

# CHƯƠNG 1

## CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG

### 1.1 Khái niệm

#### 1.1.1 Khái niệm

Bán hàng là quá trình mà người bán tìm hiểu, tư vấn, đáp ứng nhu cầu, mong muốn của người mua nhằm đạt được lợi ích thỏa đáng từ 2 phía. Hoạt động bán hàng được xem là nền tảng trong kinh doanh, với mục đích xây dựng cuộc gặp gỡ, đàm phán trao đổi sản phẩm, quyền lợi một cách hiệu quả. Nói một cách đơn giản, bất kỳ hoạt động nào có liên quan đến việc chuyển quyền sở hữu sản phẩm, hàng hóa từ bên bán cho bên mua để lấy tiền hay một thứ tài sản có giá trị tương đương.

Bán hàng là quá trình liên hệ với khách hàng tiềm năng để tìm hiểu về nhu cầu khách hàng, trình bày và chứng minh tính năng đặc biệt của hàng hoá, đàm phán mua bán, giao hàng và thanh toán. Bán hàng còn là quá trình doanh nghiệp chuyển quyền sở hữu về sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ cho người mua và được người mua thanh toán, hoặc chấp nhận thanh toán.

Trong quá trình kinh doanh của doanh nghiệp, bán hàng là yếu tố quan trọng cho sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Hàng hóa đạt tiêu chuẩn chất lượng cao, giá thành thấp thì hàng hóa của doanh nghiệp tiêu thụ nhanh mang lại lợi nhuận cho doanh nghiệp, đảm bảo cho doanh nghiệp một vị trí vững chắc trên thị trường.

Hàng hóa là một vật phẩm có thể thỏa mãn nhu cầu nào đó của con người và đi vào quá trình tiêu dùng thông qua mua và bán. Chính vì vậy, không phải bất kỳ vật phẩm nào cũng là hàng hóa.

Doanh thu bán hàng là tổng giá trị các khoản thu được từ việc bán các sản phẩm hoặc cung cấp dịch vụ của một doanh nghiệp trong một khoảng thời gian nhất định. Đây là số tiền mà doanh nghiệp thu được từ việc bán hàng hóa hoặc cung cấp dịch vụ cho khách hàng. Doanh thu bán hàng là một thành phần quan trọng của báo cáo tài chính của doanh nghiệp, nó phản ánh mức độ hoạt động và hiệu suất kinh doanh của doanh nghiệp trong một khoảng thời gian nhất định. Ngoài ra, nó còn được sử dụng để tính toán các chỉ số quản lý và đánh giá sự phát triển kinh doanh của doanh nghiệp.

Chi phí bán hàng là tổng các chi phí mà một doanh nghiệp phải chi ra để thực hiện các hoạt động bán hàng và phân phối sản phẩm. Đây là các chi phí liên quan trực tiếp đến việc đưa sản phẩm từ doanh nghiệp đến tay người tiêu dùng.

### **1.1.2 Khái niệm về kế toán bán hàng**

Kế toán bán hàng là hoạt động chuyển giao sản phẩm hoặc dịch vụ của bên bán cho bên mua, đồng thời nhận lại từ bên mua các lợi ích kinh tế đã thỏa thuận như tiền, sản phẩm, dịch vụ khác.

#### **Đặc điểm:**

- Quá trình bán hàng là sự mua bán có thỏa thuận giữa doanh nghiệp là người bán đến khách hàng là người mua.
- Ghi nhận các giao dịch mua bán hàng hóa và dịch vụ của một doanh nghiệp.
- Ghi nhận doanh số bán hàng, tính lợi nhuận.
- Quản lý công nợ khách hàng, sự trao đổi từ doanh nghiệp giao hàng cho khách hàng một lượng hàng hóa và khách hàng phải trả một số tiền hoặc một khoản tiền hay nợ phải thu. Đây là doanh thu bán hàng của công ty sau khi trừ đi các chi phí doanh nghiệp sẽ ghi nhận được lợi nhuận trong quá trình kinh doanh.
- Báo cáo tài chính liên quan đến hoạt động bán hàng.
- Căn cứ vào số tiền hay khoản nợ mà khách hàng chấp nhận trả sẽ hạch toán kết quả kinh doanh trong kỳ của doanh nghiệp.

#### **Phân loại:**

Hoạt động bán hàng tại công ty thương mại được chia thành 2 hình thức là bán buôn và bán lẻ:

- Bán buôn: Là hoạt động bán hàng với số lượng lớn cho các đơn vị bán lẻ hoặc các tổ chức khác. Nhà bán buôn thường mua hàng từ các nhà sản xuất hoặc nhà cung cấp với số lượng lớn và sau đó bán lại cho các đơn vị bán lẻ hoặc người tiêu dùng cuối cùng. Bán buôn thường có giá ưu đãi so với giá bán lẻ để thu lợi nhuận từ sự khác biệt giá sỉ và giá lẻ. Bán buôn được chia thành 2 hình thức là bán hàng qua kho và bán hàng không qua kho.
- + Phương thức bán hàng qua kho: Là phương thức bán buôn mà hàng hoá được xuất ra từ kho bảo quản của doanh nghiệp để tham gia vào quá trình bán hàng. Phương thức này được thể hiện qua hai hình thức chuyển hàng trực tiếp dựa vào hợp đồng

để tiến hành chuyển hàng cho khách hàng và hình thức bán hàng trực tiếp tại kho bên doanh nghiệp xuất hàng hóa giao trực tiếp cho bên mua.

- + Phương thức bán buôn không qua kho: Là phương thức bán hàng mà doanh nghiệp sau khi nhận hàng của bên cung cấp sẽ chuyển bán thẳng cho bên mua không phải qua nhập kho. Đây cũng là phương thức bán hàng chủ yếu trong doanh nghiệp thương mại. Phương thức này gồm hai hình thức bán hàng chuyển thẳng có tham gia thanh toán hàng hóa được chuyển thẳng từ nhà cung cấp đến khách hàng sau đó dùng tiền khách hàng để thanh toán cho nhà cung cấp và hưởng phần chênh lệch. Hình thức bán hàng chuyển thẳng không tham gia thanh toán công ty sẽ không phát sinh nghiệp vụ mua bán hàng hóa mà chỉ làm trung gian cho bên cung cấp và bên mua và hưởng hoa hồng.
- Bán lẻ: Là hoạt động bán hàng trực tiếp cho người tiêu dùng cuối cùng, thường là thông qua các cửa hàng, siêu thị, website bán hàng trực tuyến và các kênh bán lẻ khác. Bán lẻ thường mua hàng từ các nhà sản xuất hoặc từ các nhà buôn và bán hàng theo lô nhỏ hoặc từng sản phẩm để bán cho người tiêu dùng. Bán lẻ gồm 2 hình thức:
  - + Bán hàng thu tiền tập trung: Là hình thức bán hàng mà nghiệp vụ thu tiền và nghiệp vụ giao hàng tách rời nhau. Việc quản lý tiền tập trung giúp giảm rủi ro lừa đảo hoặc thất thoát tiền do các giao dịch không được kiểm soát chặt chẽ.
  - + Bán hàng thu tiền trực tiếp: Khi bán hàng khách hàng trả tiền ngay khi thực hiện giao dịch mua hàng. Tiền có thể được thanh toán bằng tiền mặt, thẻ tín dụng, thẻ ghi nợ, hoặc các hình thức thanh toán điện tử khác.

#### **Các hình thức thanh toán:**

- Thanh toán trực tiếp bằng tiền mặt: Là việc doanh nghiệp cung cấp hàng hóa trực tiếp đến khách hàng. Khách hàng thanh toán bằng tiền mặt ngay tại điểm bán hàng hoặc nơi cung cấp dịch vụ.
- Thanh toán theo phương thức chuyển khoản qua ngân hàng: Áp dụng cho các đơn đặt hàng có giá trị lớn, các khách hàng ở xa cũng thuận tiện. Đây là phương thức thanh toán phổ biến và được Công ty khuyến khích sử dụng vì sự an toàn, nhanh chóng, tiện lợi.
- Thanh toán trả chậm: Là hình thức thanh toán cho khách hàng nợ hoặc cản trừ công nợ.

## **Vai trò, nhiệm vụ của kế toán bán hàng**

### **Vai trò:**

Đối với mỗi doanh nghiệp bán hàng là điều quyết định sự thành công phát triển trên thị trường và có ý nghĩa quan trọng trong nền kinh tế hiện tại. Vì vậy kế toán bán hàng có vai trò quan trọng trong công tác tổ chức quản lý và hoạt động trong doanh nghiệp. Gắn liền với đó là việc tiêu thụ hàng hóa thông qua việc đánh giá, ghi nhận. Doanh nghiệp có thể nắm bắt tình hình hoạt động, đồng thời ghi nhận việc tiêu thụ hàng hóa từ đó có thể đưa ra các giải pháp hoàn thiện để phát triển công ty. Đối với Nhà nước thì thông qua các số liệu kế toán để giám sát việc nộp thuế.

### **Đối với doanh nghiệp:**

- Bán hàng là khâu cuối cùng trong kinh doanh, đối với các doanh nghiệp việc tiêu thụ hàng hóa là điều vô cùng quan trọng bởi đó thể hiện sự phát triển của một doanh nghiệp, lượng hàng hóa được bán ra quyết định lợi nhuận là cơ sở để đánh giá trình độ quản lý và hiệu quả của doanh nghiệp. Xây dựng một thương hiệu uy tín trong việc trao đổi hàng hóa với khách hàng thể hiện qua mối quan hệ giữa người mua, bán.
- Cung cấp thông tin, số liệu bán hàng, giúp ban lãnh đạo nắm tình hình tài chính, doanh số hiện tại. Từ đó đưa ra những chiến lược kinh doanh hiệu quả hơn.
- Trong báo cáo số liệu mà kế toán bán hàng cung cấp cho thấy được tình trạng chênh lệch giữa khâu sản xuất và khâu bán, từ đó có những điều chỉnh hợp lý.
- Kế toán bán hàng ghi chép các khoản chi phí bán hàng, xác định chi phí thực tế, từ đó phân tích để tìm ra các giải pháp nhằm tối ưu hóa chi phí.
- Số lượng, giá trị hàng tồn kho và báo cáo tồn kho do kế toán bán hàng lập giúp doanh nghiệp kiểm soát nhằm tránh tình trạng thiếu hàng hoặc bị tồn quá nhiều.
- Kế toán bán hàng đảm bảo các hoạt động bán hàng tuân thủ quy định về an toàn, bảo vệ người tiêu dùng cũng như quyền lợi của khách hàng.

### **Đối với xã hội:**

- Bán hàng giúp lưu thông tiền tệ trong nền kinh tế.
- Bán hàng giúp đáp ứng nhu cầu mua hàng của bên mua và đem lại lợi nhuận cho bên bán.
- Hoạt động mua bán, tiêu thụ hàng hóa góp phần cân đối giữa sản xuất và tiêu dùng, đáp ứng cung cầu cho thị trường.

Đối với nền kinh tế quốc dân:

- Kích thích tăng trưởng kinh tế: Hoạt động bán hàng tạo ra doanh thu cho các doanh nghiệp, đóng góp vào tổng sản phẩm quốc nội (GDP). Doanh thu từ bán hàng giúp tăng trưởng kinh tế bằng cách thúc đẩy sản xuất, đầu tư, và tiêu dùng.
- Tạo ra giá trị gia tăng: Qua quá trình bán hàng, giá trị gia tăng được tạo ra từ việc chuyển giao sản phẩm hoặc dịch vụ từ nhà sản xuất đến tay người tiêu dùng.

Vì thế quá trình bán hàng được chia thành nhiều giai đoạn, nhưng tập trung chủ yếu vào doanh thu bán ra, chi phí và lợi nhuận thu về của một doanh nghiệp. Kết quả bán hàng sẽ là bộ phận quan trọng trong việc xác định kết quả hoạt động doanh nghiệp. Hàng hóa bán ra sẽ càng nhiều sẽ đảm bảo cho một doanh nghiệp phát triển.

#### **Nhiệm vụ:**

- Ghi chép đầy đủ, kịp thời, chi tiết khối lượng hàng hóa, dịch vụ mua vào, bán ra, tồn kho cả về số lượng và chất lượng.
- Tính toán đúng đắn giá trị vốn hàng đã bán, chi phí mua hàng và các chi phí khác nhằm xác định đúng đắn kết quả bán hàng của doanh nghiệp.
- Kiểm tra, giám sát tiến độ thực hiện kế hoạch bán hàng, kế hoạch lợi nhuận. Lập báo cáo bán hàng.
- Tình hình thanh toán tiền của khách hàng, đối với khách hàng bán chịu cần phải mở sổ sách ghi chép theo từng khách hàng, mã hàng, mặt hàng, số tiền khách hàng nợ, thời hạn và tình hình trả nợ của khách hàng.
- Tính toán và phản ánh chính xác tổng giá trị gia tăng GTGT đầu ra của từng nhóm hàng từng mặt hàng, xác định chính xác giá mua thực tế của từng mặt hàng tiêu thụ, đồng thời phân bổ chi phí thu mua cho hàng tiêu thụ nhằm xác định kết quả bán hàng.
- Cung cấp đầy đủ, kịp thời, chính xác các thông tin cần thiết về tình hình bán hàng phục vụ cho việc chỉ đạo, điều hành hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

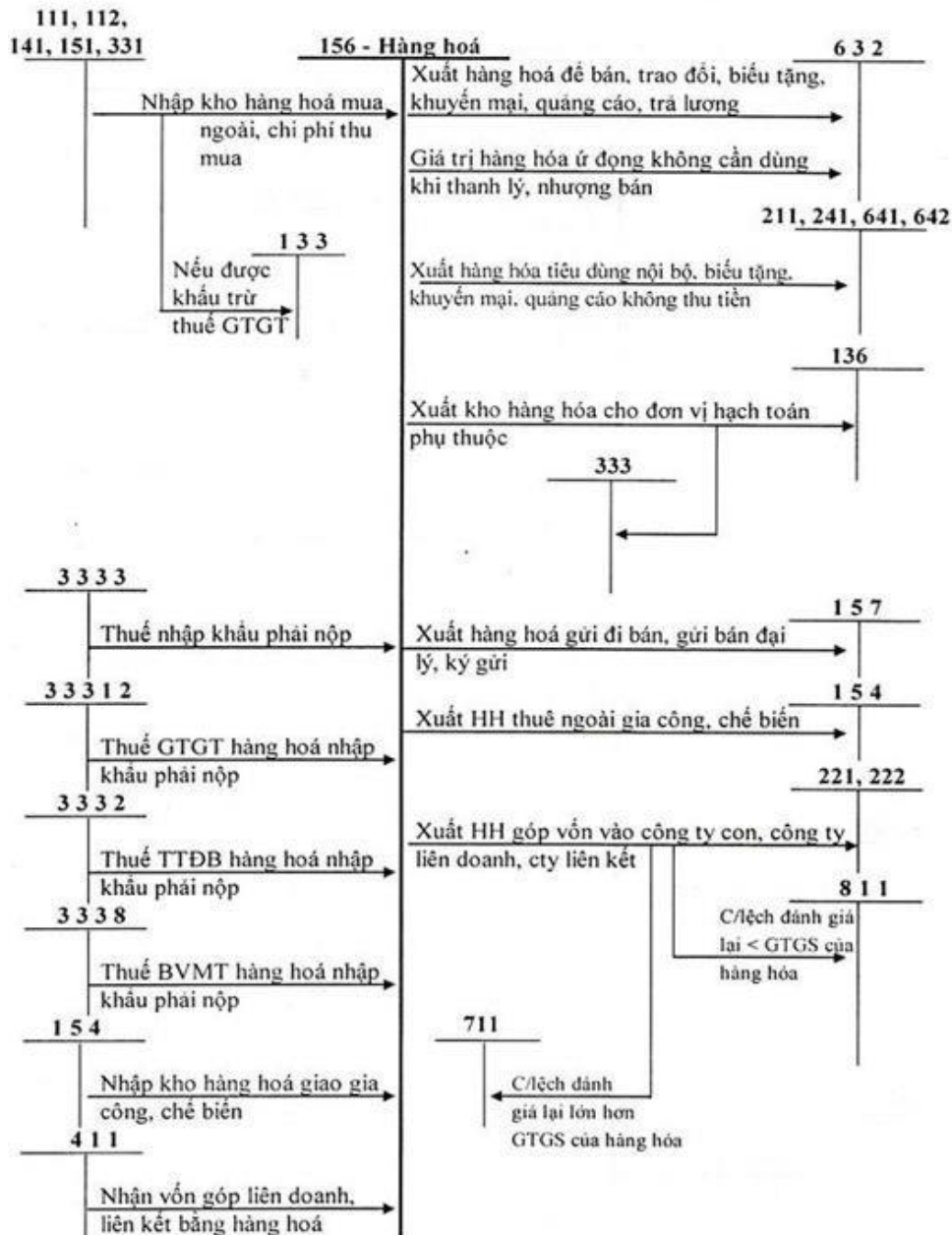
#### **Các phương thức bán hàng**

- Bán hàng trực tiếp: đây là khi khách hàng thanh toán ngay lập tức khi mua hàng và không có nợ phải trả sau. Trường hợp này, doanh nghiệp thường ghi nhận doanh thu ngay khi giao hàng.

- Bán hàng trên tín dụng: đây là khi khách hàng mua hàng và được cho phép trả tiền sau một khoảng thời gian xác định. Do đó, doanh nghiệp phải tạo hạch toán để quản lý các khoản phải thu từ các khách hàng này.
- Bán hàng theo phương thức gửi đại lý: là đúng phương thức bên giao đại lý, ký gửi bên (bên đại lý) để bán hàng cho DN. Bên đại lý sẽ nhận được thù lao dưới hình thức hoa hồng.
- Bán hàng theo phương thức bán lẻ: khách hàng mua hàng tại công ty, cửa hàng giao dịch của công ty và thanh toán ngay cho nên sản phẩm hàng hóa được ghi nhận doanh thu của đơn vị một cách trực tiếp.
- Bán hàng theo phương thức trả chậm, trả góp: là phương thức bán hàng thu tiền nhiều lần, người mua thanh toán lần đầu ngay tại thời điểm mua. Số tiền còn lại, người mua chấp nhận trả dần ở các kỳ tiếp theo và phải chịu mặt tỷ lệ lãi xuất nhất định.
- Kế toán bán hàng theo phương thức hàng đổi hàng: là phương thức bán hàng DN đem sản phẩm, vật tư, hàng hóa để đổi lấy hàng hóa khác không tương tự giá trao đổi là giá hiện hành của hàng hóa, vật tư tương ứng với thị trường.

#### Các phương thức thanh toán

- Phương thức trả ngay: Là phương thức thanh toán khi giao hàng cho bên mua, bên mua trả tiền ngay cho doanh nghiệp có thể thanh toán bằng tiền mặt hoặc thanh toán qua ngân hàng.
- Phương thức trả chậm: Là phương thức bán hàng doanh nghiệp mất quyền sở hữu về hàng hóa được quyền đòi tiền bên mua. Bên mua chưa thanh toán tiền cho doanh nghiệp, bên mua thanh toán vào thời gian sau.



Sơ đồ 1.1 Sơ đồ kế toán bán hàng theo phương pháp kê khai thường xuyên

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

Kế toán bán hàng có vai trò quan trọng trong lĩnh vực kế toán vì nó tập trung vào các giao dịch bán hàng và thu tiền từ khách hàng.

