

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG

1.1. Khái niệm:

1.1.1 Khái niệm:

“Bán hàng là khâu quan trọng của quá trình luân chuyển hàng hóa, kết thúc giai đoạn này hàng hóa sẽ được luân chuyển đến người tiêu dùng, đến các đơn vị thương mại hoặc các đơn vị sản xuất để tiếp tục sản xuất.” (TS.Trần Phước, 2009)

“Quá trình bán hàng là quá trình mà doanh nghiệp xuất giao sản phẩm, hàng hóa của mình cho khách hàng và thu tiền bán hàng.” (PGS.TS.Võ Văn Nhị, 2008).

“Theo Chuẩn mực kế toán Việt Nam số 14 - Doanh thu và thu nhập khác: Doanh thu là tổng các giá trị 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.”

Mặc dù có rất nhiều khái niệm và cách hiểu đối với bán hàng, nhưng về bản chất, bán hàng chính là hoạt động cốt lõi nhất tạo ra doanh thu, một khâu quan trọng trong hệ thống kinh doanh của doanh nghiệp, bất kỳ hoạt động nào có liên quan đến việc chuyển quyền sở hữu sản phẩm, hàng hóa bên bán cho bên mua để thu tiền hay một thứ tài sản có giá trị tương đương.

1.1.2 Đặc điểm của quá trình bán hàng:

Là một chuỗi hoạt động liên tục, từ khi tìm kiếm khách hàng đến lúc tư vấn, chốt đơn hàng và chăm sóc khách hàng sau bán. Quy trình bán hàng của mỗi doanh nghiệp có thể khác nhau, tuy nhiên đều có những đặc điểm chính sau:

- Để thực hiện được giao dịch bán hàng cần cả hai bên doanh nghiệp (người bán) và khách hàng (người mua) đồng ý với các điều khoản của giao dịch đã thỏa thuận, thống nhất với nhau, bao gồm giá cả và chất lượng hàng hóa, dịch vụ được bán.
- Người mua có quyền hợp pháp sử dụng và xử lý hàng hóa theo ý muốn nhưng vẫn tuân thủ theo thỏa thuận đã giao dịch.
- Bán hàng là nguồn thu nhập chính cho doanh nghiệp, cung cấp vốn để duy trì, đảm bảo khả năng thanh toán các khoản nợ và đầu tư, phát triển kinh doanh.

1.1.3 Vai trò, nhiệm vụ của kế toán bán hàng:

❖ Vai trò:

Kế toán bán hàng đảm bảo tính chính xác, minh bạch, tin cậy của thông tin tài chính về hoạt động bán hàng. Bằng cách cung cấp các dữ liệu, thông tin cần thiết, không chỉ hỗ trợ cho công tác quản lý tài chính của doanh nghiệp, mà còn giúp doanh nghiệp thể hiện hiệu quả hoạt động kinh doanh và nâng cao vị thế với đối tác, nhà đầu tư, khách hàng, nhà cung cấp.

❖ Nhiệm vụ:

Giám sát mức độ thực hiện kế hoạch, các giao dịch bán hàng của doanh nghiệp: ghi chép, phản ánh đầy đủ, kịp thời doanh thu bán hàng, các khoản thuế GTGT đầu ra và chi tiết mọi trạng thái của hàng hóa như: hàng trong kho, hàng gửi đại lý, hàng bán bị trả lại, hàng gia công, ...

Kế toán bán hàng cũng liên quan chặt chẽ đến quản lý tồn kho bao gồm: tính giá vốn, xác định, cập nhật giá thành sản phẩm, số lượng hàng hóa nhập - xuất trên từng nhóm, mặt hàng, từng khách hàng ...

Theo dõi, đôn đốc và thực hiện thu hồi công nợ khách hàng. Thu thập các khoản chi phí phát sinh trong quá trình bán hàng đầy đủ, chính xác: chi phí bán hàng, chi phí vận chuyển, chi phí nhân công ...

Lập báo cáo tổng hợp số lượng kinh doanh, doanh thu, lợi nhuận liên quan đến hoạt động bán hàng, xác định kết quả kinh doanh. Dựa vào đó kế toán đưa ra những đánh giá, phân tích, đề xuất các giải pháp cải tiến và lập chiến lược, kế hoạch đúng đắn cho tương lai của doanh nghiệp.

1.1.4 Các phương thức bán hàng:

Phương thức bán buôn: Là một hoạt động kinh doanh quan trọng trong chuỗi cung ứng, phân phối cho đối tác trung gian để họ tiếp tục chuyển bán hoặc bán cho khách hàng. Hình thức mua bán với số lượng lớn, giá thành thường thấp hơn so với bán lẻ. Có hai phương thức bán buôn:

- Bán buôn hàng hóa qua kho: Trước khi phân phối đến khách hàng, hàng hóa sẽ được lưu trữ, bảo quản kỹ lưỡng tại các kho hàng của người bán.
- Bán buôn vận chuyển thẳng: Bỏ qua khâu trung gian là lưu kho người bán, hàng hóa sẽ được vận chuyển trực tiếp từ nhà sản xuất đến khách hàng.

Phương thức bán lẻ: Là hình thức bán hàng hóa trực tiếp đến tay người tiêu dùng cuối cùng. Đây là khâu cuối cùng trong chuỗi cung ứng, nơi sản phẩm được bán ra với số lượng nhỏ, đơn chiếc và có giá bán ổn định, khách hàng thường trả tiền ngay khi mua hàng. Có hai hình thức phổ biến: Bán lẻ thu tiền tập trung và bán lẻ thu tiền trực tiếp.

Phương thức hàng đổi hàng.

Phương thức bán hàng đại lý, ký gửi:

- Bán hàng đại lý: Đại lý sẽ mua hàng của doanh nghiệp với giá sỉ, sau đó bán lại cho khách hàng với giá bán lẻ để thu lợi nhuận. Doanh nghiệp sẽ nhận được số tiền bằng với giá bán buôn mà đại lý đã mua theo thỏa thuận hợp đồng.
- Bán hàng ký gửi: Người ký gửi sẽ ủy thác cho bên nhận ký gửi bán giúp, khi hàng hóa được bán bên nhận ký gửi sẽ trả lại số tiền còn lại cho người gửi ký gửi sau khi trừ đi phí ký gửi tính trên giá trị hàng hóa bán được.

Phương thức tiêu thụ nội bộ: Là hoạt động chuyển giao hàng hóa, dịch vụ từ một bộ phận này sang một bộ phận khác trong cùng một doanh nghiệp. Nói cách khác đây là việc sử dụng sản phẩm của chính công ty để phục vụ cho các hoạt động sản xuất, kinh doanh hoặc tiêu dùng nội bộ, giúp cho việc phải mua hàng từ bên ngoài được giảm thiểu, qua đó tiết kiệm chi phí.

1.1.5 Các phương thức thanh toán:

Thanh toán trực tiếp: Khách hàng thanh toán toàn bộ giá trị hàng hóa, dịch vụ ngay khi giao dịch mua bán hoàn tất. Quá trình thanh toán tiện lợi, thuận tiện cho cả người mua và người bán, giúp người bán thu hồi vốn nhanh chóng. Thanh toán linh hoạt với nhiều phương thức khác nhau: Thanh toán bằng tiền mặt, chuyển khoản hoặc trao đổi hàng hóa trực tiếp.

Thanh toán trả chậm: Thời gian thu tiền và thời gian giao hàng cho khách hàng không trùng với nhau. Với hình thức này, khách hàng không cần thanh toán toàn bộ số tiền ngay khi nhận hàng. Thay vào đó họ có thể chia nhỏ khoản thanh toán thành nhiều lần, trong một thời gian nhất định theo thỏa thuận với người bán.

Bán hàng trả góp: Người mua có thể chia nhỏ khoản thanh toán thành nhiều lần. Người mua sẽ thanh toán một khoản ban đầu khi mua hàng, số còn lại thường phải chịu lãi suất nhất định và được thanh toán dần ở các kì tiếp theo trong đó bao gồm gốc và lãi trả chậm.

1.1.6 Kế toán bán hàng:

❖ Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ:

Chứng từ sổ sách:

- *Chứng từ:*

Hóa đơn GTGT, hóa đơn bán hàng.

Hợp đồng kinh tế.

Phiếu xuất kho.

Phiếu thu, giấy báo có.

- *Sổ sách:*

Sổ Nhật ký chung.

Sổ Cái tài khoản 511, Sổ Chi tiết tài khoản 5111.

Tài khoản sử dụng:

Tại khoản 2 Điều 79 của Thông tư 200/2014/TT-BTC quy định tài khoản 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, có 6 tài khoản cấp 2, bao gồm:

Tài khoản 5111 – Doanh thu bán hàng hóa

Tài khoản 5112 – Doanh thu công trình

Tài khoản 5113 – Doanh thu cung cấp dịch vụ

Tài khoản 5114 – Doanh thu trợ cấp, trợ giá

Tài khoản 5117 – Doanh thu kinh doanh bất động sản đầu tư

Tài khoản 5118 – Doanh thu khác

Kết cấu và nội dung tài khoản:

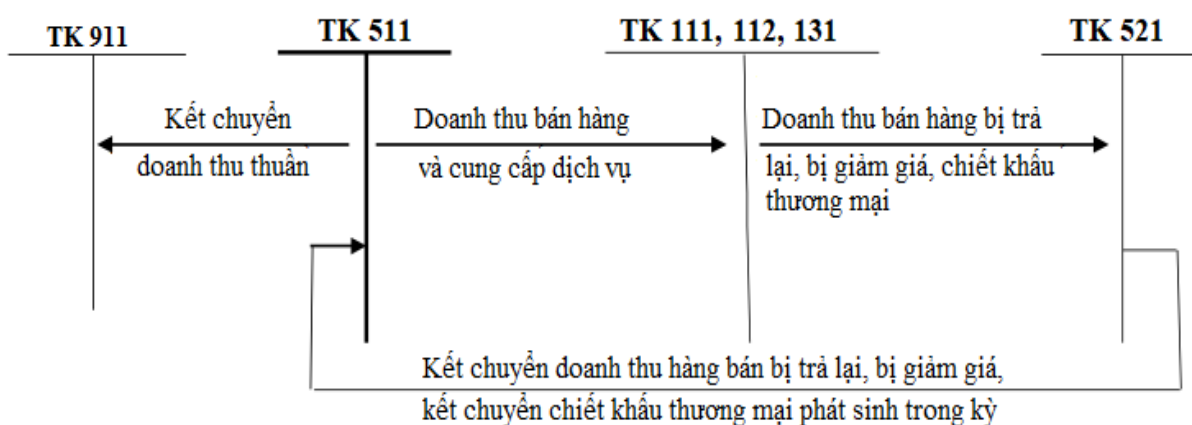
Tài khoản 511

Các khoản thuế gián thu phải nộp (GTGT, TTĐB, XK, BVMT). 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.
---	--



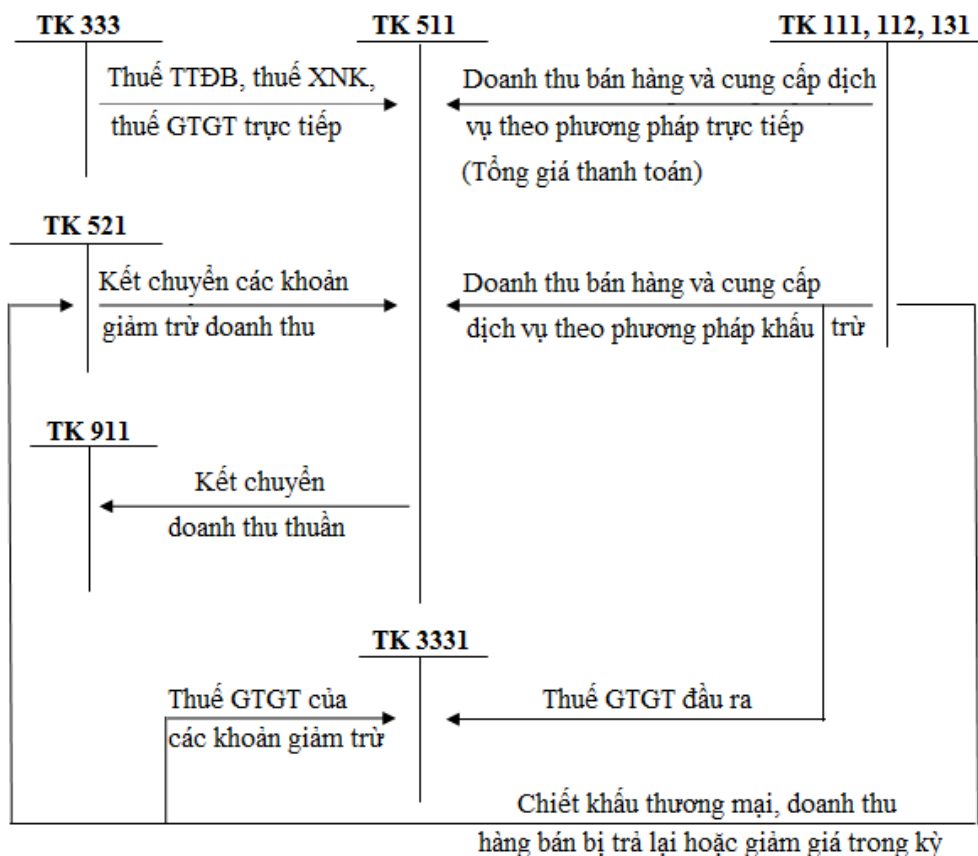
Tài khoản 511 không có số dư cuối kỳ.

Sơ đồ hạch toán:



Sơ đồ 1.1 Kế toán doanh thu bán hàng không chịu thuế GTGT

(Nguồn: Thông tư 200/2014/TT-BTC)



Sơ đồ 1.2 Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

(Nguồn: Thông tư 200/2014/TT-BTC)

❖ Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu:

Theo khoản 1 Điều 81 Thông tư 200/2014/TT-BTC: “Tài khoản 521 – Các khoản giảm trừ doanh thu dùng để phản ánh các khoản được điều chỉnh giảm trừ vào doanh thu bán hàng, cung cấp dịch vụ phát sinh trong kỳ, gồm: Chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán và hàng bán bị trả lại. Tài khoản này không phản ánh các khoản thuế được giảm trừ vào doanh thu như thuế GTGT đầu ra phải nộp tính theo phương pháp trực tiếp.”

Theo Chuẩn mực kế toán số 14 - Doanh thu và thu nhập khác, các khoản giảm trừ doanh thu bao gồm:

- “- Chiết khấu thương mại: Là khoản doanh nghiệp bán giảm giá niêm yết cho khách hàng mua hàng với khối lượng lớn.
- Giảm giá hàng bán: Là khoản giảm trừ cho người mua do hàng hóa kém phẩm chất, sai quy cách hoặc lạc hậu thị hiếu.

- Hàng bán bị trả lại: Là giá trị khối lượng hàng bán đã xác định là tiêu thụ bị khách hàng trả lại và từ chối thanh toán.”

Chứng từ sổ sách:

- *Chứng từ:*

Hóa đơn GTGT hàng bán bị trả lại.

Phiếu nhập kho, phiếu xuất kho, biên bản giao nhận.

Biên bản trả lại hàng.

- *Sổ sách:*

Sổ Nhật ký chung.

Sổ cái tài khoản 521, Sổ Chi tiết các khoản giảm trừ.

