

TRƯỜNG ĐẠI HỌC HOA LƯ

KHOA KINH TẾ

Phùng Thị Hồng Nhung

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

HOÀN THIỆN KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH
KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN VISSAI
NINH BÌNH

Mã sinh viên: 2653011200

Ngành: Kế toán

NINH BÌNH, 2026

TRƯỜNG ĐẠI HỌC HOA LƯ

KHOA KINH TẾ

Phùng Thị Hồng Nhung

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

HOÀN THIỆN KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH
KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN VISSAI
NINH BÌNH

Mã sinh viên: 2653011200

Ngành: Kế Toán

Người hướng dẫn: ThS.Hà Thị Minh Nga

NINH BÌNH, 2026

LỜI CAM ĐOAN

Em xin cam đoan khóa luận tốt nghiệp với đề tài: “Hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Cổ phần Vissai Ninh Bình” là công trình nghiên cứu của cá nhân em.

Tất cả các số liệu, dữ liệu và kết quả nghiên cứu trình bày trong báo cáo này là trung thực, khách quan và được thu thập trực tiếp tại đơn vị thực tập. Em xin khẳng định nội dung khóa luận không sao chép từ bất kỳ công trình nào khác; các tài liệu tham khảo đã được trích dẫn và ghi nguồn đầy đủ theo đúng quy định.

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

Ninh Bình, ngày tháng 05 năm 2026

Sinh viên

(Ký, ghi rõ họ tên)

Phùng Thị Hồng Nhung

XÁC NHẬN CỦA NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOÁ LUẬN

Sinh viên Phùng Thị Hồng Nhung đã nghiêm túc thực hiện đề tài khóa luận tốt nghiệp và hoàn thành đúng tiến độ theo kế hoạch đề ra. Trong suốt quá trình nghiên cứu, sinh viên luôn thể hiện tinh thần trách nhiệm, thái độ học tập nghiêm túc, chủ động trong việc tìm kiếm, thu thập và chọn lọc tài liệu phục vụ cho đề tài nghiên cứu.

Bên cạnh đó, sinh viên có tinh thần cầu tiến, tích cực tiếp thu các ý kiến đóng góp của giảng viên hướng dẫn để chỉnh sửa, bổ sung và hoàn thiện nội dung khóa luận. Các phần nội dung được trình bày tương đối logic, rõ ràng, bám sát đề cương đã được phê duyệt và đáp ứng yêu cầu về hình thức cũng như nội dung của khóa luận tốt nghiệp.

Ninh Bình, ngày tháng 05 năm 2026

Người hướng dẫn

ThS.Hà Thị Minh Nga

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

STT	Từ viết tắt	Nội dung
1	CTCP	Công ty Cổ phần
2	DN	Doanh nghiệp
3	XM	Xi măng
4	CKTM	Chiết khấu thương mại
5	BH	Bán hàng
6	QLDN	Quản lý doanh nghiệp
7	NCTT	Nhân công trực tiếp
8	SXC	Sản xuất chung
9	LĐ	Lao động
10	DN	Doanh nghiệp
11	GTGT	Giá trị gia tăng
12	HĐKT	Hợp đồng kinh tế
13	STT	Số thứ tự
14	TSCĐ	Tài sản cố định
15	TNDN	Thu nhập doanh nghiệp

DANH MỤC SƠ ĐỒ

Sơ đồ 1.1. Kết cấu tài khoản 511	22
Sơ đồ 1.2. Trình tự kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	23
Sơ đồ 1.3. Kết cấu tài khoản 521	24
Sơ đồ 1.4. Trình tự kế toán các khoản giảm trừ doanh thu	24
Sơ đồ 1.5. Kết cấu tài khoản 632	26
Sơ đồ 1.6. Trình tự kế toán giá vốn hàng bán.....	27
Sơ đồ 1.7. Kết cấu tài khoản 641	29
Sơ đồ 1.8. Trình tự kế toán chi phí bán hàng.....	29
Sơ đồ 1.9. Kết cấu tài khoản 642	31
Sơ đồ 1.10. Trình tự kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp	31
Sơ đồ 1.11. Kết cấu tài khoản 911	32
Sơ đồ 1.12. Trình tự kế toán xác định kết quả kinh doanh.....	33
Sơ đồ 1.13. Trình tự ghi sổ theo hình thức Nhật ký chung	35
Sơ đồ 1.14. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Chứng từ ghi sổ.....	37
Sơ đồ 1.15. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức phần mềm kế toán.....	38
Sơ đồ 2.1. Quy trình sản xuất xi măng của Công ty	42
Sơ đồ 2.2. Tổ chức bộ máy quản lý của Công ty	44
Sơ đồ 2.3. Tổ chức bộ máy kế toán tại Công ty	46
Sơ đồ 3.1. Mô hình tổ chức bộ máy kế	133

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 2.1: Tình hình tài chính và kết quả kinh doanh tại Công ty từ năm 2023 đến năm 2025.....	50
Biểu 2.1. Hợp đồng kinh tế	59
Biểu 2.2. Hoá đơn GTGT số 0000010	65
Biểu 2.3. Giao diện bán hàng trên phần mềm Misa.....	66
Biểu 2.4. Chứng từ bán hàng số 0000010.....	67
Biểu 2.5. Hoá đơn GTGT số 0000011	68
Biểu 2.6. Chứng từ bán hàng số 0000011	69
Biểu 2.7. Quy trình vào sổ chi tiết bán hàng.....	70
Biểu 2.8. Trích Sổ chi tiết bán hàng của Xi măng The Vissai rời công nghiệp PCB40	71
Biểu 2.9. Trích Sổ chi tiết bán hàng của Xi măng Hocement bao PCB30	72
Biểu 2.10. Trích Sổ chi tiết bán hàng của Xi măng The Vissai bao PCB30.....	73
Biểu 2.11. Trích Sổ chi tiết bán hàng của Xi măng The Vissai bao PCB40.....	74
Biểu 2.12. Trích Sổ tổng hợp bán hàng.....	75
Biểu 2.13. Quy trình vào sổ Nhật ký chung và sổ cái.....	76
Biểu 2.14. Trích Sổ Nhật ký chung	77
Biểu 2.15. Trích Sổ Cái TK 511	78
Biểu 2.16. Biên bản trả lại hàng.....	82
Biểu 2.17. Hoá đơn GTGT số 24 hàng bán bị trả lại	83
Biểu 2.18. Chứng từ bán hàng bị trả lại	84
Biểu 2.19. Hoá đơn GTGT số 000060	85
Biểu 2.20. Trích Sổ Nhật ký chung	86
Biểu 2.21. Trích Sổ cái TK 521	87
Biểu 2.22. Danh mục hàng hóa.....	89
Biểu 2.23. Giao diện tính giá xuất kho trên phần mềm Misa	90
Biểu 2.24. Quy trình tính giá xuất kho trên phần mềm Misa.....	91
Biểu 2.25. Phiếu xuất kho 00002.....	92
Biểu 2.26. Phiếu xuất kho 00003.....	93

Biểu 2.27. Trích Sổ chi tiết bán hàng của Xi măng The Vissai rời công nghiệp PCB40	94
Biểu 2.28. Trích Sổ chi tiết bán hàng của Xi măng Hocement bao PCB30.....	95
Biểu 2.29. Trích Sổ chi tiết bán hàng của Xi măng The Vissai bao PCB30.....	95
Biểu 2.30. Trích Sổ chi tiết bán hàng của Xi măng The Vissai bao PCB40.....	96
Biểu 2.31. Trích Sổ Nhật ký chung	97
Biểu 2.32.Trích Sổ cái TK 632	98
Biểu 2.33. Hoá đơn GTGT số 289	101
Biểu 2.34. Quy trình nhập chứng từ mua hàng dịch vụ.....	102
Biểu 2.35.Chứng từ nghiệp vụ mua hàng dịch vụ	103
Biểu 2.36. Bảng tính khấu hao của bộ phận bán hàng.....	104
Biểu 2.37. Bảng phân bổ tiền lương và các khoản bảo hiểm trích theo lương.....	105
Biểu 2.38. Trích Sổ chi tiết TK 641	106
Biểu 2.39. Trích Sổ Nhật ký chung	107
Biểu 2.40. Trích Sổ cái TK 641	108
Biểu 2.41. Quy trình nhập phiếu chi tiền đi công tác	111
Biểu 2.42. Phiếu chi tiền.....	112
Biểu 2.43. Bảng tính khấu hao của bộ phận quản lý	113
Biểu 2.44. Bảng phân bổ tiền lương và các khoản bảo hiểm trích theo lương.....	114
Biểu 2.45. Trích Sổ Chi tiết TK 642.....	115
Biểu 2.46. Trích Sổ Nhật ký chung	116
Biểu 2.47. Sổ cái TK 642	117
Biểu 2.48. Phiếu kết chuyển doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.....	120
Biểu 2.49. Phiếu kết chuyển giá vốn hàng bán	120
Biểu 2.50. Phiếu kết chuyển chi phí bán hàng	120
Biểu 2.51. Phiếu kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp	121
Biểu 2.52. Phiếu kết chuyển lãi lỗ trong kỳ.....	121
Biểu 2.53.Trích Sổ Nhật ký chung	122
Biểu 2.54. Trích Sổ cái TK 911	123
Biểu 2.55. Báo cáo Kết quả bán hàng	124

MỤC LỤC

MỤC LỤC

MỞ ĐẦU

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 bán hàng và xác định kết quả bán hàng..... 6

1.1.1. Khái niệm và vai trò của bán hàng..... 6

1.1.2. Các phương thức bán hàng..... 7

1.1.3. Nội dung kết quả bán hàng và các chỉ tiêu xác định kết quả bán hàng 10

1.1.3.1. Nội dung kết quả bán hàng..... 10

1.1.3.2. Doanh thu bán hàng..... 10

1.1.3.3. Các khoản giảm trừ doanh thu 12

1.1.3.4. Giá vốn hàng bán..... 12

1.1.3.5. Chi phí bán hàng..... 13

1.1.3.6. Chi phí quản lý doanh nghiệp..... 14

1.1.3.7. Xác định kết quả bán hàng..... 15

1.1.4. Các phương thức thanh toán 16

1.2. Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng..... 17

1.2.1. Vai trò, nhiệm vụ, nguyên tắc của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng. 17

1.2.2. Kế toán doanh thu bán hàng..... 21

1.2.2.1. Chứng từ và sổ kế toán sử dụng..... 21

1.2.2.2. Tài khoản sử dụng..... 21

1.2.2.3. Trình tự hạch toán..... 22

1.2.3. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu 23

1.2.3.1. Chứng từ và sổ kế toán sử dụng..... 23

1.2.3.2. Tài khoản sử dụng..... 24

1.2.3.3. Trình tự hạch toán..... 24

1.2.4. Kế toán giá vốn hàng bán..... 25

1.2.4.1. Chứng từ và sổ kế toán sử dụng.....	25
1.2.4.2. Tài khoản sử dụng.....	25
1.2.4.3. Trình tự hạch toán.....	26
1.2.5. Kế toán chi phí bán hàng.....	28
1.2.5.1. Chứng từ và sổ kế toán sử dụng.....	28
1.2.5.2. Tài khoản sử dụng.....	28
1.2.5.3. Trình tự hạch toán.....	29
1.2.6. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp	29
1.2.6.1. Chứng từ và sổ kế toán sử dụng.....	29
1.2.6.3. Trình tự hạch toán.....	31
1.2.7. Kế toán xác định kết quả bán hàng	31
1.2.7.1. Chứng từ và sổ kế toán sử dụng.....	31
1.2.7.2. Tài khoản sử dụng.....	32
1.2.7.3. Trình tự hạch toán.....	32
1.3. Các hình thức ghi sổ kế toán sử dụng trong 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	35
1.3.3. Hình thức kế toán trên máy.....	37
Chương 2: THỰC TRẠNG KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN VISSAI NINH BÌNH	39
2.1. Tổng quan về Công ty Cổ phần Vissai Ninh Bình.....	39
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty	39
2.1.2. Đặc điểm tổ chức kinh doanh	40
2.1.3. Đặc điểm tổ chức bộ máy quản lý.....	43
2.1.4. Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán.....	45
2.1.5. Chế độ kế toán và hình thức ghi sổ.....	48
2.1.6. Tình hình kinh doanh của Công ty Cổ phần Vissai Ninh Bình trong những năm gần đây	49

2.2. Đặc điểm tổ chức công tác bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Cổ phần Vissai Ninh Bình	51
2.2.1. Đặc điểm chung về sản phẩm hàng hoá tại Công ty	51
2.2.2. Các phương thức bán hàng tại Công ty	52
2.2.2.1. <i>Phương thức bán buôn</i>	52
2.2.2.2. <i>Phương thức bán lẻ</i>	53
2.2.3. Phương thức thanh toán	53
2.2.4. Phương pháp xác định kết quả bán hàng tại Công ty	55
2.3. Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Cổ phần Vissai Ninh Bình	55
2.3.1. Kế toán doanh thu bán hàng	55
2.3.1.1. <i>Đặc điểm và điều kiện ghi nhận doanh thu bán hàng</i>	55
2.3.1.2. <i>Kế toán chi tiết</i>	70
2.3.1.3. <i>Kế toán tổng hợp</i>	75
2.3.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu	79
2.3.2.1. <i>Kế toán chi tiết</i>	86
2.3.2.2. <i>Kế toán tổng hợp</i>	86
2.3.3. Kế toán giá vốn hàng bán	88
2.3.3.1. <i>Phương pháp tính giá vốn hàng bán tại Công ty</i>	88
2.3.3.2. <i>Kế toán chi tiết</i>	94
2.3.3.2. <i>Kế toán tổng hợp</i>	97
2.3.4. Kế toán chi phí bán hàng	99
2.3.4.1. <i>Nội dung chi phí bán hàng tại Công ty</i>	99
2.3.4.2. <i>Kế toán chi tiết</i>	106
2.3.4.3. <i>Kế toán tổng hợp</i>	107
2.3.5. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp	109
2.3.5.1. <i>Nội dung chi phí quản lý doanh nghiệp tại Công ty</i>	109
2.3.5.2. <i>Kế toán chi tiết</i>	114
2.3.5.3. <i>Kế toán tổng hợp</i>	116
2.3.6. Kế toán xác định kết quả bán hàng	118

2.3.6.1. Nội dung kết quả bán hàng.....	118
2.3.6.2. Kế toán chi tiết.....	119
2.3.6.3. Kế toán tổng hợp.....	122
Chương 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN VISSAI NINH BÌNH.....	125
3.1. Đánh giá chung về thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Cổ phần Vissai Ninh Bình	125
3.1.1. Ưu điểm.....	125
3.1.2. Nhược điểm.....	128
3.2. Phương hướng hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Cổ phần Vissai Ninh Bình	130
3.2.1. Một số giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Cổ phần Vissai Ninh Bình	131
3.2.2 Một số điều kiện thực hiện giải pháp.....	139
KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ	142
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	144

MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Trong giai đoạn hội nhập và phát triển hiện nay, nền kinh tế Việt Nam đang chịu tác động mạnh mẽ của Cách mạng công nghiệp lần thứ tư (CMCN 4.0). Đây là thời kỳ mà các tiến bộ về công nghệ số, trí tuệ nhân tạo (AI), Internet vạn vật (IoT) và dữ liệu lớn (Big Data) được ứng dụng rộng rãi, tạo ra sự thay đổi sâu sắc trong hoạt động sản xuất, kinh doanh và quản lý của doanh nghiệp. Để tồn tại và phát triển, các doanh nghiệp buộc phải đổi mới phương thức quản lý, ứng dụng công nghệ hiện đại, nâng cao năng suất lao động, giảm chi phí và mở rộng thị trường, qua đó gia tăng năng lực cạnh tranh. Đối với ngành sản xuất vật liệu xây dựng, đặc biệt là ngành xi măng, tác động của CMCN 4.0 thể hiện rất rõ. Đây là lĩnh vực có quy trình sản xuất phức tạp, chi phí đầu vào lớn và chịu ảnh hưởng mạnh từ biến động giá nguyên vật liệu. Vì vậy, việc quản lý hiệu quả quá trình sản xuất – tiêu thụ sản phẩm và xác định kết quả kinh doanh có ý nghĩa vô cùng quan trọng. Trong đó, công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng giữ vai trò trọng tâm, giúp doanh nghiệp phản ánh chính xác tình hình tiêu thụ, đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh, đồng thời cung cấp thông tin cần thiết phục vụ việc ra quyết định của ban lãnh đạo.

Công ty Cổ phần Vissai Ninh Bình là một trong những đơn vị sản xuất và kinh doanh xi măng lớn của tỉnh Ninh Bình, có vai trò quan trọng trong việc cung cấp xi măng cho thị trường trong nước và xuất khẩu. Công ty có nhiều lợi thế về quy mô sản xuất, thị trường tiêu thụ rộng, thương hiệu uy tín và ứng dụng phần mềm kế toán. Tuy nhiên, cũng giống như nhiều doanh nghiệp khác trong ngành, công ty phải đối mặt với không ít khó khăn như biến động giá nguyên vật liệu, chi phí vận chuyển cao, khách hàng lớn đòi hỏi chất lượng ổn định, cũng như các quy định pháp luật thường xuyên thay đổi. Điều này đặt ra yêu cầu cần thiết cho công ty trong việc tổ chức và hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng nhằm cung cấp thông tin chính xác, giảm thiểu chi phí và hỗ trợ nhà quản lý đưa ra quyết định kinh doanh phù hợp.

Trong thời gian thực tập tại Công ty cổ phần Vissai Ninh Bình, em nhận thấy kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng của Công ty còn nhiều mặt hạn chế. Công ty đã áp dụng phần mềm kế toán máy nhưng vẫn chưa khai thác được triệt để các lợi thế từ phần mềm. Việc kiểm soát số liệu tồn kho vẫn chưa chặt chẽ khiến việc hạch toán không chính xác. Điều này làm ảnh hưởng trực tiếp tới kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng. Tuy nhiên chưa có đề tài nào nghiên cứu về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty. Vì vậy, em xin lựa chọn đề tài: Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty cổ phần Vissai Ninh Bình. Với mục đích cố gắng thực tập, nghiên cứu thực trạng của Công ty để từ đó đưa ra được ưu điểm, nhược điểm của Công ty và giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng cho Công ty.

Nhận thức được tầm qua trọng của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp sản xuất, trong quá trình thực tập tại Công ty cổ phần Vissai Ninh Bình, em đã đi sâu nghiên cứu thực trạng bán hàng, xác định kết quả bán hàng và chọn đề tài khóa luận là : **“Hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty cổ phần Vissai Ninh Bình”** để hoàn thành khóa luận tốt nghiệp của mình.

2. Tổng quan tình hình nghiên cứu

Trong nền kinh tế CMCN 4.0 hiện nay, để kinh doanh đạt hiệu quả cao, công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng ngày càng được chú trọng và đòi hỏi phải liên tục đổi mới, hoàn thiện phù hợp với thực tiễn. Cũng chính vì thế đã có rất nhiều công trình nghiên cứu về công tác kế toán nói chung cũng như kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng nói riêng. Có thể điểm qua một số tác giả với một số đề tài cơ bản như sau:

Tác giả Đinh Thị My (2025), “ *Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty cổ phần Toyota Ninh Bình*”, trường Đại học Hoa Lư. Khóa luận đã tập trung phân tích và nhận ra rằng còn nhiều vấn đề phải giải quyết trong công tác chi phí bán hàng. Cụ thể là chưa tối thiểu được chi phí đầu vào và đưa ra các chiến dịch bán hàng tốt. Từ đó tác giả đã đưa ra những đề xuất nhằm hoàn thiện quy trình kế toán bán hàng phù hợp với đặc thù doanh nghiệp.

Tác giả Trần Thị Mai Trang (2024), *“Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH thương mại xăng dầu Phương Nam”*, trường Đại Học Hoa Lư. Khóa luận nêu ra những hạn chế yếu kém còn tồn tại trong hoạt động kế toán bán hàng, từ đó đề xuất các chính sách bán hàng phù hợp và đưa ra một số biện pháp để hoàn thiện công tác kế toán bán hàng nhằm ổn định tăng cường hoạt động bán hàng góp phần nâng cao hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Tác giả Lã Hữu Đức (2021), *“Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH Thương mại và dịch vụ Đại Phát”*, trường Đại học Hoa Lư. Tác giả đã chỉ ra những ưu điểm trong việc hạch toán chi phí và xác định kết quả bán hàng. Tuy nhiên, công tác quản lý bán hàng của công ty vẫn còn hạn chế, các chương trình quảng cáo chưa mang lại hiệu quả cao, tình trạng thu hồi công nợ còn chậm và chi phí bán hàng lớn. Doanh nghiệp cũng chưa phân tích chi tiết chi phí và kết quả tiêu thụ từng mặt hàng, gây khó khăn cho việc đánh giá hiệu quả và lập kế hoạch kinh doanh. Từ đó, tác giả đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác kế toán, giúp doanh nghiệp kiểm soát chi phí, nâng cao hiệu quả và khả năng cạnh tranh trên thị trường.

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

Sau khi đưa ra 1 số đề tài cùng nghiên cứu về bán hàng và xác định kết quả bán hàng, có thể khẳng định rằng chưa có đề tài nào nghiên cứu về thực trạng kế toán bán hàng tại Công ty Vissai Ninh Bình.

3. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu

3.1.Mục đích

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

3.2. Nhiệm vụ

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

- Luận giải các khái niệm, đặc điểm, nội dung của Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng
- Đánh giá, phân tích Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Cổ phần Vissai Ninh Bình
- Đưa ra một số đánh giá và đề xuất giải pháp chủ yếu cho việc hoàn thiện Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Cổ phần Vissai Ninh Bình.

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

4.1. Đối tượng nghiên cứu

- Đối tượng nghiên cứu: Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Cổ Phần Vissai Ninh Bình

4.2. Phạm vi nghiên cứu

- Không gian nghiên cứu: Đề tài nghiên cứu phân hành kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Cổ Phần Vissai Ninh Bình
- Thời gian nghiên cứu: Nghiên cứu trong phạm vi các tài liệu về tình hình tài chính và công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng của Công ty qua các năm 2023,2024,2025,2026

5. Phương pháp nghiên cứu

- *Phương pháp quan sát*: Thực hiện quan sát các hoạt động của doanh nghiệp, bộ máy kế toán và công việc của các nhân viên trong Công ty, đặc biệt là nhân viên phân hành kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng.
- *Phương pháp phỏng vấn trực tiếp*: trực tiếp gặp gỡ, trao đổi với các kế toán, bộ phận có liên quan tại Công ty.

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

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

6. Ý nghĩa khoa học và ý nghĩa thực tiễn

6.1. Ý nghĩa khoa học.

Đề tài góp phần hệ thống hóa cơ sở lý luận chung về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng, tìm ra giải pháp để nâng cao chất lượng công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng.

6.2. Ý nghĩa thực tiễn

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

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 bán hàng và xác định kết quả bán hàng

1.1.1. Khái niệm và vai trò của bán hàng

Khái niệm bán hàng:

Bán hàng được hiểu là một quá trình kết nối giữa người mua và người bán, trong đó người bán phải tìm hiểu thật kỹ về sản phẩm, hàng hóa để có thể nắm bắt được nhu cầu của người mua từ đó xây dựng mối quan hệ lâu dài hai bên cùng có lợi.

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

Quá trình bán hàng của Doanh nghiệp nói chung và Doanh nghiệp thương mại nói riêng có những đặc điểm sau:

- + Có sự trao đổi thỏa thuận giữa người mua và người bán, người bán đồng ý bán, người mua đồng ý mua, họ trả tiền hoặc chấp nhận trả tiền.

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

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.

Vai trò của bán hàng:

Trong nền kinh tế thị trường, bán hàng đóng vai trò then chốt trong sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Đây là quá trình giúp chuyển đổi sản phẩm từ hình thái hiện vật sang giá trị tiền tệ, hoàn thành vòng luân chuyển vốn và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

Bán hàng không chỉ mang lại doanh thu và lợi nhuận – yếu tố quyết định sự sống còn của doanh nghiệp – mà còn góp phần xây dựng và củng cố mối quan hệ bền vững với khách hàng, tạo nền tảng cho sự phát triển lâu dài. Đồng thời, bán hàng còn đóng vai trò thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế thông qua việc tạo thêm việc làm, kích thích hoạt động sản xuất và gia tăng nguồn thu cho ngân sách nhà nước thông qua các khoản thuế. Bên cạnh đó, hoạt động này còn đáp ứng nhu cầu của xã hội, cung cấp các sản phẩm và dịch vụ thiết yếu, từ đó góp phần nâng cao chất lượng đời sống của người dân.

Từ những vai trò quan trọng đó, doanh nghiệp cần chú trọng đầu tư vào hoạt động bán hàng, lấy khách hàng làm trung tâm, luôn nắm bắt nhu cầu và kỳ vọng của họ để nâng cao sức cạnh tranh trong môi trường kinh doanh hiện đại.

1.1.2. Các phương thức bán hàng

Trong nền kinh tế thị trường tiêu thụ hàng hóa được thực hiện theo nhiều phương thức khác nhau, theo đó hàng hóa vận động đến tay người tiêu dùng. Việc lựa chọn và áp dụng linh hoạt các phương thức tiêu thụ và góp phần không nhỏ vào thực hiện kế hoạch tiêu thụ của doanh nghiệp. Hiện nay các doanh nghiệp thường sử dụng một số phương thức tiêu thụ sau:

a. Phương thức bán buôn.

Bán buôn là sự vận động bước đầu của hàng hoá từ lĩnh vực sản xuất đến lĩnh vực tiêu thụ, tại giai đoạn này hàng hoá mới chỉ thực hiện được một phần giá trị, chưa thực hiện hết giá trị sử dụng. Bán buôn là việc bán sản phẩm của doanh nghiệp cho các doanh nghiệp khác, các nhà phân phối, đại lý, . . . rồi các đơn vị tiếp tục bán cho các đơn vị hay cá nhân khác. Hàng hoá được bán theo lô hàng hoặc theo khối lượng lớn. Giá bán biến động tùy thuộc vào khối lượng bán và hình thức thanh toán.

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

- *Bán buôn hàng hóa qua kho theo hình thức giao hàng trực tiếp*: Theo hình thức này, bên mua hoặc đại diện của bên mua đến kho của doanh nghiệp để nhận hàng. Doanh nghiệp tiến hành xuất kho và giao hàng trực tiếp cho khách hàng theo đúng số lượng, chất lượng đã cam kết. Khi bên mua đã nhận đủ hàng và thực hiện thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán, hàng hóa được xác định là đã tiêu thụ.

- *Bán buôn hàng hóa qua kho theo hình thức chuyển hàng*: Căn cứ vào hợp đồng kinh tế hoặc đơn đặt hàng đã ký kết, doanh nghiệp xuất kho hàng hóa và tổ chức vận chuyển hàng đến địa điểm giao nhận theo thỏa thuận với bên mua. Việc vận chuyển có thể do doanh nghiệp tự thực hiện hoặc thuê đơn vị vận tải bên ngoài. Trong thời gian hàng hóa đang được vận chuyển, quyền sở hữu hàng hóa vẫn thuộc về doanh nghiệp và chưa đủ điều kiện ghi nhận doanh thu. Doanh thu chỉ được ghi nhận khi hàng hóa đã được bên mua kiểm nhận, chấp nhận thanh toán hoặc thực hiện thanh toán theo hợp đồng. Chi phí vận chuyển phát sinh được xử lý căn cứ vào thỏa thuận giữa doanh nghiệp và khách hàng. Nếu DN chịu CP vận chuyển, sẽ được ghi vào CP bán hàng. Nếu bên mua chịu CP vận chuyển, sẽ phải thu tiền của bên mua.

*** Phương thức bán buôn hàng hoá vận chuyển thẳng**: Doanh nghiệp sau khi mua hàng, nhận hàng sẽ không nhập hàng về kho mà tổ chức cho hàng hóa chuyển trực tiếp đến khách hàng của doanh nghiệp. Phương thức này có thể thực hiện theo hai hình thức:

- *Bán buôn chuyển thẳng theo hình thức thức nhận hàng (hình thức giao tay ba)*: Doanh nghiệp sau khi nhận hàng từ nhà cung cấp thì giao bán trực tiếp cho khách hàng tại địa điểm 2 bên thỏa thuận. Sau khi khách hàng kiểm nhận hàng hóa và ký xác nhận vào chứng từ bán hàng và quyền sở hữu hàng hóa đã được chuyển giao cho khách hàng, hàng hóa được xác định là tiêu thụ.

- *Bán buôn chuyển thẳng theo hình thức gửi hàng*: Theo hình thức này, doanh nghiệp sau khi mua hàng, nhận hàng mua, dùng phương tiện vận tải của mình hoặc thuê ngoài để vận chuyển hàng đến giao cho bên mua ở địa điểm đã được thỏa thuận. Trong quá trình vận chuyển, hàng hóa vẫn thuộc quyền sở hữu

của doanh nghiệp. Khi nhận được tiền của bên mua thanh toán hoặc giấy báo của bên mua đã nhận được hàng và chấp nhận thanh toán thì hàng hóa mới được xác định là tiêu thụ.

b. Hình thức bán lẻ

Bán lẻ là phương thức bán hàng trực tiếp cho người tiêu dùng hoặc các tổ chức kinh tế, các đơn vị kinh tế tập thể,... mang tính chất tiêu dùng nội bộ. Hàng hóa bán theo phương thức này đã ra khỏi lĩnh vực lưu thông và đi vào lĩnh vực tiêu dùng, giá trị và giá trị sử dụng của hàng hóa đã được thực hiện. Bán lẻ thường đơn chiếc hoặc với số lượng nhỏ, giá bán thường ổn định.

Bán lẻ thường có các hình thức sau:

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

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

- *Bán hàng tự phục vụ* : theo hình thức này, khách hàng sẽ tự chọn hàng hóa mà mình cần sau đó mang đến bộ phận thu tiền để thanh toán tiền hàng, nhân viên thu ngân sẽ tiến hành thu tiền và lập hóa đơn bán hàng.

- *Bán hàng trả chậm, trả góp*: Theo hình thức này, người mua được trả tiền mua hàng thành nhiều lần trong một thời gian nhất định và người mua phải trả cho doanh nghiệp bán hàng một số tiền lớn hơn giá bán trả tiền ngay 1 lần.

c. Phương thức bán hàng đại lý

Là phương thức bán hàng mà trong đó doanh nghiệp giao hàng cho các đại lý, ký gửi để trực tiếp bán hàng. Sau khi bán được hàng, đại lý thanh toán tiền hàng cho doanh nghiệp và được hưởng một khoản tiền gọi là hoa hồng đại lý. Số hàng chuyển giao cho các đại lý vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp, đến khi nào cơ sở đại lý thanh toán tiền hàng hoặc chấp nhận thanh toán thì nghiệp vụ bán hàng mới được hoàn thành.

d. Phương thức bán hàng trả chậm, trả góp

Là phương thức bán hàng mà trong đó doanh nghiệp dành cho người mua ưu đãi được trả tiền hàng trong nhiều kỳ. Doanh nghiệp được hưởng thêm khoản chênh lệch giữa giá bán trả góp và giá thông thường theo phương thức trả tiền ngay gọi là lãi trả góp. Khi doanh nghiệp giao hàng cho người mua, hàng hóa được xác định là tiêu thụ. Tuy nhiên khoản lãi trả góp chưa được ghi nhận toàn bộ mà chỉ được phân bổ dần vào doanh thu hoạt động tài chính vào nhiều kỳ sau giao dịch 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 số chênh lệch giữa doanh thu thuần về bán hàng và các khoản chi phí kinh doanh liên quan đến quá trình bán hàng, bao gồm trị giá vốn của hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp phân bổ cho số hàng đã bán. Nếu doanh thu lớn hơn chi phí thì kết quả bán hàng là lãi và ngược lại.

Doanh nghiệp áp dụng chế độ kế toán theo thông tư 99/2025/TT-BTC, kết quả bán hàng được xác định theo công thức sau:

$$\text{Kết quả bán hàng} = \text{Doanh thu thuần về bán hàng} - \text{Giá vốn hàng bán} - \text{Chi phí bán hàng} - \text{Chi phí quản lý doanh nghiệp}$$

1.1.3.2. Doanh thu bán hàng

*** Khái niệm**

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

Doanh thu thuần là số tiền doanh nghiệp đã thu được hoặc chắc chắn sẽ thu được từ khách hàng do giao dịch bán hàng, sau khi trừ đi các khoản chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán và hàng bán bị trả lại theo thỏa thuận.

*** Điều kiện ghi nhận doanh thu**

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

- Doanh nghiệp đã chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với

quyền sở hữu sản phẩm hoặc hàng hóa cho người mua;

- Doanh nghiệp không còn nắm giữ quyền quản lý hàng hóa như người sở hữu hàng hóa hoặc quyền kiểm soát hàng hóa;

- Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn;

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

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

giao dịch cung cấp dịch vụ đó.

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

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

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

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

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

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

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

1.1.3.3. Các khoản giảm trừ doanh thu

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

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

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

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

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.

1.1.3.4. Giá vốn hàng bán

Giá vốn hàng bán là trị giá vốn của hàng hóa, dịch vụ đã tiêu thụ trong kỳ. Giá vốn hàng bán gồm tất cả các chi phí bỏ ra để có được hàng hóa như: Chi phí nguyên vật liệu, hàng hóa mua vào, chi phí vận chuyển, chi phí tiền lương sản xuất, các khoản chi phí khác,...

Theo chuẩn mực số 02 “Hàng tồn kho” có 3 phương pháp tính giá vốn hàng bán gồm:

- *Phương pháp tính theo giá đích danh*: Hàng tồn kho được nhập theo giá nào thì khi xuất phải tính theo giá đó. Chỉ nên áp dụng với những doanh nghiệp

có ít mặt hàng, mặt hàng ổn định và nhận diện được. Giá trị hàng tồn kho cuối kỳ chính là giá thực tế số hàng tồn kho còn lại.

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

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

Giá đơn vị bình quân sau mỗi lần nhập được tính theo công thức:

$$\text{Giá đơn vị bình quân cả kỳ dự trữ} = \frac{\text{Giá thực tế hàng tồn kho mỗi lần nhập}}{\text{Số lượng hàng tồn kho mỗi lần nhập}}$$

- *Phương pháp nhập trước, xuất trước (FIFO)*: Phương pháp này được áp dụng dựa trên giá trị hàng tồn kho được mua hoặc được sản xuất trước thì được xuất trước nên giá trị hàng tồn kho còn lại cuối kỳ là giá trị hàng tồn kho được mua hoặc sản xuất gần thời điểm cuối kỳ. Theo phương pháp này thì giá trị hàng xuất kho được tính theo giá của lô hàng nhập kho ở thời điểm đầu kỳ hoặc gần đầu kỳ, giá trị của hàng tồn kho cuối kỳ được tính theo giá của hàng nhập kho ở thời điểm cuối kỳ hoặc gần cuối kỳ.

1.1.3.5. Chi phí bán hàng

Chi phí bán hàng là một bộ phận của chi phí thời kỳ, chi phí bán hàng biểu hiện bằng tiền các chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra phục vụ cho tiêu thụ sản phẩm hàng hoá trong kỳ hoạch toán.

Chi phí bán hàng bao gồm: chi phí nhân viên bán hàng, chi phí vật liệu, bao bì, chi phí dụng cụ, đồ dùng, chi phí khấu hao tài sản cố định, chi phí bảo hành, chi phí dịch vụ mua ngoài, chi phí bằng tiền khác.

- *Chi phí nhân viên*: Phản ánh các khoản phải trả cho nhân viên bán hàng, nhân viên đóng gói, vận chuyển, bảo quản sản phẩm, hàng hóa,... bao gồm tiền

lương, tiền ăn giữa ca, tiền công và các khoản trích bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn, bảo hiểm thất nghiệp, các khoản khen thưởng, phúc lợi cho nhân viên bộ phận bán hàng trong trường hợp doanh nghiệp không chỉ từ nguồn quỹ khen thưởng, phúc lợi mà hạch toán trực tiếp vào chi phí sản xuất kinh doanh trong kỳ....

- *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*: để phục vụ quá trình tiêu thụ sản phẩm, cung cấp dịch vụ như nhà kho, cửa hàng, phương tiện vận chuyển, bốc dỡ.

- *Thuế, phí, lệ phí*: Phản ánh các khoản chi phí thuế, phí, lệ phí liên quan trực tiếp đến bộ phận bán hàng như: tiền thuê đất,...

- *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*: Là các chi phí bằng tiền khác phát sinh trong khâu bán hàng ngoài các chi phí đã kể trên như chi phí tiếp khách ở bộ phận bán hàng, chi phí giới thiệu sản phẩm, hàng hóa, quảng cáo, chào hàng, chi phí hội nghị khách hàng,...

1.1.3.6. Chi phí quản lý doanh nghiệp

Chi phí quản lý doanh nghiệp là toàn bộ chi phí liên quan tới hoạt động quản lý sản xuất kinh doanh, quản lý hành chính và một số khoản khác có tính chất chung toàn doanh nghiệp.

- *Chi phí nhân viên quản lý*: Phản ánh các khoản phải trả cho cán bộ nhân viên quản lý doanh nghiệp, như tiền lương, các khoản phụ cấp, bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn, bảo hiểm thất nghiệp,... của Ban Giám đốc, nhân viên quản lý ở các phòng, ban của doanh nghiệp, các khoản khen thưởng, phúc lợi cho nhân viên quản lý trong trường hợp doanh nghiệp không chỉ từ nguồn quỹ khen thưởng, phúc lợi mà hạch toán trực tiếp vào chi phí sản xuất kinh doanh trong kỳ.

- *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,...

- *Chi phí đồ dùng văn phòng*: Phản ánh chi phí dụng cụ, đồ dùng văn phòng, phương tiện làm việc dùng cho công tác quản lý.

- *Chi phí khấu hao TSCĐ*: Phản ánh chi phí khấu hao TSCĐ dùng chung cho công tác quản lý 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: lệ phí môn bài, tiền thuê đất,... và các khoản thuế, phí, lệ phí khác.

- *Chi phí dự phòng*: Phản ánh các khoản dự phòng nợ phải thu khó đòi, dự phòng tái cơ cấu 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 như chi phí thuê TSCĐ, chi phí điện, nước,...

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

1.1.3.7. Xác định kết quả bán hàng

Kế toán xác định kết quả bán hàng là quá trình tổng hợp, so sánh giữa doanh thu thuần từ hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ với các chi phí liên quan trực tiếp, bao gồm giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh

nghiệp, nhằm tính toán và ghi nhận lãi hoặc lỗ từ hoạt động kinh doanh trong kỳ. Được xác định như sau:

- Xác định doanh thu thuần:

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

- Xác định lợi nhuận bán hàng:

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

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

1.1.4. Các phương thức thanh toán

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

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

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

hàng mà việc thanh toán có thể được thực hiện theo một số phương thức: thanh toán bằng séc, thanh toán bằng ủy nhiệm chi, thanh toán bằng tín dụng.

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

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

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

1.2. 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**

Kế toán bán hàng là vị trí chịu trách nhiệm việc ghi nhận và quản lý các giao dịch bán hàng của doanh nghiệp, bao gồm lập hóa đơn, theo dõi công nợ khách hàng, kiểm tra và đối chiếu số liệu bán hàng, ghi nhận doanh thu và chi phí liên quan. Ngoài ra, công việc của nhân viên kế toán bán hàng còn bao gồm lập báo cáo định kỳ về tình hình doanh thu và công nợ, giúp ban lãnh đạo có dữ liệu để đưa ra các quyết định kinh doanh hiệu quả. Với bất kỳ doanh nghiệp nào, kế toán nói chung và kế toán bán hàng nói riêng luôn được xem là bộ phận quan trọng nhất. Cùng với đó, kế toán bán hàng đóng vai trò như sau:

- Cung cấp những thông tin và số liệu bán hàng để giúp cho ban lãnh đạo doanh nghiệp nắm được tình hình doanh số, tài chính, từ đó đề ra những chiến lược kinh doanh hiệu quả trong tương lai.