- Quản lý và báo cáo tài chính : Kế toán bán hàng giúp doanh nghiệp hiểu rõ hơn về lượng doanh thu, chi phí và lợi nhuận từ hoạt động bán hàng. Thông qua việc phân tích các số liệu này, doanh nghiệp có thể đưa ra các quyết định chiến lược về giá cả, chính sách bán hàng và chiến lược tiếp thị. Đây là số liệu quan trọng duy nhất để đo lường hiệu quả hoạt động kinh doanh và phản ánh sự phát triển của doanh nghiệp.

- Theo dõi và đánh giá hiệu quả hoạt động bán hàng: Bằng cách nghiên cứu kế toán bán hàng, doanh nghiệp có thể đánh giá được hiệu quả của các chiến lược bán hàng, từ đó điều chỉnh và cải tiến các hoạt động kinh doanh để tối ưu hóa lợi nhuận.
- Quản lý chi phí và lợi nhuận: Giúp phân tích chi phí liên quan đến hoạt động bán hàng như chi phí sản xuất, chi phí xúc tiến, chi phí phân phối, để từ đó tính toán lợi nhuận gộp và lợi nhuận ròng. Nhờ đó, các doanh nghiệp có thể đưa ra các quyết định chiến lược về giá cả, các chương trình khuyến mãi và các chiến dịch tiếp theo.
- Hỗ trợ quản lý kho và hàng tồn kho: Kế toán bán hàng liên kết với quản lý kho và hàng tồn kho để giúp doanh nghiệp điều chỉnh mức tồn kho phù hợp, từ đó giảm thiểu chi phí kho bãi và tăng cường khả năng đáp ứng nhu cầu của khách hàng.
- Phát hiện gian lận và sai sót: Phân tích kế toán bán hàng cũng giúp phát hiện các gian lận, sai sót trong quản lý hàng hóa và thu tiền. Việc áp dụng các biện pháp kiểm soát nội bộ và kiểm tra thường xuyên có thể giúp giảm thiểu rủi ro tối thiểu này.
- Thúc đẩy sự minh bạch và trung thực: Nghiên cứu kế toán bán hàng đóng vai trò quan trọng trong việc tăng cường tính minh bạch và trung thực của báo cáo tài chính. Các thông tin về doanh nghiệp thu và chi phí phải được ghi nhận và báo cáo một cách chính xác để đảm bảo tính tin cậy của thông tin tài chính.
- Báo cáo tài chính và Tuân thủ pháp luật: Thông tin từ kế toán bán hàng là cơ sở để thực hiện báo cáo tài chính đầy đủ và chính xác, Tuân thủ các quy định pháp luật liên quan đến kế toán và thuế. Điều này đảm bảo tính minh bạch và trung thực trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Tóm lại, kế toán bán hàng không chỉ giúp doanh nghiệp hiểu rõ hơn về hoạt động bán hàng của mình mà còn đóng vai trò quan trọng trong việc quản lý tài chính, tối ưu hóa lợi nhuận và đảm bảo tuân thủ các quy định. Kế toán bán hàng không chỉ đơn giản là việc ghi nhận doanh thu mà còn là công cụ quản lý và đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Hỗ trợ trong việc ra quyết định chiến lược và đảm bảo tính bền vững của doanh nghiệp trên thị trường.

### **1.3 Luật, nghị định, thông tư, chuẩn mực**

**+ Luật:**

- Luật kế toán số 88/2015/QH13 được Quốc hội ban hành ngày 20/11/2015 quy định về nội dung công tác kế toán, người làm kế toán, hoạt động kinh doanh dịch vụ kế toán, quản lý nhà nước về kế toán và tổ chức nghề nghiệp về kế toán, hiệu lực thi hành từ ngày 01/01/2017. Thay thế luật kế toán số 03/2003/QH11.
- Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 do Quốc hội ban hành vào ngày 17/6/2020 quy định về việc thành lập, tổ chức quản lý, tổ chức lại, giải thể và hoạt động có liên quan của doanh nghiệp bao gồm công ty TNHH, công ty cổ phần, công ty hợp danh và doanh nghiệp tư nhân, có hiệu lực thi hành từ ngày 01/01/2021.
- Luật thuế GTGT số 13/2008/QH12 do Quốc hội ban hành, quy định về đối tượng chịu thuế, đối tượng không chịu thuế, người nộp thuế, căn cứ và phương pháp tính thuế, khấu trừ và hoàn thuế giá trị gia tăng, ban hành 03/06/2008, ngày hiệu lực từ 01/01/2009.
- Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp số 14/2008/QH12 ngày 03 tháng 06 năm 2008 do Quốc hội ban hành, Luật này quy định về người nộp thuế, thu nhập chịu thuế, thu nhập được miễn thuế, căn cứ tính thuế, phương pháp tính thuế và ưu đãi thuế thu nhập doanh nghiệp có hiệu lực từ ngày 01 tháng 01 năm 2009.

**+ Nghị định:**

- Nghị định 174/2016/NĐ-CP hướng dẫn Luật kế toán, ngày hiệu lực 01/01/2017.
- Nghị định 41/2018/NĐ-CP về quy định xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực kế toán, kiểm toán độc lập, ngày hiệu lực 01/05/2018.
- Nghị định 119/2018/NĐ-CP quy định về hóa đơn điện tử khi bán hàng hóa, cung cấp dịch vụ, ngày hiệu lực 01/11/2018.
- Nghị định 125/2020/NĐ-CP quy định về xử phạt vi phạm hành chính về thuế, hóa đơn, ngày hiệu lực 05/12/2020.
- Nghị định 04/2014/NĐ-CP sửa đổi Nghị định 51/2010/NĐ-CP về hóa đơn bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ, ngày hiệu lực 01/03/2014.
- Nghị định 129/2004/NĐ-CP ngày 31/05/2004 áp dụng cho lĩnh vực kế toán sản xuất kinh doanh.

**+ Chuẩn mực:**

- Chuẩn mực kế toán VAS 01 Chuẩn mực Chung theo Quyết định số 165/2002/QĐ-BTC ngày 31/12/2002 và Thông tư số 161/2007/TT-BTC ngày 31/12/2007 của Bộ

trưởng Bộ Tài chính. “Chuẩn mực kế toán số 01 “Chuẩn mực chung” có nêu những nguyên tắc kế toán cơ bản trong đó nguyên tắc chi phối đến kế toán bán hàng khi ghi nhận doanh thu là nguyên tắc phù hợp và nguyên tắc thận trọng, những yếu tố của báo cáo tài chính, và ghi nhận các yếu tố của báo cáo tài chính trong đó có ghi nhận doanh thu và thu nhập khác. Nguyên tắc phù hợp chi phối đến kế toán bán hàng là: việc ghi nhận một khoản doanh thu thì phải ghi nhận một khoản chi phí tương ứng có liên quan tạo đến doanh thu đó. Còn nguyên tắc thận trọng quy định doanh thu chỉ được ghi nhận khi có các bằng chứng chắc chắn về khả năng thu được lợi ích kinh tế, chi phí phải được ghi nhận khi có bằng chứng về khả năng phát sinh chi phí”.

- Chuẩn mực kế toán VAS 02 Hàng tồn kho theo Quyết định số 149/2001/QĐ-BTC ngày 31/12/2001 của Bộ trưởng Bộ Tài Chính có hiệu lực từ ngày 01/01/2003. “Trong chuẩn mực VAS số 02 “Hàng tồn kho” quy định và hướng dẫn các nguyên tắc và phương pháp kế toán hàng tồn kho như: xác định giá trị hàng tồn kho, cách lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho, cách hạch toán, phương pháp tính giá trị hàng tồn kho làm cơ sở ghi sổ kế toán và lập báo cáo tài chính. Về nguyên tắc, hàng tồn kho của doanh nghiệp được tính theo giá gốc. Trường hợp giá trị thuần có thể thực hiện được thấp hơn giá gốc thì phải tính theo giá trị thuần có thể thực hiện được. Giá gốc hàng tồn kho: bao gồm chi phí mua, chi phí chế biến và chi phí liên quan trực tiếp khác phát sinh để có được hàng tồn kho ở địa điểm và trạng thái hiện tại”.
- Chuẩn mực kế toán VAS 14 Doanh thu và thu nhập khác theo Quyết định số 149/2001/QĐ-BTC ngày 31/12/2002 và Thông tư số 161/2007/TT-BTC ngày 31/12/2007 của Bộ trưởng Bộ Tài chính. “Theo Chuẩn mực kế toán số 14: Doanh thu và thu nhập khác (Ban hành và công bố theo Quyết định số 149/2001/QĐ-BTC ngày 31 tháng 12 năm 2001 của Bộ trưởng Bộ Tài chính)”.

Đoạn 4: Nội dung chuẩn mực:

- + “Doanh thu chỉ bao gồm tổng giá trị của các lợi ích kinh tế doanh nghiệp đã 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. Các khoản góp vốn của cổ đông hoặc chủ sở hữu làm tăng vốn chủ sở hữu nhưng không là doanh thu”.

Đoạn 5, 6, 7, 8: Xác định doanh thu :

- + “Doanh thu được xác định theo giá trị hợp lý của các khoản đã thu hoặc sẽ thu được. Doanh thu phát sinh từ giao dịch được xác định bởi thỏa thuận giữa doanh nghiệp với bên mua hoặc bên sử dụng tài sản. Nó được xác định bằng giá trị hợp lý của các khoản đã thu được hoặc sẽ thu được sau khi trừ (-) các khoản chiết khấu thương mại, chiết khấu thanh toán, giảm giá hàng bán và giá trị hàng bán bị trả lại”.
- + “Đối với các khoản tiền hoặc tương đương tiền không được nhận ngay thì doanh thu được xác định bằng cách quy đổi giá trị danh nghĩa của các khoản sẽ thu được trong tương lai về giá trị thực tế tại thời điểm ghi nhận doanh thu theo tỷ lệ lãi suất hiện hành. Giá trị thực tế tại thời điểm ghi nhận doanh thu có thể nhỏ hơn giá trị danh nghĩa sẽ thu được trong tương lai”.
- + “Khi hàng hóa hoặc dịch vụ được trao đổi để lấy hàng hóa hoặc dịch vụ tương tự về bản chất và giá trị thì việc trao đổi đó không được coi là một giao dịch tạo ra doanh thu. Trường hợp này doanh thu được xác định bằng giá trị hợp lý của hàng hóa hoặc dịch vụ nhận về, sau khi điều chỉnh các khoản tiền hoặc tương đương tiền trả thêm hoặc thu thêm. Khi không xác định được giá trị hợp lý của hàng hóa hoặc dịch vụ nhận về thì doanh thu được xác định bằng giá trị hợp lý của hàng hóa hoặc dịch vụ trao đổi, sau khi điều chỉnh các khoản tiền hoặc tương đương tiền trả thêm hoặc thu thêm”.
- Chuẩn mực kế toán VAS 17 Thuế thu nhập doanh nghiệp theo Quyết định số 12/2005/QĐ-BTC ngày 15/2/2005 và Thông tư số 20/2006/TT-BTC ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng Bộ Tài chính.

**+ Thông tư:**

- Thông tư số 53/2016/TT-BTC sửa đổi, bổ sung một số điều của Thông tư 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 hướng dẫn chế độ kế toán doanh nghiệp của Bộ trưởng Bộ Tài chính ban hành ngày 21 tháng 03 năm 2016
- Thông tư số 75/2015/TT-BTC ngày 18/05/2015 của Bộ Tài chính có hiệu lực thi hành ngày 14/07/2015 sửa đổi bổ sung Điều 128 Thông tư 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014
- Thông tư số 200/TT-BTC về “Chế độ kế toán doanh nghiệp”, do Bộ trưởng Bộ Tài Chính ban hành ngày 22/12/2014, và có hiệu lực từ ngày 01/01/2015 hoặc sau 45 ngày kể từ ngày ký ban hành và áp dụng cho năm tài chính bắt đầu.

## **Hoạch toán kế toán bán hàng:**

### **Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ**

Tài khoản sử dụng: Để kế toán doanh thu bán hàng, kế toán sử dụng tài khoản chủ yếu sau đây:

+ TK 511- Doanh thu bán hàng hoá và cung cấp dịch vụ. “Tài khoản này dùng để phản ánh doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp trong một kỳ kế toán của hoạt động sản xuất, kinh doanh từ các giao dịch và nghiệp vụ bán hàng hóa và cung cấp dịch vụ”.

TK 5111: Doanh thu bán hàng hóa.


TK 5112: Doanh thu bán thành phẩm.

TK 5113: Doanh thu cung cấp dịch vụ.

TK 5114: Doanh thu trợ cấp, trợ giá.

TK 5117: Doanh thu kinh doanh bất động sản đầu tư

TK 5118: Doanh thu khác

| <b>TK 511 – “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ”</b>  |  |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"><li>- Các khoản thuế gián thu phải nộp.</li><li>- Khoản chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại trong kỳ kế toán.</li><li>- Kết chuyển doanh thu thuần vào tài khoản 911 xác định kết quả hoạt động kinh doanh lúc cuối kỳ.</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>- Doanh thu bán sản phẩm hàng hoá, cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp thực hiện trong kỳ hạch toán.</li></ul> |
|    |  |

\* Doanh thu của khối lượng sản phẩm:

- Đối với sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ, bất động sản đầu tư thuộc đối tượng chịu thuế GTGT, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu, thuế bảo vệ môi trường, kế toán phản ánh doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ theo giá bán chưa có thuế, các khoản thuế gián thu phải nộp (chi tiết từng loại thuế) được tách riêng ngay khi ghi nhận doanh thu (kể cả thuế GTGT phải nộp theo phương pháp trực tiếp), ghi:

Nợ các TK 111, 112, 131, ... (tổng giá thanh toán)

Có TK 511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ (giá chưa có thuế)

Có TK 333 - Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước.

- Trường hợp không tách ngay được các khoản thuế phải nộp, kế toán ghi nhận doanh thu bao gồm cả thuế phải nộp. Định kỳ kế toán xác định nghĩa vụ thuế phải nộp và ghi giảm doanh thu, ghi:

Nợ TK 511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Có TK 333 - Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước.

\* Đối với giao dịch hàng đổi hàng không tương tự:

- Khi xuất sản phẩm, hàng hoá đổi lấy vật tư, hàng hoá, TSCĐ không tương tự, kế toán phản ánh doanh thu bán hàng để đổi lấy vật tư, hàng hoá, TSCĐ khác theo giá trị hợp lý tài sản nhận về sau khi điều chỉnh các khoản tiền thu thêm hoặc trả thêm. Trường hợp không xác định được giá trị hợp lý tài sản nhận về thì doanh thu xác định theo giá trị hợp lý của tài sản mang đi trao đổi sau khi điều chỉnh các khoản tiền thu thêm hoặc trả thêm. Khi ghi nhận doanh thu, ghi:

Nợ TK 131 - Phải thu của khách hàng (tổng giá thanh toán)

Có TK 511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ (giá chưa có thuế)

Có TK 333 - Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước.

Đồng thời ghi nhận giá vốn hàng mang đi trao đổi, ghi:

Nợ TK 632 Giá vốn hàng bán

Có các TK 155, 156

- Khi nhận vật tư, hàng hoá, TSCĐ do trao đổi, kế toán phản ánh giá trị vật tư, hàng hoá, TSCĐ nhận được do trao đổi, ghi:

Nợ các TK 152, 153, 156, 211, ... (giá mua chưa có thuế GTGT)

Nợ TK 133 - Thuế GTGT được khấu trừ (nếu có)

Có TK 131 - Phải thu của khách hàng (tổng giá thanh toán).

- Trường hợp được thu thêm tiền do giá trị hợp lý của sản phẩm, hàng hoá đưa đi trao đổi lớn hơn giá trị hợp lý của vật tư, hàng hoá, TSCĐ nhận được do trao đổi thì khi nhận được tiền của bên có vật tư, hàng hoá, TSCĐ trao đổi, ghi:

Nợ các TK 111, 112 (số tiền đã thu thêm)

Có TK 131 - Phải thu của khách hàng.

- Trường hợp phải trả thêm tiền do giá trị hợp lý của sản phẩm, hàng hoá đưa đi trao đổi nhỏ hơn giá trị hợp lý của vật tư, hàng hoá, TSCĐ nhận được do trao đổi thì khi trả tiền cho bên có vật tư, hàng hoá, TSCĐ trao đổi, ghi:

Nợ TK 131 - Phải thu của khách hàng

Có các TK 111, 112, ...

\* Khi bán hàng hoá theo phương thức trả chậm, trả góp:

- Khi bán hàng trả chậm, trả góp, kế toán phản ánh doanh thu bán hàng theo giá bán trả tiền ngay chưa có thuế, ghi :

Nợ TK 131 - Phải thu của khách hàng

Có TK 511- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ (giá bán trả tiền ngay chưa có thuế)

Có TK 333 - Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước (3331, 3332).

Có TK 3387 - Doanh thu chưa thực hiện (chênh lệch giữa tổng số tiền theo giá bán trả chậm, trả góp với giá bán trả tiền ngay).

Định kỳ, ghi nhận doanh thu tiền lãi bán hàng trả chậm, trả góp trong kỳ, ghi:

Nợ TK 3387 - Doanh thu chưa thực hiện

Có TK 515 - Doanh thu hoạt động tài chính (lãi trả chậm, trả góp).

\* Doanh thu phát sinh từ chương trình dành cho khách hàng truyền thống

- Khi bán hàng hóa, cung cấp dịch vụ trong chương trình dành cho khách hàng truyền thống, kế toán ghi nhận doanh thu trên cơ sở tổng số tiền thu được trừ đi phần doanh thu chưa thực hiện là giá trị hợp lý của hàng hóa, dịch vụ cung cấp miễn phí hoặc số tiền chiết khấu, giảm giá cho khách hàng:

Nợ các TK 112, 131

Có TK 511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Có TK 3387 - Doanh thu chưa thực hiện

Có TK 333 - Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước.

- Trường hợp người bán trực tiếp cung cấp hàng hóa, dịch vụ miễn phí hoặc chiết khấu, giảm giá cho người mua, khoản doanh thu chưa thực hiện được kết chuyển sang ghi nhận là doanh thu bán hàng, cung cấp dịch vụ tại thời điểm thực hiện xong nghĩa vụ với khách hàng (đã chuyển giao hàng hóa, dịch vụ miễn phí hoặc đã chiết khấu, giảm giá cho khách hàng):

Nợ TK 3387 - Doanh thu chưa thực hiện

Có TK 511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.

- Trường hợp bên thứ ba là người cung cấp hàng hóa, dịch vụ hoặc chiết khấu giảm giá cho khách hàng thì thực hiện như sau:
- + Trường hợp doanh nghiệp đóng vai trò là đại lý của bên thứ ba, phần chênh lệch giữa khoản doanh thu chưa thực hiện và số tiền phải thanh toán cho bên thứ ba đó được ghi nhận là doanh thu bán hàng cung cấp dịch vụ khi phát sinh nghĩa vụ thanh toán với bên thứ ba, ghi:

Nợ TK 3387 - Doanh thu chưa thực hiện

Có TK 511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ (phần chênh lệch)

Có các TK 111, 112 (số tiền thanh toán cho bên thứ ba).