Tài khoản sử dụng: Tài khoản 521 – Các khoản giảm trừ doanh thu, có 3 tài khoản cấp 2:

Tài khoản 5211 – Chiết khấu thương mại

Tài khoản 5212 – Hàng bán bị trả lại

Tài khoản 5213 – Giảm giá hàng bán

Kết cấu và nội dung tài khoản:

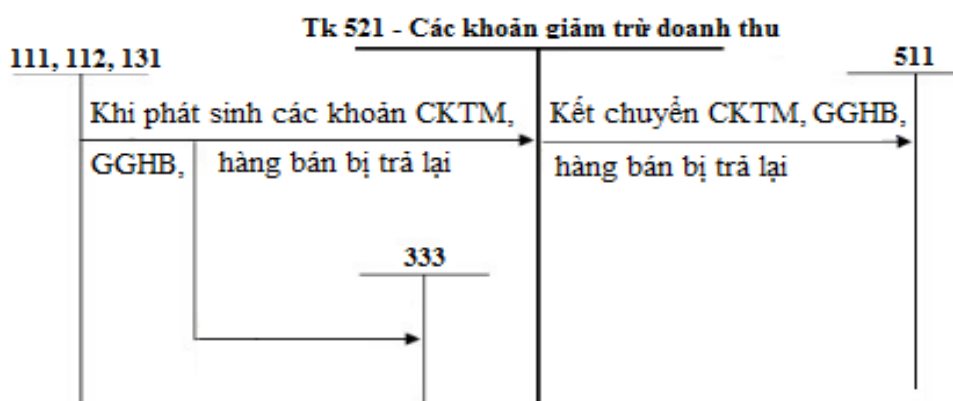
Tài khoản 521

Số chiết khấu thương mại đã chấp nhận thanh toán cho khách hàng. Số giảm giá bán đã chấp thuận cho người mua hàng. Doanh thu của hàng bán bị trả lại, đã trả lại tiền cho người mua hoặc tính trừ vào khoản phải thu khách hàng về số sản phẩm, hàng hóa đã bán.	Cuối kỳ kế toán, kết chuyển toàn bộ số chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, doanh thu của hàng bán bị trả lại sang tài khoản 511 “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ” để xác định doanh thu thuần của kỳ báo cáo.
--	--

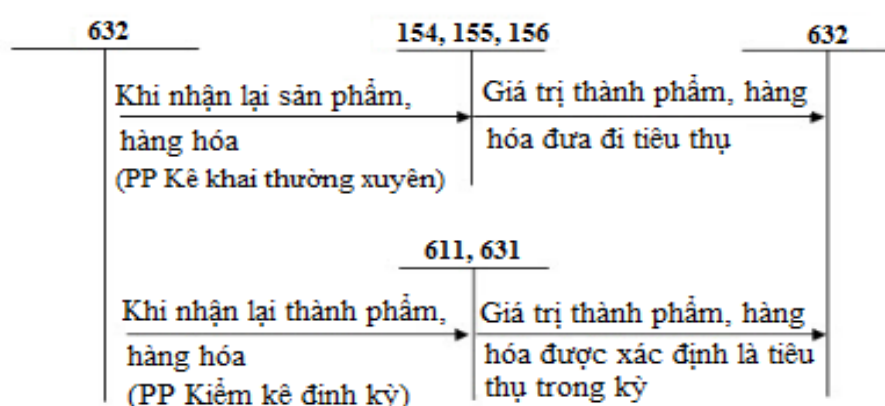
X

Tài khoản 521 không có số dư cuối kỳ.

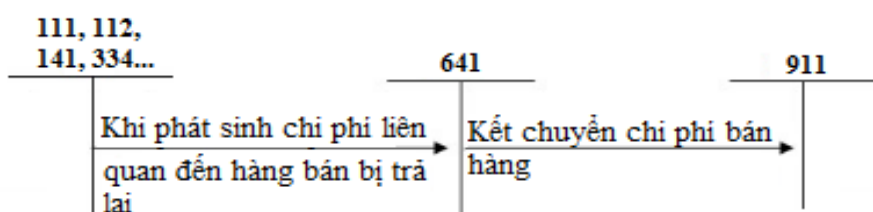
Sơ đồ hạch toán:



Kế toán nhận lại sản phẩm, hàng hóa



Hạch toán chi phí phát sinh liên quan đến hàng bán bị trả lại



Sơ đồ 1.3 Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

(Nguồn: Thông tư 200/2014/TT-BTC)

❖ Kế toán giá vốn hàng bán:

Theo khoản 1 Điều 89 Thông tư 200/2014/TT-BTC:

“Tài khoản 632 – Giá vốn hàng bán dùng để phản ánh trị giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ, bất động sản đầu tư; giá thành sản xuất của sản phẩm xây lắp (đối với doanh nghiệp xây lắp) bán trong kỳ. Ngoài ra, tài khoản này còn dùng để phản ánh các chi phí liên quan đến hoạt động kinh doanh bất động sản đầu tư như: Chi phí khấu hao; chi phí sửa chữa; chi phí nghiệp vụ cho thuê BĐS đầu tư theo phương thức cho

thuê hoạt động (trường hợp phát sinh không lớn); chi phí nhượng bán, thanh ký BĐS đầu tư...”

Việc tính giá trị hàng hóa xuất kho có thể thực hiện bằng một trong các phương pháp sau:

Phương pháp FIFO.

Phương pháp thực tế đích danh.

Phương pháp bình quân gia quyền.

Chứng từ sử dụng:

Phiếu nhập kho, phiếu xuất kho.

Hóa đơn GTGT.

Biên bản giao nhận hàng hóa, biên bản kiểm kê bất tư sản phẩm hàng hóa, ...

Bảng tổng hợp nhập-xuất –tồn.

Tài khoản sử dụng:

Tài khoản 632 – Giá vốn hàng bán

Tài khoản 155 – Thành phẩm

Tài khoản 156 – Hàng hóa

Tài khoản 157 – Hàng gửi đi bán

Kết cấu tài khoản:

Trường hợp doanh nghiệp kế toán HTK theo phương pháp kê khai thường xuyên

Tài khoản 632

<p>- <i>Đối với hoạt động sản xuất, kinh doanh, phản ánh:</i></p> <p>Trị giá vốn hàng hóa, sản phẩm, dịch vụ đã bán trong kỳ.</p> <p>Chi phí nguyên vật liệu và nhân công vượt trên phần mức bình thường và chi phí sản xuất chung cố định không phân bổ được tính vào giá vốn hàng bán trong kỳ.</p> <p>Các khoản hao hụt, mất mát của hàng tồn kho sau khi trừ phần bồi thường do trách nhiệm cá nhân gây ra.</p>	<p>Kết chuyển toán bộ chi phí kinh doanh BĐS đầu tư phát sinh trong kỳ để xác định kết quả hoạt động kinh doanh.</p> <p>Khoản hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho cuối năm tài chính (chênh lệch giữa số dự phòng phải lập năm nay nhỏ hơn số lập năm trước).</p> <p>Trị giá vốn của hàng đã bán bị trả lại nhập kho.</p> <p>Khoản hoàn nhập chi phí trích trước đối với hàng hóa BĐS được xác</p>
---	---

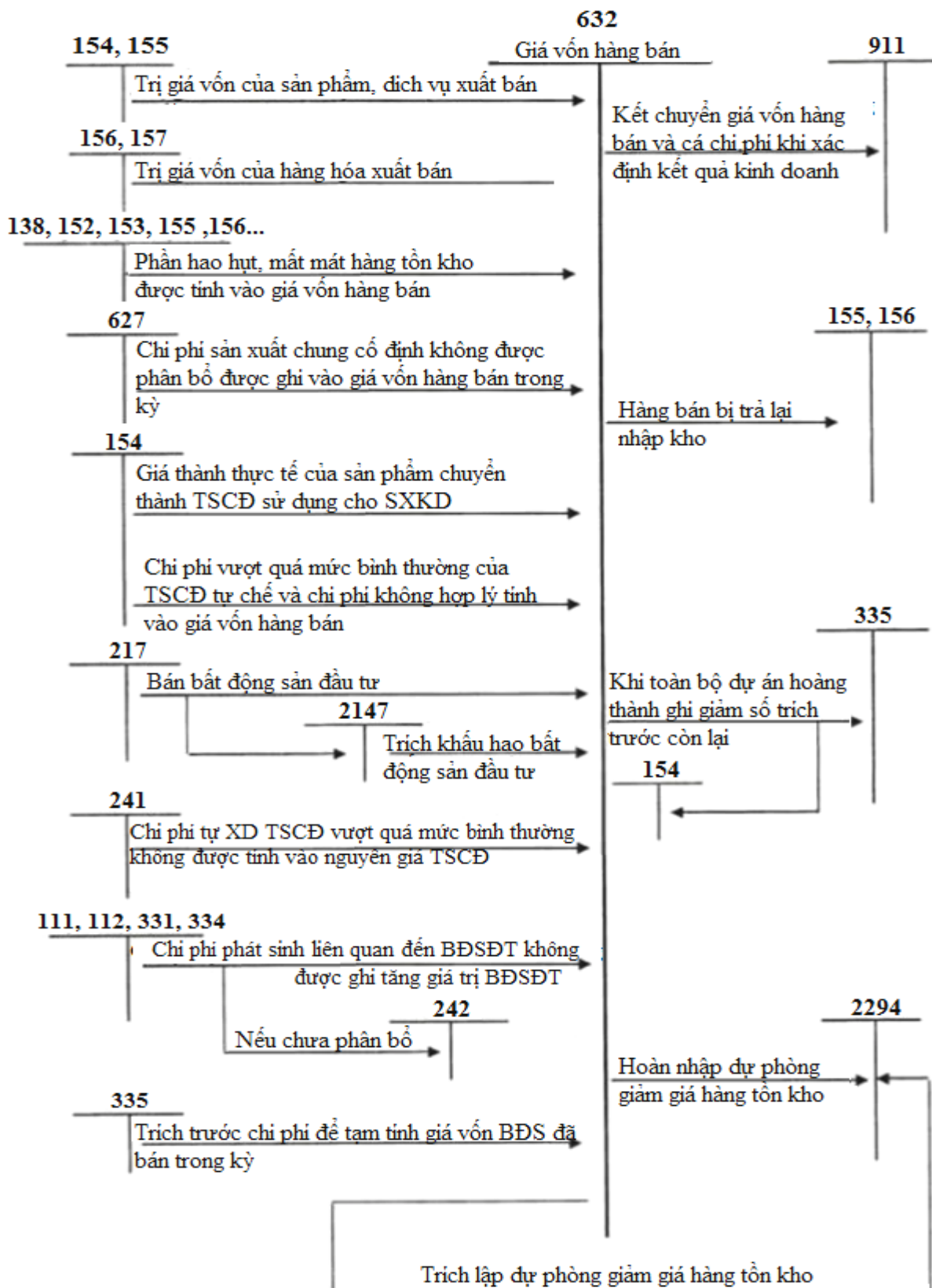
<p>Chi phí xây dựng, tự chế TSCĐ vượt trên mức bình thường không được tính vào nguyên giá TSCĐ hữu hình tự xây dựng, tự chế hoàn thành.</p> <p>Số trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho (chênh lệch giữa số dự phòng giảm giá HTK phải lập năm nay lớn hơn số dự phòng đã lập năm trước chưa sử dụng hết).</p> <p>- <i>Đối với hoạt động kinh doanh BĐS đầu tư, phân ánh:</i></p> <p>Số khấu hao BĐS đầu tư dùng để cho thuê hoạt động trích trong kỳ.</p> <p>Chi phí sửa chữa, nâng cấp, cải tạo BĐS đầu tư không đủ điều kiện tính vào nguyên giá BĐS đầu tư.</p> <p>Chi phí phát sinh từ nghiệp vụ cho thuê hoạt động BĐS đầu tư trong kỳ.</p> <p>Giá trị còn lại của BĐS đầu tư bán, thanh lý trong kỳ.</p> <p>Chi phí của nghiệp vụ bán, thanh lý BĐS đầu tư phát sinh trong kỳ.</p> <p>Chi phí trích trước đối với hàng hóa BĐS được xác định là đã bán.</p>	<p>định là đã bán (chênh lệch giữa số chi phí trích trước còn lại cao hơn chi phí thực tế phát sinh).</p> <p>Khoản chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán nhận được sau khi hàng mua đã tiêu thụ.</p> <p>Các khoản thuế nhập khẩu, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế bảo vệ môi trường đã tính vào giá trị hàng mua, nếu khi xuất bán hàng hóa mà các khoản thuế đó được hoàn lại.</p> <p>Kết chuyển giá vốn của hàng hóa, sản phẩm, dịch vụ thực tế đã bán trong kỳ sang tài khoản 911 - "Xác định kết quả kinh doanh".</p>
---	---



Tài khoản 632 – Giá vốn hàng bán không có số dư cuối kỳ.

Sơ đồ hạch toán:

Sơ đồ số 120a
KẾ TOÁN GIÁ VỐN HÀNG BÁN
 (Theo phương pháp kê khai thường xuyên)



Sơ đồ 1.4 Kế toán giá vốn hàng bán

(Nguồn: Thông tư 200/2014/TT-BTC)

1.2. Ý nghĩa và sự cần thiết của đề tài nghiên cứu:

Các doanh nghiệp Việt Nam đã và đang có những bước phát triển mạnh mẽ, đi cùng với đó là nhu cầu nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh. Để đạt được mục tiêu này, các doanh nghiệp cần tập trung vào việc thúc đẩy khả năng tiêu thụ được nhiều hàng hóa, dịch vụ thông qua việc xây dựng và triển khai kế hoạch kinh doanh tối ưu. Với một chiến lược bán hàng phù hợp, doanh nghiệp có thể chủ động ứng phó với biến động của thị trường, nắm bắt cơ hội, tối ưu hóa nguồn lực và tăng cường khả năng sinh lời.

Để đo lường hiệu quả kinh doanh, doanh nghiệp cần dựa vào các báo cáo kế toán, trong đó tập trung vào phần phân tích kết quả bán hàng. Phân tích này hỗ trợ nhà quản lý có thể nắm chi tiết thông tin của doanh nghiệp mình đã và đang đạt được những kết quả gì, còn những tồn tại gì cần khắc phục từ đó tiến hành tìm hiểu, điều tra và giải quyết. Nhờ đó, nhà quản lý sẽ xây dựng mục tiêu, các chính sách và lên kế hoạch phù hợp với tình hình hiện tại của doanh nghiệp, nhằm tăng cường vòng quay vốn, ngăn ngừa tổn thất không đáng có xảy ra. Vì vậy, kế toán bán hàng là một khâu rất quan trọng, nó quyết định đến sự tồn tại, phát triển của doanh nghiệp.

Ngoài ra, thông tin tài chính chính xác, minh bạch không chỉ là công cụ hữu hiệu để đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh mà còn giúp doanh nghiệp xây dựng được lòng tin vững chắc, xây dựng hình ảnh một doanh nghiệp uy tín, đáng tin cậy trong mắt khách hàng, nhà đầu tư và các đối tác kinh doanh.

Tóm lại, kế toán bán hàng không chỉ là công cụ ghi chép và tổng hợp số liệu. Nó còn bao gồm việc phân tích, đánh giá và đưa ra những dự báo về tình hình kinh doanh trong tương lai. Nhờ vậy, doanh nghiệp có thể chủ động thích ứng với những biến động của thị trường và nắm bắt cơ hội mới. Để đạt được thành công, việc hoàn thiện công tác kế toán bán hàng là vô cùng cần thiết đối với mọi doanh nghiệp.

1.3. Luật, chuẩn mực, nghị định và thông tư kế toán được áp dụng cho công tác kế toán bán hàng:

❖ Luật:

- + “Luật Kế toán” - Luật số 88/2015/QH13 của Quốc hội khóa 13, ban hành ngày: 20/11/2015, ngày có hiệu lực: 01/01/2017.
- + “Luật Doanh nghiệp” – Luật số 59/2020/QH14 của Quốc hội khóa 14, ban hành ngày: 17/06/2020, ngày có hiệu lực: 01/01/2021.

❖ Nghị định:

- + “Quy định chi tiết một số điều của Luật kế toán” - Nghị định 174/2016/NĐ-CP của Chính phủ, ban hành ngày: 30/12/2016, ngày hiệu lực: 01/01/2017.
- + “Về báo cáo tài chính nhà nước” - Nghị định 25/2017/NĐ-CP của Chính phủ, ban hành ngày 14/03/2017, ngày hiệu lực: 01/01/2018.
- + “Quy định về hóa đơn, chứng từ” - Nghị định 123/2020/NĐ-CP của Chính phủ, ban hành ngày 22/01/2019, ngày hiệu lực 01/04/2019.

❖ Chuẩn mực:

- “Căn cứ vào Hệ thống chuẩn mực kế toán Việt Nam, chuẩn mực số 01 - Chuẩn mực chung (ban hành và công bố theo Quyết định số 165/2002/QĐ-BTC ngày 31 tháng 12 năm 2002 của Bộ trưởng Bộ Tài chính) đối với **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.”

- “Chuẩn mực kế toán số 02 – Hàng tồn kho (ban hành và công bố theo Quyết định 149/2001/QĐ-BTC ngày 31/12/2001 của Bộ Tài chính).”

- “Theo VAS 14 - Chuẩn mực Doanh thu và thu nhập khác, doanh thu bán hàng được ghi nhận khi đồng thời thỏa mãn năm điều kiện sau:

(1) Người bán đã chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu sản phẩm hoặc hàng hóa cho người mua.

(2) Người bán không còn nắm giữ quyền quản lý hàng hóa như người sở hữu hàng hóa hoặc kiểm soát hàng hóa.