- Báo cáo số liệu mà kế toán bán hàng cung cấp còn cho thấy được kết quả bán hàng, tình hình chênh lệch giữa khâu sản xuất và khâu bán hàng. Các số liệu mà kế toán bán hàng cung cấp giúp cho doanh nghiệp nắm bắt được mức độ hoàn chỉnh về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng từ đó tìm những biện pháp thiếu sót mất cân đối giữa khâu mua - khâu dự trữ và khâu bán để có biện pháp khắc phục kịp thời...

Đối với một doanh nghiệp tổ chức công tác bán hàng có vai trò quan trọng từng bước hạn chế được sự thất thoát hàng hoá, phát hiện được những hàng hoá chậm luân chuyển để có biện pháp xử lý thích hợp nhằm thúc đẩy quá trình tuần hoàn vốn.

** Nhiệm vụ*

Trong nền kinh tế thị trường, kế toán được sử dụng như một công cụ đắc lực không thể thiếu đối với mỗi doanh nghiệp cũng như đối với sự quản lý vĩ mô của nhà nước. Chính vì vậy kế toán bán hàng cần thực hiện các nhiệm vụ cơ bản sau:

- Kiểm tra giám sát tiến độ thực hiện kế hoạch bán hàng của doanh nghiệp: Kế toán bán hàng theo dõi chặt chẽ các chỉ tiêu bán hàng và tiến độ thực hiện, đối chiếu với kế hoạch để đảm bảo mục tiêu được thực hiện đúng hướng và có những điều chỉnh kịp thời khi cần.

- Theo dõi và giám sát tiến độ triển khai kế hoạch bán hàng: Kế toán bán hàng theo dõi chặt chẽ các chỉ tiêu bán hàng và tiến độ thực hiện, đối chiếu với kế hoạch để đảm bảo mục tiêu được thực hiện đúng hướng và có những điều chỉnh kịp thời khi cần.

- Phân phối lợi nhuận từ doanh thu bán hàng: Trên cơ sở doanh thu thực tế, kế toán phân bổ lợi nhuận cho các bộ phận và cá nhân liên quan, đảm bảo sự công bằng và minh bạch, đồng thời tạo động lực khuyến khích nhân viên nâng cao hiệu quả làm việc.

- Tập hợp các khoản chi phí bán hàng thực tế đã phát sinh trong kỳ: Kế toán bán hàng ghi nhận chi tiết các chi phí liên quan đến bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp quản lý ngân sách hiệu quả và kiểm soát các khoản chi tiêu.

- Quản lý tiền hàng là nhiệm vụ quan trọng hàng đầu của kế toán bán hàng. Kế toán bán hàng đảm bảo thu hồi các khoản tiền hàng đúng hạn, tránh tình trạng công nợ kéo dài, qua đó duy trì dòng tiền ổn định và hạn chế rủi ro tài chính cho doanh nghiệp. Đối với những khách hàng có nợ với doanh nghiệp, thì kế toán bán hàng sẽ theo dõi các thông tin liên quan đến khách hàng. Tham gia lập kế hoạch đơn đốc và thu hồi công nợ trong quá trình bán hàng.

- Lập báo cáo bán hàng theo quy định: Định kỳ, kế toán tổng hợp và lập báo cáo chi tiết về doanh thu, chi phí, và công nợ, cung cấp số liệu cho ban quản lý để đánh giá hiệu quả bán hàng và hỗ trợ các quyết định kinh doanh.

- Cung cấp thông tin kịp thời về tình hình bán hàng phục vụ cho lãnh đạo điều hành hoạt động kinh doanh.

** Nguyên tắc*

Trong thực tế kế toán bị chi phối bởi các nguyên tắc, các nguyên tắc này được hình thành dựa trên những giải định và khái niệm kế toán nhằm định hướng để lựa chọn những chính sách, phương pháp kế toán cụ thể. Ở mỗi quốc gia đều có các nguyên tắc kế toán phù hợp với điều kiện kinh tế xã hội của từng quốc gia đó. Dưới đây là các nguyên tắc kế toán cơ bản theo chuẩn mực kế toán Việt Nam:

- Nguyên tắc Cơ sở dồn tích: Mọi nghiệp vụ kinh tế, tài chính của doanh nghiệp liên quan đến tài sản, nợ phải trả, nguồn vốn chủ sở hữu, doanh thu, chi phí phải được ghi sổ kế toán vào thời điểm phát sinh, không căn cứ vào thời điểm thực tế thu hoặc thực tế chi tiền hoặc tương đương tiền. Báo cáo tài chính lập trên cơ sở dồn tích phản ánh tình hình tài chính của doanh nghiệp trong quá khứ, hiện tại và tương lai.

- Nguyên tắc Hoạt động liên tục: Báo cáo tài chính phải được lập trên cơ sở giả định là doanh nghiệp đang hoạt động liên tục và sẽ tiếp tục hoạt động

kinh doanh bình thường trong tương lai gần. Nghĩa là doanh nghiệp không có ý định cũng như không buộc phải ngừng hoạt động hoặc phải thu hẹp đáng kể quy mô hoạt động của mình. Trường hợp thực tế khác với giả định hoạt động liên tục thì báo cáo tài chính phải lập trên một cơ sở khác và phải giải thích cơ sở đã sử dụng để lập báo cáo tài chính.

- Nguyên tắc Giá gốc: Tài sản phải được ghi nhận theo giá gốc. Giá gốc của tài sản được tính theo số tiền hoặc khoản tương đương tiền đã trả, phải trả hoặc tính theo giá trị hợp lý của tài sản đó vào thời điểm tài sản được ghi nhận. Giá gốc của tài sản không được thay đổi trừ khi có quy định khác trong chuẩn mực kế toán cụ thể.

- Nguyên tắc phù hợp: Việc ghi nhận doanh thu và chi phí phải phù hợp với nhau. Khi ghi nhận một khoản doanh thu thì phải ghi nhận một khoản chi phí tương ứng có liên quan đến việc tạo ra doanh thu đó. Chi phí tương ứng với doanh thu gồm chi phí của kỳ tạo ra doanh thu và chi phí của các kỳ trước hoặc chi phí phải trả nhưng liên quan đến doanh thu của kỳ đó.

- Nguyên tắc Nhất quán: Các chính sách và phương pháp kế toán doanh nghiệp đã chọn phải được áp dụng thống nhất ít nhất trong một kỳ kế toán năm. Trường hợp có thay đổi chính sách và phương pháp kế toán đã chọn thì phải giải trình lý do và ảnh hưởng của sự thay đổi đó trong phần thuyết minh báo cáo tài chính.

- Nguyên tắc Thận trọng: Thận trọng là việc xem xét, cân nhắc, phán đoán cần thiết để lập các ước tính kế toán trong các điều kiện không chắc chắn.

Nguyên tắc thận trọng đòi hỏi:

- + Phải lập các khoản dự phòng nhưng không lập quá lớn;
- + Không đánh giá cao hơn giá trị của các tài sản và các khoản thu nhập;
- + Không đánh giá thấp hơn giá trị của các khoản nợ phải trả và chi phí;
- + Doanh thu và thu nhập chỉ được ghi nhận khi có bằng chứng chắc chắn về khả năng thu được lợi ích kinh tế, còn chi phí phải được ghi nhận khi có bằng chứng về khả năng phát sinh chi phí.

- Nguyên tắc Trọng yếu: Thông tin được coi là trọng yếu trong trường hợp nếu thiếu thông tin hoặc thông tin thiếu chính xác có thể dẫn đến sai lệch đáng kể báo cáo tài chính, làm ảnh hưởng đến quyết định kinh tế của người sử dụng báo cáo tài chính.

Tính trọng yếu phụ thuộc vào độ lớn và tính chất của thông tin hoặc các sai sót được đánh giá trong hoàn cảnh cụ thể. Tính trọng yếu của thông tin phải được xem xét trên cả phương diện định lượng và định tính.

1.2.2. Kế toán doanh thu bán hàng

1.2.2.1. Chứng từ và sổ kế toán sử dụng

❖ Chứng từ sử dụng

- Hóa đơn GTGT
- Hóa đơn bán hàng
- Hợp đồng kinh tế
- Phiếu thu
- Phiếu xuất kho
- Giấy báo nợ / Giấy báo có
- Ủy nhiệm thu
- Séc chuyển khoản
- Séc thanh toán
- Bảng sao kê của ngân hàng
- Bảng đối chiếu công nợ
- Thỏa thuận giữa bên mua và bên bán

-.....

❖ Sổ kế toán sử dụng

- Sổ chi tiết: Sổ chi tiết bán hàng theo mặt hàng; Sổ chi tiết bán hàng theo khách hàng; Sổ tổng hợp bán hàng theo mặt hàng.
- Sổ tổng hợp: Sổ Nhật ký chung, Sổ cái TK 511

1.2.2.2. Tài khoản sử dụng

Căn cứ vào chế độ kế toán Thông tư số 99/2025/TT-BTC của Bộ tài chính phản ánh doanh thu bán hàng sử dụng tài khoản:

Tài khoản 511- : “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ”: Dùng để phản ánh doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp trong một kỳ kế toán. Tài khoản này chỉ phản ánh doanh thu của khối lượng sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã cung cấp được xác định là tiêu thụ trong kỳ không phân biệt doanh thu đã thu tiền hay sẽ thu được tiền.

Kết cấu tài khoản 511

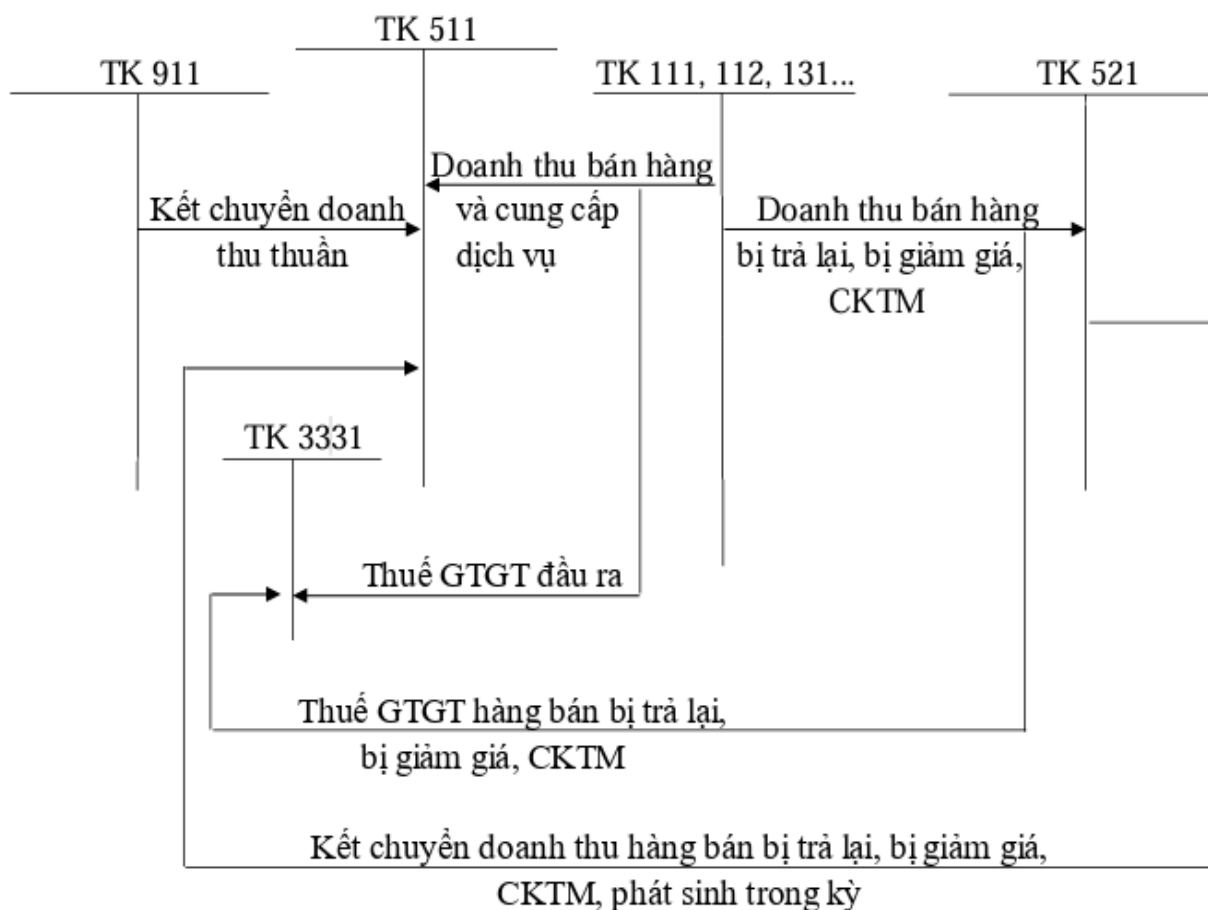
Nợ	TK 511	Có
- Các khoản thuế gián thu phải nộp (GTGT, TTDB, xuất khẩu...); - Doanh thu hàng bán bị trả lại kết chuyển cuối kỳ; - Khoản giảm giá hàng bán kết chuyển cuối kỳ; - Khoản chiết khấu thương mại kết chuyển cuối kỳ; - Kết chuyển doanh thu thuần vào Tài khoản 911 - Xác định kết quả kinh doanh.		- 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. Kết cấu tài khoản 511

1.2.2.3. Trình tự hạch toán

Khi kết quả thực hiện hợp đồng được xác định một cách đáng tin cậy và được khách hàng xác nhận, kế toán phải lập hóa đơn GTGT gửi cho khách hàng và phản ánh doanh thu và nợ phải thu trong kỳ tương ứng với phần công việc đã hoàn thành được khách hàng xác nhận. Trình tự hạch toán doanh thu khi doanh nghiệp được thanh toán được thể hiện qua:



Sơ đồ 1.2. Trình tự 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 và sổ kế toán sử dụng

❖ Chứng từ sử dụng

- Hoá đơn bán hàng
- Hợp đồng kinh tế
- Phiếu thu/ Phiếu chi
- Phiếu nhập kho
- Hoá đơn trả hàng
- Hoá đơn điều chỉnh giảm doanh thu
- Biên bản trả lại hàng
- Chứng từ khác có liên quan.

❖ Sổ kế toán sử dụng

- Sổ chi tiết: chiết khấu thương mại
- Sổ tổng hợp: Sổ Nhật ký chung, Sổ cái TK 521.

1.2.3.2. Tài khoản sử dụng

Tài khoản 521 – Các khoản giảm trừ doanh thu là tài khoản dùng để phản ánh những khoản tiền được điều chỉnh giảm trừ vào tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp trong một kỳ kế toán.

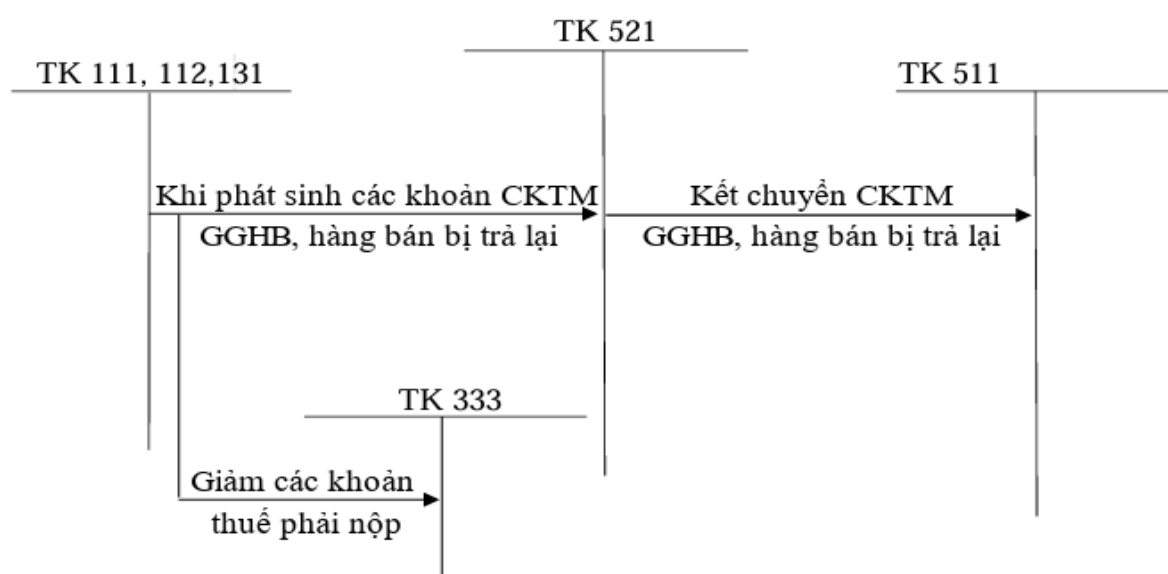
Kết cấu tài khoản 521

Nợ	TK 521	Có
- Khoản chiết khấu thương mại đã chấp nhận thanh toán cho khách hàng; - Khoản giảm giá hàng bán đã chấp thuận cho người mua hàng; - Doanh thu của hàng bán bị trả lại đã được trả lại bằng tiền cho người mua hoặc tính trừ vào khoản phải thu khách hàng về số sản phẩm, hàng hóa đã bán.		- Tại thời điểm kết thúc 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.

TK 521 không có số dư cuối kỳ

Sơ đồ 1.3. Kết cấu tài khoản 521

1.2.3.3. Trình tự hạch toán



Sơ đồ 1.4. Trình tự kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

1.2.4. Kế toán giá vốn hàng bán

1.2.4.1. Chứng từ và sổ kế toán sử dụng

❖ Chứng từ sử dụng

- Phiếu nhập kho, phiếu xuất kho
- Biên bản giao nhận hàng hoá, Phiếu xuất kho kiêm vận chuyển nội bộ, bảng kê nhập xuất tồn kho, phiếu nhập kho hàng trả lại,...
- Chứng từ khác có liên quan

❖ Sổ kế toán sử dụng

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

1.2.4.2. Tài khoản sử dụng

Để phản ánh các khoản giá vốn hàng bán kế toán sử dụng tài khoản 632 – “Giá vốn hàng bán”.

Kết cấu tài khoản 632

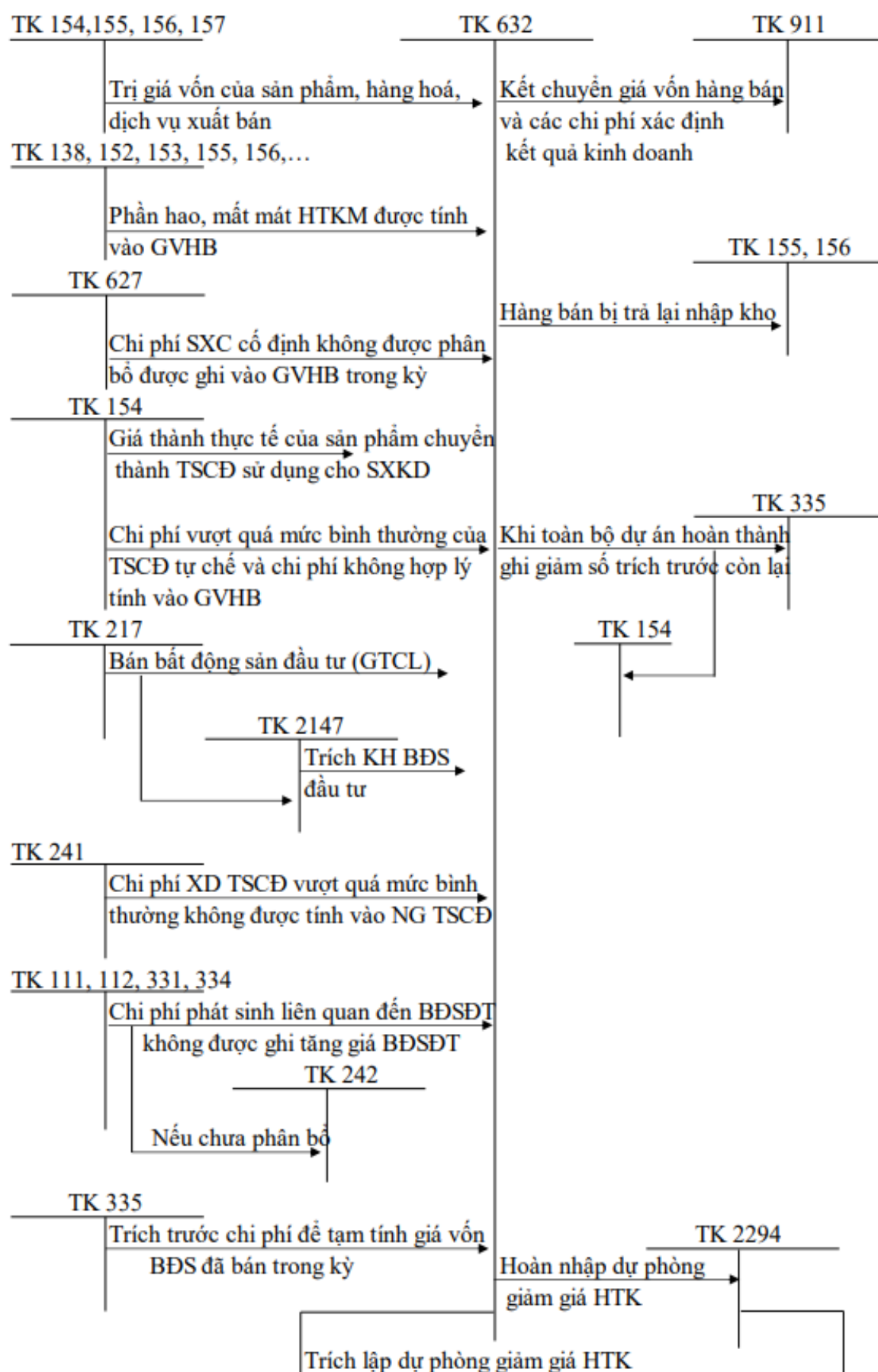
Nợ	TK 632	Có
- Đối với hoạt động sản xuất, kinh doanh, phản ánh: + Trị giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ, tài sản sinh học (trừ cây lâu năm cho sản phẩm định kỳ và súc vật làm việc) đã bán trong kỳ; + Chi phí nguyên liệu, vật liệu trực tiếp, chi phí nhân công trực tiếp vượt trên mức bình thường và chi phí sản xuất chung cố định không phân bổ được tính vào giá vốn hàng bán trong kỳ; + Các khoản hao hụt, mất mát của hàng tồn kho sau khi trừ phần bồi		 - Trị giá vốn của hàng bán bị trả lại; - Khoản chiết khấu thương mại, giảm giá hàng mua nhận được sau khi hàng mua đã tiêu thụ; - Các khoản thuế nhập khẩu, thuế TTDB, thuế bảo vệ môi trường, thuế tài nguyên đã tính vào giá trị hàng mua, nếu khi xuất bán hàng hóa mà các khoản thuế đó được hoàn lại; - Khoản hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho cuối kỳ báo cáo (chênh lệch giữa số dự phòng phải lập kỳ này nhỏ hơn số dự phòng đã lập kỳ trước chưa sử dụng hết);

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 kỳ này lớn hơn số dự phòng đã lập kỳ trước chưa sử dụng hết). - Đối với hoạt động kinh doanh BĐSPT, phản ánh: + Số khấu hao BĐSPT dùng để cho thuê hoạt động trích trong kỳ; + Chi phí sửa chữa, bảo dưỡng BĐSPT không được tính vào nguyên giá BĐSPT; + Chi phí phát sinh từ nghiệp vụ cho thuê hoạt động BĐSPT trong kỳ; + Giá trị còn lại và chi phí bán của BĐSPT bán trong kỳ.	- Kết chuyển giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã bán trong kỳ sang Tài khoản 911 - Xác định kết quả kinh doanh; - Kết chuyển giá trị còn lại và chi phí bán, thanh lý BĐSPT để xác định lãi/lỗ của hoạt động bán, thanh lý BĐSPT trong kỳ.
---	---

TK 632 không có số dư cuối kỳ

Sơ đồ 1.5. Kết cấu tài khoản 632

1.2.4.3. Trình tự hạch toán



Sơ đồ 1.6. Trình tự kế toán giá vốn hàng bán

1.2.5. Kế toán chi phí bán hàng

1.2.5.1. Chứng từ và sổ kế toán sử dụng

❖ Chứng từ sử dụng

- Phiếu chi
- Hóa đơn GTGT
- Hóa đơn bán hàng
- Bảng lương và các khoản trích theo lương
- Bảng phân bổ chi phí trả trước
- Bảng phân bổ khấu hao TSCĐ
- Bảng phân bổ vật liệu và công cụ dụng cụ

❖ Sổ kế toán sử dụng

- Sổ chi tiết: Sổ chi tiết chi phí bán hàng
- Sổ tổng hợp: Sổ Nhật ký chung, Sổ cái TK 641

1.2.5.2. Tài khoản sử dụng

Tài khoản 641 – “Chi phí bán hàng”

TK 641 được mở chi tiết tương ứng với 7 tài khoản cấp 2:

- Tài khoản 6411: Chi phí nhân viên
- Tài khoản 6412: Chi phí vật liệu, bao bì
- Tài khoản 6413: Chi phí dụng cụ, đồ dùng
- Tài khoản 6414: Chi phí khấu hao TSCĐ
- Tài khoản 6415: Thuế, phí, lệ phí
- Tài khoản 6417: Chi phí dịch vụ mua ngoài
- Tài khoản 6418: Chi phí bằng tiền khác

Kết cấu tài khoản 641

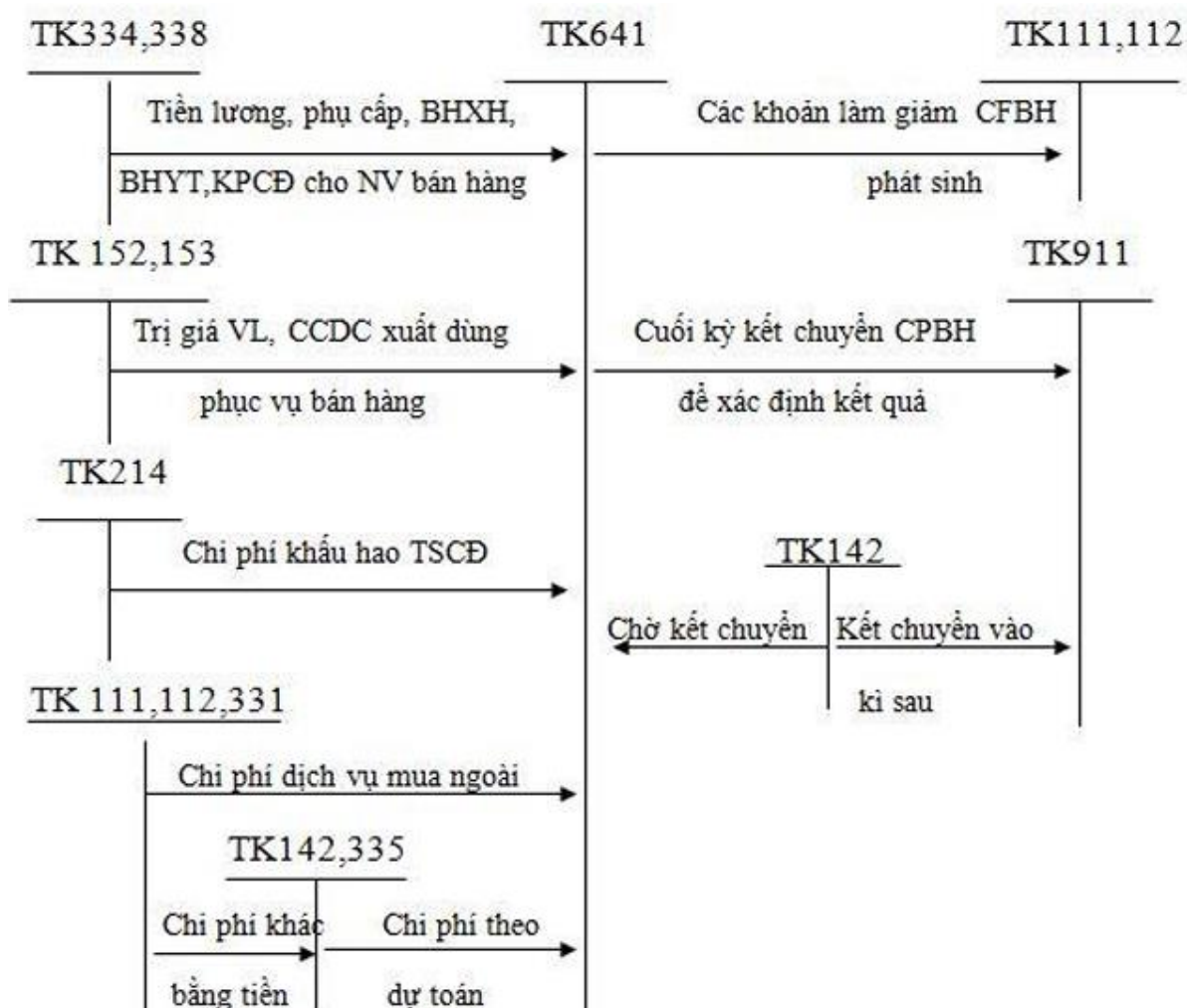
Nợ	TK 641	Có
- Các chi phí phát sinh liên quan đến quá trình bán sản phẩm, hàng hóa, cung cấp dịch vụ phát sinh trong kỳ.		- Khoản được ghi giảm chi phí bán hàng trong kỳ (nếu có);

	- Kết chuyển chi phí bán hàng vào Tài khoản 911 để xác định kết quả kinh doanh trong kỳ.
--	--

TK 641 không có số dư cuối kỳ

Sơ đồ 1.7. Kết cấu tài khoản 641

1.2.5.3. Trình tự hạch toán



Sơ đồ 1.8. Trình tự kế toán chi phí bán hàng

1.2.6. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp

1.2.6.1. Chứng từ và sổ kế toán sử dụng

❖ 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 tính và phân bổ khấu hao TSCĐ
- Hóa đơn GTGT, hóa đơn bán hàng...
- ❖ Sổ kế toán sử dụng
- Sổ chi tiết: Sổ chi tiết chi phí quản lý doanh nghiệp
- Sổ tổng hợp: Sổ Nhật ký chung, Sổ cái TK 642

1.2.6.2. Tài khoản sử dụng

Tài khoản 642 – “ Chi phí quản lý doanh nghiệp”

TK 642 được mở chi tiết tương ứng với 8 tài khoản cấp 2:

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

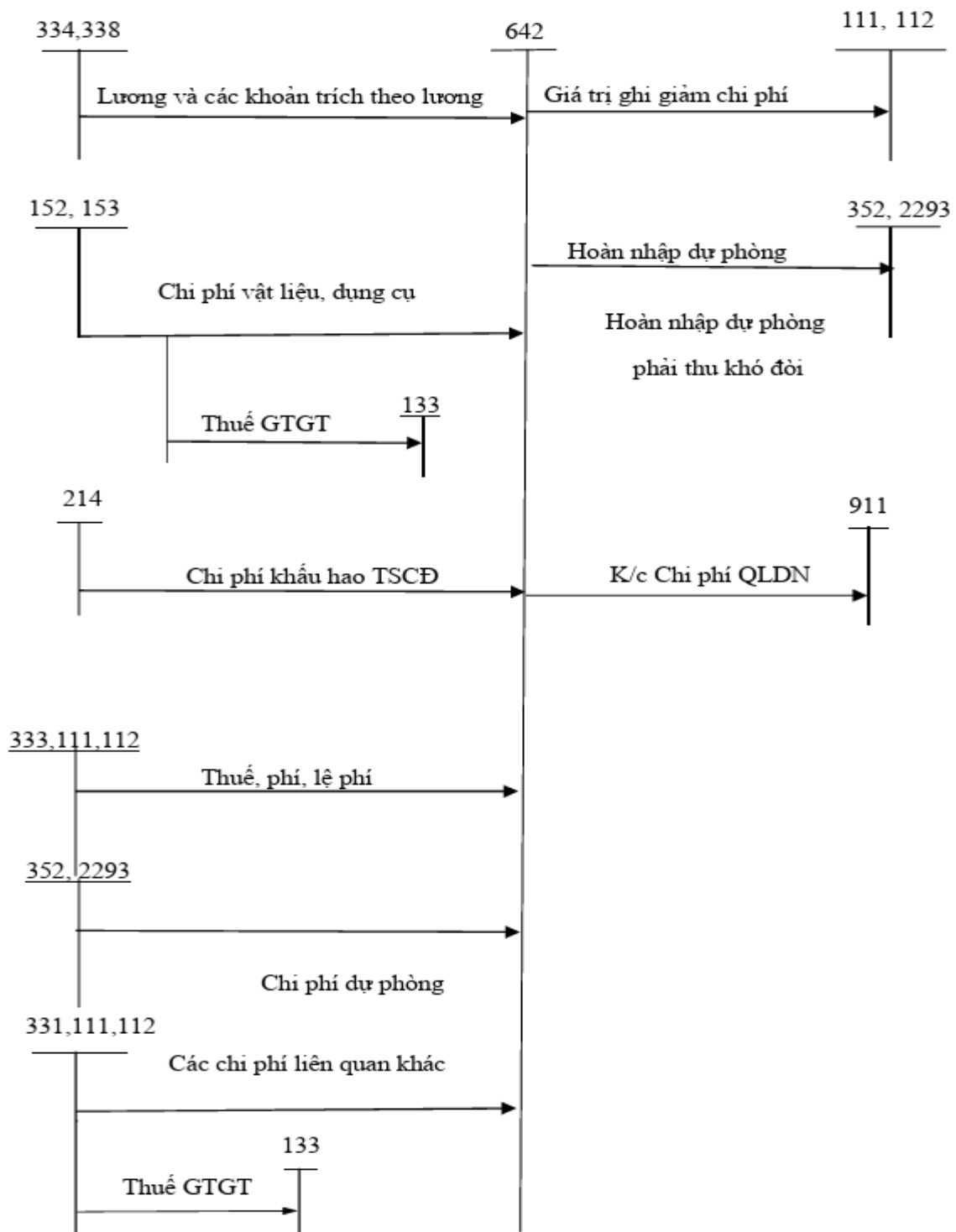
Kết cấu tài khoản 642

Nợ	TK 642	Có
- Các chi phí quản lý doanh nghiệp thực tế phát sinh trong kỳ; - Số dự phòng nợ phải thu khó đòi, dự phòng phải trả tính vào chi phí quản lý doanh nghiệp (Chênh lệch giữa số dự phòng phải lập kỳ này lớn hơn số dự phòng đã lập kỳ trước chưa sử dụng hết);		- Các khoản được ghi giảm chi phí quản lý doanh nghiệp; - Hoàn nhập dự phòng nợ phải thu khó đòi, dự phòng phải trả tính vào chi phí quản lý doanh nghiệp (chênh lệch giữa số dự phòng phải lập kỳ này nhỏ hơn số dự phòng đã lập kỳ trước chưa sử dụng hết); - Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp vào Tài khoản 911 để xác định kết quả kinh doanh.

TK 642 không có số dư cuối kỳ

Sơ đồ 1.9. Kết cấu tài khoản 642

1.2.6.3. Trình tự hạch toán



Sơ đồ 1.10. Trình tự kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp

1.2.7. Kế toán xác định kết quả bán hàng

1.2.7.1. Chứng từ và sổ kế toán sử dụng

❖ Chứng từ sử dụng

- Phiếu kế toán

- Phiếu kết chuyển
- Các chứng từ khác liên quan...
 - ❖ Sổ kế toán sử dụng
- Sổ tổng hợp: Sổ Nhật ký chung, Sổ cái TK 911

1.2.7.2. Tài khoản sử dụng

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

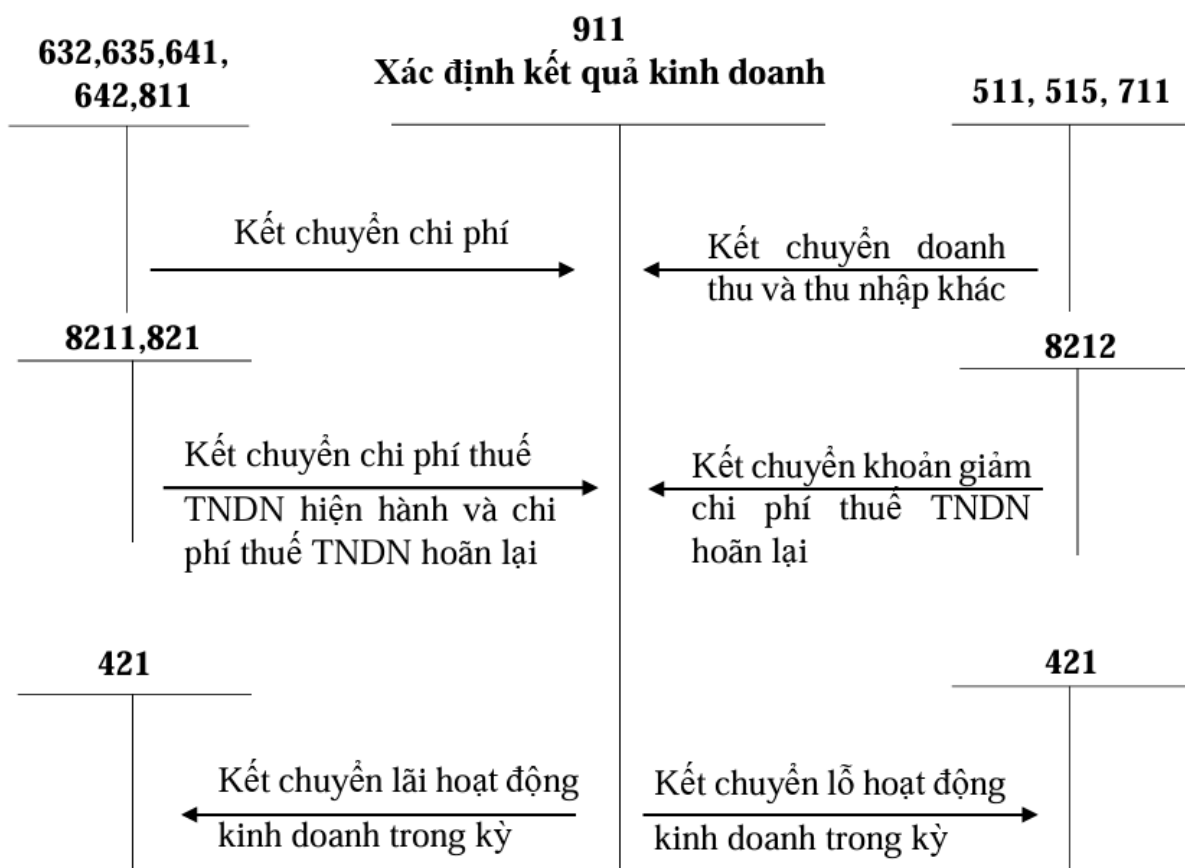
Kết cấu tài khoản 911

Nợ	TK 911	Có
Kết chuyển trị giá vốn của sản phẩm, hàng hóa và dịch vụ đã bán; - Kết chuyển phần chênh lệch giữa giá bán nhỏ hơn giá trị còn lại và chi phí bán, thanh lý BĐSĐT; - Kết chuyển chi phí tài chính, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí khác; - Kết chuyển chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp; - Kết chuyển lãi.		Kết chuyển doanh thu thuần về số sản phẩm, hàng hóa và dịch vụ đã bán trong kỳ; - Kết chuyển phần chênh lệch giữa giá bán lớn hơn giá trị còn lại và chi phí bán, thanh lý BĐSĐT; - Kết chuyển doanh thu hoạt động tài chính, các khoản thu nhập khác; - Kết chuyển lỗ.

TK 911 không có số dư cuối kỳ

Sơ đồ 1.11. Kết cấu tài khoản 911

1.2.7.3. Trình tự hạch toán



Sơ đồ 1.12. Trình tự kế toán xác định kết quả kinh doanh

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

1.3.1. Hình thức kế toán Nhật ký chung

Hình thức kế toán nhật ký chung là hình thức ghi sổ mà trong đó tất cả các nghiệp vụ kinh tế, tài chính phát sinh đều được ghi vào sổ nhật ký, đặc biệt là sổ nhật ký chung. Các nghiệp vụ được ghi chép theo trình tự thời gian phát sinh và

theo nội dung kinh tế (định khoản kế toán) của nghiệp vụ đó.