- + Trường hợp doanh nghiệp không đóng vai trò đại lý của bên thứ ba (giao dịch mua đứt, bán đoạn), toàn bộ khoản doanh thu chưa thực hiện sẽ được ghi nhận là doanh thu bán hàng, cung cấp dịch vụ khi phát sinh nghĩa vụ thanh toán cho bên thứ ba, số tiền phải thanh toán cho bên thứ ba được ghi nhận vào giá vốn hàng bán, ghi:

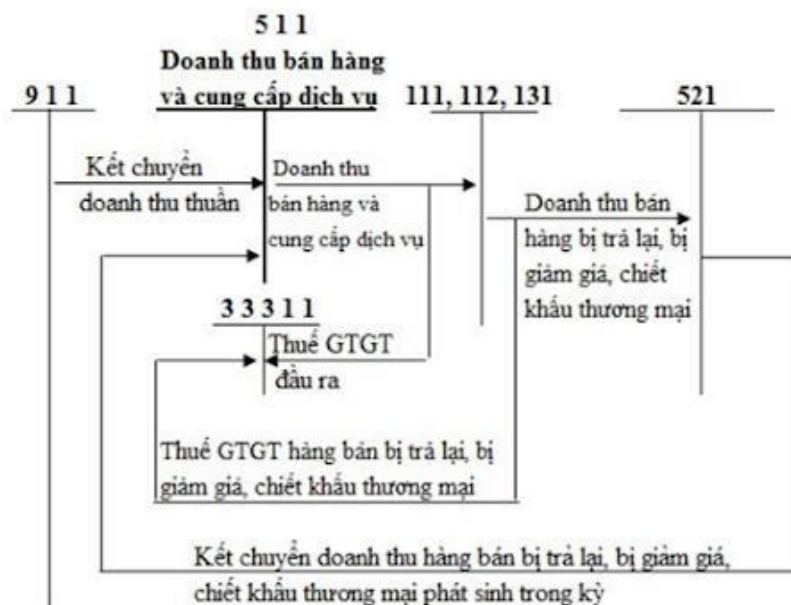
Nợ TK 3387 - Doanh thu chưa thực hiện

Có TK 511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.

Đồng thời phản ánh số tiền phải thanh toán cho bên thứ ba là giá vốn hàng hóa, dịch vụ cung cấp cho khách hàng, ghi:

Nợ TK 632 - Giá vốn hàng bán

Có các TK 112, 331



Sơ đồ 1.2 Sơ đồ chữ T tài khoản 511

## **Kế toán bán hàng trả lại, giảm giá hàng bán**

Chiết khấu thương mại phải trả 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 sản phẩm, hàng hóa kém, mất phẩm chất hay không đúng quy cách theo quy định trong hợp đồng.

Hàng bán bị trả lại là số sản phẩm, hàng hóa bị khách trả lại do các nguyên nhân: vi phạm cam kết, vi phạm hợp đồng kinh tế, hàng bị kém, mất phẩm chất, không đúng chủng loại, quy cách.

Khoản chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại phát sinh cùng kỳ tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ được điều chỉnh giảm doanh thu của kỳ phát sinh.

Trường hợp sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã tiêu thụ từ các kỳ trước, đến kỳ sau mới phát sinh chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán hoặc hàng bán bị trả lại thì doanh nghiệp được ghi giảm doanh thu nguyên nguyên tắc như sau:

Nếu sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã tiêu thụ từ các kỳ trước, đến kỳ sau phải giảm giá, phải chiết khấu thương mại, bị trả lại nhưng phát sinh trước thời điểm phát hành Báo cáo tài chính, kế toán phải coi đây là một sự kiện cần điều chỉnh phát sinh sau ngày lập Bảng cân đối kế toán và ghi giảm doanh thu, trên Báo cáo tài chính của kỳ lập báo cáo ký trước.

Nếu sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ phải giảm giá, phải chiết khấu thương mại, bị trả lại sau thời điểm phát hành Báo cáo tài chính thì doanh nghiệp ghi giảm doanh thu của kỳ phát sinh kỳ sau.

Tài khoản sử dụng: Để phản ánh hàng bán trả lại, giảm giá hàng bán, kế toán sử dụng tài khoản chủ yếu sau đây:

| <b>TK 521 – “Các khoản giảm trừ doanh thu”</b>  |  |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"><li>- Số chiết khấu thương mại đã chấp nhận thanh toán cho khách hàng;</li><li>- Số giảm giá hàng bán đã chấp thuận cho người mua hàng;</li><li>- Doanh thu của hàng bán bị trả lại, đã trả lại tiền cho người mua hoặc</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>- 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</li></ul> |

|   |                       |
|---|-----------------------|
| tính trừ vào khoản phải thu khách hàng về số sản phẩm, hàng hóa đã bán. | thuần của kỳ báo cáo. |
| X   |                       |

\* Phản ánh số chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, ghi:

- Trường hợp sản phẩm, hàng hoá đã bán phải giảm giá, chiết khấu thương mại cho người mua thuộc đối tượng chịu thuế GTGT tính theo phương pháp khấu trừ, và doanh nghiệp tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ, ghi:

Nợ TK 521 - Các khoản giảm trừ doanh thu

Nợ TK 3331 - Thuế GTGT phải nộp

Có các TK 111, 112, 131, ...

- Trường hợp sản phẩm, hàng hoá đã bán phải giảm giá, chiết khấu thương mại cho người mua không thuộc đối tượng chịu thuế GTGT hoặc thuộc đối tượng chịu thuế GTGT tính theo phương pháp trực tiếp thì khoản giảm giá hàng bán cho người mua, ghi:

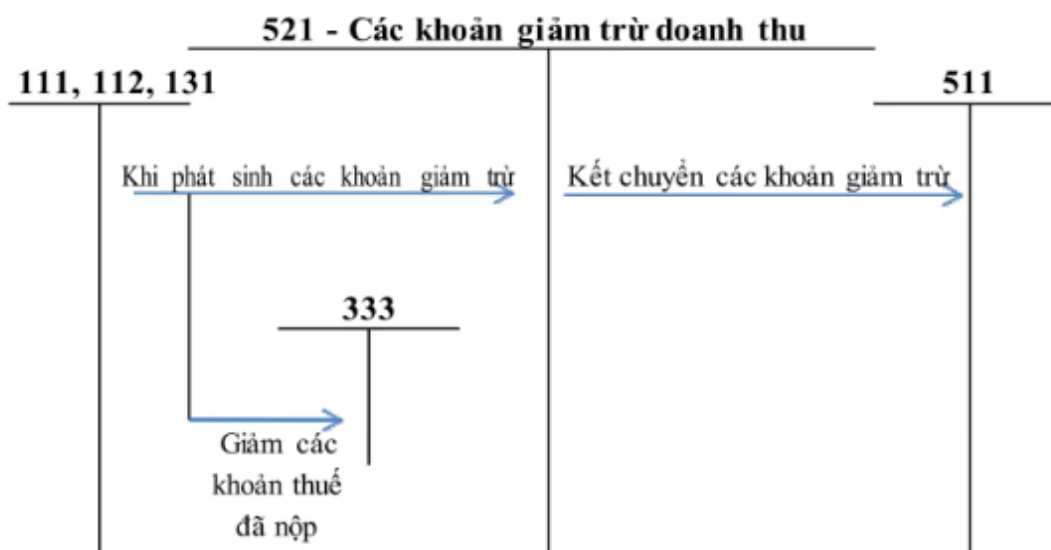
Nợ TK 521 - Các khoản giảm trừ doanh thu

Có các TK 111, 112, 131, ...

\* Cuối kỳ kế toán, kết chuyển tổng số giảm trừ doanh thu phát sinh trong kỳ sang tài khoản 511 - “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ”, ghi:

Nợ TK 511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Có TK 521 - Các khoản giảm trừ doanh thu.



**Sơ đồ 1.3 Sơ đồ chữ T tài khoản 521**

## **Kế toán giá vốn hàng bán**

### **Phương pháp hạch toán hàng tồn kho**

Phương pháp kê khai thường xuyên: là phương pháp theo dõi, phản ánh thường xuyên, liên tục và có hệ thống tình hình nhập xuất – tồn kho hàng hóa lên các tài khoản kế toán, sổ sách kế toán trên cơ sở các chứng từ nhập, xuất.

Phương pháp kiểm kê định kỳ: là phương pháp hạch toán mà mỗi nghiệp vụ nhập, xuất hàng hóa không được ghi ngay vào tài khoản, sổ sách kế toán mà đến cuối kỳ hạch toán mới kiểm kê số hàng hóa tồn để tính ra số đã xuất trong kỳ và chỉ ghi một lần.

### **Phương pháp xác định giá vốn hàng bán**

Phương pháp tính theo giá đích danh.

Phương pháp nhập trước, xuất trước.

Phương pháp bình quân gia quyền.

### **Tài khoản sử dụng**

TK 1561: Giá mua hàng

TK 1562: Chi phí mua hàng

TK 157: Hàng gửi đi bán

TK 632: Giá vốn hàng bán

| <b>TK 632 – “Giá vốn hàng bán”</b>   |   |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"><li>- Trị giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã bán trong kỳ;</li><li>- Các khoản hao hụt, mất mát của hàng tồn kho sau khi trừ phần bồi thường do trách nhiệm cá nhân gây ra;</li><li>- 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,...</li><li>- Số trích lập dự phòng giảm giá</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>- 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”;</li><li>- Khoản hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho cuối năm tài chính;</li><li>- Trị giá hàng bán bị trả lại nhập kho.</li></ul> |

|               |  |
|---------------|--|
| hàng tồn kho. |  |
|               |  |

Kết cấu và nội dung tài khoản sử dụng

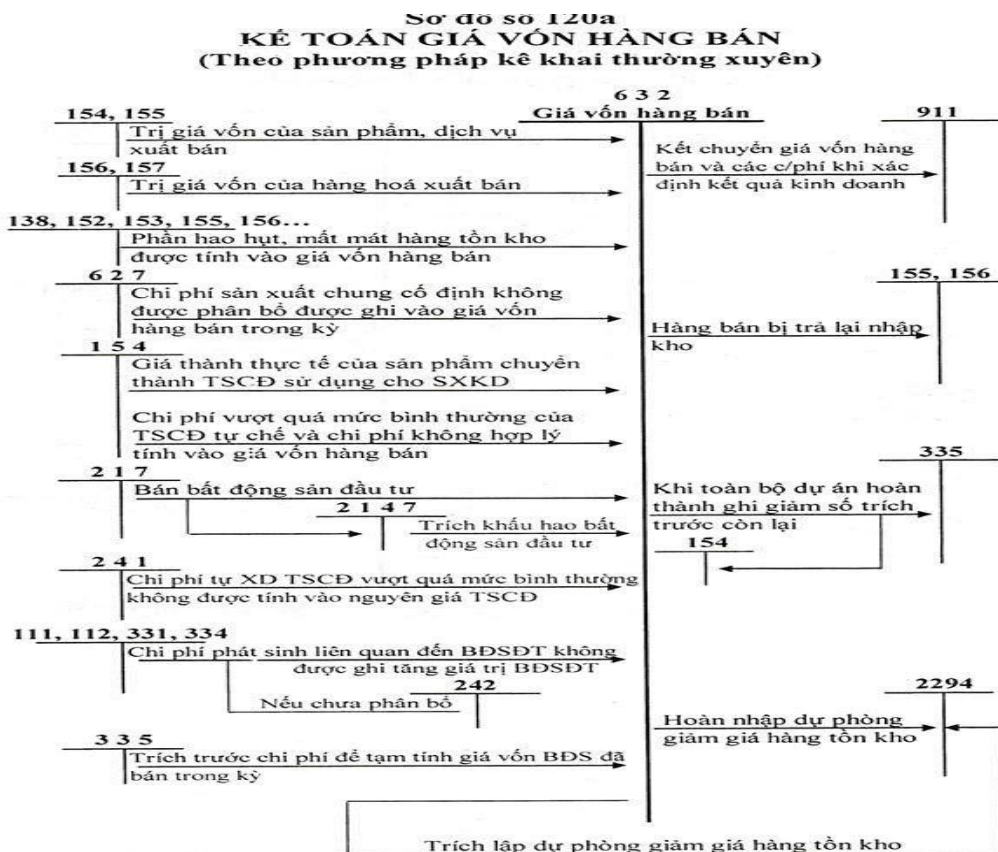
| <b>TK 156 – “Hàng hóa”</b>  |  |
|---|--|
| Số dư đầu kỳ: Trị giá hàng tồn đầu kỳ   |  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- Trị giá mua vào của hàng hóa theo hóa đơn mua hàng;</li> <li>- Chi phí thu mua hàng hóa;</li> <li>- Trị giá của hàng hóa thuê ngoài gia công;</li> <li>- Trị giá hàng hóa đã bán bị người mua trả lại;</li> <li>- Trị giá hàng hóa phát hiện thừa khi kiểm kê;</li> <li>- Kết chuyển giá trị hàng hóa tồn kho bán; cuối kỳ trường hợp doanh nghiệp kế toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Trị giá của hàng hóa xuất kho trong kỳ;</li> <li>- Chi phí thu mua phân bổ cho hàng hóa đã bán trong kỳ;</li> <li>- Chiết khấu thương mại hàng mua được hưởng;</li> <li>- Các khoản giảm giá hàng mua được hưởng;</li> <li>- Trị giá hàng hóa trả lại cho người bán;</li> <li>- Trị giá hàng hóa phát hiện thiếu khi kiểm kê;</li> <li>- - Kết chuyển giá trị hàng hóa tồn kho đầu kỳ trường hợp doanh nghiệp kế toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ.</li> </ul> |
| Số dư cuối kỳ: Trị giá hàng tồn cuối kỳ   |  |

Kết cấu và nội dung tài khoản sử dụng

| <b>TK 157 – “Hàng hóa đi bán”</b>   |   |
|---|---|
| Số dư đầu kỳ: Trị giá hàng gửi đi bán đầu kỳ  |   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- Trị giá hàng hóa, thành phẩm đã gửi cho khách hàng, hoặc gửi bán đại lý, ký gửi; gửi cho các đơn vị</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Trị giá hàng hóa, thành phẩm gửi đi bán, dịch vụ đã cung cấp được xác định là đã bán;</li> </ul> |

|  |  |
|--|--|
| <p>cấp dưới hạch toán phục thuộc;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Trị giá dịch vụ đã cung cấp cho khách hàng, được xác định là đã bán;</li> <li>- Cuối kỳ, kết chuyển trị giá hàng hóa, thành phẩm đã gửi đi bán chưa được xác định là đã bán cuối kỳ trường hợp doanh nghiệp kế toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Trị giá hàng hóa, thành phẩm, dịch vụ đã gửi đi bị khách hàng trả lại;</li> <li>- Đầu kỳ kết chuyển trị giá hàng hóa, thành phẩm đã gửi đi bán, dịch vụ đã cung cấp chưa được xác định là đã bán đầu kỳ trường hợp doanh nghiệp kế toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ.</li> </ul> |
| <p>Số dư cuối kỳ: Trị giá hàng hóa, thành phẩm đã gửi đi, dịch vụ đã cung cấp chưa được xác định là đã bán trong kiểm kê định kỳ.</p>  |  |

Sơ đồ TK 632:



Sơ đồ 1.4 Sơ đồ chữ T tài khoản 632

## CHƯƠNG 2

# THỰC TRẠNG CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI TỔNG HỢP DUY KHOA

### 2.1 Giới thiệu chung về công ty

Công ty TNHH Thương Mại Tổng Hợp Duy Khoa được thành lập ngày 20/04/2022, dưới sự đại diện pháp luật của Võ Đăng Khoa, được quản lý bởi chi cục Thuế thành phố Thủ Đức, hoạt động theo luật Doanh nghiệp, hình thức sở hữu vốn cá nhân, nên chủ doanh nghiệp có toàn quyền tự mình sử dụng vốn sao cho có hiệu quả để thực hiện hoạt động kinh doanh của mình một cách hợp lý và luôn đảm bảo lợi ích. Ngoài ra, Công ty có trách nhiệm chấp nhận các chính sách của Nhà nước, thực hiện đầy đủ nghĩa vụ trong giấy phép đăng ký kinh doanh, kinh doanh theo đúng ngành nghề đã đăng ký. Mặt hàng kinh doanh chủ yếu tại công ty là các đồ gia dụng trong gia đình, các loại thực phẩm chức năng và các sản phẩm chăm sóc sức khỏe và sắc đẹp. Công ty chuyên hoạt động kinh doanh thương mại nên nhiệm vụ hoạt động chính là khâu tiêu thụ trung gian, phân phối hàng hóa. Tuy chỉ với 2 năm hoạt động nhưng công ty đã và đang cố gắng phát triển không ngừng với mục tiêu trở thành nhà phân phối, đại lý cung cấp hàng hóa và đang từng bước xây dựng hệ thống khách hàng thân thiết và bắt đầu tiến tới mở rộng tìm kiếm, nắm bắt mục tiêu tiềm năng trong tương lai.

|                          |   |
|--------------------------|---|
| Logo                     |  |
| Tên giao dịch tiếng Anh  | DUY KHOA GENERAL TRADING COMPANY LIMITED  |
| Tên giao dịch tiếng Việt | Công ty TNHH Thương Mại Tổng Hợp Duy Khoa   |
| Địa chỉ                  | 14 đường số 11 phường An Khánh, Tp. Thủ Đức<br>Hồ Chí Minh                            |
| Mã số thuế               | 0317257477  |
| Người đại diện pháp luật | Võ Đăng Khoa  |
| Ngày thành lập           | 20/04/2022  |
| Vốn điều lệ              | 1.000.000.000   |

|                       |  |
|-----------------------|--|
| Số điện thoại         | 0337575074   |
| Email                 | congyduykhoe419@gmail.com  |
| Ngành nghề kinh doanh | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Buôn bán dầu gội</li> <li>- Buôn bán các loại thực phẩm chức năng như C, E, Protein</li> <li>- Buôn bán kem đánh răng</li> <li>- Buôn bán sữa, sữa dưỡng thể</li> </ul> |

+ Hình ảnh minh họa sản phẩm/dịch vụ:



**Hình 2.1 Dầu gội giúp giảm rụng tóc Satinique (Nguồn tác giả thu thập)**



**Hình 2.2 Thực Phẩm bảo vệ sức khỏe Nutrilite Bio C plus (Nguồn tác giả thu thập)**



**Hình 2.3 G&H PROTECT+ Nước xà phòng rửa tay đậm đặc (Nguồn tác giả thu thập)**

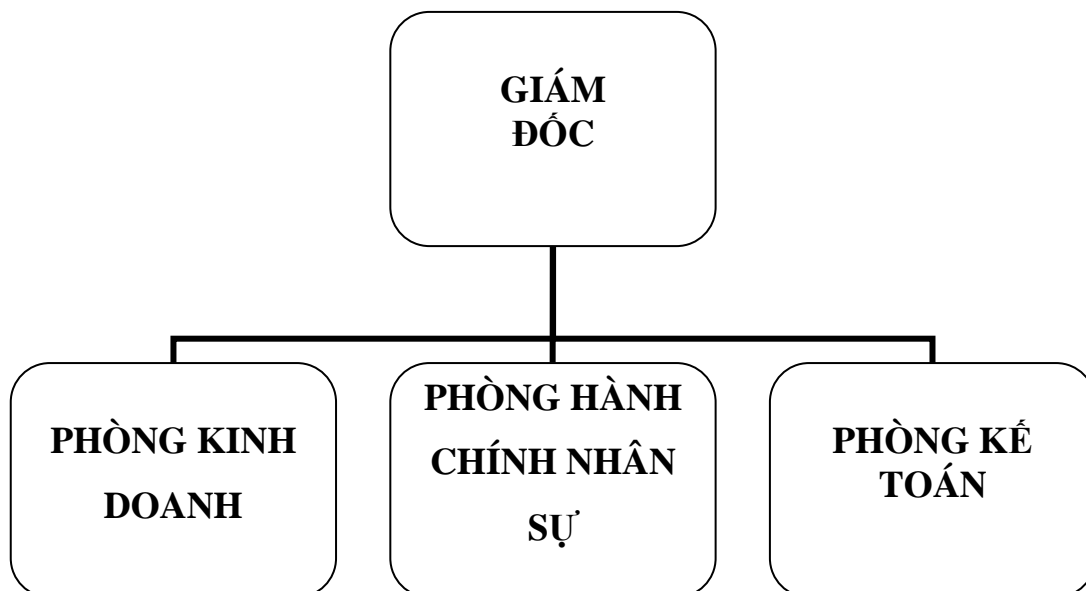


**Hình 2.4 Kem đánh răng đa năng Glister Multi-Action Toothpaste (Nguồn tác giả thu thập)**

## 2.2 Tổ chức công tác kế toán của Doanh nghiệp

### 2.2.1 Sơ đồ bộ máy tổ chức công ty

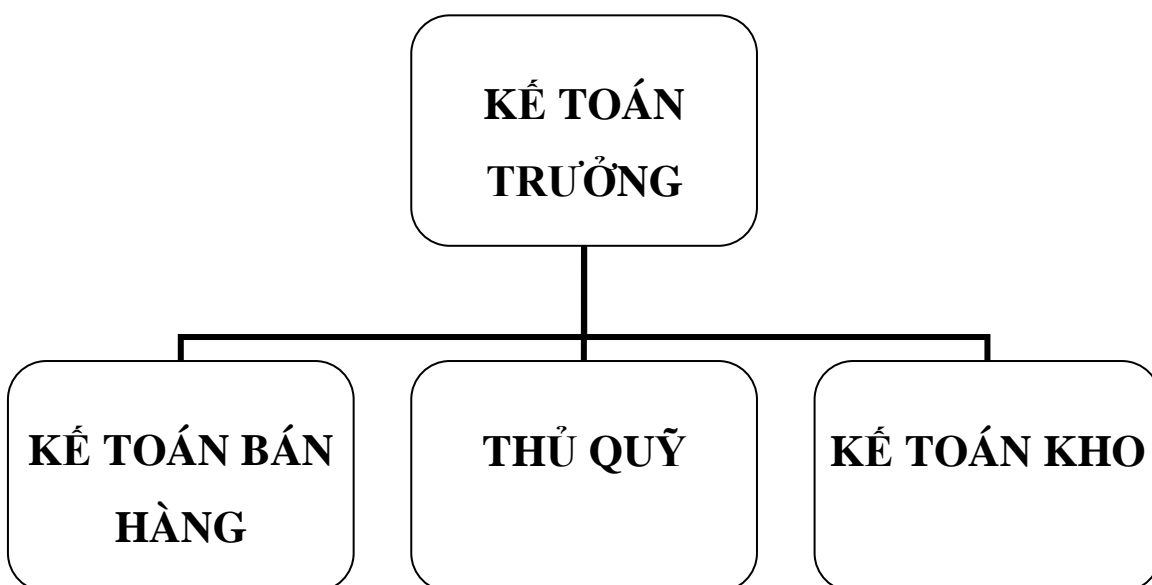
Công ty TNHH Thương Mại Tổng Hợp Duy Khoa kinh doanh với quy mô nhỏ nên sơ đồ bộ máy công ty được tổ chức đơn giản như sau:



Sơ đồ 2.1 Sơ đồ tổ chức công ty TNHH Thương Mại Tổng Hợp Duy Khoa (Nguồn tác giả thu thập)

### 2.2.2 Sơ đồ tổ chức phòng kế toán

Đặc điểm kinh doanh và yêu cầu quản lý của công ty quy mô nhỏ nên bộ máy kế toán được tổ chức nhỏ như sau:



Sơ đồ 2.2 Sơ đồ tổ chức phòng kế toán công ty TNHH Thương Mại Tổng Hợp Duy Khoa ( Nguồn tác giả thu thập)

### **2.2.3 Công việc và nhiệm vụ của từng chức danh tại phòng kế toán**

#### **+ Kế toán trưởng: Lê Công Duy**

Kế toán trưởng là vị trí chủ chốt trong bộ phận kế toán của công ty, có trách nhiệm chính trong việc quản lý và điều hành hệ thống kế toán. Kế toán trưởng tham mưu và đóng góp ý kiến trong công tác quản lý về hoạt động tài chính và chịu trách nhiệm về tổ chức công tác kế toán tài chính do mình phụ trách, lập báo cáo tài chính trong công ty. Bên cạnh đó, tiếp nhận và triển khai thực hiện kịp thời các chỉ thị của Giám đốc.

- Nhận đơn đặt hàng từ khách hàng.
- Cân đối phát sinh lãi, lỗ, xác định kết quả kinh doanh hàng tháng.
- Ghi sổ tổng hợp, lập báo cáo tài chính.
- Tổng hợp hàng hóa về số lượng.
- Thực hiện ký tờ khai thuế và nộp thuế cho Nhà nước.
- Thông báo cho giám đốc về tình hình kế toán, các rủi ro mà công ty đang gặp phải.

#### **+ Kế toán bán hàng: Trần Thị Kiều**

Kế toán bán hàng ghi nhận và phân tích các giao dịch liên quan đến hoạt động bán hàng tại công ty, ghi nhận doanh thu và theo dõi hàng hóa.

- Trao đổi nhận đơn đặt hàng từ khách hàng.
- Nhận hàng.
- Kiểm tra hàng hóa theo hóa đơn.
- Phân loại hàng hóa.
- Nhập số liệu hóa đơn chứng từ vào phần mềm kế toán và Excel.
- Đóng hàng theo hóa đơn mua hàng.
- Nhận chứng từ tài liệu.

#### **+ Thủ quỹ: Phạm Nam Anh**

Thủ quỹ đóng vai trò quan trọng trong việc quản lý và điều hành các hoạt động liên quan đến quản lý tài chính và quỹ tiền mặt tại công ty.

- Kiểm soát hoạt động thu chi của công ty.
- Thực hiện thanh toán bằng tiền mặt hay chuyển khoản của công ty.
- Phân bổ ngân sách
- Thu các khoản nợ từ khách hàng
- Lưu chứng từ thu chi.

#### + **Kế toán kho: Lê Công Chiến**

Kế toán quản lý hàng hóa trong kho, ghi nhận các chi phí và thường xuyên giám sát kiểm kê hàng tồn kho.

- Ghi nhận số lượng hàng hóa hàng ngày về số lượng nhập xuất.
- Nhận hàng và kiểm tra hàng hóa theo hóa đơn.
- Lập bảng kê chi tiết từng mặt hàng và thống kê những hàng hóa.
- Yêu cầu nhập hàng hóa.
- Tham gia kiểm kê định kỳ, đối chiếu số liệu thực tế và số liệu trên sổ sách kế toán để phát hiện và xử lý kịp thời những hàng hóa bị hư hỏng, kém chất lượng.

#### **2.2.4 Đặc điểm và chính sách kế toán**

##### + **Đặc điểm:**

- Chế độ kế toán: Công ty TNHH Thương Mại Tổng Hợp Duy Khoa áp dụng chính sách kế toán theo Thông tư 200/TT-BTC về chế độ kế toán doanh nghiệp, do Bộ Tài Chính ban hành ngày 22/12/2014, ngày hiệu lực 22/12/2014.
- Hình thức kế toán: Kế toán máy dạng nhật ký chung.
- Xử lý dữ liệu kế toán bằng: Bằng phần mềm kế toán Fast Accounting Online kết hợp với Excel.

##### + **Chính sách kế toán:**

- Kỳ kế toán là chu trình hoạt động của kế toán: Công ty áp dụng kỳ kế toán theo năm.
- Đơn vị tiền tệ sử dụng: Việt Nam đồng (VNĐ).
- Phương pháp áp dụng thuế GTGT: Phương pháp khấu trừ.
- Phương pháp đánh giá hàng tồn kho cuối kỳ: nhập trước xuất trước FIFO.
- Kế khai hàng tồn kho: Theo phương pháp kê khai thường xuyên.
- Thuế suất công ty áp dụng: Thuế GTGT 10% hàng nội địa, thuế TNDN 20%
- Nguyên tắc ghi nhận doanh thu, doanh thu tài chính theo thông báo ngân hàng.
- Nguyên tắc ghi nhận kế toán chi phí: ghi nhận đầy đủ chi phí quản lý và chi phí bán hàng.
- Phương pháp khấu hao tài sản cố định: Theo phương pháp đường thẳng.
- Chính sách hình thức phải thu khách hàng thanh toán ngay có thể bằng tiền mặt hoặc chuyển khoản và thanh toán trả chậm.

- Hệ thống sổ kế toán: công cụ dùng để ghi chép lại các giao dịch, hệ thống và lưu trữ. Nó giúp theo dõi các tài khoản phát sinh trong công ty. Bao gồm các loại sổ sau:
  - + Sổ kế toán tổng hợp, gồm: Sổ nhật ký, sổ cái.
  - + Sổ kế toán chi tiết, gồm: Sổ, thẻ kế toán chi tiết.
- Hệ thống báo cáo tài chính: Báo cáo tài chính năm quy định cho tất cả các loại hình doanh nghiệp thuộc các ban ngành và các thành phần kinh tế bao gồm:
  - + Bảng cân đối kế toán.
  - + Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.
  - + Báo cáo lưu chuyển tiền tệ.
  - + Bảng thuyết minh báo cáo tài chính.
- Chính sách về giá cả và chiết khấu: Khi khách hàng mua với số lượng lớn sẽ được giảm giá. Ví dụ khi khách mua đơn hàng từ 50 triệu đồng trở lên sẽ được chiết khấu 3% giá trị đơn hàng. Hoặc khi khách hàng mua 100 hộp kem đánh răng sẽ được tặng 5 hộp kem đánh răng cùng loại. Cuối năm sẽ có chính sách thưởng, tặng quà cho khách hàng gắn bó và khách hàng mua với số lượng lớn tại công ty sau khi kết thúc một năm.
- Chính sách hoàn trả và đổi trả: Khi khách hàng mua sản phẩm từ bên công ty nếu lỗi sản phẩm như móp méo do vận chuyển, thiếu hàng,... sẽ được hoàn trả tiền hoặc sản phẩm mới tùy theo nhu cầu khách hàng chọn.

#### + **Hình thức ghi sổ kế toán**

Tất cả các nghiệp vụ kinh tế phát sinh ở mọi bộ phận đều được kế toán tổng hợp lại và ghi nhận, xử lý, kiểm tra, để lập báo cáo tài chính cho công ty.

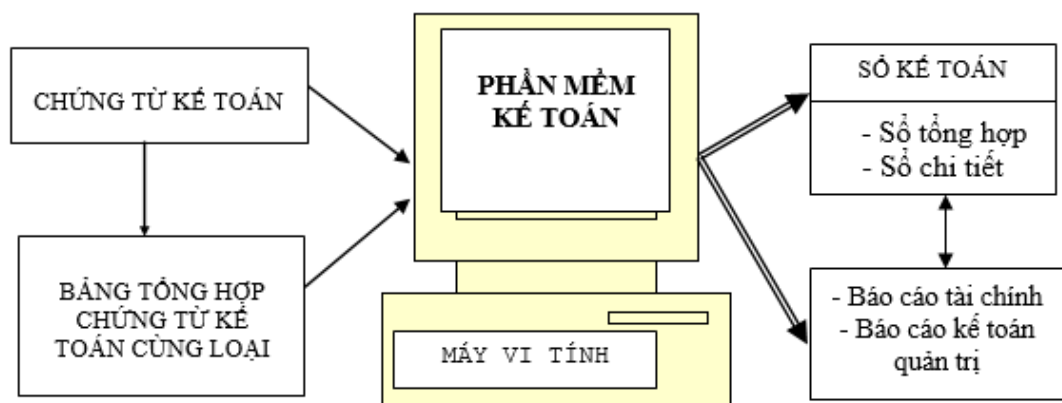
Tổ chức hệ thống chứng từ và sổ sách kế toán tại Công ty:

- Sổ kế toán: Nhật ký chung, sổ cái, sổ chi tiết các tài khoản, sổ quỹ tiền mặt, sổ tài khoản ngân hàng, bảng cân đối tài khoản, nhật ký mua hàng, nhật ký bán hàng...
- Chứng từ: Phiếu nhập kho, Phiếu xuất kho, Phiếu thu, Phiếu chi, Hóa đơn GTGT...
- Phiếu chi: ghi nhận các khoản chi tiêu của doanh nghiệp, quản lý và kiểm soát các chi phí, đồng thời cung cấp dấu hiệu cho việc thanh toán và bảo đảm tính chính xác của các giao dịch tài chính.
- Phiếu thu: sử dụng để ghi nhận các khoản thu (tiền mặt hoặc tương đương tiền mặt) của doanh nghiệp từ các hoạt động kinh doanh. Đây là một phần quan trọng trong

quản lý tài chính và giúp doanh nghiệp theo dõi và kiểm soát việc thu tiền một cách chính xác.

- Phiếu nhập kho: được sử dụng để ghi nhận các hoạt động nhập hàng vào kho. Đây là một phần quan trọng trong quản lý và điều hành hàng hóa, giúp đảm bảo rằng thông tin về số lượng và giá trị của hàng hóa được cập nhật và quản lý một cách chính xác.
- Phiếu xuất kho: được sử dụng để ghi nhận các hoạt động xuất hàng từ kho. Đây là một phần quan trọng trong quản lý và điều hành hàng hóa, giúp đảm bảo rằng thông tin về số lượng và giá trị của hàng hóa được cập nhật và quản lý một cách chính xác.
- Hóa đơn mua vào chưa thanh toán: Bao gồm bản chính Hóa đơn GTGT kế toán bán hàng giữ và bản photo chuyển cho kế toán tổng hợp, kế toán thanh toán, thủ quỹ.
- Hóa đơn bán ra chưa thu tiền: Bao gồm bản chính Hóa đơn GTGT kế toán bán hàng giữ và bản photo chuyển cho kế toán trưởng, thủ quỹ.

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 2.3 Sơ đồ hình thức kế toán trên máy tính tại công ty (Nguồn tác giả thu thập)**

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

để nhập vào. Cuối tháng, cuối quý, cuối năm hoặc khi nào cần thiết, kế toán thực hiện bút toán phân bổ, kết chuyển và lập báo cáo tài chính. In các sổ báo cáo cần thiết.

### **2.3 Thực tế công tác kế toán bán hàng tại công ty TNHH Thương Mại Tổng Hợp Duy Khoa**

#### **Công việc kế toán bán hàng:**

Mục đích công việc:

- Thực hiện công việc cập nhật giá, sản phẩm mới vào phần mềm kế toán, và bảng giá để cung cấp khách hàng và theo dõi quản lý.
- Quan sát việc bán hàng và ghi nhận doanh thu của công ty.
- Ghi nhận các nghiệp vụ doanh thu, chi phí bán hàng.
- Kiểm tra, tập hợp số lượng nhập xuất hàng hóa, đối chiếu hóa đơn để nhập số liệu.
- Trực tiếp theo dõi và tổng hợp số lượng hàng hóa của công ty.
- Giúp công ty có thể kiểm soát tính hình bán hàng của công ty.
- Thực hiện các nghiệp vụ doanh thu, các khoản đầu ra của công ty.

Nhiệm vụ chính của kế toán bán hàng:

- Ghi chép đúng đầy đủ số lượng, sản phẩm hàng hóa dịch vụ bán ra và tiêu thụ nội bộ của doanh nghiệp.
- Tính toán các nghiệp vụ, doanh thu, chi phí của công ty. Tính toán đúng dẫn trị giá vốn và chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp nhằm xác định kết quả bán hàng.
- Lập hóa đơn bán hàng, hóa đơn GTGT.
- Theo dõi số lượng, cập nhật hàng tồn kho.
- Tập hợp các hóa đơn bán hàng hóa dịch vụ trong ngày.
- Theo dõi và thực hiện việc tính tỷ lệ chiết khấu cho khách hàng. Ghi lại các thông tin khách hàng để nhận biết và có các ưu đãi cho khách hàng mua nhiều lần.

Kết quả của công việc:

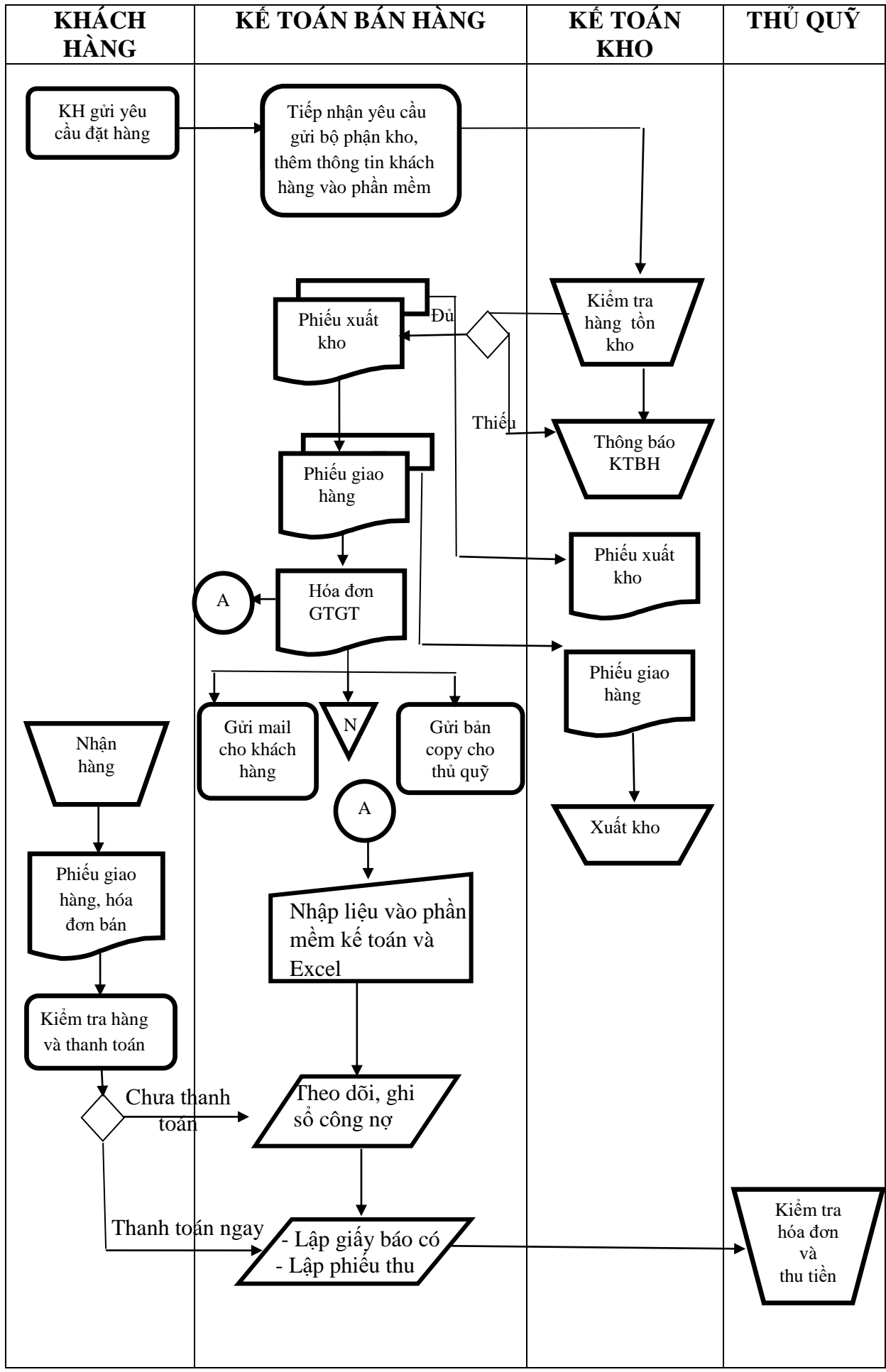
- Giúp công ty theo dõi số lượng hàng hóa.
- Quản lý hàng hóa.
- Cung cấp các thông tin, các nghiệp vụ để lập BCTC cho công ty.
- Trao đổi với khách hàng để đặt hàng, và thanh toán hay giải quyết các vấn đề phát sinh.