- (3) Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn.
- (4) Người bán đã thu được hoặc sẽ thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch bán hàng.
- (5) Xác định được chi phí liên quan đến giao dịch bán hàng.”

❖ Thông tư:

Theo “Điều 78. Nguyên tắc kế toán các khoản doanh thu” của Thông tư 200/2014/TT-BTC của Bộ Tài chính, ban hành ngày 22 tháng 12 năm 2014:

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

- Doanh thu, lãi hoặc lỗ chỉ được coi là chưa thực hiện nếu doanh nghiệp còn có trách nhiệm thực hiện các nghĩa vụ trong tương lai (trừ nghĩa vụ bảo hành thông thường) và chưa chắc chắn thu được lợi ích kinh tế; Việc phân loại các khoản lãi, lỗ là thực hiện hoặc chưa thực hiện không phụ thuộc vào việc đã phát sinh dòng tiền hay chưa.

- Doanh thu không bao gồm các khoản thu hộ bên thứ ba, ví dụ:

- + Các loại thuế gián thu (thuế GTGT, thuế xuất khẩu, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế bảo vệ môi trường) phải nộp;
- + Số tiền người bán hàng đại lý thu hộ bên chủ hàng do bán hàng đại lý;
- + Các khoản phụ thu và phí thu thêm ngoài giá bán đơn vị không được hưởng;
- + Các trường hợp khác.

- Thời điểm, căn cứ để ghi nhận doanh thu kế toán và doanh thu tính thuế có thể khác nhau tùy vào từng tình huống cụ thể. Doanh thu tính thuế chỉ được sử dụng để xác định số thuế phải nộp theo luật định; Doanh thu ghi nhận trên sổ kế toán để lập Báo cáo tài chính phải tuân thủ các nguyên tắc kế toán và tùy theo từng trường hợp không nhất thiết phải bằng số đã ghi trên hóa đơn bán hàng.

- Doanh thu được ghi nhận chỉ bao gồm doanh thu của kỳ báo cáo. Các tài khoản phản ánh doanh thu không có số dư, cuối kỳ kế toán phải kết chuyển doanh thu để xác định kết quả kinh doanh.”

Trích từ “Điều 79. Tài khoản 511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ” của Thông tư 200/2014/TT-BTC của Bộ Tài chính, ban hành ngày 22 tháng 12 năm 2014:

“Doanh thu của hoạt động sản xuất, kinh doanh từ các giao dịch và các nghiệp vụ:

Bán hàng: Bán sản phẩm do doanh nghiệp sản xuất ra, bán hàng hóa mua vào và bán bất động sản đầu tư.

Cung cấp dịch vụ: Thực hiện công việc đã thỏa thuận theo hợp đồng trong một hoặc nhiều kỳ kế toán, như cung cấp dịch vụ vận tải, du lịch, cho thuê TSCĐ theo phương thức cho thuê hoạt động, doanh thu hoạt động xây dựng...

Doanh thu khác.

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

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

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

Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn. Khi hợp đồng quy định người mua được quyền trả lại sản phẩm, hàng hóa, đã mua theo những điều kiện cụ thể, doanh nghiệp chỉ được ghi nhận doanh thu khi những điều kiện cụ thể đó không còn tồn tại và người mua không được quyền trả lại sản phẩm, hàng hóa (trừ trường hợp khách hàng có quyền trả lại hàng hóa dưới hình thức đổi lại để lấy hàng hóa, dịch vụ khác).

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


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

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG QUY TRÌNH KẾ TOÁN BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT THƯƠNG MẠI COLMAV

2.1. Giới thiệu về công ty:

2.1.1. Thông tin về công ty:

Logo	
Tên giao dịch tiếng Anh	COLMAV TRADING PRODUCTION COMPANY LIMITED
Tên giao dịch tiếng Việt	CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT THƯƠNG MẠI COLMAV
Địa chỉ	320/17A Đường Chiến Lược, Khu Phố 3, Phường Bình Trị Đông A, Quận Bình Tân, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Mã số thuế	0314644728
Người đại diện pháp luật	NGUYỄN TRƯỜNG LỘC
Ngày thành lập	26/09/2017
Vốn điều lệ	200.000.000 đồng (Hai trăm triệu đồng)
Số điện thoại	0901 791 979
Website	COLMAV
Email	Loc@Colmav.com
Ngành nghề kinh doanh	Sản xuất và bán buôn các loại hóa mỹ phẩm: <ul style="list-style-type: none">- Các sản phẩm tạo kiểu tóc: pomade, wax, keo xịt, kem dưỡng tạo nếp tóc.- Các sản phẩm chăm sóc tóc chuyên sâu: xịt dưỡng, tinh dầu, hấp ủ, tinh chất serum.- Các sản phẩm chuyên nghiệp cho Salon: nhuộm, uốn, duỗi.- Các sản phẩm chăm sóc da đa dạng từ serum, kem dưỡng, mặt nạ, body lotion, ủ trắng,...

+ Hình ảnh minh họa sản phẩm:



Hình 2.1 Colmay Kingdom Clay (Sáp tóc)



Hình 2.2 Colmay Hair Spray (Keo xịt)

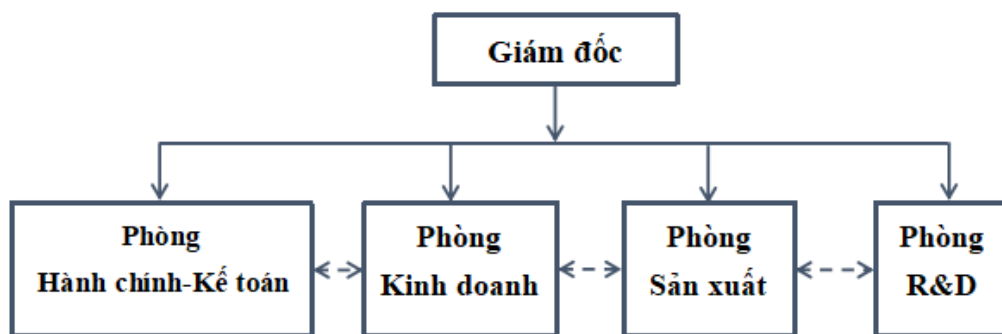


Hình 2.3 Smooth & Shine Softening Developer Cream



Hình 2.4 Colmay Keratin Smooth

2.1.2. Sơ đồ tổ chức công ty:



Sơ đồ 2.1 Sơ đồ tổ chức công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Colmav

(Nguồn: Tác giả thu thập)

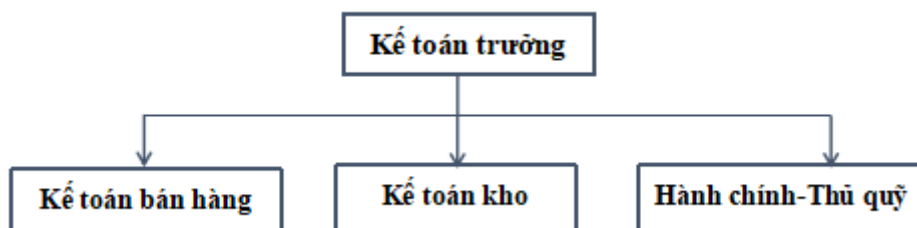
Chú giải:

————> Quan hệ trực tuyến: Chỉ đạo, kiểm tra, hướng dẫn.

<----> Quan hệ chức năng: Đối chiếu, kiểm tra.

2.2. Tổ chức công tác kế toán:

2.1.1. Sơ đồ tổ chức phòng kế toán:



Sơ đồ 2.2 Tổ chức phòng kế toán công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Colmav

(Nguồn: Tác giả thu thập)

2.1.2. Công việc và nhiệm vụ của từng chức danh tại phòng kế toán:

Kế toán trưởng: Là người đứng đầu bộ phận kế toán, chứng từ kế toán đều phải có chữ ký của kế toán trưởng. Là người điều hành và chỉ đạo thực hiện công việc kế toán, vốn, thuế, các nghĩa vụ ngân sách nhà nước, công tác đầu tư, kế hoạch, quản lý và tài chính toàn công ty. Cũng như chịu trách nhiệm cho việc lập và nộp báo cáo tài chính, báo cáo thuế đúng thời hạn. Phân tích, đánh giá tình hình kết quả hoạt động kinh doanh trong công ty, xử lý những lãng phí thiệt hại xảy ra. Ngoài ra, thực hiện các công việc khác do Giám đốc giao và khi có phát sinh.

Hành chính - Thủ quỹ:

Theo dõi, thực hiện thu chi tiền mặt và các khoản giao dịch chuyển khoản của công ty.

Phụ trách tuyển dụng nhân sự, lưu trữ sắp xếp giấy tờ, hợp đồng, hồ sơ nhân sự...

Theo dõi, kiểm tra chấm công hàng tháng. Thực hiện việc tính và thanh toán lương cho người lao động dựa trên bảng chấm công. Thực hiện chính sách cho người lao động: BHXH, BHYT, BHTN, KPCĐ, biến động tăng giảm lao động, hoàn thiện hồ sơ thai sản và các khoản hỗ trợ khác theo Luật quy định.

Tiếp nhận các công việc khác theo sự sắp xếp của quản lý và khi có phát sinh. Kiểm kê tiền mặt tồn quỹ.

Kế toán bán hàng:

Quản lý fanpage, website, tư vấn chăm sóc khách hàng. Soạn hợp đồng, báo giá hàng hóa, kiểm tra chứng từ, số lượng thực xuất, giá bán sản phẩm theo quy định của doanh nghiệp, lập và gửi hóa đơn cho khách hàng. Tập hợp, ghi nhận và sắp xếp, lưu trữ các chứng từ như bảng báo giá, đơn đặt hàng, hợp đồng mua bán, phiếu xuất kho,...

Tổng hợp doanh thu dựa vào các hóa đơn bán hàng thu thập được. Đối chiếu số lượng giao hàng và tồn kho với kế toán kho vào các kỳ kiểm kê.

Cập nhật, giám sát tiến độ thực hiện công nợ, giao dịch của khách hàng bao gồm ghi nhận số nợ, theo dõi kỳ hạn nợ và đôn đốc công nợ.

Kế toán kho:

Theo dõi tình hình xuất-nhập-tồn nguyên vật liệu, xác định đối tượng để tập hợp chi phí, kết chuyển chi phí tính giá thành sản phẩm sản xuất trong kỳ. Quản lý, kiểm kê lượng hàng trong kho.

2.1.3. Đặc điểm về tổ chức công tác kế toán của công ty:

❖ Chế độ kế toán áp dụng:

Chế độ kế toán: Theo Thông tư 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính.

Năm tài chính: Theo năm bắt đầu từ ngày 01/01 và kết thúc ngày 31/12 hàng năm.

Hình thức kế toán: Hình thức ghi sổ Nhật ký chung.

Kỳ kế toán áp dụng: Kỳ kế toán năm 12 tháng theo năm dương lịch.

Đơn vị tiền tệ: Đồng Việt Nam (ký hiệu quốc gia là “đ”, ký hiệu quốc tế là “VND”).

❖ **Các chính sách kế toán:**

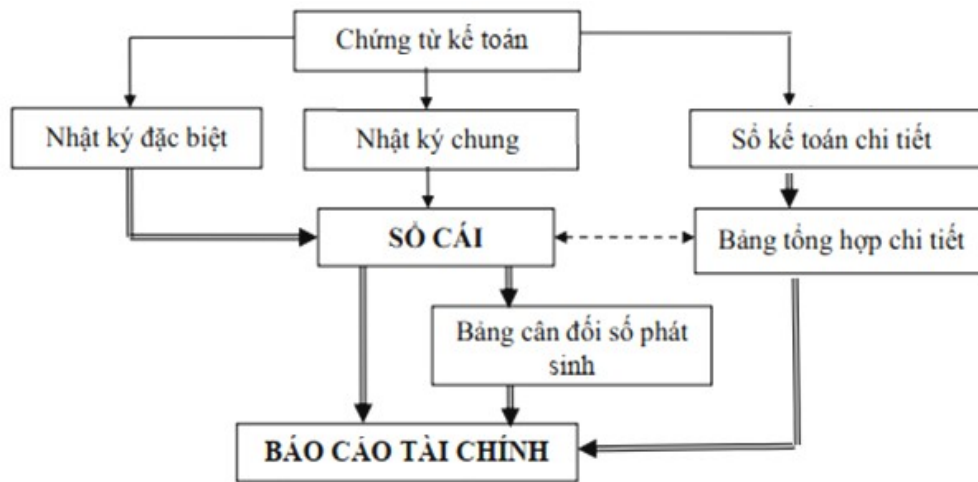
Phương pháp hạch toán hàng tồn kho: Kê khai thường xuyên.

Phương pháp tính giá trị hàng tồn kho: Theo phương pháp giá đích danh.

Phương pháp tính thuế GTGT: Tính theo phương pháp khấu trừ.

Phương pháp khấu hao TSCĐ: Phương pháp trích khấu hao theo đường thẳng.

Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức nhật ký chung:



Ghi chú:

Ghi hàng ngày →

Ghi cuối tháng, hoặc định kỳ ==>

Quan hệ đối chiếu, kiểm tra <-.->

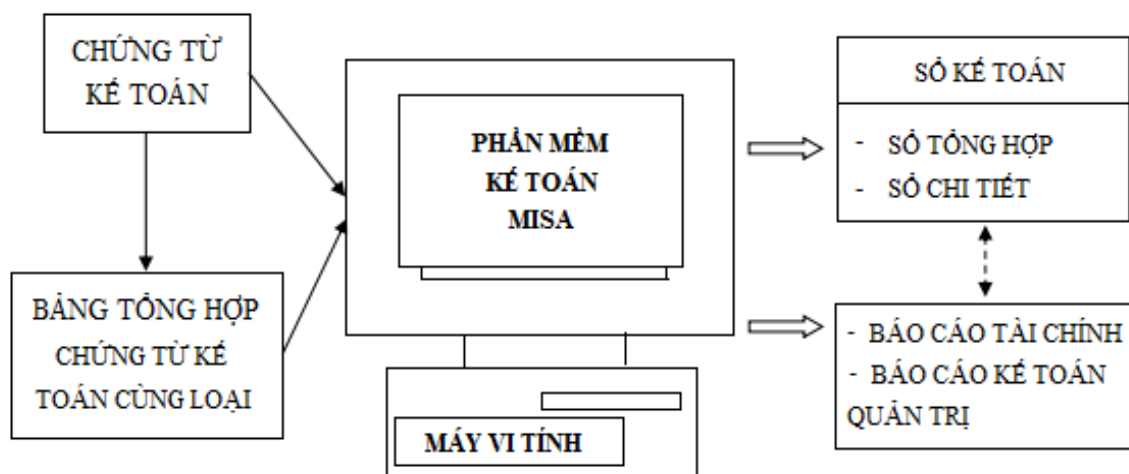
Sơ đồ 2.3 Trình tự ghi sổ theo hình thức Nhật ký chung

(Nguồn: Tác giả thu thập)

Công ty hạch toán theo hình thức ghi sổ Nhật ký chung. Mọi hoạt động nhập xuất đều được lập chứng từ đầy đủ, nghiệp vụ kinh tế phát sinh vào các chứng từ kế toán. Trong quá trình kinh doanh, kế toán sử dụng các loại chứng từ, phiếu nhập, phiếu xuất, phiếu chi, hóa đơn GTGT theo quy định.

Hình thức kế toán trên máy vi tính:

Công tác kế toán tại công ty được thực hiện bằng phần mềm Microsoft Excel kết hợp với phần mềm kế toán MISA SME 2022 R25.



Ghi chú:

Nhập số liệu hàng ngày —————→

In sổ, báo cáo cuối tháng, cuối năm —————→

Đối chiếu, kiểm tra ←-----→

Sơ đồ 2.4 Trình tự hạch toán theo hình thức kế toán máy

(Nguồn: Tác giả thu thập)

- Trình tự hạch toán:

Vào cuối ngày kế toán dựa vào chứng từ đã được kiểm duyệt, được dùng làm căn cứ ghi sổ, xác định tài khoản Nợ, Có theo đúng nội dung, số tiền các nghiệp vụ phát sinh trên chứng từ để nhập dữ liệu vào máy tính theo các bảng biểu được thiết kế sẵn trên phần mềm. Trên phần mềm kế toán, các thông tin được tự động nhập vào sổ kế toán: sổ chi tiết tài khoản, sổ nhật ký chung, nhật ký thu tiền, chi tiền, nhật ký mua hàng, bán hàng, sổ cái và các sổ khác có liên quan.

