH VIỆT NAM	Yên xe điện	KH00001	CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ ARITECH VIỆT NAM	VT00001	Yên xe điện		Chiếc	1.000	90.000	90.000.000
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
30/01/2026	BH00063	Bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ SMB	Yên xe điện	KH00003	CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ SMB	VT00001	Yên xe điện		Chiếc	500	98.000	49.000.000
31/01/2026	BH00066	Bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ SMB	Yên xe điện	KH00003	CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ SMB	VT00001	Yên xe điện		Chiếc	500	98.000	49.000.000
Tổng cộng										3.000		278.000.000

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.4. Sổ chi tiết doanh thu (VT00003)

CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT NHỰA VÀ THƯƠNG MẠI ĐẠI DƯƠNG
Khu Đông, Xã Yên Khánh, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam
MST: 2700611897

SỔ CHI TIẾT DOANH THU
Mặt hàng: Yên xe Plus, Mã vật tư: VT00003
Tháng 1 năm 2026

Ngày hạch toán	Số chứng từ	Diễn giải chung	Tên hàng trên chứng từ	Mã khách hàng	Tên khách hàng	Mã hàng	Tên hàng	ĐVT	Tổng số lượng bán	Đơn giá	Doanh số bán
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
30/01/2026	BH00063	Bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ SMB	Yên xe Plus	KH00008	CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ SMB	VT00003	Yên xe Plus	Cái	100	120.000	12.000.000
30/01/2026	BH00064	Bán hàng CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ TÂN LỘC PHÁT	Yên xe Plus	KH00003	CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ TÂN LỘC PHÁT	VT00003	Yên xe Plus	Cái	250	120.000	30.000.000
31/01/2026	BH00066	Bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ SMB	Yên xe Plus	KH00003	CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ SMB	VT00003	Yên xe Plus	Cái	500	120.000	60.000.000
Tổng cộng									1.000		120.000.000

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

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

Biểu 2.5. Sổ chi tiết doanh thu (VT00004)

CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT NHỰA VÀ THƯƠNG MẠI ĐẠI DƯƠNG

Khu Đông, Xã Yên Khánh, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam

MST: 2700611897

SỔ CHI TIẾT DOANH THU

Mặt hàng: Yên xe điện 12A M, Mã vật tư: VT00004

Tháng 1 năm 2026

Ngày hạch toán	Số chứng từ	Diễn giải chung	Tên hàng trên chứng từ	Mã khách hàng	Tên khách hàng	Mã hàng	Tên hàng	Mô tả	ĐVT	Tổng số lượng bán	Đơn giá	Doanh số bán
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
30/01/2026	BH00064	Bán hàng CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ TÂN LỘC PHÁT	Yên xe điện 12A M	KH00005	CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ TÂN LỘC PHÁT	VT00004	Yên xe điện 12A M		Chiếc	1.000	110.000	110.000.000
30/01/2026	BH00065	Bán hàng CÔNG TY TNHH VINSKY	Yên xe điện 12A M	KH00004	CÔNG TY TNHH VINSKY	VT00004	Yên xe điện 12A M		Chiếc	1.000	110.000	110.000.000
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
31/01/2026	BH00067	Bán hàng CÔNG TY TNHH VINSKY	Yên xe điện 12A M	KH00004	CÔNG TY TNHH VINSKY	VT00004	Yên xe điện 12A M		Chiếc	3.000	110.000	330.000.000
Tổng cộng										6.000		660.000.000

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.6. Sổ chi tiết doanh thu (VT00005)

CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT NHỰA VÀ THƯƠNG MẠI ĐẠI DƯƠNG

Khu Đông, Xã Yên Khánh, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam

MST: 2700611897

SỔ CHI TIẾT DOANH THU

Mặt hàng: Yên xe điện 12A M, Mã vật tư: VT00005

Tháng 1 năm 2026

Ngày hạch toán	Số chứng từ	Diễn giải chung	Tên hàng trên chứng từ	Mã khách hàng	Tên khách hàng	Mã hàng	Tên hàng	ĐVT	Tổng số lượng bán	Đơn giá	Doanh số bán
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
30/01/2026	BH00064	Bán hàng CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ TÂN LỘC PHÁT	Yên xe điện 12A M	KH00004	CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ TÂN LỘC PHÁT	VT00005	Yên xe điện 12A M	Chiếc	200	115.000	23.000.000
30/01/2026	BH00065	Bán hàng CÔNG TY TNHH VINSKY	Yên xe điện 12A M	KH00004	CÔNG TY TNHH VINSKY	VT00005	Yên xe điện 12A M	Chiếc	500	115.000	57.500.000
31/01/2026	BH00067	Bán hàng CÔNG TY TNHH VINSKY	Yên xe điện 12A M	KH00004	CÔNG TY TNHH VINSKY	VT00005	Yên xe điện 12A M	Chiếc	1.000	115.000	115.000.000
Tổng cộng									2.000		230.000.000

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.7. Sổ chi tiết doanh thu (VT00006)

CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT NHỰA VÀ THƯƠNG MẠI ĐẠI DƯƠNG
Khu Đông, Xã Yên Khánh, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam
MST: 2700611897

SỔ CHI TIẾT DOANH THU
Mặt hàng: Yên xe điện M1D, Mã vật tư: VT00006
Tháng 1 năm 2026

Ngày hạch toán	Ngày chứng từ	Số chứng từ	Diễn giải chung	Tên hàng trên chứng từ	Mã khách hàng	Tên khách hàng	Mã hàng	Tên hàng	Mô tả	ĐVT	Tổng số lượng bán	Đơn giá	Doanh số bán
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
30/01/2026	30/01/2026	BH00064	Bán hàng CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ TÂN LỘC PHÁT	Yên xe điện M1D	KH00004	CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ TÂN LỘC PHÁT	VT00006	Yên xe điện M1D		Chiếc	50	125.000	6.250.000
30/01/2026	30/01/2026	BH00065	Bán hàng CÔNG TY TNHH VINSKY	Yên xe điện M1D	KH00004	CÔNG TY TNHH VINSKY	VT00006	Yên xe điện M1D		Chiếc	100	125.000	12.500.000
31/01/2026	31/01/2026	BH00067	Bán hàng CÔNG TY TNHH VINSKY	Yên xe điện M1D	KH00004	CÔNG TY TNHH VINSKY	VT00006	Yên xe điện M1D		Chiếc	200	125.000	25.000.000
Tổng cộng											400		50.000.000

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

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

Biểu 2.8. Sổ chi tiết doanh thu (VT00007)

CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT NHỰA VÀ THƯƠNG MẠI ĐẠI DƯƠNG

Khu Đông, Xã Yên Khánh, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam

MST: 2700611897

SỔ CHI TIẾT DOANH THU

Mặt hàng: Yên xe điện M1D, Mã vật tư: VT00007

Tháng 1 năm 2026

Ngày hạch toán	Số chứng từ	Diễn giải chung	Tên hàng trên chứng từ	Mã khách hàng	Tên khách hàng	Mã hàng	Tên hàng	Mô tả	ĐVT	Tổng số lượng bán	Đơn giá	Doanh số bán
31/01/2026	BH00067	Bán hàng CÔNG TY TNHH VINSKY	Yên xe điện M1D	KH00004	CÔNG TY TNHH VINSKY	VT00007	Yên xe điện M1D		Cái	100	118.000	11.800.000
Tổng cộng										100		11.800.000

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.9. Sổ tổng hợp doanh thu theo mã vật tư

CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT NHỰA VÀ THƯƠNG MẠI ĐẠI DƯƠNG

Khu Đông, Xã Yên Khánh, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam

MST: 2700611897

TỔNG HỢP DOANH THU THEO MÃ VẬT TƯ

Tháng 1 năm 2026

Mã hàng	Tên hàng	ĐVT	Số lượng bán	Doanh số bán	Doanh thu thuần
VT00001	Yên xe điện	Chiếc	3.000,00	278.000.000	278.000.000
...	...	...	...	...	...
VT00003	Yên xe Plus	Cái	1.000,00	120.000.000	120.000.000
VT00004	Yên xe điện 12A M	Chiếc	6.000,00	660.000.000	660.000.000
VT00005	Yên xe điện M 12A	Chiếc	2.000,00	230.000.000	230.000.000
VT00006	Yên xe điện M1D	Chiếc	400,00	50.000.000	50.000.000
VT00007	Yên xe điện M1Đ	Cái	100,00	11.800.000	11.800.000
Tổng cộng			12.600,00	1.360.800.000	1.360.800.000

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

Căn cứ từ các chứng từ liên quan đến nghiệp vụ bán hàng ngày 31/01/2026 theo hóa đơn số 4, 3: đơn đặt hàng, hóa đơn GTGT, ...
kể toán tiến hành cập nhật phần mềm ghi sổ Nhật ký chung:

Biểu 2.10. (Trích) Sổ nhật ký chung

CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT NHỰA VÀ THƯƠNG MẠI ĐẠI DƯƠNG

Khu Đông, Xã Yên Khánh, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam

MST: 2700611897

(TRÍCH) SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Tháng 1 năm 2026

Ngày hạch toán	Ngày chứng từ	Số chứng từ	Diễn giải	Tài khoản	Tài khoản đối ứng	Phát sinh Nợ	Phát sinh Có
...	...	...	...	...	...	...	...
31/01/2026	31/01/2026	BH00066	Bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ SMB	131	5111	109.000.000	
31/01/2026	31/01/2026	BH00066	Bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ SMB	5111	131		109.000.000
31/01/2026	31/01/2026	BH00066	Bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ SMB	131	33311	8.720.000	
31/01/2026	31/01/2026	BH00066	Bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ SMB	33311	131		8.720.000
31/01/2026	31/01/2026	BH00067	Bán hàng CÔNG TY TNHH VINSKY	131	5111	481.800.000	
31/01/2026	31/01/2026	BH00067	Bán hàng CÔNG TY TNHH VINSKY	5111	131		481.800.000
31/01/2026	31/01/2026	BH00067	Bán hàng CÔNG TY TNHH VINSKY	131	33311	38.544.000	

31/01/2026	31/01/2026	BH00067	Bán hàng CÔNG TY TNHH VINSKY	33311	131		38.544.000
31/01/2026	31/01/2026	XK00068	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TNHH VINSKY	632	156	383.600.000	
31/01/2026	31/01/2026	XK00068	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TNHH VINSKY	156	632		383.600.000
31/01/2026	31/01/2026	XK00069	Xuất kho bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ SMB	632	156	77.500.000	
31/01/2026	31/01/2026	XK00069	Xuất kho bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ SMB	156	632		77.500.000
31/01/2026	31/01/2026	NVK00008	Kết chuyển doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	5111	911	1.360.800.000	
31/01/2026	31/01/2026	NVK00008	Kết chuyển doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	911	5111		1.360.800.000
Tổng cộng						15.320.000.000	15.320.000.000

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 01 năm 202

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng
dấu)

- Kế toán nhập chứng từ vào phần mềm , tự động chạy số liệu lên sổ cái

Biểu 2.11. Sổ cái TK 511

CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT NHỰA VÀ THƯƠNG MẠI ĐẠI DƯƠNG

Khu Đông, Xã Yên Khánh, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam

MST: 2700611897

SỔ CÁI TÀI KHOẢN 511

(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)

Tháng 01 năm 2026

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

Đơn vị tính: VND

Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày, tháng		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
08/01/2026	BH00011	08/01/2026	Bán hàng CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ TÂN LỘC PHÁT			131		90.000.000
10/01/2026	BH00020	10/01/2026	Bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN LIÊN DOANH HTC VIỆT NAM			131		5.500.000
...	...	...	...	...	...	...	...	...
31/01/2026	BH00066	31/01/2026	Bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ SMB			131		109.000.000

31/01/2026	BH00067	31/01/2026	Bán hàng CÔNG TY TNHH VINSKY			131		481.800.000
31/01/2026	NVK00008	31/01/2026	Kết chuyển lãi lỗ đến ngày 31/01/2026			911	1.360.800.000	
			- Cộng số phát sinh				1.360.800.000	1.360.800.000
			- Số dư cuối kỳ					
			- Cộng lũy kế từ đầu năm					

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

2.3.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

Khái niệm và nội dung các khoản giảm trừ doanh thu: Các khoản giảm trừ doanh thu là những khoản làm giảm doanh thu bán hàng phát sinh trong kỳ, bao gồm:

- Chiết khấu thương mại: khoản giảm giá cho khách hàng mua với số lượng lớn hoặc đạt doanh số theo thỏa thuận
- Giảm giá hàng bán: khoản giảm giá cho khách do hàng kém chất lượng, sai quy cách
- Hàng bán bị trả lại: giá trị hàng hóa đã bán nhưng bị khách trả lại

Tài khoản sử dụng. Công ty sử dụng:

- TK511 (Bên Nợ)
- Thời điểm giảm trừ ngay khi bán, ghi nhận theo doanh thu thuần(giá đã giảm), không phản ánh khoản giảm trừ.
- Thời điểm giảm trừ sau khi bán, ghi nhận khoản giảm trừ vào bên nợ TK 511.

Cuối kỳ, kết chuyển doanh thu thuần, vì các khoản giảm trừ đã ghi vào bên Nợ TK 511 nên cuối kỳ chỉ cần kết chuyển phần chênh lệch từ TK 511 sang TK 911 để xác định kết quả kinh doanh.

Tại doanh nghiệp không phát sinh các nghiệp vụ các khoản làm giảm trừ doanh thu.

2.3.3. Kế toán giá vốn hàng bán

2.2.3.1. Phương pháp tính giá vốn hàng bán tại Công ty TNHH sản xuất nhựa và thương mại Đại Dương

Tại Công ty TNHH sản xuất nhựa và thương mại Đại Dương kế toán giá vốn hàng bán được sử dụng theo phương pháp giá bình quân gia quyền: Tính giá vốn dựa trên giá trung bình của toàn bộ hàng tồn kho. Giá vốn hàng bán tại công ty bao gồm: Giá vốn gồm giá mua hàng, chi phí vận chuyển, chi phí bốc xếp, chi phí nâng cont, hạ cont, vệ sinh cont và các chi phí liên quan khác.

Công ty TNHH Sản xuất Nhựa và Thương mại Đại Dương hoạt động theo mô hình thương mại, hàng hóa chủ yếu được mua từ các nhà cung cấp và bán lại cho khách hàng. Do đó, giá vốn hàng bán chiếm tỷ trọng lớn trong tổng chi phí và có ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả kinh doanh. Hàng hóa của công ty có đặc điểm: Chung loại đa dạng (nhựa dân dụng, phụ tùng, vật tư xây dựng). Giá nhập thường xuyên biến động theo thị trường. Tần suất nhập – xuất liên tục

*** Nguyên tắc thực hiện:** Giá trị hàng hóa được tổng hợp từ:

- Hàng tồn kho đầu kỳ
- Hàng nhập trong kỳ

Các chi phí liên quan trực tiếp đến việc mua hàng đều được tính vào giá trị hàng hóa, bao gồm:

- Giá mua hàng
- Chi phí vận chuyển
- Chi phí bốc xếp
- Các chi phí liên quan khác

Như vậy, giá trị hàng hóa phản ánh giá thực tế nhập kho, không chỉ là giá mua đơn thuần.

*** Trình tự tính giá vốn:** Quy trình thực hiện tại công ty gồm 3 bước:

- Bước 1: Xác định tổng giá trị và số lượng hàng hóa

Tổng giá trị hàng hóa = Giá trị tồn đầu kỳ + Giá trị nhập trong kỳ

Tổng số lượng = Số lượng tồn đầu kỳ + Số lượng nhập trong kỳ

- Bước 2: Tính giá đơn vị bình quân

Giá đơn vị bình quân = Tổng giá trị hàng hóa / Tổng số lượng hàng hóa

Giá xuất kho trung bình = (Trị giá hàng hóa tồn đầu kỳ + Trị giá hàng hóa nhập trong kỳ) / (Số lượng đầu kỳ + số lượng nhập trong kỳ)

- Bước 3: Xác định giá vốn hàng bán

Giá vốn hàng bán = Số lượng hàng xuất bán × Giá đơn vị bình quân

1: Tính giá vốn cho mặt hàng Mặt hàng: Yên xe điện, Mã vật tư: VT00001 như sau:

- Dư đầu kỳ: SL: 3.000 ĐG: 80.000

- Ps nhập trong kỳ: SL: 2.000 ĐG: 80.000

⇒ Giá xuất kho VT00001 = (240.000 + 160.000)/ (3.000+2.000)= 80.000

2: Tính giá vốn cho mặt hàng Mặt hàng: Yên xe điện 12A, Mã vật tư: VT00002 như sau:

- Dư đầu kỳ: SL: 2.000 ĐG: 80.000

- Ps nhập trong kỳ: SL: SL: 3.000 ĐG: 80.000

⇒ Giá xuất kho VT00002 = (160.000 + 240.000)/ (2.000+3.000)= 80.000

3: Tính giá vốn cho mặt hàng Mặt hàng: Yên xe Plus, Mã vật tư: VT00003 như sau:

- Dư đầu kỳ: 0

- Ps nhập trong kỳ: SL: 5.000 ĐG: 75.000

⇒ Giá xuất kho VT00003: = (0 + 375.000)/ 5.000 = 75.000

4: Tính giá vốn cho mặt hàng Mặt hàng: Yên xe điện 12A M , Mã vật tư: VT00004 như sau:

- Dư đầu kỳ: SL: 5.000 ĐG: 90.000

- Ps nhập trong kỳ: SL: 5.000 ĐG: 90.000

⇒ Giá xuất kho VT00004 = (450.000 + 450000)/ (5.000+5.000)= 90.000

5: Tính giá vốn cho mặt hàng Mặt hàng: Yên xe điện 12A M, Mã vật tư: VT00005 như sau:

- Dư đầu kỳ: SL: 1.000 ĐG: 89.000

- Ps nhập trong kỳ: SL: 4.000 ĐG: 89.000

⇒ Giá xuất kho VT00005 = (89.000 + 356.000)/ (1.000+4.000)= 89.000

6: Tính giá vốn cho mặt hàng Mặt hàng: Yên xe điện M1D, Mã vật tư: VT00006 như sau:

- Dư đầu kỳ: SL: 2.000 ĐG: 78.000

- Ps nhập trong kỳ: SL: 3.000 ĐG: 78.000

⇒ Giá xuất kho VT00006 = (156.000 + 234.000)/ (2.000+3.000)= 78.000

7: Tính giá vốn cho mặt hàng Mặt hàng: Yên xe điện M1Đ. Mã vật tư: VT00007 như sau:

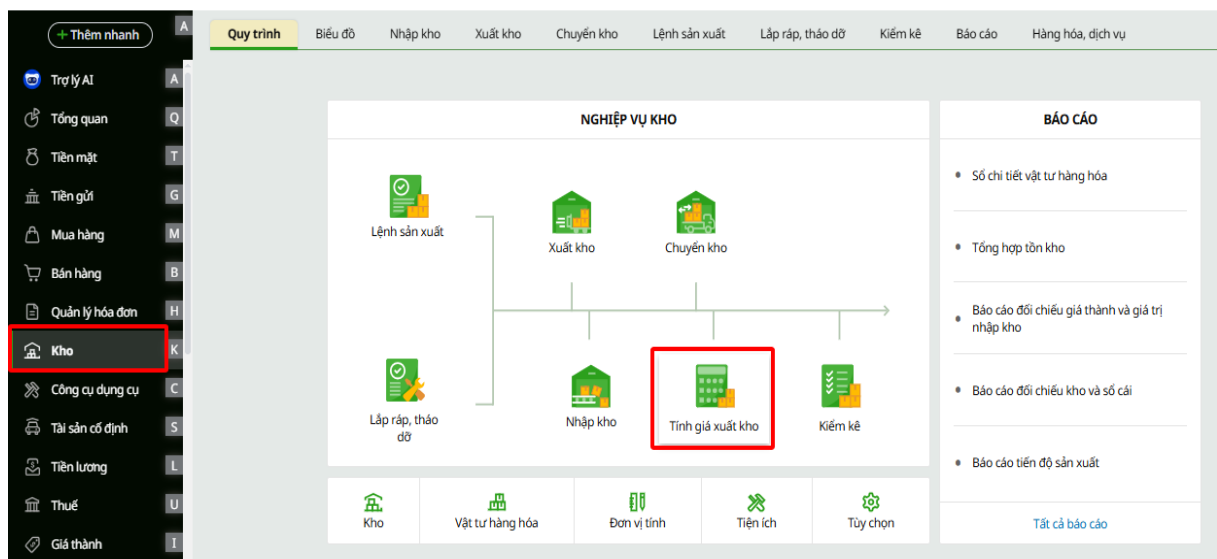
- Dư đầu kỳ: 0
 - Ps nhập trong kỳ: SL: 5.000 ĐG: 90.000
- ⇒ Giá xuất kho VT00007 = $(0 + 450.000) / 5.000 = 90.000$

2.2.3.2. Kế toán chi tiết

- 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.

Cuối kỳ, kế toán thực hiện tính giá xuất kho để xác định giá vốn hàng hóa đã xuất bán, thực hiện tên phần mềm tính giá xuất kho như sau:

+ Bước 1: Vào phân hệ kho và thực hiện tính giá xuất kho:



+ Bước 2: Thực hiện tính giá xuất kho cho kỳ tính giá xuất kho tháng 1/2026

Tính giá xuất kho

?

×

Lần tính giá cuối cùng: 10/04/2026 01:59:32

Vật tư hàng hóa cần tính giá

☒ Tất cả vật tư, hàng hóa
 ☐ Vật tư, hàng hóa được chọn

Chọn...

Thời gian

Tháng 1

Từ ngày

01/01/2026

Đến ngày

31/01/2026

Kỳ tính giá

Tháng

☒ Tính giá theo kho
 ☐ Tính giá không theo kho

i

Bạn chưa biết cách thiết lập tính giá xuất kho? [XEM HƯỚNG DẪN TÍNH GIÁ](#)

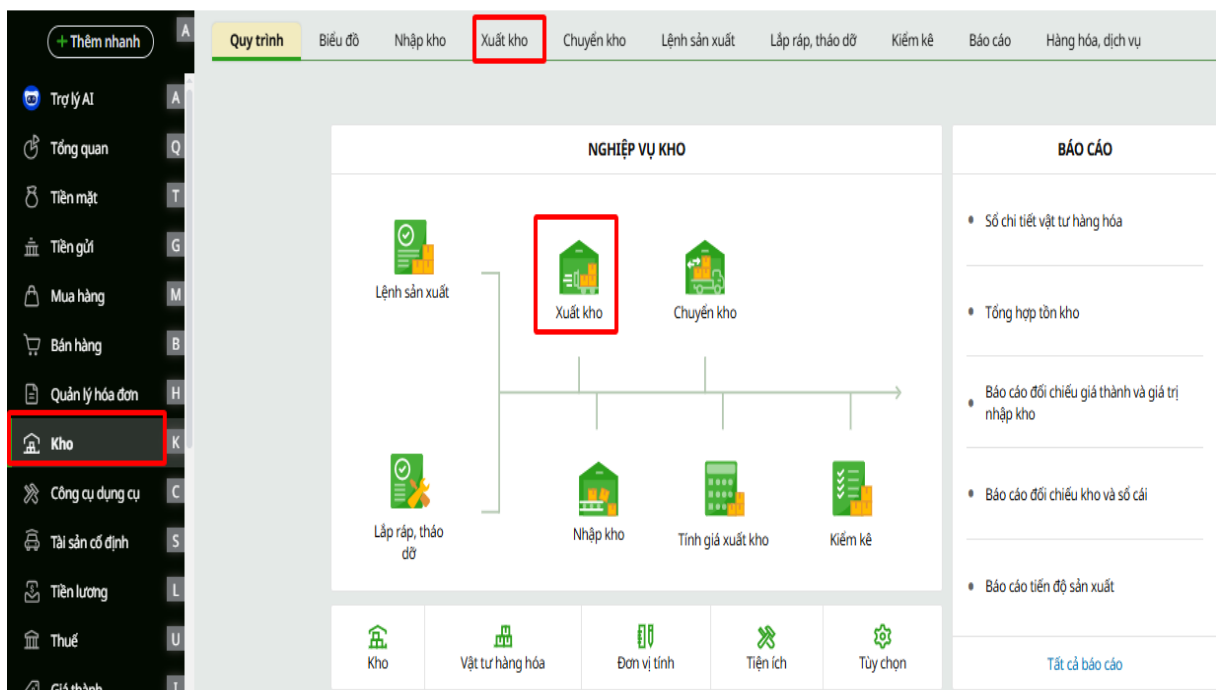
Trong khi tính giá, bạn không nên thêm/sửa hàng hóa, các chứng từ liên quan đến hàng hóa phát sinh trong khoảng thời gian tính giá

Hủy

Thực hiện

- Dựa vào ví dụ 1 và ví dụ 2 tại 2.3.1.2, kế toán thực hiện tính giá xuất kho trên phần mềm của các mặt hàng đã xuất bán đồng thời lập phiếu xuất kho bán hàng. Để xuất phiếu xuất kho từ phần mềm kế toán thực hiện các bước sau:

Bước 1: Vào phân hệ kho, thực hiện nghiệp vụ xuất kho:



Bước 2: Lập phiếu xuất kho bán hàng và thực hiện in phiếu xuất kho

Chứng từ bán hàng BH00004 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 KH00004 Tên khách hàng CÔNG TY TNHH VINSKY Ngày hạch toán 31/01/2026 03:47:08

Người nhận Địa chỉ Thôn Sơn Đông, Xã Sóc Sơn, TP Hà Nội Ngày chứng từ 31/01/2026

Nhân viên bán hàng Lý do xuất Xuất kho bán hàng CÔNG TY TNHH VINSKY Số phiếu xuất XK00004

Kèm theo Số lượng Chứng từ gốc Tham chiếu BH00004

Điều khoản thanh toán Số ngày được nợ Hạn mức tín dụng

Hàng tiêu Giá vốn

#	Mã hàng	Tên hàng	TK doanh thu	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	% Th
1	VT00004	Yên xe điện 12A M	5111	Chiếc	3.000,00	110.000,00	330.000.000	8
2	VT00005	Yên xe điện 12A M	5111	Chiếc	1.000,00	115.000,00	115.000.000	8
						4.300,00	481.800.000	

Tổng số: 4 bản ghi

20 bản ghi trên 1 trang Trước 1 Sau

- Phiếu xuất kho ví dụ số 1 theo hóa đơn bán hàng số 4 cho công ty TNHH VINSKY:

PHIẾU XUẤT KHO

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

SỐ: XK00004

Nợ: 632

Có: 156

- Họ và tên người nhận hàng: CÔNG TY TNHH VINSKY
- Địa chỉ (bộ phận): Thôn Sơn Đông, Xã Sóc Sơn, TP Hà Nội
- Lý do xuất kho: Xuất kho bán hàng CÔNG TY TNHH VINSKY
- Xuất tại kho (ngăn lô): hanghoa

Địa điểm:

STT	Tên, nhãn hiệu, quy cách, phẩm chất vật tư, dụng cụ sản phẩm, hàng hóa	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Yêu cầu	Thực xuất		
A	B	C	D	1	2	3	4
1	Yên xe điện 12A M	VT00004	Chiếc	3.000,00		90.000,00	270.000.000
2	Yên xe điện 12A M	VT00005	Chiếc	1.000,00		89.000,00	89.000.000
3	Yên xe điện M1D	VT00006	Chiếc	200,00		78.000,00	15.600.000
4	Yên xe điện M1D	VT00007	Cái	100,00		90.000,00	9.000.000
	Cộng						383.600.000

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

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Người nhận hàng
(Ký, họ tên)

Thủ kho
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Hoặc bộ phận có nhu cầu nhập)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

- Phiếu xuất kho ví dụ số 2 theo hóa đơn bán hàng số 3 cho công ty cổ phần công nghệ SMB:

PHIẾU XUẤT KHO

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Ng: 632

Số: XK00003

Có: 156

- Họ và tên người nhận hàng: CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ SMB
- Địa chỉ (bộ phận): Số 3 đường Lý Thường Kiệt, khu 6, Phường Vũ Ninh, Bắc Ninh
- Lý do xuất kho: Xuất kho bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ SMB
- Xuất tại kho (ngăn lô): hanghoa Địa điểm:

STT	Tên, nhãn hiệu, quy cách, phẩm chất vật tư, dụng cụ sản phẩm, hàng hóa	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Yêu cầu	Thực xuất		
A	B	C	D	1	2	3	4
1	Yên xe điện	VT00001	Chiếc	500,00		80.000,00	40.000.000
2	Yên xe Plus	VT00003	Cái	500,00		75.000,00	37.500.000
	Cộng						77.500.000

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

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Người nhận hàng
(Ký, họ tên)

Thủ kho
(Ký, họ tên)

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

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

(Trích nguồn: Phòng Kế toán – Tài chính)

Hình 2.12. Một số quy trình trên Misa

2.2.3.3. Kế toán tổng hợp

Biểu 2.13. Sổ chi tiết giá vốn (VT00001)

CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT NHỰA VÀ THƯƠNG MẠI ĐẠI DƯƠNG
Khu Đông, Xã Yên Khánh, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam
MST: 2700611897

SỔ CHI TIẾT GIÁ VỐN HÀNG BÁN

Mặt hàng: Yên xe điện, Mã vật tư: VT00001
Tháng 1 năm 2026

Ngày hạch toán	Số chứng từ	Diễn giải chung	Tên hàng trên chứng từ	Mã khách hàng	Mã hàng	Tên hàng	M ô tả	ĐVT	Tổng số lượng bán	Đơn giá bình quân	Giá vốn
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
08/01/2026	BH00011	Bán hàng CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ TÂN LỘC PHÁT	Yên xe điện	KH00001	VT00001	Yên xe điện		Chiếc	1.000	80.000	80.000.000
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
30/01/2026	BH00063	Bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ SMB	Yên xe điện	KH00003	VT00001	Yên xe điện		Chiếc	500	80.000	40.000.000
31/01/2026	BH00066	Bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ SMB	Yên xe điện	KH00003	VT00001	Yên xe điện		Chiếc	500	80.000	40.000.000
Tổng cộng									3.000		240.000.000

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Biểu 2.14. Sổ chi tiết giá vốn (VT00003)

CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT NHỰA VÀ THƯƠNG MẠI ĐẠI DƯƠNG

Khu Đông, Xã Yên Khánh, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam

MST: 2700611897

SỔ CHI TIẾT GIÁ VỐN HÀNG BÁN*Mặt hàng: Yên xe Plus, Mã vật tư: VT00003**Tháng 1 năm 2026*

Ngày hạch toán	Số chứng từ	Diễn giải chung	Tên hàng trên chứng từ	Mã khách hàng	Tên khách hàng	Mã hàng	Tên hàng	ĐVT	Tổng số lượng bán	Đơn giá	Giá vốn
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
30/01/2026	BH00063	Bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ SMB	Yên xe Plus	KH00003	CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ SMB	VT00003	Yên xe Plus	Cái	100	75.000	7.500.000
30/01/2026	BH00064	Bán hàng CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ TÂN LỘC PHÁT	Yên xe Plus	KH00003	CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ TÂN LỘC PHÁT	VT00003	Yên xe Plus	Cái	250	75.000	18.750.000
31/01/2026	BH00066	Bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ SMB	Yên xe Plus	KH00003	CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ SMB	VT00003	Yên xe Plus	Cái	500	75.000	37.500.000
Tổng cộng									1.000		75.000.000

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.15. Sổ chi tiết giá vốn (VT00004)

CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT NHỰA VÀ THƯƠNG MẠI ĐẠI DƯƠNG
Khu Đông, Xã Yên Khánh, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam
MST: 2700611897

SỔ CHI TIẾT GIÁ VỐN HÀNG BÁN

Mặt hàng: Yên xe điện 12A M, Mã vật tư: VT00004

Tháng 1 năm 2026

Ngày hạch toán	Số chứng từ	Diễn giải chung	Tên hàng trên chứng từ	Mã khách hàng	Mã hàng	Tên hàng	Mô tả	ĐVT	Tổng số lượng bán	Đơn giá	Giá vốn
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
30/01/2026	BH00064	Bán hàng CÔNG TY TNHH VINSKY	Yên xe điện 12A M	KH00004	VT00004	Yên xe điện 12A M		Chiếc	1.000	90.000	90.000.000
30/01/2026	BH00065	Bán hàng CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ TÂN LỘC PHÁT	Yên xe điện 12A M	KH00005	VT00004	Yên xe điện 12A M		Chiếc	1.000	90.000	90.000.000
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
31/01/2026	BH00067	Bán hàng CÔNG TY TNHH VINSKY	Yên xe điện 12A M	KH00004	VT00004	Yên xe điện 12A M		Chiếc	3.000	90.000	270.000.000
Tổng cộng									6.000		540.000.000

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Người lập biểu

Kế toán trưởng

Giám đốc

Biểu 2.16. Sổ chi tiết giá vốn (VT00005)

CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT NHỰA VÀ THƯƠNG MẠI ĐẠI DƯƠNG
Khu Đông, Xã Yên Khánh, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam
MST: 2700611897

SỔ CHI TIẾT GIÁ VỐN HÀNG BÁN

Mặt hàng: Yên xe điện 12A M, Mã vật tư: VT00005

Tháng 1 năm 2026

Ngày hạch toán	Số chứng từ	Diễn giải chung	Tên hàng trên chứng từ	Mã khách hàng	Mã hàng	ĐVT	Tổng số lượng bán	Đơn giá	Giá vốn
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
30/01/2026	BH00064	Bán hàng CÔNG TY TNHH VINSKY	Yên xe điện 12A M	KH00004	VT00005	Chiếc	500	89.000	44.500.000
30/01/2026	BH00065	Bán hàng CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ TÂN LỘC PHÁT	Yên xe điện 12A M	KH00004	VT00005	Chiếc	200	89.000	17.800.000
31/01/2026	BH00067	Bán hàng CÔNG TY TNHH VINSKY	Yên xe điện 12A M	KH00004	VT00005	Chiếc	1.000	89.000	89.000.000
Tổng cộng							2.000		178.000.000

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Người lập biểu

Kế toán trưởng

Giám đốc

Biểu 2.17. Sổ chi tiết giá vốn (VT00006)

CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT NHỰA VÀ THƯƠNG MẠI ĐẠI DƯƠNG

Khu Đông, Xã Yên Khánh, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam

MST: 2700611897

SỔ CHI TIẾT GIÁ VỐN HÀNG BÁN*Mặt hàng: Yên xe điện M1D, Mã vật tư: VT00006**Tháng 1 năm 2026*

Ngày hạch toán	Ngày chứng từ	Số chứng từ	Diễn giải chung	Tên hàng trên chứng từ	Mã khách hàng	Tên khách hàng	Mã hàng	Tên hàng	Mô tả	ĐVT	Tổng số lượng bán	Đơn giá	
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	
30/01/2026	30/01/2026	BH00064	Bán hàng CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ TÂN LỘC PHÁT	Yên xe điện M1D	KH00004	CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ TÂN LỘC PHÁT	VT00006	Yên xe điện M1D		Chiếc	50	78.000	
30/01/2026	30/01/2026	BH00065	Bán hàng CÔNG TY TNHH VINSKY	Yên xe điện M1D	KH00004	CÔNG TY TNHH VINSKY	VT00006	Yên xe điện M1D		Chiếc	100	78.000	

31/01/2026	31/01/2026	BH00067	Bán hàng CÔNG TY TNHH VINSKY	Yên xe điện M1D	KH00004	CÔNG TY TNHH VINSKY	VT00006	Yên xe điện M1D		Chiếc	200	78.000	
Tổng cộng											400		31.200

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

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

Biểu 2.18. Sổ chi tiết giá vốn (VT00007)

CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT NHỰA VÀ THƯƠNG MẠI ĐẠI DƯƠNG