Các yêu cầu cho vị trí công việc:

- Trình độ: Kế toán
- Kinh nghiệm: 2-3 năm
- Kỹ năng: Kỹ năng Excel, kỹ năng sử dụng các phần mềm kế toán trên máy tính, kỹ năng giao tiếp, có tính tỉ mỉ, chịu khó, chính xác, thật thà, và tinh thần trách nhiệm trong công việc.

### **2.3.1 Mô tả về công việc kế toán**

**+ Lưu đồ/Sơ đồ quy trình công việc**



## **Lưu đồ 2.1 Lưu đồ quy trình công việc kế toán bán hàng tại Công ty TNHH Thương Mại Tổng Hợp Duy Khoa (Nguồn tác giả thu thập)**

### **+ Diễn giải:**

**Bước 1:** Bên khách hàng có nhu cầu đặt hàng sau khi trao đổi thông tin, khách hàng gửi yêu cầu đặt hàng, kế toán bán hàng nhận yêu cầu thông tin đặt hàng và gửi bộ phận kho để tiến hành kiểm tra và thêm thông tin khách hàng lên phần mềm máy tính.

**Bước 2:** Sau khi kiểm tra có đầy đủ hàng hóa kế toán bán hàng lập phiếu xuất kho thành 2 liên: liên 1 lập thành phiếu giao hàng, liên 2 gửi kế toán kho.

**Bước 3:** Sau đó dựa vào phiếu xuất kho, kế toán bán hàng lập phiếu giao thành 2 liên: liên 1 hàng gửi cho kho, liên 2 lập hóa đơn GTGT.

**Bước 4:** Căn cứ vào phiếu xuất kho và phiếu giao hàng kế toán bán hàng lập hóa đơn GTGT tiếp đó:

- Kế toán bán hàng gửi mail hóa đơn GTGT cho khách hàng.
- Sau đó nhập liệu vào phần mềm kế toán, Excel và lưu trữ theo số thứ tự trong file ở trên máy tính.
- Kế toán bán hàng gửi bản photo cho thủ quỹ để đối chiếu thu tiền khách hàng.

**Bước 5:** Sau khi nhập liệu kế toán bán hàng theo dõi công nợ của từng khách hàng, lập phiếu thu, lập giấy báo có để theo dõi.

**Bước 6:** Sau khi khách hàng nhận hàng và xác nhận đơn hàng, kế toán bán chuyển giấy báo có gửi thủ quỹ nhằm tiến hành theo dõi thông tin thanh toán từ khách hàng. Cuối cùng công ty xác nhận và gửi thư cảm ơn khách hàng qua mail và kết thúc quy trình bán hàng tại công ty TNHH Thương Mại Tổng Hợp Duy Khoa.

### **2.3.2 Kết quả của công việc**

#### **+ Liên quan đến bút toán:**

**Nghiệp vụ:** Ngày 11/03/2024 nhận được đơn đặt hàng từ khách hàng Nguyễn Trung Hiếu. Từ đó, kế toán công ty TNHH Thương Mại Tổng Hợp Duy Khoa lập P XK 139/03, xuất bán theo hóa đơn số 00000812. Đơn giá chưa bao gồm thuế 18.480.000 đồng. Thuế GTGT 10% khách hàng thanh toán bằng tiền gửi ngân hàng.

Chứng từ kế toán:

- Đơn đặt hàng
- Phiếu xuất kho bán hàng
- Hóa đơn GTGT

## Quy trình bán hàng tại công ty TNHH Thương Mại Tổng Hợp Duy Khoa được thực hiện theo trình tự như sau:

**Bước 1:** Ngày 11/03/2024 nhận đơn đặt hàng từ khách hàng.

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

**ĐƠN ĐẶT HÀNG**

Số: ...

Kính gửi: Công ty TNHH Thương Mại Tổng Hợp Duy Khoa

Nguyễn Trung Hiếu có nhu cầu đặt hàng tại quý công ty theo mẫu yêu cầu.

Nội dung như sau:

| STT | Tên vật tư hàng hóa  | ĐVT  | SL | Đơn giá | Thành tiền |
|-----|--|------|----|---------|------------|
| 1   | Dầu gội giúp giảm rụng tóc Satinique                                   | Chai | 30 | 156.000 | 4.680.000  |
| 2   | Thực phẩm BSK Nutrilite Bio C plus                                     | Hộp  | 10 | 465.000 | 4.650.000  |
| 3   | G&H PROTECT+ Làn khử mùi và giảm tiết mồ hôi                           | Chai | 25 | 142.000 | 3.550.000  |
| 4   | Kem chống nắng Artistry Skin Nutrition Multi-Defense UV PROTECT SFP50+ | Chai | 10 | 560.000 | 5.600.000  |

Tổng cộng: 18.480.000

Thời gian giao hàng: 20 ngày kể từ ngày đặt hàng

Địa điểm giao hàng: 303/31 Bến Vân Đồn, Phường 2, Quận 4, Tp.HCM

Phương thức thanh toán:

- Thanh toán bằng tiền mặt hoặc chuyển khoản.
- Thanh toán trả trước 50% giá trị hợp đồng, 50% còn lại thanh toán sau khi giao hàng.

Tp.HCM, ngày 11 tháng 03 năm 2024  
Giám đốc công ty

### Hình 2.5 Đơn đặt hàng của khách hàng Nguyễn Trung Hiếu (Nguồn tác giả thu thập)

Thêm thông tin khách hàng vào phần mềm.

Sửa thông tin khách hàng

Mã khách: NTHIEU

Tên khách hàng: Nguyễn Trung Hiếu

Tên khác:

Địa chỉ: 303/31 Bến Vân Đồn, Phường 2, Quận 4, Tp.HCM

Mã số thuế:

Đối tác: Nv bán hàng

Tài khoản ngân hàng: 131111 Mã thanh toán:

Nhóm 1, 2, 3: Khách hàng  Nhà cung cấp  Nhân viên

Điện thoại: Số gửi bản sao (Fax):

Thư (Email), trang chủ:

Tài khoản ngân hàng: Tên ngân hàng:

Tên người thụ hưởng:

Tỉnh thành:

Loại khách hàng: 1 - Doanh nghiệp, 0 - Cá nhân, 9 - Chưa xác định

Ghi chú:

Trạng thái: 1 - Còn sử dụng, 0 - Không còn sử dụng

Lưu Hủy

### Hình 2.6 Thêm thông tin khách hàng trên phần mềm máy tính (Nguồn tác giả thu thập)

## Bước 2: Lập phiếu xuất kho trên phần mềm

Sửa phiếu xuất

Mã khách: NTHIEU Nguyễn Trung Hiếu Ngày lập: 11/03/2024  
 Người nhận: Nguyễn Trung Hi Ngày hạch toán: 11/03/2024  
 Mã giao dịch: 1 Xuất bán Số phiếu: 202060  
 Diễn giải: Bán hàng cho khách hàng Nguyễn Trung Hiếu theo hóa đơn 00000812 thành Tỷ giá: VND 1.00  
 Trang thái: 1. Xuất kho

Chi tiết: Chứng từ gốc | Khác

| Mã hàng   | Tên mặt hàng   | Đvt  | Mã kho | Tồn     | Số lượng   |
|-----------|--|------|--------|---------|------------|
| 1 DGSTO   | Dầu gội giúp giảm rụng tóc Satinique                 | Chai | .KCT   | 94.000  | 30.000     |
| 2 NTLC    | Thực phẩm BVSK Nutrilite Bio C plus                  | Hộp  | .KCT   | 166.000 | 10.000     |
| 3 LKMGH   | G&H PROTECT+ Lăn khử mùi và giảm tiết mồ hôi         | Chai | .KCT   | 650.000 | 25.000     |
| 4 KCNATT  | Kem chống nắng Artistry Skin Nutrition Multi-Defense | Chai | .KCT   | 171.000 | 10.000     |
| Tổng cộng |  |      |        | 75.000  | 13.860.000 |

Lưu Hủy

Hình 2.7 Phiếu xuất kho trên phần mềm máy tính (Nguồn tác giả thu thập)

## Phiếu xuất kho

CÔNG TY TNHH TMTH DUY KHOA  
 Đ/c: 14 đường số, Phường An Khánh, Thủ Đức, Tp. Hồ Chí Minh

### PHIẾU XUẤT KHO BÁN HÀNG

Ngày 11 tháng 03 năm 2024

Người mua: Nguyễn Trung Hiếu

Nợ: 1121

Điện thoại: 0372268150

Có: 5111

Địa chỉ: 303/31 Bến Vân Đồn, Phường 2, Quận 4, Tp.HCM

Loại tiền: VND

Diễn giải: Bán hàng cho khách hàng Nguyễn Trung Hiếu theo hóa đơn 00000812

| STT       | Tên vật tư hàng hóa  | ĐVT  | SL | Đơn giá | Thành tiền |
|-----------|--|------|----|---------|------------|
| 1         | Dầu gội giúp giảm rụng tóc Satinique                                   | Chai | 30 | 117.000 | 3.510.000  |
| 2         | Thực phẩm BVSK Nutrilite Bio C plus                                    | Hộp  | 10 | 348.750 | 3.487.500  |
| 3         | G&H PROTECT+ Lăn khử mùi và giảm tiết mồ hôi                           | Chai | 25 | 106.500 | 2.662.500  |
| 4         | Kem chống nắng Artistry Skin Nutrition Multi-Defense UV PROTECT SFP50+ | Chai | 10 | 420.000 | 4.200.000  |
| Tổng cộng |  |      |    |         | 13.860.000 |

Số tiền bằng chữ: Mười ba triệu tám trăm sáu mươi nghìn đồng.

Số chứng từ gốc kèm theo: 812

Ngày 11 tháng 03 năm 2024

Người mua hàng

Kê toán trưởng

Giám đốc


(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

Hình 2.8 Phiếu xuất kho bán hàng (Nguồn tác giả thu thập)

### Bước 3: Dựa vào phiếu xuất kho kế toán bán hàng lập phiếu giao hàng.

 **CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI TỔNG HỢP DUY KHOA** Số Serial:.....  
14 đường số 11, P.An Khánh, Thủ Đức, Tp.HCM Số hóa đơn: 00000812  
Điện thoại: 0337.575.074 Email: congtyduyhoa4019@gmail.com

## PHIẾU GIAO HÀNG

Ngày 11 tháng 03 năm 2024

Khách hàng: Nguyễn Trung Hiếu  
Địa chỉ: 303/31 Bến Văn Đồn, Phường 2, Quận 4, Tp.HCM  
Người nhận hàng: Nguyễn Trung Hiếu Số điện thoại 0372268150  
Hình thức thanh toán: Chuyển khoản

| Stt | Tên mặt hàng   | Đvt  | Số lượng | Đơn giá | Ghi chú |
|-----|--|------|----------|---------|---------|
| 1   | Dầu gội giúp giảm rụng tóc Satinique                                   | Chai | 30       | 156.000 |         |
| 2   | Thực phẩm BSK Nutrilite Bio C Plus                                     | Hộp  | 10       | 465.000 |         |
| 3   | G&H PROTECT + Lăn khử mùi và giảm tiết mồ hôi                          | Chai | 25       | 142.000 |         |
| 4   | Kem chống nắng Artistry Skin Nutrition Multi-Defense UV PROTECT SPF50+ | Chai | 10       | 560.000 |         |

Ngày 11 Tháng 03 Năm 2024

Người nhận hàng

Người giao hàng

Người lập phiếu

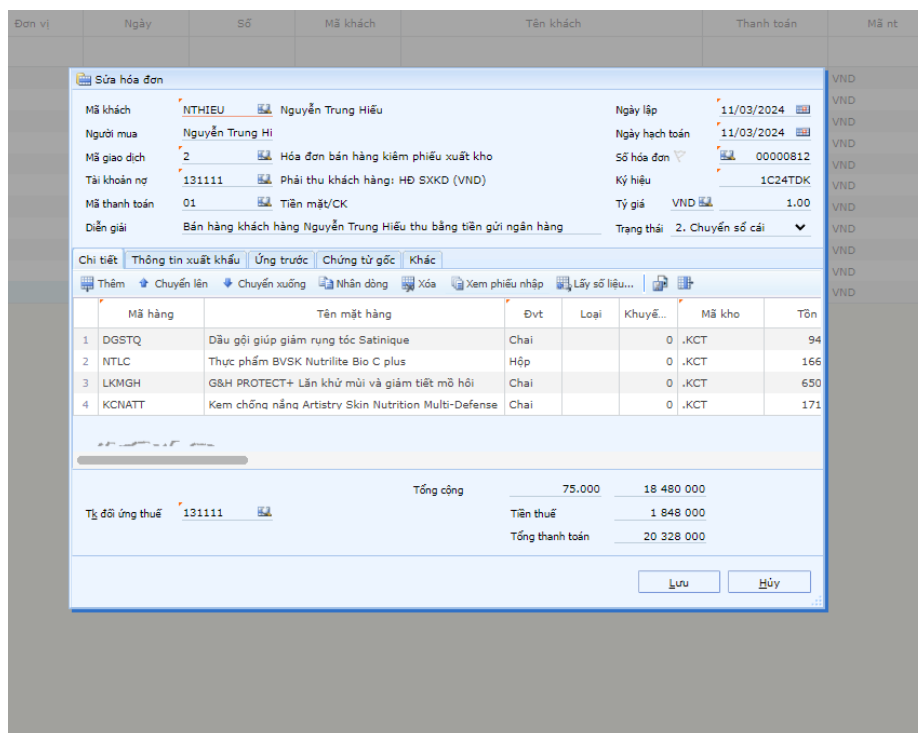
Ký và ghi họ tên

Ký và ghi họ tên

Ký và ghi họ tên

### Hình 2.9 Phiếu giao hàng (Nguồn tác giả thu thập)

### Bước 4: Căn cứ vào phiếu xuất kho và phiếu giao hàng kế toán bán hàng lập hóa đơn GTGT.



Đơn vị: Ngày: Số: Mã khách: Tên khách: Thanh toán: Mã nt:

Sửa hóa đơn

Mã khách: NTHIEU Nguyễn Trung Hiếu Ngày lập: 11/03/2024  
Người mua: Nguyễn Trung Hi Ngày hạch toán: 11/03/2024  
Mã giao dịch: 2 Hóa đơn bán hàng kèm phiếu xuất kho Số hóa đơn: 00000812  
Tài khoản nợ: 131111 Phải thu khách hàng: HĐ SXKD (VND) Ký hiệu: 1C24TDK  
Mã thanh toán: 01 Tiền mặt/CK Tỷ giá: VND 1.00  
Diễn giải: Bán hàng khách hàng Nguyễn Trung Hiếu thu bằng tiền gửi ngân hàng Trạng thái: 2. Chuyển số cái

Chi tiết: Thông tin xuất khẩu | Ứng trước | Chứng từ gốc | Khác

| Mã hàng  | Tên mặt hàng   | Đvt  | Loại | Khuyế... | Mã kho | Tồn |
|----------|--|------|------|----------|--------|-----|
| 1 DGSTQ  | Dầu gội giúp giảm rụng tóc Satinique                 | Chai |      | 0        | .KCT   | 94  |
| 2 NTLC   | Thực phẩm BSK Nutrilite Bio C plus                   | Hộp  |      | 0        | .KCT   | 166 |
| 4 LKMGH  | G&H PROTECT+ Lăn khử mùi và giảm tiết mồ hôi         | Chai |      | 0        | .KCT   | 650 |
| 3 KCNATT | Kem chống nắng Artistry Skin Nutrition Multi-Defense | Chai |      | 0        | .KCT   | 171 |

Tổng cộng: 75.000 18 480 000  
Tỷ đời ứng thuế: 131111 Tiền thuế: 1 848 000  
Tổng thanh toán: 20 328 000

Lưu Hủy

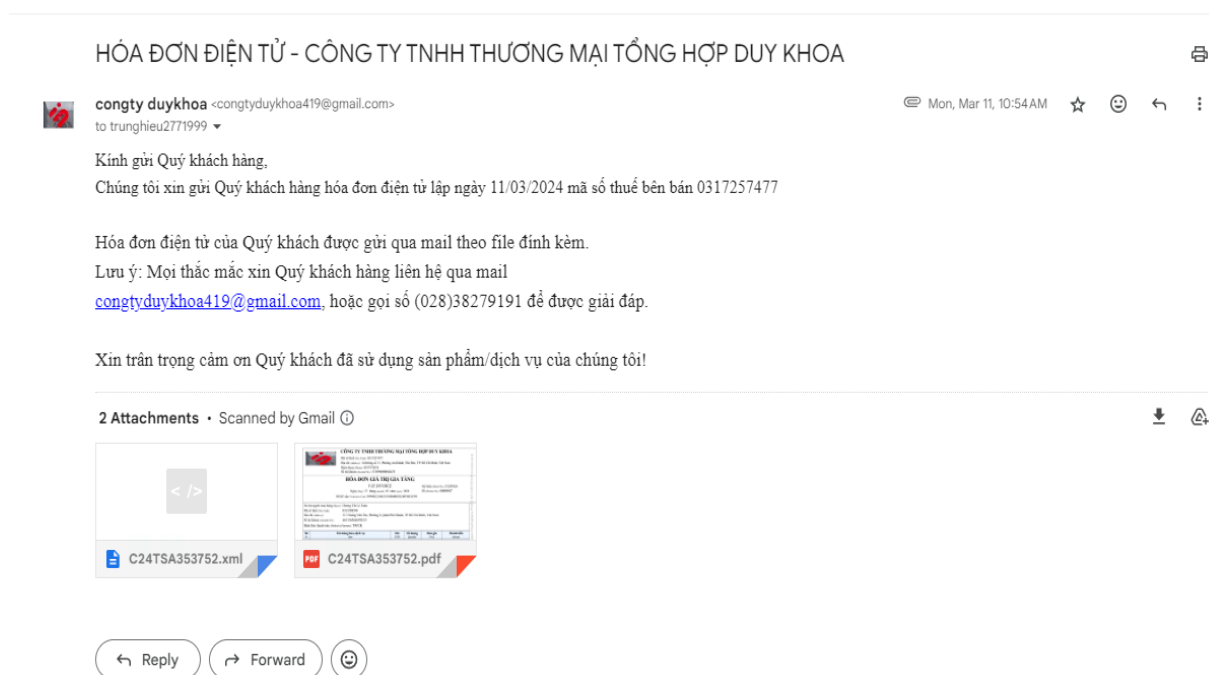
### Hình 2.10 Hóa đơn GTGT trên phần mềm máy tính (Nguồn tác giả thu thập)