Hình thức kế toán nhật ký chung bao gồm các loại sổ sau:

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

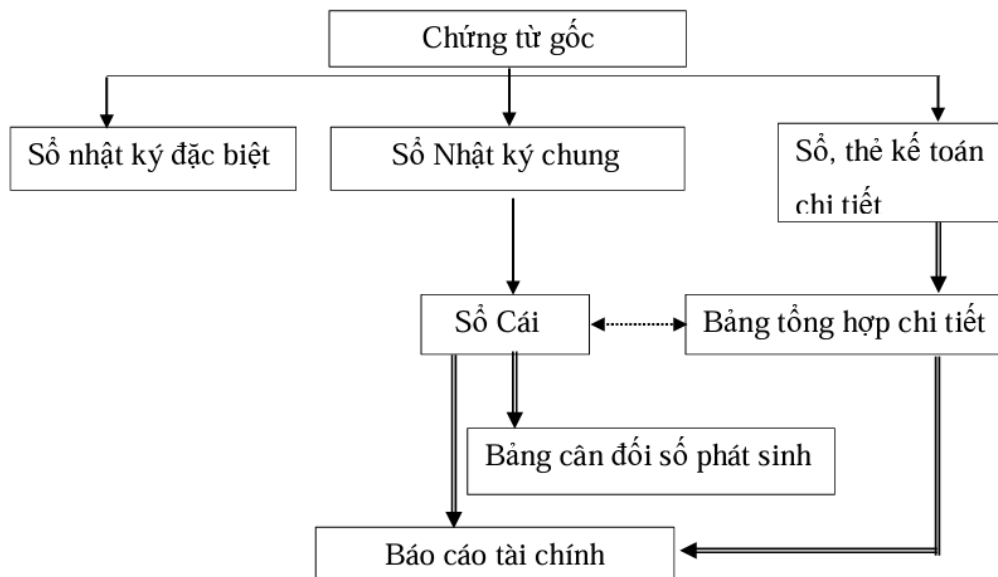
* Trình tự ghi sổ kế toán theo của hình thức kế toán Nhật ký chung

Hàng ngày, căn cứ vào các chứng từ đã kiểm tra được dùng làm căn cứ ghi sổ, trước hết ghi nghiệp vụ phát sinh vào sổ Nhật ký chung, sau đó căn cứ

số liệu đã ghi trên sổ Nhật ký chung để ghi vào Sổ Cái theo các tài khoản kế toán phù hợp. Nếu đơn vị có mở sổ, thẻ kế toán chi tiết thì đồng thời với việc ghi sổ Nhật ký chung, các nghiệp vụ phát sinh được ghi vào các sổ, thẻ kế toán chi tiết liên quan.

Trường hợp đơn vị mở các sổ Nhật ký đặc biệt thì hàng ngày hoặc định kỳ, căn cứ vào các chứng từ được dùng làm căn cứ ghi sổ, ghi nghiệp vụ phát sinh vào sổ Nhật ký đặc biệt liên quan. Định kỳ (3, 5, 10... ngày) hoặc cuối tháng, tùy khối lượng nghiệp vụ phát sinh, tổng hợp từng sổ Nhật ký đặc biệt, lấy số liệu để ghi vào các tài khoản phù hợp trên Sổ Cái, sau khi đã loại trừ số trùng lặp do một nghiệp vụ được ghi đồng thời vào nhiều sổ Nhật ký đặc biệt (nếu có).

Cuối tháng, cuối quý, cuối năm, cộng số liệu trên Sổ Cái, lập Bảng cân đối tài khoản. Sau khi đã kiểm tra đối chiếu khớp đúng, số liệu ghi trên Sổ Cái và bảng tổng hợp chi tiết (được lập từ các Sổ, thẻ kế toán chi tiết) được dùng để lập các Báo cáo tài chính. Về nguyên tắc, Tổng số phát sinh Nợ và Tổng số phát sinh Có trên Bảng cân đối tài khoản phải bằng Tổng số phát sinh Nợ và Tổng số phát sinh Có trên sổ Nhật ký chung (hoặc sổ Nhật ký chung và các sổ Nhật ký đặc biệt sau khi đã loại trừ số trùng lặp trên các sổ Nhật ký đặc biệt) cùng kỳ.



Ghi chú:

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

Sơ đồ 1.13. Trình tự ghi sổ theo hình thức Nhật ký chung

1.3.2. Hình thức kế toán Chứng từ ghi sổ

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

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

Việc ghi sổ kế toán tổng hợp bao gồm:

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

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

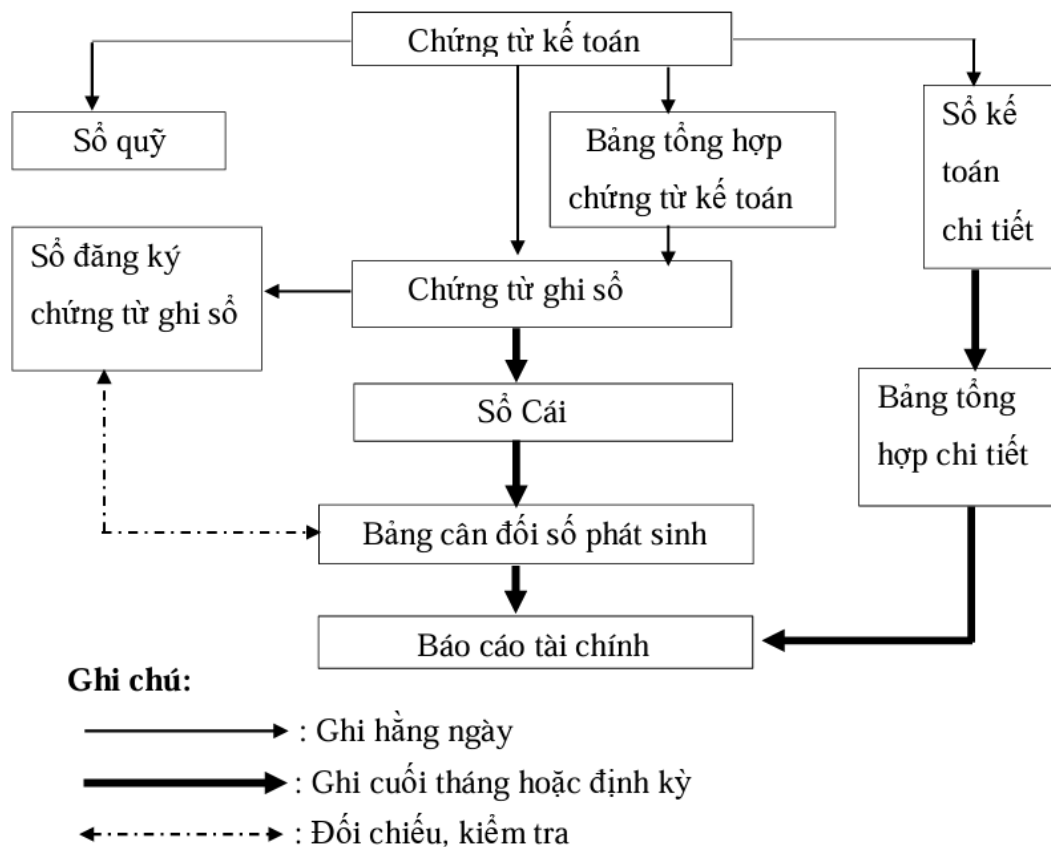
- + Chứng từ ghi sổ;
- + Sổ Đăng ký Chứng từ ghi sổ;
- + Sổ Cái;
- + Các Sổ, Thẻ kế toán chi tiết.

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

Hàng ngày hoặc định kỳ, căn cứ vào các chứng từ kế toán hoặc Bảng Tổng hợp chứng từ kế toán cùng loại đã được kiểm tra, được dùng làm căn cứ ghi sổ, kế toán lập Chứng từ ghi sổ. Căn cứ vào Chứng từ ghi sổ để ghi vào sổ Đăng ký Chứng từ ghi sổ, sau đó được dùng để ghi vào Sổ Cái. Các chứng từ kế toán sau khi làm căn cứ lập Chứng từ ghi sổ được dùng để ghi vào Sổ, Thẻ kế toán chi tiết có liên quan.

Cuối tháng, phải khóa sổ tính ra tổng số tiền của các nghiệp vụ kinh tế, tài chính phát sinh trong tháng trên sổ Đăng ký Chứng từ ghi sổ, tính ra Tổng số phát sinh Nợ, Tổng số phát sinh Có và số dư của từng tài khoản trên Sổ Cái. Căn cứ vào Sổ Cái lập Bảng cân đối tài khoản.

Sau khi đối chiếu khớp đúng, số liệu ghi trên Sổ Cái và Bảng tổng hợp chi tiết (được lập từ các sổ, thẻ kế toán chi tiết) được dùng để lập Báo cáo tài chính. Quan hệ đối chiếu, kiểm tra phải đảm bảo Tổng số phát sinh Nợ và Tổng số phát sinh Có của tất cả các tài khoản trên Bảng cân đối tài khoản phải bằng nhau và bằng Tổng số tiền phát sinh trên sổ Đăng ký Chứng từ ghi sổ. Tổng số dư Nợ và Tổng số dư Có của các tài khoản trên Bảng cân đối tài khoản phải bằng nhau, và số dư của từng tài khoản trên Bảng cân đối tài khoản phải bằng số dư của từng tài khoản tương ứng trên Bảng tổng hợp chi tiết.



Sơ đồ 1.14. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Chứng từ ghi sổ

1.3.3. Hình thức kế toán trên máy

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

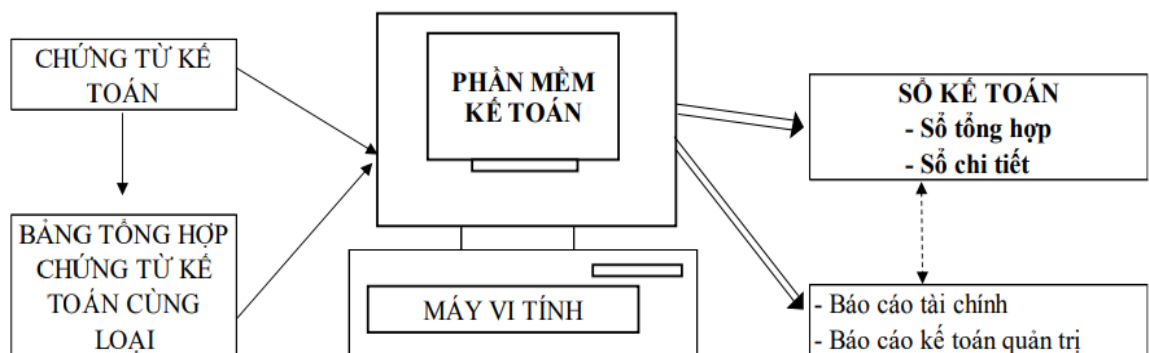
Công việc kế toán được thực hiện theo một chương trình phần mềm kế toán trên máy vi tính. Phần mềm kế toán được thiết kế theo nguyên tắc của một trong bốn hình thức kế toán hoặc kết hợp các hình thức kế toán quy định trên đây. Phần mềm kế toán không hiển thị đầy đủ quy trình ghi sổ kế toán, nhưng phải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

* Trình tự ghi sổ kế toán theo của hình thức trên máy tính

Hàng ngày, kế toán căn cứ vào chứng từ kế toán hoặc Bảng tổng hợp chứng từ kế toán cùng loại đã được kiểm tra, được dùng làm căn cứ ghi sổ, xác định tài khoản ghi Nợ, tài khoản ghi Có để nhập dữ liệu vào máy vi tính theo các bảng, biểu được thiết kế sẵn trên phần mềm kế toán. Theo quy trình của phần mềm kế toán, các thông tin được tự động nhập vào sổ kế toán tổng hợp (Sổ Cái hoặc Nhật ký- Sổ Cái...) và các sổ, thẻ kế toán chi tiết liên quan.

Cuối tháng (hoặc bất kỳ vào thời điểm cần thiết nào), kế toán thực hiện các thao tác khoá sổ (cộng sổ) và lập báo cáo tài chính. Việc đối chiếu giữa số liệu tổng hợp với số liệu chi tiết được thực hiện tự động và luôn đảm bảo chính xác, trung thực theo thông tin đã được nhập trong kỳ. Người làm kế toán có thể kiểm tra, đối chiếu số liệu giữa sổ kế toán với báo cáo tài chính sau khi đã in ra giấy. Cuối tháng, cuối năm sổ kế toán tổng hợp và sổ kế toán chi tiết được in ra giấy, đóng thành quyển và thực hiện các thủ tục pháp lý theo quy định.

**TRÌNH TỰ GHI SỔ KẾ TOÁN THEO HÌNH THỨC KẾ
TOÁN TRÊN MÁY VI TÍNH**



Ghi chú:

Nhập số liệu hàng ngày	→
In sổ, báo cáo cuối tháng, cuối năm	⇒
Đối chiếu, kiểm tra	↔

Sơ đồ 1.15. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức phần mềm kế toán

Chương 2

THỰC TRẠNG KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN VISSAI NINH BÌNH

2.1. Tổng quan về Công ty Cổ phần Vissai Ninh Bình

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

- Tên doanh nghiệp: Công ty cổ phần Vissai Ninh Bình
- Tên quốc tế: Vissai Ninh Bình Joint Stock Company
- Tên viết tắt: VISSAI NB JSC
- Địa chỉ: Lô C7, Khu công nghiệp Gián Khẩu, Xã Gia Trăn, Tỉnh Ninh Bình
- Chủ tịch HĐQT: Ông Hoàng Mạnh Trường
- Tổng vốn điều lệ: 6.289.389.000.000 VNĐ
- Tổng sản lượng: 18,6 triệu tấn xi măng/ năm
- Điện thoại: (84) 02293650166
- Fax: (84) 02293650177
- Website: www.vissaigroup.com – www.vissaigroup.vn
- Email: vissai@vissaigroup.com
- Loại hình doanh nghiệp: CTCP (Doanh nghiệp ngoài quốc doanh)

Ninh Bình là một Tỉnh nằm ở cực nam miền Bắc thuộc khu vực đồng bằng Bắc Bộ - Việt Nam. Theo quy hoạch xây dựng phát triển kinh tế thì Ninh Bình thuộc vùng duyên hải Bắc Bộ. Về kinh tế Ninh Bình là một tỉnh có xuất phát điểm thấp hơn so với các tỉnh cùng khu vực đồng bằng sông Hồng đây là nơi giao thoa giữa miền núi và đồng bằng. Thế mạnh kinh tế của tỉnh là nông nghiệp cùng các ngành công nghiệp vật liệu xây dựng và du lịch. Với những ưu đãi về thiên nhiên từ núi rừng, biển, đồng bằng lưu vực sông Đáy, đặc biệt có đường quốc lộ 1A và tuyến đường sắt Bắc Nam đi qua thế nhưng sau hai mươi năm giải phóng đất nước Ninh Bình vẫn là một tỉnh thuần nông nghèo. Năm 2004, Công ty TNHH đầu tư phát triển thương mại sản xuất Hoàng Phát được thành lập, đã quyết định xây dựng một Nhà máy xi măng hiện đại tại xã Gia Trăn tỉnh Ninh Bình. Ngày 24 tháng 2 năm 2007 khánh thành Dây chuyền 1 một Nhà

máy xi măng The Vissai Ninh Bình công xuất 1,2 triệu tấn năm. Những tấn xi măng đầu tiên mang thương hiệu Xi măng The Vissai Ninh Bình đã xuất xưởng; Chỉ trong 11 tháng thi công liên tục với 80 ngàn tấn bê tông, 20 ngàn tấn sắt thép, 12 ngàn tấn thiết bị với sự góp sức của 500 kỹ sư trong nước và chuyên gia nước ngoài.

CTCP Vissai Ninh Bình tiền thân là Công ty TNHH Xi măng Vinakansai trực thuộc Công ty TNHH Đầu tư Phát triển Thương mại Sản xuất Hoàng Phát, được thành lập năm 2004; Năm 2009, công ty đổi tên thành Tập đoàn Xi măng Vissai (The Vissai) với ngành kinh doanh chính là sản xuất xi măng và clinker; Năm 2017, công ty được đổi tên thành CTCP Vissai Ninh Bình. CTCP Vissai Ninh Bình hiện nằm trong chuỗi các công ty xi măng thuộc tập đoàn The Vissai đang sở hữu hệ thống nhà máy với quy mô lớn và dây chuyền sản xuất hiện đại, có khả năng đáp ứng nhu cầu sản xuất hàng triệu tấn xi măng mỗi năm gồm: Nhà máy sản xuất Xi măng Vissai Ninh Bình, Nhà máy sản xuất Xi măng tại Hà Nam, Nhà máy sản xuất Xi măng Vissai 3, Nhà máy sản xuất Xi măng tại Lạng Sơn, Nhà máy xi măng Sông Lam, Nhà máy sản xuất Xi măng Sông Lam 2, Nhà máy sản xuất Xi măng Đồng Bành, Nhà máy sản xuất Xi măng Đại Dương.

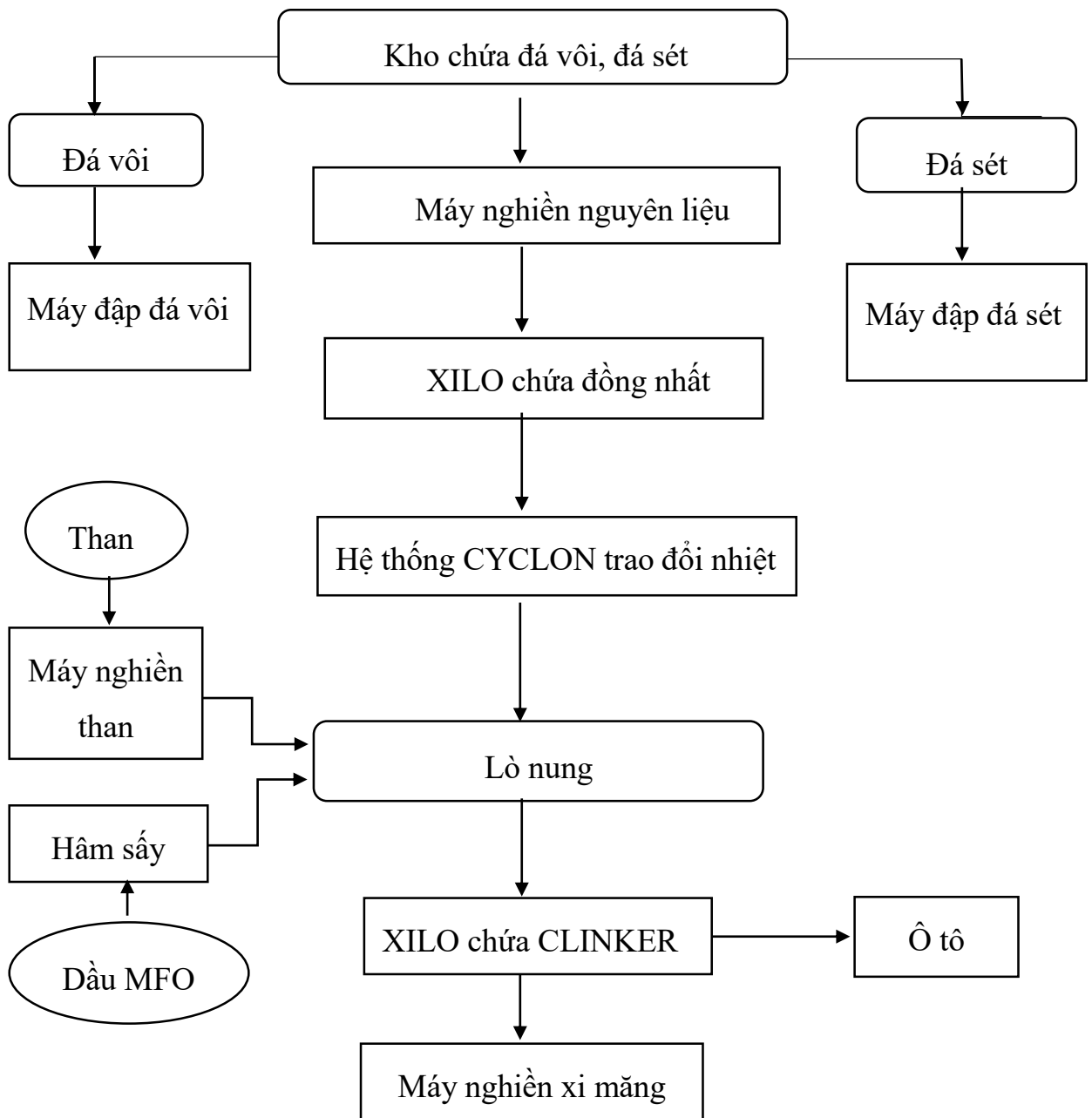
Trải qua 20 năm hình thành và phát triển, Tập đoàn xi măng The Vissai (nay là Công ty Cổ phần Vissai Ninh Bình) đã không ngừng vượt khó vươn lên trở thành một tập đoàn đa ngành nghề, cung cấp các sản phẩm, dịch vụ đạt tiêu chuẩn thế giới, góp phần quan trọng trong tăng trưởng kinh tế tại nhiều địa phương. Và đã đạt được những thành quả to lớn, khẳng định được thương hiệu uy tín cả trong và ngoài nước.

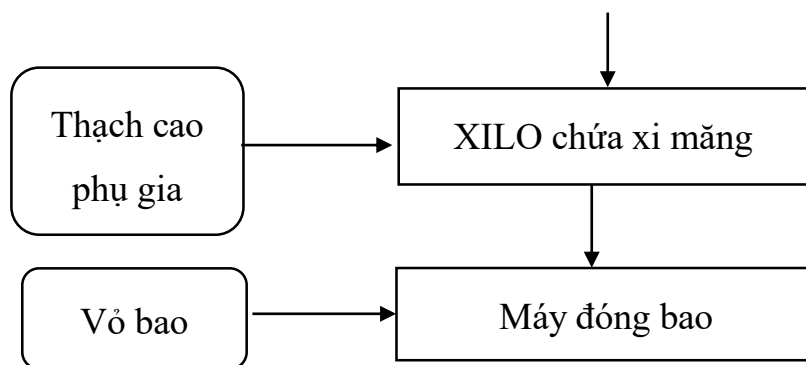
2.1.2. Đặc điểm tổ chức kinh doanh

Ngoài thị trường trong nước, công ty vẫn đang tiếp tục xuất khẩu xi măng sang nhiều nước trên thế giới, đặc biệt là vào thị trường các nước như: Hong Kong, Philippines, Trung Quốc, Australia, Maruitius, một số nước Châu Âu... và đặc biệt được xuất khẩu đến nhiều thị trường lớn, trong đó có nước Mỹ - một thị trường khá khó tính.

** Đặc điểm quy trình công nghệ sản xuất sản phẩm*

Toàn bộ quy trình sản xuất xi măng của Công ty Cổ phần Vissai Ninh Bình được chia làm nhiều giai đoạn. Nguyên vật liệu chính được chế biến một cách liên tục theo một trình tự nhất định làm tăng tính chủ động trong sản xuất xi măng tại doanh nghiệp, dễ dàng hơn trong công tác lập kế hoạch sản xuất và tiêu thụ, tạo sự chắc chắn và chặt chẽ trong công tác quản lý. Mỗi công đoạn của quá trình sản xuất đều có ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng của xi măng. Công ty đã tiến hành chuyên môn hóa ở từng công đoạn. Quy trình công nghệ sản xuất xi măng của công ty có thể được khái quát qua các giai đoạn sau:





Sơ đồ 2.1. Quy trình sản xuất xi măng của Công ty

Giai đoạn 1: (tách chiết nguyên liệu thô): Xi măng có sử dụng các nguyên liệu thô gồm: canxi, sắt, silic, nhôm là thành phần chính trong đất sét, đá vôi và cát. Nguyên liệu thô được tách từ các núi đá vôi sau đó thông qua băng chuyền được vận chuyển tới các nhà máy. Ngoài ra còn rất nhiều nguyên liệu thô khác tham gia vào quá trình sản xuất xi măng như: đá phiến, vảy thép cán, tro bay và bột xít với lượng yêu cầu nhỏ. Trước khi được vận chuyển tới nhà máy thì khối đá lớn được nghiền nhỏ có kích thước tương đương với kích thước các viên sỏi.

Giai đoạn 2: (phân chia tỷ lệ, trộn lẫn và nghiền): Các nguyên liệu thô từ quặng sẽ được chuyển đến phòng thí nghiệm của nhà máy, phòng thí nghiệm sẽ tiến hành phân tích để chia tỷ lệ chính xác giữa đá vôi và đất sét trước khi bắt đầu nghiền. Thông thường sẽ chia theo tỷ lệ 80% đá vôi và 20% đất sét. Sau đó nhà máy sẽ tiến hành nghiền hỗn hợp với sự trợ giúp của các con lăn quay và bàn xoay. Bàn xoay sẽ quay liên tục dưới con lăn và con lăn tiếp xúc trực tiếp với hỗn hợp để nghiền hỗn hợp thành bột mịn. Hỗn hợp nguyên liệu thô còn lại sẽ được dự trữ trong đường ống sau khi đã nghiền hỗn hợp thành bột mịn.

Giai đoạn 3: (Trước khi nung): Những nguyên liệu được nghiền hoàn chỉnh sẽ được đưa vào buồng trước khi nung. Buồng này sẽ chứa một chuỗi các buồng xoay trục đứng, nguyên liệu thô được đẩy qua đây và vào trong lò nung. Buồng

trước nung này sẽ tận dụng nhiệt tỏa ra từ lò, giúp tiết kiệm năng lượng và làm cho nhà máy thân thiện với môi trường hơn.

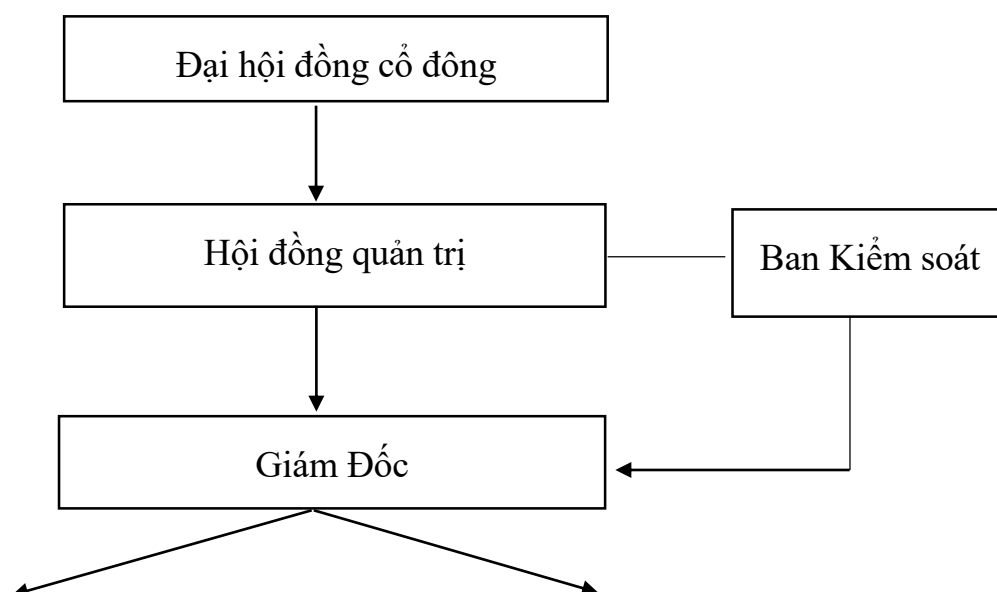
Giai đoạn 4: (Giai đoạn trong lò): Nhiệt độ trong lò có thể lên tới 1450°C do xảy ra phản ứng hóa học khử cacbon và thải khí CO₂. Chuỗi phản ứng hóa học giữa Ca và SiO₂ tạo ra CaSiO₃ là thành phần chính trong xi măng. Lò nhận được nhiệt từ bên ngoài nhờ khí tự nhiên hoặc than đá. Khi nguyên liệu rơi xuống phần thấp nhất của lò nung thì sẽ hình thành lên si khô.

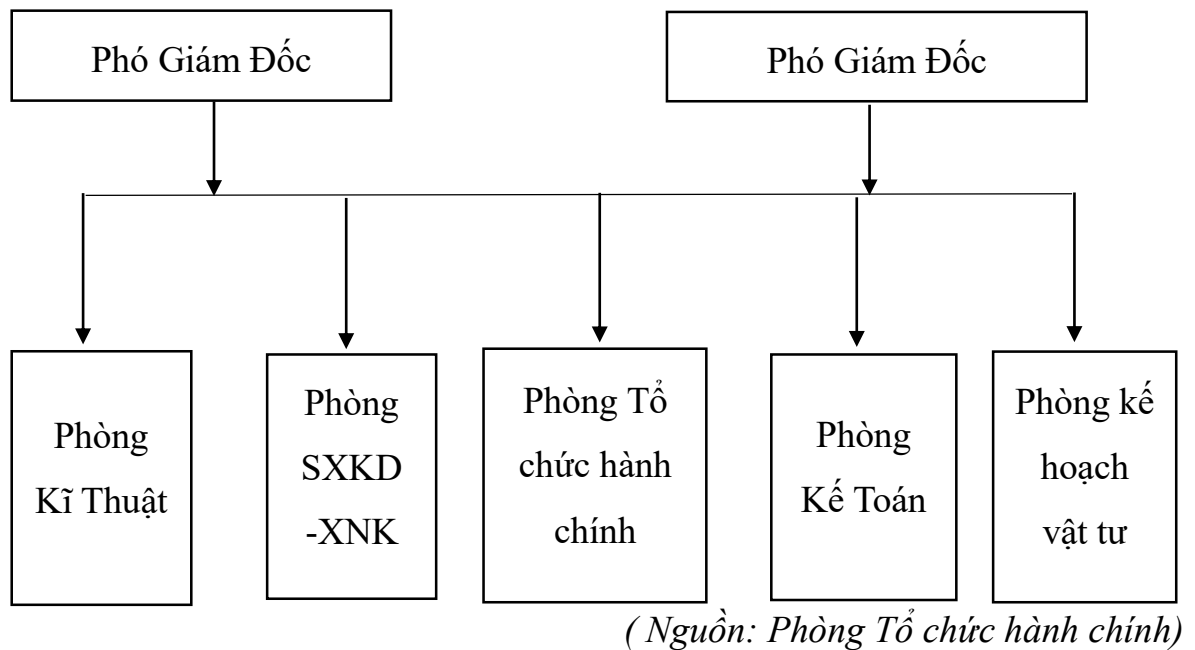
Giai đoạn 5: (Làm mát và nghiền thành phẩm): Sau khi ra khỏi lò, si được làm mát nhờ vào khí cưỡng bức, si sẽ tỏa ra lượng nhiệt hấp thụ và từ giảm nhiệt, lượng nhiệt si tỏa ra sẽ được thu lại quay trở vào lò, giúp tiết kiệm năng lượng. Các viên bi sắt sẽ giúp nghiền bột mịn ra thành xi măng.

Giai đoạn 6: (đóng bao và vận chuyển): Sau khi nghiền thành bột, xi măng sẽ được đóng bao với trọng lượng 50kg/ 1 bao, chúng sẽ được phân phối tới cửa hàng và tới tay người tiêu dùng.

2.1.3. Đặc điểm tổ chức bộ máy quản lý

Công ty Cổ phần Vissai Ninh Bình là một tổ hợp chuyên môn hóa. Mỗi phòng ban có nhiệm vụ riêng nhưng không rời rạc mà liên kết thành một hệ thống không thể tách rời. Trong những năm gần đây, để phù hợp với nền kinh tế thị trường, DN đã liên tục thực hiện công tác tinh giảm, sàng lọc lao động, xây dựng bộ máy quản lý gọn nhẹ, linh hoạt, có hiệu quả.





Sơ đồ 2.2. Tổ chức bộ máy quản lý của Công ty

➤ Nhiệm vụ của các phòng ban như sau:

Đại hội đồng cổ đông: là cơ quan có quyền lực cao nhất trong công ty cổ phần, bao gồm tất cả các cổ đông/nhóm cổ đông của công ty. Đại hội đồng có quyền quyết định những vấn đề trọng yếu nhất của công ty. Đứng đầu Đại hội đồng cổ đông là Chủ tịch Hội đồng quản trị. Đại hội đồng cổ đông quyết định các vấn đề như: thay đổi địa chỉ công ty; thay đổi tên công ty; thay đổi ngành nghề kinh doanh;...

Hội đồng quản trị: là cơ quan quyền lực thứ hai sau Đại hội đồng cổ đông. Hội đồng quản trị là cơ quan quản lý công ty, có quyền nhân danh công ty quyết định, thực hiện các quyền và nghĩa vụ của công ty không thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông. Hội đồng quản trị có thể có từ 3-11 thành viên, mỗi thành viên không nhất thiết phải là cổ đông công ty nếu điều lệ công ty không quy định.

Tổng giám đốc (giám đốc): là người điều hành hoạt động kinh doanh hàng ngày của công ty, chịu sự giám sát và chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị. Điều lệ công ty sẽ lựa chọn một trong hai chức danh Tổng giám đốc hoặc giám đốc.

Ban kiểm soát: là một ban được Đại hội đồng cổ đông bầu ra để thực hiện việc kiểm tra, giám sát hoạt động của Hội đồng quản trị, Tổng giám đốc (Giám đốc), hoạt động kế toán của công ty.

Phó giám đốc: là người giúp việc cho giám đốc trong lĩnh vực chỉ đạo điều hành kế hoạch sản xuất, quản lý kỹ thuật, phụ trách hành chính và nhân sự theo sự phân công và ủy quyền của giám đốc.

Phòng kỹ thuật: theo dõi kỹ thuật quy trình công nghệ sản xuất, quy cách sản phẩm, kiểm tra chất lượng sản phẩm sản xuất. Phòng kỹ thuật phải tạo mẫu, sản xuất thử mẫu, sau đó chuyển giao hướng dẫn công nghệ sản xuất, thiết kế dây chuyền sản xuất cho phù hợp, tiết kiệm NVL để đạt hiệu quả kinh tế cao.

Phòng SXKD - XNK: lập kế hoạch sản xuất, chịu trách nhiệm mua vật tư đầu vào và thực hiện phân phối tiêu thụ sản phẩm, xây dựng chương trình xúc tiến thương mại, quảng bá sản phẩm. Tìm kiếm thị trường, bán hàng nước ngoài, ký kết các hợp đồng XNK, giải quyết các vấn đề liên quan đến XNK.

Phòng tổ chức hành chính: chịu trách nhiệm về mặt tổ chức nhân sự, quản lý tiền lương, tiền thưởng, bố trí sắp xếp lao động cho phù hợp với mô hình SXKD của DN, bảo hộ lao động, tổ chức sắp xếp văn phòng, bảo vệ, y tế, nhà ăn, ... góp phần vào hiệu quả SXKD chung của công ty.

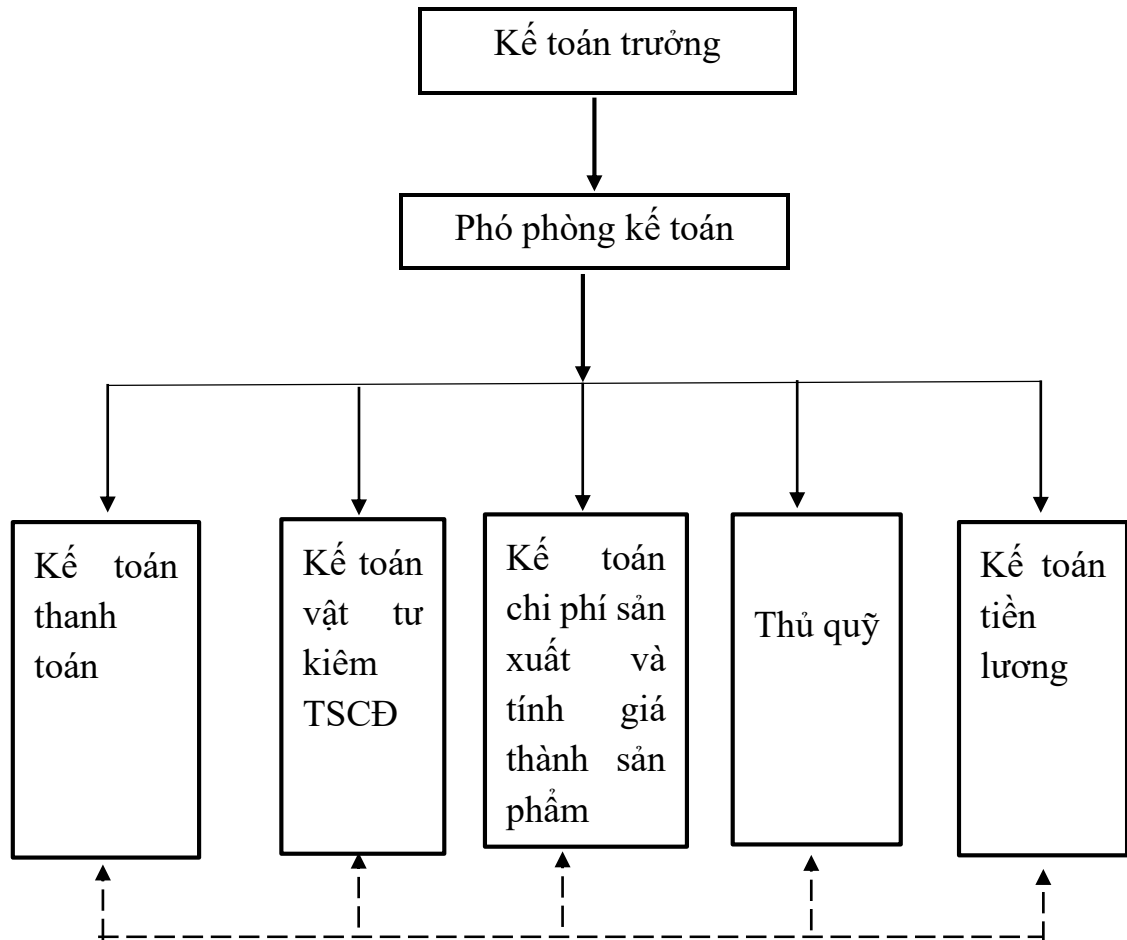
Phòng kế toán: tham mưu cho giám đốc về lĩnh vực tài chính, theo dõi và báo cáo giám đốc về tình hình sử dụng vốn, cung cấp kịp thời, chính xác mọi thông tin về tình hình tài chính của DN, tổ chức điều hành kế toán theo quy định của Nhà nước, ghi chép và phản ánh trung thực về sự biến động hàng hóa trong SXKD và trong mỗi kỳ hạch toán.

Phòng kế hoạch vật tư: bám sát, tìm hiểu thị trường, lập kế hoạch sản xuất, xây dựng kế hoạch dài hạn, ngắn hạn về sản xuất, tham mưu cho Giám đốc về công tác tiếp cận thị trường, kiểm tra, đôn đốc và thực hiện kế hoạch

2.1.4. Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán

Công ty lựa chọn hình thức kế toán tập trung. Với hình thức kế toán ở các bộ phận thu thập thông tin tiến hành xử lý chứng từ ban đầu sau đó gửi về phòng

kế toán của Công ty kiểm tra vào sổ chi tiết, tổng hợp toàn bộ kế hoạch sản xuất kinh doanh rồi lập báo cáo tài chính. Giữa các phân hành kế toán đều có mối quan hệ tương hỗ lẫn nhau, so sánh đối chiếu để đảm bảo các thông tin được phản ánh, ghi chép kịp thời, chính xác.