Khu Đông, Xã Yên Khánh, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam

MST: 2700611897

SỔ CHI TIẾT GIÁ VỐN HÀNG BÁN

Mặt hàng: Yên xe điện M1D, Mã vật tư: VT00007

Tháng 1 năm 2026

Ngày hạch toán	Số chứng từ	Diễn giải chung	Tên hàng trên chứng từ	Mã khách hàng	Mã hàng	Tên hàng	Mô tả	ĐVT	Tổng số lượng bán	Đơn giá	Giá vốn
31/01/2026	BH00067	Bán hàng CÔNG TY TNHH VINSKY	Yên xe điện M1D	KH00004	VT00007	Yên xe điện M1D		Cái	100	90.000	9.000.000
Tổng cộng									100		9.000.000

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.19. Bảng tổng hợp giá vốn

CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT NHỰA VÀ THƯƠNG MẠI ĐẠI DƯƠNG

Khu Đông, Xã Yên Khánh, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam

MST: 2700611897

BẢNG TỔNG HỢP GIÁ VỐN HÀNG BÁN

Tháng 1 năm 2026

Mã hàng	Tên hàng	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
VT00001	Yên xe điện	Chiếc	3.000	80.000	240.000.000
...	...	...	...	...	...
VT00003	Yên xe Plus	Chiếc	1.000	75.000	75.000.000
VT00004	Yên xe điện 12A M	Chiếc	6.000	90.000	540.000.000
VT00005	Yên xe điện 12A M	Chiếc	2.000	89.000	178.000.000
VT00006	Yên xe điện MID	Chiếc	400	78.000	31.200.000
VT00007	Yên xe điện MID	Chiếc	100	90.000	9.000.000
	TỔNG		X	X	1.116.200.000

Biểu 2.20. Sổ cái TK 632

CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT NHỰA VÀ THƯƠNG MẠI ĐẠI DƯƠNG
 Khu Đông, Xã Yên Khánh, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam
 MST: 2700611897

SỔ CÁI TÀI KHOẢN 632**(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)****Tháng 01 năm 2026****Tài khoản: 632 - Giá vốn hàng bán***Đơn vị tính: VND*

Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày, tháng		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			- Số dư đầu kỳ					
			- Số phát sinh trong kỳ					
...	...	...	...			...	...	...
08/01/2026	XK00011	08/01/2026	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ TÂN LỘC PHÁT			156	80.000.000	
10/01/2026	XK00020	10/01/2026	Xuất kho bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN LIÊN DOANH HTC VIỆT NAM			156	4.000.000	
...	...	...	...			...	...	...
30/01/2026	XK00065	30/01/2026	Xuất kho bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN LIÊN DOANH HTC VIỆT NAM			156	4.000.000	
30/01/2026	XK00066	30/01/2026	Xuất kho bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ SMB			156	77.500.000	

30/01/2026	XK00067	30/01/2026	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TNHH VINSKY			156	374.600.000	
31/01/2026	XK00068	31/01/2026	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TNHH VINSKY			156	383.600.000	
31/01/2026	XK00069	31/01/2026	Xuất kho bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ SMB			156	77.500.000	
31/01/2026	NVK00009	31/01/2026	Kết chuyển lãi lỗ đến ngày 31/01/2026			911		1.116.200.000
			- Cộng số phát sinh				1.116.200.000	1.116.200.000
			- Số dư cuối kỳ					
			- Cộng lũy kế từ đầu năm					

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

2.3.4. Kế toán chi phí quản lý kinh doanh

2.3.4.1 Kế toán chi phí bán hàng

2.3.4.1.1. Nội dung chi phí bán hàng tại Công ty

Chi phí bán hàng là những chi phí liên quan đến quá trình tiêu thụ sản phẩm. Đặc điểm chi phí bán hàng phát sinh ở Công ty TNHH Sản xuất Nhựa và Thương mại Đại Dương

- Chi phí bán hàng phát sinh thực tế ở Công ty TNHH Sản xuất Nhựa và Thương mại Đại Dương gồm :Phí vận chuyển hàng đi bán, Phí cầu hàng, Phí công nhân bốc xếp, Chi phí thuê xe chở hàng, Chi phí bằng tiền khác.....
- Việc hạch toán chi phí bán hàng tại Công ty TNHH Sản xuất Nhựa và Thương mại Đại Dương theo Thông tư 133 là phù hợp với quy mô doanh nghiệp. Tuy nhiên, do gộp chung vào TK 642, công ty cần theo dõi chi tiết TK 6421 để đảm bảo kiểm soát tốt chi phí bán hàng và phục vụ phân tích hiệu quả kinh doanh.
- Các khoản chi phí phát sinh phản ánh vào tài khoản này phải có căn cứ hợp pháp và chứng từ hợp lệ và được tập hợp vào bên nợ TK 6421

Chứng từ kế toán:

- Hóa đơn GTGT
- Phiếu chi, ủy nhiệm chi
- Các giấy tờ khác có liên quan

2.3.4.1.2. Kế toán chi tiết

Ví dụ 3: Ngày 31 tháng 01 năm 2026 Kế toán dựa vào hợp đồng đã kí thuê xe ô tô tải phục vụ cho hoạt động chở hàng hóa, hạch toán chi phí thuê xe giao hàng cho tháng 01 năm 2026.

Bước 1: Căn cứ vào hợp đồng thuê xe xác định số tiền và phân loại chi phí:

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

HỢP ĐỒNG THUÊ XE

- Căn cứ Bộ luật dân sự 2005 và các văn bản luật liên quan khác;
- Căn cứ vào nhu cầu và sự tự nguyện của các bên.

Hôm nay, ngày 01/01/2026, tại địa chỉ: Khu Đông, Thị trấn Yên Ninh, Huyện Yên Khánh, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam. Chúng tôi gồm:

BÊN THUÊ (BÊN A): CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT NHỰA VÀ THƯƠNG MẠI ĐẠI DƯƠNG

Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 2700611897

Địa chỉ: Khu Đông, xã Yên Khánh, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam

Điện thoại:

Đại diện: **Phạm Xuân Dương** Chức danh: Giám Đốc

BÊN CHO THUÊ (BÊN B): Ông (Bà) Nguyễn Văn Cộng

Sinh năm: 1960

Dân tộc: Kinh

Quốc tịch: Việt Nam

Chứng minh nhân dân/Căn cước số : 024060014453

Cấp ngày: 25/06/2021

Hộ khẩu thường trú: thôn Thanh Dã 1, Tam Dị, Lục Nam, Bắc Giang

Nơi ở hiện tại: thôn Thanh Dã 1, Tam Dị, Lục Nam, Bắc Giang

Sau khi trao đổi, thỏa thuận, hai bên nhất trí ký kết Hợp đồng thuê xe với các điều khoản dưới đây:

ĐIỀU 1: ĐỐI TƯỢNG CỦA HỢP ĐỒNG

Bên B đồng ý cho Bên A thuê xe ô tô làm phương tiện đi lại nhằm phục vụ công việc của Bên A.

Chiếc xe ô tô thuộc quyền sở hữu hợp pháp của Bên B với các thông tin cơ bản:

- Xe ô tô tải
- Nhãn hiệu: TOYOTA
- Biển kiểm soát số : 98A-206.69
- Số máy: 2NRX387130
- Số khung: 3F31J5052796

ĐIỀU 2 : GIÁ TRỊ HỢP ĐỒNG VÀ GIÁ TRỊ THANH TOÁN

2.1. Phí thuê xe cơ bản

- Giá thuê xe là: 7.200.000 đồng / tháng
- Giá thuê xe không bao gồm lương lái xe, nhiên liệu, dầu máy, phí thay dầu
- Giá thuê xe không bao gồm các phụ phí (Phí cầu đường cao tốc, phí đỗ xe...)

2.2. Thanh toán

Cuối tháng bên A thanh toán bằng tiền mặt cho bên B.

ĐIỀU 3: THỜI HẠN CỦA HỢP ĐỒNG

Hợp đồng này được thực hiện: từ ngày 01/01/2026 đến ngày 31/12/2026.

ĐIỀU 4: QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA BÊN A

- a. Giữ gìn, bảo quản xe thuê.
- b. Tự chịu chi phí xăng xe và các chi phí khác liên quan trong thời gian thuê.
- c. Trả lại xe thuê khi hết thời hạn Hợp đồng.

ĐIỀU 5: QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA BÊN B

- a. Cung cấp thông tin về xe theo yêu cầu của Bên A.
- b. Đảm bảo quyền sử dụng ổn định cho Bên A trong thời hạn thuê.
- c. Đòi lại xe ngay sau khi hết thời hạn Hợp đồng.

ĐIỀU 6: ĐIỀU KHOẢN CHUNG

1. Các bên cam kết thực hiện đúng nội dung của Hợp đồng này. Những nội dung không được thể hiện trong Hợp đồng sẽ được thực hiện theo quy định của pháp luật hoặc/và thỏa thuận khác của các bên (nếu có).
2. Trường hợp có tranh chấp, các bên không thể thương lượng, hòa giải được với nhau thì sẽ được giải quyết tại tòa án nơi Bên B có trụ sở.
3. Kể từ ngày Hợp đồng này chấm dứt theo quy định, nếu các bên không có thông báo gì thì Hợp đồng được coi như là đã tự động thanh lý; theo đó, các bên không còn quyền và nghĩa vụ gì với nhau.
4. Hợp đồng này gồm 06 (sáu) Điều, được lập thành 02 (hai) bản có giá trị pháp lý như nhau, mỗi bên giữ 01 (một) bản. Hợp đồng này có hiệu lực kể từ ngày các bên ký./.

BÊN THUÊ	BÊN CHO THUÊ
 GIÁM ĐỐC <i>Phạm Luân Dương</i>	 Nguyễn Văn Cọng

(Trích nguồn: Phòng Kế toán – Tài chính)

- **Bước 2: Hạch toán chi phí bán hàng:** kế toán xác định chi phí và hạch toán nghiệp vụ chi phí thuê xe giao hàng:

Chứng từ nghiệp vụ khác NVK00010

4. Khác

Diễn giải

Chi phí thuê xe giao hàng tháng 1 năm

Hạn thanh toán

DD/MM/YYYY

Tham chiếu

...

Ngày hạch toán

31/01/2026

Ngày chứng từ

31/01/2026

Số chứng từ

NVK00010

Tổng tiền

7.200.000

Hạch toán

Kê khai hóa đơn và hạch toán thuế

☐ Hạch toán gộp nhiều hóa đơn

Trợ lý AI

Loại tiền

VND

#	Diễn giải	TK Nợ	TK Có	Số tiền	Đối tượng có	Tên đối tượng có	Khoản mục CP
1	Chi phí thuê xe giao hàng tháng 1 năm	6421	112	7.200.000			
				7.200.000			

Tổng số: 1 bản ghi

20 bản ghi trên 1 trang

Trước

1

Thêm dòng

Xóa hết dòng

☐ Không lên bảng kê thuế GTGT

Đính kèm

Dung lượng tối đa 5MB

Kéo/thả tệp vào đây hoặc bấm vào đây

100

- **Bước 3:** Kế toán lập phiếu kế toán phản ánh chi phí bán hàng tháng tháng 1 năm 2026

CHỨNG TỪ KẾ TOÁN

Tên: Số: NVK00010
Địa chỉ: Ngày: 31/01/2026
Diễn giải: Chi phí thuê xe giao hàng tháng 1 năm

STT	Diễn giải	Ghi nợ	Ghi có	Thành tiền
1	Chi phí thuê xe giao hàng tháng 1 năm	6421	112	7.200.000
Cộng				7.200.000

Thành tiền bằng chữ: *Bảy triệu hai trăm nghìn đồng.*
Ghi chú:

Kế toán trưởng Giám đốc
(Ký, họ tên) (Ký, họ tên, đóng dấu)

(Trích nguồn: Phòng Kế toán – Tài chính)

- **Bước 4:** Thanh toán tiền cho chủ xe, nhận giấy báo Nợ của ngân hàng

Form NHBL 04-06/99, Liên 1: Lưu, Liên 2: KH

 NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG VN CHI NHÁNH ĐC: Yên Ninh, Huyện Yên Khánh, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam Mã VAT:24585752875588	CHỨNG TỪ GIAO DỊCH ỦY NHIỆM CHI - PAYMENT ORDER Ngày (Date): 31/01/2026
ĐỀ NGHỊ GHI NỢ TÀI KHOẢN (Please Debit Account)	SỐ TIỀN (With Amount) PHÍ NH (Bank Charges)
SỐ TK (A/C No.): 5785667196	BẢNG SỐ (In Figures): 7.200.000 VND Phi trong Including
TÊN TK (A/C Name): CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT NHỰA VÀ THƯƠNG MẠI ĐẠI DƯƠNG	BẢNG CHỮ (In Words): Phi ngoài Excluding
ĐỊA CHỈ (Address): Khu Đông, Thị trấn Yên Ninh, Huyện Yên Khánh, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam	<i>Bảy triệu hai trăm nghìn đồng.</i>
TÀI NH (With Bank): Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam	
& GHI CÓ TÀI KHOẢN (& Credit Account)	NỘI DUNG (Details of Payment): Thanh toán tiền thuê xe giao hàng tháng 1 năm 2026
SỐ TK (A/C No.):	KẾ TOÁN TRƯỞNG KÝ CHỦ TÀI KHOẢN KÝ & ĐÓNG DẤU
TÊN TK (A/C Name):	Chief Accountant Account Holder & Stamp
ĐỊA CHỈ (Address):	
TÀI NH (With Bank):	
DÀNH CHO NGÂN HÀNG (For Bank's Use only) Mã VAT:	
	Thanh toán viên Kiểm soát Giám đốc

Hình 2.12. Một số bước hạch toán chi phí thuê xe

2.3.4.1.3. Kế toán tổng hợp

- **Bước 5:** Kế toán cập nhật sổ sách kế toán chi phí bán hàng

Biểu 2.21. Sổ chi tiết TK 6421

CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT NHỰA VÀ THƯƠNG MẠI ĐẠI DƯƠNG

Khu Đông, Xã Yên Khánh, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam

MST: 2700611897

SỔ CHI TIẾT TÀI KHOẢN 6421

Tài khoản: 6421, Tháng 1 năm 2026

Ngày hạch toán	Ngày chứng từ	Số chứng từ	Diễn giải	TK đối ứng	Phát sinh Nợ	Phát sinh Có	Dư Nợ	Dư Có
Tài khoản: 6421								
...	...	...	...	...	...		...	
30/01/2026	30/01/2026	NVK00008	Chi phí thuê xe chở hàng tháng 1 năm 2026	331	5.400.000		5.400.000	
31/01/2026	31/01/2026	NVK00010	Hạch toán tiền thuê xe giao hàng tháng 1 năm 2026	1121	7.200.000		12.600.000	
31/01/2026	31/01/2026	NVK00011	Hạch toán chi phí lương nhân viên bán hàng tháng 1 năm 2026	334	38.000.000		50.600.000	
31/01/2026	31/01/2026	NVK00012	Hạch toán chi phí chạy add bán hàng tháng 1 năm 2026	1121	45.000.000		95.600.000	
31/01/2026	31/01/2026	NVK00013	Kết chuyển chi phí bán hàng	911		102.800.000		
Tổng cộng					102.800.000	102.800.000		

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.22. (Trích) Sổ nhật ký chung

CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT NHỰA VÀ THƯƠNG MẠI ĐẠI DƯƠNG

Khu Đông, Xã Yên Khánh, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam

MST: 2700611897

(TRÍCH) SỔ NHẬT KÝ CHUNG*Tháng 1 năm 2026*

Ngày hạch toán	Ngày chứng từ	Số chứng từ	Diễn giải	Tài khoản	Phát sinh Nợ	Phát sinh Có
...	...	...	...	...	...	...
30/01/2026	30/01/2026	NVK00008	Chi phí thuê xe chở hàng tháng 1 năm 2026	6421	5.400.000	
30/01/2026	30/01/2026	NVK00008	Chi phí thuê xe giao hàng tháng 1 năm 2026	331		5.400.000
31/01/2026	31/01/2026	NVK00010	Hạch toán tiền thuê xe giao hàng tháng 1 năm 2026	6421	7.200.000	
31/01/2026	31/01/2026	NVK00010	Hạch toán tiền thuê xe giao hàng tháng 1 năm 2026	1121		7.200.000
31/01/2026	31/01/2026	NVK00011	Hạch toán chi phí lương nhân viên bán hàng tháng 1 năm 2026	6421	38.000.000	
31/01/2026	31/01/2026	NVK00011	Hạch toán chi phí lương nhân viên bán hàng tháng 1 năm 2026	334		38.000.000
31/01/2026	31/01/2026	NVK00012	Hạch toán chi phí chạy add bán hàng tháng 1 năm 2026	6421	45.000.000	
31/01/2026	31/01/2026	NVK00012	Hạch toán chi phí chạy add bán hàng tháng 1 năm 2026	1121		45.000.000
31/01/2026	31/01/2026	NVK00013	Kết chuyển chi phí bán hàng	911	102.800.000	

31/01/2026	31/01/2026	NVK00013	Kết chuyển chi phí bán hàng	6421		102.800.000
Tổng cộng					15.320.000.000	15.320.000.000

- Sổ này có 07 trang, đánh số từ trang số 01 đến trang 07

- Ngày mở sổ:

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.23. Sổ cái TK 642

CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT NHỰA VÀ THƯƠNG MẠI ĐẠI DƯƠNG

Khu Đông, Xã Yên Khánh, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam

MST: 2700611897

SỔ CÁI TÀI KHOẢN 642

(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)

Tháng 01 năm 2026

Đơn vị tính: VND

Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày, tháng		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			- Số dư đầu kỳ					
			- Số phát sinh trong kỳ					
...	...	...	...	...	...	...	...	...

30/01/2026	NVK00008	30/01/2026	Chi phí thuê xe chở hàng tháng 1 năm			331	5.400.000	
31/01/2026	NVK00010	31/01/2026	Hạch toán tiền thuê xe giao hàng tháng 1 năm 2026			1121	7.200.000	
31/01/2026	NVK00011	31/01/2026	Hạch toán chi phí lương nhân viên bán hàng tháng 1 năm 2026			334	38.000.000	
31/01/2026	NVK00012	31/01/2026	Hạch toán chi phí chạy add bán hàng tháng 1 năm 2026			1121	45.000.000	
31/01/2026	NVK00013	31/01/2026	Kết chuyển chi phí bán hàng			911		102.800.000
			- Cộng số phát sinh				165.076.638	165.076.638
			- Số dư cuối kỳ					
			- Cộng lũy kế từ đầu năm					

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

2.3.4.2. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp

2.3.4.2.1. Nội dung chi phí quản lý doanh nghiệp tại Công ty

Chi phí QLDN phát sinh thực tế ở Công ty TNHH sản xuất nhựa và thương mại Đại Dương gồm: Cước điện thoại của ban lãnh đạo công ty, Mua xăng dầu oto, Tiền lương công nhân viên, Chi phí phần mềm quản lý, Khấu hao TSCĐ, Phí ngân hàng...