## Hóa đơn GTGT

| <b>CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI TỔNG HỢP DUY KHOA</b>   |  |            |  |                               |                                 |
|--|--|------------|--|-------------------------------|---------------------------------|
| Mã số thuế (Tax Code): 0317257477  |  |            |  |                               |                                 |
| Địa chỉ (Address): 14 đường số 11, Phường An Khánh, Thủ Đức, TP. Hồ Chí Minh, Việt Nam   |  |            |  |                               |                                 |
| Điện thoại (Phone): 0337575074   |  |            |  |                               |                                 |
| Số tài khoản (Account No.): 513094000044435  |  |            |  |                               |                                 |
| <b>HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG</b>  |  |            |  |                               |                                 |
| <b>VAT INVOICE</b>   |  |            |  |                               |                                 |
| Ngày (Day): 11 tháng (month): 03 năm (year): 2024  |  |            |  | Ký hiệu (Serial No.): 1C24TDK |                                 |
| MCQT cấp (Verification Code): 00904EC336ECF345E6E0EFE5B87B35E7F0   |  |            |  | Số Invoice No.: 00000812      |                                 |
| Họ tên người mua hàng (Buyer): Nguyễn Trung Hiếu   |  |            |  |                               |                                 |
| Mã số thuế (Tax Code):   |  |            |  |                               |                                 |
| Địa chỉ (Address): 303/31 Bến Vân Đồn, Phường 2, Quận 4, TP Hồ Chí Minh, Việt Nam  |  |            |  |                               |                                 |
| Số tài khoản (Account No.): 4766360013768985   |  |            |  |                               |                                 |
| Hình thức thanh toán (Method of Payment): TM CK  |  |            |  |                               |                                 |
| Stt No   | Tên hàng hóa, dịch vụ<br>Item  | Đvt<br>UOM | Số lượng<br>Quantity   | Đơn giá<br>Price              | Thành tiền<br>Amount            |
| 1  | 2  | 3          | 4  | 5                             | 6=4x5                           |
| 1  | Dầu gội giúp giảm rụng tóc Satinique                                   | Chai       | 30   | 156.000                       | 4.680.000                       |
| 2  | Thực phẩm BVS&K Nutrilite Bio C plus                                   | Hộp        | 10   | 465.000                       | 4.650.000                       |
| 3  | G&H PROTECT+ Làn da khỏe mạnh và giảm tiết mồ hôi                      | Chai       | 25   | 142.000                       | 3.550.000                       |
| 4  | Kem chống nắng Artistry Skin Nutrition Multi-Defense UV PROTECT SFP50+ | Chai       | 10   | 560.000                       | 5.600.000                       |
| Cộng tiền hàng (Total Amount):   |  |            |  |                               | 18.480.000                      |
| Thuế suất GTGT (VAT Rate): 10%   |  |            |  |                               | Tiền thuế GTGT (VAT): 1.848.000 |
| Tổng cộng tiền thanh toán (Total):   |  |            |  |                               | 20.328.000                      |
| Số tiền viết bằng chữ: Hai mươi triệu ba trăm hai mươi tám nghìn đồng chẵn.  |  |            |  |                               |                                 |
| Người mua hàng<br>Buyer<br>(Chữ ký số (nếu có))<br>(Digital Certificate (if any))  |  |            | Người bán hàng<br>Seller<br>(Chữ ký điện tử, Chữ ký số)<br>(Digital Certificate) |                               |                                 |
|  |  |            | Ký bởi: CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI TỔNG HỢP DUY KHOA                                |                               |                                 |
|  |  |            | Ký ngày: 11/03/2024  |                               |                                 |
| (Cần kiểm tra, đối chiếu khi lập, giao, nhận hóa đơn)<br>(Please do check, compare when issuing, delivering and receiving invoice) |  |            |  |                               |                                 |

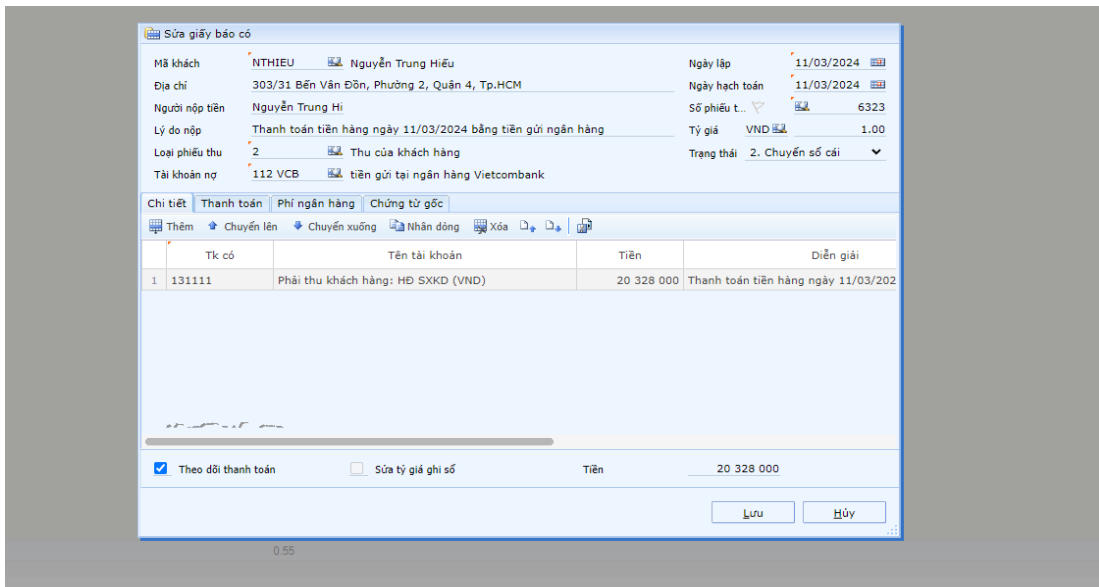
Hình 2.11 Hóa đơn GTGT 00000812 (Nguồn tác giả thu thập)

Hóa đơn GTGT gửi cho khách hàng qua mail.



Hình 2.12 Mail gửi hóa đơn GTGT cho khách hàng (Nguồn tác giả thu thập)

**Bước 5:** Kế toán bán hàng nhập liệu vào phần mềm kế toán và Excel theo dõi công nợ của khách hàng.



**Hình 2.13 Theo dõi công nợ khách hàng trên phần mềm máy tính (Nguồn tác giả thu thập)**

Hạch toán giá vốn:

Nợ TK 632: 13.860.000

Có TK 1561: 13.860.000

Hạch toán doanh thu:

Nợ TK 1211: 20.328.000

Có TK 5111: 18.480.000

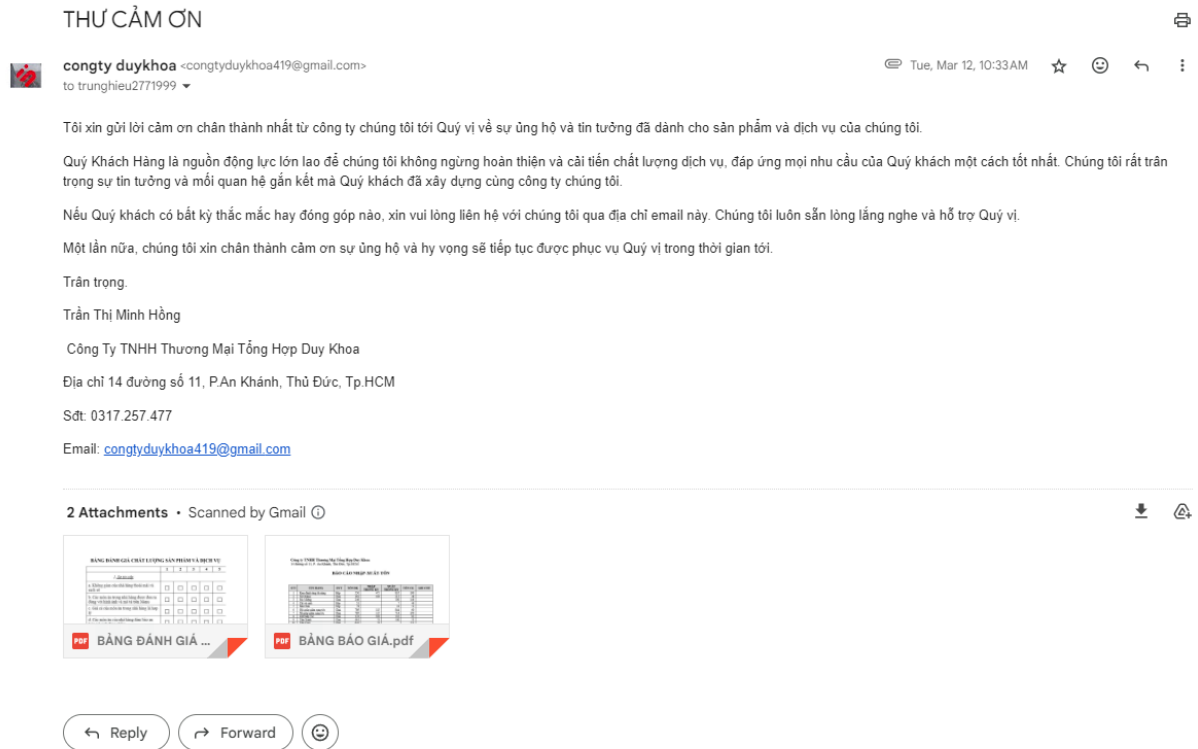
Có TK 33311: 1.848.000

Theo dõi công nợ:

- Sổ nhật ký chung (Phụ lục 01)
- Sổ cái TK 112 (Phụ lục 02)
- Sổ cái TK 156 (Phụ lục 03)
- Sổ cái TK 333 (Phụ lục 04)
- Sổ cái TK 511 (Phụ lục 05)
- Sổ cái TK 632 (Phụ lục 06)
- Sổ chi tiết bán hàng DGDTQ ((Phụ lục 07)
- Sổ chi tiết bán hàng KCNATT (Phụ lục 08)
- Sổ chi tiết bán hàng LKMGH (Phụ lục 09)
- Sổ chi tiết bán hàng NTLC (Phụ lục 10)

**Bước 6:** Sau khi hàng hóa được giao kế toán bán hàng chuyển giấy báo có đến bộ phận thủ quỹ nhằm tiến hành theo dõi thông tin thanh toán từ khách hàng. Và cuối cùng gửi thư cảm ơn khách hàng.

Thư gửi cảm ơn khách hàng qua mail.



### Hình 2.14 Thư cảm ơn khách hàng qua mail (Nguồn tác giả thu thập)

#### + Liên quan đến loại chứng từ kế toán:

- Đơn đặt hàng.
- Phiếu xuất kho.
- Phiếu giao hàng.
- Hóa đơn GTGT.

#### + Liên quan đến sổ kế toán:

- Sổ chi tiết bán hàng (Phụ lục 11).
- Báo cáo doanh thu tổng hợp (Phụ lục 12).
- Sổ tổng hợp nhập xuất tồn kho (Phụ lục 13).
- Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh (Phụ lục 14).

#### + Liên quan đến loại báo cáo tài chính:

- Tờ khai thuế GTGT.

- Thuế GTGT đầu vào, đầu ra.
- Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh (Phụ lục 10).

**+ 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: Quản lý và điều hành các hoạt động liên quan đến kho hàng trong doanh nghiệp. Cụ thể, công việc của kế toán kho bao gồm:
  - + Quản lý hàng hóa: Theo dõi và kiểm soát số lượng hàng hóa nhập vào và xuất ra kho, đảm bảo số lượng tồn kho luôn được duy trì ở mức hợp lý.
  - + Kiểm tra chứng từ: Kiểm tra sự chính xác của các chứng từ liên quan đến hàng hóa, ví dụ như biên bản giao nhận, hóa đơn bán hàng, phiếu xuất kho.
  - + Thống kê và báo cáo: Đối với các hoạt động trong kho hàng, kế toán kho cần thống kê và lập báo cáo về tình trạng tồn kho, lượng hàng hóa nhập xuất trong kho kể từ đầu kỳ đến cuối kỳ.
  - + Phối hợp với các bộ phận khác: Bao gồm liên lạc với bộ phận mua hàng, bán hàng để đảm bảo thông tin về kho hàng là chính xác và hợp lý.
- Kế toán mua hàng: Quản lý và ghi nhận các hoạt động liên quan đến việc mua hàng hóa và dịch vụ cho doanh nghiệp. Cụ thể, công việc của kế toán mua hàng bao gồm:
  - + Xác nhận đơn đặt hàng: Nhận và xác nhận các đơn đặt hàng từ các bộ phận yêu cầu trong công ty.
  - + Kiểm tra hóa đơn và chứng từ mua hàng: Kiểm tra tính hợp lệ của hóa đơn mua hàng, xác nhận các thông tin về số lượng, giá cả, thuế và các điều khoản thanh toán.
  - + Ghi sổ và thanh toán hóa đơn: Ghi sổ các giao dịch mua hàng vào hệ thống kế toán, lập phiếu chi, và chuẩn bị các tài liệu liên quan để thanh toán cho các nhà cung cấp.
  - + Thống kê và báo cáo: Thực hiện các công việc thống kê như theo dõi các khoản nợ phải trả đối với các nhà cung cấp, cũng như lập báo cáo về chi phí mua hàng và các khoản phải trả.

- + Phối hợp với các bộ phận khác: Liên lạc và hợp tác với các bộ phận như kho, bộ phận tài chính, và bộ phận mua hàng để đảm bảo rằng các thông tin về đơn đặt hàng và thanh toán là chính xác và hợp lý.
- + Áp dụng các quy định về thuế: Đảm bảo rằng các giao dịch mua hàng được tuân thủ các quy định về thuế phí, bao gồm thuế giá trị gia tăng (VAT) và các khoản thuế khác nếu có.
- Thủ quỹ: Quản lý và điều hành các hoạt động liên quan đến quỹ tiền mặt và các tài sản tương đương tiền mặt của một tổ chức hoặc doanh nghiệp. Công việc của thủ quỹ bao gồm các nhiệm vụ sau:
  - + Quản lý tiền mặt: Đảm bảo sự tồn tại và quản lý hiệu quả của quỹ tiền mặt trong doanh nghiệp.
  - + Ghi nhận và điều phối chi tiêu: Ghi nhận các khoản thu và chi, đảm bảo các chi tiêu được điều phối và ghi nhận chính xác theo quy định của doanh nghiệp.
  - + Bảo đảm tính chính xác và minh bạch: Đảm bảo rằng các hoạt động quản lý quỹ tuân thủ các quy định, chính sách và thủ tục của công ty, đồng thời bảo đảm tính minh bạch và chính xác trong báo cáo tài chính.
  - + Phối hợp với các bộ phận khác: Liên lạc và hợp tác với các bộ phận như kế toán, kiểm toán và các bộ phận khác trong doanh nghiệp để đảm bảo rằng hoạt động của quỹ được thực hiện một cách hợp pháp và hiệu quả.

#### **+ Cách lưu trữ hồ sơ kế toán:**

- Lưu trữ dạng file trên máy tính: sau khi có đơn đặt hàng lưu lại thông tin của khách hàng, phiếu xuất kho và hóa đơn GTGT dựa trên đơn đặt hàng của khách hàng cũng được kế toán bán hàng lập và lưu lại. Lưu trữ sắp xếp theo trình tự thời gian trên máy tính, trong từng thư mục. Lưu trữ theo quý in ra và kẹp vào bìa hồ sơ riêng.
- Phiếu thu/chi tiền sẽ được đồng thành quyển theo từng tháng, theo thứ tự số phiếu thu/chi phát sinh đi kèm với các hóa đơn gốc hoặc hóa đơn điện tử.
- Kế toán lưu trữ hồ sơ công nợ theo một folder riêng và chia thành các file như sau:
  - + Biên bản đối chiếu công nợ hàng tháng, quý năm.
  - + Các quyết định xử lý công nợ.
  - + Các công văn đòi nợ từng lần của các món nợ.

### **2.3.3 Kiểm tra kết quả công việc**

- + Ai là người kiểm tra: Lê Công Duy kiểm tra định kỳ nhằm đảm bảo chấp hành các chế độ, đảm bảo tính chính xác, đầy đủ, kịp thời các số liệu, tài liệu kế toán. Đảm bảo cơ sở cho việc thực hiện chức năng quản lý kế toán.
- + Định kỳ kiểm tra: Sau một tuần làm việc sẽ tiến hành kiểm tra lại các nghiệp vụ kinh tế, việc ghi nhận về số lượng mua vào bán ra của công ty, bảng kê chi tiết các hóa đơn bán hàng tính tổng giá trị hàng hóa đã bán ra, tính thuế GTGT trong ngày. Kiểm tra trong quá trình thực hiện nghiệp vụ kinh tế, ghi sổ, thông qua mối quan hệ kiểm soát lẫn nhau giữa các nghiệp vụ và thành phần kế toán. Sau đó kiểm tra việc chấp hành các nguyên tắc, các chế độ, thể lệ, thủ tục kế toán dựa vào sổ sách kế toán.
- + Cách thức kiểm tra:
  - Đối chiếu với đơn đặt hàng của khách hàng với số lượng thực xuất.
  - Đối chiếu chứng từ bán hàng với số liệu cuối ngày.
  - Đối chiếu chứng từ có trùng khớp với số liệu kế toán bán hàng đã trùng khớp khi ghi sổ.
  - Kiểm tra và tính toán các chi phí, doanh thu.
  - Đối chiếu kế toán kho về số lượng nhập xuất hàng tồn.
  - Thực hiện việc tổng hợp số liệu bán hàng – mua hàng, báo cáo kế toán trưởng.
  - Kế toán trưởng sẽ kiểm tra, tính toán lại các khoản chi phí bán hàng, chi phí quản lý phát sinh trong công ty do kế toán bán hàng đã lập. Sau khi kiểm tra số liệu với chứng từ đã đầy đủ và trùng khớp, kế toán trưởng lập báo cáo theo dõi về tình hình bán hàng vào cuối mỗi tháng.

### **2.4 Công việc khác**

Kế toán mua hàng: mua hàng hóa theo yêu cầu của cấp trên hay đề xuất từ kế toán kho cho công ty.

Kế toán thuế: quản lý chứng từ, sổ sách liên quan đến hoạt động bán hàng như hóa đơn GTGT, hàng tháng đưa báo cáo cho cơ quan thuế.

Kế toán công nợ: cập nhật quản lý thông tin khách hàng tình trạng thanh toán nợ.

#### **2.4.1 Yêu cầu công việc**

Làm công việc này để:

- Theo dõi về hàng tồn kho.
- Theo dõi tình hình công nợ khách hàng nhằm đưa ra các giải pháp nhằm thu hồi nợ giải quyết vấn đề tài chính cho công ty.
- Thúc đẩy việc bán hàng và tạo ra thu nhập.
- Phát triển doanh thu công ty .
- Cập nhật tình hình tồn kho tại công ty giúp không bị thiếu hàng.
- Kiểm tra và quản lý các hóa đơn, thực hiện nghĩa vụ đóng thuế với Nhà nước.