(Nguồn: Phòng Kế toán)

Ghi chú:

- > Quan hệ chỉ đạo
 - - - - -> Quan hệ hỗ trợ

Sơ đồ 2.3. Tổ chức bộ máy kế toán tại Công ty

** Chức năng và nhiệm vụ từng bộ phận kế toán*

- Kế toán trưởng: là người đứng đầu bộ máy kế toán, có nhiệm vụ phụ trách chung, có quyền điều hành toàn bộ công tác kế toán tài chính, có chức năng tổ chức công tác kế toán, tổ chức hình thức hạch toán, kiểm tra các chứng từ thu chi, thanh toán. Và phối hợp với kế toán tổng hợp làm công tác tổng hợp

quyết toán, lập báo cáo quyết toán cuối năm. Đồng thời chịu trách nhiệm trước giám đốc, cơ quan cấp trên và pháp luật về vấn đề liên quan đến tình hình tài chính, công tác kế toán của doanh nghiệp thuộc trách nhiệm và quyền hạn của mình.

- Phó phòng kế toán (kế toán tổng hợp): là người có trách nhiệm hướng dẫn tổng hợp, phân loại chứng từ, định khoản các nghiệp vụ phát sinh, lập sổ sách kế toán cho từng bộ phận của kế toán viên; đồng thời chịu trách nhiệm trước giám đốc, cơ quan cấp trên và pháp luật về vấn đề liên quan đến tình hình tài chính, công tác kế toán của doanh nghiệp thuộc trách nhiệm và quyền hạn của mình. Làm công tác trực tiếp tổng hợp quyết toán lập báo cáo.

- Kế toán thanh toán: là người có nhiệm vụ theo dõi các khoản nợ phải trả và các khoản thanh toán, các khoản phải trả, phải nộp; phản ánh kịp thời tình hình thu, chi quỹ tiền mặt, tiền gửi ngân hàng của công ty.

- Kế toán vật tư kiêm TSCĐ: theo dõi tình hình nhập – xuất – tồn của NVL, công cụ dụng cụ. Căn cứ vào phiếu nhập kho (PNK) và phiếu xuất kho (P XK), kiểm tra tính chính xác (số lượng theo yêu cầu thực xuất và thực nhập, đã đầy đủ chữ ký hay chưa...) để hạch toán và ghi sổ chi tiết, sổ tổng hợp. Theo dõi mọi sự biến động của TSCĐ tại doanh nghiệp, tình hình trích khấu hao và phân bổ khấu hao vào quá trình sản xuất kinh doanh, báo cáo thống kê định kỳ . Ngoài ra, còn phải phối hợp cùng phòng kế hoạch giải quyết các công việc liên quan đến công tác quản lý TSCĐ .

- Kế toán tiền lương: tính tiền lương, tiền thưởng, bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, bảo hiểm thất nghiệp, kinh phí công đoàn và thanh toán, chi các khoản ốm đau, thai sản cho nhân viên trong DN.

- Kế toán chi phí sản xuất và tính giá thành sản phẩm: có nhiệm vụ tập hợp tất cả các chi phí sản xuất phát sinh để tính giá thành cho từng loại sản phẩm.

Đồng thời, theo dõi tình hình nhập – xuất – tồn thành phẩm, hạch toán doanh thu của toàn công ty và lập báo cáo với cấp trên.

- Thủ quỹ: mở sổ quỹ tiền mặt; theo dõi thu, chi, bảo quản tiền mặt; thường xuyên đối chiếu với kế toán thanh toán; chịu trách nhiệm giải trình về trường hợp thừa, thiếu quỹ tiền mặt.

2.1.5. Chế độ kế toán và hình thức ghi sổ

Công ty Cổ phần Vissai Ninh Bình hoạt động và chịu sự điều chỉnh của Luật doanh nghiệp. Vì vậy, công tác kế toán trong DN được thực hiện theo Chế độ kế toán DN hiện hành do Bộ Tài chính ban hành. Cụ thể như sau:

- Chế độ kế toán: Bắt đầu từ ngày 01/01/2026 Công ty Cổ phần Vissai Ninh Bình áp dụng chế độ kế toán theo Thông tư số 99/2025/TT-BTC ngày 27/10/2025 của Bộ Tài chính.

Hệ thống chứng từ kế toán:

❖ Chứng từ về lao động tiền lương:

Bảng chấm công 01a-LĐTL

Bảng thanh toán tiền lương 02-LĐTL

Bảng thanh toán tiền thưởng 03-LĐTL

❖ Chứng từ về hàng tồn kho:

Phiếu nhập kho 01-VT

Phiếu xuất kho 02-VT

Phiếu yêu cầu

❖ Chứng từ về bán hàng:

Hóa đơn GTGT

❖ Chứng từ về tiền tệ:

Phiếu thu 01-TT

Phiếu chi 02-TT

Giấy đề nghị tạm ứng 03-TT

Giấy thanh toán tiền tạm ứng 04-TT

Biên lai thu tiền 06-TT

❖ Chứng từ về tài sản cố định:

Biên bản giao nhận TSCĐ 01-TSCĐ

- Niên độ kế toán: kỳ kế toán năm (bắt đầu từ ngày 01/01 và kết thúc vào ngày 31/12 năm dương lịch).
- Đơn vị tiền tệ sử dụng: DN ghi sổ và lập báo cáo bằng đồng Việt Nam (VNĐ). Các nghiệp vụ phát sinh bằng ngoại tệ sang đồng Việt Nam được thực hiện theo đúng chuẩn mực kế toán Việt Nam.
- Nguyên tắc ghi nhận hàng tồn kho: trị giá HTK được ghi nhận theo nguyên tắc giá gốc.
- Phương pháp kế toán hàng tồn kho: phương pháp kê khai thường xuyên.
- Phương pháp tính giá hàng xuất kho: phương pháp bình quân gia quyền.
- Phương pháp khấu hao TSCĐ: DN áp dụng phương pháp khấu hao theo đường thẳng
- Phương pháp tính thuế GTGT: áp dụng theo PP khấu trừ.
- Hình thức ghi sổ kế toán: sử dụng hình thức Nhật ký chung, Sổ cái.
- Hình thức ghi sổ kế toán trên máy vi tính: phần mềm Misa

2.1.6. Tình hình kinh doanh của Công ty Cổ phần Vissai Ninh Bình trong những năm gần đây

Tình hình kinh doanh của Công ty Cổ phần Vissai Ninh Bình những năm gần đây được thể hiện qua một số chỉ tiêu sau:

Bảng 2.1: Tình hình tài chính và kết quả kinh doanh tại Công ty từ năm 2023 đến năm 2025

ĐVT: VNĐ

TT	Chỉ tiêu	Năm 2023	Năm 2024	Năm 2025	So sánh 2024/2023		So sánh 2025/2024	
					Số tuyệt đối	Số tương đối (%)	Số tuyệt đối	Số tương đối (%)
1	Nguồn vốn chủ sở hữu	301.505.637.653	326.854.034.139	360.440.047.463	25.348.396.486	8.41%	33.586.013.324	10.28%
2	Tài sản cố định	705.654.359.520	745.219.417.877	854.275.148.205	39.565.058.357	5.61%	109.055.730.328	14.63%
3	Doanh thu	1.286.435.790.101	1.384.795.286.055	1.568.843.527.057	98.359.495.954	7.65%	183.639.984.002	13.26%
4	Lợi nhuận trước thuế	51.457.431.604	58.161.402.014	75.304.489,298	6.703.970.410	13.03%	17.143.087.284	29.48%
5	Số lao động	78	85	90	7	8.97%	5	5.88%
6	TNBQ/người/tháng	7.500.000	8.000.000	8.500.000	500.000	6.25%	500.000	5.88%

(Nguồn: Phòng Kế toán)

Nhận xét: Từ số liệu trên cho ta đánh giá khái quát tình hình tài chính và kết quả kinh doanh của công ty như sau:

Qua bảng số liệu, ta thấy Nguồn vốn chủ sở hữu của Công ty có sự tăng trưởng ổn định, năm 2024 tăng 25,348,396,486 đồng tương ứng tăng 8.41% so với năm 2023, năm 2025 tăng 33,586,013,324 đồng tương ứng tăng 10.28% so với năm 2024. Điều này cho thấy năng lực tài chính của doanh nghiệp đang được củng cố tốt, bên cạnh cũng thấy được việc kinh doanh có lãi.

Tài sản cố định năm 2024 tăng 39,565,058,357 đồng tương ứng tăng 5.61% so với năm 2023. Đặc biệt năm 2025 tăng mạnh 109,055,730,328 đồng tương ứng tăng 14.63% so với năm 2024. Điều này chứng tỏ Công ty đang thực hiện chiến lược mở rộng năng lực sản xuất, đầu tư thêm máy móc thiết bị hiện đại để đón đầu cơ hội thị trường.

Chỉ tiêu doanh thu của Công ty năm 2024 tăng 98,359,495,954 đồng tương ứng tăng 7.65% so với năm 2023, năm 2025 tăng 183,639,984,002 đồng tương ứng tăng 13.26% so với năm 2024. Mặc dù tình hình kinh tế khó khăn thị trường cạnh tranh khốc liệt nhưng Công ty vẫn đứng vững trên thị trường.

Lợi nhuận trước thuế tăng 6.703.970.410 đồng tương ứng tăng 13.03% so với năm 2023. Đến năm 2025 tăng lên 17.143.087.284 đồng tương ứng tăng với tỷ lệ 29.48 % so với năm 2024. Qua đây cho thấy lợi nhuận các năm có sự tăng trưởng ổn định và doanh nghiệp đang tối ưu hóa được các chi phí vận hành.

Bên cạnh sự thay đổi của doanh thu, lợi nhuận thì lực lượng lao động của Công ty cũng biến động tăng giảm qua từng năm. Nhưng thu nhập bình quân đầu người lại tăng. Thu nhập bình quân năm 2023 đạt 7.500.000đ/người thì đến năm 2024 là 8.000.000đ/người, tăng 500.000đ/người. Năm 2025 thu nhập bình quân tăng 500.000đ/người so với năm 2024. Thông qua thu nhập bình quân có thể thấy Công ty luôn quan tâm tới toàn thể công nhân viên, thu nhập tăng sẽ khuyến khích cho người lao động làm việc hăng say hiệu quả và gắn bó lâu dài với Công ty.

2.2. Đặc điểm tổ chức công tác bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Cổ phần Vissai Ninh Bình

2.2.1. Đặc điểm chung về sản phẩm hàng hoá tại Công ty

CTCP Vissai Ninh Bình có chức năng sản xuất, kinh doanh xi măng, các sản phẩm từ xi măng các vật liệu xây dựng khác. Sản phẩm chính của Công ty là xi măng Portland PC30, PC40 xi măng hỗn hợp PCB30, PCB40, Clinker,... ngoài ra Công ty còn sản xuất xi măng theo yêu cầu của khách hàng. Sản phẩm xi măng của Công ty được đóng bao phức hợp KP, đảm bảo chất lượng tốt đến tay người tiêu dùng.

Với sự nỗ lực, phấn đấu cùng việc đặt chất lượng sản phẩm lên hàng đầu, CTCP Vissai Ninh Bình đã và đang có được nhiều khách hàng tin tưởng trên địa bàn tỉnh Ninh Bình.

2.2.2. Các phương thức bán hàng tại Công ty

Để phù hợp với đặc điểm sản xuất kinh doanh trong lĩnh vực xi măng – một ngành có đặc thù sản phẩm công kênh, giá trị lớn, chi phí vận chuyển cao và chịu ảnh hưởng mạnh bởi thị trường xây dựng – mỗi doanh nghiệp cần lựa chọn phương thức tiêu thụ phù hợp nhằm đảm bảo hiệu quả kinh doanh.

CTCP Vissai Ninh Bình là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực sản xuất và kinh doanh xi măng, clinker và các sản phẩm vật liệu xây dựng. Nhằm đảm bảo sản lượng tiêu thụ ổn định, mở rộng thị trường và nâng cao năng lực cạnh tranh, Công ty đã áp dụng linh hoạt nhiều phương thức bán hàng khác nhau, cụ thể như sau:

2.2.2.1. Phương thức bán buôn

Bán buôn là phương thức tiêu thụ chủ yếu của Công ty, chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh thu. Đối tượng khách hàng chủ yếu là: các nhà phân phối xi măng tại các tỉnh, thành phố; doanh nghiệp xây dựng, nhà thầu thi công công trình; các trạm trộn bê tông thương phẩm; Đối tác xuất khẩu clinker và xi măng. Với đặc thù sản phẩm là xi măng bao, xi măng rời và clinker, việc tiêu thụ thường gắn với hợp đồng kinh tế có khối lượng lớn, thời gian giao hàng theo tiến độ và điều khoản thanh toán cụ thể.

Phương thức bán buôn hàng hoá qua kho: Theo phương thức này, sau khi sản xuất hoàn thành, xi măng được nhập kho thành phẩm của Công ty. Căn cứ

vào hợp đồng đã ký kết, Công ty tiến hành xuất kho giao hàng cho khách. Hình thức này được thực hiện theo hai cách:

- Bán buôn qua kho theo hình thức giao hàng trực tiếp: Khách hàng hoặc đơn vị vận tải do khách hàng thuê sẽ đến nhận hàng tại kho hoặc nhà máy của Công ty. Sau khi hoàn tất thủ tục giao nhận, ký xác nhận khối lượng và chấp nhận thanh toán (hoặc ghi nhận công nợ theo hợp đồng), hàng hóa được xác định là đã tiêu thụ.

- Bán buôn qua kho theo hình thức chuyển hàng: Công ty tổ chức vận chuyển xi măng đến địa điểm theo yêu cầu của khách hàng (công trình, đại lý phân phối, cảng xuất hàng...). Trong quá trình vận chuyển, hàng hóa vẫn thuộc quyền sở hữu của Công ty. Chỉ khi khách hàng kiểm nhận đủ số lượng, chất lượng và chấp nhận thanh toán theo điều khoản hợp đồng thì doanh thu mới được ghi nhận.

Bán buôn hàng hóa vận chuyển thẳng: Đối với sản phẩm clinker hoặc các đơn hàng xuất khẩu, Công ty áp dụng phương thức vận chuyển thẳng. Theo đó, sau khi sản xuất hoặc mua bổ sung từ đơn vị liên kết, hàng hóa không qua kho trung gian mà được vận chuyển trực tiếp đến cảng hoặc giao thẳng cho khách hàng. Đây là hình thức thường được áp dụng trong hoạt động xuất khẩu clinker và các hợp đồng cung cấp khối lượng lớn theo tiến độ.

2.2.2.2. Phương thức bán lẻ

Bên cạnh hoạt động bán buôn, Công ty còn thực hiện bán lẻ xi măng bao thông qua hệ thống đại lý cấp dưới hoặc bán trực tiếp cho khách hàng nhỏ lẻ (hộ gia đình, công trình dân dụng).

Nhân viên giao hàng hoặc bộ phận kinh doanh có trách nhiệm giao hàng và thu tiền ngay khi giao. Số tiền thu được nộp về bộ phận kế toán theo quy định. Phương thức này giúp: thu hồi vốn nhanh, hạn chế phát sinh công nợ, mở rộng độ phủ thương hiệu tại thị trường địa phương.

2.2.3. Phương thức thanh toán

Việc lựa chọn phương thức thanh toán phù hợp với khách hàng không chỉ tác động đến tình hình tiêu thụ sản phẩm mà còn ảnh hưởng trực tiếp đến tốc

độ luân chuyển vốn, khả năng thu hồi công nợ và kết quả lợi nhuận của Công ty trong kỳ kinh doanh. Đối với CTCP Vissai Ninh Bình, do đặc thù sản phẩm có giá trị lớn, khối lượng giao dịch cao và phạm vi tiêu thụ rộng (bao gồm cả nội địa và xuất khẩu), việc xây dựng chính sách thanh toán linh hoạt, phù hợp với từng nhóm khách hàng là hết sức cần thiết. Hiện nay, Công ty đang áp dụng các phương thức thanh toán sau:

Thanh toán trực tiếp: là hình thức khách hàng thực hiện nghĩa vụ thanh toán ngay khi nhận hàng hoặc ngay sau khi hoàn thành giao dịch. Phương thức này bao gồm:

- Thanh toán bằng tiền mặt: Đây là hình thức thanh toán mà việc chuyển giao quyền sở hữu hàng hóa và việc thu tiền được thực hiện đồng thời. Do đó, Công ty có thể thu hồi vốn ngay sau khi bán hàng, hạn chế tối đa rủi ro phát sinh công nợ. Công ty thường áp dụng hình thức này đối với các hóa đơn có giá trị dưới 10 triệu đồng và chủ yếu dành cho khách hàng lẻ hoặc giao dịch nhỏ.
- Thanh toán bằng chuyển khoản qua ngân hàng: Đây là phương thức thanh toán phổ biến và được Công ty sử dụng. Hình thức này thường áp dụng đối với các hợp đồng cung cấp xi măng, clinker có giá trị lớn cho nhà phân phối, doanh nghiệp xây dựng, trạm trộn bê tông và các đối tác xuất khẩu. Thanh toán qua ngân hàng đảm bảo tính an toàn, minh bạch, giảm thiểu rủi ro trong giao dịch tiền mặt và tạo điều kiện thuận lợi cho công tác kiểm soát dòng tiền cũng như hạch toán kế toán.

Thanh toán trả chậm: Do đặc thù ngành xi măng có tính cạnh tranh cao và phụ thuộc nhiều vào tiến độ thi công công trình, Công ty áp dụng hình thức thanh toán trả chậm đối với một số khách hàng nhất định nhằm mở rộng thị trường và duy trì quan hệ hợp tác lâu dài.

Bán chịu (cho nợ theo hợp đồng): Theo hình thức này, khách hàng được phép thanh toán sau một thời gian nhất định theo điều khoản đã quy định trong hợp đồng kinh tế. Đối tượng áp dụng chủ yếu là các nhà phân phối lớn, khách hàng truyền thống có uy tín và lịch sử thanh toán tốt. Mặc dù phương thức này góp phần thúc đẩy tiêu thụ sản phẩm và gia tăng sản lượng bán ra, nhưng đồng

thời cũng làm phát sinh các khoản phải thu và tiềm ẩn rủi ro về công nợ. Vì vậy, Công ty thường xuyên theo dõi, đối chiếu và đánh giá khả năng thanh toán của khách hàng để hạn chế rủi ro tài chính.

Thanh toán bù trừ công nợ: Hình thức này được áp dụng trong trường hợp đối tác vừa là khách hàng mua xi măng, clinker, vừa là nhà cung cấp nguyên vật liệu, dịch vụ hoặc đơn vị vận tải cho Công ty. Khi phát sinh các khoản phải thu và phải trả giữa hai bên, Công ty tiến hành đối chiếu và bù trừ công nợ theo giá trị tương ứng. Nếu sau khi bù trừ vẫn còn chênh lệch, bên còn nghĩa vụ sẽ thanh toán phần chênh lệch theo thỏa thuận. Phương thức này giúp giảm áp lực thanh toán bằng tiền mặt, tiết kiệm chi phí giao dịch và nâng cao hiệu quả quản lý công nợ.

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

Kết quả bán hàng là số chênh lệch giữa doanh thu thuần về bán hàng và các khoản chi phí kinh doanh liên quan đến quá trình bán hàng, bao gồm trị giá vốn của hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp. Xác định như sau:

Kết quả bán hàng	=	Doanh thu thuần về bán hàng	-	Giá vốn hàng bán	-	Chi phí bán hàng	-	Chi phí QLDN
---------------------	---	--------------------------------	---	---------------------	---	---------------------	---	-----------------

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

2.3.1. Kế toán doanh thu bán hàng

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

* Đặc điểm

Sản phẩm, hàng hóa tại Công ty Cổ phần Vissai Ninh Bình thuộc đối tượng chịu thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ, do đó doanh thu bán hàng được xác định như sau:

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

Doanh thu tại Công ty Cổ phần Vissai Ninh Bình được ghi nhận theo Chuẩn mực số 14 ban hành theo quyết định số 149/2001/QĐ-BTC ngày 31/01/2001 của Bộ Tài Chính: Khi Công ty đã giao hàng cho khách hàng, doanh thu sẽ được ghi nhận khi khách hàng thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán.

Theo Chuẩn mực kế toán Việt Nam số 14 “Doanh thu và thu nhập khác”: “Doanh thu là tổng giá trị các lợi ích kinh tế mà doanh nghiệp thu được trong kỳ kế toán, phát sinh từ các hoạt động sản xuất kinh doanh thông thường của doanh nghiệp, giúp phân làm tăng nguồn vốn chủ sở hữu”.

Chuẩn mực số 14 cũng chỉ ra: “Doanh thu chỉ bao gồm tổng giá trị của các lợi ích kinh tế doanh nghiệp đó thu được hoặc sẽ thu được. Các khoản thu hộ bên thứ ba không phải là nguồn lợi ích kinh tế, không làm tăng vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp sẽ không được coi là doanh thu hoặc các khoản góp vốn của cổ đông hoặc chủ sở hữu làm tăng vốn chủ sở hữu nhưng không là doanh thu”. Đối với các doanh nghiệp, doanh thu bao gồm nhiều loại khác nhau (doanh thu hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ, doanh thu hoạt động tài chính, thu nhập khác). Trong đó, doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh thu của doanh nghiệp. Khoản doanh thu này phát sinh từ các giao dịch thuộc hoạt động bán hàng và hoạt động cung cấp dịch vụ.

*** 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 trong kỳ kế toán, là căn cứ tính kết quả hoạt động kinh doanh của Doanh nghiệp.

*** 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).

*** Trình tự hạch toán**

Hàng ngày, khi phát sinh các nghiệp vụ tiêu thụ, trên cơ sở các hoá đơn GTGT kê toán định khoản, nhập dữ liệu vào phần mềm Misa, sau đó phần mềm sẽ tự động phân bổ đến các sổ chi tiết và sổ tổng hợp có liên quan.

Căn cứ vào các hoá đơn GTGT sau khi được kê toán nhập dữ liệu vào phần mềm thì tất cả các số liệu về ngày, số chứng từ, diễn giải, tài khoản đối ứng, số lượng, đơn giá,... đều được tự động chuyển sang Sổ nhật ký chung, Sổ cái TK 511, Sổ chi tiết bán hàng theo dõi cho từng sản phẩm, hàng hoá đã được bán. Cuối tháng phần mềm tự động cập nhật số liệu cho vào Sổ tổng hợp doanh thu bán hàng để theo dõi toàn bộ số doanh thu trong tháng của tất cả các sản phẩm, hàng hoá của Công ty.

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

➤ Minh họa các nghiệp vụ kinh tế phát sinh theo quy trình tại Công ty
+ **Trích dẫn 1:** Ngày 15/3, xuất bán hàng cho Công Ty TNHH An Phúc theo hoá đơn GTGT 0000010, đơn giá chưa thuế GTGT (VAT 8%). Khách hàng chưa thanh toán .

Tên hàng hoá	ĐVT	Số lượng	Đơn giá
Xi măng The Vissai rời công nghiệp PCB40	Tấn	58,4	1.000.100 đồng/tấn
Xi măng Hocement bao PCB30	Tấn	12	1.053.090 đồng/tấn
Xi măng The Vissai bao PCB40	Tấn	160	953.800 đồng/tấn
Xi măng The Vissai bao PCB30	Tấn	70	1.017.400 đồng/tấn

+ **Trích dẫn 2:** Ngày 16/3, xuất bán hàng cho đại lý cấp 1 Công ty TNHH Trường Hải theo hóa đơn GTGT 00000011, đơn giá chưa thuế GTGT (VAT 8%). Khách hàng chưa thanh toán

Tên hàng hoá	ĐVT	Số lượng	Đơn giá
Xi măng The Vissai bao PCB40	Tấn	915	953.800 đồng/tấn
Xi măng The Vissai rời công nghiệp PCB40	Tấn	171,28	1.000.100 đồng/tấn

Biểu 2.1. Hợp đồng kinh tế

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc Lập – Tự Do – Hạnh Phúc

HỢP ĐỒNG MUA BÁN

SỐ : 1510/2026/HDMB-XM

- Căn cứ vào Bộ Luật dân sự số 91/2015/QH13 ngày 24/11/2015;
- Căn cứ Luật Thương mại số 36/2005/QH 11 do Quốc hội nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam ban hành ngày 14 tháng 6 năm 2005.
- Căn cứ Luật Thương Mại số 36/2005/QH11 được Quốc hội nước Cộng Hòa Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam khoá XI, kỳ họp thứ 7 thông qua ngày 14 tháng 5 năm 2005 và có hiệu lực thi hành từ ngày 01 tháng 01 năm 2006.
- Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 68/2014/QH13 được Quốc HỘI nước CHXHCN Việt Nam thông qua ngày 26/1 1/2014 ;
- Căn cứ vào năng lực và nhu cầu của hai Bên.

Hôm nay, ngày 02 tháng 03 năm 2026, tại văn phòng Công ty Cổ Phần Vissai Ninh Bình, chúng tôi gồm có:

BÊN BÁN: CÔNG TY CỔ PHẦN VISSAI NINH BÌNH

Địa chỉ : Lô C7, khu CN Gián Khẩu, xã Gia Trấn, tỉnh Ninh Bình

Điện thoại : 02293650166

Mã số thuế : 2700280638

Tài khoản : 1251 00000020432 – BIDV Đông Đô – Hà Nội

Đại diện bởi : Ông Hoàng Mạnh Tùng - Chức vụ: Giám Đốc

BÊN MUA : CÔNG TY TNHH AN PHÚC

Địa chỉ trụ sở chính: Thôn Vũ Đại, xã Gia Trấn, tỉnh Ninh Bình,

MST: 2700415388

Điện thoại: 0937898889

Đại diện: Ông Bùi Hải Chung - Chức vụ: Giám đốc

Sau khi xem xét và bàn bạc cụ thể hai bên cùng thống nhất ký hợp đồng với những điều khoản như sau :

ĐIỀU 1 : HÀNG HOÁ – GIÁ CẢ - KHỐI LƯỢNG

1.1. Hàng hóa, đơn giá

STT	Tên hàng hoá	ĐVT	Số lượng	Đơn giá
1	Xi măng The Vissai rời công nghiệp PCB40	Tấn	58.46	1.000.100
2	Xi măng Hocement bao PCB30	Tấn	12	1.053.090
3	Xi măng The Vissai bao PCB40	Tấn	160	953.800
4	Xi măng The Vissai bao PCB30	Tấn	70	1.017.400

Đơn giá trên chưa bao gồm thuế VAT 8%

ĐIỀU 2: PHƯƠNG THỨC - THỜI GIAN THANH TOÁN

2.1. Phương thức thanh toán:

- Bên mua thanh toán bằng hình thức chuyển khoản.
- Loại tiền thanh toán: Đồng.

2.2. Thời hạn thanh toán:

- Bên Mua thanh toán 100% giá trị tiền hàng cho Bên Bán trong vòng 30 ngày tính từ ngày hoàn thiện hồ sơ thanh toán.
- Quá thời hạn nêu trên Bên Mua chưa thanh toán cho Bên Bán thì Bên Mua phải chịu lãi suất vay theo quy định của Ngân hàng BIDV – CN Hà Nội tại từng thời điểm, nhưng thời hạn chậm thanh toán không quá 30 ngày. Nếu quá hạn 30 ngày bên mua chưa thanh toán thì bên bán sẽ tính lãi suất 1,5%/tháng và bên bán có quyền gửi đơn kiện lên tòa án nguyên đơn có trụ sở để thu hồi công nợ.

ĐIỀU 3: TRÁCH NHIỆM CỦA CÁC BÊN

3.1. Quyền và nghĩa vụ của Bên Bán

- Cung cấp kịp thời đúng tiêu chuẩn, đủ số lượng, chất lượng Hàng hóa và giao Hàng hóa theo đúng tiến độ, địa điểm theo quy định của Hợp đồng, Phụ lục hợp đồng hoặc từng Đơn đặt hàng (nếu có). Nếu không cung cấp đủ lượng hàng theo

Phụ lục hợp đồng hoặc đơn xác nhận đặt hàng của bên mua làm ảnh hưởng tới quá trình sản xuất của bên mua thì bên bán phải bồi thường thiệt hại cho bên mua bằng giá trị của lô hàng đó.

- Phối hợp cùng bên mua giải quyết các vấn đề có liên quan đến chất lượng hàng hóa.
- Bằng chi phí của mình, tự chịu trách nhiệm bảo quản, giữ gìn an toàn, an ninh hàng hóa cho đến thời điểm bàn giao xong hàng hóa cho bên mua.
- Được thanh toán theo đúng hình thức và thời hạn thanh toán quy định tại Điều 2 của Hợp Đồng này.
- Bằng chi phí của mình, có trách nhiệm xử lý đối với hàng hóa không đạt yêu cầu về chất lượng, chủng loại, quy cách theo quy định của Hợp Đồng này hoặc phụ lục hợp đồng hoặc Đơn đặt hàng nếu hàng hóa có lỗi do lỗi của bên bán khi có xác nhận của bên giám định độc lập thứ ba.
- Bên bán có trách nhiệm thông báo (bằng văn bản/fax/email) thời gian giao hàng cho Bên mua chậm nhất 72 giờ để Bên mua tổ chức tiếp nhận hàng hóa.
- Cử đại diện phối hợp, xác nhận với Bên mua trong việc lấy mẫu tại nhà máy.
- Xuất hóa đơn GTGT theo quy định pháp luật hiện hành.
- Bên bán chịu hoàn toàn trách nhiệm trước pháp luật đối với các vấn đề phát sinh liên quan đến nguồn gốc, xuất xứ hàng hóa giao cho bên mua. Đồng thời bằng chi phí của mình giải quyết các vấn đề phát sinh liên quan trong quá trình vận chuyển trước khi giao hàng đến kho bên mua.

3.2. Trách nhiệm của Bên mua

- Có quyền từ chối không nhận hàng hóa nếu hàng hóa được giao không phù hợp với quy định của Hợp đồng và Phụ lục hợp đồng hoặc từng Đơn Đặt Hàng (nếu có).
- Có quyền yêu cầu bên bán giao hàng theo đúng tiến độ quy định tại Hợp Đồng này và/hoặc theo từng Đơn đặt hàng (nếu có).
- Tạo mọi điều kiện thuận lợi cho bên bán trong quá trình triển khai thực hiện bàn giao hàng hóa.
- Cử đại diện phối hợp, xác nhận với Bên bán trong việc lấy mẫu tại nhà máy.

- Chịu trách nhiệm tổ chức cầu cảng tiếp nhận hàng và đảm bảo giải phóng phương tiện cho bên bán nhanh chóng.
- Thanh toán cho bên bán theo đúng thời hạn của Hợp đồng này.
- Trường hợp bên mua đã xác nhận kế hoạch nhận hàng, nhưng lại hủy chuyển hàng (trừ lý do bất khả kháng) thì bên mua phải chịu hoàn toàn trách nhiệm và chi phí mà bên bán phải chịu.

ĐIỀU 4: CHỐNG THAM NHŨNG, HỐI LỘ

- Bên bán cam kết và đảm bảo rằng giám đốc, nhân viên, người lao động, đại lý hoặc bất kỳ người nào trực tiếp hoặc gián tiếp đại diện, thay mặt cho bên bán hoặc được bên bán chỉ định liên lạc, giao dịch, làm việc với bên mua (gọi chung là ("Người Của Bên bán")) và được bên bán thông báo tới bên mua bằng công văn có chữ ký trực tiếp của đại diện pháp lý và con dấu của bên bán sẽ không hối lộ và/hoặc hứa hẹn đưa các khoản hối lộ, giảm giá, trích thưởng, khoản tiền gây ảnh hưởng hoặc khoản báo đáp bất hợp pháp hoặc bất kỳ các tài sản bằng tiền hoặc hiện vật hoặc lợi ích nào (gọi chung là "Hối lộ"), cho bất kỳ giám đốc, nhân viên, người lao động hoặc đại diện của Bên mua (gọi chung là "Người của Bên mua") hoặc thông qua bất kỳ Bên thứ ba nào để hối lộ người của Bên mua nhằm đạt được lợi ích riêng như được ưu tiên ký Hợp đồng với Bên mua một cách không minh bạch, được miễn trừ (các) nghĩa vụ quy định tại Hợp đồng, và/hoặc các lợi ích không minh bạch, không công bằng khác.
- Các hành vi hối lộ theo quy định tại Điều này sẽ bao gồm cả các hành vi thực hiện trước, trong khi và sau khi thực hiện Hợp đồng này. Trường hợp bất kỳ người của Bên bán nào nhận thấy bất cứ người của bên mua nào có biểu hiện, hành vi đòi hối lộ thì Bên bán có trách nhiệm thông báo ngay lập tức cho Bên mua.
- Nếu Bên bán vi phạm quy định tại Điều này, bên mua có quyền, tùy từng thời điểm xảy ra hoặc phát hiện ra hành vi hối lộ, áp dụng một hoặc đồng thời một số biện pháp sau:
 - + Hủy Hợp đồng đã ký kết với Bên bán.

+ Tùy vào mức độ nghiêm trọng của hành vi hối lộ và tùy quyết định của Bên mua, phạt Bên bán một khoản tiền tối đa 150.000.000 đồng (Một trăm năm mươi triệu đồng) cho một hành vi hối lộ hoặc chấm dứt Hợp đồng ngay lập tức mà không phải chịu bất cứ một khoản phạt hay bồi thường nào và Bên bán phải bồi thường cho Bên mua các khoản thiệt hại phát sinh (nếu có) do việc chấm dứt Hợp đồng này, hoàn trả cho Bên mua các khoản tiền Bên mua đã tạm ứng, đã thanh toán cho Bên bán mà Bên bán có được nhờ tác động của hành vi hối lộ và chịu các chế tài phạt khác quy định tại Hợp đồng khi Hợp đồng bị chấm dứt do lỗi vi phạm của Bên bán.

+ Đưa Bên bán vào danh sách các nhà thầu cần phải kiểm soát khi tham gia các gói thầu cung cấp dịch vụ/hàng hóa khác hoặc không được tham gia chào thầu hàng hóa/dịch vụ cho Bên mua.

Chuyển hồ sơ cho cơ quan Điều tra nếu hành vi hối lộ có dấu hiệu vi phạm Luật hình sự.

- Bên bán sẽ miễn trừ cho Bên mua mọi trách nhiệm liên quan nếu hành vi hối lộ của Bên bán vi phạm pháp luật Việt Nam và phải bồi thường cho Bên mua các thiệt hại phát sinh, bao gồm cả các thiệt hại do phát sinh chi phí hành chính, chi phí luật sư và các chi phí khác để xử lý các vấn đề liên đới đến hành vi hối lộ của Bên bán.

ĐIỀU 5 : BẤT KHẢ KHÁNG

- Bên bán được miễn trách nhiệm khi vi phạm Hợp đồng do trường hợp bất khả kháng (theo quy định của Bộ luật dân sự 2015) xảy ra sau khi ký Hợp đồng làm ảnh hưởng đến việc thực hiện Hợp đồng.

- Trong trường hợp đó, Bên bán phải thông báo (bằng văn bản/Fax/email) cho Bên mua ngay khi sự kiện bất khả kháng xảy ra.

- Sau khi hết tình trạng bất khả kháng, trong vòng 15 ngày, hai bên sẽ tiến hành thỏa thuận việc tiếp tục thực hiện Hợp đồng.

ĐIỀU 6: ĐIỀU KHOẢN CHUNG

- Hợp đồng này có hiệu lực từ ngày ký và tự động thanh lý hợp đồng kể từ khi Bên B đã nhận đủ hàng và Bên A đã nhận đủ tiền.

- Hai bên cam kết bồi thường thiệt hại phát sinh cho Bên còn lại khi vi phạm nội dung hợp đồng này .

- Trong trường hợp một bên đơn phương chấm dứt Hợp đồng (trừ trường hợp bất khả kháng), ngoài bồi thường thiệt hại phát sinh còn phải bồi thường 50% giá trị lô hàng giao nhận gần nhất.

- Trong quá trình thực hiện, nếu có khó khăn phát sinh hai bên sẽ thông báo cho nhau để cùng nhau bàn bạc giải quyết trên cơ sở hợp tác bình đẳng và cùng có lợi.

Trường hợp các bên không tự giải quyết được thì phán quyết của trọng tài quốc tế tại Việt Nam hoặc tòa án kinh tế nơi nguyên đơn có trụ sở sẽ là quyết định cuối cùng buộc hai bên phải thực hiện. Mọi chi phí liên quan đến tranh chấp do bên thua kiện chịu.

Trường hợp các bên không tự giải quyết được thì phán quyết của trọng tài quốc tế tại Việt Nam hoặc tòa án nhân dân tỉnh Thanh Hóa sẽ là quyết định cuối cùng buộc hai bên phải thực hiện. Mọi chi phí liên quan đến tranh chấp do bên thua kiện chịu.

- Mọi sự điều chỉnh, bổ sung liên quan đến Hợp đồng phải được lập thành văn bản (phụ lục hợp đồng), có chữ ký xác nhận của Tổng giám đốc (hoặc Giám đốc) và đóng dấu của hai bên mới có giá trị thực hiện.

- Hợp đồng này được lập thành 04 bản, mỗi bên giữ 02 bản có giá trị pháp lý như nhau. Hợp đồng được ký qua Fax/email cũng có giá trị pháp lý như bản chính.

ĐẠI DIỆN BÊN BÁN

ĐẠI DIỆN BÊN MUA

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

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

Biểu 2.2. Hoá đơn GTGT số 0000010



Ký hiệu: 1C26TNB

Số: 0000010

HOÁ ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG

Ngày 15 tháng 03 năm 2026

MCCQT: 000A20BEF5F7E04CF4A294791D1D5D8BB3

Tên người bán: CÔNG TY CỔ PHẦN VISSAI NINH BÌNH

Mã số thuế: 2700280638

Địa chỉ: Lô C7, Khu công nghiệp Gián Khẩu, Xã Gia Trấn, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam

Điện thoại: 02293650166

Số tài khoản: 1250.020.432 Ngân hàng Đầu tư và phát triển Việt Nam - CN Đông Đô - HN

Tên người mua: CÔNG TY TNHH AN PHÚC

Mã số thuế: 2700415388

Địa chỉ: Thôn Vũ Đại, xã Gia Trấn, tỉnh Ninh Bình, Việt Nam

Hình thức thanh toán: Chuyển khoản

Đơn vị tiền tệ: VND

STT	Tên hàng hoá	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền chưa có thuế GTGT
1	Xi măng The Vissai rời công nghiệp PCB40	Tấn	58,46	1.000.100	58.465.846
2	Xi măng Hocement bao PCB30	Tấn	12	1.053.090	12.637.080
3	Xi măng The Vissai bao PCB40	Tấn	160	953.800	152.608.000
4	Xi măng The Vissai bao PCB30	Tấn	70	1.017.400	71.218.000
Cộng tiền hàng:					294.928.926
Thuế suất thuế GTGT: 8%		Tiền thuế GTGT:			23.594.314
Tổng cộng tiền thanh toán					318.523.240

Số tiền bằng chữ: Ba trăm mười tám triệu, năm trăm hai mươi ba nghìn, hai trăm bốn mươi đồng chẵn.