Các khoản chi phát sinh được phản ánh chi phí quản lý doanh nghiệp phải có căn cứ hợp pháp, được tổng hợp vào bên nợ TK 6422. Cuối kỳ kế toán kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp vào TK 911 Tài khoản chi phí quản lý doanh nghiệp không có số dư cuối kỳ.

Chứng từ kế toán sử dụng:

- Hóa đơn GTGT
- Phiếu chi, ủy nhiệm chi
- Bảng tổng hợp thanh toán tiền lương.
- Bảng phân bổ khấu hao; Các chứng từ khác có liên quan

Sổ sách kế toán sử dụng:

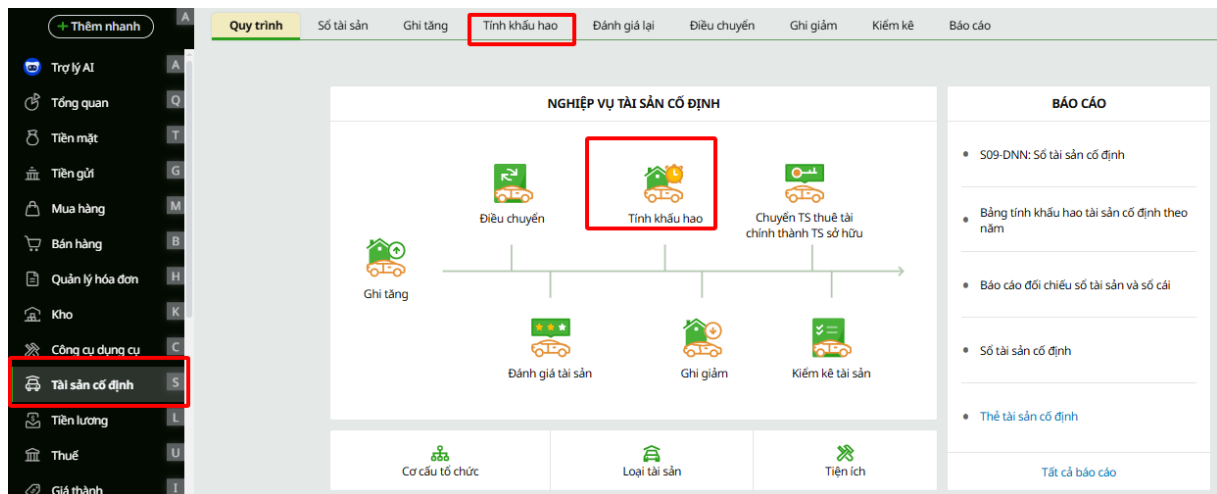
- Sổ Nhật ký chung; Sổ cái TK 6422, TK 111....

Chi phí quản lý doanh nghiệp tại Công ty TNHH Sản xuất Nhựa và Thương mại Đại Dương được hạch toán theo đúng Thông tư 133, phản ánh đầy đủ các khoản chi phí phục vụ công tác quản lý. Tuy nhiên, doanh nghiệp cần tăng cường kiểm soát và tối ưu chi phí để nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh.

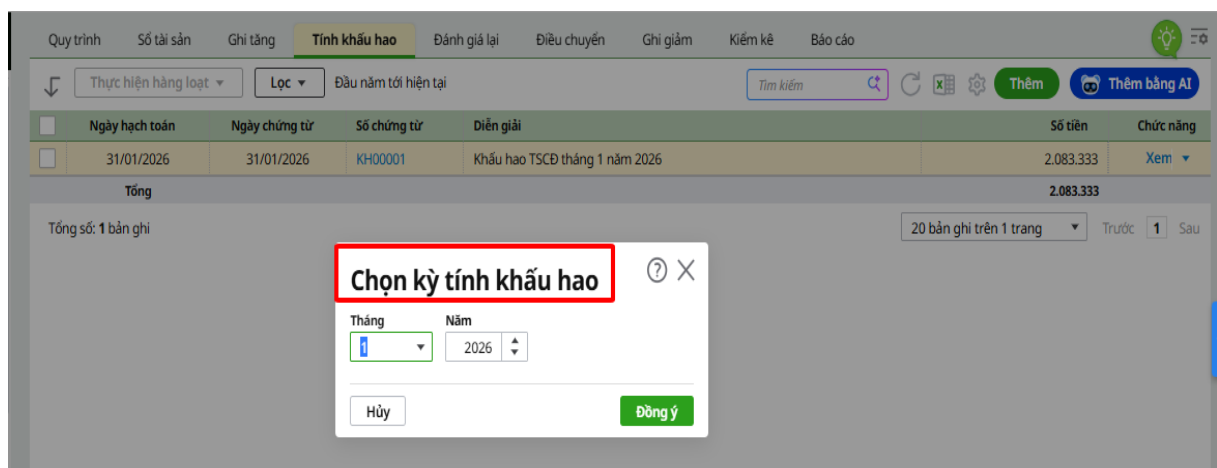
2.3.4.2.2. Kế toán chi tiết

- Tại doanh nghiệp có tài sản cố định sử dụng cho phòng ban giám đốc nên cuối kỳ kế toán sẽ thực hiện tính và phân bổ khấu hao TSCĐ trong kỳ để thực hiện tính chi phí quản lý doanh nghiệp từ bảng tính khấu hao. Quy trình tính khấu hao TSCĐ được thực hiện trên phần mềm như sau:

Bước 1: Vào phân hệ Tài sản cố định, kích chọn nghiệp vụ Tính khấu hao



Bước 2: Thực hiện chọn kỳ kế toán tính khấu hao



Bước 3: Thực hiện tính và phân bổ khấu hao TSCĐ trong kỳ và chọn lệnh in để kết xuất bảng tính khấu hao TSCĐ

Tính khấu hao KH00001

Điêu giải

Khấu hao TSCĐ tháng 1 năm 2026

Tháng

Năm

1

2026

Ngày hạch toán

31/01/2026

Ngày chứng từ

31/01/2026

Số chứng từ

KH00001

Tổng khấu hao tháng

2.083.333

Tính khấu hao

Phân bổ

Hạch toán

#	Mã tài sản	Tên tài sản	Loại tài sản	Đơn vị sử dụng	Giá trị KH tháng	Giá trị tính vào CP hợp lý	Giá trị tính vào CP không hợp lý
1	TSCD0001	Máy tính để bàn FPT T10	Máy móc, thiết bị	Phòng ban Giám đốc	1.250.000	1.250.000	0
2	TSCD0002	Quạt điều hòa công suất lớn 270W	Máy móc, thiết bị	Phòng ban Giám đốc	833.333	833.333	0
					2.083.333	2.083.333	0

Tổng số: 2 bản ghi

Đính kèm

Dung lượng tối đa 5MB

Kéo thả tệp vào đây hoặc bấm vào đây

Bảng tính khấu hao tài sản cố định:

Chứng từ kế toán

Chứng từ kế toán (Mẫu chi tiết)

Chứng từ kế toán (Mẫu cộng gộp)

In theo lô nhiều chứng từ

Tùy chọn in

CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT NHỰA VÀ THƯƠNG MẠI ĐẠI DƯƠNG

Khu Đông, Xã Yên Khánh, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam

BẢNG TÍNH KHẤU HAO TÀI SẢN CỐ ĐỊNH

Tháng 01 năm 2026

Mã TSCĐ	Tên TSCĐ	Đơn vị sử dụng	Giá trị tính KH	Giá trị KH tháng	Hao mòn lũy kế	Giá trị còn lại
TSCD0001	Máy tính để bàn FPT T10	Phòng ban Giám đốc	45.000.000	1.250.000	1.250.000	43.750.000
TSCD0002	Quạt điều hòa công suất lớn 270W	Phòng ban Giám đốc	30.000.000	833.333	833.333	29.166.667
Tổng cộng			75.000.000	2.083.333	2.083.333	72.916.667

Người lập

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Hình 2.13. Một số bước tính và phân bổ khấu hao trên Misa

- Tại doanh nghiệp, chi phí lương cho bộ phận quản lý chiếm tỷ lệ cao trong tổng chi phí quản lý của doanh nghiệp. Sau đây em xin phép trích bảng tính lương của bộ phận quản lý doanh nghiệp tháng 1 năm 2026 cho bài luận án của mình:

108

Biểu 2.24. Bảng phân bổ tiền lương và các khoản trích BHXH của công ty TNHH sản xuất nhựa và thương mại Đại Dương

BẢNG PHÂN BỐ TIỀN LƯƠNG VÀ BẢO HIỂM XÃ HỘI

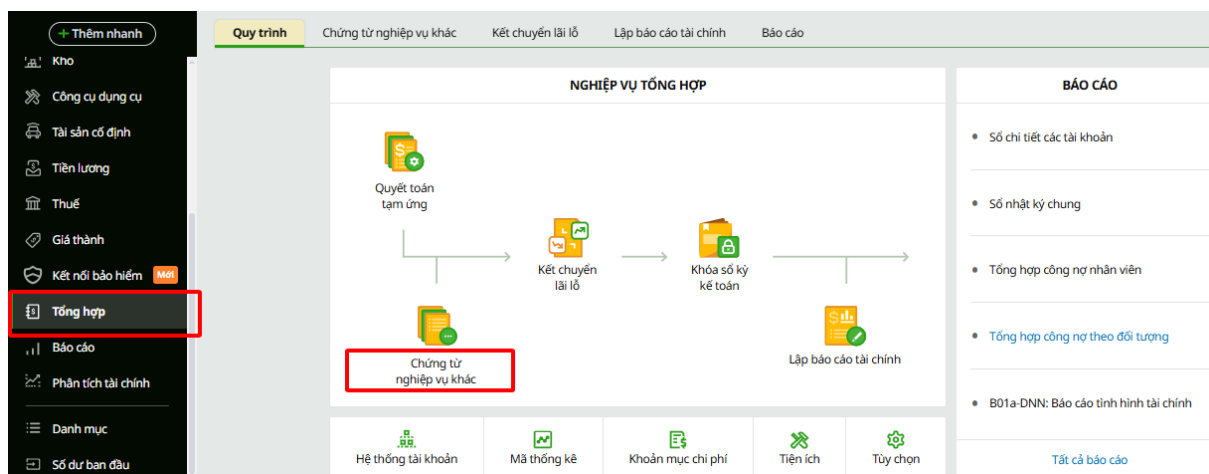
Tháng 1 năm 2026

Đơn vị tính: đồng

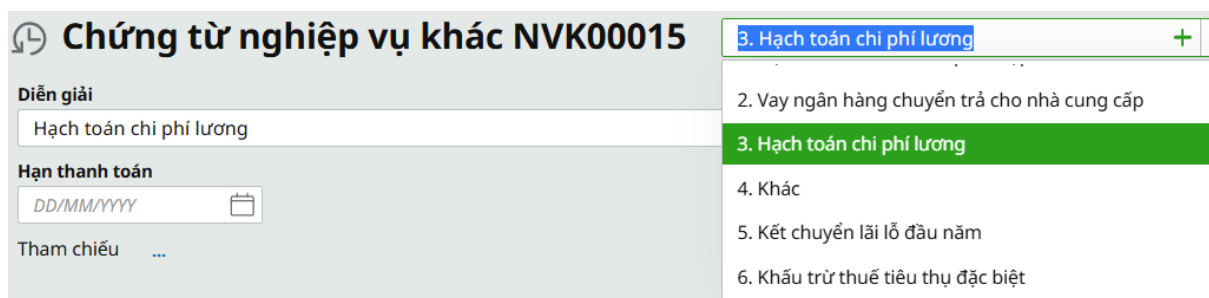
STT	Ghi có TK đối ứng	TK 334 – Phải trả người lao động		TK 338 – Phải trả, phải nộp khác				
		Lương	Cộng có TK 334	KPCĐ TK 3382 (2%)	BHXH TK 3383 (25,5%)	BHYT TK 3384 (4,5%)	BHTN TK 3385 (2%)	Cộng có TK 338
1	TK 6421 – CP BH	38.000.000	38.000.000	760.000	9.690.000	1.710.000	760.000	12.920.000
2	TK 6422 – CP QLDN	55.294.500	55.294.500	1.105.890	14.100.097	2.488.252	1.105.890	18.800.130
	Cộng	93.294.500	93.294.500	1.865.890	23.790.890	4.198.252	1.865.890	31.720.000

- Dựa vào bảng trên, ta thấy lương cho bộ phận quản lý doanh nghiệp được phản ánh, kế toán thực hiện hạch toán chi phí lương BPQL trên phần mềm qua các bước sau:

Bước 1: Vào phân hệ Tổng hợp chọn Chứng từ nghiệp vụ khác:



Bước 2: Chọn nghiệp vụ Hạch toán chi phí lương và thực hiện hạch toán



Bước 3: Phần mềm tự động cập nhật chứng từ và lên sổ sách các nghiệp vụ kế toán tiền lương. Chọn in để kết xuất chứng từ kế toán tiền lương cho bộ phận quản lý doanh nghiệp

CHỨNG TỪ KẾ TOÁN

Tên:

Số: NVK00015

Địa chỉ:

Ngày: 31/01/2026

Diễn giải: Hạch toán chi phí lương cho bộ phận quản lý tháng 1 2026

STT	Diễn giải	Ghi nợ	Ghi có	Thành tiền
1	Hạch toán chi phí lương cho bộ phận quản lý tháng 1 2026	6422	334	55.294.500
Cộng				55.294.500

Thành tiền bằng chữ: *Năm mươi lăm triệu hai trăm chín mươi bốn nghìn năm trăm đồng.*

Ghi chú:

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Hình 2.14. Một số bước tính và hạch toán lương trên Misa

- Ví dụ 4: Ngày 26/01/2026, công ty nhận được hóa đơn của ngân hàng về việc thu phí dịch vụ ngân hàng, số tiền 4.202.550 đồng. Doanh nghiệp ghi nhận vào chi phí quản lý doanh nghiệp, kế toán tiếp nhận thông tin và phản ánh lên sổ sách kế toán như sau:

Bước 1: Nhận và kiểm tra hóa đơn GTGT đầu vào từ Ngân hàng:



Mẫu số 1
Ký hiệu: K26TAA
Số: 381

HOÁ ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG

Ngày 26 tháng 01 năm 2026
MCCQT: 14524562452235825wnx

Tên người bán: Ngân hàng thương mại cổ phần NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG VN
Mã số thuế: 0100150619-109
Địa chỉ:
Điện thoại:
Số tài khoản:

Tên người mua: CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT NHỰA VÀ THƯƠNG MẠI ĐẠI DƯƠNG
Họ tên người mua hàng:
Mã số thuế: 2700611897
Địa chỉ:
Hình thức thanh toán:
Số tài khoản:
Đơn vị tiền tệ: VND
Số bảng kê: Ngày bảng kê:

STT	Tính chất	Loại hàng hoá đặc trưng	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Chiết khấu	Thuế suất	Thành tiền chưa có thuế GTGT
1			Dịch vụ ngân hàng		1			10%	4.202.550

Thuế suất	Tổng tiền chưa thuế	Tổng tiền thuế
	Tổng tiền chưa thuế (Tổng cộng thành tiền chưa có thuế)	4.202.550
	Tổng giảm trừ không chịu thuế	
	Tổng tiền thuế (Tổng cộng tiền thuế)	420.255
	Tổng tiền phí	
	Tổng tiền chiết khấu thương mại	
	Tổng giảm trừ khác	
	Tổng tiền thanh toán bằng số	4.622.805
	Tổng tiền thanh toán bằng chữ	

NGƯỜI MUA HÀNG

(Chữ ký số (nếu có))

NGƯỜI BÁN HÀNG

(Chữ ký điện tử, chữ ký số)

(Cần kiểm tra, đối chiếu khi lập, nhận hóa đơn)

Thông tin quan trọng cho người nước ngoài

- Bạn phải đáp ứng đầy đủ điều kiện tại Thông tư số 72/2014/TT-BTC ngày 30/05/2014; Thông tư số 92/2019/TT-BTC ngày 31/12/2019 sửa đổi, bổ sung Thông tư số 72/2014/TT-BTC của Bộ trưởng Bộ Tài Chính để được hoàn thuế GTGT;
- Bạn phải làm thủ tục hoàn thuế trong vòng 60 ngày kể từ ngày mua hàng (kể từ ngày phát hành hóa đơn)
- Bạn được hoàn thuế GTGT khi đi đường hàng không/đường biển tại sân bay quốc tế/cảng biển quốc tế

Bước 2: Kế toán lập UNC trên phần mềm, hạch toán chi phí quản lý doanh nghiệp

CHỨNG TỪ KẾ TOÁN

Tên:

Số: UNC00002

Địa chỉ:

Ngày: 26/01/2026

Diễn giải: Phí quản lý dịch vụ ngân hàng hóa đơn 381

STT	Diễn giải	Ghi nợ	Ghi có	Thành tiền
1	Phí quản lý dịch vụ ngân hàng hóa đơn 381	6422	1121	4.622.805
Cộng				4.622.805

Thành tiền bằng chữ: *Bốn triệu sáu trăm hai mươi hai nghìn tám trăm linh năm đồng.*

Ghi chú:

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

(Trích nguồn: Phòng Kế toán – Tài chính)