Kết quả của công việc:

- Cập nhật được số lượng hàng hóa mua vào.
- Trao đổi nhiều hơn với khách hàng nhằm giúp bán được hàng hóa nhiều hơn.
- Biết số lượng hàng hóa mua vào bán ra của công ty.
- Biết được tình trạng công nợ và khắc phục tình trạng nợ khó đòi.

#### **2.4.2 Kết quả công việc**

- Thu được các tài liệu, hồ sơ về kế toán mua hàng.
- Lưu trữ, báo cáo kết quả.
- Theo dõi, giám sát để thực hiện tốt kế hoạch mua hàng về số lượng, thời điểm ghi nhận mua hàng.
- Cung cấp các thông tin kịp thời, chính xác cho doanh nghiệp để biết được mức dự trữ hợp lý.
- Tham gia trực tiếp để kiểm kê và đếm số lượng hàng thực nhập.

#### **2.4.3 Kiểm tra kết quả công việc**

- Ai là người kiểm tra: Lê Công Duy
- Định kỳ kiểm tra: Kiểm tra mỗi ngày.
- Cách thức kiểm tra: Cuối ngày sẽ kiểm tra và đối chiếu hàng hóa đã mua, về số lượng và mặt hàng so với chứng từ. Kiểm tra đối chiếu hoạch toán đã báo cáo so với thực tế. Và theo dõi công nợ khách hàng.

## CHƯƠNG 3

# NHẬN XÉT VÀ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI TỔNG HỢP DUY KHOA

### 3.1 Sự cần thiết và yêu cầu hoàn thiện về công tác kế toán bán hàng tại công ty TNHH Thương Mại Tổng Hợp Duy Khoa

#### 3.1.1 Sự cần thiết

Đối với một doanh nghiệp đặc biệt là những doanh nghiệp thương mại thì việc bán hàng là vô cùng quan trọng nhằm tăng doanh thu, giảm thiểu chi phí tối đa hóa lợi nhuận để đạt hiệu quả cao trong kinh doanh. Trước những biến đổi của nền kinh tế hiện tại, mức độ cạnh tranh trên thị trường ngày càng gay gắt về hàng hóa dịch vụ. Do vậy, để có thể đứng vững và tồn tại phát triển, doanh nghiệp cần phải có bộ máy tổ chức và hoạch toán chiến lược kinh doanh rõ ràng cẩn thận, để đạt được hiệu quả cao nhất. Nắm bắt được tình trạng hiện tại, doanh nghiệp cần xây dựng thương hiệu uy tín trên thị trường, đáp ứng được nhu cầu sử dụng của khách hàng, hài lòng khách hàng cũ và hướng tới khách hàng mới. Song song với đó doanh nghiệp cũng cần thực hiện tốt công việc bán hàng, giám sát và quản lý chi phí hợp lý để thu về lợi nhuận cao nhất, vì bán hàng là khâu cuối cùng, là khâu quan trọng quyết định tên tuổi của doanh nghiệp trên thị trường.

Công ty TNHH Thương Mại Tổng Hợp Duy Khoa tổ chức bộ máy đơn giản phù hợp với mục đích kinh doanh. Các bộ phận trong công ty đều có sự thống nhất phối hợp nhịp nhàng nhưng vẫn đảm bảo tiến độ đặt ra trong công ty. Công tác bán hàng hoàn thiện tốt đem lại nhiều lợi ích cho doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp quản lý và giám sát chặt chẽ tình hình hàng hóa nhập xuất. Các số liệu cung cấp giúp công ty xác định và đánh giá kết quả hoạt động nhằm đưa ra các giải pháp kịp thời, để hàng hóa lưu thông tốt hơn và đưa ra các chính sách phù hợp nhằm kích thích lượng hàng hóa bán ra. Tuy nhiên trong quá trình hạch toán tiêu thụ hàng hóa vẫn còn tồn tại những hạn chế cần khắc phục và hoàn thiện. Việc không ngừng hoàn thiện công tác kế toán

bán hàng là vấn đề rất cần thiết để nâng cao hiệu quả trong kinh doanh của công ty, để công ty ngày càng phát triển hơn nữa.

Đối với Nhà nước, với các báo cáo thuế và các số liệu kế toán giúp Nhà nước có thể nắm bắt tình hình hoạt động tài chính của công ty, đồng thời cập nhật các thay đổi trong luật thuế và chính sách thuế để điều chỉnh các báo cáo tài chính và thuế kịp thời.

Tóm lại kế toán bán hàng là bộ phận không thể thiếu của mỗi doanh nghiệp đóng vai trò quan trọng trong việc xây dựng và phát triển của doanh nghiệp trên thị trường.

### **3.1.2 Yêu cầu hoàn thiện**

Tầm quan trọng của kế toán bán hàng là vô cùng quan trọng. Để đạt được mức lợi nhuận cao từ khâu khảo sát thị trường, mua hàng, tồn kho và đặc biệt và khâu bán hàng. Nhưng trong nền kinh tế hiện nay, để đáp ứng được tất cả các yêu cầu của doanh nghiệp đề ra thì kế toán bán hàng cần hoàn thiện và đảm bảo nhằm nâng cao hiệu quả công tác bán hàng tại doanh nghiệp:

Về đơn đặt hàng tại công ty do quy mô tại công ty thuộc dạng quy mô nhỏ khách hàng chủ yếu là khách lẻ và khách đã từng mua nên dẫn đến lượng khách tuy nhiều nhưng đa số là khách lẻ nên việc kiểm tra, rà soát các tin nhắn hay các đơn đặt hàng dễ bị thiếu sót ảnh hưởng đến uy tín, thương hiệu công ty.

Việc theo dõi công nợ của khách hàng cũng gặp khó khăn do số lượng khách hàng trong một ngày khá đông dẫn đến các vấn đề thanh toán và nợ khó đòi vẫn còn xảy ra.

Phải tuân thủ theo đúng chế độ tài chính và chế độ kế toán hiện hành vì doanh nghiệp phải chịu sự quản lý, điều hành của Nhà nước bằng Pháp luật, việc tổ chức hệ thống kế toán trong doanh nghiệp phải tuân thủ chuẩn mực, thông tin, tài khoản sử dụng.

Doanh nghiệp phải biết thực hiện chế độ kế toán để đáp ứng tình hình hoạt động của doanh nghiệp nhằm đáp ứng yêu cầu quản lý doanh nghiệp.

Việc hoàn thiện phải đảm bảo tính khả thi, tiết kiệm và hiệu quả. Các giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng. Và mục đích kinh doanh của công ty là tối đa hóa lợi nhuận cho nên cần phải thực hiện phương án khả thi và hiệu quả để mang lại lợi nhuận cao nhất.

Việc hoàn thiện kế toán phải đảm bảo tính thống nhất các giải pháp đưa ra trên cơ sở tìm hiểu tại doanh nghiệp về thực trạng hoạt động phải được thống nhất trong công

ty. Dựa trên các cơ sở hoạt động của công ty mà có các đề xuất, kiến nghị phù hợp cho công ty.

Với mỗi doanh nghiệp tổ chức bộ máy kế toán luôn giữ một vai trò quyết định trong sự thành công vì thế cần được quan tâm và đặt lên hàng đầu. Trong thời gian thực tập tại công ty TNHH Thương Mại Tổng Hợp Duy Khoa, được tiếp xúc với môi trường làm việc đầu tiên sau quá trình học tập tại trường. Từ đó giúp em tiếp cận thực tế và trau dồi thêm kiến thức và khả năng làm việc, đem lại nhiều bài học cho bản thân. Đồng thời sau quá trình làm việc, quan sát và tìm hiểu giúp em nắm rõ hơn về công tác bán hàng tại doanh nghiệp. Qua đây, em cũng xin đưa ra một vài nhận xét về ưu, nhược điểm tại công ty dưới góc độ là một sinh viên, em mong đóng góp được phần nhỏ trong sự phát triển của công ty.

#### **Về ưu điểm:**

- Môi trường làm việc năng động, thoải mái các anh chị tận tình giúp đỡ. Đội ngũ nhân viên kế toán dày dặn kinh nghiệm, hiểu biết rõ và thực hiện tốt các công việc được giao.
- Được hỗ trợ thêm về kỹ năng và khả năng làm việc nhóm.
- Tất cả các thông tin đều được rõ ràng.
- Công ty áp dụng hình thức sổ nhật ký chung phù hợp với điều kiện và quy mô nhỏ của công ty.
- Đối với bộ phận kế toán bán hàng tại công ty:
  - + Công ty tổ chức bộ phận kế toán bán hàng đã giúp quản lý doanh thu tốt hơn, giúp theo dõi và ghi nhận tất cả doanh thu và chi phí phát sinh trong kỳ của doanh nghiệp.
  - + Từ những thông tin số liệu và xu hướng bán hàng, công ty có thể dự báo doanh thu trong tương lai chính xác hơn và lập kế hoạch tài chính, kế hoạch bán hàng để phát triển công ty một cách hiệu quả.
  - + Việc nhận đơn đặt hàng, tư vấn khách hàng và tiếp nhận yêu cầu gửi bộ phận kho đã giúp thông tin đặt hàng từ khách hàng trở nên chắc chắn và kiểm soát được lượng hàng hóa trong kho, giảm thiểu tình trạng thiếu hàng hoặc dư thừa hàng tồn kho trong công ty.
  - + Tăng cường kiểm soát nội bộ giám sát quy trình bán hàng lập theo dõi công nợ từ khách hàng từ đó đưa ra các biện pháp thu hồi nợ.

+ Đáp ứng được yêu cầu pháp lý và thuế giúp doanh nghiệp tuân thủ các quy định pháp lý và thuế liên quan đến doanh thu và thuế giá trị gia tăng (VAT).

### **Về nhược điểm:**

- Kế toán bán hàng phụ trách nhiều việc trong một ngày, từ việc trao đổi với khách hàng về đơn đặt hàng, nhận đơn đặt hàng, sẽ có những ngày lượng khách tăng đột biến sẽ dẫn đến việc chậm trễ phản hồi với khách hàng, khách hàng chờ đợi và ảnh hưởng đến uy tín, thương hiệu công ty.
- Công ty chưa chú trọng về Marketing dẫn đến các khách hàng đa số là khách hàng lẻ, với số lượng ít. Công ty cần mở rộng các chính sách nhằm thu hút các khách hàng tiềm năng mở rộng quy mô trên thị trường nhằm phát triển tên tuổi.
- Các loại giấy tờ chứng từ sau khi lập và luân chuyển dễ thất thoát, không được tập hợp rõ ràng dẫn đến tình trạng khó khăn khi tìm kiếm. Các chứng từ không được sắp xếp khoa học, không lưu theo file trên máy tính rất khó trong quá trình quản lý và kiểm soát.
- Đối với doanh nghiệp thương mại loại hình kinh doanh chính tại công ty là nhập khẩu hàng hóa để kinh doanh vì thế khâu nhập hàng là khâu quan trọng để duy trì và đáp ứng kịp thời nhu cầu của khách hàng. Với quy mô đang ngày càng phát triển của công ty hiện tại, kế toán bán hàng phụ trách luôn việc mua hàng hóa, nhưng với việc mở rộng thị trường nhu cầu hàng hóa sẽ tăng lên đầy biến động đòi hỏi đáp ứng hài lòng khách hàng và tránh tình trạng thiếu hụt xảy ra.
- Tình trạng quản lý công nợ của công ty chưa chặt chẽ, khách hàng sau khi nhận được hàng có một số trường hợp không thanh toán ngay dẫn đến tình trạng các khoản thu không thu đúng thời hạn, khó khăn trong việc theo dõi trong việc quản lý nợ phải thu của khách hàng.
- Việc hạch toán cho các đại lý công ty chưa sử dụng TK 157. Hiện nay công ty chỉ sử dụng duy nhất một TK 156 để ghi nhận trị giá hàng tồn kho gây ra tình trạng khó kiểm soát. Việc nghiệp vụ xuất thẳng bán cho khách hàng và nghiệp vụ xuất bán cho đại lý khi sử dụng chung TK sẽ dẫn đến tình trạng thất thoát khó kiểm soát hàng tồn kho, giá trị thực nhập xuất.

## 3.2 Giải pháp

### 3.2.1 Giải pháp về công tác kế toán bán hàng tại công ty TNHH Thương Mại Tổng Hợp Duy Khoa

Tương ứng với các nhược điểm còn tồn tại với góc nhìn của một sinh viên đã thực tập tại công ty em cũng xin đưa ra một số giải pháp khắc phục để công ty hoàn thiện và phát triển hơn trong tương lai.

- Giải pháp 1: Kiến nghị cần thêm một nhân viên phụ trách việc phục vụ khách hàng phản hồi và nhận đơn đặt hàng từ khách hàng từ đó có thể giúp rà soát các thông tin khách hàng để tránh các sai sót không đáng có, và tránh tình trạng khách hàng chờ đợi lâu.
- Giải pháp 2: Kiến nghị công ty nên đưa ra các chương trình ưu đãi khuyến mãi nhằm kích thích số lượng mua hàng của khách hàng, đặt đơn với số lượng lớn. Xây dựng chiến lược quảng bá sản phẩm, mở rộng thị trường kinh doanh. Chiết khấu thương mại dành cho khách hàng giảm giá niêm yết cho khách hàng mua với số lượng lớn.
- Giải pháp 3: Kiến nghị cần chú trọng việc lưu trữ thông tin. Tổ chức sắp xếp lại các chứng từ, kế toán trưởng kiểm tra thường xuyên hơn. Đối với các chứng từ trên máy tính tổ chức lưu trữ theo tên từng chứng từ riêng biệt, tạo ra các thư mục và lưu các file tương ứng trong từng thư mục, lưu ngay sau khi lập hóa đơn chứng từ để không bị thất thoát. Đối với các chứng từ đã in ra cần lưu lại trong bìa cứng theo từng tháng tại phòng ban để dễ dàng tìm kiếm và không bị thất thoát.
- Giải pháp 4: Kiến nghị nên tách biệt kế toán bán hàng và mua hàng thành hai bộ phận riêng biệt, nhằm đảm bảo việc lưu thông hàng hóa và hoạch toán công tác dữ liệu, đảm bảo nhu cầu hàng hóa cho khách hàng một cách tốt nhất.
- Giải pháp 5: Kiến nghị nên đưa ra một vài chính sách để khuyến khích khách hàng thanh toán trước hoặc ngay sau khi nhận hàng để dễ dàng kiểm soát nợ phải thu của khách hàng. Có thể đưa ra các loại chiết khấu thanh toán giúp khách hàng có thể tiết kiệm chi phí nếu mua hàng thanh toán ngay hoặc thanh toán trong thời hạn quy định. Đối với công ty nhanh chóng thu hồi vốn tránh tình trạng nợ khó đòi thường xuyên xảy ra.

- Giải pháp 6: Kiến nghị công ty nên sử dụng TK 157 đối với những hàng hóa xuất bán cho các đại lý, như vậy sẽ giúp công tác quản lý hàng hóa, hạch toán nghiệp vụ phát sinh liên qua được chính xác rõ ràng hơn tránh những sai sót không đáng có. Khi xuất bán gửi đại lý, căn cứ vào phiếu xuất kho, kế toán hạch toán:

Nợ TK 157

Có TK 1561

Cuối mỗi kỳ các đại lý lập báo cáo bán hàng gửi về công ty, kế toán căn cứ vào hóa đơn GTGT ghi sổ cái.

Nợ TK 1111, 1121, 1311

Có TK 5111

Có TK 3331

### **3.2.2 Giải pháp về công tác tổ chức bộ máy kế toán**

Tại các doanh nghiệp nhất là các doanh nghiệp thương mại việc tổ chức và hoàn thiện bộ máy kế toán là yếu tố quan trọng cần thiết, phải đảm bảo phù hợp với điều kiện và mục đích kinh doanh, các báo cáo, thống kê, phân tích và cung cấp đầy đủ kịp thời cho việc quản lý và điều hành công ty. Vì vậy cần thực hiện các công tác tổ chức bộ máy kế toán để xác định rõ ràng các công việc tại công ty giúp bộ máy tổ chức được hoàn thiện và đạt được hiệu quả tối ưu.

- Xác định khối lượng công việc kế toán cần thực hiện: Những người làm kế toán có kinh nghiệm cao nên được ủy nhiệm vào các chức vụ kế toán phức tạp và chiếm tỷ trọng lớn. Đối với doanh nghiệp thương mại kế toán trưởng kế toán bán hàng có khối lượng công việc lớn vì thế cần những người có trình độ chuyên môn cao và có nhiều kinh nghiệm. Như thế mới đáp ứng được yêu cầu thông tin kịp thời và chính xác phục vụ cho công tác quản lý.
- Xác định các chức năng và nhiệm vụ: Xây dựng một hệ thống tổ chức rõ ràng giữa các phòng ban và các nhân viên phân chia công việc rõ ràng cho các bộ phận và cá nhân trong bộ máy kế toán. Xây dựng và tuân thủ quy trình kế toán rõ ràng từ việc ghi chép chứng từ, xử lý hóa đơn đến lập báo cáo tài chính.
- Thực hiện kiểm soát nội bộ: Thiết lập hệ thống kiểm soát nội bộ để phát hiện và ngăn chặn sai sót và gian lận.
- Theo dõi hiệu suất công việc: Đánh giá định kỳ hiệu quả công việc của bộ phận kế toán và đưa ra các biện pháp cải thiện khi cần thiết, và thực hiện kiểm soát nội bộ

để phát hiện và ngăn chặn sai sót và gian lận. Đảm bảo bộ máy kế toán luôn tuân thủ các quy định pháp lý hiện hành và các tiêu chuẩn kế toán.

## KẾT LUẬN

Trong bối cảnh đất nước phát triển hiện nay. Sự cạnh tranh khốc liệt giữa các công ty là điều khó tránh khỏi, vì thế sự vận hành bộ máy trong công ty phải được thực hiện đồng nhất, bộ máy kế toán có thể coi là bộ phận nòng cốt có vai trò khá quan trọng. Tổ chức tốt quá trình bán hàng là điều quan trọng trong việc góp phần xây dựng làm cho doanh nghiệp phát triển mạnh mẽ. Bất kể một hoạt động kinh doanh nào trong xã hội thì mục tiêu hướng tới đó chính là thu về lợi nhuận cao nhất. Vì vậy việc hoàn thiện quy trình, tổ chức của phòng kế toán và kế toán bán hàng là rất cần thiết đối với mỗi doanh nghiệp đặc biệt là doanh nghiệp thương mại.

Sau khoảng thời gian thực tập tại công ty TNHH Thương Mại Tổng Hợp Duy Khoa, cùng với những kiến thức đã học tại trường Đại học Nguyễn Tất Thành kết hợp với trải nghiệm, học tập thực tế. Từ đó giúp em hiểu sâu xa hơn về cách vận hành của doanh nghiệp và nhận ra rằng lý thuyết và thực hành có mối quan hệ với nhau nhưng không giống nhau hoàn toàn. Để thực tập và làm việc em cần phải học hỏi nhiều do chưa có sự hiểu biết kỹ càng về chuyên môn, đồng thời làm việc thực tế còn giúp em rèn luyện nhiều kỹ năng mềm và kỹ năng chuyên môn khác.