Người mua hàng

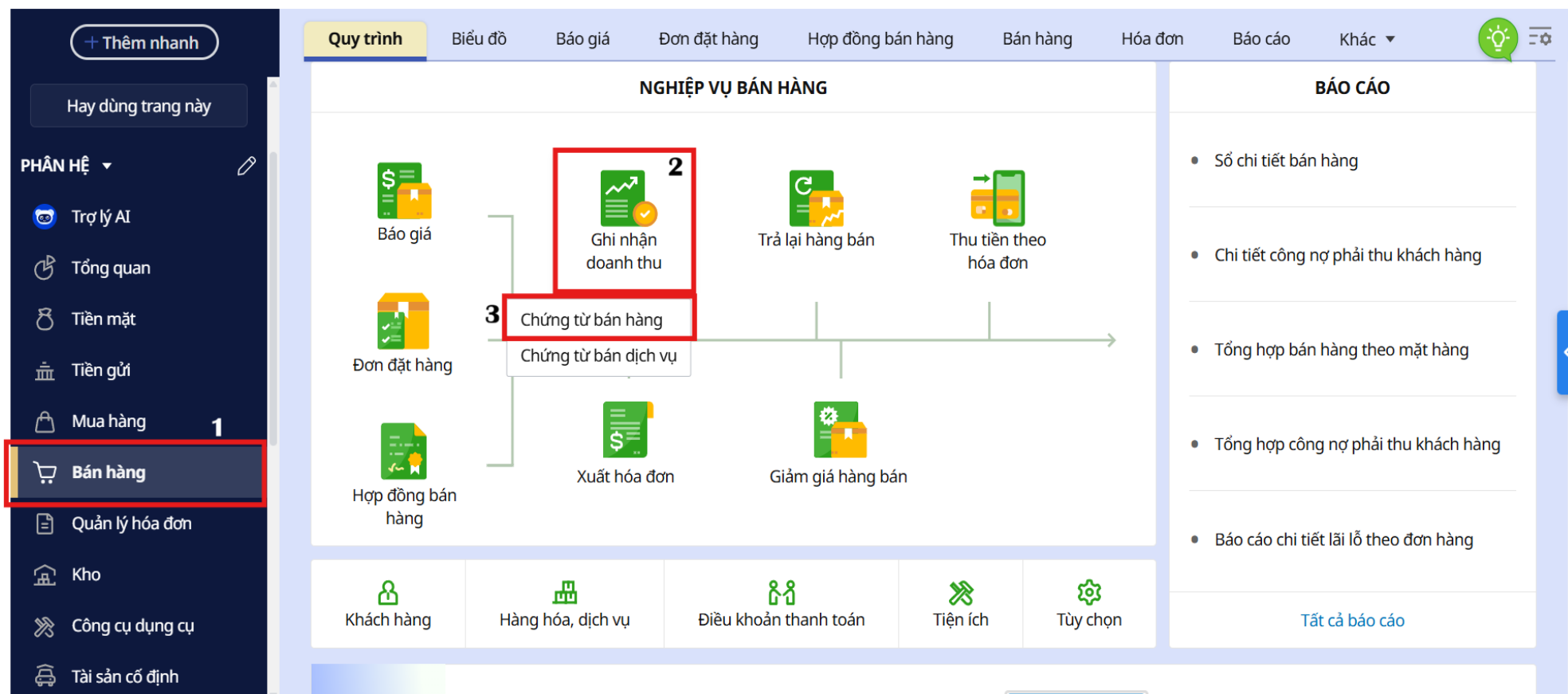
(Ký, ghi rõ họ tên)

Người bán hàng

(Ký, ghi rõ họ tên)



Biểu 2.3. Giao diện bán hàng trên phần mềm Misa



Biểu 2.4. Chứng từ bán hàng số 0000010

🕒 **Chứng từ bán hàng HDGTGT 10**

1. Bán hàng hóa trong nước

⚙️ Nhập số phiếu xuất 🔍

Hướng dẫn sử dụng 🗨 ⚙️ ✕

☒ Chưa thu tiền ☐ Thu tiền ngay Tiền mặt

☒ Kiểm phiếu xuất ☒ Lập kèm hóa đơn

ĐĂNG LẬP HÓA ĐƠN

Chứng từ ghi nợ

Phiếu xuất

Hóa đơn

Mã khách hàng

KH00063 + ▾

Tên khách hàng

Công Ty TNHH An Phúc

Mã số thuế/CCCD chủ hộ

2700415388 📄

Ngày hạch toán

15/03/2026 09:57:25 📅

Người liên hệ

Địa chỉ

Thôn Vũ Đại, xã Gia Trấn, tỉnh Ninh Bình, Việt Nam

Ngày chứng từ

15/03/2026 📅

Nhân viên bán hàng

Lê Văn Hoàn + ▾

Diễn giải

Bán hàng cho Công Ty TNHH An Phúc 📄

Số chứng từ

HDGTGT 10

Tham chiếu

00000022 XK00002 ...

Điều khoản thanh toán

+ ▾

Số ngày được nợ

Hạn thanh toán

DD/MM/YYYY 📅

Tổng tiền thanh toán

318.523.240

Hàng tiền

Giá vốn

🗣️ Trợ lý AI ▾

Loại tiền

VND ▾

Chiết khấu

Không chiết khấu ▾

#	Mã hàng	Tên hàng	TK công nợ	TK doanh thu	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Tiền thuế GTGT	TK thuế GTGT	
1	HH0001	Xi măng The Vissai rời công nghiệp PCB40 📄	131	511	Tấn	58,460	1.000.100,00	58.465.846	4.677.268	33311	🗑
2	HH0003	Xi măng Hocesment bao PCB30 📄	131	511	Tấn	12,000	1.053.090,00	12.637.080	1.010.966	33311	🗑
3	HH0004	Xi măng The Vissai bao PCB40 📄	131	511	Tấn	160,000	953.800,00	152.608.000	12.208.640	33311	🗑
4	HH0005	Xi măng The Vissai bao PCB30 📄	131	511	Tấn	70,000	1.017.400,00	71.218.000	5.697.440	33311	🗑
						300,460		294.928.926	23.594.314		

Tổng số: 4 bản ghi

20 bản ghi trên 1 trang ▾

Trước 1 Sau

Thêm dòng

Thêm ghi chú

Xóa hết dòng

Số đơn hàng từ hệ thống khác

Sàn thương mại điện tử

Tên shop

Tổng tiền hàng

294.928.926

Thuế GTGT

23.594.314

Tổng tiền thanh toán

318.523.240

Biểu 2.5. Hoá đơn GTGT số 0000011



Ký hiệu: 1C26TNB

Số: 0000011

HOÁ ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG

Ngày 16 tháng 03 năm 2026

MCCQT: 00B9798B0EFF3349CCB55F113A5B3442D0

Tên người bán: CÔNG TY CỔ PHẦN VISSAI NINH BÌNH

Mã số thuế: 2700280638

Địa chỉ: Lô C7, Khu công nghiệp Gián Khẩu, Xã Gia Trán, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam

Điện thoại: 02293650166

Số tài khoản: 1250.020.432 Ngân hàng Đầu tư và phát triển Việt Nam - CN Đông Đô - HN

Tên người mua: CÔNG TY TNHH TRƯỜNG HẢI

Mã số thuế: 2700271665

Địa chỉ: Phố An Hòa, Phường Nam Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam

Hình thức thanh toán: Chuyển khoản

Đơn vị tiền tệ: VND

STT	Tên hàng hoá, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền chưa có thuế GTGT
1	Xi măng The Vissai bao PCB40	Tấn	915	953.800	872.727.000
2	Xi măng The Vissai rời công nghiệp PCB40	Tấn	171,28	1.000.100	171.297.128
Cộng tiền hàng:					1.044.024.128
Thuế suất thuế GTGT: 8%		Tiền thuế GTGT:			83.521.930
Tổng cộng tiền thanh toán:					1.127.546.058
Số tiền viết bằng chữ: Một tỷ, một trăm hai mươi bảy triệu, năm trăm bốn mươi sáu nghìn, không trăm năm mươi tám đồng chẵn.					

Người mua hàng

(Ký, ghi rõ họ tên)

Người bán hàng

(Ký, ghi rõ họ tên)

Signature Valid
Ký bởi CÔNG TY CỔ PHẦN
VISSAI NINH BÌNH
Ký ngày: 2026-03-16 15:58:11

Biểu 2.6. Chứng từ bán hàng số 0000011

Chứng từ bán hàng HDGTGT11

1. Bán hàng hóa trong nước

Nhập số phiếu xuất

Hướng dẫn sử dụng

☒ Chưa thu tiền
☐ Thu tiền ngay

Tiền mặt

☒ Kiểm phiếu xuất
☒ Lập kèm hóa đơn

ĐĂNG LẬP HÓA ĐƠN

Chứng từ ghi nợ
Phiếu xuất
Hóa đơn

Mã khách hàng

KH00073

+

▼

Tên khách hàng

CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN TRƯỜNG HẢI

Mã số thuế/CCCD chủ hộ

2700271665

Ngày hạch toán

16/03/2026 16:59:06

Người liên hệ

Địa chỉ

Phố An Hòa, Phường Nam Hoa Lư, Ninh Bình

Ngày chứng từ

16/03/2026

Nhân viên bán hàng

+

▼

Diễn giải

Bán hàng cho CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN TRƯỜNG HẢI

Số chứng từ

HDGTGT11

Tham chiếu

00000026 XK00006 ...

Điều khoản thanh toán

+

▼

Số ngày được nợ

Hạn thanh toán

DD/MM/YYYY

Tổng tiền thanh toán

1.127.546.058

Hàng tiền
Giá vốn

Trợ lý AI

Loại tiền
VND

Chiết khấu
Không chiết khấu

Tổng số: 2 bản ghi

20 bản ghi trên 1 trang

Trước

1

Sau

Thêm dòng

Thêm ghi chú

Xóa hết dòng

Số đơn hàng từ hệ thống khác

Sản thương mại điện tử

Tên shop

Mã cửa hàng

Tên cửa hàng

Tổng tiền hàng

1.044.024.128

Thuế GTGT

83.521.930

Tổng tiền thanh toán

1.127.546.058

2.3.1.2. Kế toán chi tiết

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

Biểu 27. Quy trình vào sổ chi tiết bán hàng

The screenshot shows the MISA AVA software interface. The top navigation bar includes tabs for various modules: Quy trình, Biểu đồ, Báo giá, Đơn đặt hàng, Hợp đồng bán hàng, Bán hàng, Hóa đơn, **Báo cáo** (highlighted), Trả lại hàng bán, Giảm giá hàng bán, and Khác. Below the navigation bar is a search bar with the text 'Tìm theo tên báo cáo' and a search icon. To the right of the search bar is a button 'AI phân tích báo cáo' and a dropdown menu for 'Ngôn ngữ báo cáo' set to 'Tiếng Việt'. The main content area is divided into two sections: 'Yêu thích' (Favorites) and 'Báo cáo bán hàng theo khách hàng, mặt hàng' (Sales reports by customer, product). The 'Yêu thích' section contains two items: 'Tổng hợp công nợ phải thu khách hàng' and 'Tổng hợp bán hàng theo mặt hàng'. The 'Báo cáo bán hàng theo khách hàng, mặt hàng' section contains a list of reports, including 'S35-DN: Số chi tiết bán hàng', 'Số chi tiết bán hàng', 'Tổng hợp bán hàng theo mặt hàng', 'Tổng hợp bán hàng theo mặt hàng và khách hàng', 'Tổng hợp bán hàng theo sản thương mại điện tử', 'Số nhật ký bán hàng', and 'Tổng hợp bán hàng theo địa phương'. Each report has a star icon indicating it is a favorite. The bottom section is 'Báo cáo công nợ khách hàng' (Customer accounts receivable), which contains one item: 'Tổng hợp công nợ phải thu khách hàng'.

Biểu 2.8. Trích Sổ chi tiết bán hàng của Xi măng The Vissai rời công nghiệp PCB40

CÔNG TY CỔ PHẦN VISSAI NINH BÌNH

LÔ C7, KCN Gián Khẩu, Xã Gia Trấn, Ninh Bình

TRÍCH SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG

Năm 2026

Tên hàng: Xi măng The Vissai rời công nghiệp PCB40

Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Doanh thu			Các khoản tính trừ	
	Số hiệu	Ngày, tháng			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Thuế	Khác (521)
...	...	...	..	...	...	...	...		
15/03/2026	NTTK0024	15/03/2026	Bán hàng cho Công Ty TNHH An Phúc theo hóa đơn số 10	131	58,46	1,000,100	58.465.846		
16/03/2026	NTTK0025	16/03/2026	Bán hàng cho Công Ty TNHH Trường Hải theo hóa đơn số 11	131	171,28	1,000,100	171.297.128		
...	...	...	...	...	...	...	...		
18/03/2026	PT 015	18/03/2026	Bán hàng cho Công ty TNHH Trường Hải theo hóa đơn số 15	112	24	1,000,100	24,022,400		
...	...	...	...	...	...	...	...		
			Cộng số phát sinh		2,330.46		2,330,693,046		
			- Doanh thu thuần				2,198,650,333		
			- Giá vốn hàng bán				1,829,411,100		
			- Lãi gộp				369,239,233		

Biểu 2.9. Trích Sổ chi tiết bán hàng của Xi măng Hocement bao PCB30

CÔNG TY CỔ PHẦN VISSAI NINH BÌNH

LÔ C7, KCN Gián Khẩu, Xã Gia Trấn, Ninh Bình

TRÍCH SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG

Năm 2026

Tên hàng: Xi măng Hocement bao PCB30

Ngày, tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Doanh thu			Các khoản tính trừ	
	Số hiệu	Ngày, tháng			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Thuế	Khác (521)
...	...	...	..	...	...	...	...		
15/03/2026	NTTK0024	15/03/2026	Bán hàng cho Công Ty TNHH An Phúc theo hóa đơn số 10	131	12	1,053,090	12,637,080		
...	...	...	...	...	...	...	...		
18/03/2026	PT 015	18/03/2026	Bán hàng cho Công ty TNHH Trường Hải theo hóa đơn số 15	112	80	1,053,090	84,247,200		
...	...	...	...	...	...	...	...		
			Cộng số phát sinh		2,299		2,421,053,910		
			- Doanh thu thuần				2,173,976,000		
			- Giá vốn hàng bán				1,850,695,000		
			- Lãi gộp				323,281,000		

Biểu 2.10. Trích Sổ chi tiết bán hàng của Xi măng The Vissai bao PCB30

CÔNG TY CỔ PHẦN VISSAI NINH BÌNH
Lô C7, KCN Gián Khẩu, Xã Gia Trấn, Ninh Bình

TRÍCH SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG

Năm 2026

Tên hàng: Xi măng The Vissai bao PCB30

Ngày, tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Doanh thu			Các khoản tính trừ	
	Số hiệu	Ngày, tháng			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Thuế	Khác (521)
...	...	...	...	...	...	...	...		
02/03/2026	NTTK008	02/03/2026	Bán hàng cho Công Ty TNHH MTV Thương Mại Và Dịch Vụ Hà Hiền theo hóa đơn số 3	131	125	1,017,400	127,175,000		
...	...	...	...	...	...	...	...		
15/03/2026	NTTK0024	15/03/2026	Bán hàng cho Công Ty TNHH An Phúc theo hóa đơn số 10	131	70	1,017,400	71,218,000		
...	...	...	...	...	...	...	...		
16/03/2026	PT 07	16/03/2026	Bán hàng Công Ty TNHH Thương Mại Vận Tải Thành Long theo hóa đơn số 13	112	160	1,017,400	162,784,000		
...	...	...	...	...	...	...	...		
			Cộng số phát sinh		1,817		1,848,615,800		
			- Doanh thu thuần				1,825,967,000		
			- Giá vốn hàng bán				1,499,025,000		
			- Lãi gộp				326,942,000		

Biểu 2.11. Trích Sổ chi tiết bán hàng của Xi măng The Vissai bao PCB40

Công ty Cổ phần Vissai Ninh Bình

Lô C7, KCN Gián Khẩu, Xã Gia Trấn, Ninh Bình

TRÍCH SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG

Năm 2026

Tên hàng: Xi măng The Vissai bao PCB40

Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Doanh thu			Các khoản tính trừ	
	Số hiệu	Ngày, tháng			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Thuế	Khác (521)
...	...	...	...	...	...	...	...		
02/03/2026	NTTK008	02/03/2026	Bán hàng cho Công Ty TNHH MTV Thương Mại Và Dịch Vụ Hà Hiền theo hóa đơn số 3	131	232	953,800	221,281,600		
...	...	...	...	...	...	...	...		
10/03/2026	PT05	10/03/2026	Bán hàng cho Công Ty TNHH Đầu Tư Phát Triển Thịnh Hưng theo hóa đơn số 5	112	25	953,800	23,845,000		
15/03/2026	NTTK0024	15/03/2026	Bán hàng cho Công Ty TNHH An Phúc theo hóa đơn số 10	131	160	953,800	152,608,000		
16/03/2026	NTTK0025	16/03/2026	Bán hàng cho Công Ty TNHH Trường Hải theo hóa đơn số 11	131	915	953,800	872,727,000		
22/03/2026	BL01	22/03/2026	Công Ty TNHH MTV Thương Mại Và Dịch Vụ Hà Hiền trả lại hàng hóa đơn số 24	131	314	953,800	299.242.000		47.690.000
...	...	...	...	...	...	...	...		...
			Cộng số phát sinh		3,270		3,118,926,000		60.275.577
			- Doanh thu thuần				2,950,461,200		
			- Giá vốn hàng bán				2,334,780,000		
			- Lãi gộp				615,681,200		

2.3.1.3. Kế toán tổng hợp

Biểu 2.12. Trích Sổ tổng hợp bán hàng

Công ty Cổ phần Vissai Ninh Bình

Lô C7, KCN Gián Khẩu, Xã Gia Trấn, Ninh Bình

TRÍCH TỔNG HỢP BÁN HÀNG THEO MẶT HÀNG

Năm 2026

Mã hàng	Tên hàng	ĐVT	Số lượng bán	Doanh số bán	SL trả lại	Giá trị trả lại	Doanh thu thuần	Tiền vốn	Lãi gộp	Tỷ lệ lãi gộp (%)
HH0001	Xi măng The Vissai rời công nghiệp PCB40	Tấn	2.330,460	2.330.693.046	47	47.004.700	2.198.650.333	1.829.411.100	369.239.233	22
HH0003	Xi măng Hocement bao PCB30	Tấn	2.299,000	2.421.053.910	73	76.875.570	2.173.976.000	1.850.695.000	323.281.000	27
HH0004	Xi măng The Vissai bao PCB40	Tấn	3.270,000	3.118.926.000	50	47.690.000	2.950.461.200	2.334.780.000	615.681.200	28
HH0005	Xi măng The Vissai bao PCB30	Tấn	1.817,000	1.848.615.800	120	122.088.000	1.825.967.000	1.499.025.000	326.942.000	18
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Tổng cộng			87.222,042	70.562.597.606	11.032	2.547.161.642	68.015.435.964	56.835.976.010	5.774.281.297	

Căn cứ vào hóa đơn bán hàng, phần mềm tự động nhập dữ liệu vào sổ Nhật ký chung , sổ cái TK 511 Vào phân hệ tổng hợp– chọn báo cáo – sổ sách kế toán – sổ Nhật ký chung - ấn chọn tham số và chọn kỳ báo cáo tháng 3 – kế toán chọn kết xuất file excel để lưu giữ chứng từ.

Biểu 2.13. Quy trình vào sổ Nhật ký chung và sổ cái

The screenshot displays the MISA AVA software interface. On the left is a dark sidebar with a menu. The 'Tổng hợp' (Summary) option is highlighted with a red box. The main area has a top navigation bar with 'Báo cáo' (Reports) highlighted in a red box. Below this is a search bar and a language dropdown set to 'Tiếng Việt'. A section titled 'Yêu thích' (Favorites) shows 'Sổ nhật ký chung' and 'Sổ chi tiết các tài khoản' with star icons. The 'Báo cáo tài chính' (Financial Reports) section is expanded, showing 'Sổ sách kế toán' (Accounting Books) highlighted with a red box. Under this, 'Sổ nhật ký chung' is highlighted with a red box, and 'S03b-DN: Sổ cái (Hình thức Nhật ký chung)' is also highlighted with a red box. Other items like 'Sổ chi tiết phát sinh tài khoản' and 'Báo cáo phát sinh theo từng cặp định khoản' are visible with star icons.

Biểu 2.14. Trích Sổ Nhật ký chung

CÔNG TY CỔ PHẦN VISSAI NINH BÌNH

Lô C7, Khu công nghiệp Gián Khẩu, Xã Gia Trấn, Tỉnh Ninh Bình

TRÍCH SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Năm 2026

ĐVT: đồng

Ngày hạch toán	Ngày chứng từ	Số chứng từ	Diễn giải	Tài khoản	TK đối ứng	Phát sinh Nợ	Phát sinh Có
...	...	...	...	...	...	...	...
15/03/2026	15/03/2026	NTTK0024	Bán hàng cho Công ty TNHH An Phúc theo hóa đơn số 10	131	511	294.928.926	
15/03/2026	15/03/2026	NTTK0024	Bán hàng cho Công ty TNHH An Phúc theo hóa đơn số 10	511	131		294.928.926
15/03/2026	15/03/2026	NTTK0024	Bán hàng cho Công ty TNHH An Phúc theo hóa đơn số 10	131	33311	23.594.314	
15/03/2026	15/03/2026	NTTK0024	Bán hàng cho Công ty TNHH An Phúc theo hóa đơn số 10	33311	131		23.594.314
16/03/2026	16/03/2026	NTTK0025	Bán hàng cho Công ty TNHH Trường Hải theo hóa đơn số 11	131	511	1.044.024.128	
16/03/2026	16/03/2026	NTTK0025	Bán hàng cho Công ty TNHH Trường Hải theo hóa đơn số 11	511	131		1.044.024.128
16/03/2026	16/03/2026	NTTK0025	Bán hàng cho Công ty TNHH Trường Hải theo hóa đơn số 11	131	33311	83.521.930	
16/03/2026	16/03/2026	NTTK0025	Bán hàng cho Công ty TNHH Trường Hải theo hóa đơn số 11	33311	131		83.521.930
..		...	..		...	...	...
31/03/2026	31/03/2026	NVK 002	Kết chuyển doanh thu thuần	511	911	68.015.435.964	
31/03/2026	31/03/2026	NVK 002	Kết chuyển doanh thu thuần	911	511		68.015.435.964
31/03/2026	31/03/2026	NVK 001	Kết chuyển các khoản giảm trừ doanh thu	511	521	2.547.161.642	
31/03/2026	31/03/2026	NVK 001	Kết chuyển các khoản giảm trừ doanh thu	521	511		2.547.161.642

- Sổ này có 07 trang, đánh số từ trang 01 đến trang số 04
- Ngày mở sổ: 1/1/2026

Ngày 31 tháng 03 năm 2026

Người ghi sổ
(Đã ký)

Kế toán trưởng
(Đã ký)

Giám Đốc
(Đã ký)

Biểu 2.15. Trích Sổ Cái TK 511

Công ty Cổ phần Vissai Ninh Bình Lô C7, Khu công nghiệp Gián Khẩu, Xã Gia Trăn, Ninh Bình				Mẫu số: S03b-DN (Ban hành theo Thông tư số 99/2025/TT-BTC Ngày 27/10/2025 của Bộ Tài chính)				
SỔ CÁI (Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung) Năm 2026								
Tài khoản: 511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ							<i>ĐVT: VND</i>	
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					
...	...	...	...	...	...	...		...
15/03/2026	NTTK0024	15/03/2026	Bán hàng cho Công ty TNHH An Phúc theo hóa đơn số 10			131		294.928.926
16/03/2026	NTTK0025	16/03/2026	Bán hàng cho Công ty TNHH Trường Hải theo hóa đơn số 11			131		1.044.024.128
...	...	...	...	...	...	...		...
31/03/2026	NVK 002	31/03/2026	Kết chuyển doanh thu thuần			911	68.015.435.964	
31/03/2026	NVK 001	31/03/2026	Kết chuyển các khoản giảm trừ doanh thu			521	2.547.161.642	
			-Cộng PS				70.562.597.606	70.562.597.606

- Sổ này có 02 trang, đánh số từ trang số 01 đến trang 02

-Ngày mở sổ: 01/01/2026

Người ghi sổ
(Ký,họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký,họ tên)

Ngày 31 tháng 03 năm 2026

Giám đốc
(Ký,họ tên)

2.3.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

**** Nội dung***

Các khoản giảm trừ doanh thu tại Công ty bao gồm chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán và hàng bán bị trả lại. Trong đó, chiết khấu thương mại chủ yếu cho các khách hàng thân thiết; hàng bán bị trả lại do các nguyên nhân khách quan như: sản phẩm lỗi kỹ thuật (vốn cục, cường độ không đạt chuẩn) hoặc không đúng quy cách đóng gói so với đơn đặt hàng.

**** Quy trình hạch toán***

Trình tự hạch toán: Căn cứ vào hoá đơn GTGT, biên bản hàng trả lại do khách hàng xuất trả lại, kế toán tiến hành nhập liệu vào phần mềm trên máy tính. Khi có hàng bán bị trả lại, kế toán lập Chứng từ bán hàng bị trả lại căn cứ vào thông tin biên bản trả hàng và hoá đơn GTGT.

Tại phân hệ Bán hàng, trên tab Trả lại hàng bán chọn Thêm, chọn chứng từ bán hàng có phát sinh hàng bán bị trả lại sau đó khai báo các thông tin chi tiết về sản phẩm trả lại. Nhấn Cất để lưu chứng từ trả lại hàng bán vừa lập. Máy tính sẽ xử lý số liệu vào Sổ nhật ký chung, Sổ cái TK 521, Sổ chi tiết TK 5212.

Còn chiết khấu thương mại thì ta vẫn vào phân hệ Bán hàng, chọn ghi nhận doanh thu, sau đó khai báo chi tiết đầy đủ thông tin, nhấn tick vào cột Chiết khấu thương mại và nhấn Cất. Máy tính sẽ xử lý số liệu vào Sổ nhật ký chung, Sổ cái TK 521, Sổ chi tiết TK 5211

**** Chính sách chiết khấu***

Đối với các khách hàng chiến lược là nhà phân phối cấp 1, Công ty sẽ áp dụng chính sách chiết khấu dựa trên tổng sản lượng trong tháng. Trong bối cảnh chi phí nguyên vật liệu đầu vào và năng lượng biến động mạnh vào đầu năm 2026, Công ty đã có những điều chỉnh linh hoạt trong chính sách thương mại giảm mức chiết khấu 30.000đ/tấn từ ngày 01/03/2026. Bên cạnh đó Công ty cũng thực hiện rà soát và điều chỉnh giảm mức chiết khấu dành cho các nhà phân phối để cân đối chi phí sản xuất.

Số: 26/2026/TB-VNB

Ninh Bình, ngày 25 tháng 02 năm 2026

THÔNG BÁO

(V/v: Điều chỉnh chính sách chiết khấu thương mại năm 2026)

Kính gửi: Quý Đại lý, Nhà phân phối của Công ty Cổ phần Vissai Ninh Bình.

Lời đầu tiên, Công ty Cổ phần Vissai Ninh Bình xin gửi lời cảm ơn chân thành đến quý đối tác đã đồng hành cùng thương hiệu "The Vissai" trong suốt thời gian qua.

Căn cứ vào biến động thực tế của thị trường trong thời gian gần đây giá các nguyên vật liệu đầu vào phục vụ sản xuất xi măng có xu hướng tăng cao do nguồn cung khan hiếm, khiến chi phí sản xuất của doanh nghiệp gia tăng đáng kể tạo áp lực lớn lên giá thành sản xuất. Để đảm bảo duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh và chia sẻ khó khăn chung, Công ty xin thông báo điều chỉnh chính sách chiết khấu thương mại đối với sản phẩm xi măng (bao và rời) như sau:

1. Nội dung điều chỉnh

Điều chỉnh giảm mức chiết khấu thương mại định mức 30.000 đồng/tấn đối với tất cả các dòng sản phẩm xi măng PCB30, PCB40, PC40 cung ứng ra thị trường nội địa.

2. Chính sách chiết khấu phân cấp mới (Áp dụng sau điều chỉnh)

Sau khi áp dụng mức giảm trên, bảng chiết khấu theo sản lượng tháng dành cho Đại lý cấp 1 như sau:

Sản lượng (Tấn/tháng)	Mức chiết khấu mới (đ/tấn)
Dưới 2.000 tấn	5.000
Từ 2.000 đến 5.000 tấn	15.000
Từ 5.000 trở lên	25.000

3. Thời gian áp dụng

- Chính sách mới chính thức có hiệu lực kể từ ngày 01/03/2026 cho đến khi có thông báo thay thế.
- Các đơn hàng đã ký hợp đồng và thanh toán trước ngày 01/03/2026 vẫn được hưởng chính sách cũ.

4. Phương thức hạch toán

Khoản chiết khấu này sẽ được bộ phận Kế toán tổng hợp vào ngày cuối cùng của tháng và thực hiện giảm trừ trực tiếp vào công nợ của đại lý trong kỳ thanh toán kế tiếp.

Rất mong nhận được sự thấu hiểu và tiếp tục hợp tác từ Quý đối tác.

Trân trọng!

GIÁM ĐỐC KINH DOANH

(Đã ký)

➤ Minh họa các nghiệp vụ phát sinh như sau:

+ **Trích dẫn 1** : Ngày 21/03, xuất bán 190 tấn xi măng the Vissai bao PCB40, đơn giá bán chưa thuế 953.800 đ/tấn (VAT 8%) cho Công Ty TNHH MTV Thương Mại Và Dịch Vụ Hà Hiền. Tuy nhiên, do hàng hóa không đảm bảo chất lượng, Công ty TNHH MTV Thương Mại Và Dịch Vụ Hà Hiền đã yêu cầu trả lại 50 tấn xi măng. Hai bên đã thống nhất việc trả lại hàng và lập biên bản trả hàng theo đúng quy định.

Ngày 22/03, kế toán Công ty TNHH MTV Thương Mại Và Dịch Vụ Hà Hiền (bên mua) đã lập hóa đơn giá trị gia tăng số 24 cho số hàng trả lại. Căn cứ vào hóa đơn này, kế toán Công ty Cổ phần Vissai Ninh Bình thực hiện ghi giảm doanh thu và đồng thời nhập kho lại số xi măng bị trả lại vào phần mềm kế toán.

+ **Trích dẫn 2**: Trong tháng 03/2026, Công ty TNHH Trường Hải (Đại lý cấp 1) đã lấy 4.015 tấn xi măng. Do đó nhà máy thực hiện chiết khấu thương mại cho đại lý với mức 15.000 đồng/tấn (giá chưa bao gồm thuế VAT), xuất hóa đơn GTGT 000060. Tổng giá trị chiết khấu phát sinh sẽ không trừ trực tiếp trên các hóa đơn xuất hàng trong tháng mà được thực hiện giảm trừ vào công nợ trên hóa đơn của kỳ phát sinh kế tiếp.

Biểu 2.16. Biên bản trả lại hàng

CỘNG HÒA XÃ HỘI VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

Ngày 21 tháng 03 năm 2026

BIÊN BẢN TRẢ LẠI HÀNG

Vào lúc 10h00p, ngày 17 tháng 03 năm 2026

Tại: Công ty TNHH Bách Lan chúng tôi gồm:

1. BÊN MUA (BÊN B): CÔNG TY TNHH MTV THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ HÀ HIỀN

Địa chỉ: Thôn Phong Thành, Xã Nho Quan, Tỉnh Ninh Bình

Điện thoại: 0913019099

Mã số thuế: 2700731545

Đại diện: Bà Đỗ Thị Hiền Chức vụ: Giám đốc

2. BÊN BÁN (BÊN A): CÔNG TY CỔ PHẦN VISSAI NINH BÌNH

Địa chỉ: Lô C7, Khu công nghiệp Gián Khẩu, Xã Gia Trán, Tỉnh Ninh Bình.

Điện thoại: 02293650166

Mã số thuế: 2700280638

Đại diện: Ông Hoàng Mạnh Tùng Chức vụ: Giám Đốc

Bên B trả lại hàng mua và bên A đã nhận lại hàng bán theo hóa đơn số 0000012 ký hiệu

1C25THH ngày 17 tháng 03 năm 2026. Cụ thể là mặt hàng như sau:

DVT: Đồng

STT	Tên hàng hoá, dịch vụ	DVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Xi măng the Vissai bao PCB40	Tấn	50	953.800	47.690.000
Cộng tiền hàng:					47.690.000
Thuế GTGT(8%):					3.815.200
TỔNG CỘNG TIỀN THANH TOÁN					51.505.200
Tổng tiền thanh toán của hàng trả lại ghi bằng chữ: Năm mươi một triệu, năm trăm linh năm nghìn, hai trăm trăm đồng chẵn					

Lý do trả hàng: Do hàng hoá đã giao không đúng quy cách

Bên B nhận thấy hàng hóa không đạt chất lượng như yêu cầu. Biên bản này xác nhận rằng Bên B nhất trí trả lại hàng và Bên A nhất trí nhận lại số hàng trên.

Bên B có trách nhiệm xuất trả lại hóa đơn cho Bên A số hàng đã nêu trên.

Biên bản được lập thành 04 bản, mỗi bên giữ 02 bản, các bản có giá trị pháp lý như nhau.

Đại diện bên A
(Ký và ghi rõ họ tên)

Đại diện bên B
(Ký và ghi rõ họ tên)

Biểu 2.17. Hoá đơn GTGT số 24 hàng bán bị trả lại

HOÁ ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG				Ký hiệu: 1C26THH	
Ngày 22 tháng 03 năm 2026				Số : 24	
MCCQT:00900945C2EC194E62A2D9D434CF47E834					
Tên người bán: CÔNG TY TNHH MTV THƯỜNG MẠI VÀ DỊCH VỤ HÀ HIỀN					
Mã số thuế: 2700731545					
Địa chỉ: Thôn Phong Thành, Xã Nho Quan, Tỉnh Ninh Bình					
Điện thoại:0913019099					
Số tài khoản:					
Tên người mua: CÔNG TY CỔ PHẦN VISSAI NINH BÌNH					
Mã số thuế: 2700280638					
Địa chỉ: Lô C7, Khu công nghiệp Gián Khẩu, Xã Gia Trấn, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam					
Điện thoại:02293650166					
Hình thức thanh toán: Chuyển khoản					
Đơn vị tiền tệ:VND					
STT	Tên hàng hoá, dịch vụ	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Xi măng the Vissai bao PCB40	Tấn	50	953.800	47.690.000
Cộng tiền hàng :					47.690.000
Thuế GTGT(8%):					3.815.200
TỔNG CỘNG TIỀN THANH TOÁN					51.505.200
<i>Tổng tiền thanh toán của hàng trả lại ghi bằng chữ: Năm mươi mốt triệu, năm trăm linh năm nghìn, hai trăm trăm đồng chẵn</i>					
Người mua hàng (Ký, ghi rõ họ tên)			Người bán hàng (Ký, ghi rõ họ tên)		

Biểu 2.18. Chứng từ bán hàng bị trả lại

Chứng từ bán hàng bị trả lại HĐGTGT 24

1. Bán hàng hóa, dịch vụ

Nhập chứng từ bán hàng, dịch vụ

Hướng dẫn sử dụng

Giảm trừ công nợ

Trả lại tiền mặt

Kiểm phiếu nhập kho

Người bán xuất hóa đơn điều chỉnh

Giảm trừ công nợ

Phiếu nhập

Hóa đơn

Mã khách hàng

KH00070

Tên khách hàng

Công Ty TNHH MTV Thương Mại Và Dịch Vụ Hà Hiền

Ngày hạch toán

22/03/2026 10:19:40

Địa chỉ

Thôn Phong Thành, Xã Nho Quan, Tỉnh Ninh Bình

Ngày chứng từ

22/03/2026

Số chứng từ

HĐGTGT 24

Nhân viên bán hàng

Diễn giải

Trả lại hàng bán của Công Ty TNHH MTV Thương Mại Và Dịch Vụ I

Tổng tiền thanh toán

51.505.200

Tham chiếu

NK00001 00000027 ...

Hàng tiền

Giá vốn

Gợi ý hồ sơ

Loại tiền

VND

Chiết khấu

Không chiết khấu

#	Mã hàng	Tên hàng	TK trả lại	TK công nợ	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	% thuế GTGT	Tiền thuế GTGT	TK thuế GTGT
1	HH0004	Xi măng The Vissai bao PCB40	521	131	Tấn	50,00	953.800,00	47.690.000	8	3.815.200	33311
						50,00		47.690.000		3.815.200	

Tổng số: 1 bản ghi

20 bản ghi trên 1 trang

Trước 1 Sau

Thêm dòng

Thêm ghi chú

Xóa hết dòng

Số đơn hàng từ hệ thống khác

Sản thương mại điện tử

Tên shop

Tổng tiền hàng

47.690.000

Thuế GTGT

3.815.200

Tổng tiền thanh toán

51.505.200

Biểu 2.19. Hoá đơn GTGT số 000060

Ký hiệu: 1C26TNB

Số: 000060

HOÁ ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG

Ngày 31 tháng 03 năm 2026

MCCQT: 00B9798B0EFF3349CCB55F113A5B3442D0

Tên người bán: CÔNG TY CỔ PHẦN VISSAI NINH BÌNH

Mã số thuế: 2700280638

Địa chỉ: Lô C7, Khu công nghiệp Gián Khẩu, Xã Gia Trán, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam

Điện thoại: 02293650166

Số tài khoản: 1250.020.432 Ngân hàng Đầu tư và phát triển Việt Nam - CN Đông Đô - HN

Tên người mua: CÔNG TY TNHH TRƯỜNG HẢI

Mã số thuế: 2700271665

Địa chỉ: Phố An Hòa, Phường Nam Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam

Hình thức thanh toán: Chuyển khoản

Đơn vị tiền tệ: VND

STT	Tên hàng hoá, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền chưa có thuế GTGT
1	Chiết khấu thương mại khách hàng thân thiết	Tấn	4.015	15.000	60.225.000
Cộng tiền hàng:					60.225.000
Thuế suất thuế GTGT: 8%		Tiền thuế GTGT:			4.818.000
Tổng cộng tiền thanh toán:					65.043.000
Số tiền viết bằng chữ: Sáu mươi lăm triệu, không trăm bốn mươi ba nghìn đồng chẵn.					

Người mua hàng

(Ký, ghi rõ họ tên)

Người bán hàng

(Ký, ghi rõ họ tên)

2.3.2.1. Kế toán chi tiết

Sổ chi tiết của tài khoản 521 chi tiết cho từng mặt hàng đã được trình bày ở biểu 2.11

2.3.2.2. Kế toán tổng hợp

Biểu 2.20. Trích Sổ Nhật ký chung

CÔNG TY CỔ PHẦN VISSAI NINH BÌNH

Lô C7, Khu công nghiệp Gián Khẩu, Xã Gia Trấn, Tỉnh Ninh Bình

TRÍCH SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Năm 2026

Ngày hạch toán	Ngày chứng từ	Số chứng từ	Diễn giải	Tài khoản	TK đối ứng	Phát sinh Nợ	Phát sinh Có
			Số lũy kế kỳ trước chuyển sang			776,026,166	776,026,166
...	...	...	...	...	...	...	...
22/03/2026	22/03/2026	BTL01	Công Ty TNHH MTV Thương Mại Và Dịch Vụ Hà Hiền trả lại hàng hóa đơn số 24	521	131	47.690.000	
22/03/2026	22/03/2026	BTL01	Công Ty TNHH MTV Thương Mại Và Dịch Vụ Hà Hiền trả lại hàng hóa đơn số 24	131	521		47.690.000
22/03/2026	22/03/2026	BTL01	Công Ty TNHH MTV Thương Mại Và Dịch Vụ Hà Hiền trả lại hàng hóa đơn số 24	33311	131	3.815.200	
22/03/2026	22/03/2026	BTL01	Công Ty TNHH MTV Thương Mại Và Dịch Vụ Hà Hiền trả lại hàng hóa đơn số 24	131	33311		3.815.200
...	...	...	...	...	...	...	...
31/03/2026	31/03/2026	NVK010	Chiết khấu thương mại cho Công ty TNHH Trường Hải hóa đơn số 60	521	131	60.225.000	
31/03/2026	31/03/2026	NVK010	Chiết khấu thương mại cho Công ty TNHH Trường Hải hóa đơn số 60	131	521		60.225.000
31/03/2026	31/03/2026	NVK010	Chiết khấu thương mại cho Công ty TNHH Trường Hải	33311	131	4.818.000	
31/03/2026	31/03/2026	NVK010	Chiết khấu thương mại cho Công ty TNHH Trường Hải	131	33311		4.818.000
31/03/2026	31/03/2026	PKT 001	Kết chuyển các khoản giảm trừ doanh thu	511	521	2.547.161.642	
31/03/2026	31/03/2026	PKT 001	Kết chuyển các khoản giảm trừ doanh thu	521	511		2.547.161.642
...	...	...	...	...	...	...	...