Cuối kỳ tài chính kế toán thực hiện các thao tác khóa sổ trên phần mềm và xuất báo cáo tài chính. Việc đối chiếu giữa số liệu tổng hợp với số liệu chi tiết được thực hiện tự động. Kế toán có thể kiểm tra, đối chiếu số liệu giữa phần mềm với số liệu trên Excel, giữa sổ kế toán với BCTC sau khi đã in ra giấy. Cuối năm các sổ kế toán tổng hợp và chi tiết được in ra giấy theo quy định, đóng thành quyển, trình giám đốc ký duyệt và tiến hành lưu sổ kế toán, kết thúc quá trình ghi sổ.

❖ Chính sách bán hàng:

Thị trường mục tiêu: nữ và nam giới (đặc biệt là nam) từ 18 đến 45 tuổi. Có nhu cầu làm đẹp, chăm sóc, tạo kiểu tóc thời trang và thể hiện phong cách cá nhân. Tin

dùng vào thương hiệu uy tín và chất lượng sản phẩm cao mang lại hiệu quả sử dụng tốt.

Sản phẩm/dịch vụ: Đa dạng đáp ứng nhiều nhu cầu khác nhau, bao gồm kem dưỡng, serum, mặt nạ tóc, kem ủ, thuốc nhuộm, duỗi, uốn, keo xịt tóc, wax,... Về mặt chất lượng sản phẩm, cam kết sử dụng nguyên liệu đảm bảo, được kiểm định về nguồn gốc xuất xứ và có giấy chứng nhận rõ ràng, sản phẩm được kiểm nghiệm bởi các cơ quan chức năng có thẩm quyền trước khi đưa ra thị trường.

Kênh phân phối: Mua trực tiếp tại công ty, các Barber Shop và Salon trên toàn quốc hợp tác với Colmav và có thể đặt hàng online tại fanpage, website công ty.

Chiến lược giá: Giá cả của sản phẩm Colmav luôn đảm bảo phù hợp với mọi đối tượng khách hàng. Chương trình khuyến mãi mua 5 tặng 1 (áp dụng đối với 1 số sản phẩm nhất định).

Dịch vụ dành cho khách hàng: Chính sách đổi trả hàng cho phép khách hàng đổi trả hàng trong 7 ngày nếu sản phẩm bị lỗi hoặc không ưng ý. Hỗ trợ khách hàng qua điện thoại, email và chat trực tuyến.

2.3. Công việc kế toán bán hàng:

2.1.4. Yêu cầu của công việc:

❖ Mục đích công việc:

Cung cấp thông tin hữu ích cho quản lý, giám sát chi tiết tình hình bán hàng dựa trên hợp đồng và theo nhân viên bán hàng.

Quản lý tình trạng thanh toán và công nợ của khách hàng, cũng như theo dõi chính xác mọi giao dịch đổi hoặc trả lại hàng.

Làm cơ sở cho việc tính thuế, lập báo cáo tài chính và thực hiện kiểm tra nội bộ.

❖ Nhiệm vụ chính của công việc:

Tiếp nhận đơn hàng, xử lý đơn hàng, điều phối giao nhận, theo dõi thực hiện của từng đơn hàng. Thu thập, ghi nhận kịp thời, đầy đủ và chính xác các thông tin xuất hàng mỗi ngày, kiểm tra từng sản phẩm về số lượng, đơn giá. Tiến hành đối chiếu thường xuyên giữa số liệu giao hàng, tồn kho trên phần mềm với số liệu thực tế tại kho và công nợ khách hàng.

Sắp xếp và phân loại chứng từ bán hàng, giao nhận chứng từ cho khách hàng. Theo dõi và cập nhật chính sách bán hàng cho từng khách hàng. Thường xuyên kiểm tra, đôn đốc việc thu hồi và quản lý công nợ theo từng khách hàng riêng biệt.

Quản lý, bảo quản và lưu trữ sổ sách, chứng từ liên quan đến hoạt động bán hàng.

❖ **Kết quả của công việc:**

Lập bảng ghi đầy đủ về hóa đơn bán hàng và tổng số lượng hàng hóa đã bán và mọi khoản thuế GTGT (VAT) hiện hành.

Đối chiếu số liệu đã ghi và so sánh trên phần mềm để đảm bảo theo dõi chính xác hàng hóa được xuất kho và lượng tồn kho cho từng mặt hàng.

Lưu trữ, quản lý sổ sách và tài liệu liên quan.

Chuẩn bị báo cáo tài chính và báo cáo thuế liên quan đến hoạt động bán hàng.

❖ **Các yêu cầu cho vị trí công việc:**

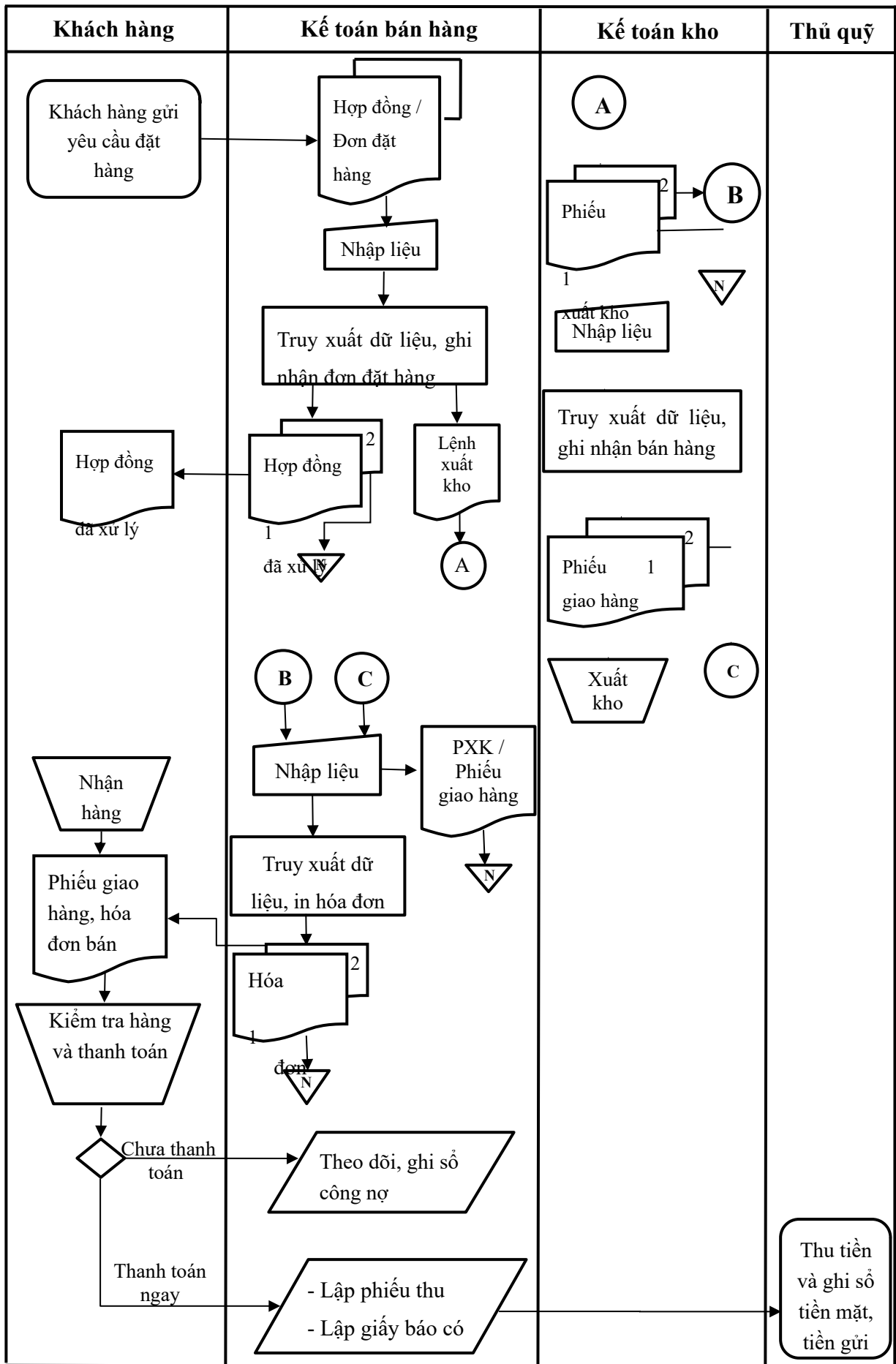
Trình độ: Tốt nghiệp Cao đẳng/Đại học chuyên ngành Kế toán, Tài chính.

Kinh nghiệm: 1 năm.

Kỹ năng: Biết sử dụng thành thạo tin học văn phòng và các phần mềm kế toán, xử lý nhanh chứng từ, giao tiếp tốt, khéo léo.

2.1.5. Trình tự tiến hành:

❖ **Lưu đồ/Sơ đồ quy trình công việc:**



Lưu đồ 2.1 Tiến trình công việc kế toán bán hàng tại công ty TNHH SX TM Cổ may.

Sổ Cái.
 Sổ Chi tiết.
 Truy xuất dữ liệu, Báo cáo tài chính.
 Báo cáo quản lý, Báo cáo

(Nguồn: Tác giả thu thập)

❖ **Diễn giải:**

Bước 1: Tiếp nhận yêu cầu và xử lý đơn hàng của khách hàng:

Khi khách hàng gửi yêu cầu đặt hàng, kế toán bán hàng xác nhận và xử lý thông tin hợp đồng/đơn đặt hàng của khách hàng. Nhân viên nhập liệu, ghi nhận đơn hàng vào hệ thống phần mềm. Hồ sơ gồm hợp đồng/đơn đặt hàng được lập thành 2 bản: Bản 1 gửi cho khách hàng và bản 2 lưu trữ tại bộ phận theo thứ tự hồ sơ.

Truy xuất dữ liệu gửi đến kế toán kho “Lệnh xuất kho” để chuẩn bị hàng hóa giao cho khách.

Bước 2: Kế toán kho tiếp nhận lệnh xuất kho:

Nhận “Lệnh xuất kho” từ kế toán bán hàng, kế toán kho tiến hành lập 2 bản “Phiếu xuất kho”: Bản 2 chuyển cho kế toán bán hàng, bản 1 lưu kho.

Dựa vào phiếu xuất kho, kế toán kho thực hiện việc nhập liệu, truy xuất dữ liệu và ghi nhận bán hàng. Lập “Phiếu giao hàng” gồm 2 bản: 1 bản giao cho khách hàng và 1 bản chuyển cho kế toán bán hàng.

Bước 3: Kế toán bán hàng chứng thực doanh thu và lập hóa đơn:

Sau khi nhận “Phiếu xuất kho”, “Phiếu giao hàng” kế toán bán hàng cập nhật và lưu trữ theo thứ tự hồ sơ.

Thông tin được nhập vào hệ thống phần mềm kế toán và truy xuất dữ liệu, in hóa đơn GTGT (2 bản). Hóa đơn được in, ký tên, đóng dấu trong đó bản 1 được lưu lại cho bộ phận kế toán theo thứ tự, bản 2 hóa đơn đưa cho khách hàng.

Sau khi nhận hàng kèm hóa đơn và phiếu giao hàng, khách hàng thực hiện thanh toán thì kế toán bán hàng lập phiếu thu, lập giấy báo có chuyển cho thủ quỹ. Những khách hàng thanh toán trả chậm kế toán theo dõi, ghi sổ công nợ của từng khách hàng. Thủ quỹ nhận giấy báo có và thu tiền từ khách hàng, thực hiện ghi sổ quỹ, sổ tiền mặt, tiền gửi.

Đồng thời trên hệ thống phần mềm kế toán đã xác nhận doanh thu bán hàng và kết thúc đơn hàng. Dữ liệu bán hàng và khách hàng sẽ được lưu trữ trên hệ thống phần mềm MISA.

Quy trình bán hàng tại Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Colmav kết thúc khi công ty gửi thư cảm ơn đến khách hàng qua email để xác nhận đơn hàng đã hoàn tất.

2.1.6. Kết quả công việc:

❖ **Liên quan đến loại chứng từ kế toán:**

Hóa đơn GTGT.

Phiếu giao hàng.

Phiếu xuất kho.

Phiếu thu.

Giấy báo có.

❖ **Hình thức thanh toán:**

Tiền mặt.

Chuyển khoản.

Trả sau.

❖ **Liên quan đến tài khoản sử dụng:**

Tài khoản 1111 : Tiền mặt tại quỹ.

Tài khoản 1121 : Tiền gửi ngân hàng.

Tài khoản 131 : Phải thu khách hàng.

Tài khoản 1551 : Thành phẩm.

Tài khoản 33311 : Thuế GTGT đầu ra phải nộp.

Tài khoản 5111 : Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.

Tài khoản 632 : Giá vốn hàng bán.

❖ **Bút toán liên quan:**

Ghi nhận giá vốn hàng bán:

Nợ TK 632

Có TK 1551

Ghi nhận doanh thu bán hàng:

Nợ TK 1111, 1121, 131

Có TK 5111

Ghi nhận thuế GTGT đầu ra:

Nợ TK 1111, 1121, 131

Có TK 33311

❖ **Liên quan đến loại báo cáo kế toán, báo cáo thuế:**

Bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh. (*Phụ lục 12*)

Báo cáo thuế (Tờ khai thuế GTGT Q1/2024). (*Phụ lục 13*)

❖ **Hình thức của các chứng từ, sổ kế toán của doanh nghiệp có liên quan đến công việc:**

Hình thức ghi sổ Nhật ký chung.

❖ **Liên quan đến công việc kế toán khác:**

Kế toán kho.

Kế toán công nợ.

Kế toán chi phí.

Kế toán tổng hợp.

❖ **Liên quan đến bút toán:**

Minh họa nghiệp vụ phát sinh tiêu biểu tại Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Colmav trong Quý 1/2024:

Nghiệp vụ 1 - Bán hàng thu tiền ngay bằng tiền mặt:

Ngày 26/02/2024 Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Colmav xuất bán cho Công ty TNHH CITIHAIR theo hóa đơn GTGT số 00000009, ký hiệu 1C24TCM ngày 26/02/2024 (*Hình 2.7*), phiếu xuất kho số XK005/0224 (*Hình 2.5*) và phiếu thu số PT002/0224 (*Hình 2.6*). Khách hàng thanh toán bằng tiền mặt với tổng số tiền thanh toán đã bao gồm thuế GTGT 10% là 9.614.000 đồng.

Bút toán:

Ghi nhận giá vốn hàng bán:

Nợ TK 632: 4.748.745

Có TK 1551: 4.748.745

Ghi nhận doanh thu:

Nợ TK 1111: 8.740.000

Có TK 5111: 8.740.000

Ghi nhận thuế GTGT đầu ra:

Nợ TK 1111: 874.000

Có TK 33311: 874.000

PHIẾU XUẤT KHO

Ngày 26 tháng 02 năm 2024
Số: XK005/0224

Nợ: 632
Có: 1551

- Họ tên người nhận: Công ty TNHH CITIHAIR
- Địa chỉ (Bộ phận): 259 Tô Hiến Thành, Phường 13, Quận 10, Thành phố Hồ Chí Minh
- Lý do xuất kho: Xuất kho bán hàng cho CitiHair theo HĐ 00000009
- Xuất tại kho (ngân lô): Kho thành phẩm Địa điểm: 320/17A Chiến Lược, P.Bình Trị Đông, Q.Bình Tân, Tp.HCM

STT	Tên, nhãn hiệu, quy cách, phẩm chất vật tư, dụng cụ sản phẩm, hàng hóa	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Yêu cầu	Thực xuất		
A	B	C	D	1	2	3	4
1	Wax nước 116g	TP00002	Hộp	35	35	79,859	2,795,065
2	Xịt dưỡng	TP00007	Chai	50	50	29,363	1,478,150
3	Clay	TP00001	Hộp	5	5	95,106	475,530
Cộng							4,748,745

- Tổng số tiền (Viết bằng chữ): Bốn triệu bảy trăm bốn mươi tám nghìn lẻ bảy trăm bốn mươi lăm đồng.
- Số chứng từ gốc kèm theo:

Người lập phiếu
(Ký, họ tên)

Người nhận hàng
(Ký, họ tên)

Thủ kho
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Ngày tháng năm

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Hình 2.5 Phiếu xuất kho số XK005/0224 ngày 26/02/2024

(Nguồn: Tác giả thu thập)

PHIẾU THU

Ngày 26 tháng 02 năm 2024

Quyển số:

Số: PT002/0224

Nợ: 1111

Có: 5111, 33311

Họ tên người nhận hàng: CÔNG TY TNHH CITIHAIR

Địa chỉ: 259 Tô Hiến Thành, Phường 13, Quận 10, Thành phố Hồ Chí Minh

Lý do nộp: Thu tiền mua hàng của công ty TNHH CITIHAIR theo hóa đơn GTGT số 00000009

Số tiền: 9.614.000 VND

Viết bằng chữ: Chín triệu sáu trăm mười bốn ngàn đồng chẵn.