Bước 3: Nhận Giấy báo Nợ của ngân hàng thông báo trừ phí ngân hàng

CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT NHỰA VÀ THƯƠNG MẠI ĐẠI DƯƠNG Khu Đông, Thị trấn Yên Ninh, Huyện Yên Khánh, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam				
GIẤY BÁO NỢ				
Người nhận tiền: Địa chỉ: Lý do thanh toán: Phí quản lí dịch vụ ngân hàng hóa đơn 381			Số: UNC00002 Ngày: 26/01/2026 Tài khoản: 1121	
Số tài khoản đơn vị trả tiền: 5785667196 Tại ngân hàng: Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam Số tiền: 4.622.805 Loại tiền: VND Viết bằng chữ: <i>Bốn triệu sáu trăm hai mươi hai nghìn tám trăm linh năm đồng.</i>				
Diễn giải	Số tiền nguyên tệ (VND)	Số tiền (VND)	Ghi Nợ	Ghi Có
Phí quản lí dịch vụ ngân hàng hóa đơn 381	4.622.805,00	4.622.805	6422	1121
Giám đốc (Ký, họ tên, đóng dấu)	Kế toán trưởng (Ký, họ tên)	Người lập phiếu (Ký, họ tên)	Thủ quỹ (Ký, họ tên)	Người nhận tiền (Ký, họ tên)

Hình 2.15. Một số bước ghi nhận CPQLDN trên Misa

2.3.4.2.3. Kế toán tổng hợp

Bước 4: Phần mềm tự động cập nhật và lên sổ sách tài khoản chi phí quản lý doanh nghiệp

Biểu 2.25. Sổ chi tiết TK 6422

CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT NHỰA VÀ THƯƠNG MẠI ĐẠI DƯƠNG

Khu Đông, Xã Yên Khánh, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam

MST: 2700611897

SỔ CHI TIẾT TÀI KHOẢN 6422

Tài khoản: 6422, Tháng 1 năm 2026

Ngày hạch toán	Ngày chứng từ	Số chứng từ	Diễn giải	TK đối ứng	Phát sinh Nợ	Phát sinh Có	Dư Nợ	Dư Có
Tài khoản: 6422								
04/01/2026	04/01/2026	UNC00003	Phí quản lý dịch vụ ngân hàng hóa đơn 3581	1121	20.000		20.000	
11/01/2026	11/01/2026	UNC00005	Lệ phí chuyển tiền giao dịch ULC256476257	1121	7.000		27.000	
17/01/2026	17/01/2026	UNC00006	Lệ phí chuyển tiền giao dịch ULC45526257	1121	7.000		34.000	
19/01/2026	19/01/2026	UNC00007	Lệ phí chuyển tiền giao dịch CXV1474545526257	1121	7.000		41.000	
24/01/2026	24/01/2026	UNC00014	Phí quản lý dịch vụ ngân hàng hóa đơn 452	1121	235.000		276.000	
26/01/2026	26/01/2026	UNC00022	Phí quản lý dịch vụ ngân hàng hóa đơn 381	1121	4.622.805		4.898.805	

31/01/2026	31/01/2026	KH00001	Khấu hao TSCĐ tháng 1 năm 2026	2141	2.083.333		6.982.138	
31/01/2026	31/01/2026	NVK00015	Hạch toán chi phí lương cho bộ phận quản lý tháng 1 năm 2026	334	55.294.500		62.276.638	
31/01/2026	31/01/2026	NVK00016	Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp	911		62.276.638		
Tổng cộng					62.276.638	62.276.638		

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.26.(Trích) Sổ nhật ký chung

CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT NHỰA VÀ THƯƠNG MẠI ĐẠI DƯƠNG

Khu Đông, Xã Yên Khánh, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam

MST: 2700611897

(TRÍCH) SỔ NHẬT KÝ CHUNG*Tháng 1 năm 2026*

Ngày hạch toán	Ngày chứng từ	Số chứng từ	Diễn giải	Tài khoản	Phát sinh Nợ	Phát sinh Có
04/01/2026	04/01/2026	UNC00003	Phí quản lí dịch vụ ngân hàng hóa đơn 3581	6422	20.000	
04/01/2026	04/01/2026	UNC00003	Phí quản lí dịch vụ ngân hàng hóa đơn 3581	1121		20.000
11/01/2026	11/01/2026	UNC00005	Lệ phí chuyển tiền giao dịch ULC256476257	6422	7.000	
11/01/2026	11/01/2026	UNC00005	Lệ phí chuyển tiền giao dịch ULC256476257	1121		7.000
17/01/2026	17/01/2026	UNC00006	Lệ phí chuyển tiền giao dịch ULC45526257	6422	7.000	
17/01/2026	17/01/2026	UNC00006	Lệ phí chuyển tiền giao dịch ULC45526257	1121		7.000
19/01/2026	19/01/2026	UNC00007	Lệ phí chuyển tiền giao dịch CXV1474545526257	6422	7.000	
19/01/2026	19/01/2026	UNC00007	Lệ phí chuyển tiền giao dịch CXV1474545526257	1121		7.000
24/01/2026	24/01/2026	UNC00014	Phí quản lí dịch vụ ngân hàng hóa đơn 452	6422	235.000	
24/01/2026	24/01/2026	UNC00014	Phí quản lí dịch vụ ngân hàng hóa đơn 452	1121		235.000
26/01/2026	26/01/2026	UNC00022	Phí quản lí dịch vụ ngân hàng hóa đơn 381	6422	4.622.805	

26/01/2026	26/01/2026	UNC00022	Phí quản lí dịch vụ ngân hàng hóa đơn 381	1121		4.622.805
31/01/2026	31/01/2026	KH00001	Khấu hao TSCĐ tháng 1 năm 2026	6422	2.083.333	
31/01/2026	31/01/2026	KH00001	Khấu hao TSCĐ tháng 1 năm 2026	2141		2.083.333
31/01/2026	31/01/2026	NVK00015	Hạch toán chi phí lương cho bộ phận quản lý tháng 1 năm 2026	6422	55.294.500	
31/01/2026	31/01/2026	NVK00015	Hạch toán chi phí lương cho bộ phận quản lý tháng 1 năm 2026	334		55.294.500
31/01/2026	31/01/2026	NVK00016	Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp	911	62.276.638	
31/01/2026	31/01/2026	NVK00016	Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp	6422		62.276.638
Tổng cộng					15.320.000.000	15.320.000.000

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng
dấu)

Biểu 2.27. Sổ cái TK 642

CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT NHỰA VÀ THƯƠNG MẠI ĐẠI DƯƠNG

Khu Đông, Xã Yên Khánh, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam

MST: 2700611897

SỔ CÁI

(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)

*Tháng 01 năm 2026**Đơn vị tính: VND*

Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày, tháng		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			- Số dư đầu kỳ					
			- Số phát sinh trong kỳ					
04/01/2026	UNC00003	04/01/2026	Phí quản lí dịch vụ ngân hàng hóa đơn 3581			1121	20.000	
11/01/2026	UNC00005	11/01/2026	Lệ phí chuyển tiền giao dịch ULC256476257			1121	7.000	
17/01/2026	UNC00006	17/01/2026	Lệ phí chuyển tiền giao dịch ULC45526257			1121	7.000	
19/01/2026	UNC00007	19/01/2026	Lệ phí chuyển tiền giao dịch CXV1474545526257			1121	7.000	
24/01/2026	UNC00014	24/01/2026	Phí quản lí dịch vụ ngân hàng hóa đơn 452			1121	235.000	
26/01/2026	UNC00022	26/01/2026	Phí quản lí dịch vụ ngân hàng hóa đơn 381			1121	4.622.805	
...	...	...	...			...	...	

31/01/2026	KH00001	31/01/2026	Khấu hao TSCĐ tháng 1 năm 2026			2141	2.083.333	
31/01/2026	NVK00015	31/01/2026	Hạch toán chi phí lương cho bộ phận quản lý tháng 1 năm 2026			334	55.294.500	
31/01/2026	NVK00016	31/01/2026	Kết chuyển lãi lỗ đến ngày 31/01/2026			911		62.276.638
			- Cộng số phát sinh				165.076.638	165.076.638
			- Số dư cuối kỳ					
			- Cộng lũy kế từ đầu năm					

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

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 là chỉ tiêu phản ánh mức chênh lệch giữa doanh thu thuần từ hoạt động bán hàng và toàn bộ chi phí liên quan đến hoạt động này trong một kỳ kế toán. Đây là cơ sở để đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Sản xuất Nhựa và Thương mại Đại Dương.

Kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Sản xuất Nhựa và Thương mại Đại Dương được xác định dựa trên mối quan hệ giữa doanh thu và chi phí, phản ánh hiệu quả hoạt động kinh doanh trong kỳ. Việc xác định đúng và đầy đủ các yếu tố cấu thành giúp doanh nghiệp đánh giá chính xác tình hình tài chính và đưa ra các quyết định kinh doanh phù hợp.

Tại công ty, Kế toán xác định kết quả kinh doanh được thực hiện vào cuối mỗi kỳ kế toán (tháng, quý, năm) thông qua việc kết chuyển doanh thu, giá vốn, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp vào tài khoản 911 (“Xác định kết quả kinh doanh”), để tính toán lời hay lỗ sau khi trừ hết các khoản chi phí liên quan.

Công thức chi tiết xác định kết quả bán hàng:

1. Doanh thu thuần:

- $\text{Doanh thu thuần} = \text{Doanh thu bán hàng} - \text{Các khoản giảm trừ doanh thu.}$

2. Giá vốn hàng bán:

- Là chi phí trực tiếp của sản phẩm/dịch vụ đã bán.

3. Kết quả bán hàng:

- $\text{Kết quả (Lãi/Lỗ)} = \text{Doanh thu thuần} - \text{Giá vốn hàng bán.}$
- *Nếu kết quả* > 0 : Doanh nghiệp có lãi.
- *Nếu kết quả* < 0 : Doanh nghiệp bị lỗ

- Tài khoản sử dụng: TK 421

Bên Nợ	Bên Có
- Số lỗ về hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp; - Trích lập các quỹ của doanh nghiệp; - Chia cổ tức, lợi nhuận cho các chủ sở hữu; - Bổ sung vốn đầu tư của chủ sở hữu.	- Số lợi nhuận thực tế hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong kỳ; - Số lỗ của cấp dưới được cấp trên cấp bù; - Xử lý các khoản lỗ về hoạt động kinh doanh.

- Tài khoản 421 có thể có số dư Nợ hoặc số dư Có. Số dư bên Nợ: Số lỗ hoạt động kinh doanh chưa xử lý.

- Số dư bên Có: Số lợi nhuận sau thuế chưa phân phối hoặc chưa sử dụng.

- Tài khoản 421 – Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối, có 2 tài khoản cấp 2:

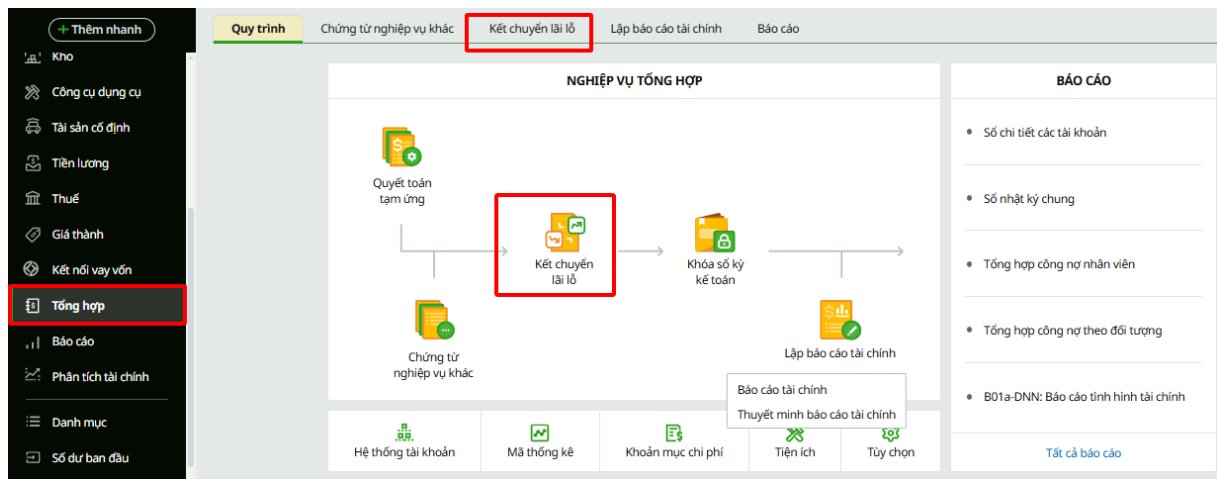
+ Tài khoản 4211 – Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối năm trước: Phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh, tình hình phân chia lợi nhuận hoặc xử lý lỗ thuộc các năm trước. Tài khoản 4211 còn dùng để phản ánh số điều chỉnh tăng hoặc giảm số dư đầu năm của TK 4211 khi áp dụng hồi tố do thay đổi chính sách kế toán và điều chỉnh hồi tố các sai sót trọng yếu của năm trước, năm nay mới phát hiện.

Đầu năm sau, kế toán kết chuyển số dư đầu năm từ TK 4212 “Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối năm nay” sang TK 4211 “Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối năm trước”.

+ Tài khoản 4212 – Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối năm nay: Phản ánh kết quả kinh doanh, tình hình phân chia lợi nhuận và xử lý lỗ của năm nay.

2.3.5.2. Kế toán chi tiết

- **Bước 1:** Kế toán vào phân hệ tổng hợp, nghiệp vụ kết chuyển cuối kỳ để khai báo các bút toán như sau:



- **Bước 2:** Từ các bút toán đã khai báo, kế toán cập nhật phần mềm tự động kết chuyển các bút toán lãi lỗ cuối kỳ:

Kết chuyển lãi lỗ NVK00018

Kết chuyển đến ngày: 31/01/2026 Lấy dữ liệu

Diễn giải: Kết chuyển lãi lỗ đến ngày 31/01/2026

Tham chiếu: --

Ngày hạch toán: 31/01/2026

Ngày chứng từ: 31/01/2026

Số chứng từ: NVK00018

#	Diễn giải	TK Nợ	TK Có	Số tiền
1	Kết chuyển doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	511	911	1.360.800.000
2	Kết chuyển giá vốn hàng bán	911	632	1.116.200.000
3	Kết chuyển chi phí bán hàng	911	6421	102.800.000
4	Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp	911	6422	62.276.638
5	Kết chuyển chi phí hoạt động kinh doanh trong kỳ	911	4212	63.618.690
6	Kết chuyển chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	911	82111	15.904.672
				2.721.600.000

(Trích nguồn: Phòng Kế toán – Tài chính)

- **Bước 3:** in kết xuất chứng từ kế toán kết chuyển lãi lỗ đến ngày 31/01/2026:

CHỨNG TỪ KẾ TOÁN

Tên:

Số: NVK00018

Địa chỉ:

Ngày: 31/01/2026

Diễn giải: Kết chuyển lãi lỗ đến ngày 31/01/2026

STT	Diễn giải	Ghi nợ	Ghi có	Thành tiền
1	Kết chuyển doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	511	911	1.360.800.000
2	Kết chuyển giá vốn hàng bán	911	632	1.116.200.000
3	Kết chuyển chi phí bán hàng	911	6421	102.800.000
4	Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp	911	6422	62.276.638
5	Kết chuyển chi phí hoạt động kinh doanh trong kỳ	911	4212	63.618.690
6	Kết chuyển chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	911	82111	15.904.672
Cộng				2.721.600.000

Thành tiền bằng chữ: *Hai tỷ bảy trăm hai mươi một triệu sáu trăm nghìn đồng.*

Ghi chú:

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

(Trích nguồn: Phòng Kế toán – Tài chính)

Hình 2.16. Một số bước kết chuyển trên Misa

2.3.5.3. Kế toán tổng hợp

Bước 2: Kế toán cập nhật sổ sách kế toán xác định kết quả kinh doanh

Biểu 2.28. Sổ chi tiết TK 911

CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT NHỰA VÀ THƯƠNG MẠI ĐẠI DƯƠNG

Khu Đông, Xã Yên Khánh, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam

MST: 2700611897

SỔ CHI TIẾT CÁC TÀI KHOẢN

Tài khoản: 911, Tháng 1 năm 2026

Ngày hạch toán	Ngày chứng từ	Số chứng từ	Diễn giải	TK đối ứng	Phát sinh Nợ	Phát sinh Có
Tài khoản: 911						
31/01/2026	31/01/2026	NVK00018	Kết chuyển doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	5111		1.360.800.000
31/01/2026	31/01/2026	NVK00018	Kết chuyển giá vốn hàng bán	632	1.116.200.000	
31/01/2026	31/01/2026	NVK00018	Kết chuyển chi phí bán hàng	6421	102.800.000	
31/01/2026	31/01/2026	NVK00018	Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp	6422	62.276.638	
31/01/2026	31/01/2026	NVK00018	Kết chuyển kết quả hoạt động kinh doanh trong kỳ	4212	63.618.690	
31/01/2026	31/01/2026	NVK00018	Kết chuyển thuế thu nhập doanh nghiệp	821	15.904.672	
Tổng cộng					1.360.800.000	1.360.800.000

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.29. Sổ cái TK 911

CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT NHỰA VÀ THƯƠNG MẠI ĐẠI DƯƠNG
 Khu Đông, Xã Yên Khánh, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam
 MST: 2700611897

SỔ CÁI
 (Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)

Tháng 01 năm 2026

Tài khoản: 911 - Xác định kết quả kinh doanh

Đơn vị tính: VND

Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày, tháng		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			- Số dư đầu kỳ					
			- Số phát sinh trong kỳ					
31/01/2026	NVK00018	31/01/2026	Kết chuyển lãi lỗ đến ngày 31/01/2026			5111		1.360.800.000
31/01/2026	NVK00018	31/01/2026	Kết chuyển lãi lỗ đến ngày 31/01/2026			632	1.116.200.000	
31/01/2026	NVK00018	31/01/2026	Kết chuyển lãi lỗ đến ngày 31/01/2026			6421	102.800.000	
31/01/2026	NVK00018	31/01/2026	Kết chuyển lãi lỗ đến ngày 31/01/2026			6422	62.276.638	
31/01/2026	NVK00018	31/01/2026	Kết chuyển lãi lỗ đến ngày 31/01/2026			4212	63.618.690	

31/01/2026	NVK00018	31/01/2026	Kết chuyển thuế thu nhập doanh nghiệp			821	15.904.672	
			- Cộng số phát sinh				1.360.800.000	1.360.800.000
			- Số dư cuối kỳ					
			- Cộng lũy kế từ đầu năm					

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

- Ngày mở sổ:

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Ngày 31 Tháng 01 năm 2026

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

-Bước 3: Kế toán thực hiện lên sổ nhật ký chung theo dõi tất cả các nghiệp vụ phát sinh trong kỳ

Biểu 2.30. (Trích)Sổ nhật ký chung

CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT NHỰA VÀ THƯƠNG MẠI ĐẠI DƯƠNG

Khu Đông, Xã Yên Khánh, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam

MST: 2700611897

(Trích)SỔ NHẬT KÝ CHUNG*Tháng 1 năm 2026*

Ngày hạch toán	Ngày chứng từ	Số chứng từ	Diễn giải	Tài khoản	Phát sinh Nợ	Phát sinh Có
31/01/2026	31/01/2026	NVK00018	Kết chuyển doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	5111	1.360.800.000	
31/01/2026	31/01/2026	NVK00018	Kết chuyển doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	911		1.360.800.000
31/01/2026	31/01/2026	NVK00018	Kết chuyển giá vốn hàng bán	911	1.116.200.000	
31/01/2026	31/01/2026	NVK00018	Kết chuyển giá vốn hàng bán	632		1.116.200.000
31/01/2026	31/01/2026	NVK00018	Kết chuyển chi phí bán hàng	911	102.800.000	
31/01/2026	31/01/2026	NVK00018	Kết chuyển chi phí bán hàng	6421		102.800.000
31/01/2026	31/01/2026	NVK00018	Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp	911	62.276.638	
31/01/2026	31/01/2026	NVK00018	Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp	6422		62.276.638
31/01/2026	31/01/2026	NVK00018	Kết chuyển kết quả hoạt động kinh doanh trong kỳ	911	63.618.690	
31/01/2026	31/01/2026	NVK00018	Kết chuyển kết quả hoạt động kinh doanh trong kỳ	4212		63.618.690
31/01/2026	31/01/2026	NVK00018	Kết chuyển thuế thu nhập doanh nghiệp	911	15.904.672	

31/01/2026	31/01/2026	NVK00018	Kết chuyển thuế thu nhập doanh nghiệp	821		15.904.672
Tổng cộng					15.320.000.000	15.320.000.000

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.31. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT NHỰA VÀ THƯƠNG MẠI ĐẠI DƯƠNG

Khu Đông, Xã Yên Khánh, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam

Mẫu số: B02-DNN

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

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Tháng 01 năm 2026

Chỉ tiêu	Mã số	Thuyết minh	Kỳ này
1	2	3	4
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	VI.1	1.360.800.000
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02	VI.2	
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10 = 01 - 02)	10		1.360.800.000
4. Giá vốn hàng bán	11	VI.3	1.116.200.000

5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ ($20 = 10 - 11$)	20		244.600.000
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	VI.4	
7. Chi phí tài chính	22	VI.5	
- Trong đó: Chi phí lãi vay	23		
8. Chi phí quản lý kinh doanh	24	VI.6	102.800.000
9. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh ($30 = 20 + 21 - 22 - 24$)	30		79.523.362
10. Thu nhập khác	31	VI.7	
11. Chi phí khác	32	VI.8	
12. Lợi nhuận khác ($40 = 31 - 32$)	40		
13. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế ($50 = 30 + 40$)	50		79.523.362
14. Chi phí thuế TNDN	51	VI.9	15.904.672
15. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp ($60 = 50 - 51$)	60		63.618.690

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

Chương 3 . MỘT SỐ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT NHỰA VÀ THƯƠNG MẠI ĐẠI DƯƠNG

3.1. Đánh giá về thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH sản xuất nhựa và thương mại Đại Dương

Để tồn tại trong nền kinh tế thị trường gay gắt, mỗi một Doanh nghiệp phải có những định hướng và đưa ra những quyết định đúng đắn nhằm duy trì, phát triển doanh nghiệp hoạt động bền vững, thu lại lợi nhuận cao, phát huy tốt nhất nguồn lực hiện có và tổ chức đội ngũ nhân viên với tinh thần trách nhiệm cao trong công việc. Đồng thời, phải tuân thủ cơ chế quản lý của nhà nước và nhạy bén trước sự đổi mới của nền kinh tế.

Qua khoảng thời gian thực tập tại Công ty TNHH sản xuất nhựa và thương mại Đại Dương là một Công ty tuy có quy mô nhỏ và ít chủng loại hàng hóa nhưng lại được nhiều khách hàng tin tưởng lựa chọn để mua hàng và nhận thấy tổ chức công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty thực hiện đúng theo quy định, đảm bảo tuân thủ chế độ kế toán nhưng bên cạnh đó vẫn còn tồn tại nhiều mặt chưa được phù hợp.

Do đó, em xin được đưa ra một số nhận xét của bản thân với mong muốn góp phần hoàn thiện tổ chức công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH sản xuất nhựa và thương mại Đại Dương

3.1.1. Ưu điểm

* Về tổ chức bộ máy quản lý:

- Với việc áp dụng cấu trúc chức năng vào tổ chức bộ máy quản lý đem lại ưu điểm về tính chuyên môn hóa. Đặc biệt là Công ty nhỏ với số lượng sản phẩm hạn chế nên áp dụng cấu trúc này.

- Nhân viên được phân nhóm theo bộ phận chức năng, theo kinh nghiệm và kỹ năng của họ do đó đạt được tính tập trung trong xử lý nghiệp vụ cùng với những mục tiêu và quy trình rõ ràng, nhanh chóng.

- Vai trò, trách nhiệm của từng bộ phận, phòng ban và của từng nhân viên là cố định, tạo điều kiện cho việc giải trình công việc được diễn ra dễ dàng.

- Hệ thống phân cấp rõ ràng và minh mạch, công việc được đảm bảo do đó nhân viên có xu hướng gắn bó lâu dài với Công ty.

- Do các phòng ban đều nắm một vai trò và trách nhiệm cố định, điều này cũng đem lại ưu điểm vì hạn chế xảy ra tình trạng công việc bị trùng lặp.

*** Về tổ chức bộ máy kế toán:**

- Do quy mô nhỏ và đặc điểm tổ chức đơn giản nên mô hình tổ chức kế toán tập trung giúp tổ chức bộ máy gọn nhẹ, dễ dàng vận hành được lựa chọn áp dụng tại Công ty. Với ưu điểm, giúp lãnh đạo nắm bắt nhanh chóng tình hình kinh tế trong đơn vị để đưa ra được những kế hoạch, sắp xếp phối hợp giữa việc và người hợp lý để đạt hiệu quả công tác kế toán tốt nhất.

- Mô hình kế toán tập trung còn giúp Công ty tối ưu chi phí, tiết kiệm thời gian. Quyền quyết định không có sự phân tán do tất cả các hoạt động kế toán được tập trung tại một phòng kế toán duy nhất nên khi có vấn đề phát sinh như xảy ra sự nhầm lẫn, công việc không đạt hiệu quả,... thì sẽ được kiểm soát, điều chỉnh dễ dàng để đảm bảo quá trình vận hành được trơn tru theo một quy trình thống nhất.

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

- Công ty áp dụng phương pháp kê khai thường xuyên để hạch toán hàng tồn kho, phương pháp này kế toán sẽ phải ghi chép và phản ánh thường xuyên tình hình biến động tăng giảm về lượng nhập – xuất – tồn các loại hàng hóa vào các tài khoản và sổ sách, chứng từ. Do đó, giảm thiểu được tình trạng sai sót trong quá trình ghi chép và quá trình quản lý hàng hóa, công việc hạch toán được tiến hành dễ dàng, thuận tiện.

*** Về tổ chức chứng từ kế toán:**

- Chứng từ được tổ chức hợp lý, hợp lệ theo đúng chế độ của Bộ tài chính ban hành. Mỗi một nghiệp vụ kinh tế phát sinh đều được phản ánh trên loại chứng từ phù hợp với yêu cầu và nguyên tắc quản lý chứng từ.

- Chứng từ của từng nghiệp vụ được sắp xếp theo trình tự thời gian và được phân loại phù hợp giúp kế toán dễ dàng tập hợp, đối chiếu, ghi sổ.

- Khâu luân chuyển chứng từ trong Công ty diễn ra linh hoạt đảm bảo được tính kịp thời, đầy đủ và chính xác.

- * Về hệ thống sổ sách, báo cáo kế toán và tài khoản sử dụng

- Hệ thống sổ sách được sử dụng một cách khoa học, hợp lý, phản ánh được tình hình bán hàng của Công ty từ chi tiết đến tổng hợp một cách rõ ràng. Đặc biệt, với việc áp dụng hình thức ghi sổ Nhật ký chung đây là một hình thức rất dễ làm và đối chiếu, dễ kiểm tra và nắm bắt được tình hình tài chính.

- Các báo cáo được lập đúng hạn, các chỉ tiêu trên báo cáo được xác định chính xác và đúng với yêu cầu quản lý.

- Công ty sử dụng hệ thống tài khoản theo đúng quy định của Bộ tài chính, đồng thời liên tục cập nhật và vận dụng khi có sự thay đổi.

- * Về theo dõi tình hình công nợ

- Ngoài các khách hàng thân quen và thanh toán tiền hàng ngay, Công ty đã theo dõi chi tiết đối với cả khách hàng nhận hàng trước khi thanh toán để việc theo dõi công nợ được rõ ràng, chính xác.

- * Về kế toán chi tiết bán hàng

- Hạch toán kế toán bán hàng được đồng bộ và chặt chẽ từ kế toán chi tiết cho đến kế toán tổng hợp bán hàng. Kế toán bán hàng ghi chép rõ ràng và đầy đủ, chính xác mang lại hiệu quả tốt nhất trong công tác hạch toán.

- Các sổ chi tiết bán hàng theo mặt hàng hay sổ chi tiết bán hàng theo khách hàng được mở giúp cho việc quản lý đối tượng kế toán được tiến hành dễ dàng hơn.

3.1.2. Nhược điểm

Về vật tư hàng hoá: Diễn hình là các mã vật tư, hàng hóa trên sổ sách chứng từ đang bị tạo quá nhiều mã hàng và các mặt hàng trong kho xuất bán bị âm rất nhiều. Điều này dẫn đến việc phải xử lý hàng hóa, vật tư bị âm kho rất nghiêm trọng. Nếu như sai sót này không được sửa chữa kịp thời sau này sẽ gặp rắc rối rất nhiều vì xuất âm hàng hóa, và doanh nghiệp có nguy cơ rủi ro rất cao phải đi giải trình về vụ việc này.

- Đối với công nợ khách hàng đã quá hạn thanh toán hoặc chưa đến hạn nhưng có khả năng cao không thể thu hồi.

- Công ty gặp khó khăn trong việc thu hồi công nợ khách hàng dù đã sử dụng qua một số biện pháp như: đàm phán, thương lượng, gửi email thông báo thanh toán công nợ, ... nhưng không đạt hiệu quả, dẫn đến tình trạng thu hồi vốn chậm.

- Chưa có nhiều chương trình, chính sách thu hút khách hàng, chưa mở rộng được địa bàn hoạt động kinh doanh nhằm thúc đẩy việc bán hàng và tìm kiếm khách hàng mới.

Có thể nhận thấy rằng, mô hình kế toán của Công ty TNHH sản xuất nhựa và thương mại Đại Dương đã được triển khai tương đối hoàn chỉnh. Tuy nhiên, bên cạnh các ưu điểm, bộ phận kế toán và các nghiệp vụ kinh tế phát sinh vẫn còn tồn tại một số sai sót và hạn chế cần khắc phục. Những bất cập này đòi hỏi phải có giải pháp cụ thể để cải thiện, giúp bộ máy kế toán hoạt động hiệu quả hơn, đáp ứng tốt hơn nhu cầu quản lý doanh nghiệp.

Về hình thức thanh toán: Trong quá trình thực tập được tìm hiểu và trao đổi kỹ càng với phòng kế toán nhận thấy hầu hết khách hàng của Công ty đều thanh toán theo phương thức trả chậm, thanh toán sau 90 ngày nhưng thực tế vẫn có số ít khách hàng thanh toán tiền hàng sau 90 ngày có khi đến 4 tháng. Điều này dẫn đến Công ty bị chiếm dụng một số vốn lớn. Hiện nay kế toán của công ty chỉ theo dõi công nợ khách hàng chi tiết cho từng đối tượng mà không thực hiện phân loại nợ để theo dõi theo thời gian, nợ quá hạn không trích lập

dự phòng. Việc không trích lập khoản dự phòng này ảnh hưởng đến tính trung thực hợp lý của BCTC và vi phạm nguyên tắc thận trọng trong công tác hạch toán kế toán.

Về chứng từ kế toán và phương thức thanh toán: Trong quá trình hạch toán, Công ty vẫn bỏ sót một số chứng từ quan trọng như Phiếu đề nghị thanh toán hay Phiếu đề nghị mua hàng. Điều này dẫn đến nguy cơ phát sinh sai sót trong các chứng từ như Phiếu chi hoặc Hóa đơn GTGT, khiến việc đối chiếu trở nên khó khăn. Nguyên nhân chủ yếu xuất phát từ sự chủ quan của nhân viên kế toán, thiếu chú ý trong khâu kiểm tra và rà soát chứng từ.

Về tài khoản kế toán chi tiết: Công ty hiện vẫn chủ yếu áp dụng các tài khoản kế toán được quy định trong Thông tư 133/2016/TT-BTC. Tuy nhiên, việc chưa mở rộng các tài khoản chi tiết cho đối tượng cụ thể khiến doanh nghiệp gặp khó khăn trong khai thác dữ liệu. Với sự đa dạng về danh mục sản phẩm cũng như khách hàng và nhà cung cấp, Công ty cần thiết lập thêm các tài khoản cấp 4 để có thể theo dõi chi tiết doanh thu theo từng danh mục sản phẩm hoặc từng loại khách hàng. Sự thiếu sót trong việc này đã và đang ảnh hưởng đến hiệu quả quản lý, đặc biệt là trong việc phân tích và đánh giá doanh thu.

Về công tác chăm sóc khách hàng: Chăm sóc khách hàng ngày nay đóng vai trò quan trọng trong bất kỳ ngành nghề kinh doanh nào, là cầu nối gắn kết bền chặt giữa doanh nghiệp và khách hàng. Tuy nhiên, Công ty TNHH sản xuất nhựa và thương mại Đại Dương chưa chú trọng đến lĩnh vực này. Thiếu sự liên lạc thường xuyên và không áp dụng các chính sách chăm sóc sau bán hàng có thể làm mất khách hàng hiện tại. Hơn nữa, trong môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt, các doanh nghiệp đối thủ với chính sách chăm sóc khách hàng tốt hơn hoàn toàn có khả năng thu hút nhóm khách hàng trung thành của Công ty. Do đó, việc đầu tư và cải thiện chiến lược chăm sóc khách hàng là hết sức cần thiết.

Về kế toán quản trị, trong Công ty TNHH sản xuất nhựa và thương mại Đại Dương, hiện tại Công ty vẫn chủ yếu tập trung vào việc lập Báo cáo tài

chính nhằm phục vụ nhu cầu thông tin của các đối tượng bên ngoài mà chưa triển khai kế toán quản trị. Điều này dẫn đến việc không xây dựng được các dự toán phục vụ lập kế hoạch cũng như các báo cáo hỗ trợ kiểm soát, đánh giá và đưa ra quyết định của nhà quản trị. Kế toán quản trị chưa được áp dụng nên Công ty không thể dự báo hiệu quả các sự kiện kinh tế và kinh doanh trong tương lai để lập kế hoạch ngắn hạn hoặc dài hạn một cách hợp lý. Thiếu vắng thông tin chính xác và kịp thời từ kế toán quản trị khiến nhà quản lý gặp khó khăn trong việc đưa ra các quyết định chiến lược, đặc biệt là những chiến lược về giá để cạnh tranh và thu hút khách hàng. Điều này làm giảm vai trò tham mưu cho ban giám đốc, khiến Công ty thiếu sự nhanh nhạy và chính xác trong quản lý và điều hành kinh doanh, nhất là trong bối cảnh cạnh tranh gay gắt như hiện nay. Nguyên nhân chủ yếu xuất phát từ việc Công ty vẫn còn nhỏ, dẫn đến sự chưa chú trọng đối với việc xây dựng hệ thống quản trị riêng biệt chuyên trách phân tích, thu thập thông tin và đánh giá thị trường. Ngoài ra, đội ngũ kế toán của Công ty chưa thật sự quan tâm hoặc nhận thức đầy đủ về vai trò và tầm quan trọng của kế toán quản trị trong hoạt động kinh doanh.

Về kế toán doanh thu bán hàng: Công ty TNHH sản xuất nhựa và thương mại Đại Dương kinh doanh nhiều loại mặt hàng khác nhau như thép ống, thép tròn, ống mạ kẽm, tôn lạnh... Tình hình tiêu thụ, KQHDKD của từng nhóm hàng trong mỗi kỳ là khác nhau. Nhưng Công ty chỉ sử dụng duy nhất một TK 632 để phản ánh giá vốn hàng bán chung của tất cả các mặt hàng bán, mà không mở các tài khoản chi tiết để theo dõi từng mặt hàng. Doanh thu, giá vốn của các nghiệp vụ bán hàng trong kỳ đều được định khoản như nhau, không theo dõi tách riêng được riêng kết quả từ việc kinh doanh các mặt hàng khác nhau. Việc hạch toán như vậy sẽ không cung cấp được đầy đủ, chi tiết thông tin về tình hình tiêu thụ, kinh doanh từng nhóm mặt hàng. Điều đó sẽ gây khó khăn trong việc lập kế hoạch mua hàng để phù hợp với tình hình tiêu thụ. Công ty sẽ không nắm được mặt hàng nào có tình hình tiêu thụ tốt, khách hàng ưa chuộng để đẩy mạnh việc nhập hàng và không biết mặt hàng nào tiêu thụ khó khăn, khách hàng ít mua để giảm lượng hàng nhập. Ngoài ra, Công ty sẽ không xác định

được KQHDKD của từng mặt hàng, trong kỳ có những mặt hàng bị lỗ, có những mặt hàng lãi, nếu không tách riêng kết quả từng mặt hàng, KQHDKD từng mặt hàng sẽ bù trừ cho nhau, dẫn đến việc ánh giá không đúng đắn về KQHDKD trong kỳ. Nguyên nhân của tồn tại này là do kế toán chưa thực sự sáng tạo trong công việc, làm việc dựa trên những khuôn mẫu có sẵn.