- Sổ này có 07 trang, đánh số từ trang 01 đến trang số 04
- Ngày mở sổ: 1/1/2026

Ngày 31 tháng 03 năm 2026

Người ghi sổ
(Đã ký)

Kế toán trưởng
(Đã ký)

Giám Đốc
(Đã ký)

Biểu 2.21.Trích Sổ cái TK 521

Công ty Cổ phần Vissai Ninh Bình

Mẫu số: S03b-DN

Lô C7, Khu công nghiệp Gián Khẩu, Xã Gia Trấn, Ninh Bình

(Ban hành theo Thông tư số 99/2025/TT-BTC
Ngày 27/10/2025 của Bộ Tài chính)

TRÍCH SỔ CÁI

(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)

Năm 2026

Tài khoản: 521 - Các khoản giảm trừ doanh thu

ĐVT: 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					
...	...	...	...	...	...	...		...
22/03/2026	BTL01	22/03/2026	Công Ty TNHH MTV Thương Mại Và Dịch Vụ Hà Hiền trả lại hàng hóa đơn số 24			131	47.690.000	
...	...	...	...	...	...	...		...
31/03/2026	NVK010	31/03/2026	Chiết khấu thương mại cho Công ty TNHH Trường Hải hóa đơn số 60			131	60.225.000	
31/03/2026	PKT 001	31/03/2026	Kết chuyển các khoản giảm trừ doanh thu			511		2.547.161.642
			-Cộng PS				2.547.161.642	2.547.161.642

- Sổ này có 02 trang, đánh số từ trang số 01 đến trang 02

-Ngày mở sổ: 01/01/2026

Ngày 31 tháng 03 năm 2026

Người ghi sổ

Kế toán trưởng

Giám đốc

(Ký,họ tên)

(Ký,họ tên)

(Ký,họ tên)

2.3.3. Kế toán giá vốn hàng bán

2.3.3.1. Phương pháp tính giá vốn hàng bán tại Công ty

Giá vốn hàng bán là tổng hợp các chi phí trực tiếp mà doanh nghiệp phải bỏ ra để sản xuất hoặc mua sản phẩm trước khi bán cho khách hàng. Đây là một phần chi phí quan trọng trong doanh nghiệp sản xuất vì nó bao gồm những yếu tố trực tiếp cấu thành nên sản phẩm, chẳng hạn như chi phí nguyên vật liệu, chi phí nhân công trực tiếp và các chi phí sản xuất liên quan khác như chi phí gia công, vận chuyển trong nội bộ, hoặc các chi phí sản xuất khác. Kế toán giá vốn hàng bán chủ yếu nhằm phản ánh những khoản chi phí liên quan trực tiếp đến sản phẩm đã bán trong kỳ.

Tại Công ty Cổ phần Vissai Ninh Bình, giá vốn của hàng hoá, thành phẩm xuất kho được tính căn cứ vào số lượng hàng hoá xuất kho nhân với giá bình quân gia quyền.

Sau khi hoàn tất việc giao hàng, bộ phận kế toán có nhiệm vụ ghi chép, nhập số liệu chi tiết những lần nhập xuất cho từng mặt hàng đảm bảo được việc tính giá hàng hóa trở nên dễ dàng hơn, chính xác hơn.

** Trình tự ghi sổ*

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

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

➤ Minh họa nghiệp vụ phát sinh:

+ Từ nghiệp vụ trích dẫn 1 hoá đơn GTGT số 0000010 ngày 15/03 và trích dẫn 2 hoá đơn GTGT số 0000011 ngày 16/03 ta có Phiếu xuất kho và sổ chi tiết bán hàng như sau:

Công thức tính đơn giá xuất kho bình quân gia quyền như sau:

$$\text{Đơn giá xuất kho trong kỳ bình quân} = \frac{\text{Giá trị tồn đầu kỳ} + \text{Giá trị nhập trong kỳ}}{\text{Số lượng đầu kỳ} + \text{Số lượng nhập trong kỳ}}$$

Tại Công ty, có số liệu của các loại xi măng trong tháng 03/2026 như sau:

- Tồn đầu kỳ :

- + Xi măng the Vissai rời công nghiệp PCB40: 650 tấn, đơn giá 780.000đ/tấn
- + Xi măng Hocement bao PCB30: 500 tấn, đơn giá 800.000 đ/tấn
- + Xi măng the Vissai bao PCB40: 850 tấn, đơn giá 700.000 đ/tấn
- + Xi măng the Vissai bao PCB30: 450 tấn, đơn giá 820.000 đ/tấn

- Nhập trong kỳ:

- + Xi măng the Vissai rời công nghiệp PCB40: 3500 tấn, đơn giá 786.000đ/tấn
- + Xi măng Hocement bao PCB30: 2.700 tấn, đơn giá 806.000 đ/tấn
- + Xi măng the Vissai bao PCB40: 3.850 tấn, đơn giá 703.800 đ/tấn
- + Xi măng the Vissai bao PCB30: 2.450 tấn, đơn giá 826.000 đ/tấn

Kế toán áp dụng phần mềm Misa tính giá xuất kho như sau: “ Vào phân hệ Kho” trong nghiệp vụ kho chọn chức năng “ Tính giá xuất kho”. Sau đó trên màn hình sẽ hiện lên các thông tin thì kế toán chọn mục “ Tất cả vật tư hàng hóa”, chọn thời gian, chọn mục “ Tính giá theo kho” cuối cùng nhấn “ Thực hiện” phần mềm sẽ tự động tính giá xuất kho.

Biểu 2.22. Danh mục hàng hóa

Danh sách hàng hóa, dịch vụ						
Tất cả danh mục Hàng hóa SẮP HẾT HÀNG Hàng hóa HẾT HÀNG Số liệu tính đến: 10h58						
Thực hiện hàng loạt Lọc Đang sử dụng Tính chất: Hàng hóa Xóa điều kiện lọc Tiện ích Thêm Tìm kiếm						
☐	Tên	Mã	Giảm thuế theo quy định	Tính chất	Số	Chức năng
☐	Xi măng The Vissai rời công nghiệp PCB40	HH0001	Chưa xác định	Hàng hóa		Sửa
☐	Xi măng Hocement bao PCB30	HH0003	Chưa xác định	Hàng hóa		Sửa
☐	Xi măng The Vissai bao PCB40	HH0004	Chưa xác định	Hàng hóa		Sửa
☐	Xi măng The Vissai bao PCB30	HH0005	Chưa xác định	Hàng hóa		Sửa
☐	Xi măng The Vissai rời dân dụng PCB40	VT0008	Chưa xác định	Hàng hóa		Sửa

Biểu 2.23. Giao diện tính giá xuất kho trên phần mềm Misa

The screenshot displays the Misa software interface for warehouse valuation. The interface is divided into several sections:

- Sidebar (Left):** Contains various menu items. The 'Kho' (Warehouse) item is highlighted with a red box and a red '1' next to it.
- Top Navigation Bar:** Includes tabs for 'Quy trình' (Process), 'Biểu đồ' (Diagram), 'Nhập kho' (Warehouse In), 'Xuất kho' (Warehouse Out), 'Chuyển kho' (Warehouse Transfer), 'Lệnh sản xuất' (Production Order), 'Lắp ráp, tháo dỡ' (Assembly, Disassembly), 'Báo cáo' (Report), and 'Khác' (Other). The 'Quy trình' tab is highlighted with a red box and a red '2' next to it.
- Main Workspace:** Titled 'NGHIỆP VỤ KHO' (Warehouse Business). It features a flowchart illustrating the warehouse process flow: 'Lệnh sản xuất' (Production Order) leads to 'Xuất kho' (Warehouse Out) and 'Chuyển kho' (Warehouse Transfer). 'Lắp ráp, tháo dỡ' (Assembly, Disassembly) leads to 'Nhập kho' (Warehouse In). 'Xuất kho' and 'Chuyển kho' lead to 'Tính giá xuất kho' (Warehouse Out Valuation), which is highlighted with a red box and a red '3' next to it. 'Nhập kho' leads to 'Kiểm kê' (Inventory Check). Below the flowchart is a row of icons for 'Kho' (Warehouse), 'Vật tư hàng hóa' (Materials and Goods), 'Đơn vị tính' (Units), 'Tiện ích' (Utilities), and 'Tùy chọn' (Options).
- Right Sidebar:** Titled 'BÁO CÁO' (Report). It lists several report categories: 'Sổ chi tiết vật tư hàng hóa' (Detailed Inventory Ledger), 'Tổng hợp tồn kho' (Inventory Summary), 'Báo cáo đối chiếu giá thành và giá trị nhập kho' (Cost and Value Reconciliation Report for Warehouse In), 'Báo cáo đối chiếu kho và sổ cái' (Warehouse and Ledger Reconciliation Report), and 'Báo cáo tiến độ sản xuất' (Production Progress Report). A 'Tất cả báo cáo' (All Reports) link is at the bottom.

Biểu 2.24. Quy trình tính giá xuất kho trên phần mềm Misa

The screenshot displays the Misa software interface with a modal window titled "Tính giá xuất kho" (Inventory Valuation). The window includes the following elements:

- Header:** "Tính giá xuất kho" with a help icon (?) and a close icon (X).
- Status:** "Lần tính giá cuối cùng: 21/04/2026 09:08:22".
- Inventory Items:** "Vật tư hàng hóa cần tính giá" with two radio buttons: "Tất cả vật tư, hàng hóa" (selected) and "Vật tư, hàng hóa được chọn" (with a "Chọn..." button).
- Time Period:** "Thời gian" (Tháng 3), "Từ ngày" (01/03/2026), and "Đến ngày" (31/03/2026).
- Valuation Period:** "Kỳ tính giá" (Tháng) with two radio buttons: "Tính giá theo kho" (selected) and "Tính giá không theo kho".
- Branch:** "Chi nhánh" with two radio buttons: "Tính giá chung cho các chi nhánh phụ thuộc" and "Tính giá riêng theo từng chi nhánh" (with a "Thay đổi tùy chọn" link).
- Instructions:** A list of instructions starting with "Bạn chưa biết cách thiết lập tính giá xuất kho? XEM HƯỚNG DẪN TÍNH GIÁ".
- Buttons:** "Hủy" (Cancel) and "Thực hiện" (Execute).

The background interface shows a sidebar with navigation options like "Tiền gửi", "Mua hàng", "Bán hàng", "Quản lý hóa đơn", "Kho", "Công cụ dụng cụ", "Tài sản cố định", "Tiền lương", "Thuế", "Giá thành", "Tổng hợp", "Ngân sách", and "Thu gọn". The top navigation bar includes "Quy trình", "Biểu đồ", "Nhập kho", "Xuất kho", "Chuyển kho", "Lệnh sản xuất", "Lắp ráp, tháo dỡ", "Báo cáo", and "Khác".

Biểu 2.25. Phiếu xuất kho 00002

Công ty Cổ phần Vissai Ninh Bình Lô C7, KCN Gián Khẩu, Xã Gia Trấn, Ninh Bình				Mẫu số: 02-VT (Ban hành theo Thông tư số 99/2025/TT-BTC ngày 27 tháng 10 năm 2025 của Bộ trưởng Bộ Tài chính)													
PHIẾU XUẤT KHO Ngày 15 tháng 03 năm 2026 Số: XK00002 - Họ và tên người nhận hàng: Phạm Hoàng Phong - Địa chỉ(bộ phận): Thôn Vũ Đại, xã Gia Trấn, tỉnh Ninh Bình - Lý do xuất kho: Xuất kho bán hàng theo hóa đơn số 00000010 - Xuất tại kho(ngăn lô):.... - Địa điểm: Công Ty TNHH An Phúc ĐVT: đồng																	
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												
1	Xi măng The Vissai rời công nghiệp PCB40	HH0001	Tấn	58,46	58,46	785.000	45.891.100										
2	Xi măng Hocement bao PCB30	HH0003	Tấn	12	12	805.000	9.660.000										
3	Xi măng The Vissai bao PCB40	HH0004	Tấn	160	160	714.000	114.240.000										
4	Xi măng The Vissai bao PCB30	HH0005	Tấn	70	70	825.000	57.750.000										
	Cộng			300,46	300,46		227.541.100										
Tổng số tiền (Viết bằng chữ): Hai trăm hai mươi bảy triệu, năm trăm bốn mươi một nghìn, một trăm đồng chẵn -Số chứng từ gốc kèm theo: 01 Ngày 15 tháng 03 năm 2026 <table><tr><td>Người lập phiếu</td><td>Người nhận hàng</td><td>Thủ kho</td><td>Kế toán trưởng</td><td>Giám đốc</td></tr><tr><td>(Ký, họ tên)</td><td>(Ký, họ tên)</td><td>(Ký, họ tên)</td><td>(Ký, họ tên)</td><td>(Ký, họ tên)</td></tr></table>								Người lập phiếu	Người nhận hàng	Thủ kho	Kế toán trưởng	Giám đốc	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)
Người lập phiếu	Người nhận hàng	Thủ kho	Kế toán trưởng	Giám đốc													
(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)													

Biểu 2.26. Phiếu xuất kho 00003

Công ty Cổ phần Vissai Ninh Bình

Mẫu số: 02-VT

Lô C7, KCN Gián Khẩu, Xã Gia Trấn, Ninh Bình

(Ban hành theo Thông tư số 99/2025/TT-BTC ngày 27 tháng 10 năm 2025 của Bộ trưởng Bộ Tài chính)

PHIẾU XUẤT KHO

Ngày 16 tháng 03 năm 2026

Số: XK00003

- Họ và tên người nhận hàng: Lê Văn Điền
- Địa chỉ(bộ phận): Phố An Hòa, Phường Nam Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình
- Lý do xuất kho: Xuất kho bán hàng theo hóa đơn số 00000011
- Xuất tại kho(ngăn lô):.... - Địa điểm: Công Ty TNHH Trường Hải

DVT: đồng

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		
1	Xi măng The Vissai bao PCB40	HH0004	Tấn	915	915	714.000	653.310.000
1	Xi măng The Vissai rời công nghiệp PCB40	HH0001	Tấn	171,28	171,28	785.000	134.454.800
	Cộng			1.086,28	1.086,28		787.764.800

- Tổng số tiền (Viết bằng chữ): Bảy trăm tám mươi bảy triệu, bảy trăm sáu mươi tư nghìn, tám trăm đồng
- Số chứng từ gốc kèm theo: 01

Ngày 16 tháng 03 năm 2026

Người lập phiếu

Người nhận hàng

Thủ kho

Kế toán trưởng

Giám đốc

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

2.3.3.2. Kế toán chi tiết

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

Biểu 2.27. Trích Sổ chi tiết bán hàng của Xi măng The Vissai rời công nghiệp PCB40

SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG

Mặt hàng: Xi măng The Vissai rời công nghiệp PCB40, Tháng 3 năm 2026

Ngày chứng từ	Số chứng từ	Ngày hóa đơn	Số hóa đơn	Diễn giải chung	Tên hàng trên chứng từ	Mã khách hàng	Tên khách hàng	Mã hàng	Tên hàng	ĐVT	Tổng số lượng bán	Đơn giá	Doanh số bán	Giá vốn
15/03/2026	NTTK0024	15/03/2026	0000010	Bán hàng cho Công ty TNHH An Phúc theo hóa đơn số 10	Xi măng The Vissai rời công nghiệp PCB40	KH00063	Đỗ Hoàng Long	HH0001	Xi măng The Vissai rời công nghiệp PCB40	Tấn	58,46	1.000.100	58.465.846	45.891.100
16/03/2026	NTTK0025	16/03/2026	0000011	Bán hàng cho Công ty TNHH Trường Hải theo hóa đơn số 11	Xi măng The Vissai rời công nghiệp PCB40	KH00073	Lê Văn Hoàn	HH0001	Xi măng The Vissai rời công nghiệp PCB40	Tấn	171,28	1.000.100	171.297.128	134.454.800
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
													1.323.084.254	1.054.655.631

Biểu 2.28. Trích Sổ chi tiết bán hàng của Xi măng Hocement bao PCB30

SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG

Mặt hàng: Xi măng Hocement bao PCB30 , Tháng 3 năm 2026

Ngày chứng từ	Số chứng từ	Ngày hóa đơn	Số hóa đơn	Diễn giải chung	Tên hàng trên chứng từ	Mã khách hàng	Tên khách hàng	Mã hàng	Tên hàng	ĐVT	Tổng số lượng bán	Đơn giá	Doanh số bán	Giá vốn
15/03/2026	NTTK0024	15/03/2026	0000010	Bán hàng cho Công ty TNHH An Phúc theo hóa đơn số 10	Xi măng Hocement bao PCB30	KH00063	Đỗ Hoàng Long	HH0003	Xi măng Hocement bao PCB30	Tấn	12	1.053.090	12.637.080	9.660.000
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
													963.000.244	803.277.000

Biểu 2.29. Trích Sổ chi tiết bán hàng của Xi măng The Vissai bao PCB30

SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG

Mặt hàng: Xi măng The Vissai bao PCB30 , Tháng 3 năm 2026

Ngày chứng từ	Số chứng từ	Ngày hóa đơn	Số hóa đơn	Diễn giải chung	Tên hàng trên chứng từ	Mã khách hàng	Tên khách hàng	Mã hàng	Tên hàng	ĐVT	Tổng số lượng bán	Đơn giá	Doanh số bán	Giá vốn
15/03/2026	NTTK0024	15/03/2026	0000010	Bán hàng cho Công ty TNHH An Phúc theo hóa đơn số 10	Xi măng The Vissai bao PCB30	KH00063	Đỗ Hoàng Long	HH0005	Xi măng The Vissai bao PCB30	Tấn	70	1.017.400	71.218.000	57.750.000
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
													1.586.384.000	1.202.880.000

Biểu 2.30. Trích Sổ chi tiết bán hàng của Xi măng The Vissai bao PCB40

SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG

Mặt hàng: Xi măng The Vissai bao PCB40, Tháng 3 năm 2026

Ngày chứng từ	Số chứng từ	Ngày hóa đơn	Số hóa đơn	Diễn giải chung	Tên hàng trên chứng từ	Mã khách hàng	Tên khách hàng	Mã hàng	Tên hàng	ĐVT	Tổng số lượng bán	Đơn giá	Doanh số bán	Giá vốn
15/03/2026	NTTK0024	15/03/2026	0000010	Bán hàng cho Công ty TNHH An Phúc theo hóa đơn số 10	Xi măng The Vissai bao PCB40	KH00063	Đỗ Hoàng Long	HH0004	Xi măng The Vissai bao PCB40	Tấn	160.000	953.800	152.608.000	114.240.000
16/03/2026	NTTK0025	16/03/2026	0000011	Bán hàng cho Công ty TNHH Trường Hải theo hóa đơn số 11	Xi măng The Vissai bao PCB40	KH00073	Lê Văn Hoàn	HH0004	Xi măng The Vissai bao PCB40	Tấn	915.000	953.800	872.727.000	653.310.000
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
													2.395.003.244	1.998.000.000

2.3.3.2. Kế toán tổng hợp

Biểu 2.31. Trích Sổ Nhật ký chung

Công ty Cổ phần Vissai Ninh Bình
Lô C7, KCN Gián Khẩu, Xã Gia Trấn, Ninh Bình

TRÍCH SỔ NHẬT KÝ CHUNG Năm 2026

Ngày hạch toán	Ngày chứng từ	Số chứng từ	Diễn giải	Tài Khoản	TK đối ứng	Phát sinh Nợ	Phát sinh Có
			Số lũy kế kỳ trước chuyển sang			50,031,602,800	50,031,602,800
...	...	...	...	...	...	...	...
15/03/2026	15/03/2026	XK00002	Xuất kho bán hàng cho Công Ty TNHH An Phúc	632	156	227.541.100	
15/03/2026	15/03/2026	XK00002	Xuất kho bán hàng cho Công Ty TNHH An Phúc	156	632		227.541.100
16/03/2026	16/03/2026	XK00003	Xuất kho bán hàng cho Công Ty TNHH Trường Hải	632	156	787.764.800	
16/03/2026	16/03/2026	XK00003	Xuất kho bán hàng cho Công Ty TNHH Trường Hải	156	632		787.764.800
22/03/2026	22/03/2026	BL 010	Nhập kho hàng trả lại của Công ty TNHH MTV Thương mại và Dịch vụ Hà Hiền	632	156	47.690.000	
22/03/2026	22/03/2026	BL 010	Nhập kho hàng trả lại của Công ty TNHH MTV Thương mại và Dịch vụ Hà Hiền	156	632		47.690.000
...	...	...	...	...	...	...	...
31/03/2026	31/03/2026	PKT 003	Kết chuyển giá vốn hàng bán	911	632	56.835.976.010	
31/03/2026	31/03/2026	PKT 003	Kết chuyển giá vốn hàng bán	632	911		56.835.976.010

- Sổ này có 07 trang, đánh số từ trang 01 đến trang số 04
- Ngày mở sổ: 1/1/2026

Ngày 31 tháng 03 năm 2026

Người ghi sổ
(Đã ký)

Kế toán trưởng
(Đã ký)

Giám Đốc
(Đã ký)

Biểu 2.32.Trích Sổ cái TK 632

Công ty Cổ phần Vissai Ninh Bình

Mẫu số: S03b-DN

Lô C7, Khu công nghiệp Gián Khẩu, Xã Gia Trăn, Ninh Bình

(Ban hành theo Thông tư số 99/2025/TT-BTC
Ngày 27/10/2025 của Bộ Tài chính)

TRÍCH SỔ CÁI

(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)

Năm 2026

Tài khoản: 632 – Giá vốn hàng bán

ĐVT: 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					
...	...	...	...	...	...	...		...
15/03/2026	XK00002	15/03/2026	Xuất kho bán hàng cho Công Ty TNHH An Phúc			156	227.541.100	
16/03/2026	XK00003	16/03/2026	Xuất kho bán hàng cho Công Ty TNHH Trường Hải			156	787.764.800	
22/03/2026	BTL 010	22/03/2026	Nhập kho hàng trả lại của Công ty TNHH MTV Thương mại và Dịch vụ Hà Hiền			156		47.690.000
...	...	...	...	...	...	...		...
31/03/2026	PKT003	31/03/2026	Kết chuyển giá vốn hàng bán			911		56.835.976.010
			-Cộng PS				56.835.976.010	56.835.976.010

- Sổ này có 03 trang, đánh số từ trang số 01 đến trang 03

-Ngày mở sổ: 01/01/2026

Ngày 31 tháng 03 năm 2026

Người ghi sổ

Kế toán trưởng

Giám đốc

(Ký,họ tên)

(Ký,họ tên)

(Ký,họ tên)

2.3.4. Kế toán chi phí bán hàng

2.3.4.1. Nội dung chi phí bán hàng tại Công ty

Chi phí bán hàng dùng để phản ánh các chi phí thực tế phát sinh trong quá trình bán các sản phẩm, hàng hoá, cung cấp dịch vụ, bao gồm các chi phí chào hàng, giới thiệu sản phẩm, quảng cáo sản phẩm, hoa hồng bán hàng, chi phí bảo hành sản phẩm, hàng hoá (trừ hoạt động xây lắp), chi phí bảo quản, đóng gói, vận chuyển,...

** Tài khoản sử dụng*

Tài khoản 641 (Chi phí bán hàng) có 7 tài khoản cấp 2:

Tài khoản 6411 - Chi phí nhân viên: Phản ánh các khoản phải trả cho nhân viên bán hàng, nhân viên đóng gói, vận chuyển, bảo quản sản phẩm, hàng hoá,... bao gồm tiền lương, tiền ăn giữa ca, tiền công và các khoản trích bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn, bảo hiểm thất nghiệp,...

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

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

- *Tài khoản 6414 - Chi phí khấu hao tài sản cố định:* Phản ánh chi phí khấu hao tài sản cố định ở bộ phận bảo quản, bán hàng, như nhà kho, cửa hàng, bến bãi, phương tiện bốc dỡ, vận chuyển, phương tiện tính toán, đo lường, kiểm nghiệm chất lượng,...

- *Tài khoản 6415 – Thuế, phí, lệ phí:* Phản ánh các khoản chi phí thuế, phí, lệ phí liên quan trực tiếp đến bộ phận bán hàng như: tiền thuê đất,...

- *Tài khoản 6417 - Chi phí dịch vụ mua ngoài:* Phản ánh các chi phí dịch vụ mua ngoài phục vụ cho bán hàng như chi phí thuê ngoài sửa chữa tài sản cố định phục vụ trực tiếp cho khâu bán hàng, tiền thuê kho, thuê bãi, tiền thuê bốc

vác, vận chuyển sản phẩm, hàng hoá đi bán, tiền trả hoa hồng cho đại lý bán hàng, cho đơn vị nhận uỷ thác xuất khẩu,...

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

*** Quy trình ghi sổ**

Hằng ngày, kế toán căn cứ vào các chứng từ phát sinh như hóa đơn, phiếu chi, phiếu nhập – xuất... để ghi nhận các nghiệp vụ kinh tế vào các phân hệ tương ứng trên phần mềm, chẳng hạn như phân hệ bán hàng, mua hàng hoặc tổng hợp.

Sau khi chứng từ được ghi sổ, phần mềm kế toán sẽ tự động cập nhật dữ liệu vào Sổ Nhật ký chung và các sổ chi tiết có liên quan. Trong đó bao gồm sổ chi tiết giá vốn hàng bán và sổ chi tiết TK 641 (chi phí bán hàng). Đồng thời, hệ thống cũng tự động ghi nhận và cập nhật số liệu vào Sổ cái TK 641 dựa trên các nghiệp vụ đã được hạch toán trong kỳ.

Vào cuối tháng, kế toán truy cập vào phân hệ “Báo cáo”, lựa chọn “Bảng cân đối số phát sinh”. Khi đó, phần mềm sẽ tự động tổng hợp số liệu từ Sổ cái và các sổ chi tiết để lập báo cáo. Sau khi báo cáo được lập, kế toán tiến hành kiểm tra và đối chiếu số liệu giữa các loại sổ như Sổ cái, Sổ chi tiết và Sổ Nhật ký nhằm đảm bảo tính chính xác và nhất quán của dữ liệu. Khi hoàn tất việc đối chiếu, kế toán sử dụng số liệu đã được kiểm tra để lập các báo cáo tài chính, bao gồm: Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và Báo cáo lưu chuyển tiền tệ trực tiếp trên phần mềm kế toán.

➤ Minh họa nghiệp vụ phát sinh như sau:

+ **Trích dẫn 1**: Ngày 25/03 Công ty thanh toán tiền vận chuyển xi măng cho CTCP dịch vụ và vận tải Vissai, số tiền là 75.906.523đ (bao gồm cả thuế VAT 8%). Đã thanh toán bằng chuyển khoản

Biểu 2.33. Hoá đơn GTGT số 289

		HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG Ngày 18 tháng 03 năm 2026 Mã cơ quan thuế cấp: 00E5FDAE0015EF41BFB0FF177FCE5516C5		Ký hiệu: 1C26TVT Số: 289	
		Đơn vị bán hàng: CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ VÀ VẬN TẢI VISSAI Mã số thuế: 2 7 0 0 5 5 9 8 6 2 Địa chỉ: Lô C7, Khu công nghiệp Giản Khẩu, Xã Gia Trản, Tỉnh Ninh Bình Số tài khoản: 4830182874, Ngân Hàng TMCP Đầu Tư Và Phát Triển Việt Nam • CN Ninh Bình Điện thoại:			
Họ tên người mua hàng: Tên đơn vị: Công Ty Cổ Phần Vissai Ninh Bình Mã số thuế: 2 7 0 0 2 8 0 6 3 8 Địa chỉ: Lô C7, Khu công nghiệp Giản Khẩu, Xã Gia Trản, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam Số tài khoản: Hình thức thanh toán: Chuyển khoản Số bảng kê: Ngày bảng kê:					
Stt	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	2	3	4	5	6=4x5
1	Cước vận chuyển xi măng VSNB • Cảng Thiệu xe 37C • 18741: 37C-19279; 37C-19304; 37C-19427; 38H-8939; 92K-8971; 35H- 0020; 35H-0083; 35N-5719; 35N- 5842; 35N- 5855; 35N- 7492; 35N- 7594; 35N-8098; 37C-18393	Tấn	4.802.00	14.636.36	70.283.818
Cộng tiền hàng:					70.283.818
Thuế suất GTGT: 8%					Tiền thuế GTGT: 5.622.705
Tổng cộng tiền thanh toán:					75.906.523
Số tiền viết bằng chữ: Bảy mươi lăm triệu, chín trăm linh sáu nghìn, năm trăm hai mươi ba đồng chẵn					

Người mua hàng
(Chữ ký số (nếu có))

Người bán hàng
(Chữ ký điện tử, Chữ ký số)

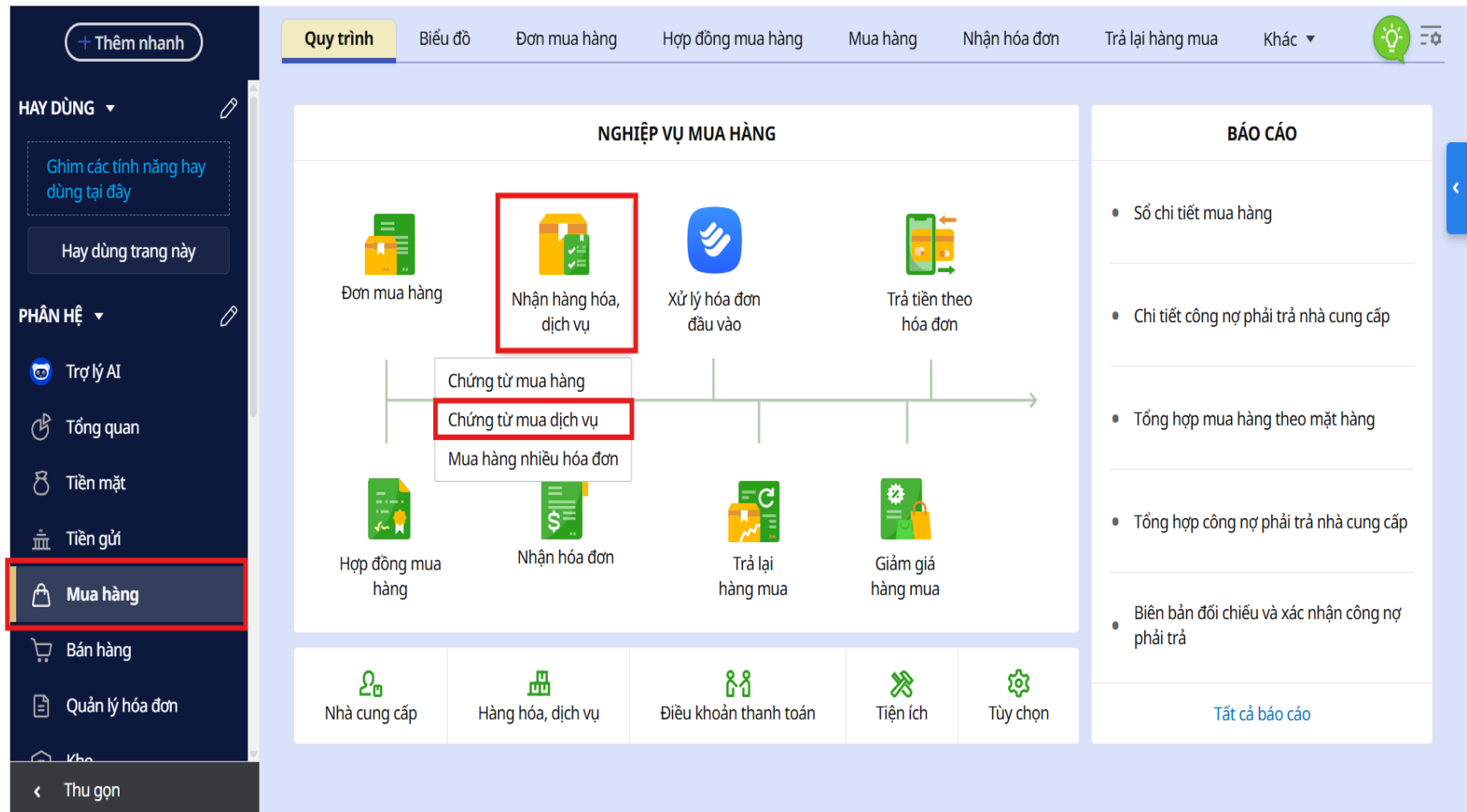
Ký bởi: CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ
VÀ VẬN TẢI VISSAI

Ký ngày: 18/03/2026

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

Mã tra cứu hóa đơn: 3VCA5D1127601ZBAS
Tra cứu tại: <https://einvoice.fast.com.vn>

Biểu 2.34. Quy trình nhập chứng từ mua hàng dịch vụ



Biểu 2.35. Chứng từ nghiệp vụ mua hàng dịch vụ

Chứng từ mua dịch vụ UNCC00002

Lập từ hợp đồng mua

Hướng dẫn sử dụng

Chưa thanh toán

Thanh toán ngay

Ủy nhiệm chi

Nhận kèm hóa đơn

Là chỉ phí mua hàng

Tài khoản chi

1250.020.432

+

▼

Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - CN Đồng Đô

Mã nhà cung cấp

NCC00010

+

▼

\$

Tên nhà cung cấp

Công ty Cổ phần dịch vụ và vận tải Vissai

Địa chỉ

Lô C7, KCN Gián Khẩu, Gia Trấn, Ninh Bình

Tài khoản nhận

483261499

▼

Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Ninh Bình

Nội dung thanh toán

Chi tiền thanh toán cước vận chuyển cho Công ty Cổ phần dịch vụ và vận tải Vissai

Nhân viên mua hàng

+

▼

Tham chiếu

...

Ngày hạch toán

18/03/2026

Ngày chứng từ

18/03/2026

Số chứng từ

UNC00002

Tổng tiền thanh toán

75.906.523

Hạch toánThuế

Trợ lý AI

Loại tiềnVND

Chiết khấuKhông chiết khấu

#	Mã dịch vụ	Tên dịch vụ	TK chi phí/TK kho	TK tiền	Đối tượng	Tên đối tượng	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành
1	CPMH	Chỉ phí mua hàng	6417	112	NCC00010	Công ty Cổ phần dịch vụ và vận tải Vissai		4.802,000	14.636,364	70.288
									4.802,000	70.288

Thêm dòng

Thêm ghi chú

Xóa hết dòng

Sản thương mại điện tử

Tên shop

Đính kèm

Dung lượng tối đa 5MB

Tổng tiền dịch vụ

70.283.818

Thuế GTGT

5.622.705

Tổng tiền thanh toán

75.906.523

+ **Trích dẫn 2:** Ngày 31/03/2026, kế toán tiến hành lập Bảng phân bổ chi phí khấu hao tài sản cố định tháng 03/2026 cho các bộ phận bán hàng, trên cơ sở số liệu khấu hao hàng tháng và tiêu thức phân bổ phù hợp.

Biểu 2.36. Bảng tính khấu hao của bộ phận bán hàng

CÔNG TY CỔ PHẦN VISSAI NINH BÌNH
LÔ C7,KCN Gián Khẩu,Xã Gia Trăn, Ninh Bình

SỔ TÀI SẢN CỐ ĐỊNH

Đơn vị sử dụng: Phòng Bán Hàng, Tháng 3 năm 2026

Mã TSCĐ	Tên TSCĐ	Loại TSCĐ	Đơn vị sử dụng	Ngày ghi tăng	Ngày bắt đầu tính KH	Thời gian SD (tháng)	Thời gian SD còn lại (tháng)	Nguyên giá	Giá trị tính KH	Hao mòn lũy kế	Giá trị còn lại	Giá trị KH tháng	TK nguyên giá	TK khấu hao
TSCD003	Hệ thống Máy tính Samsung	Máy móc, thiết bị	Phòng Bán Hàng	01/06/2024	01/06/2024	120	101.000	81.500.000	81.500.000	12.904.167	68.595.833	679.167	211	2141
TSCD002	Điều hòa Panasonic	Máy móc, thiết bị	Phòng Bán Hàng	01/01/2025	01/01/2025	60	48.000	32.500.000	32.500.000	6.500.000	26.000.000	541.667	211	2141
TSCD001	Máy Photocopy	Máy móc, thiết bị	Phòng Bán Hàng	01/03/2025	01/03/2025	60	50.000	31.400.000	31.400.000	5.233.333	26.166.667	523.333	211	2141
...	...	...	...	...	..	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Tổng cộng								2.612.900.000	2.612.900.000	1.518.137.500	1.094.762.500	42.869.167		

+ **Trích dẫn 3:** Bảng phân bổ tiền lương và các khoản trích theo lương tháng 03/2026.