Kèm theo:chứng từ gốc.

Ngày 26 tháng 02 năm 2024

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Người nộp tiền
(Ký, họ tên)

Người lập phiếu
(Ký, họ tên)

Thủ quỹ
(Ký, họ tên)

Hình 2.6 Phiếu thu số PT002/0224

(Nguồn: Tác giả thu thập)

Sau khi kiểm tra đối chiếu, kế toán bán hàng thực hiện nhập liệu trên phần mềm MISA

Bước 1: Trên phần mềm kế toán MISA, chọn mục “*Nghiệp vụ*” → Vào “*Phân hệ bán hàng*”.

Bước 2: Tại giao diện phân hệ **bán hàng**, chọn tiếp mục **Chứng từ bán hàng** (hoặc vào tab **Bán hàng**, nhấn **Thêm**) → Chọn Bán hàng hóa, dịch vụ trong nước → nhập liệu thông tin cần thiết (*Hình 2.8*)

Chứng từ bán hàng

1. Bán hàng hóa, dịch vụ trong nước Kiểm phiếu xuất kho

Chưa thu tiền Thu tiền ngay Tiền mặt Lập kèm hóa đơn

Phiếu thu | Phiếu xuất | Hóa đơn

KT tình trạng hoạt động DN

Thông tin chung

Khách hàng: CITIHAIR Công Ty TNHH CITIHAIR

Người nộp: Công ty CITIHAIR

Địa chỉ: 259 Tô Hiến Thành, Phường 13, Quận 10, Thành phố Hồ Chí Minh

Lý do nộp: Công ty CITIHAIR

NV thu nợ: Kèm theo chứng từ gốc

Tham chiếu

Chứng từ

Ngày hạch toán: 26/02/2024

Ngày chứng từ: 26/02/2024

Số chứng từ: PT002/0224

Điều khoản TT: Số ngày được nợ (ngày) Hạn thanh toán

Mã hàng	Tên hàng	TK công nợ/chi phí	TK doanh thu	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Tỷ lệ CK (%)
TP00002	Wax nước 116g	1111	5111	Hộp	35.00	119.182.00	4.171.364	0,
TP00007	Xịt dưỡng glanzen	1111	5111	Chai	50.00	76.864.00	3.843.182	0,
TP00001	Wax Clay 116g	1111	5111	Hộp	5.00	145.091.00	725.454	0,
Số dòng = 3					90.00		8.740.000	

Phân bổ chiết khấu...

Xem công nợ Thêm nhắc việc

Tổng tiền hàng 8.740.000 **Tiền thuế GTGT** 874.000

Tiền chiết khấu 0 **Tổng tiền thanh toán** 9.614.000

Hình 2.8 Giao diện phiếu thu tiền mặt số PT002/0224
(Nguồn: Tác giả thu thập)

Bước 3: Sau khi điền xong các thông tin tiếp tục nhập liệu các thông tin còn thiếu về **Phiếu xuất kho** và **Hóa đơn** với thao tác nhập liệu vào phần mềm tương tự.

Bước 4: Nhấn **Cất** để hoàn tất chứng từ nhập liệu.

Thông tin chung

Khách hàng: CITIHAIR Công Ty TNHH CITIHAIR
 Địa chỉ: 259 Tô Hiến Thành, Phường 13, Quận 10, Thành phố Hồ Chí Minh
 Mã số thuế: 0317325053 TK ngân hàng:
 Người mua hàng: Hình thức TT: TM/CK
 Tham chiếu: BH005/0224 ...

Hóa đơn

Mẫu số HĐ:
 Ký hiệu HĐ: 1C24TCM
 Số hóa đơn: 00000009
 Ngày hóa đơn: 26/02/2024

Điều khoản TT: Số ngày được nợ: (ngày) Hạn thanh toán:

Mã hàng	Tên hàng	TK công nợ/chi phí	TK doanh thu	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Tỷ lệ CK (%)
TP00002	Wax nước 116g	1111	5111	Hộp	35.00	119.182.00	4.171.364	0,
TP00007	Xịt dưỡng glanzen	1111	5111	Chai	50.00	76.864.00	3.843.182	0,
TP00001	Wax Clay 116g	1111	5111	Hộp	5.00	145.091.00	725.454	0,
Số dòng = 3					90.00		8.740.000	

Tổng tiền hàng: 8.740.000
Tiền thuế GTGT: 874.000
Tiền chiết khấu: 0
Tổng tiền thanh toán: 9.614.000

Hình 2.9 Giao diện hóa đơn GTGT số 00000009 ngày 26/02/2024

(Nguồn: Tác giả thu thập)

Nghiệp vụ 2 - Bán hàng chưa thu tiền:

Ngày 27/02/2024 Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Colmav xuất bán Gôm Lady Killer cho Công ty Cổ Phần Thương Mại Dịch Vụ 30Shine theo hóa đơn GTGT số 00000010, ký hiệu 1C24TCM ngày 27/02/2024 (Hình 2.13). Phiếu xuất kho kiêm phiếu giao hàng ngày 02/02/2024 (Hình 2.10) và ngày 27/02/2024 (Hình 2.11). Tổng số tiền thanh toán đã bao gồm thuế GTGT 10% là 138.666.000 đồng.

Bút toán:

Ghi nhận giá vốn hàng bán:

Nợ TK 632: 78.787.500

Có TK 1551: 78.787.500

Ghi nhận doanh thu:

Nợ TK 131_30Shine: 126.060.000

Có TK 5111: 126.060.000

Ghi nhận thuế GTGT đầu ra:

Nợ TK 131_30Shine: 12.606.000

Có TK 33311: 12.606.000

CÔNG TY TNHH SX TM COLMAV
MST: 0314644728
Đ/C: 320/17A Chiến Lược, P. BTD A,
Quận Bình Tân, TP. HCM



CÔNG TY CP TM DV 30 SHINE
MST: 0107467693
Đ/C: 82 Trần Đại Nghĩa, Phường Đồng Tâm,
Quận Hai Bà Trưng, Hà Nội

PHIẾU XUẤT KHO KIỂM PHIẾU GIAO HÀNG

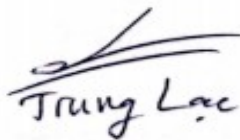
STT	Nội Dung	DVT	Qui Chuẩn	Số Lượng	Ghi Chú
1	Keo xịt tóc Lady Killer	Chai	360ml	2400	80 thùng
2	Gel uốn lạnh số 1	Chai	530ml	100	5 thùng
3	Dập uốn lạnh số 2	Chai	530ml	100	5 thùng
SỐ LƯỢNG GIAO HCM		2400 Chai Keo xịt tóc Lady Killer 100 Chai Gel uốn lạnh số 1 100 Chai dập uốn lạnh số 2			90 thùng

- Địa chỉ giao hàng: Số 927 Hậu Giang, Phường 11, Quận 6, TP. Hồ Chí Minh
- Người nhận: Chị Diệu - SĐT: 0938.97.25.26
- Ghi Chú:

- 1 thùng Keo xịt tóc Lady Killer = 30 Chai
- 1 thùng Gel uốn lạnh số 1 = 20 Chai
- 1 thùng Dập uốn lạnh số 2 = 20 Chai

TP. Hồ Chí Minh, ngày 02 tháng 02 năm 2024.

BÊN NHẬN HÀNG

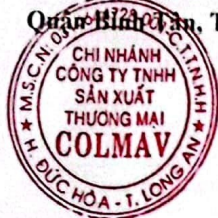

Trung Lạc

BÊN GIAO HÀNG


Lê Quỳ Minh

(Nguồn: Công ty TNHH SX TM Colmay)

CÔNG TY TNHH SX TM COLMAV
MST: 0314644728
Đ/C: 320/17A Chiến Lược, P. BTĐ A,
Quận Bình Tân, TP. HCM



CÔNG TY CP TM DV 30 SHINE
MST: 0107467693
Đ/C: 82 Trần Đại Nghĩa, Phường Đồng Tâm,
Quận Hai Bà Trưng, Hà Nội

PHIẾU XUẤT KHO KIỆM PHIẾU GIAO HÀNG

STT	Nội Dung	DVT	Qui Chuẩn	Số Lượng	Ghi Chú
1	Keo xịt tóc Lady Killer	Chai	360 ml	900	30 thùng
SỐ LƯỢNG GIAO HÀ NỘI		900 Chai Keo xịt tóc Lady Killer		30 thùng	

- Địa chỉ giao hàng: 82 Ngõ 651, dõc Minh Khai, Phường Thanh Lương, Quận Hai Bà Trưng, TP. Hà Nội
- Người nhận: Anh Quang – SĐT: 0764.039816
- Ghi Chú:
 - 1 thùng Keo xịt tóc Lady Killer = 30 Chai

TP, Hồ Chí Minh, ngày 27 tháng 02 năm 2024

BÊN NHẬN HÀNG

Ưien
Lê Thị Bích Miền

ĐẠI DIỆN BÊN GIAO HÀNG

[Signature]
LÊ QUANG THINH



Hình 2.11 P XK kiêm PGH COLMAV 27/02/2024

(Nguồn: Công ty TNHH SX TM Colmay)

Căn cứ vào Phiếu xuất kho kiêm phiếu giao hàng ngày 02/02/2024 và ngày 27/02/2024 do quản lý kho tại xưởng lập và ký tên chuyển sang.

Kế toán bán hàng nhập vào phần mềm (Hình 2.12) để ghi nhận doanh thu bán hàng, giá vốn hàng bán và hóa đơn GTGT số 00000010 ngày 27/02/2024 (Hình 2.13) → Dữ liệu sẽ được ghi nhận vào sổ nhật ký chung, sổ cái TK 511, sổ cái TK 632.

Kế toán bán hàng theo dõi tình hình nợ dựa vào hóa đơn số 00000010 ngày 27/02/2024 (Hình 2.12) đã được lập trên hệ thống phần mềm.

Chứng từ bán hàng 1. Bán hàng hóa, dịch vụ trong nước Kiểm phiếu xuất kho Lập kèm hóa đơn

Chứng từ ghi nợ | Phiếu xuất | **Hóa đơn** ĐÁ LẬP HÓA ĐƠN

Thông tin chung

Khách hàng: 30 SHINE Công Ty CP TM DV 30 Shine
 Địa chỉ: Số 82 Trần Đại Nghĩa, Phường Đồng Tâm, Quận Hai Bà Trưng, Thành phố Hà Nội
 Mã số thuế: 0107467693 TK ngân hàng:
 Người mua hàng:
 Hình thức TT: Chuyển khoản
 Tham chiếu: BH006/0224 ...

Hóa đơn

Mẫu số HD:
 Ký hiệu HD: 1C24TCM
 Số hóa đơn: 00000010
 Ngày hóa đơn: 27/02/2024

Điều khoản TT:
 Số ngày được nợ: (ngày)
 Hạn thanh toán:

Mã hàng	Tên hàng	TK công nợ/chi phí	TK doanh thu	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Tỷ lệ CK (%)
KEOLK	Keo Lady Killer	131	5111	Chai	3.300.00	38.200.00	126.060.000	0
Số dòng = 1					3.300.00		126.060.000	

Tổng tiền hàng 126.060.000 **Tiền thuế GTGT** 12.606.000
Tiền chiết khấu 0 **Tổng tiền thanh toán** 138.666.000

Hình 2.12 Giao diện hóa đơn GTGT số 00000010 ngày 27/02/2024

(Nguồn: Tác giả thu thập)

CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT THƯƠNG MẠI COLMAV

Mã số thuế: 0314644728

Địa chỉ: 320/17A Đường Chiến Lược, Khu Phố 3, Phường Bình Trị Đông A, Quận Bình Tân, TP Hồ Chí Minh

Điện thoại: 0937999071

Số tài khoản: 66677706 - ACB CN PHỦ LÂM - HCM

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG

Ngày 27 tháng 02 năm 2024

Mã QGT: 00B6C89500B2C745C9A58169E151588400

Ký hiệu: 1C24TCM

Số: 00000010

Họ tên người mua hàng:

Tên đơn vị: CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ 30 SHINE

Mã số thuế: 0107467693

Địa chỉ: Số 82 Trần Đại Nghĩa, Phường Đồng Tâm, Quận Hai Bà Trưng, Thành phố Hà Nội, Việt Nam

Hình thức thanh toán: Chuyển khoản Số tài khoản:



STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Gôm Lady Killer	Chai	3.300,00	38.200	126.060.000
Tổng tiền hàng:					126.060.000
Thuế suất GTGT: 10% Tiền thuế GTGT:					12.606.000
Tổng tiền thanh toán:					138.666.000
Số tiền viết bằng chữ: <i>Một trăm ba mươi tám triệu sáu trăm sáu mươi sáu nghìn đồng chẵn.</i>					

Người mua hàng

(Chữ ký số (nếu có))

Người bán hàng

(Chữ ký điện tử, Chữ ký số)

Signature Valid

Ký bởi: CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT THƯƠNG MẠI COLMAV

Ký ngày: 27/02/2024

Hình 2.13 Hóa đơn GTGT số 00000010 ngày 27/02/2024

(Nguồn: Công ty TNHH SX TM Colmav)

Nghiệp vụ 3 - Bán hàng chưa thu tiền:

Ngày 04/03/2024 Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Colmav xuất bán cho Công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Art Barber Shop theo hóa đơn GTGT số 00000011, ký hiệu 1C24TCM ngày 04/03/2024 (Hình 2.16), phiếu xuất kho số XK002/0324 (Hình 2.14) và giấy báo có số 21 (Hình 2.15) ngày 05/03/2024. Thanh toán bằng tiền gửi với tổng số tiền thanh toán đã bao gồm thuế GTGT 10% là 15.180.000 đồng.

Bút toán:

Ghi nhận giá vốn hàng bán:

Nợ TK 632: 9.246.845

Có TK 1551: 9.246.845

Ghi nhận doanh thu:

Nợ TK 131_Art Barber: 13.800.000

Có TK 5111: 13.800.000

Ghi nhận thuế GTGT đầu ra:

Nợ TK 131_Art Barber: 1.380.000

Có TK 33311: 1.380.000

Căn cứ vào phiếu xuất kho XK002/0324 (Hình 2.14) do kế toán kho lập và ký tên chuyển sang. Kế toán bán hàng nhập vào phần mềm kế toán (Hình 2.17) để ghi nhận doanh thu bán hàng, giá vốn hàng bán và hóa đơn GTGT ngày 04/03/2024 (Hình 2.16) → Dữ liệu sẽ được ghi nhận vào nhật ký chung, sổ cái TK 511, sổ cái TK 632.

Bán hàng hóa, dịch vụ trong nước chưa thu tiền - Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Colmav

Anh/Chị vui lòng thiết lập danh sách chi và in ấn tại đơn vị bằng cách vào In/Tùy

Trước Sau Thêm Sửa Sửa nhanh Cắt Xóa Hoàn Bỏ ghi Phát hành HĐ điện tử Lập phiếu xuất Nạp Tiện ích Mẫu In Phản hồi Giúp Đóng

Chứng từ bán hàng

1. Bán hàng hóa, dịch vụ trong nước Kiểm phiếu xuất kho Lập kèm hóa đơn

Nhập số báo giá Chưa thu tiền Thu tiền ngay Tiền mặt

ĐÃ LẬP HÓA ĐƠN

KT tình trạng hoạt động DN

Thông tin chung

Khách hàng: Art Barber Công Ty TNHH TM DV Art Barber Shop

Địa chỉ: Số 5, đường Lê Văn Chí, khu phố 3, phường Linh Trung, Thành phố Thủ Đức, Thành phố Hồ Chí Minh

Mã số thuế: 0315746641 TK ngân hàng:

Người mua hàng: Hình thức TT: TM/CK

Tham chiếu: BH0001/0324 ...