Về các chính sách bán hàng, hiện tại công ty chưa thực sự chú trọng vào việc xây dựng và triển khai các chính sách dành cho khách hàng mua số lượng lớn. Sự thiếu hụt này đã khiến công ty chưa khai thác hết tiềm năng kích cầu, đặc biệt đối với các đơn hàng có giá trị cao. Trong khi đó, chính sách chiết khấu vốn là một công cụ quan trọng để khuyến khích khách hàng tăng số lượng mua, qua đó góp phần đẩy mạnh tiêu thụ và nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường. Việc này không chỉ làm giảm sức hút đối với nhóm khách hàng sỉ và đại lý mà còn khiến công ty gặp bất lợi khi so với các đối thủ sở hữu chính sách giá linh hoạt và hấp dẫn hơn.

Về lâu dài, tình trạng này có nguy cơ ảnh hưởng tiêu cực đến khả năng mở rộng thị trường, tốc độ quay vòng vốn cũng như hiệu quả kinh doanh tổng thể của doanh nghiệp. Ngoài ra, công ty vẫn chưa đa dạng hóa các hình thức khuyến khích khách hàng mà chủ yếu tập trung vào phương thức bán hàng truyền thống, chưa kết hợp hiệu quả với các chiến dịch marketing hoặc chương trình tri ân. Điều này làm hạn chế tiềm năng cạnh tranh trên thị trường, đặc biệt trong bối cảnh các đối thủ không ngừng đổi mới chiến lược bán hàng và nâng cao trải nghiệm chăm sóc khách hàng.

Những vấn đề nêu trên đều có thể được khắc phục nếu Công ty quan tâm hơn đến việc tối ưu hóa quy trình kế toán, nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng và đa dạng hóa phương thức kinh doanh để đạt được hiệu quả hoạt động tối ưu nhất.

3.2. Một số giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH sản xuất nhựa và thương mại Đại Dương

3.2.1. Giải pháp về chính sách bán hàng và chiết khấu thanh toán cho khách hàng

- Để hoàn thiện được công tác thanh toán của khách hàng cần có chính sách thanh toán cụ thể. Khi khách hàng thanh toán ngay hoặc thanh toán trước kì hạn thì nên áp dụng hưởng chiết khấu thanh toán đối với khách hàng, nếu thanh toán chậm khách hàng phải chịu lãi từ khoản nợ thanh toán quá hạn.

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

Ví dụ: Trích dẫn ngày 12/01/2026, bán 112.000 yên xe điện plus giao Ninh Bình cho Công ty TNHH Thiên Phú, tổng giá trị hợp đồng đã bao gồm VAT 8% là: $112.000 \times 1.08 = 120.960.000 \text{ VNĐ}$.

+ Hình thức thanh toán được áp dụng: Chuyển khoản.

+) Đợt 1: Trong vòng 3 ngày kể từ sau khi ký hợp đồng, 25% tổng giá trị hợp đồng tương đương với 30.240.000 VNĐ sẽ được bên mua thanh toán chuyển khoản cho công ty.

+) Đợt 2: 75% tổng giá trị hợp đồng tương đương với 90.720.000 VNĐ sẽ được bên mua thanh toán chuyển khoản cho công ty trong vòng 30 ngày kể từ sau khi ký hợp đồng.

(Số tiền thanh trước hạn theo quy định trên hợp đồng là 89.720.000 VNĐ. Thanh toán đợt 2 trong thời hạn trước 15 ngày 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)

- Như vậy, khách hàng thanh toán trước 15 ngày trong đợt 2 sẽ được hưởng số tiền là: $89.720.000 \times 2\% = 1.794.400 \text{ VNĐ}$

- Số tiền sẽ được hưởng khi thanh toán từ 15 đến 30 ngày của khách hàng là: $89.720.000 \times 1\% = 897.200 \text{ VNĐ}$

*) Kế toán tiến hành định khoản

Nợ TK 635: Chiết khấu thanh toán cho khách hàng

Có TK 111,112: Nếu thanh toán cho khách hàng bằng tiền mặt, CK

Có TK 131: Nợ trừ vào công nợ

*) Cuối kỳ, kế toán kết chuyển TK 635 sang TK 911

Nợ TK 911: Xác định kết quả kinh doanh

Có TK 635: Chiết khấu thanh toán cho khách hàng

Thực hiện được việc áp dụng chiết khấu thanh toán, sẽ giúp Công ty khuyến khích được khả năng thanh toán sớm của khách hàng thông qua tỷ lệ chiết khấu thanh toán phù hợp, đôi bên đều hưởng lợi, đặc biệt giúp Công ty thu hồi vốn sớm để tái đầu tư vào hoạt động sản xuất kinh doanh.

Hơn thế nữa Thị trường nhựa cạnh tranh khốc liệt, các sản phẩm hàng hóa, vật tư, dịch vụ mà công ty cung cấp luôn có sự biến động và ngày càng có nhiều đối thủ cạnh tranh vì thế công ty cần có biện pháp thích ứng tốt hơn nữa để khai thác thêm thị trường mới giúp từ đó có thể duy trì và phát triển.

Công ty có thể có biện pháp xử lý lượng hàng tồn trong kho như lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho và lập bảng những mặt hàng tồn kho lâu đề thanh lý thu hồi vốn về cụ thể lập dự phòng như sau:

Giá trị dự phòng hàng hóa tồn kho được lập	=	Giá gốc của hàng hóa tồn kho	-	Giá trị thuần có thể thực hiện được của hàng hóa tồn kho
---	----------	-------------------------------------	----------	---

+ Nếu số dự phòng giảm giá hàng tồn kho phải lập kỳ này lớn hơn số đã trích lập từ các kỳ trước, kế toán trích lập bổ sung phần chênh lệch, ghi:

Nợ TK 632: Giá vốn hàng bán

Có TK 2294: Dự phòng giảm giá hàng tồn kho

+ Nếu số dự phòng giảm giá hàng tồn kho phải lập kỳ này nhỏ hơn số đã trích lập từ các kỳ trước, kế toán hoàn nhập phần chênh lệch, ghi:

Nợ TK TK 2294: Dự phòng giảm giá hàng tồn kho

Có TK 632: Giá vốn hàng bán

3.2.2. Giải pháp Marketing doanh nghiệp

Công ty nên tìm thêm các đối tác mới để mở rộng thị trường tiêu thụ hàng hóa, dịch vụ. Hiện nay đối tác và nhà phân phối của công ty chủ yếu là các

doanh nghiệp. Do đó để mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm cũng như rút ngắn khoảng cách giữa nhà sản xuất và người tiêu dùng công ty nên ký kết thêm với các đại lý, cửa hàng...

Với sự biến động của thị trường cơ điện và sự cạnh tranh ngày càng gay gắt, công ty cần có biện pháp linh hoạt để thích ứng và tận dụng cơ hội mới. Điều này có thể bao gồm việc khai thác thêm thị trường mới, nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới hoặc cải tiến dịch vụ để tạo ra sự độc đáo để thu hút khách hàng.

Công ty nên tìm thêm nguồn tiêu thụ các dịch vụ, hàng hóa khác của công ty để thay đổi tỷ trọng mặt hàng tiêu thụ sao cho cân đối, marketing đều cho các sản phẩm. Công ty cần khuyến khích sự hợp tác và liên kết chặt chẽ giữa bộ phận kế toán và các bộ phận khác như kinh doanh, tiếp thị điều này đảm bảo các quy trình và thông tin được liên kết chặt chẽ và hiệu quả nhất.

Hiện tại các chính sách thu hút khách hàng của công ty chưa thực sự hấp dẫn và lôi kéo người tiêu dùng tiêu thụ hàng hóa, dịch vụ. Tại doanh nghiệp hiện nay các chiết khấu dành cho khách hàng chỉ có chiết khấu thương mại khi khách hàng mua với số lượng lớn. Điều này vẫn chưa đánh vào được tâm lý khách hàng tiềm năng.

Công ty nên đưa ra chính sách chiết khấu thanh toán hợp lý, hấp dẫn cho khách hàng khi khách hàng thanh toán sớm tiền hàng, khuyến khích khách hàng nhanh chóng thanh toán nợ, rút ngắn thời gian luân chuyển vốn, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của công ty. Công ty có thể áp dụng một trong các hình thức chiết khấu thanh toán, lựa chọn cho phù hợp với điều kiện tại đơn vị: Chiết khấu tỷ lệ % nhất định trên tổng giá trị người mua phải thanh toán hoặc chiết khấu một số tiền nhất định cho tất cả đơn hàng:

* Cách thực hiện:

- Công ty có thể xây dựng chính sách chiết khấu thương mại riêng dựa trên sản phẩm tiêu thụ ,giá thành sản xuất,gia bán thực tế của công ty,gia bán của đối thủ cạnh tranh,gia bán bình quân của sản phẩm trên thị trường.

- Công ty cũng có thể tham khảo chính sách chiết khấu thương mại của doanh nghiệp cùng ngành.

* Phương pháp hoạch toán:

- Khi chiết khấu cho khách hàng:

Nợ TK 521.....

Nợ TK 3331.....

Có TK 131,111,112.....

- Kết chuyển:

Nợ TK 511.....

Có TK 521.....

Ngoài ra để tăng cường hiệu quả tiếp cận đến khách hàng, công ty có thể quảng bá và truyền tải nội dung về doanh nghiệp cũng như các mặt hàng, dịch vụ đang kinh doanh tại doanh nghiệp nên các trang mạng xã hội lớn hiện nay như:

+ Facebook hiện nay là một trong những nền tảng mạng xã hội có lượng người dùng và truy cập lớn nhất, đây là một trong những nền tảng giúp doanh nghiệp tiếp cận được lượng khách hàng tiềm năng của mình một cách nhanh chóng và hiệu quả nhất.

+ Ngoài ra các trang mạng xã hội khác như youtube hay instagram cũng là một trong những lựa chọn hàng đầu được các chủ doanh nghiệp lựa chọn để tiếp cận khách hàng tiềm năng hiệu quả.

3.2.3. Giải pháp đối với công nợ phải thu khách hàng quá hạn

- Chuẩn bị sẵn sàng các chứng từ cần thiết đối với các khoản nợ sắp đến kỳ hạn thanh toán. Thực hiện kịp thời các thủ tục và đơn đốc khách hàng thanh toán các khoản nợ đến hạn.

- Chủ động các biện pháp thích hợp để thu hồi các khoản nợ quá hạn như: đưa ra các chương trình khuyến mại, áp dụng chiết khấu một cách linh hoạt trong khuôn khổ cho phép nhằm đảm bảo lợi ích hài hòa giữa công ty và khách hàng

- Khi phát sinh các khoản nợ khó đòi công ty cần phân tích, đánh giá tìm hiểu rõ nguyên nhân và đề ra biện pháp thích hợp hạn chế tổn thất.

Bên cạnh đó, Công ty cũng nên lập quỹ dự phòng nợ phải thu khó đòi, để không ảnh hưởng xấu đến nguồn vốn quay vòng hoạt động kinh doanh của công ty trong trường hợp khách hàng nợ nhiều mà chưa kịp thu hồi được. Từ đó giúp công ty đứng vững và phát triển có hiệu quả.

+ Cuối năm kế toán trong doanh nghiệp căn cứ các khoản nợ phải thu được xác định là không chắc chắn thu được, kế toán tính, các định số dự phòng phải thu khó đòi cần trích lập và hoàn nhập

Nợ TK 642 : Chi phí quản lý doanh nghiệp

Có TK 2293 : Dự phòng nợ phải thu khó đòi

+ Nếu số dự phòng nợ phải thu khó đòi cần trích lập ở kỳ kế toán này nhỏ hơn số dự phòng nợ phải thu khó đòi đã trích lập ở kỳ kế toán trước chưa sử dụng hết thì số chênh lệch được hoàn nhập ghi giảm chi phí, ghi:

Nợ TK 2293: Dự phòng nợ phải thu khó đòi

Có TK 642: Chi phí quản lý doanh nghiệp (Chi tiết hoàn nhập dự phòng phải thu khó đòi)

+ Các khoản nợ phải thu khó đòi được xác định là không đòi được, được phép là xóa nợ, ghi:

Nợ TK 2293: Dự phòng phải thu khó đòi

Có TK 131: Phải thu của khách hàng Có TK 138: Phải thu khác.

+ Đối với những khoản nợ phải thu khó đòi đã xử lý xóa nợ, nếu sau đó lại thu hồi được, kế toán căn vào giá trị thực tế các khoản nợ đã thu hồi, ghi:

Nợ TK 111,112....

Có TK 711:Thu nhập khác Đồng thời ghi vào bên Có TK 004

+ Các khoản nợ phải thu khó đòi có thể được bán cho công ty mua, bán nợ.

Khi doanh nghiệp hoàn thành thủ tục bán các khoản phải thu, ghi;

Nợ TK 111, 112: Số tiền bán được từ việc bán các khoản nợ

Nợ TK 2293: Dự phòng phải thu khó đòi (Số chênh lệch)

Có TK 131, 138:

3.2.4. Giải pháp kế toán quản trị

Trong điều kiện cạnh tranh ngày càng gay gắt và yêu cầu quản lý ngày càng cao, việc xây dựng hệ thống kế toán quản trị không chỉ dừng lại ở việc cung cấp số liệu mà cần hướng tới mục tiêu phục vụ trực tiếp cho công tác điều hành và ra quyết định của ban lãnh đạo. Do đó, Công ty TNHH Sản xuất Nhựa và Thương mại Đại Dương cần triển khai một hệ thống kế toán quản trị toàn diện, bao gồm việc tổ chức thu thập, xử lý, phân tích và báo cáo cả thông tin tài chính và phi tài chính một cách có hệ thống, khoa học và kịp thời, nhằm tối ưu hóa chi phí, nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn lực và hỗ trợ xây dựng chiến lược kinh doanh dài hạn.

Giải pháp kế toán quản trị bao gồm việc xây dựng hệ thống thu thập, phân tích và báo cáo thông tin tài chính/phi tài chính nhằm tối ưu hóa chi phí, lập kế hoạch chiến lược và hỗ trợ ban lãnh đạo ra quyết định kinh doanh hiệu quả. Giải pháp trọng tâm bao gồm ứng dụng công nghệ, hoàn thiện hệ thống báo cáo chi phí, và quản trị theo trách nhiệm. Các Giải Pháp Kế Toán Quản Trị Cốt Lõi:

- + Xây dựng hệ thống quản trị chi phí: Phân loại chi phí chi tiết, xây dựng định mức và phân tích sự chênh lệch chi phí thực tế so với kế hoạch để kiểm soát chi phí sản xuất, kinh doanh.

- + Thiết lập hệ thống báo cáo quản trị linh hoạt: Xây dựng các mẫu báo cáo nhanh, báo cáo theo bộ phận/sản phẩm (báo cáo doanh thu, lợi nhuận biên, báo cáo dòng tiền) để phục vụ ra quyết định ngắn hạn và dài hạn.

- + Ứng dụng phần mềm kế toán/ERP hiện đại: Sử dụng công nghệ để tự động hóa việc thu thập, xử lý dữ liệu và tạo báo cáo, giúp tăng độ chính xác và tốc độ ra quyết định.

- + Hoàn thiện dự báo và lập ngân sách: Lập kế hoạch tài chính, dự báo doanh thu và ngân sách chi phí, từ đó đo lường hiệu quả quản lý qua từng kỳ.

+ Quản trị theo trách nhiệm: Phân chia trách nhiệm quản lý cho từng bộ phận, đánh giá hiệu quả thông qua các chỉ số tài chính và phi tài chính cụ thể

Trước hết, doanh nghiệp cần tập trung xây dựng hệ thống quản trị chi phí chi tiết và hiệu quả, bởi đây là nền tảng cốt lõi của kế toán quản trị trong doanh nghiệp sản xuất. Cụ thể, công ty cần tiến hành phân loại chi phí theo nhiều tiêu thức khác nhau như chi phí cố định và biến đổi, chi phí trực tiếp và gián tiếp, chi phí theo từng bộ phận sản xuất, từng công đoạn và từng loại sản phẩm. Trên cơ sở đó, cần xây dựng hệ thống định mức chi phí cho từng yếu tố đầu vào như nguyên vật liệu, nhân công và chi phí sản xuất chung, đảm bảo các định mức này phù hợp với thực tế sản xuất và có thể kiểm soát được. Sau khi thiết lập định mức, doanh nghiệp cần thường xuyên so sánh chi phí thực tế phát sinh với chi phí kế hoạch để xác định các khoản chênh lệch, phân tích nguyên nhân của sự chênh lệch này (do biến động giá, do hao hụt nguyên vật liệu, do năng suất lao động...) và từ đó đưa ra các biện pháp điều chỉnh kịp thời. Việc kiểm soát chi phí theo hướng chủ động như vậy sẽ giúp doanh nghiệp hạn chế lãng phí, nâng cao hiệu quả sản xuất và cải thiện biên lợi nhuận.

Công ty cần thiết lập hệ thống báo cáo kế toán quản trị linh hoạt, đa chiều và mang tính ứng dụng cao. Các báo cáo không nên chỉ dừng lại ở việc tổng hợp số liệu mà cần được thiết kế theo từng mục tiêu quản lý cụ thể, chẳng hạn như báo cáo doanh thu và lợi nhuận theo từng sản phẩm, báo cáo chi phí theo từng bộ phận, báo cáo lợi nhuận biên theo khách hàng hoặc khu vực thị trường, cũng như báo cáo dòng tiền phục vụ cho việc quản lý thanh khoản. Các báo cáo này cần được lập với tần suất cao (có thể theo tuần hoặc theo tháng) và đảm bảo cung cấp thông tin kịp thời, chính xác để hỗ trợ các quyết định điều hành trong ngắn hạn như điều chỉnh giá bán, kiểm soát chi phí, hay trong dài hạn như mở rộng sản xuất hoặc thay đổi cơ cấu sản phẩm. Đặc biệt, việc thiết kế báo cáo cần hướng tới tính trực quan, dễ hiểu, giúp nhà quản lý nhanh chóng nắm bắt được tình hình mà không cần xử lý quá nhiều số liệu phức tạp.