Biểu 2.37. Bảng phân bổ tiền lương và các khoản bảo hiểm trích theo lương

CÔNG TY CỔ PHẦN VISSAI NINH BÌNH
LÔ C7,KCN GIÁN KHẤU, XÃ GIA TRẦN, NINH BÌNH

Mẫu số: 08 - LĐTL
(Kèm theo Thông tư số 99/2025/TT-BTC
ngày 27 tháng 10 năm 2025 của Bộ trưởng Bộ Tài chính)

BẢNG PHÂN BỐ TIỀN LƯƠNG VÀ CÁC KHOẢN TRÍCH THEO LƯƠNG

Tháng 03 năm 2026

DVT: đồng

Số TT	Ghi Có Tài khoản Đối tượng sử dụng (Ghi Nợ các Tài khoản)	TK 334 - Phải trả người lao động			TK 338 - Phải trả, phải nộp khác				
		Lương	Các khoản khác	Cộng Có TK334	Kinh phí công đoàn	Bảo hiểm xã hội	Bảo hiểm y tế	Bảo hiểm thất nghiệp	Cộng Có TK 338 (3382, 3383, 3384, 3386)
A	B	1	2	3	4	5	6	7	8
1	TK 622 – Chi phí NCTT	650,000,000	65,000,000	715,000,000	13,000,000	113,750,000	19,500,000	6,500,000	152,750,000
2	TK 627 – Chi phí SXC	120,000,000	12,000,000	132,000,000	2,400,000	21,000,000	3,600,000	1,200,000	28,200,000
3	TK 641 - Chi phí BH	75,000,000	7,500,000	82,500,000	1,500,000	13,125,000	2,250,000	750,000	17,625,000
4	TK 642 - Chi phí QLDN	140,000,000	14,000,000	154,000,000	2,800,000	24,500,000	4,200,000	1,400,000	32,900,000
5	TK 334 - Phải trả người LĐ					78,800,000	14,775,000	9,850,000	
	Cộng:	985,000,000	98,500,000	1,083,500,000	19,700,000	251,175,000	44,325,000	19,700,000	231,475,000

2.3.4.2. Kế toán chi tiết

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

Biểu 2.38. Trích Sổ chi tiết TK 641

CÔNG TY CỔ PHẦN VISSAI NINH BÌNH

LÔ C7,KCN Gián Khẩu,Xã Gia Trấn, Ninh Bình

Ngày hạch toán	Ngày chứng từ	Số chứng từ	Diễn giải	TK đối ứng	Phát sinh Nợ	Phát sinh Có
Tài khoản: 641						
...	...	...	...	...	...	...
18/03/2026	18/03/2026	UNC00002	Chi phí mua hàng	112	70.283.818	
31/03/2026	31/03/2026	KH00001	Khấu hao TSCĐ tháng 3 năm 2026	2141	42.869.167	
31/03/2026	31/03/2026	NVK03	Hạch toán chi phí lương Tháng 3	334	82.500.000	
31/03/2026	31/03/2026	NVK04	Các khoản trích theo lương Tháng 3	3382	1.500.000	
31/03/2026	31/03/2026	NVK 04	Các khoản trích theo lương Tháng 3	3383	13.125.000	
31/03/2026	31/03/2026	NVK 04	Các khoản trích theo lương Tháng 3	3384	2.250.000	
31/03/2026	31/03/2026	PKT 04	Các khoản trích theo lương Tháng 3	3386	750.000	
31/03/2026	31/03/2026	PKT 004	Kết chuyển chi phí bán hàng	911		2.002.625.000
			Cộng		2.002.625.000	2.002.625.000
Tổng cộng					2.002.625.000	2.002.625.000

2.3.4.3. Kế toán tổng hợp

Biểu 2.39. Trích Sổ Nhật ký chung

CÔNG TY CỔ PHẦN VISSAI NINH BÌNH
LÔ C7,KCN Gíán Khẩu,Xã Gia Trán, Ninh Bình

TRÍCH SỔ NHẬT KÝ CHUNG Năm 2026

Ngày hạch toán	Ngày chứng từ	Số chứng từ	Diễn giải	Tài khoản	TK đối ứng	Phát sinh Nợ	Phát sinh Có
			Số lũy kế kỳ trước chuyển sang			56.205.610.736	56.205.610.736
...	...	...	...	...	...	...	...
18/03/2026	18/03/2026	UNC00002	Thanh toán cước vận chuyển cho Công ty CP dịch vụ và vận tải Vissai	6417	112	70.283.818	
18/03/2026	18/03/2026	UNC00002	Thanh toán cước vận chuyển cho Công ty CP dịch vụ và vận tải Vissai	112	6417		70.283.818
18/03/2026	18/03/2026	UNC00002	Thanh toán cước vận chuyển cho Công ty CP dịch vụ và vận tải Vissai	1331	112	5.622.705	
18/03/2026	18/03/2026	UNC00002	Thanh toán cước vận chuyển cho Công ty CP dịch vụ và vận tải Vissai	112	1331		5.622.705
31/03/2026	31/03/2026	KH00001	Khấu hao TSCĐ tháng 3 năm 2026	6414	2141	42.869.167	
31/03/2026	31/03/2026	KH00001	Khấu hao TSCĐ tháng 3 năm 2026	2141	6424		42.869.167
31/03/2026	31/03/2026	NVK 03	Hạch toán chi phí lương Tháng 3	6411	334	82.500.000	
31/03/2026	31/03/2026	NVK 03	Hạch toán chi phí lương Tháng 3	334	6411		82.500.000
31/03/2026	31/03/2026	NVK 04	Các khoản trích theo lương Tháng 3	6411	3382	1.500.000	
31/03/2026	31/03/2026	NVK 04	Các khoản trích theo lương Tháng 3	3382	6411		1.500.000
31/03/2026	31/03/2026	NVK 04	Các khoản trích theo lương Tháng 3	6411	3383	13.125.000	
31/03/2026	31/03/2026	NVK 04	Các khoản trích theo lương Tháng 3	3383	6411		13.125.000
31/03/2026	31/03/2026	NVK 04	Các khoản trích theo lương Tháng 3	6411	3384	2.250.000	
31/03/2026	31/03/2026	NVK 04	Các khoản trích theo lương Tháng 3	3384	6411		2.250.000
31/03/2026	31/03/2026	NVK 04	Các khoản trích theo lương Tháng 3	6411	3386	750.000	
31/03/2026	31/03/2026	NVK 04	Các khoản trích theo lương Tháng 3	3386	6411		750.000
31/03/2026	31/03/2026	PKT 004	Kết chuyển chi phí bán hàng	911	641	2.002.625.000	
31/03/2026	31/03/2026	PKT 004	Kết chuyển chi phí bán hàng	641	911		2.002.625.000

- Sổ này có 07 trang, đánh số từ trang 01 đến trang số 07
- Ngày mở sổ: 1/1/2026

Ngày 31 tháng 03 năm 2026

Người ghi sổ
(Đã ký)

Kế toán trưởng
(Đã ký)

Giám Đốc
(Đã ký)

Biểu 2.40. Trích Sổ cái TK 641

Công ty Cổ phần Vissai Ninh Bình

Mẫu số: S03b-DN

LÔ C7,KCN Gián Khẩu,Xã Gia Trấn, Ninh Bình

(Ban hành theo Thông tư số 99/2025/TT-BTC Ngày 27/10/2025 của Bộ Tài chính)

TRÍCH SỔ CÁI

(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)
Năm 2026

Tài khoản: 641 - Chi phí bán hàng

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		Tra ng số	STT dòng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			- Số dư đầu kỳ					
			- Số phát sinh trong kỳ					
...	...	...	...	...		...	...	
18/03/2026	UNC00002	18/03/2026	Tthanh toán cước vận chuyển cho Công ty Cổ phần dịch vụ và vận tải Vissai			112	70.283.818	
31/03/2026	KH00001	31/03/2026	Khấu hao TSCĐ tháng 3 năm 2026			2141	42.869.167	
31/03/2026	NVK 03	31/03/2026	Hạch toán chi phí lương Tháng 3			334	82.500.000	
31/03/2026	NVK 04	31/03/2026	Các khoản trích theo lương Tháng 3			3382	1.500.000	
31/03/2026	NVK 04	31/03/2026	Các khoản trích theo lương Tháng 3			3383	13.125.000	
31/03/2026	NVK 04	31/03/2026	Các khoản trích theo lương Tháng 3			3384	2.250.000	
31/03/2026	NVK 04	31/03/2026	Các khoản trích theo lương Tháng 3			3386	750.000	
31/03/2026	PKT 004	31/03/2026	Kết chuyển chi phí bán hàng			911		2.002.625.000
			- Cộng số phát sinh				2.002.625.000	2.002.625.000
			- Cộng lũy kế từ đầu năm					

- Sổ này có 03 trang, đánh số từ trang số 01 đến trang 03

-Ngày mở sổ: 01/01/2026

Ngày 31 tháng 03 năm 2026

Người ghi sổ
(Ký,họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký,họ tên)

Giám đốc
(Ký,họ tên)

2.3.5. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp

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

Chi phí quản lý doanh nghiệp là chi phí mà doanh nghiệp phải bỏ ra để vận hành các hoạt động của mình, có liên quan đến toàn bộ các hoạt động của doanh nghiệp chứ không tách riêng được cho từng hoạt động cụ thể.

** Tài khoản sử dụng*

- *Tài khoản 6421 - Chi phí nhân viên quản lý:* Phản ánh các khoản phải trả cho cán bộ nhân viên quản lý doanh nghiệp, như tiền lương, các khoản phụ cấp, bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn, bảo hiểm thất nghiệp,... của Ban Giám đốc, nhân viên quản lý ở các phòng, ban của doanh nghiệp, các khoản khen thưởng, phúc lợi cho nhân viên quản lý trong trường hợp doanh nghiệp không chi từ nguồn quỹ khen thưởng, phúc lợi mà hạch toán trực tiếp vào chi phí sản xuất kinh doanh trong kỳ.

- *Tài khoản 6422 - 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,...

- *Tài khoản 6423 - Chi phí đồ dùng văn phòng:* Phản ánh chi phí dụng cụ, đồ dùng văn phòng, phương tiện làm việc dùng cho công tác quản lý.

- *Tài khoản 6424 - Chi phí khấu hao TSCĐ:* Phản ánh chi phí khấu hao TSCĐ dùng chung cho công tác quản lý 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,...

- *Tài khoản 6425 - Thuế, phí và lệ phí:* Phản ánh chi phí về thuế, phí và lệ phí như: lệ phí môn bài, tiền thuê đất,... và các khoản thuế, phí, lệ phí khác.

- *Tài khoản 6426 - Chi phí dự phòng:* Phản ánh các khoản dự phòng nợ phải thu khó đòi, dự phòng tái cơ cấu doanh nghiệp,...

- *Tài khoản 6427 - Chi phí dịch vụ mua ngoài:* Phản ánh các chi phí dịch vụ mua ngoài phục vụ cho công tác quản lý doanh nghiệp như chi phí thuê TSCĐ, chi phí điện, nước,...

- *Tài khoản 6428 - Chi phí bằng tiền khác*: Phản ánh các chi phí khác thuộc quản lý chung của doanh nghiệp, ngoài các chi phí đã kể trên, như: Chi phí hội nghị, tiếp khách ở bộ phận quản lý, công tác phí, tàu xe, khoản chi cho lao động nữ,...

** Quy trình ghi sổ*

Hàng ngày khi phát sinh chi phí quản lý công ty, kế toán căn cứ vào các chứng từ như: hoá đơn GTGT; bảng thanh toán tiền lương; bảng tính và phân bổ khấu hao; hoá đơn thanh toán điện, nước,... để nhập số liệu vào phần mềm kế toán Misa, sau đó phần mềm sẽ tự động cập nhập vào các sổ có liên quan.

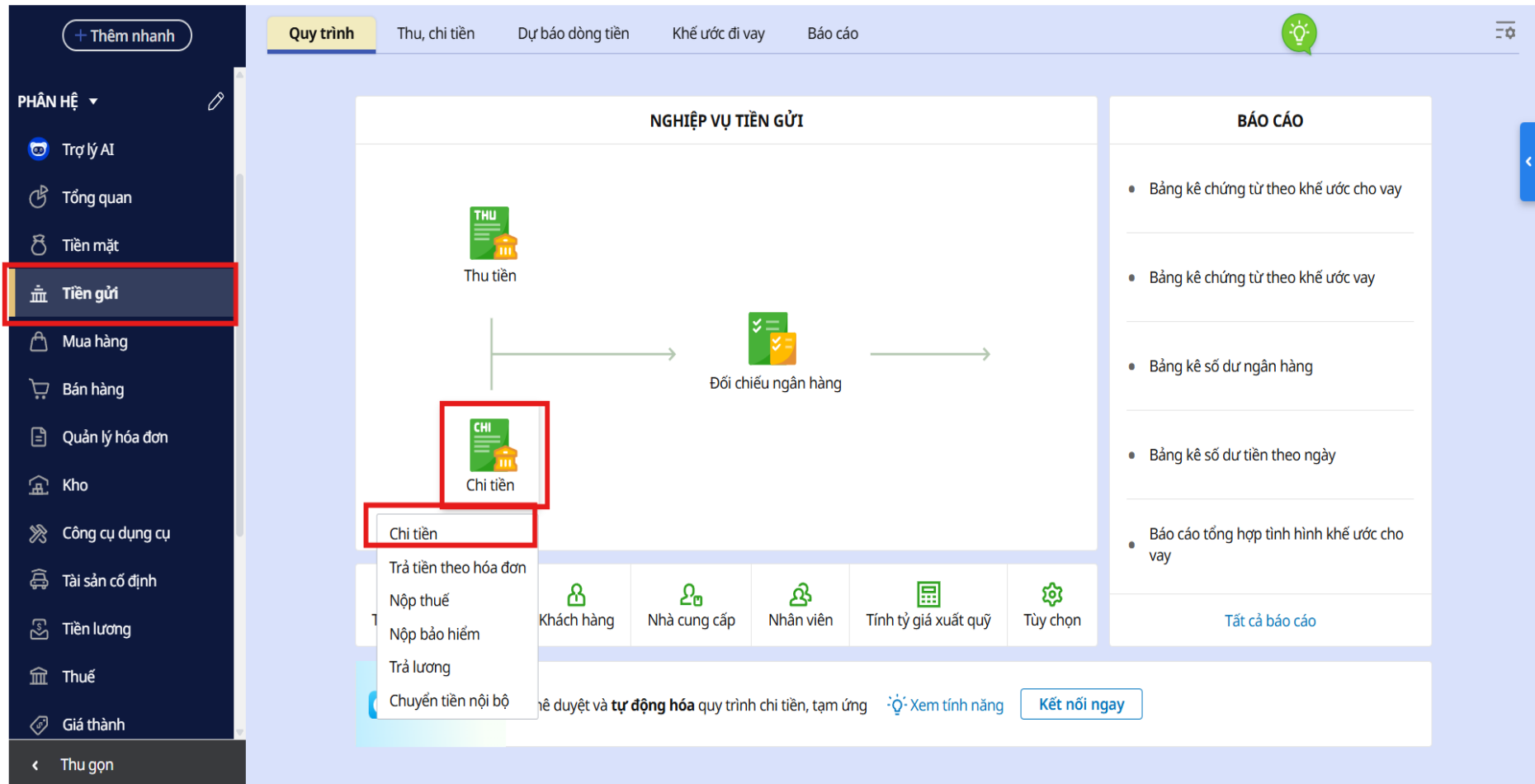
Cuối tháng, kế toán vào phân hệ Báo cáo → chọn Bảng cân đối số phát sinh, phần mềm tổng hợp số liệu từ sổ cái các tài khoản (trong đó có TK 642). Sau khi kế toán kiểm tra và đối chiếu, nếu số liệu khớp đúng thì có thể sử dụng trực tiếp để lập các báo cáo tài chính như: Báo cáo kết quả kinh doanh, Bảng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

➤ Minh hoạ nghiệp vụ phát sinh như sau:

+ **Trích dẫn 1**: Ngày 25/03/2026, thanh toán chi phí đi công tác cho ông Nguyễn Văn An, tổng số tiền là 6.600.000 đồng (đã bao gồm thuế GTGT 10%), hình thức thanh toán bằng chuyển khoản. Căn cứ vào quyết định đi công tác, giấy đi đường, hóa đơn và chứng từ thanh toán, kế toán ghi nhận khoản chi phí này là chi phí quản lý doanh nghiệp.

Trên phần mềm kế toán MISA, kế toán vào phân hệ Tiền gửi, chọn Chi tiền, nhập thông tin người thụ hưởng, nội dung thanh toán là “Thanh toán chi phí đi công tác ngày 25/03/2026”, hạch toán Nợ TK 642 (Chi phí quản lý doanh nghiệp) và Có TK 1121 (Tiền gửi không kỳ hạn), sau đó thực hiện lưu chứng từ.

Biểu 2.41. Quy trình nhập phiếu chi tiền đi công tác



Biểu 2.42. Phiếu chi tiền

🕒 Ủy nhiệm chi UNC00003

4. Chi mua ngoài có ... + ▾

Phương thức thanh toán Ủy nhiệm chi ▾

Hướng dẫn sử dụng ?

⚙️

✕

Tài khoản chi

1250.020.432 + ▾

Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - CN Đồng Đô

Mã đối tượng

+ ▾

Tên đối tượng

Địa chỉ

Tài khoản nhận

▾

Nhân viên

Nguyễn Văn An + ▾

Nội dung thanh toán

Thanh toán tiền đi công tác cho nhân viên phòng kinh doanh ⚡

Tham chiếu

...

Ngày hạch toán

25/03/2026 📅

Ngày chứng từ

25/03/2026 📅

Số chứng từ

UNC00003

Tổng tiền

6.600.000

Hạch toán

Kê khai hóa đơn và hạch toán thuế

🤖 Trợ lý AI ▾

☐ Hạch toán gộp nhiều hóa đơn ?

Loại tiền VND ▾

#	Diễn giải	TK Nợ	TK Có	Số tiền	Đối tượng	Tên đối tượng	
1	Thanh toán tiền đi công tác cho nhân viên phòng kinh doanh	6427	112	6.000.000	NV0004	Nguyễn Văn An	🗑️
				6.000.000			

Tổng số: 1 bản ghi

20 bản ghi trên 1 trang ▾

Trước 1 Sau

Thêm dòng

Xóa hết dòng

📎 Đính kèm

Dung lượng tối đa 5MB

+ **Trích dẫn 2:** Ngày 31/03/2026, kế toán tiến hành lập Bảng phân bổ chi phí khấu hao tài sản cố định tháng 03/2026 cho các bộ phận quản lý, trên cơ sở số liệu khấu hao hàng tháng và tiêu thức phân bổ phù hợp.

Biểu 2.43. Bảng tính khấu hao của bộ phận quản lý

CÔNG TY CỔ PHẦN VISSAI NINH BÌNH
LÔ C7,KCN Gián Khẩu,Xã Gia Trăn, Ninh Bình

Mã TSCĐ	Tên TSCĐ	Loại TSCĐ	Đơn vị sử dụng	Ngày ghi tăng	Ngày bắt đầu tính KH	Thời gian SD (tháng)	Thời gian SD còn lại (tháng)	Nguyên giá	Giá trị tính KH	Hao mòn lũy kế	Giá trị còn lại	Giá trị KH tháng	TK nguyên giá	TK khấu hao
TSCĐ0006	Điều hoà trung tâm văn phòng	Máy móc, thiết bị	Phòng Quản lý	01/01/2024	01/01/2024	96	71	240.000.000	240.000.000	62.500.000	177.500.000	2.500.000	211	2141
TSCĐ0007	Xe ô tô 7 chỗ (Phòng GD)	Phương tiện vận tải, truyền dẫn	Phòng Quản lý	01/04/2024	01/04/2024	144	122	1.200.000.000	1.200.000.000	183.333.333	1.016.666.667	8.333.333	211	2141
TSCĐ0005	Máy photo đa năng	Máy móc, thiết bị	Phòng Quản lý	01/03/2025	01/03/2025	120	109	150.000.000	150.000.000	13.750.000	136.250.000	1.250.000	211	2141
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Tổng cộng								2.590.000.000	2.590.000.000	1.259.583.333	1.330.416.667	12.083.333		

+ **Trích dẫn 3:** Bảng phân bổ tiền lương và các khoản trích theo lương tháng 03/2026.

Biểu 2.44. Bảng phân bổ tiền lương và các khoản bảo hiểm trích theo lương

CÔNG TY CỔ PHẦN VISSAI NINH BÌNH
LÔ C7,KCN GIÁN KHẤU, XÃ GIA TRẦN, NINH BÌNH

Mẫu số: 08 - LĐTL
 (Kèm theo Thông tư số 99/2025/TT-BTC
 ngày 27 tháng 10 năm 2025 của Bộ trưởng Bộ Tài chính)

BẢNG PHÂN BỐ TIỀN LƯƠNG VÀ CÁC KHOẢN TRÍCH THEO LƯƠNG

Tháng 03 năm 2026

DVT: đồng

Số TT	Ghi Có Tài khoản Đối tượng sử dụng (Ghi Nợ các Tài khoản)	TK 334 - Phải trả người lao động			TK 338 - Phải trả, phải nộp khác				
		Lương	Các khoản khác	Cộng Có TK334	Kinh phí công đoàn	Bảo hiểm xã hội	Bảo hiểm y tế	Bảo hiểm thất nghiệp	Cộng Có TK 338 (3382, 3383, 3384, 3386)
A	B	1	2	3	4	5	6	7	8
1	TK 622 – Chi phí NCTT	650.000.000	65.000.000	715.000.000	13.000.000	113.750.000	19.500.000	6.500.000	152.750.000
2	TK 627 – Chi phí SXC	120.000.000	12.000.000	132.000.000	2.400.000	21.000.000	3.600.000	1.200.000	28.200.000
3	TK 641 - Chi phí bán hàng	75.000.000	7.500.000	82.500.000	1.500.000	13.125.000	2.250.000	750.000	17.625.000
4	TK 642 - Chi phí QLDN	140.000.000	14.000.000	154.000.000	2.800.000	24.500.000	4.200.000	1.400.000	32.900.000
5	TK 334 - Phải trả người LĐ					78.800.000	14.775.000	9.850.000	
	Cộng:	985.000.000	98.500.000	1.083.500.000	19.700.000	251.175.000	44.325.000	19.700.000	231.475.000

2.3.5.2. Kế toán chi tiết

Căn cứ vào các chứng từ kế toán nêu trên, số liệu và thông tin liên quan đã được lưu trữ đầy đủ, phần mềm sẽ tự động cập nhật vào Sổ chi tiết tài khoản 642, Sổ nhật ký chung và Sổ cái theo đúng quy định của chế độ kế toán hiện hành.

Biểu 2.45. Trích Sổ Chi tiết TK 642

CÔNG TY CỔ PHẦN VISSAI NINH BÌNH
LÔ C7,KCN Gíán Khẩu,Xã Gia Trán, Ninh Bình

TRÍCH SỔ CHI TIẾT CÁC TÀI KHOẢN

Loại tiền: <<Tổng hợp>>, Tháng 3 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: 642					204.983.333	204.983.333		
...	...		...	...	...	...	...	
25/03/2026	25/03/2026	UNC00003	Thanh toán tiền đi công tác cho nhân viên phòng kinh doanh	112	6.000.000		6.000.000	
31/03/2026	31/03/2026	KH00001	Khấu hao TSCĐ tháng 3 năm 2026	2141	12.083.333		18.083.333	
31/03/2026	31/03/2026	NVK 03	Hạch toán chi phí lương Tháng 3	334	154.000.000		172.083.333	
31/03/2026	31/03/2026	NVK 04	Các khoản trích theo lương Tháng 3	3384	4.200.000		176.283.333	
31/03/2026	31/03/2026	NVK 04	Các khoản trích theo lương Tháng 3	3383	24.500.000		200.783.333	
31/03/2026	31/03/2026	NVK 04	Các khoản trích theo lương Tháng 3	3386	1.400.000		202.183.333	
31/03/2026	31/03/2026	NVK 04	Các khoản trích theo lương Tháng 3	3382	2.800.000		204.983.333	
31/03/2026	31/03/2026	PKT005	Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp	911		186.900.000	18.083.333	
31/03/2026	31/03/2026	PKT005	Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp	911		12.083.333	6.000.000	
31/03/2026	31/03/2026	PKT005	Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp	911		6.000.000		
			Cộng		1.958.983.333	1.958.983.333		

2.3.5.2. Kế toán tổng hợp

Biểu 2.46. Trích Sổ Nhật ký chung

CÔNG TY CỔ PHẦN VISSAI NINH BÌNH
LÔ C7,KCN Gián Khẩu,Xã Gia Trấn, Ninh Bình

TRÍCH SỔ NHẬT KÝ CHUNG
Năm 2026

Ngày hạch toán	Ngày chứng từ	Số chứng từ	Diễn giải	Tài khoản	TK đối ứng	Phát sinh Nợ	Phát sinh Có
			Số lũy kế kỳ trước chuyển sang			60.205.610.736	60.205.610.736
...	...	...		...	...	...	...
25/03/2026	25/03/2026	UNC00003	Thanh toán tiền đi công tác cho nhân viên phòng kinh doanh	6427	112	6.000.000	
25/03/2026	25/03/2026	UNC00003	Thanh toán tiền đi công tác cho nhân viên phòng kinh doanh	112	6427		6.000.000
25/03/2026	25/03/2026	UNC00003	Thanh toán tiền đi công tác cho nhân viên phòng kinh doanh	1331	112	600.000	
25/03/2026	25/03/2026	UNC00003	Thanh toán tiền đi công tác cho nhân viên phòng kinh doanh	112	1331		600.000
31/03/2026	31/03/2026	KH00001	Khấu hao TSCĐ tháng 3 năm 2026	6424	2141	12.083.333	
31/03/2026	31/03/2026	KH00001	Khấu hao TSCĐ tháng 3 năm 2026	2141	6424		12.083.333
31/03/2026	31/03/2026	NVK03	Hạch toán chi phí lương Tháng 3	6421	334	154.000.000	
31/03/2026	31/03/2026	NVK 03	Hạch toán chi phí lương Tháng 3	334	6421		154.000.000
31/03/2026	31/03/2026	NVK 04	Các khoản trích theo lương Tháng 3	6421	3382	2.800.000	
31/03/2026	31/03/2026	NVK 04	Các khoản trích theo lương Tháng 3	3382	6421		2.800.000
31/03/2026	31/03/2026	NVK 04	Các khoản trích theo lương Tháng 3	6421	3383	24.500.000	
31/03/2026	31/03/2026	NVK 04	Các khoản trích theo lương Tháng 3	3383	6421		24.500.000
31/03/2026	31/03/2026	NVK 04	Các khoản trích theo lương Tháng 3	6421	3384	4.200.000	
31/03/2026	31/03/2026	NVK 04	Các khoản trích theo lương Tháng 3	3384	6421		4.200.000
31/03/2026	31/03/2026	NVK 04	Các khoản trích theo lương Tháng 3	64221	3386	1.400.000	
31/03/2026	31/03/2026	NVK 04	Các khoản trích theo lương Tháng 3	3386	64221		1.400.000
31/03/2026	31/03/2026	PKT005	Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp	911	642	1.958.983.333	
31/03/2026	31/03/2026	PKT005	Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp	642	911		1,958,983,333

- Sổ này có 07 trang, đánh số từ trang 01 đến trang số 07
- Ngày mở sổ: 1/1/2026

Người ghi sổ
(Đã ký)

Kế toán trưởng
(Đã ký)

Giám Đốc
(Đã ký)

Ngày 31 tháng 03 năm 2026

Biểu 2.47. Sổ cái TK 642

CÔNG TY CỔ PHẦN VISSAI NINH BÌNH

LÔ C7,KCN Gián Khẩu,Xã Gia Trấn, Ninh Bình

Mẫu số: S03b-DN

(Ban hành theo Thông tư số 99/2025/TT-BTC
ngày 27 tháng 10 năm 2025 của Bộ trưởng Bộ Tài chính)

SỔ CÁI

(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)

Tháng 3 năm 2026

Tài khoản: 642 - Chi phí quản lý doanh nghiệp

Đơn vị tính:VN

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					
...	...	...	...			...	...	
25/03/2026	UNC00003	25/03/2026	Thanh toán tiền đi công tác cho nhân viên phòng kinh doanh			112	6.000.000	
31/03/2026	KH00001	31/03/2026	Khấu hao TSCĐ tháng 3 năm 2026			2141	12.083.333	
31/03/2026	PKT03	31/03/2026	Hạch toán chi phí lương Tháng 3			334	154.000.000	
31/03/2026	PKT04	31/03/2026	Các khoản trích theo lương Tháng 3			3382	2.800.000	
31/03/2026	PKT04	31/03/2026	Các khoản trích theo lương Tháng 3			3384	4.200.000	
31/03/2026	PKT04	31/03/2026	Các khoản trích theo lương Tháng 3			3386	1.400.000	
31/03/2026	PKT04	31/03/2026	Các khoản trích theo lương Tháng 3			3383	24.500.000	
31/03/2026	PKT005	31/03/2026	Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp			911		1.958.983.333
			- Cộng số phát sinh				1.958.983.333	1.958.983.333
			- Cộng lũy kế từ đầu năm					

- Sổ này có 03 trang, đánh số từ trang số 01 đến trang 03

-Ngày mở sổ: 01/01/2026

Ngày 31 tháng 03 năm 2026

Người ghi sổ

(Ký,họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký,họ tên)

Giám đốc

(Ký,họ tên)

2.3.6. Kế toán xác định kết quả bán hàng

2.3.6.1. Nội dung kết quả bán hàng

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

+ Xác định doanh thu thuần:

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

+ Xác định giá vốn của hàng xuất kho để bán

+ Xác định lợi nhuận gộp:

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

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

+ Xác định lợi nhuận bán hàng:

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

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

- Căn cứ vào số liệu tháng 03/2026 của Công ty Cổ phần Vissai Ninh Bình, kế toán tiến hành các bút toán kế chuyển sang TK 911 như sau:

$$\text{Doanh thu thuần} = 70.562.597.606 - 2.547.161.642 = 68.015.435.964$$

+ Kết chuyển doanh thu thuần:

$$\text{Nợ TK 511 : } 68.015.435.964$$

$$\text{Có TK 911 : } 68.015.435.964$$

+ Kết chuyển giá vốn hàng bán:

$$\text{Nợ TK 911 : } 56.835.976.010$$

$$\text{Có TK 632 : } 56.835.976.010$$

+ Kết chuyển chi phí bán hàng:

Nợ TK 911 : 2.002.625.000

Có TK 641: 2.002.625.000

+ Kết chuyển chi phí QLDN:

Nợ TK 911 : 1.958.983.333

Có TK 642: 1.958.983.333

➤ Từ các số liệu trên, tính được kết quả lợi nhuận trong tháng 03/2026 của Công ty như sau:

$68.015.435.964 - 56.835.976.010 - 2.002.625.000 - 1.958.983.333$

$= 7.217.851.621$ đồng

Theo kết quả trên trong tháng 03 năm 2026 Công ty đã bán hàng có lãi.

Kế toán hạch toán:

Nợ TK 911: 7.217.851.621

Có TK 421: 7.217.851.621

** Quy trình ghi sổ*

Vào cuối kỳ kế toán, sau khi hoàn tất việc ghi nhận doanh thu thuần (TK 511), giá vốn hàng bán (TK 632) và các chi phí (TK 641, TK 642), kế toán tiến hành xác định kết quả kinh doanh.

Trên phần mềm MISA, kế toán vào phân hệ Tổng hợp → Chứng từ nghiệp vụ khác, chọn Kết chuyển doanh thu, chi phí. Hệ thống sẽ tự động tổng hợp số liệu từ các tài khoản liên quan để thực hiện bút toán kết chuyển vào TK 911 (Xác định kết quả kinh doanh). Sau khi kết chuyển xong, số dư tài khoản 911 thể hiện lãi hoặc lỗ trong kỳ, là căn cứ để kế toán lập Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và các báo cáo tài chính khác.

2.3.6.2. Kế toán chi tiết

Biểu 2.48. Phiếu kết chuyển doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

🕒

Kết chuyển lãi lỗ NVK 002

⚙️ ? ✕

Kết chuyển đến ngày

31/03/2026

📅

Lấy dữ liệu

Ngày hạch toán

31/03/2026

📅

Diễn giải

Kết chuyển doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ tháng 3/2026

🔍

Ngày chứng từ

31/03/2026

📅

Tham chiếu

...

Số chứng từ

NVK 002

Hạch toán

#	Diễn giải	TK Nợ	TK Có	Số tiền	
1	Kết chuyển doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	511	911	68.015.435.964	🗑️
				68.015.435.964	

Thêm dòng

Xóa hết dòng

Biểu 2.49. Phiếu kết chuyển giá vốn hàng bán

🕒

Kết chuyển lãi lỗ PKT003

⚙️ ? ✕

Kết chuyển đến ngày

31/03/2026

📅

Lấy dữ liệu

Ngày hạch toán

31/03/2026

📅

Diễn giải

Kết chuyển giá vốn hàng bán tháng 3/2026

🔍

Ngày chứng từ

31/03/2026

📅

Tham chiếu

...

Số chứng từ

PKT003

Hạch toán

#	Diễn giải	TK Nợ	TK Có	Số tiền	
1	Kết chuyển giá vốn hàng bán	911	632	56.835.976.010	🗑️
				56.835.976.010	

Thêm dòng

Xóa hết dòng

Biểu 2.50. Phiếu kết chuyển chi phí bán hàng

🕒

Kết chuyển lãi lỗ PKT004

⚙️ ? ✕

Kết chuyển đến ngày

31/03/2026

📅

Lấy dữ liệu

Ngày hạch toán

31/03/2026

📅

Diễn giải

Kết chuyển chi phí bán hàng tháng 3/2026

🔍

Ngày chứng từ

31/03/2026

📅

Tham chiếu

...

Số chứng từ

PKT004

Hạch toán

#	Diễn giải	TK Nợ	TK Có	Số tiền	
1	Kết chuyển chi phí bán hàng	911	6411	1.602.125.833	🗑️
2	Kết chuyển chi phí bán hàng	911	6414	42.869.167	🗑️
3	Kết chuyển chi phí bán hàng	911	6417	357.630.000	🗑️
				2.002.625.000	

Thêm dòng

Xóa hết dòng

Biểu 2.51. Phiếu kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp

Kết chuyển lãi lỗ PKT005

Kết chuyển đến ngày

31/03/2026

Lấy dữ liệu

Ngày hạch toán

31/03/2026

Diễn giải

Kết chuyển lãi lỗ đến ngày 31/03/2026

Ngày chứng từ

31/03/2026

Tham chiếu ...

Số chứng từ

PKT005

Hạch toán

#	Diễn giải	TK Nợ	TK Có	Số tiền	
1	Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp	911	6421	186.900.000	
2	Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp	911	6424	12.083.333	
3	Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp	911	6427	1.760.000.000	
				1.958.983.333	

Biểu 2.52. Phiếu kết chuyển lãi lỗ trong kỳ

Kết chuyển lãi lỗ PKT006

Kết chuyển đến ngày

31/03/2026

Lấy dữ liệu

Ngày hạch toán

31/03/2026

Diễn giải

Kết chuyển lãi lỗ đến ngày 31/03/2026

Ngày chứng từ

31/03/2026

Tham chiếu ...

Số chứng từ

PKT006

Hạch toán

#	Diễn giải	TK Nợ	TK Có	Số tiền	
1	Kết chuyển kết quả hoạt động kinh doanh trong kỳ	911	4212	7.217.851.621	
				7.217.851.621	

2.3.6.3. Kế toán tổng hợp

Biểu 2.53.Trích Sổ Nhật ký chung

Công ty Cổ phần Vissai Ninh Bình

Lô C7, KCN Gián Khẩu, Xã Gia Trấn, Ninh Bình

TRÍCH SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Năm 2026

Ngày hạch toán	Ngày chứng từ	Số chứng từ	Diễn giải	Tài khoản	TK đối ứng	Phát sinh Nợ	Phát sinh Có
...	...	...	...	...	...	...	...
31/03/2026	31/03/2026	PKT002	Kết chuyển doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	511	911	68.015.435.964	
31/03/2026	31/03/2026	PKT002	Kết chuyển doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	911	511		68.015.435.964
31/03/2026	31/03/2026	PKT003	Kết chuyển giá vốn hàng bán	911	632	56.835.976.010	
31/03/2026	31/03/2026	PKT003	Kết chuyển giá vốn hàng bán	632	911		56.835.976.010
31/03/2026	31/03/2026	PKT004	Kết chuyển chi phí bán hàng	911	641	2.002.625.000	
31/03/2026	31/03/2026	PKT004	Kết chuyển chi phí bán hàng	641	911		2.002.625.000
31/03/2026	31/03/2026	PKT005	Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp	911	642	1.958.983.333	
31/03/2026	31/03/2026	PKT005	Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp	642	911		1.958.983.333
31/03/2026	31/03/2026	PKT006	Kết chuyển lãi	911	4212	7.217.851.621	
31/03/2026	31/03/2026	PKT006	Kết chuyển lãi	4212	911		7.217.851.621

- Sổ này có 07 trang, đánh số từ trang 01 đến trang số 07
- Ngày mở sổ: 1/1/2026

Ngày 31 tháng 03 năm 2026

Người ghi sổ

(Đã ký)

Kế toán trưởng

(Đã ký)

Giám Đốc

(Đã ký)

Biểu 2.54. Trích Sổ cái TK 911

Công ty Cổ phần Vissai Ninh Bình
Lô C7,KCN Gián Khẩu, Xã Gia Trán, Ninh Bình

Mẫu số: S03b-DN
(Ban hành theo Thông tư số 99/2025 TT-BTC
Ngày 27/10/2025 của Bộ Tài chính)

SỔ CÁI

(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)
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		Tra ng số	STT đòn g		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			- Số dư đầu kỳ					
			- Số phát sinh trong kỳ					
31/03/2026	PKT002	31/03/2026	Kết chuyển doanh thu thuần			511		68.015.435.964
31/03/2026	PKT003	31/03/2026	Kết chuyển giá vốn hàng bán			632	56.835.976.010	
31/03/2026	PKT004	31/03/2026	Kết chuyển chi phí bán hàng			641	2.002.625.000	
31/03/2026	PKT005	31/03/2026	Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp			642	1.958.983.333	
31/03/2026	PKT006	31/03/2026	Kết chuyển lãi			4212	7.217.851.621	
			- Cộng số phát sinh				68.015.435.964	68.015.435.964
			- Cộng lũy kế từ đầu năm				68.015.435.964	68.015.435.964

- Sổ này có 01 trang, đánh số từ trang số 01 đến trang 01
-Ngày mở sổ: 01/01/2026

Ngày 31 tháng 03 năm 2026

Người ghi sổ
(Ký,họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký,họ tên)

Giám đốc
(Ký,họ tên)

Biểu 2.55. Báo cáo Kết quả bán hàng

Công ty Cổ phần Vissai Ninh Bình

Lô C7, KCN Gián Khẩu, Xã Gia Trấn, Ninh Bình

BÁO CÁO BÁN HÀNG

Năm 2026

Chỉ tiêu	Mã số	Thuyết minh	Kỳ này
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	VI.1	70.562.597.606
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02	VI.2	2.547.161.642
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10 = 01 - 02)	10		68.015.435.964
4. Giá vốn hàng bán	11	VI.3	56.835.976.010
5. Chi phí bán hàng	25	VI.9	2.002.625.000
6. Chi phí quản lý doanh nghiệp	26	VI.9	1.958.983.333
7. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	30		7.217.851.621

Chương 3

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

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

Trong bối cảnh nền kinh tế thị trường ngày càng biến động và cạnh tranh gay gắt, các doanh nghiệp không chỉ chịu ảnh hưởng từ các yếu tố nội tại mà còn từ những tác động bên ngoài của môi trường kinh tế. Điều này đòi hỏi các nhà quản trị phải có định hướng chiến lược đúng đắn, đồng thời tổ chức tốt công tác quản lý, đặc biệt là công tác kế toán – công cụ quan trọng cung cấp thông tin phục vụ việc ra quyết định.

Trong quá trình hình thành và phát triển, CTCP Vissai Ninh Bình đã từng đối mặt với nhiều khó khăn, thách thức. Tuy nhiên, Công ty đã từng bước khẳng định vị thế của mình trên thị trường thông qua việc duy trì ổn định hoạt động sản xuất kinh doanh và nâng cao hiệu quả quản lý. Trong đó, công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng giữ vai trò quan trọng, góp phần phản ánh kịp thời, chính xác tình hình tiêu thụ và kết quả kinh doanh của Công ty.

Qua tìm hiểu thực tế cho thấy, công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty về cơ bản đã được tổ chức phù hợp với quy định của chế độ kế toán hiện hành, đảm bảo cung cấp thông tin tương đối đầy đủ và tin cậy. Tuy nhiên, xét trên góc độ hoàn thiện và nâng cao chất lượng thông tin kế toán phục vụ quản trị, 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 Cổ phần Vissai Ninh Bình.

3.1.1. Ưu điểm

Trong quá trình tìm hiểu và đánh giá thực trạng công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Cổ phần Vissai Ninh Bình, có

thể nhận thấy rằng DN đã có nhiều điểm mạnh và đạt được những kết quả tích cực trong công tác kế toán, cụ thể như sau:

❖ *Về tổ chức bộ máy kế toán*

Công ty Cổ phần Vissai Ninh Bình tổ chức bộ máy kế toán theo mô hình tập trung. Đây là lựa chọn tối ưu, phù hợp với quy mô sản xuất lớn, dây chuyền công nghệ hiện đại và yêu cầu quản trị dữ liệu đồng bộ của doanh nghiệp.

- Toàn bộ các khâu từ thu thập, xử lý chứng từ đến việc lập báo cáo tài chính đều được thực hiện tập trung tại Phòng Kế toán của Công ty. Việc tập trung hóa giúp đảm bảo sự lãnh đạo thống nhất, giúp thông tin kinh tế được truyền tải kịp thời và chính xác, tạo điều kiện thuận lợi cho công tác kiểm tra, giám sát các định mức chi phí sản xuất và giá thành sản phẩm.

- Cơ cấu bộ máy gọn nhẹ giúp DN tiết kiệm chi phí quản lý, đồng thời tạo sự chuyên môn hóa cao trong từng phần hành kế toán (kế toán thanh toán, kế toán vật tư, kế toán giá thành, kế toán thuế...).

❖ *Về tổ chức bộ máy quản lý*

- Sơ đồ tổ chức được phân cấp rõ ràng từ Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc xuống đến các phòng ban và phân xưởng sản xuất,... Sự phân định quyền hạn và trách nhiệm cụ thể giúp truyền đạt nhanh chóng, đảm bảo dây chuyền vận hành 24/7 luôn đạt hiệu suất cao và an toàn.

- Công ty thiết lập được hệ thống báo cáo định kỳ và cơ chế kiểm tra chéo giữa các bộ phận. Việc áp dụng các tiêu chuẩn quản lý chất lượng quốc tế trong bộ máy quản lý giúp kiểm soát chặt chẽ quy trình vận hành, giảm thiểu lãng phí và nâng cao năng lực cạnh tranh của thương hiệu Vissai trên thị trường nội địa và quốc tế.