Hóa đơn

Mẫu số HĐ:

Ký hiệu HĐ: 1C24TCM

Số hóa đơn: 00000011

Ngày hóa đơn: 04/03/2024

Điều khoản TT: Số ngày được nợ: (ngày) Hạn thanh toán:

1. Hàng tiền										Loại tiền: VND		Tỷ giá: 1,00	
Mã hàng	Tên hàng	TK công nợ/chi phí	TK doanh thu	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Tỷ lệ CK (%)					
WAXD0116	Wax nước 116g	131	5111	Hộp	35.00	112.000.00	3.920.000	0,					
WAXXANH116	Wax nước xanh 116g	131	5111	Hộp	40.00	112.000.00	4.480.000	0,					
WAXNAU116	Wax Clay 116g	131	5111	Hộp	40.00	135.000.00	5.400.000	0,					
Số dòng = 3						115.00	13.800.000						

Phân bổ chiết khấu...	Tổng tiền hàng	13.800.000	Tiền thuế GTGT	1.380.000
Xem công nợ	Tiền chiết khấu	0	Tổng tiền thanh toán	15.180.000

Hình 2.17 Giao diện hóa đơn GTGT số 00000011 ngày 04/03/2024

(Nguồn: Công ty TNHH SX TM Colmav)

Khi nhận được giấy báo có ngày 05/03/2024 (Hình 2.15) của ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu (ACB) – Chi nhánh Bình Tân, căn cứ vào số tiền nhận được vào tài khoản, kế toán tiến hành cập nhật dữ liệu “Giấy báo có của ngân hàng số 21 ngày 05/03/2024” vào phần mềm (Hình 2.18).

Diễn giải	TK Nợ	TK Có	Số tiền	Khách hàng	Khoản mục CP	Đơn vị
Thu tiền hàng HD: 0000011	1121	131	15.180.000	Art Barber		
Số dòng = 1			15.180.000			

Hình 2.18 Giao diện thu tiền gửi từ khách hàng theo GBC số 21 ngày 05/03/2024

(Nguồn: Tác giả thu thập)

❖ **Liên quan đến sổ kế toán:**

Sổ Nhật ký chung (Trích) – Phụ lục 1 (Trang 49-50)

Sổ Cái TK 511 – Phụ lục 2 (Trang 51)

Sổ Cái TK 3331 (Trích) – Phụ lục 3 (Trang 52)

Sổ Cái TK 131(Trích) – Phụ lục 4 (Trang 53)

Sổ Cái 632 – Phụ lục 5 (Trang 54)

Sổ Cái TK 155 (Trích) – Phụ lục 6 (Trang 55)

Sổ Chi tiết 5111 (Trích Từng mã hàng) – Phụ lục 7 đến phụ lục 11 (Trang 56-59)

❖ **Cách lưu trữ hồ sơ kế toán:**

- *Các chứng từ gốc:*

Đánh số thứ tự liên tục.

Chứng từ sắp xếp theo từng thời gian phát sinh.

Phân loại chứng từ theo quý và được lưu trữ trong các cặp hồ sơ riêng biệt tại phòng kế toán.

Mỗi quý, kẹp các chứng từ liên quan vào bìa hồ sơ ghi rõ nội dung và thời gian.

- *Sổ sách kế toán:*

Ghi chép sổ sách bằng hình thức sử dụng phần mềm kế toán MISA.

Lưu trữ dữ liệu sổ sách trên máy tính và sao lưu thường xuyên.

In sổ sách theo từng kỳ kế toán để lưu trữ bản cứng.

2.1.7. Kiểm tra kết quả công việc:

Ai là người kiểm tra: Kế toán trưởng.

Định kỳ kiểm tra: vào ngày 30 hàng tháng kiểm tra 1 lần.

Cách thức kiểm tra: Đối chiếu số liệu trên excel với số liệu trên phần mềm kế toán Misa.

2.4. Công việc khác:

2.1.8. Yêu cầu công việc kế toán thu chi tiền mặt:

❖ **Làm công việc này để:**

Đáp ứng nhu cầu quản lý thu, chi tiền mặt của công ty.

Dựa vào các thông tin chi tiết về các khoản thu, chi và số liệu tổng thu, tổng chi, số dư cuối kỳ để lập báo cáo thu, chi tiền mặt.

❖ **Kết quả của công việc:**

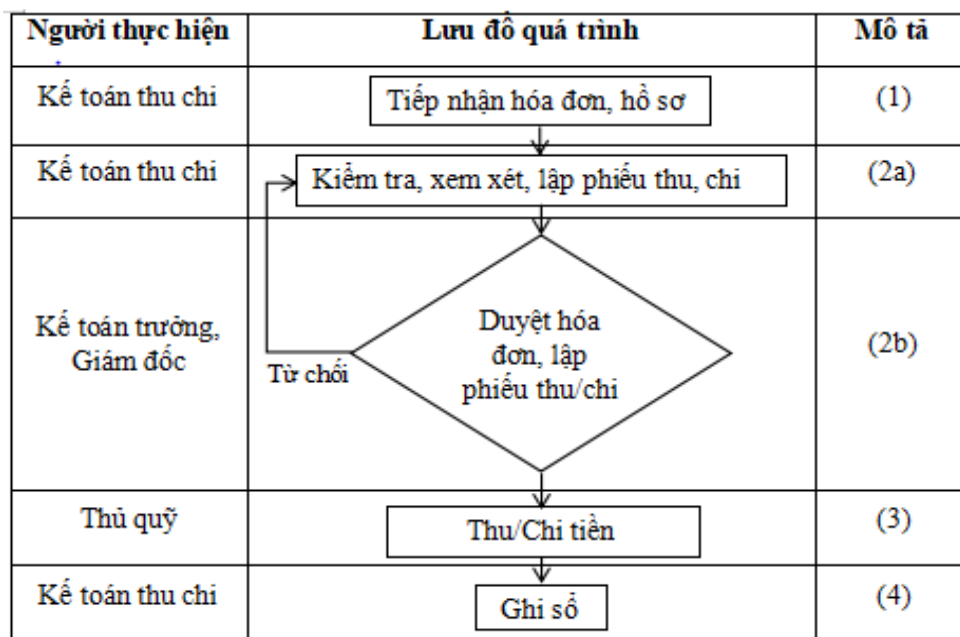
Hệ thống sổ sách kế toán ghi chép rõ ràng mọi dòng tiền vào và ra của công ty.

Thông tin về số dư tiền mặt, số liệu về các khoản thu, chi cụ thể theo từng đối tượng, mục đích.

Báo cáo về tình hình thu, chi của công ty theo từng kỳ kế toán.

2.1.9. Trình tự tiến hành:

❖ Lưu đồ/Sơ đồ quy trình công việc:



Lưu đồ 2.2 Quy trình luân chuyển chứng từ thu, chi tiền mặt

(Nguồn: tác giả thu thập)

❖ Diễn giải:

Bước 1: Tiếp nhận hóa đơn, hồ sơ từ cá nhân có yêu cầu thanh toán.

Bước 2a :

Đảm bảo rằng tất cả các chữ ký trên hóa đơn đều được xác minh. Nếu mua thì phải có chữ ký của người bán. Ngoài ra, khi thực hiện đề nghị thanh toán phải có chữ ký phê duyệt của trưởng bộ phận.

Kiểm tra kỹ các thông tin được cung cấp trong hóa đơn, hồ sơ. Lập phiếu thu, chi khi được xác nhận.

Bước 2b: Trình Kế toán trưởng, Giám đốc ký duyệt:

Kế toán trưởng xem xét kỹ lưỡng và ký xác nhận.

Giám đốc sẽ ủy quyền và phê duyệt phần lớn các khoản chi phí đã được kế toán trưởng phê duyệt, ngoại trừ các khoản chi tiêu quan trọng và đặc biệt.

Bước 3: Thủ quỹ thực hiện thu, chi tiền.

Bước 4: Ghi nhận hạch toán, kiểm tra lại và ghi sổ.

2.1.10. Kết quả công việc:

Các tài liệu, hồ sơ thu được:

Chứng từ gốc: Hóa đơn, phiếu thu, biên lai thu tiền,...

Sổ sách kế toán: Sổ nhật ký chung, sổ cái, sổ chi tiết tiền mặt,...

Báo cáo: Báo cáo thu chi tiền mặt, báo cáo số dư tiền mặt,...

Lưu trữ tài liệu kế toán như: biên lai, hóa đơn, phiếu thu, phiếu chi vào hệ thống kế toán hay tệp cứng để tiện đối chiếu, kiểm tra.

Phản ánh tình hình tài chính dựa trên các báo cáo tài chính như: bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, báo cáo lưu chuyển tiền tệ và báo cáo tài chính khác để phản ánh tình hình tài chính công ty.

2.1.11. Kiểm tra kết quả công việc

Ai là người kiểm tra: Kế toán trưởng.

Định kỳ kiểm tra: ngày 30 hàng tháng kiểm tra 1 lần.

Cách thức kiểm tra: Đối chiếu số liệu trên excel với số liệu trên phần mềm kế toán Misa.

CHƯƠNG 3

NHẬN XÉT VÀ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CÔNG TÁC KẾ TOÁN TẠI CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT THƯƠNG MẠI COLMAV

3.1. Sự cần thiết và yêu cầu hoàn thiện về công việc kế toán:

3.1.1 Sự cần thiết:

Để đo lường hiệu quả kinh doanh, doanh nghiệp cần dựa vào các báo cáo kế toán, trong đó tập trung vào phân tích kết quả trong quá trình tiêu thụ hàng hóa, sản phẩm. Dựa vào đây công ty sẽ xem xét được tình hình những hàng hóa nào đã và đang đạt được những kết quả tốt mặc khác có thể nhận thấy những vấn đề tồn tại cần khắc phục và tìm cách tiến hành cải thiện. Từ đó, công ty sẽ xây dựng mục tiêu, các chính sách và lên kế hoạch phù hợp với hiện trạng của mình nhằm đẩy mạnh vòng quay vốn, tăng cường lợi nhuận, tránh thất thoát không đáng có xảy ra. Vì vậy, kế toán bán hàng rất cần thiết, nó quyết định đến sự tồn tại, phát triển của doanh nghiệp.

Ngoài ra, hiệu quả hoạt động kinh doanh tốt còn giúp doanh nghiệp xây dựng được lòng tin vững chắc, xây dựng hình ảnh một doanh nghiệp uy tín, đáng tin cậy trong mắt khách hàng, nhà đầu tư và các đối tác kinh doanh.

Tóm lại, kế toán bán hàng không chỉ là công cụ ghi chép và tổng hợp số liệu. Nó còn bao gồm việc phân tích, đánh giá và đưa ra những dự báo về tình hình kinh doanh trong tương lai. Nhờ vậy, doanh nghiệp có thể chủ động thích ứng với những biến động của thị trường và nắm bắt cơ hội mới. Để đạt được thành công thì việc hoàn thiện công tác kế toán bán hàng là vô cùng cần thiết đối với doanh nghiệp.

3.1.2 Yêu cầu hoàn thiện:

Về tổ chức bộ máy kế toán: Bộ máy kế toán theo lý thuyết mỗi phần hành phải có một nhân viên đảm đương, còn ở thực tế tại công ty, bộ máy kế toán đơn giản nên kế toán trong công ty còn kiêm nhiệm nhiều nhiệm vụ, điều này có hạn chế về việc vi phạm nguyên tắc bất kiêm nhiệm, cũng như kiêm nhiệm quá nhiều có thể hiệu quả của từng công việc không cao do công việc phát sinh quá nhiều. Thủ quỹ kiêm kế toán tiền mặt và tiền gửi ngân hàng, kế toán bán hàng kiêm kế toán công nợ.

Về công tác bán hàng:

Nhờ vào việc công ty quản lý tốt chất lượng sản phẩm, đóng gói kỹ lưỡng và vận chuyển hàng an toàn đến tay khách hàng đã giúp công ty không bị trả lại hàng bán.

Nhưng công ty chưa áp dụng các chương trình ưu đãi như giảm giá, chiết khấu đã khiến sức hấp dẫn của sản phẩm, dịch vụ trong mắt khách hàng giảm sút đáng kể. Khách hàng luôn tìm kiếm những ưu đãi hấp dẫn, vì thế công ty phải nhanh chóng điều chỉnh chiến lược nếu không sẽ khiến khách hàng dễ dàng chuyển sang lựa chọn sản phẩm của đối thủ đang được áp dụng nhiều chính sách ưu đãi hơn.

Hiện tại công ty đối với một số khách hàng vẫn chưa có quy định cụ thể về thời hạn thanh toán công nợ, làm cho tình trạng thanh toán nợ của khách hàng. Tình trạng nợ tồn đọng chưa được giải quyết triệt để không chỉ gây tắt nghẽn dòng lưu chuyển vốn mà còn làm công ty gặp khó khăn trong việc duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh ảnh hưởng đến năng suất và tiến độ công việc.

3.2. Giải pháp:

3.2.1 Giải pháp về công tác tổ chức bộ máy kế toán:

Với tình hình tài chính hiện tại của Công ty việc tuyển thêm nhân sự cho bộ máy kế toán một cách đầy đủ thì khá khó khăn. Để giải quyết việc này, công ty có thể xem xét tiếp nhận thực tập sinh không chỉ giúp công ty củng cố nguồn nhân lực để hỗ trợ các công việc khác nhau mà còn tạo cơ hội cho các bạn rèn luyện kỹ năng thực tế. Về sau còn có thể sàng lọc đối tượng có năng lực thuê làm nhân viên khi thực sự cần thiết. Tận dụng điều này có thể tiết kiệm một phần chi phí như chi phí đào tạo, chi phí thuê dịch vụ kế toán hay tuyển thêm nhân sự. Đưa ra các chế độ đãi ngộ hợp lý để thu hút và giữ chân nhân viên giỏi.

Trong bối cảnh môi trường kinh doanh luôn biến động và các quy định về kế toán liên tục được cập nhật, việc đảm bảo đội ngũ kế toán nắm vững kiến thức chuyên môn nghiệp vụ là một yêu cầu cấp thiết. Vì thế, ban lãnh đạo thường xuyên tổ chức bồi dưỡng nghiệp vụ cho kế toán, cập nhật các chuẩn mực, chế độ kế toán doanh nghiệp, các văn bản về thuế, các chính sách mới ban hành,...nhằm đảm bảo việc hạch toán đúng chính sách và chế độ hiện hành. Ngoài ra, khuyến khích nhân viên bồi dưỡng nâng cao kỹ năng tiếng anh.

Cập nhật thường xuyên phần mềm MISA lên phiên bản mới nhất để đảm bảo duy trì độ chính xác và hiệu quả. Bên cạnh đó, cũng cần nâng cấp thiết bị lưu trữ và bảo mật dữ liệu trong phần mềm.

3.2.2 Giải pháp về công tác kế toán bán hàng:

Rà soát và điều chỉnh giá bán hàng hợp lý, đa dạng hóa sản phẩm. Cân nhắc tổ chức các chương trình khuyến mãi, áp dụng chiết khấu hợp lý dành cho các khách hàng mua số lượng lớn (như đối với khách hàng đã mua hàng đạt tới số lượng 1000 sản phẩm sẽ hưởng mức chiết khấu 5%, 5000 sản phẩm hưởng mức chiết khấu 10% ...), các đối tác thanh toán trước hạn. Tạo thêm các dịp ưu đãi tri ân khách hàng, miễn phí tiền vận chuyển đối với khách hàng mới ở khu vực nội tỉnh mua từ 10 sản phẩm... Bên cạnh đó yếu tố con người cũng rất quan trọng, thái độ của nhân viên trong cách phục vụ, luôn niềm nở với khách hàng đồng thời cần nâng cao tay nghề đội ngũ nhân viên, tạo được uy tín, chất lượng đối với khách hàng.

Đề ra quy định cụ thể hơn, rõ ràng hơn về thời gian thanh toán nợ dành cho khách hàng trả chậm. Tìm hiểu kỹ các đối tác để lọc lại các khách hàng nên và không nên để nợ chưa thanh toán quá nhiều để tránh thất thoát tài chính.

Theo dõi sát sao tình trạng hàng tồn kho, xử lý kịp thời hàng tồn kho chậm tiêu thụ, hết hạn sử dụng. Tăng cường quản lý hàng tồn kho: Định kỳ kiểm kê hàng tồn kho. Áp dụng các biện pháp bảo quản hàng hóa tốt nhất. Sử dụng phần mềm quản lý kho hàng để theo dõi, kiểm soát số lượng và giá trị hàng tồn kho, giảm thiểu thất thoát hàng hóa trong quá trình bán hàng.

KẾT LUẬN

Trong nền kinh tế thị trường hiện nay, đặc biệt đối với các doanh nghiệp thương mại, việc tổ chức tốt quá trình mua - bán - lưu chuyển hàng hoá là then chốt cho sự phát triển của doanh nghiệp. Chính vì vậy kế toán bán hàng rất quan trọng đối với các doanh nghiệp.