Việc triển khai các hệ thống thông tin quản trị tự động sẽ giúp tự động hóa toàn bộ quá trình thu thập và xử lý dữ liệu từ các bộ phận như bán hàng, kho, sản xuất đến kế toán, đảm bảo tính đồng bộ và chính xác của thông tin. Thay vì phải nhập liệu thủ công và tổng hợp số liệu mất nhiều thời gian, hệ thống phần mềm sẽ cho phép doanh nghiệp cập nhật dữ liệu theo thời gian thực, từ đó tạo ra các báo cáo phân tích nhanh chóng và chính xác. Ngoài ra, các phần mềm hiện đại còn hỗ trợ các công cụ phân tích và dự báo, giúp nhà quản lý có thể đưa ra quyết định dựa trên dữ liệu thay vì cảm tính, qua đó nâng cao chất lượng quản trị doanh nghiệp.

Bên cạnh việc kiểm soát chi phí và báo cáo, doanh nghiệp cần đặc biệt chú trọng hoàn thiện công tác dự báo và lập ngân sách. Công ty cần xây dựng kế hoạch tài chính hàng năm, bao gồm dự toán doanh thu, chi phí và lợi nhuận cho từng bộ phận và từng hoạt động cụ thể. Quá trình lập ngân sách cần dựa trên các dữ liệu lịch sử, xu hướng thị trường và mục tiêu phát triển của doanh nghiệp, đảm bảo tính khả thi và sát với thực tế. Sau khi triển khai, cần thường xuyên so sánh số liệu thực tế với số liệu dự toán để đánh giá mức độ hoàn thành kế hoạch, đồng thời phân tích nguyên nhân của các chênh lệch để có biện pháp điều chỉnh kịp thời. Đây là công cụ quan trọng giúp doanh nghiệp chủ động trong quản lý tài chính, tránh tình trạng bị động trước những biến động của thị trường. Một nội dung quan trọng khác là triển khai mô hình quản trị theo trách nhiệm, trong đó mỗi bộ phận trong doanh nghiệp được xem như một trung tâm trách nhiệm với các chỉ tiêu đánh giá cụ thể. Chẳng hạn, bộ phận sản xuất có thể được đánh giá dựa trên chi phí sản xuất và năng suất lao động, bộ phận kinh doanh được đánh giá dựa trên doanh thu và lợi nhuận, trong khi bộ phận quản lý được đánh giá dựa trên hiệu quả sử dụng chi phí. Việc phân định rõ trách nhiệm và quyền hạn cho từng bộ phận không chỉ giúp nâng cao tính chủ động và trách nhiệm trong công việc mà còn tạo điều kiện thuận lợi cho việc kiểm soát và đánh giá hiệu quả hoạt động. Ngoài các chỉ tiêu tài chính, doanh nghiệp cũng cần kết hợp các chỉ tiêu phi tài chính như chất lượng sản phẩm, thời gian giao hàng hay mức độ hài lòng của khách hàng để có cái nhìn toàn diện hơn về hiệu quả hoạt động.

Tổng thể, việc triển khai đồng bộ các giải pháp kế toán quản trị nêu trên sẽ mang lại nhiều lợi ích thiết thực cho Công ty TNHH Sản xuất Nhựa và Thương mại Đại Dương. Doanh nghiệp không chỉ kiểm soát tốt chi phí và tối ưu hóa nguồn lực mà còn nâng cao chất lượng thông tin phục vụ ra quyết định, từ đó cải thiện hiệu quả kinh doanh và giảm thiểu rủi ro. Đây chính là nền tảng quan trọng giúp doanh nghiệp nâng cao năng lực cạnh tranh và hướng tới sự phát triển bền vững trong dài hạn.

3.3. Một số điều kiện thực hiện các giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Tnhh sản xuất nhựa và thương mại Đại Dương

3.3.1. Về phía Nhà nước và các cơ quan chức năng

Để tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động của doanh nghiệp như Công ty TNHH sản xuất nhựa và thương mại Đại Dương, các cơ quan quản lý Nhà nước và chính quyền địa phương cần cần có sự hỗ trợ đồng bộ từ phía Nhà nước và các cơ quan chức năng.

- Trước hết, Nhà nước cần tiếp tục hoàn thiện hệ thống pháp lý về kế toán và thuế theo hướng rõ ràng, thống nhất và dễ áp dụng. Các văn bản pháp luật như thông tư, nghị định cần được ban hành kịp thời, hạn chế chồng chéo và có hướng dẫn cụ thể để doanh nghiệp dễ dàng thực hiện. Đặc biệt, trong lĩnh vực kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh, các quy định về ghi nhận doanh thu, chi phí và thuế cần được chuẩn hóa nhằm đảm bảo tính minh bạch và nhất quán giữa các doanh nghiệp.

- Hoàn thiện hệ thống chính sách pháp luật liên quan theo hướng rõ ràng, minh bạch và phù hợp với thực tiễn. Đồng thời, cần có các văn bản hướng dẫn cụ thể để doanh nghiệp dễ dàng áp dụng.

- Các cơ quan chức năng cần tăng cường công tác hỗ trợ và tư vấn cho doanh nghiệp, đặc biệt là trong việc triển khai các chính sách mới về kế toán, thuế. Việc tổ chức các lớp tập huấn, hướng dẫn sử dụng phần mềm kế toán, kê khai thuế điện tử... sẽ giúp doanh nghiệp nâng cao hiệu quả quản lý. Tăng

cường công tác hướng dẫn và hỗ trợ doanh nghiệp trong việc thực hiện chế độ kế toán. Thông qua các chương trình tập huấn, hội thảo chuyên đề hoặc tài liệu hướng dẫn, doanh nghiệp sẽ được cập nhật kịp thời những thay đổi trong chính sách kế toán và thuế, từ đó nâng cao khả năng tuân thủ pháp luật.

- Địa phương cần đẩy mạnh phát triển cơ sở hạ tầng công nghệ thông tin, tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp trong việc ứng dụng chuyển đổi số, đặc biệt là trong lĩnh vực kế toán và quản trị doanh nghiệp.

- Đẩy mạnh cải cách thủ tục hành chính trong lĩnh vực kế toán và thuế theo hướng đơn giản hóa, hiện đại hóa. Việc áp dụng các hệ thống kê khai thuế điện tử, hóa đơn điện tử và chữ ký số cần được triển khai đồng bộ và ổn định, giúp doanh nghiệp giảm thiểu thời gian, chi phí thực hiện thủ tục hành chính. Đồng thời, cần nâng cao chất lượng hệ thống công nghệ thông tin của cơ quan thuế để đảm bảo tính liên thông, tránh tình trạng lỗi hệ thống gây gián đoạn trong quá trình kê khai và nộp thuế của doanh nghiệp.

- Cần tăng cường công tác thanh tra, kiểm tra nhưng theo hướng hỗ trợ, giúp doanh nghiệp kịp thời phát hiện và khắc phục sai sót, đồng thời đảm bảo việc tuân thủ đúng các quy định của pháp luật. Các cơ quan chức năng cần thực hiện thanh tra, kiểm tra định kỳ nhằm phát hiện và chấn chỉnh kịp thời các sai sót trong công tác kế toán của doanh nghiệp. Tuy nhiên, hoạt động này cần được thực hiện công khai, minh bạch, tránh gây áp lực không cần thiết, đồng thời kết hợp với việc hướng dẫn doanh nghiệp khắc phục sai sót thay vì chỉ tập trung vào xử phạt.

3.3.2. Về phía doanh nghiệp

Để nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh nói chung và hoàn thiện công tác kế toán tiền lương nói riêng. Bên cạnh sự hỗ trợ từ Nhà nước và các cơ quan chức năng, để các giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng được triển khai hiệu quả, bản thân Công ty TNHH Sản xuất Nhựa và Thương mại Đại Dương cần chủ động nâng cao năng lực quản lý

và tổ chức thực hiện một cách đồng bộ, khoa học. Công ty TNHH sản xuất nhựa và thương mại Đại Dương cần thực hiện một số giải pháp sau:

- Một trong những điều kiện quan trọng là doanh nghiệp cần hoàn thiện bộ máy kế toán theo hướng tinh gọn nhưng chuyên môn hóa cao. Cần phân công rõ ràng nhiệm vụ cho từng vị trí kế toán như kế toán bán hàng, kế toán công nợ, kế toán kho và kế toán tổng hợp, đảm bảo mỗi phần hành đều được theo dõi đầy đủ và chính xác. Đồng thời, cần thiết lập cơ chế phối hợp chặt chẽ giữa bộ phận kế toán với các bộ phận khác như kinh doanh, kho và sản xuất nhằm đảm bảo thông tin được luân chuyển kịp thời, tránh tình trạng sai lệch hoặc chậm trễ trong ghi nhận số liệu.

- Công ty cần tăng cường ứng dụng công nghệ thông tin, đặc biệt là khai thác tối đa các tính năng của phần mềm MISA AMIS trong quản lý tiền lương, bảo hiểm và thuế thu nhập cá nhân. Đồng thời, cần hạn chế việc xử lý thủ công bằng cách tích hợp dữ liệu giữa các bộ phận như nhân sự và kế toán nhằm đảm bảo tính chính xác và kịp thời của thông tin.

- Công ty nên hoàn thiện quy trình kế toán bán hàng, có thể áp dụng các hình thức bán hàng hiện đại như máy hoặc phần mềm bán hàng trực tuyến, thông minh để giảm thiểu sai sót và nâng cao tính minh bạch. Việc xây dựng quy trình luân chuyển chứng từ khoa học cũng cần được chú trọng nhằm đảm bảo tiến độ và độ chính xác trong công tác kế toán.

- Công ty cần nâng cao trình độ chuyên môn cho đội ngũ kế toán, thông qua việc tổ chức các khóa đào tạo, bồi dưỡng về nghiệp vụ kế toán, cập nhật các quy định mới về thuế, bảo hiểm và chế độ tiền lương. Điều này giúp nhân viên kế toán sử dụng hiệu quả hơn các công cụ hỗ trợ và hạn chế sai sót trong quá trình thực hiện công việc. Việc thiết lập các tiêu chí đánh giá cụ thể như độ chính xác của số liệu, thời gian lập báo cáo hay khả năng kiểm soát công nợ sẽ giúp nâng cao trách nhiệm của bộ phận kế toán. Đồng thời, cần có cơ chế khen thưởng và xử lý phù hợp để tạo động lực làm việc và nâng cao hiệu quả công việc.

- Công ty cũng nên tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ, đặc biệt là trong việc tính toán và phải thu về công nợ đối với các khách hàng thuộc đối tượng nợ phải thu khó đòi. Việc kiểm tra định kỳ sẽ giúp phát hiện kịp thời các sai sót và nâng cao tính minh bạch trong quản lý tài chính.

- Công ty cần chủ động áp dụng các phương pháp kế toán quản trị để hỗ trợ công tác xác định kết quả kinh doanh. Việc phân tích doanh thu, chi phí và lợi nhuận theo từng sản phẩm, từng khách hàng hoặc từng thị trường sẽ giúp doanh nghiệp có cái nhìn sâu sắc hơn về hiệu quả hoạt động, từ đó đưa ra các quyết định phù hợp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh.

3.3.3 Đối với chính quyền địa phương, cơ quan nhà nước

Để các giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Sản xuất Nhựa và Thương mại Đại Dương được triển khai hiệu quả, vai trò của chính quyền địa phương và các cơ quan Nhà nước là hết sức quan trọng trong việc tạo lập môi trường pháp lý và điều kiện hỗ trợ thuận lợi cho doanh nghiệp.

- Trước hết, các cơ quan quản lý cần tiếp tục hoàn thiện và ổn định hệ thống chính sách pháp luật liên quan đến kế toán, thuế và hoạt động kinh doanh, đảm bảo tính minh bạch, nhất quán và dễ áp dụng. Việc hạn chế sự thay đổi quá thường xuyên của các quy định sẽ giúp doanh nghiệp chủ động hơn trong công tác kế toán và lập kế hoạch kinh doanh dài hạn.

- Chính quyền địa phương cần tăng cường công tác hướng dẫn, hỗ trợ doanh nghiệp trong việc thực hiện chế độ kế toán và nghĩa vụ thuế thông qua các chương trình tập huấn, hội nghị phổ biến chính sách hoặc cung cấp tài liệu hướng dẫn cụ thể. Đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ như Công ty TNHH Sản xuất Nhựa và Thương mại Đại Dương, đây là điều kiện quan trọng giúp nâng cao khả năng tiếp cận và thực thi đúng các quy định pháp luật, từ đó hạn chế sai sót trong quá trình hạch toán và kê khai.

- Cần đẩy mạnh là cải cách thủ tục hành chính theo hướng đơn giản hóa và hiện đại hóa. Các cơ quan Nhà nước cần tiếp tục hoàn thiện hệ thống kê khai thuế điện tử, hóa đơn điện tử và các dịch vụ công trực tuyến, đảm bảo tính ổn định, dễ sử dụng và đồng bộ. Việc số hóa các thủ tục không chỉ giúp doanh

nghiệp tiết kiệm thời gian và chi phí mà còn góp phần nâng cao tính minh bạch và hiệu quả trong công tác quản lý nhà nước.

- Cơ quan chức năng cần tăng cường công tác kiểm tra, giám sát nhưng theo hướng hỗ trợ và hướng dẫn doanh nghiệp. Hoạt động thanh tra, kiểm tra cần được thực hiện định kỳ, công khai và minh bạch, nhằm phát hiện kịp thời các sai sót trong công tác kế toán, đồng thời hướng dẫn doanh nghiệp điều chỉnh, khắc phục thay vì chỉ tập trung xử phạt. Điều này sẽ giúp doanh nghiệp nâng cao ý thức tuân thủ và cải thiện chất lượng công tác kế toán.

- Chính quyền địa phương nên có chính sách hỗ trợ doanh nghiệp trong quá trình chuyển đổi số, đặc biệt là trong lĩnh vực kế toán và quản trị tài chính. Việc hỗ trợ về chi phí đầu tư phần mềm, đào tạo sử dụng công nghệ hoặc cung cấp nền tảng số dùng chung sẽ giúp doanh nghiệp nâng cao hiệu quả quản lý và chất lượng thông tin kế toán.

- Cuối cùng, cần chú trọng phát triển nguồn nhân lực kế toán thông qua các chương trình đào tạo và liên kết với các cơ sở giáo dục. Chính quyền địa phương có thể phối hợp với các trường đại học, trung tâm đào tạo để tổ chức các khóa bồi dưỡng nghiệp vụ kế toán, cập nhật kiến thức mới về thuế và tài chính cho doanh nghiệp. Khi nguồn nhân lực kế toán được nâng cao về chất lượng, việc triển khai các giải pháp hoàn thiện kế toán tại doanh nghiệp sẽ trở nên thuận lợi và hiệu quả hơn.

PHẦN KẾT LUẬN

Qua quá trình nghiên cứu, có thể khẳng định rằng bán hàng và xác định kết quả bán hàng đóng một vai trò rất quan trọng trong mỗi Doanh nghiệp. Trong đó, kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng là một công cụ có đầy đủ kiến thức tổng hợp, am hiểu về lĩnh vực kinh tế và giúp nhà quản lý đưa ra được những quyết định góp phần vào chiến lược kinh doanh lâu dài của Doanh nghiệp. Do vậy, để Doanh nghiệp tồn tại và phát triển bền vững trong môi trường kinh tế gay gắt hiện nay thì công tác kế toán bán hàng và xác định kết

quả bán hàng cần được tổ chức khoa học và hợp lí. Qua quá trình học tập tại trường và thực tập tại Công ty TNHH sản xuất nhựa và thương mại Đại Dương, em đã được tìm hiểu về quy mô, tổ chức hoạt động giữa các phòng ban và đặc điểm kinh doanh của Công ty, đặc biệt trong quá trình thực tập, hoàn thiện chuyên đề em đã được nghiên cứu sâu hơn về công tác bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty.

Với đề tài "Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH sản xuất nhựa và thương mại Đại Dương", em đã hiểu rõ hơn những kiến thức được học tập nghiên cứu trên ghế nhà trường về tổ chức công tác kế toán, cách thức hạch toán ghi chép sổ sách kế toán và hiểu hơn những vấn đề này được vận dụng trong thực tế như thế nào cho phù hợp và linh hoạt. Qua đó em cũng nhận thấy được những ưu điểm, những tồn tại về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH sản xuất nhựa và thương mại Đại Dương, từ đó mạnh dạn đề xuất những ý kiến của mình nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty để công ty có thể tham khảo.

Tuy nhiên, do thời gian thực tập chưa nhiều, nên các vấn đề đưa ra trong bài báo cáo của em chưa có tính khái quát cao, việc giải quyết chưa hẳn đã hoàn toàn thấu đáo và không tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được sự góp ý, bổ sung của các thầy cô giáo trường Trường Đại Học Hoa Lư cũng như các cán bộ kế toán Phòng Kế toán Công ty TNHH sản xuất nhựa và thương mại Đại Dương.

Em xin chân thành cảm ơn!

Giảng viên hướng dẫn

Sinh viên thực hiện

ThS. Hà Thị Minh Nga

Phạm Thị Thùy Dung

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

- 1. Bộ Tài chính (2016), Thông tư 133/2016/TT-BTC ban hành Thông tư hướng dẫn chế độ kế toán doanh nghiệp nhỏ và vừa, Hà Nội, hiệu lực thi hành kể từ ngày 26 tháng 08 năm 2016.*
- 2. Đặng Thị Loan (2015), Giáo trình kế toán tài chính trong các doanh nghiệp, NXB Đại học Kinh tế quốc dân*
- 3. Nguyễn Thị Lương (2025), “Kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương mại và Xuất Nhập khẩu Goly”, Khóa luận tốt nghiệp, Trường Đại học Thủy Lợi.*

4. 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.

5. Bùi Thị Lan Anh (2023), “Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Cổ phần Tư vấn và Thương mại Trường Giang”, Khóa luận tốt nghiệp, Trường Đại học Hoa Lư.

6. Tài liệu của Công ty TNHH sản xuất nhựa và thương mại Đại Dương.