❖ *Về hệ thống tài khoản kế toán*

Trước đây DN đã áp dụng danh mục tài khoản kế toán theo Thông tư 200/2014 của Bộ trưởng Bộ Tài chính. Kể từ ngày 01/01/2026 Công ty đã chủ động chuyển đổi và áp dụng danh mục tài khoản kế toán theo Thông tư 99/2025 TTBTC ngày 27/20/2025 của Bộ Tài Chính. Đây là một hệ thống TK kế toán

đầy đủ, chặt chẽ, phù hợp với việc quản lý, ghi chép các nghiệp vụ kinh tế phát sinh của các DN như Công ty Cổ phần Vissai Ninh Bình

❖ *Về chứng từ, sổ sách kế toán*

Hệ thống chứng từ kế toán được sử dụng tại DN tuân theo đúng các quy định trong chế độ về danh mục, quy trình lập và luân chuyển chứng từ, thường xuyên có sự đối chiếu giữa phòng kế toán và các phòng khác có liên quan. Các nghiệp vụ kinh tế phát sinh liên quan đến hoạt động bán hàng đều được kế toán ghi nhận một cách kịp thời, chính xác và có căn cứ rõ ràng. Công ty sử dụng các loại chứng từ phổ biến như: Hóa đơn giá trị gia tăng (GTGT), phiếu xuất kho, phiếu thu, phiếu chi, biên bản giao nhận hàng hóa, hợp đồng mua bán,... Các chứng từ đều được lập dựa theo mẫu Bộ Tài chính ban hành, sau đó được bảo quản và lưu giữ theo đúng yêu cầu về bảo quản và lưu giữ chứng từ của Nhà nước. Công tác phân loại, lưu giữ và kiểm tra chứng từ được DN thực hiện một cách khá hợp lý và liên tục. Các chứng từ đều được tập hợp đầy đủ để tiến hành ghi chép kế toán giúp cho các nhà quản lý nắm bắt tình hình của DN được dễ dàng.

❖ *Về phần mềm kế toán*

Công ty hiện đang triển khai phần mềm kế toán Misa giúp tự động hóa phần lớn quy trình hạch toán và giảm thiểu tối đa sai sót thủ công. Đồng thời nâng cao tính chính xác và hiệu quả trong công tác tổng hợp, báo cáo số liệu. Hệ thống tự động liên kết với các phân hệ kho, bán hàng và kế toán; nhờ đó, các dữ liệu về doanh thu và chi phí bán hàng luôn được cập nhật chính xác theo thời gian thực, hỗ trợ kịp thời cho công tác quản trị và lập báo cáo tài chính.

❖ *Về phương pháp hạch toán*

Công ty đang áp dụng phương pháp kê khai thường xuyên, do đó tình hình nhập – xuất – tồn kho vật liệu trên sổ kế toán được theo dõi thường xuyên, liên tục, có hệ thống. Đây là phương pháp hạch toán phù hợp với đặc điểm SXKD của công ty. Việc hạch toán kế toán trong phần mềm Misa đảm bảo độ chính xác cũng như giảm tải khối lượng công việc cho kế toán. Đồng thời cũng giúp cho việc lưu trữ và sử dụng diễn ra nhanh chóng và hiệu quả.

❖ *Về công tác kế toán bán hàng*

Trong điều kiện kinh tế thị trường, Công ty xác định bán hàng là yếu tố sống còn nên bộ phận kế toán luôn chú trọng quản lý chặt chẽ doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh chính xác. Công tác thu mua nguyên liệu và kiểm soát giá thành được thực hiện hiệu quả, giúp hạ giá sản phẩm và tăng sức cạnh tranh. Bên cạnh đó, các chính sách chiết khấu cũng rất tốt (luôn tìm kiếm thị trường tiêu thụ trong nước và cả nước ngoài, thực hiện chính sách chiết khấu thương mại, chiết khấu thanh toán, dịch vụ hậu mãi luôn đảm bảo,...).

Bộ phận kế toán bán hàng tại Công ty cũng đảm nhận tốt vai trò kiểm soát. Từ đó giúp việc xác định kết quả kinh doanh chính xác cho từng giai đoạn, cung cấp số liệu đúng và kịp thời cho Ban lãnh đạo.

3.1.2. Nhược điểm

Bên cạnh những ưu điểm, công tác kế toán bán hàng tại Công ty Cổ phần Vissai Ninh Bình còn tồn tại những hạn chế nhất định cần cải thiện để phù hợp với yêu cầu quản lý

❖ *Về chứng từ và quy trình luân chuyển chứng từ*

Quy trình đối chiếu dữ liệu còn thủ công: Do đặc thù ngành xi măng có khối lượng xuất hàng lớn và liên tục, việc đối chiếu giữa các phiếu cân tại trạm cân với chứng từ kế toán đôi khi vẫn còn độ trễ, gây khó khăn cho việc cập nhật doanh thu và công nợ theo thời gian thực.

❖ *Về mô hình kế toán quản trị*

Tuy nhiên, với bộ máy kế toán tài chính hiện tại, phòng kế toán của doanh nghiệp chỉ có thể cung cấp được một lượng thông tin hạn chế và chủ yếu là các thông tin trong quá khứ, không đủ sức để đáp ứng nhu cầu thông tin ngày càng cao của nhà quản lý, nhất là không thể cung cấp được các thông tin dự báo tương lai. Do vậy, CTCP Vissai Ninh Bình rất cần phải tổ chức một bộ máy kế toán quản trị để đáp ứng yêu cầu quản lý của ban lãnh đạo công ty. Tổ chức bộ máy kế toán quản trị trở thành một nhu cầu cần thiết và cấp bách.

Thực tế tại CTCP Vissai Ninh Bình, tôi nhận thấy với điều kiện hiện tại của công ty, việc tổ chức kế toán quản trị thành một hệ thống riêng biệt so với kế toán tài chính là biện pháp không khả thi. Thứ nhất, nó đòi hỏi khá nhiều chi phí cho công tác tổ chức một phòng kế toán quản trị. Thứ hai, cần phải mất nhiều thời gian và công sức để đào tạo được một bộ máy kế toán quản trị chuyên biệt. Thứ ba, trong điều kiện của công ty hiện nay, việc tách biệt hai hệ thống kế toán chưa thực sự cần thiết và gây ra lãng phí về nhân lực, trong khi công ty đang chú trọng đến việc sắp xếp, tinh giảm bộ máy quản lý nhằm tiết kiệm chi phí, nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất- kinh doanh.

❖ *Về trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho*

Hiện nay, CTCP Vissai Ninh Bình chưa thực hiện trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho một cách thường xuyên và chi tiết cho từng nhóm hàng tồn kho. Trong khi đó, đặc thù ngành sản xuất xi măng có quy mô tồn kho lớn, bao gồm nguyên vật liệu, bán thành phẩm (clinker) và thành phẩm (xi măng), chịu tác động mạnh từ biến động cung – cầu thị trường và giá bán sản phẩm.

Việc chưa xây dựng cơ chế trích lập dự phòng hợp lý có thể dẫn đến rủi ro khi giá bán xi măng trên thị trường giảm hoặc khả năng tiêu thụ sản phẩm gặp khó khăn, làm cho giá trị thuần có thể thực hiện được của hàng tồn kho thấp hơn giá gốc. Khi đó, nếu Công ty không trích lập dự phòng kịp thời sẽ dẫn đến việc ghi nhận giá trị hàng tồn kho cao hơn thực tế, ảnh hưởng đến tính trung thực và hợp lý của báo cáo tài chính.

Ngoài ra, việc không trích lập dự phòng còn khiến Công ty thiếu nguồn lực tài chính dự phòng để chủ động xử lý các tổn thất có thể phát sinh khi thị trường tiêu thụ biến động bất lợi, đặc biệt trong bối cảnh cạnh tranh trong ngành xi măng ngày càng gia tăng.

❖ *Về chính sách bán hàng*

Các khoản giảm giá hàng bán chưa rõ ràng: Các chương trình chiết khấu thương mại và giảm giá hàng bán cho các đại lý lớn chưa được phân loại cụ thể

theo từng nhóm đối tượng hoặc chủng loại sản phẩm (xi măng bao, xi măng rời). việc hạch toán chung vào các tài khoản giảm trừ doanh thu mà không có sự bóc tách chi tiết theo từng đợt khuyến mại dễ gây khó khăn cho việc đánh giá hiệu quả thực tế của từng chính sách bán hàng.

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

Trong bối cảnh nền kinh tế thị trường đang chịu tác động mạnh mẽ từ làn sóng CMCN 4.0, các doanh nghiệp sản xuất quy mô lớn như Công ty Cổ phần Vissai Ninh Bình đang đứng trước những cơ hội và thách thức chưa từng có. Sự biến động phức tạp của giá nguyên nhiên liệu đầu vào cùng áp lực cạnh tranh khốc liệt đòi hỏi doanh nghiệp phải thực hiện chuyển đổi số mạnh mẽ trong công tác quản trị. Một trong những yêu cầu cấp thiết là hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng theo hướng hiện đại, nhằm tối ưu hóa chuỗi giá trị từ khâu sản xuất đến tay người tiêu dùng.

Việc nâng cao hiệu quả kế toán bán hàng trong kỷ nguyên số không chỉ đơn thuần là ghi chép nghiệp vụ mà còn là quá trình số hóa dòng dữ liệu. Đối với đặc thù ngành xi măng với khối lượng luân chuyển hàng hóa khổng lồ, công tác kế toán đóng vai trò vô cùng quan trọng, quyết định tốc độ quay vòng vốn và khả năng tái đầu tư. Việc hoàn thiện hệ thống này là nền tảng để công ty tăng cường năng lực quản trị tài chính, kiểm soát chặt chẽ giá thành sản phẩm và nâng cao lợi thế cạnh tranh trên thị trường thông qua việc giảm thiểu chi phí trung gian và sai sót thủ công.

Dưới tác động của CMCN 4.0, một hệ thống kế toán bán hàng hoàn thiện sẽ giúp Công ty thiết lập quy trình vận hành thông minh, đảm bảo sự kết nối liên thông dữ liệu giữa các phân hệ với nhau. Điều này giúp kiểm soát chính xác dòng sản phẩm (xi măng bao, xi măng rời), đẩy nhanh tiến độ thu hồi công nợ và tối ưu hóa dòng tiền. Đặc biệt, thông qua việc sử dụng các ứng dụng công nghệ thông minh giúp ban lãnh đạo có thể phân tích sâu các biến động chi phí năng lượng, logistics và hiệu quả của các chính sách chiết khấu. Đây chính là

cơ sở khoa học để đưa ra các quyết định điều hành linh hoạt, thích ứng kịp thời với những thay đổi nhanh chóng của nền kinh tế số.

Từ đó, Công ty Cổ phần Vissai Ninh Bình xác định phương hướng hoàn thiện công tác kế toán bán hàng theo lộ trình: Hiện đại hóa hạ tầng công nghệ, tự động hóa quy trình hạch toán và minh bạch hóa hệ thống quản trị. Mục tiêu cốt lõi là xây dựng một bộ máy kế toán tinh gọn, chuyên nghiệp, hỗ trợ đắc lực cho công tác quản trị sản xuất và khẳng định vị thế của DN trong giai đoạn hội nhập và phát triển bền vững.

3.2.1. Một số giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Cổ phần Vissai Ninh Bình

❖ Hoàn thiện về chứng từ và quy trình luân chuyển chứng từ

Trong bối cảnh lưu lượng hàng hóa xuất kho tại Công ty diễn ra liên tục với khối lượng lớn, việc duy trì quy trình đối chiếu thủ công giữa phiếu cân giấy và phần mềm kế toán đã bộc lộ nhiều bất cập về độ trễ thông tin. Để khắc phục tình trạng này, giải pháp trọng tâm là xây dựng hệ thống kết nối liên thông dữ liệu trực tiếp từ trạm cân điện tử đến phần mềm kế toán Misa thông qua giao thức API.

Cụ thể, công ty cần triển khai giải pháp số hóa quy trình luân chuyển chứng từ theo mô hình khép kín. Ngay khi xe hàng hoàn tất việc cân tải trọng, dữ liệu về khối lượng hàng, mã số đại lý và chủng loại xi măng (bao hoặc rời) sẽ được hệ thống cân tự động truyền tải về phân hệ bán hàng của phần mềm kế toán dưới dạng chứng từ nháp. Kế toán bán hàng khi đó chỉ đóng vai trò kiểm soát và phê duyệt để phát hành hóa đơn điện tử ngay lập tức. Việc thay thế các phiếu cân truyền thống bằng mã QR Code định danh trên mỗi lô hàng sẽ cho phép các bộ phận liên quan như bảo vệ, thủ kho và kế toán có thể quét mã để xác nhận trạng thái hàng xuất kho trên cùng một nền tảng dữ liệu dùng chung.

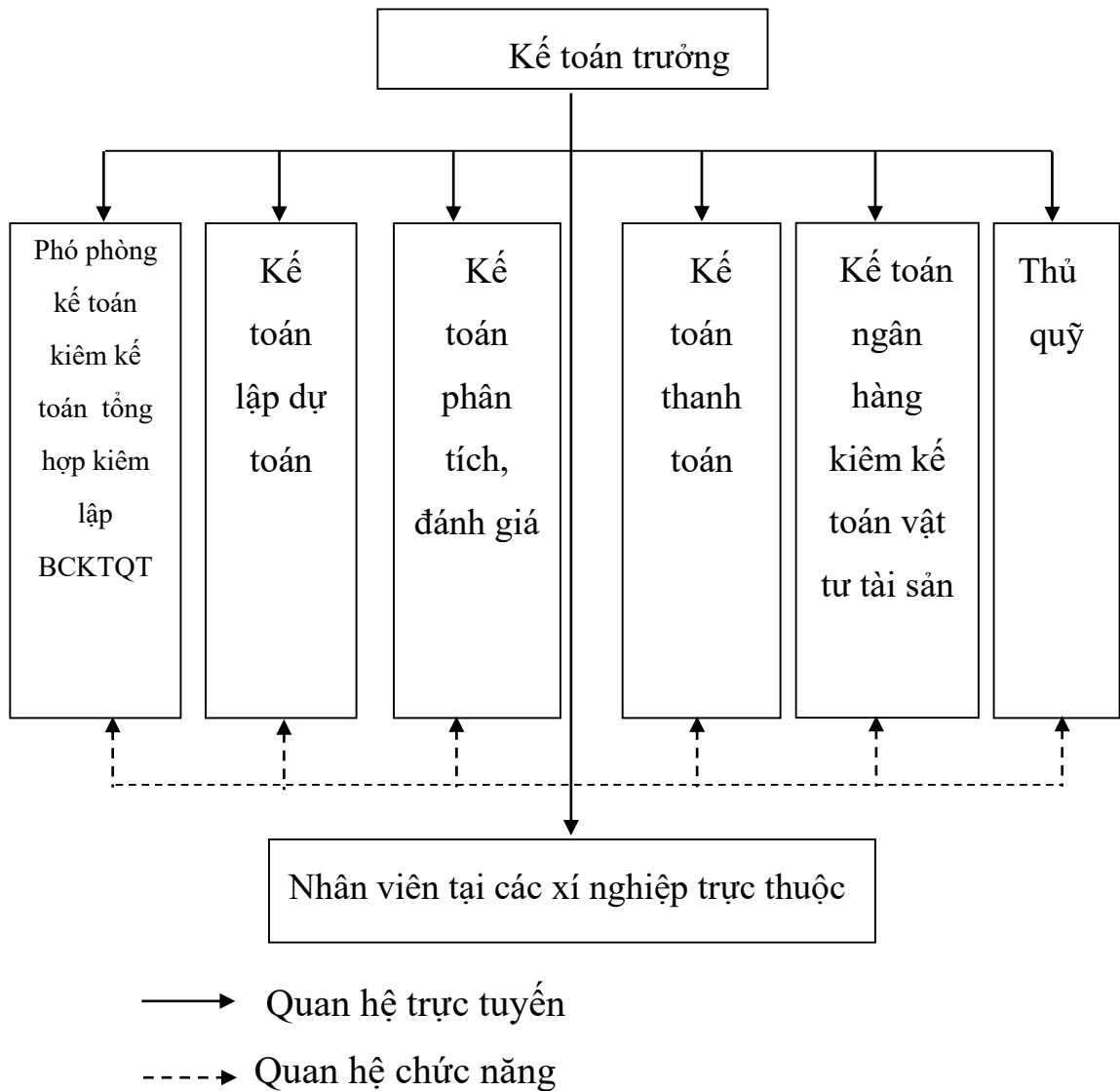
Giải pháp này mang lại hiệu quả kép cho công tác quản trị tại DN. Mặt khác, nó loại bỏ hoàn toàn rủi ro sai sót do nhập liệu thủ công và triệt tiêu độ trễ dữ liệu, giúp doanh thu và công nợ được cập nhật chính xác theo thời gian thực. Mặt khác, hệ thống tự động giúp kế toán kịp thời nhận diện các khoản nợ

quá hạn của đại lý ngay tại thời điểm xe hàng chờ xuất bến, từ đó giúp ban lãnh đạo kiểm soát dòng tiền tối ưu và giảm thiểu rủi ro nợ khó đòi. Từ đó, nâng cao năng suất vận hành và tính minh bạch trong quản lý tài chính DN.

❖ Về xây dựng mô hình kế toán quản trị

Trong điều kiện cạnh tranh hiện nay, những doanh nghiệp nào có thể nắm bắt kịp thời thông tin, dự đoán được xu thế biến động trong tương lai và đề ra được các biện pháp quản lý kịp thời và có hiệu quả thì sẽ có được một ưu thế cạnh tranh rất lớn so với các doanh nghiệp khác. Do đó nắm bắt kịp thời thông tin trở thành một nhu cầu bức thiết đối với ban lãnh đạo công ty. Nhất là đối với công tác quản lý chi phí thì nhu cầu thông tin lại càng cao, vì chi phí chiếm một tỷ lệ lớn so với doanh thu của doanh nghiệp. Mọi sự biến động chi phí đều gây ra sự biến động về lợi nhuận, làm ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động sản xuất- kinh doanh trong kỳ.

Do đó, công ty nên xây dựng bộ máy kế toán quản trị trong mối quan hệ với kế toán tài chính. Một số nhân viên kế toán tài chính có thể kiêm nhiệm chức năng kế toán quản trị tùy theo khả năng. Kế toán quản trị có mối quan hệ mật thiết với kế toán tài chính, song vẫn phải đảm bảo rằng nó chỉ cung cấp thông tin phục vụ cho nội bộ doanh nghiệp mà thôi. Để áp dụng cách thức tổ chức này, cần phải có sự phân công phân nhiệm lại về chức năng, nhiệm vụ giữa các kế toán viên trong phòng kế toán. Mô hình tổ chức bộ máy kế toán có sự kết hợp giữa kế toán tài chính và kế toán quản trị được thể hiện qua sơ đồ sau:



Sơ đồ 3.1. Mô hình tổ chức bộ máy kế

♦ Chức năng, nhiệm vụ:

- Kế toán trưởng: ngoài nhiệm vụ điều hành hoạt động của bộ máy kế toán tài chính còn kiêm nhiệm việc điều hành hoạt động của bộ máy kế toán quản trị. Kế toán trưởng là người nhận yêu cầu cung cấp thông tin của ban giám đốc công ty để tiến hành tổ chức cung cấp thông tin cho quản lý. Kế toán trưởng là người nhận những thông tin tổng hợp từ các nhân viên kế toán trong phòng để có những ý kiến đề xuất phục vụ cho việc lựa chọn quyết định quản trị tối ưu.

- Phó phòng kế toán kiêm kế toán tổng hợp kiêm lập các báo cáo kế toán quản trị: Vì phó phòng kế toán cũng chính là kế toán tổng hợp của

công ty, là người chịu trách nhiệm hạch toán tổng hợp và cũng là người lập các Báo cáo tài chính, do đó kế toán tổng hợp có đầy đủ thông tin và khả năng để lập các Báo cáo kế toán quản trị. Kế toán tổng hợp có nhiệm vụ nhận thông tin từ các kế toán viên tài chính khác để có được đánh giá tổng hợp về kết quả hoạt động trong kỳ, đồng thời nhận bảng Dự toán chi tiết từ kế toán lập dự toán để tiến hành so sánh giữa thực tế và kế hoạch để lập nên các Báo cáo kế toán quản trị. Tham mưu cho kế toán trưởng trong việc điều hành bộ máy kế toán quản trị.

- Kế toán lập dự toán: Có nhiệm vụ lập ra các dự toán chi tiết về chi phí phát sinh trong kỳ, liên lạc thường xuyên với phòng kế hoạch- kinh doanh và bộ phận thiết kế công trình để có được những thông tin cần thiết phục vụ cho việc lập dự toán của mình. Phối hợp với lập báo cáo kế toán quản trị để cung cấp thông tin cho việc lập báo cáo kế toán quản trị và đưa ra ý kiến để việc lập báo cáo kế toán quản trị được xác thực và đáp ứng kịp thời nhu cầu thông tin của ban giám đốc.

- Kế toán phân tích đánh giá: Căn cứ vào các thông tin về các nghiệp vụ kinh tế phát sinh trong kỳ và dự toán đã được lập để tiến hành phân tích và đánh giá về hiệu quả hoạt động của công ty trong kỳ. Nếu phát sinh biến động giữa thực tế so với kế hoạch, kế toán phân tích đánh giá phải tiến hành phân tích chi tiết để tìm ra nguyên nhân của sự biến động đó. Kế toán phân tích đánh giá cũng có nhiệm vụ đưa ra những dự báo về tình hình hoạt động sản xuất- kinh doanh trong các kỳ tiếp theo.

- Các kế toán viên tài chính (kế toán thanh toán, kế toán ngân hàng kiêm kế toán vật tư tài sản, thủ quỹ): có nhiệm vụ cung cấp các thông tin tài chính phát sinh trong kỳ để phục vụ cho việc lập các báo cáo kế toán quản trị và hỗ trợ bộ phận kế toán quản trị hoàn thành tốt chức năng của mình. Cụ thể là:

- Kế toán thanh toán: chịu trách nhiệm về công tác thanh toán tại công ty. Có nhiệm vụ cung cấp thông tin về tình hình thanh toán phục vụ cho việc lập dự toán cũng như lập các báo cáo kế toán quản trị.
- Kế toán ngân hàng kiêm kế toán vật tư tài sản: có nhiệm vụ cung cấp thông tin về các giao dịch kinh tế có liên quan đến ngân hàng. Cung cấp thông tin về tình hình biến động vật tư, công cụ lao động, tài sản tại công ty cũng như tại các xí nghiệp trực thuộc.
- Thủ quỹ: cung cấp thông tin về số tiền còn tồn quỹ cũng như tình hình thu- chi quỹ tiền mặt tại công ty.

Với mô hình tổ chức như trên, đòi hỏi các kế toán viên phải có sự phối hợp thường xuyên và nhịp nhàng với nhau để có được những thông tin kịp thời và chính xác. Bởi vì sự chậm trễ của một phần hành nào đó trong bộ máy sẽ ảnh hưởng đến tiến độ làm việc của các phần hành khác và tiến độ làm việc chung của bộ máy kế toán.

❖ Về tổ chức hệ thống sổ kế toán

Hệ thống kế toán hiện nay bao gồm ba bộ phận:

- (1) Kế toán tài chính được thể hiện cuối cùng là báo cáo tài chính, chủ yếu cung cấp thông tin cho bên ngoài;
- (2) Kế toán quản trị biểu hiện qua báo cáo thành quả, báo cáo trách nhiệm của các trung tâm... thông tin chủ yếu là cung cấp cho quản lý và điều hành bên trong doanh nghiệp và hướng về tương lai;
- (3) Kế toán chi phí là phần giao thoa của kế toán tài chính và kế toán quản trị, cung cấp các thông tin về chi phí, phân tích chi phí nhằm thực hiện chức năng hoạch định và kiểm soát chi phí trong doanh nghiệp.

Tổ chức bộ máy kế toán trong các doanh nghiệp hiện nay thường được kết hợp cả ba hệ thống này kể từ khâu chứng từ, sổ sách và báo cáo, chính vì thế, để tận dụng được nguồn lực của bộ phận kế toán chúng tôi

đề nghị thiết kế sổ kế toán chi phí phục vụ cho việc cung cấp thông tin cho cả ba bộ phận kế toán.

Hoàn thiện sổ kế toán chi tiết phục vụ KTQT trong DN phải đáp ứng được yêu cầu cụ thể sau:

- + Phải đảm bảo mối quan hệ giữa sổ kế toán tổng hợp và sổ kế toán chi tiết để đảm bảo mối quan hệ cân đối giữa các chỉ tiêu kinh tế tài chính tổng hợp với số liệu kế toán chi tiết của chỉ tiêu đó.

- + Đảm bảo mối quan hệ kiểm tra, đối chiếu số liệu nhằm đảm bảo tính chính xác trong quá trình hệ thống hóa thông tin, đảm bảo độ tin cậy cho số liệu kế toán trong các báo cáo KTQT.

- + Nội dung của sổ kế toán chi tiết chi phí phải đảm bảo theo dõi được chi tiết từng khoản mục chi phí, yếu tố chi phí kết hợp với việc nhận dạng chi phí cố định và chi phí biến đổi. Phân tích được chi phí theo từng đối tượng tập hợp chi phí đã xác định phù hợp với yêu cầu cung cấp thông tin chi tiết về chi phí để vừa phục vụ yêu cầu quản lý chi phí, đáp ứng yêu cầu xác định kết quả từng hoạt động, từng mặt hàng... phù hợp với việc hạch toán ban đầu và theo yêu cầu của nhà QTDN.

- + Về mẫu sổ, nội dung và phương pháp ghi chép đối với sổ kế toán tổng hợp, còn sổ kế toán chi tiết chỉ mang tính hướng dẫn, tùy thuộc vào đặc điểm sản xuất kinh doanh, đặc điểm quy trình công nghệ và đặc điểm, trình độ quản lý của từng doanh nghiệp mà có thể thiết kế, bổ sung cho phù hợp với đặc điểm của từng doanh nghiệp. Tuy nhiên trên cơ sở mẫu sổ theo hướng dẫn của chế độ kế toán tài chính doanh nghiệp, hướng dẫn kế toán quản trị và trên cơ sở đặc thù riêng của kế toán quản trị các sổ kế toán cần phải đảm bảo các nội dung cơ bản: địa điểm phát sinh chi phí, đối tượng chịu chi phí, nội dung, yếu tố của chi phí, bản chất của chi phí. Chính vì vậy cần bổ sung các thông tin về dự toán, định mức, chi phí biến đổi, chi phí cố định, chi phí hỗn hợp trên các sổ này. Sổ chi phí nhân công

trực tiếp cần mở thêm cột biến phí, định phí, dư toán và thực tế, nếu dùng chung cho nhiều đối tượng. Sổ chi tiết chi phí sản xuất chung thêm cột biến phí, định phí, dư toán, thực tế, phân bổ cho các đối tượng sử dụng (kế hoạch và thực tế).

❖ Hoàn thiện về trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho

Để khắc phục những hạn chế nêu trên, Công ty cần hoàn thiện công tác trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho theo hướng chủ động, thường xuyên và chi tiết hơn, đặc biệt đối với các nhóm nguyên vật liệu có biến động giá lớn như than, thạch cao, phụ gia sản xuất xi măng.

Trong trường hợp sản phẩm chưa tiêu thụ kịp thời, trong khi doanh nghiệp vẫn tiếp tục sản xuất hoặc nhập kho, sẽ dẫn đến tình trạng hàng tồn kho gia tăng, đặc biệt là đối với các sản phẩm như clinker và xi măng thành phẩm. Điều này không chỉ làm tăng chi phí lưu kho mà còn tiềm ẩn rủi ro giảm giá trị hàng tồn kho khi giá thị trường có xu hướng giảm.

Vì vậy, để hạn chế rủi ro và phản ánh trung thực giá trị tài sản, doanh nghiệp cần thực hiện trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho một cách hợp lý và kịp thời. Việc này giúp doanh nghiệp chủ động trong công tác quản lý tài chính, đồng thời nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh trong bối cảnh thị trường cạnh tranh ngày càng gay gắt.

Thứ nhất, Công ty cần thực hiện trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho một cách định kỳ, đặc biệt vào thời điểm cuối niên độ kế toán, trên cơ sở so sánh giữa giá gốc và giá trị thuần có thể thực hiện được của từng loại hàng tồn kho.

Thứ hai, cần phân loại hàng tồn kho theo từng nhóm cụ thể, bao gồm nguyên vật liệu chính (than, thạch cao, xi,...), bán thành phẩm (clinker) và thành phẩm (xi măng PCB30, PCB40,...). Việc phân loại chi tiết giúp xác định chính xác mức độ giảm giá của từng loại, tránh bù trừ không hợp lý giữa các nhóm hàng tồn kho.

Thứ ba, Công ty cần tăng cường công tác thu thập và cập nhật thông tin thị trường, đặc biệt là giá bán xi măng và tình hình tiêu thụ. Đây là cơ sở quan trọng để xác định đúng giá trị thuần có thể thực hiện được của hàng tồn kho.

Thứ tư, cần ứng dụng phần mềm kế toán và hệ thống quản lý kho hiện đại nhằm hỗ trợ việc theo dõi, đánh giá và tính toán mức trích lập dự phòng một cách nhanh chóng, chính xác và kịp thời.

Thứ năm, Công ty nên tuân thủ nguyên tắc thận trọng trong kế toán và thực hiện trích lập dự phòng theo đúng quy định của Chuẩn mực kế toán Việt Nam. Việc này không chỉ giúp phản ánh trung thực giá trị tài sản mà còn góp phần nâng cao độ tin cậy của báo cáo tài chính.

Cuối cùng, cần nâng cao trình độ chuyên môn của đội ngũ kế toán, thông qua đào tạo và cập nhật các quy định mới về kế toán hàng tồn kho và dự phòng, từ đó đảm bảo việc thực hiện trích lập dự phòng được chính xác và phù hợp với thực tế hoạt động của Công ty.

❖ Hoàn thiện về chính sách bán hàng

Hiện nay, các khoản giảm giá hàng bán và chiết khấu thương mại tại doanh nghiệp vẫn chưa được xây dựng và quản lý một cách chi tiết, rõ ràng theo từng chính sách và từng đối tượng khách hàng. Các chương trình ưu đãi chủ yếu áp dụng chung cho các đại lý lớn mà chưa có sự phân loại cụ thể theo từng nhóm khách hàng hoặc từng chủng loại sản phẩm như xi măng bao và xi măng rời. Việc hạch toán các khoản giảm trừ doanh thu còn mang tính tổng hợp, chưa tách biệt theo từng chương trình khuyến mại, dẫn đến khó khăn trong việc đánh giá hiệu quả của từng chính sách bán hàng.

Công ty có thể áp dụng chính sách chiết khấu thanh toán linh hoạt theo từng nhóm khách hàng. Cụ thể, đối với các đại lý lớn và khách hàng thân thiết, thời hạn thanh toán có thể kéo dài từ 30–45 ngày. Nếu khách hàng thanh toán trong vòng 10–15 ngày sẽ được hưởng chiết khấu từ 1%–2%, và nếu thanh toán trong vòng 5–10 ngày có thể được hưởng mức chiết khấu cao hơn.

Ví dụ minh họa: Công ty bán xi măng cho Công ty TNHH An Phúc với số lượng 1.000 tấn Xi măng The Vissai bao PCB40, VAT 8%. Theo chính sách bán

hàng, nếu khách hàng thanh toán trong vòng 10 ngày sẽ được hưởng chiết khấu thanh toán 2% trên giá trị thanh toán.

Doanh thu chưa thuế:

$$1.000 \times 1.200.000 = 1.200.000.000 \text{ đồng}$$

Thuế GTGT (8%):

$$1.200.000.000 \times 8\% = 96.000.000 \text{ đồng}$$

Tổng giá thanh toán ban đầu:= 1.296.000.000 đồng

Chiết khấu được tính trên giá trị thanh toán chưa thuế GTGT:

$$1.296.000.000 \times 2\% = 25.920.000 \text{ đồng}$$

Số tiền thực thu

$$1.296.000.000 - 25.920.000 = 1.270.080.000 \text{ đồng}$$

Kế toán ghi nhận doanh thu bán hàng:

Nợ TK 131: 1.296.000.000

Có TK 511: 1.200.000.000

Có TK 3331: 96.000.000

Ghi nhận chiết khấu thanh toán:

Nợ TK 635: 25.920.000

Có TK 131: 25.920.000

Ví dụ trên cho thấy việc kết hợp chính sách chiết khấu thanh toán sẽ giúp doanh nghiệp vừa thúc đẩy thu hồi công nợ, vừa đảm bảo ghi nhận đầy đủ nghĩa vụ thuế và doanh thu theo đúng quy định kế toán hiện hành.

3.2.2 Một số điều kiện thực hiện giải pháp

Điều kiện thực hiện giải pháp kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Cổ phần Vissai Ninh Bình.

Để thực hiện các giải pháp trên phải có sự phối hợp giữa các cơ quan chức năng và Công ty thì mới thực hiện các giải pháp hiệu quả và đem lại lợi ích cho Công ty. Bên cạnh những kết quả đã đạt được vẫn còn tồn tại những hạn chế. Để hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng phải có những điều kiện như:

a. Về phía Nhà nước

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

Tăng cường hợp tác, mở rộng quan hệ kinh tế quốc tế, tạo môi trường thuận lợi cho các doanh nghiệp sản xuất phát triển. Cần có một hệ thống pháp lý, cơ chế chính sách hoàn chỉnh, đồng bộ cho DN nhằm tạo điều kiện cho hệ thống DN sản xuất hoạt động có hiệu quả.

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

b. Về phía Công ty

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

Thường xuyên cập nhật các chính sách chế độ kế toán cũng như các chuẩn mực kế toán và các luật thuế nhằm nắm bắt thông tin kịp thời để đảm bảo công tác kế toán thực hiện đúng theo quy định của chế độ kế toán hiện hành.

Nâng cao trình độ, đào tạo chuyên sâu và năng lực toàn diện cho đội ngũ kế toán, đặc biệt là kỹ năng sử dụng phần mềm kế toán hiện đại và các công cụ phân tích dữ liệu bán hàng.

Căn cứ vào mô hình quản trị sản xuất thực tế, ban lãnh đạo cần điều chỉnh sơ đồ tổ chức bộ phận kế toán sao cho khoa học và tinh gọn. Công ty cũng cần xây dựng bộ máy kế toán bán hàng phù hợp với mô hình quản lý, xác định số

lượng nhân viên kế toán hợp lý, phân công công việc rõ ràng, tránh tình trạng kiêm nhiệm gây chồng chéo, không đảm bảo nguyên tắc kiểm tra – kiểm soát nội bộ.

Ban giám đốc cần nâng cao nhận thức về vai trò của kế toán trong vai trò là công cụ quản trị chiến lược, chứ không đơn thuần là bộ phận ghi chép số liệu. Việc đầu tư vào hệ thống thông tin kế toán hiện đại gắn liền với lộ trình chuyển đổi số sẽ là nền tảng vững chắc để kiểm soát tốt chi phí sản xuất và giá thành sản phẩm. Đây là yếu tố cốt lõi giúp Vissai Ninh Bình tối ưu hóa nguồn lực tài chính, thích nghi linh hoạt với cơ chế thị trường và tạo đà cho sự phát triển bền vững trong tương lai.

KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

Trong bối cảnh nền kinh tế thị trường cạnh tranh khốc liệt, việc tổ chức hợp lý quy trình tiêu thụ và xác định chính xác kết quả bán hàng đóng vai trò sống còn đối với mỗi doanh nghiệp. Công tác này không chỉ giúp quản lý hiệu quả nguồn lực, đảm bảo chu kỳ quay vòng vốn diễn ra liên tục, tránh tình trạng ứ đọng, mà còn trực tiếp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh và cải thiện đời sống cho người lao động.

Mặc dù Công ty đã khẳng định được vị thế và duy trì đà tăng trưởng ổn định ngay cả trong những giai đoạn kinh tế khó khăn, nhưng trước sự mở rộng không ngừng về quy mô hoạt động, yêu cầu về tính chi tiết và chuyên nghiệp trong công tác kế toán bán hàng ngày càng trở nên cấp thiết. Để tối ưu hóa khối lượng tiêu thụ và nâng cao hơn nữa năng lực cạnh tranh, Công ty cần tiếp tục hoàn thiện quy trình tổ chức kế toán, đảm bảo thông tin tài chính luôn minh bạch, kịp thời, phục vụ đắc lực cho công tác quản trị và ra quyết định.

Công tác tổ chức bán hàng và xác định kết quả kinh doanh là nội dung cốt lõi, đóng vai trò quyết định trong quản trị kinh tế và chiến lược phát triển của doanh nghiệp. Trong bối cảnh kinh tế thị trường đa dạng như hiện nay, việc tối ưu hóa chi phí và chính xác hóa kết quả đầu ra không chỉ là yêu cầu nghiệp vụ mà còn là yếu tố sống còn để doanh nghiệp tìm được hướng đi riêng và khẳng định vị thế. Đối với Công ty Cổ phần Vissai Ninh Bình, để hiện thực hóa các mục tiêu tăng trưởng và nâng cao hiệu quả tiêu thụ hàng hóa, đơn vị cần tích cực phát huy những thành tựu đã đạt được, đồng thời chú trọng hoàn thiện bộ máy kế toán và tổ chức hợp lý công tác hạch toán nghiệp vụ bán hàng. Điều này sẽ giúp cung cấp thông tin kịp thời, minh bạch, phục vụ đắc lực cho công tác quản trị và điều hành sản xuất kinh doanh tại Công ty.

Mặc dù đã nỗ lực vận dụng các kiến thức lý thuyết vào thực tiễn tại đơn vị, song do hạn chế về mặt thời gian và trình độ bản thân còn hạn chế, đề tài khóa luận khó tránh khỏi những thiếu sót nhất định. Em rất mong nhận được sự quan tâm, đóng góp ý kiến từ các thầy cô giáo để em có thể hoàn thiện hơn về mặt kiến thức cũng như đề tài này.

Nhân dịp này, em xin bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc tới Ban giám hiệu cùng quý thầy cô giáo trường Đại học Hoa Lư đã tận tình truyền đạt kiến thức và tạo điều kiện cho em trong suốt quá trình học tập. Đặc biệt, em xin gửi lời cảm ơn chân thành nhất tới giảng viên hướng dẫn ThS. Hà Thị Minh Nga, người đã dành nhiều thời gian, tâm huyết để định hướng và giúp đỡ em hoàn thành khóa luận này.

Đồng thời, em cũng xin gửi lời cảm ơn tới Ban lãnh đạo cùng các anh chị trong phòng Kế toán – Tài chính của Công ty Cổ phần Vissai Ninh Bình. Sự tạo điều kiện thuận lợi và những chia sẻ thực tế quý báu từ các anh chị đã giúp em có cơ hội học hỏi, tiếp cận môi trường làm việc chuyên nghiệp để củng cố kiến thức chuyên môn của mình.

Ninh Bình, ngày tháng 05 năm 2026

Giảng viên hướng dẫn

Sinh viên thực hiện

Th.S. Hà Thị Minh Nga

Phùng Thị Hồng Nhung

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Đặng Thị Loan (2015), Giáo trình kế toán tài chính trong các doanh nghiệp, NXB Đại học Kinh tế quốc dân.
2. Lã Hữu Đức (2021) , *“Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH Thương mại và dịch vụ Đại Phát*, Khóa luận tốt nghiệp, Trường Đại học Hoa Lư.
3. Đinh Thị My (2025), *“ Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty cổ phần Toyota Ninh Bình”*, Khóa luận tốt nghiệp, Trường Đại học Hoa Lư.
4. Trần Thị Mai Trang (2024), *“Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH thương mại xăng dầu Phương Nam”*, Khóa luận tốt nghiệp, Trường Đại Học Hoa Lư
5. Vũ Thị Thương (2020), *“Thực trạng và giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH 3 Tân Hoàng Hải NB”*, Khóa luận tốt nghiệp, Trường Đại học Hoa Lư.
6. Thông tư 200-2014/TT-BTC của Bộ Tài Chính về hướng dẫn Chế độ kế toán doanh nghiệp ban hành ngày 22 tháng 12 năm 2014
7. Hồ sơ, chứng từ, sổ sách, báo cáo của Công ty Cổ phần Vissai Ninh Bình.