Trong thời gian thực tập, em đã tìm hiểu sơ lược về công ty, nắm rõ các bộ phận, phòng ban và đồng thời được trực tiếp học tập và rèn luyện kỹ năng liên quan đến chức năng kế toán của từng bộ phận kế toán, đặc biệt là đối với kế toán bán hàng. Em đã từng bước làm quen với việc thực hành trực tiếp trên phần mềm kế toán và tích lũy được rất nhiều kinh nghiệm cũng như các kỹ năng khác khi được tiếp xúc và chỉ dạy bởi các cán bộ và nhân viên của công ty. Dưới sự giúp đỡ tận tình của Giảng viên hướng dẫn cũng như được Kế toán trưởng, chị kế toán viên tạo điều kiện cung cấp số liệu em đã hoàn thành bài khóa luận tốt nghiệp.

Với kinh nghiệm và kiến thức còn hạn chế của mình khi mới bước chân vào thực tế, sự bỡ ngỡ và thiếu sót là điều không thể tránh khỏi. Em rất mong nhận được sự góp ý, đánh giá và nhận xét từ quý Thầy Cô, các cán bộ kế toán của công ty để em có thể sửa chữa, hoàn thiện bài tốt hơn nữa.

Một lần nữa, em xin chân thành cảm ơn Cô Lê Thị Nga và các nhân viên kế toán của công ty đã hỗ trợ, hướng dẫn em hoàn thành bài viết của mình.

PHỤ LỤC

Thứ tự	Phụ lục	Nhiệm vụ	Trang
1	Phụ lục 1	Sổ Nhật ký chung Quý 1 năm 2024 (Trích)	49,50
2	Phụ lục 2	Sổ Cái tài khoản 511 Q1/2024(Trích)	51
3	Phụ lục 3	Sổ Cái tài khoản 3331 Q1/2024(Trích)	52
4	Phụ lục 4	Sổ Cái tài khoản 131 Q1/2024 (Trích)	53
5	Phụ lục 5	Sổ Cái tài khoản 632 Q1/2024	54
6	Phụ lục 6	Sổ Cái tài khoản 155 Q1/2024	55
7	Phụ lục 7	Sổ Chi tiết 5111 - Wax Clay 116g Q1.2024 (Trích)	56
8	Phụ lục 8	Sổ Chi tiết 5111 - Wax nước xanh 116g Q1.2024 (Trích)	56
9	Phụ lục 9	Sổ Chi tiết 5111 - Wax nước 116g Q1.2024 (Trích)	57
10	Phụ lục 10	Sổ Chi tiết 5111 – Xịt dưỡng Glanzen Q1.2024 (Trích)	57
11	Phụ lục 11	Sổ Chi tiết 5111 – Keo Lady Killer Q1.2024 (Trích)	58
12	Phụ lục 12	Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Q1/2024	59
13	Phụ lục 13	Tờ khai thuế GTGT Q1/2024	60,61

Phụ lục 1: Sổ Nhật ký chung Quý 1 năm 2024 (Trích)

Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Colmav
320/17A Chiến Lược, P.Bình Trị Đông, Q.Bình Tân, Tp.HCM

Mẫu số S03a-DN
(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC
ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính)

SỔ NHẬT KÝ CHUNG (Trích) Quý 1 năm 2024

Đơn vị tính: VNĐ

Ngày, tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi Số Cái	STT dòng	Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng					Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
....
26/02/2024		26/02/2024	Bán hàng cho Công ty TNHH CITIHAIR theo HD00000009					
26/02/2024	PT002/0224	26/02/2024	WAX, Xịt dưỡng Glanzen	X		1111	8,740,000	
26/02/2024	BH005/0224	26/02/2024	WAX, Xịt dưỡng Glanzen	X		5111		8,740,000
26/02/2024	PT002/0224	26/02/2024	Thuế GTGT - WAX	X		1111	874,000	
26/02/2024	BH005/0224	26/02/2024	Thuế GTGT - WAX	X		33311		874,000
26/02/2024	XK005/0224	26/02/2024	WAX, Xịt dưỡng Glanzen	X		632	4,748,745	
26/02/2024	XK005/0224	26/02/2024	WAX, Xịt dưỡng Glanzen	X		1551		4,748,745
....
27/02/2024		27/02/2024	Bán hàng cho Công ty Cổ Phần TM DV 30 Shine HD00000010					
27/02/2024	BH006/0224	27/02/2024	KEO LADY KILLER	X		131	126,060,000	
27/02/2024	BH006/0224	27/02/2024	KEO LADY KILLER	X		5111		126,060,000
27/02/2024	BH006/0224	27/02/2024	Thuế GTGT - KEO LADY KILLER	X		131	12,606,000	
27/02/2024	BH006/0224	27/02/2024	Thuế GTGT - KEO LADY KILLER	X		33311		12,606,000
27/02/2024	XK006/0224	27/02/2024	KEO LADY KILLER	X		632	78,787,500	
27/02/2024	XK006/0224	27/02/2024	KEO LADY KILLER	X		1551		78,787,500
....
04/03/2024		04/03/2024	Bán hàng cho Công ty TNHH TM DV Art Barber Shop HD00000011					
04/03/2024	BH001/0324	04/03/2024	WAX	X		131	13,800,000	
04/03/2024	BH001/0324	04/03/2024	WAX	X		5111		13,800,000
04/03/2024	BH001/0324	04/03/2024	Thuế GTGT - WAX	X		131	1,380,000	
04/03/2024	BH001/0324	04/03/2024	Thuế GTGT - WAX	X		33311		1,380,000

04/03/2024	XK002/0324	04/03/2024	WAX	X		632	9,246,845	
04/03/2024	XK002/0324	04/03/2024	WAX	X		1551		9,246,845
....
05/03/2024		05/03/2024	Thu tiền hàng công ty TNHH TM DV Art Barber Shop					
05/03/2024	NTTK001/0324	05/03/2024	Thu tiền hàng HĐ 00000011	X		1121	15.180.000	
05/03/2024	NTTK001/0324	05/03/2024	Thu tiền hàng HĐ 00000011	X		131		15.180.000
....
31/03/2024		31/03/2024	Công ty TNHH SX TM Colmav					
31/03/2024	KCLL.T3/2024	31/03/2024	Kết chuyển doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	X		5111	615,102,000	
31/03/2024	KCLL.T3/2024	31/03/2024	Kết chuyển doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	X		911		615,102,000
31/03/2024		31/03/2024	Công ty TNHH SX TM Colmav					
31/03/2024	KCLL.T3/2024	31/03/2024	Kết chuyển giá vốn hàng bán	X		911	378,163,758	
31/03/2024	KCLL.T3/2024	31/03/2024	Kết chuyển giá vốn hàng bán	X		632		378,163,758
....
			Tổng cộng			

- Số này có trang, đánh số từ trang số đến trang

- Ngày mở sổ:

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Ngày ... tháng ... năm ...

Người đại diện theo pháp luật

(Ký, họ tên, đóng dấu)

Phụ lục 2: Sổ Cái tài khoản 511 Q1/2024

Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Colmav
320/17A Chiến Lược, P.Bình Trị Đông, Q.Bình Tân, Tp.HCM

Mẫu số S03b-DN
(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC
ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính)

SỐ CÁI
Quý 1 năm 2024
Tên tài khoản: Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ
Số hiệu: 511

Đơn vị tính: VND

Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			Số dư đầu kỳ					
02/01/2024	BH001/0124	02/01/2024	Bán hàng cho Công ty CP TMDV 30 Shine theo hóa đơn 00000001	X	X	131		120,730,500
02/01/2024	BH002/0124	02/01/2024	Bán hàng cho Công ty CP TMDV 30 Shine theo hóa đơn 00000002	X	X	131		90,830,600
05/01/2024	BH003/0124	05/01/2024	Bán hàng cho Công ty TNHH CITIHAIR theo hóa đơn 00000003	X	X	1121		11,322,900
25/01/2024	BH004/0124	25/01/2024	Bán hàng cho Công ty CP TMDV 30 Shine theo hóa đơn 00000004	X	X	131		188,816,000
02/02/2024	BH001/0224	02/02/2024	Bán hàng cho Công ty CP TMDV 30 Shine theo hóa đơn 00000005	X	X	131		23,500,000
03/02/2024	BH002/0224	03/02/2024	Bán hàng cho Công ty TNHH TMDV Art Barber Shop theo hóa đơn 00000006	X	X	131		13,352,000
04/02/2024	BH003/0224	04/02/2024	Bán hàng cho Công ty TNHH TMDV Art Barber Shop theo hóa đơn 00000007	X	X	131		13,530,000
07/02/2024	BH004/0224	07/02/2024	Bán hàng cho Công ty TNHH TMDV Eagles Barber Shop theo hóa đơn 00000008	X	X	1111		4,420,000
26/02/2024	BH005/0224	26/02/2024	Bán hàng cho Công ty TNHH CITIHAIR theo hóa đơn 00000009	X	X	1111		8,740,000
27/02/2024	BH006/0124	27/02/2024	Bán hàng cho Công ty CP TMDV 30 Shine theo hóa đơn 00000010	X	X	131		126,060,000
04/03/2024	BH001/0324	04/03/2024	Bán hàng cho Công ty TNHH TMDV Art Barber Shop theo hóa đơn 00000011	X	X	131		13,800,000
31/03/2024	KCLL.T3/2024	31/03/2024	Kết chuyển doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	X	X	911	615,102,000	
			- Cộng Số phát sinh				615,102,000	615,102,000
			- Số dư cuối kỳ				X	X

- Số này có trang, đánh số từ trang số đến trang
- Ngày mở sổ:

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 03 năm 2024
Người đại diện theo pháp luật
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Phụ lục 3: Sổ Cái tài khoản 33311 Q1/2024 (Trích)

Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Colmax
320/17A Chiến Lược, P.Bình Trị Đông, Q.Bình Tân, Tp.HCM

Mẫu số S03b-DN
(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC
ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính)

SỔ CÁI (Trích)
Quý 1 năm 2024
Tên tài khoản: Thuế GTGT phải nộp
Số hiệu: 33311

Đơn vị tính: VND

Ngày, tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng		Trang số	STT đóng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			Số dư đầu kỳ					
---	---	---	---	---	---	---	---	---
26/02/2024	BH005/0224	26/02/2024	Thuế GTGT phải nộp hàng trong nước: HĐ SXKD theo hóa đơn 00000009	X	X	1111		8,740,000
---	---	---	---	---	---	---	---	---
27/02/2024	BH006/0124	27/02/2024	Thuế GTGT phải nộp hàng trong nước: HĐ SXKD theo hóa đơn 00000010	X	X	131		126,060,000
---	---	---	---	---	---	---	---	---
04/03/2024	BH001/0324	04/03/2024	Thuế GTGT phải nộp hàng trong nước: HĐ SXKD theo hóa đơn 00000011	X	X	131		13,800,000
---	---	---	---	---	---	---	---	---
			- Cộng Số phát sinh				X	X
			- Số dư cuối kỳ					

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

- Ngày mở sổ: ...

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

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

Phụ lục 4: Sổ Cái tài khoản 131 Q1/2024 (Trích)

Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Colmav
320/17A Chiến Lược, P.Bình Trị Đông, Q.Bình Tân, Tp.HCM

Mẫu số S03b-DN
(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC
ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính)

SỔ CÁI (Trích)
Quý 1 năm 2024
Tên tài khoản: Phải thu khách hàng
Số hiệu: 131

Đơn vị tính: VND

Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			Số dư đầu kỳ					
....
27/02/2024	BH006/0124	27/02/2024	Bán hàng cho Công ty CP TMDV 30 Shine theo hóa đơn 00000010	X	X	5111	126,060,000	
27/02/2024	BH006/0124	27/02/2024	Bán hàng cho Công ty CP TMDV 30 Shine theo hóa đơn 00000010	X	X	33311	12,606,000	
....
04/03/2024	BH001/0324	04/03/2024	Bán hàng cho Công ty TNHH TMDV Art Barber Shop theo hóa đơn 00000011	X	X	5111	13,800,000	
04/03/2024	BH001/0324	04/03/2024	Bán hàng cho Công ty TNHH TMDV Art Barber Shop theo hóa đơn 00000011	X	X	33311	1,380,000	
....
05/03/2024	NTTK001/0324	05/03/2024	Thu tiền hàng HĐ 00000011 ngày 04/03/2024	X	X	1121		15,180,000
....
			- Cộng Số phát sinh			
			- Số dư cuối kỳ			

- Số này có trang, đánh số từ trang số đến trang
- Ngày mở sổ:

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

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

Phụ lục 5: Sổ Cái tài khoản 632 Q1/2024

Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Colmax
320/17A Chiến Lược, P.Bình Trị Đông, Q.Bình Tân, Tp.HCM

Mẫu số S03b-DN
(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC
ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính)

SỔ CÁI (T rích)
Quý 1 năm 2024
Tên tài khoản: **Gửi vốn hàng bán**
Số hiệu: 632

Đơn vị tính: VND

Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng		Trang số	STT đồng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			Số dư đầu kỳ					
02/01/2024	XK001/01.24	02/01/2024	Xuất hàng bán cho Công ty CP TM DV 30 Shine theo hóa đơn 0000001	X	X	1551	75,456,563	
02/01/2024	XK002/01.24	02/01/2024	Xuất hàng bán cho Công ty CP TM DV 30 Shine theo hóa đơn 0000002	X	X	1551	53,429,756	
05/01/2024	XK003/01.24	05/01/2024	Xuất hàng bán cho Công ty TNHH CITIHAIR theo hóa đơn 00000003	X	X	1551	5,935,435	
25/01/2024	XK004/01.24	25/01/2024	Xuất hàng bán cho Công ty CP TM DV 30 Shine theo hóa đơn 00000004	X	X	1551	113,174,853	
02/02/2024	XK001/02.24	02/02/2024	Xuất hàng bán cho Công ty CP TM DV 30 Shine theo hóa đơn 00000005	X	X	1551	16,450,000	
03/02/2024	XK002/02.24	03/02/2024	Xuất hàng bán cho Công ty TNHH TM DV Art Barber Shop theo hóa đơn 00000006	X	X	1551	8,946,657	
04/02/2024	XK003/02.24	04/02/2024	Xuất hàng bán cho Công ty TNHH TM DV Art Barber Shop theo hóa đơn 00000007	X	X	1551	9,065,946	
07/02/2024	XK004/02.24	07/02/2024	Xuất hàng bán cho Công ty TNHH TM DV Eagles Barber Shop theo hóa đơn 00000008	X	X	1551	2,921,458	
26/02/2024	XK005/02.24	26/02/2024	Xuất hàng bán cho Công ty TNHH CITIHAIR theo hóa đơn 00000009	X	X	1551	4,748,745	
27/02/2024	XK006/02.24	27/02/2024	Xuất hàng bán cho Công ty CP TM DV 30 Shine theo hóa đơn 00000010	X	X	1551	78,787,500	
04/03/2024	XK002/03.24	04/03/2024	Xuất hàng bán cho Công ty TNHH TM DV Art Barber Shop theo hóa đơn 00000011	X	X	1551	9,246,845	
31/03/2024	KCLL.T3/2024	31/03/2024	Kết chuyển giá vốn hàng bán	X	X	911		378,163,758
			- Cộng Số phát sinh				378,163,758	378,163,758
			- Số dư cuối kỳ				X	X

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

- Ngày mở sổ:

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 03 năm 2024
Người đại diện theo pháp luật
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Phụ lục 6: Sổ Cái tài khoản 155 Q1/2024 (Trích)

Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Colmav
320/17A Chiến Lược, P.Bình Trị Đông, Q.Bình Tân, Tp.HCM

Mẫu số S03b-DN
(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC
ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính)

SỔ CÁI (Trích)
Quý I năm 2024
Tên tài khoản: Thành phẩm
Số hiệu: 155

Đơn vị tính: VND

Ngày, tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
....	Số dư đầu kỳ
26/02/2024	XK005/0224	26/02/2024	Xuất hàng bán cho Công ty TNHH CITHAIR theo hóa đơn 00000009	X	X	632		4,748,745
....
27/02/2024	XK006/0224	27/02/2024	Xuất hàng bán cho Công ty CP TM DV 30 Shine theo hóa đơn 00000010	X	X	632		78,787,500
....
04/03/2024	XK002/0324	04/03/2024	Xuất hàng bán cho Công ty TNHH TM DV Art Barber Shop theo hóa đơn 00000011	X	X	632		9,246,845
....
			- Cộng Số phát sinh				xxx	xxx
			- Số dư cuối kỳ			

- Số này có trang, đánh số từ trang số đến trang

- Ngày mở sổ:

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

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

Phụ lục 7: Sổ Chi tiết 5111 - Wax Clay 116g Q1.2024 (Trích)

Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Colmav
320/17A Chiến Lược, P.Bình Trị Đông, Q.Bình Tân, Tp.HCM
MST: 0314644728

Mẫu số S35-DN
(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC
Ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính)

Sổ chi tiết bán hàng
Mã hàng: WAXNAU116 - Tên hàng: Wax Clay 116g
Quý I Năm 2024
Quyển số:

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
A	B	C	D	E	1	2	3	4	5
05/01/2024	BH003/0124	05/01/2024	Bán hàng cho Công ty TNHH CITIHAIR theo hóa đơn 00000003	1121	25	120,800	3,020,000		
03/02/2024	BH002/0224	03/02/2024	Bán hàng cho Công ty TNHH TMDV Art Barber Shop theo hóa đơn 00000006	131	40	135,000	5,400,000		
04/02/2024	BH003/0224	04/02/2024	Bán hàng cho Công ty TNHH TMDV Art Barber Shop theo hóa đơn 00000007	131	38	135,000	5,130,000		
26/02/2024	BH005/0224	26/02/2024	Bán hàng cho Công ty TNHH CITIHAIR theo hóa đơn 00000009	1111	5	145,091	725,454		
04/03/2024	BH001/0324	04/03/2024	Bán hàng cho Công ty TNHH TMDV Art Barber Shop theo hóa đơn 00000011	131	40	135,000	725,454		
			Cộng số phát sinh				15,000,908		
			- Doanh thu thuần				15,000,908		
			- Giá vốn hàng bán				12,690,755		
			- Lãi gộp				2,310,153		

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

- Ngày mở sổ: ...

Người ghi số
(Ký, họ tên)

Kê toán trưởng
(Ký, họ tên)

Ngày... tháng... năm
Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Phụ lục 8: Sổ Chi tiết 5111 - Wax nước xanh 116g Q1.2024 (Trích)

Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Colmav
320/17A Chiến Lược, P.Bình Trị Đông, Q.Bình Tân, Tp.HCM
MST: 0314644728

Mẫu số S35-DN
(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC
Ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính)

Sổ chi tiết bán hàng
Mã hàng: WAXXANH116 - Tên hàng: Wax nước xanh 116g
Quý I Năm 2024
Quyển số:

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
A	B	C	D	E	1	2	3	4	5
03/02/2024	BH002/0224	03/02/2024	Bán hàng cho Công ty TNHH TMDV Art Barber Shop theo hóa đơn 00000006	131	36	112,000	4,032,000		
04/02/2024	BH003/0224	04/02/2024	Bán hàng cho Công ty TNHH TMDV Art Barber Shop theo hóa đơn 00000007	131	40	112,000	4,480,000		
07/02/2024	BH004/0224	07/02/2024	Bán hàng cho Công ty TNHH TMDV Eagles Barber Shop theo hóa đơn 00000008	1111	10	138,000	1,380,000		
04/03/2024	BH001/0324	04/03/2024	Bán hàng cho Công ty TNHH TMDV Art Barber Shop theo hóa đơn 00000011	131	40	112,000	4,480,000		
			Cộng số phát sinh				14,372,000		
			- Doanh thu thuần				14,372,000		
			- Giá vốn hàng bán				9,610,032		
			- Lãi gộp				4,761,968		

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

- Ngày mở sổ: ...

Người ghi số
(Ký, họ tên)

Kê toán trưởng
(Ký, họ tên)

Ngày... tháng... năm
Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Phụ lục 9: Sổ Chi tiết 5111 - Wax nước 116g Q1.2024 (Trích)

Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Colmav
320/17A Chiến Lược, P.Bình Trị Đông, Q.Bình Tân, Tp.HCM
MST:0314644728

Mẫu số S35-DN
(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC
Ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính)

Sổ chi tiết bán hàng
Mã hàng: WAXD0116 - Tên hàng: Wax nước 116g
Quý I Năm 2024
Quyển số:.....

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
A	B	C	D	E	1	2	3	4	5
05/01/2024	BH003/0124	05/01/2024	Bán hàng cho Công ty TNHH CITIHAIR theo hóa đơn 00000003	1121	25	120,800	3,020,000		
03/02/2024	BH002/0224	03/02/2024	Bán hàng cho Công ty TNHH TMDV Art Barber Shop theo hóa đơn 00000006	131	35	112,000	3,920,000		
04/02/2024	BH003/0224	04/02/2024	Bán hàng cho Công ty TNHH TMDV Art Barber Shop theo hóa đơn 00000007	131	35	112,000	3,920,000		
07/02/2024	BH004/0224	07/02/2024	Bán hàng cho Công ty TNHH TMDV Eagles Barber Shop theo hóa đơn 00000008	1111	10	138,000	1,380,000		
26/02/2024	BH005/0224	26/02/2024	Bán hàng cho Công ty TNHH CITIHAIR theo hóa đơn 00000009	1111	35	119,182	4,171,364		
04/03/2024	BH001/0324	04/03/2024	Bán hàng cho Công ty TNHH TMDV Art Barber Shop theo hóa đơn 00000011	131	35	112,000	4,171,364		
			Cộng số phát sinh				20,582,728		
			- Doanh thu thuần				20,582,728		
			- Giá vốn hàng bán				11,579,580		
			- Lãi gộp				9,003,148		

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

Người ghi số
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Ngày..... tháng.... năm.....
Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Phụ lục 10: Sổ Chi tiết 5111 – Xịt dưỡng Glanzen Q1.2024 (Trích)

Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Colmav
320/17A Chiến Lược, P.Bình Trị Đông, Q.Bình Tân, Tp.HCM
MST:0314644728

Mẫu số S35-DN
(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC
Ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính)

Sổ chi tiết bán hàng
Mã hàng: XDCLANZEN - Tên hàng: Xịt dưỡng glanzen
Quý I Năm 2024
Quyển số:.....

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
A	B	C	D	E	1	2	3	4	5
05/01/2024	BH003/0124	05/01/2024	Bán hàng cho Công ty TNHH CITIHAIR theo hóa đơn 00000003	1121	70	75,470	5,282,900		
26/02/2024	BH005/0224	26/02/2024	Bán hàng cho Công ty TNHH CITIHAIR theo hóa đơn 00000009	1111	50	76,864	3,843,182		
			Cộng số phát sinh				9,126,082		
			- Doanh thu thuần				9,126,082		
			- Giá vốn hàng bán				3,591,310		
			- Lãi gộp				5,534,772		

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

Người ghi số
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Ngày..... tháng.... năm.....
Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Phụ lục 11: Sổ Chi tiết 5111 – Keo Lady Killer Q1.2024 (Trích)

Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Colmax
320/17A Chiến Lược, P.Bình Trị Đông, Q.Bình Tân, Tp.HCM
MST: 0314644728

Mẫu số S35-DN
(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC
Ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính)

Sổ chi tiết bán hàng

Mã hàng: KEOLK - Tên hàng: Keo Lady Killer

Quý I Năm 2024

Quyển số:.....

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
A	B	C	D	E	1	2	3	4	5
25/01/2024	BH004/0124	25/01/2024	Bán hàng cho Công ty CP TMDV 30 Shine theo hóa đơn 0000004	131	1,500	38,200	57,300,000		
27/02/2024	BH006/0124	27/02/2024	Bán hàng cho Công ty CP TMDV 30 Shine theo hóa đơn 00000010	131	3,300	38,200	126,060,000		
			Cộng số phát sinh				183,360,000		
			- Doanh thu thuần				183,360,000		
			- Giá vốn hàng bán				114,600,000		
			- Lãi gộp				68,760,000		

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

- Ngày mở sổ ...

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kê toán trưởng
(Ký, họ tên)

Ngày.... tháng... năm
Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Phụ lục 13: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Q1/2024

CÔNG TY TNHH SXTM COLMAV

320/17A Chiến Lược, Phường Bình Trị Đông A, Quận Bình Tân, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

Mẫu số B 02 - DN

Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC
Ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Quý 1 năm 2024

Đơn vị tính: VND

Chỉ tiêu	Mã số	Thuyết minh	Quý này	Quý trước
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	VII.1	615.102.000	1.203.501.300
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02	VII.2		
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10= 01-02)	10		615.102.000	1.203.501.300
4. Giá vốn hàng bán	11	VII.3	378.163.758	896.588.962
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20=10 - 11)	20		236.938.242	306.912.338
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	VII.4	123.807	19.730
7. Chi phí tài chính	22	VII.5		
- Trong đó: Chi phí lãi vay	23			
8. Chi phí bán hàng	25	VII.8		
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	26	VII.8	246.288.215	237.034.700
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh {30 = 20 + (21 - 22) - (25 + 26)}	30		(9.226.166)	69.897.368
11. Thu nhập khác	31	VII.6		
12. Chi phí khác	32	VII.7		225.833
13. Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)	40			(225.833)
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)	50		(9.226.166)	69.671.535
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	51	VII.10		
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	52	VII.11		
17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60=50 - 51 - 52)	60		(9.226.166)	69.671.535
18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu (*)	70			
19. Lãi suy giảm trên cổ phiếu (*)	71			

Ghi chú: (*) Chi áp dụng tại công ty cổ phần

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Ngày... tháng... năm.....

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

Phụ lục 14: Tờ khai thuế GTGT Q1/2024

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập-Tự do-Hạnh phúc

Mẫu số: **01/GTGT**
(Ban hành kèm theo Thông
quyết số 80/2021/TT-BTC ngày
29 tháng 9 năm 2021 của
Bộ trưởng Bộ Tài chính)

TỜ KHAI THUẾ GIÁ TRỊ GIA TĂNG (MẪU SỐ 01/GTGT)

(Áp dụng đối với người nộp thuế tính thuế theo phương pháp khấu trừ có hoạt động sản xuất kinh doanh)

[01a] Tên hoạt động sản xuất kinh doanh: Hoạt động sản xuất kinh doanh thông thường

[01b] Kỳ tính thuế: Quý 1 năm 2024

[02] Lần đầu: [X] [03] Bổ sung lần thứ: []

[04] Tên người nộp thuế: CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT THƯƠNG MẠI COLMAV

[05] Mã số thuế: 0314644728

[06] Tên đại lý thuế (nếu có):

[07] Mã số thuế:

[08] Hợp đồng đại lý thuế: Số

Ngày:

[09] Tên đơn vị phụ thuộc/địa điểm kinh doanh của hoạt động sản xuất kinh doanh khác tính nơi đóng trụ sở chính:

[10] Mã số thuế đơn vị phụ thuộc/Mã số địa điểm kinh doanh:

[11] Địa chỉ nơi có hoạt động sản xuất kinh doanh khác tính nơi đóng trụ sở chính:

[11a] Phường/xã:

[11b] Quận/Huyện:

[11c] Tỉnh/Thành phố:

Đơn vị tiền: đồng Việt Nam

STT	Chi tiêu	Giá trị hàng hóa, dịch vụ (chưa có thuế giá trị gia tăng)		Thuế giá trị gia tăng	
A	Không phát sinh hoạt động mua, bán trong kỳ (dánh dấu "X")	[21]	[]		
B	Thuế giá trị gia tăng còn được khấu trừ kỳ trước chuyển sang			[22]	294.124.175
C	Kê khai thuế giá trị gia tăng phải nộp ngân sách nhà nước				
I	Hàng hoá, dịch vụ mua vào trong kỳ				
1	Giá trị và thuế giá trị gia tăng của hàng hóa, dịch vụ mua vào	[23]	1.427.864.222	[24]	139.626.127
	Trong đó: hàng hóa, dịch vụ nhập khẩu	[23a]	0	[24a]	0
2	Thuế giá trị gia tăng của hàng hóa, dịch vụ mua vào được khấu trừ kỳ này			[25]	139.626.127
II	Hàng hoá, dịch vụ bán ra trong kỳ				
1	Hàng hóa, dịch vụ bán ra không chịu thuế giá trị gia tăng	[26]	0		
2	Hàng hóa, dịch vụ bán ra chịu thuế giá trị gia tăng ([27]=[29]+[30]+[32]+[32a]; [28]=[31]+[33])	[27]	615.102.000	[28]	61.510.200
a	Hàng hoá, dịch vụ bán ra chịu thuế suất 0%	[29]	0		
b	Hàng hoá, dịch vụ bán ra chịu thuế suất 5%	[30]	0	[31]	0
c	Hàng hoá, dịch vụ bán ra chịu thuế suất 10%	[32]	615.102.000	[33]	61.510.200
d	Hàng hoá, dịch vụ bán ra không tính thuế	[32a]	0		
3	Tổng doanh thu và thuế giá trị gia tăng của hàng hóa, dịch vụ bán ra ([34]=[26]+[27]; [35]=[28])	[34]	615.102.000	[35]	61.510.200
III	Thuế giá trị gia tăng phát sinh trong kỳ ([36]=[35]-[25])			[36]	(78.115.927)
IV	Điều chỉnh tăng, giảm thuế giá trị gia tăng còn được khấu trừ của các kỳ trước				
1	Điều chỉnh giảm			[37]	0
2	Điều chỉnh tăng			[38]	0
V	Thuế giá trị gia tăng nhận bàn giao được khấu trừ trong kỳ			[39a]	0
VI	Xác định nghĩa vụ thuế giá trị gia tăng phải nộp trong kỳ:				
1	Thuế giá trị gia tăng phải nộp của hoạt động sản xuất kinh doanh trong kỳ ([40a]=([36]-[22]+[37]-[38]-[39a]) ≥ 0)			[40a]	0
2	Thuế giá trị gia tăng mua vào của dự án đầu tư được bù trừ với thuế GTGT còn phải nộp của hoạt động sản xuất kinh doanh cùng kỳ tính thuế ([40b] ≤ [40a])			[40b]	0
3	Thuế giá trị gia tăng còn phải nộp trong kỳ ([40]=[40a]-[40b])			[40]	0
4	Thuế giá trị gia tăng chưa khấu trừ hết kỳ này ([41]=([36]-[22]+[37]-[38]-[39a]) ≤ 0)			[41]	372.240.102

4.1	Thuế giá trị gia tăng đề nghị hoàn ($[42] \leq [41]$)	[42]	0
4.2	Thuế giá trị gia tăng còn được khấu trừ chuyển kỳ sau ($[43]=[41]-[42]$)	[43]	372.240.102

Tôi cam đoan số liệu khai trên là đúng và chịu trách nhiệm trước pháp luật về số liệu đã khai/...

Ngày 12 tháng 04 năm 2024

NHÂN VIÊN ĐẠI LÝ THUẾ

Họ và tên:

Chứng chỉ hành nghề số:

NGƯỜI NỘP THUẾ hoặc

ĐẠI DIỆN HỢP PHÁP CỦA NGƯỜI NỘP THUẾ

(Chữ ký, ghi rõ họ tên; chức vụ và đóng dấu (nếu có)/Ký điện tử)

NGUYỄN TRƯỜNG LỘC



Ký điện tử bởi: CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT THƯƠNG MẠI COLMAV.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1]. Thuvienphapluat.vn (2014) Thông TƯ 200/2014/TT-BTC Hướng dẫn Chế độ KẾ Toán doanh nghiệp, THƯ VIỆN PHÁP LUẬT, <https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Doanh-nghiep/Thong-tu-200-2014-TT-BTC-huong-dan-Che-do-ke-toan-Doanh-nghiep-263599.aspx>, (22/04/2024).
- [2]. Thuvienphapluat.vn (2015) Hướng dẫn Thực Hiện Chuẩn mực KẾ Toán SỐ 14 - doanh thu và thu nhập khác, THƯ VIỆN PHÁP LUẬT, <https://thuvienphapluat.vn/phap-luat-doanh-nghiep/bai-viet/huong-dan-thuc-hien-chuan-muc-ke-toan-so-14-doanh-thu-va-thu-nhap-khac-3501.html>, (22/04/2024).
- [3]. Thuvienphapluat.vn (2023), Hướng dẫn Thực Hiện Chuẩn mực KẾ Toán SỐ 14 - doanh thu và thu nhập khác, THƯ VIỆN PHÁP LUẬT, <https://thuvienphapluat.vn/phap-luat-doanh-nghiep/bai-viet/huong-dan-thuc-hien-chuan-muc-ke-toan-so-14-doanh-thu-va-thu-nhap-khac-3503.html>, (22/04/2024).
- [4]. Trần Phước (2009), *Kế toán thương mại dịch vụ*, NXB Tài chính, Hà Nội.
- [5]. Võ Văn Nhị (2008), *Nguyên lý kế toán*, NXB Thống kê, Hà Nội.