Thời gian thực tập và sự hiểu biết còn hạn chế, trình độ lý luận chưa rõ ràng và kiến thức chuyên môn còn hạn hẹp. Nên đề tài của em không thể tránh khỏi những sai sót. Song song với đó em cũng rất mong nhận được sự đóng góp ý kiến của Quý thầy cô để đề tài thực tập của em có thể hoàn thiện tốt hơn.

Một lần nữa em xin chân thành cảm ơn cô Tô Lê Nguyễn Khoa, đã tận tình sửa chữa và đưa ra các đóng góp để em khắc phục trong suốt quá trình em hoàn thành bài báo cáo khóa luận này. Đồng thời em cũng gửi lời cảm ơn đến Ban Giám đốc, các anh chị phòng Kế toán tại công ty TNHH Thương Mại Tổng Hợp Duy Khoa đã tạo điều kiện, hướng dẫn, chỉ bảo em những vấn đề trong quá trình làm việc, hỗ trợ cung cấp các số liệu cần thiết để em có thể hoàn thành khóa luận. Em xin kính chúc Quý thầy cô và các anh chị trong công ty dồi dào sức khỏe và gặt hái nhiều thành công trong công việc và cuộc sống.

## PHỤ LỤC

| <b>Thứ tự</b> | <b>Tên phụ lục</b>                   | <b>Trang</b> |
|---------------|--------------------------------------|--------------|
| 01            | Sổ nhật ký chung                     | 51           |
| 02            | Sổ cái TK 112                        | 52           |
| 03            | Sổ cái TK 156                        | 52           |
| 04            | Sổ cái TK 3331                       | 53           |
| 05            | Sổ cái TK 511                        | 53           |
| 06            | Sổ cái TK 632                        | 54           |
| 07            | Sổ chi tiết bán hàng DGDTQ           | 55           |
| 08            | Sổ chi tiết bán hàng KCNATT          | 55           |
| 09            | Sổ chi tiết bán hàng LKMGH           | 56           |
| 10            | Sổ chi tiết bán hàng NTLC            | 56           |
| 11            | Sổ chi tiết bán hàng                 | 57           |
| 12            | Báo cáo doanh thu tổng hợp           | 57           |
| 13            | Sổ tổng hợp nhập xuất tồn kho        | 58           |
| 14            | Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh | 59           |

| CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI TỔNG<br>HỢP DUY KHOA<br>14 đường số 11, phường An Khánh, Thủ<br>Đức, Tp. Hồ Chí Minh Mã số thuế<br>0317257477 |           |             |   |                  |             |                  |              |             |
|---|-----------|-------------|---|------------------|-------------|------------------|--------------|-------------|
| <b>SỔ NHẬT KÝ CHUNG</b>   |           |             |   |                  |             |                  |              |             |
| Tháng 03/2024   |           |             |   |                  |             |                  |              |             |
| Ngày hạch<br>toán   | Chứng từ  |             | Diễn giải   | Đã ghi<br>số cái | STT<br>đóng | Số<br>hiệu<br>TK | Số phát sinh |             |
|   | Số hiệu   | Ngày, tháng |   |                  |             |                  | Nợ           | Có          |
| 01/03/2024  | PT01.03   | 01/03/2024  | Giá vốn hàng bán theo PT01/03                                 | X                |             | 652              | 1,130,000    |             |
| 01/03/2024  | PT01.03   | 01/03/2024  | Giá vốn hàng bán theo PT01/03                                 | X                |             | 1561             |              | 1,130,000   |
| 01/03/2024  | PT01.03   | 01/03/2024  | Bán hàng cho khách hàng Lê Thanh Tùng thu TM                  | X                |             | 1111             | 1,300,000    |             |
| 01/03/2024  | PT01.03   | 01/03/2024  | Bán hàng cho khách hàng Lê Thanh Tùng thu TM                  | X                |             | 5111             |              | 1,181,818   |
| 01/03/2024  | PT01.03   | 01/03/2024  | Bán hàng cho khách hàng Lê Thanh Tùng thu TM                  | X                |             | 3331             |              | 118,182     |
| ...   | ...       | ...         | ...   | ...              | ...         | ...              | ...          | ...         |
| 03/03/2024  | HDBR.795  | 03/03/2024  | Giá vốn hàng bán theo HD 795                                  | X                |             | 632              | 183,804,850  |             |
| 03/03/2024  | HDBR.795  | 03/03/2024  | Giá vốn hàng bán theo HD 795                                  | X                |             | 1561             |              | 183,804,850 |
| 03/03/2024  | HDBR.795  | 03/03/2024  | Bán hàng cho CÔNG TY CỔ PHẦN PHÁT TRIỂN MINH LONG theo HD 795 | X                |             | 1121             | 237,865,100  |             |
| 03/03/2024  | HDBR.795  | 03/03/2024  | Bán hàng cho CÔNG TY CỔ PHẦN PHÁT TRIỂN MINH LONG theo HD 795 | X                |             | 5111             |              | 216,241,000 |
| 03/03/2024  | HDBR.795  | 03/03/2024  | Bán hàng cho CÔNG TY CỔ PHẦN PHÁT TRIỂN MINH LONG theo HD 795 | X                |             | 33311            |              | 21,624,100  |
| ...   | ...       | ...         | ...   | ...              | ...         | ...              | ...          | ...         |
| 04/03/2024  | HDBR.797  | 04/03/2024  | Giá vốn hàng bán theo HD 797                                  | X                |             | 632              | 3,521,250    |             |
| 04/03/2024  | HDBR.797  | 04/03/2024  | Giá vốn hàng bán theo HD 797                                  | X                |             | 1561             |              | 3,521,250   |
| 04/03/2024  | HDBR.797  | 04/03/2024  | Bán hàng cho khách hàng Nguyễn Bảo Hà theo HD 797             | X                |             | 1111             | 5,164,500    |             |
| 04/03/2024  | HDBR.797  | 04/03/2024  | Bán hàng cho khách hàng Nguyễn Bảo Hà theo HD 797             | X                |             | 5111             |              | 4,695,000   |
| 04/03/2024  | HDBR.797  | 04/03/2024  | Bán hàng cho khách hàng Nguyễn Bảo Hà theo HD 797             | X                |             | 33311            |              | 469,500     |
| ...   | ...       | ...         | ...   | ...              | ...         | ...              | ...          | ...         |
| 06/03/2024  | PNK43/03  | 06/03/2024  | Nhập hàng bao OPP HD 41169                                    | X                |             | 1561             | 3,906,000    |             |
| 06/03/2024  | PNK43/03  | 06/03/2024  | Nhập hàng bao OPP HD 41169                                    | X                |             | 1331             | 390,600      |             |
| 06/03/2024  | PNK43/03  | 06/03/2024  | Nhập hàng bao OPP HD 41169                                    | X                |             | 1121             |              | 4,296,600   |
| ...   | ...       | ...         | ...   | ...              | ...         | ...              | ...          | ...         |
| 10/03/2024  | GBC022/03 | 10/03/2024  | Khách hàng Lương Thanh Nga chuyển tiền HD 58                  | X                |             | 1121             | 15,380,000   |             |
| 10/03/2024  | GBC022/03 | 10/03/2024  | Khách hàng Lương Thanh Nga chuyển tiền HD 58                  | X                |             | 1311             |              | 15,380,000  |
| ...   | ...       | ...         | ...   | ...              | ...         | ...              | ...          | ...         |
| 11/03/2024  | HDBR.812  | 11/03/2024  | Giá vốn hàng bán theo HD 812                                  | X                |             | 632              | 13,860,000   |             |
| 11/03/2024  | HDBR.812  | 11/03/2024  | Giá vốn hàng bán theo HD 812                                  | X                |             | 1561             |              | 13,860,000  |
| 11/03/2024  | HDBR.812  | 11/03/2024  | Bán hàng cho khách hàng Nguyễn Trung Hiếu theo HD 812         | X                |             | 1121             | 20,328,000   |             |
| 11/03/2024  | HDBR.812  | 11/03/2024  | Bán hàng cho khách hàng Nguyễn Trung Hiếu theo HD 812         | X                |             | 5111             |              | 18,480,000  |
| 11/03/2024  | HDBR.812  | 11/03/2024  | Bán hàng cho khách hàng Nguyễn Trung Hiếu theo HD 812         | X                |             | 33311            |              | 1,848,000   |
| ...   | ...       | ...         | ...   | ...              | ...         | ...              | ...          | ...         |
| 15/03/2024  | HDBR.859  | 15/03/2024  | Giá vốn hàng bán theo HD 859                                  | X                |             | 632              | 6,457,500    |             |
| 15/03/2024  | HDBR.859  | 15/03/2024  | Giá vốn hàng bán theo HD 859                                  | X                |             | 1561             |              | 6,457,500   |
| 15/03/2024  | HDBR.859  | 15/03/2024  | Bán hàng cho khách hàng Trần Nhật Hoàng theo HD 859           | X                |             | 1311             | 9,471,000    |             |
| 15/03/2024  | HDBR.859  | 15/03/2024  | Bán hàng cho khách hàng Trần Nhật Hoàng theo HD 859           | X                |             | 5111             |              | 8,610,000   |
| 15/03/2024  | HDBR.859  | 15/03/2024  | Bán hàng cho khách hàng Trần Nhật Hoàng theo HD 859           | X                |             | 33311            |              | 861,000     |
| ...   | ...       | ...         | ...   | ...              | ...         | ...              | ...          | ...         |
| 16/03/2024  | PNK104/03 | 16/03/2024  | Nhập hàng hàng bán bị trả lại từ Công ty Song Nguyễn          | X                |             | 1561             | 310,825      |             |
| 16/03/2024  | PNK104/03 | 16/03/2024  | Nhập hàng hàng bán bị trả lại từ Công ty Song Nguyễn          | X                |             | 6321             |              | 310,825     |
| 16/03/2024  | BTL006    | 16/03/2024  | Giảm trừ doanh thu - Hàng bán bị trả lại                      | X                |             | 5212             | 368,600      |             |
| 16/03/2024  | BTL006    | 16/03/2024  | Giảm trừ doanh thu - Hàng bán bị trả lại                      | X                |             | 3331             | 36,860       |             |
| 16/03/2024  | BTL006    | 16/03/2024  | Giảm trừ doanh thu - Hàng bán bị trả lại                      | X                |             | 13311            |              | 405,460     |
| ...   | ...       | ...         | ...   | ...              | ...         | ...              | ...          | ...         |
| 17/03/2024  | PNK105/03 | 17/03/2024  | Mua hàng Công ty cổ phần thương mại văn phòng phẩm Toàn Phát  | X                |             | 6422             | 10,450,000   |             |
| 17/03/2024  | PNK105/03 | 17/03/2024  | Mua hàng Công ty cổ phần thương mại văn phòng phẩm Toàn Phát  | X                |             | 1331             | 1,045,000    |             |
| 17/03/2024  | PNK105/03 | 17/03/2024  | Mua hàng Công ty cổ phần thương mại văn phòng phẩm Toàn Phát  | X                |             | 112              |              | 11,495,000  |
| ...   | ...       | ...         | ...   | ...              | ...         | ...              | ...          | ...         |
| 20/03/2022  | PT057/03  | 20/03/2022  | Giá vốn hàng bán theo PT057/03                                | X                |             | 632              | 3,510,000    |             |
| 20/03/2022  | PT057/03  | 20/03/2022  | Giá vốn hàng bán theo PT057/03                                | X                |             | 1561             |              | 3,510,000   |
| 20/03/2022  | PT057/03  | 20/03/2022  | Bán hàng cho khách hàng Hồ Mai Tú theo PT057/03               | X                |             | 1111             | 5,148,000    |             |
| 20/03/2022  | PT057/03  | 20/03/2022  | Bán hàng cho khách hàng Hồ Mai Tú theo PT057/03               | X                |             | 5111             |              | 4,680,000   |
| 20/03/2022  | PT057/03  | 20/03/2022  | Bán hàng cho khách hàng Hồ Mai Tú theo PT057/03               | X                |             | 33311            |              | 468,000     |
| ...   | ...       | ...         | ...   | ...              | ...         | ...              | ...          | ...         |
| 24/03/2024  | HDBR.879  | 24/03/2024  | Giá vốn hàng bán theo HD 879                                  | X                |             | 632              | 70,754,850   |             |
| 24/03/2024  | HDBR.879  | 24/03/2024  | Giá vốn hàng bán theo HD 879                                  | X                |             | 1561             |              | 70,754,850  |
| 24/03/2024  | HDBR.879  | 24/03/2024  | Bán hàng cho CÔNG TY TRANG THƯƠNG theo HD 879                 | X                |             | 1311             | 91,565,100   |             |
| 24/03/2024  | HDBR.879  | 24/03/2024  | Bán hàng cho CÔNG TY TRANG THƯƠNG theo HD 879                 | X                |             | 5111             |              | 83,241,000  |
| 24/03/2024  | HDBR.879  | 24/03/2024  | Bán hàng cho CÔNG TY TRANG THƯƠNG theo HD 879                 | X                |             | 33311            |              | 8,324,100   |
| ...   | ...       | ...         | ...   | ...              | ...         | ...              | ...          | ...         |
| 25/03/2024  | GBC65/03  | 25/03/2024  | Giá vốn hàng bán  | X                |             | 632              | 1,540,000    |             |
| 25/03/2024  | GBC65/03  | 25/03/2024  | Giá vốn hàng bán  | X                |             | 1561             |              | 1,540,000   |
| 25/03/2024  | GBC65/03  | 25/03/2024  | Bán hàng cho khách hàng Phạm Thu Trang thanh toán bằng TGNH   | X                |             | 1121             | 1,925,000    |             |
| 25/03/2024  | GBC65/03  | 25/03/2024  | Bán hàng cho khách hàng Phạm Thu Trang thanh toán bằng TGNH   | X                |             | 5111             |              | 1,750,000   |
| 25/03/2024  | GBC65/03  | 25/03/2024  | Bán hàng cho khách hàng Phạm Thu Trang thanh toán bằng TGNH   | X                |             | 33311            |              | 175,000     |
| ...   | ...       | ...         | ...   | ...              | ...         | ...              | ...          | ...         |
| 27/03/2024  | HDBR.884  | 27/03/2024  | Giá vốn hàng bán theo HD 884                                  | X                |             | 632              | 313,753,190  |             |
| 27/03/2024  | HDBR.884  | 27/03/2024  | Giá vốn hàng bán theo HD 884                                  | X                |             | 1561             |              | 313,753,190 |
| 27/03/2024  | HDBR.884  | 27/03/2024  | Bán hàng cho CÔNG TY CỔ PHẦN NAM HUNG theo HD 884             | X                |             | 1121             | 406,033,540  |             |
| 27/03/2024  | HDBR.884  | 27/03/2024  | Bán hàng cho CÔNG TY CỔ PHẦN NAM HUNG theo HD 884             | X                |             | 5111             |              | 369,121,400 |
| 27/03/2024  | HDBR.884  | 27/03/2024  | Bán hàng cho CÔNG TY CỔ PHẦN NAM HUNG theo HD 884             | X                |             | 33311            |              | 36,912,140  |
| ...   | ...       | ...         | ...   | ...              | ...         | ...              | ...          | ...         |
| 28/03/2024  | GBC091/03 | 28/03/2024  | Thu tiền từ khách hàng Trần Trung                             |                  |             | 1121             | 4,513,000    |             |
| 28/03/2024  | GBC091/03 | 28/03/2024  | Thu tiền từ khách hàng Trần Trung                             |                  |             | 1311             |              | 4,513,000   |
| ...   | ...       | ...         | ...   | ...              | ...         | ...              | ...          | ...         |

**Phụ lục 01 Trích Sổ nhật kí chung tháng 03/2024 (Nguồn tác giả thu thập)**

**SỔ CÁI**

(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)

Tháng: 03/2024

Tên tài khoản: Tiền gửi ngân hàng

Số hiệu: 112

| 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 năm   |               |          |                    | 30,332,141    |             |
|                    |           |            | - Số phát sinh trong tháng                                    |               |          |                    |               |             |
| 03/03/2024         | HDBR.795  | 03/03/2024 | Bán hàng cho CÔNG TY CỔ PHẦN PHÁT TRIỂN MINH LONG theo HĐ 795 |               |          | 5111               | 216,241,000   |             |
| 03/03/2024         | HDBR.795  | 03/03/2024 | Bán hàng cho CÔNG TY CỔ PHẦN PHÁT TRIỂN MINH LONG theo HĐ 795 |               |          | 33311              | 21,624,100    |             |
| 06/03/2024         | GBC013/03 | 06/03/2024 | Bán hàng cho khách hàng Hồ Văn Quyết thanh toán bằng TGNH     |               |          | 5111               | 7,560,000     |             |
| 06/03/2024         | GBC013/03 | 06/03/2024 | Bán hàng cho khách hàng Hồ Văn Quyết thanh toán bằng TGNH     |               |          | 33311              | 756,000       |             |
| 06/03/2024         | PNK43/03  | 06/03/2024 | Nhập hàng bao OPP HD41169                                     |               |          | 1561               |               | 3,906,000   |
| 06/03/2024         | PNK43/03  | 06/03/2024 | Nhập hàng bao OPP HD41169                                     |               |          | 1331               |               | 390,600     |
| 10/03/2024         | GBC022/03 | 10/03/2024 | Khách hàng Lương Thanh Nga chuyển tiền HD 58                  |               |          | 1311               | 15,380,000    |             |
| 11/03/2024         | HDBR.812  | 11/03/2024 | Bán hàng cho khách hàng Nguyễn Trung Hiếu theo HĐ 812         |               |          | 5111               | 18,480,000    |             |
| 11/03/2024         | HDBR.812  | 11/03/2024 | Bán hàng cho khách hàng Nguyễn Trung Hiếu theo HĐ 812         |               |          | 33311              | 1,848,000     |             |
| 17/03/2024         | PNK105/03 | 17/03/2024 | Mua hàng Công ty cổ phần thương mại văn phòng phẩm Toàn Phát  |               |          | 6422               |               | 10,450,000  |
| 17/03/2024         | PNK105/03 | 17/03/2024 | Mua hàng Công ty cổ phần thương mại văn phòng phẩm Toàn Phát  |               |          | 1331               |               | 1,045,000   |
| 25/03/2024         | GBC65/03  | 25/03/2024 | Bán hàng cho khách hàng Phạm Thu Trang theo hóa đơn GBN65/03  |               |          | 5111               | 2,330,000     |             |
| 25/03/2024         | GBC65/03  | 25/03/2024 | Bán hàng cho khách hàng Phạm Thu Trang theo hóa đơn GBN65/03  |               |          | 33311              | 233,000       |             |
| 27/03/2024         | HDBR.884  | 27/03/2024 | Bán hàng cho CÔNG TY CỔ PHẦN NAM HUNG theo hóa đơn 00000861   |               |          | 5111               | 369,121,400   |             |
| 27/03/2024         | HDBR.884  | 27/03/2024 | Bán hàng cho CÔNG TY CỔ PHẦN NAM HUNG theo hóa đơn 00000861   |               |          | 33311              | 36,912,140    |             |
| 28/03/2024         | GBC091/03 | 28/03/2024 | Thu tiền từ khách hàng Trần Trung                             |               |          | 1311               | 4,513,000,000 |             |
|                    |           |            | - Cộng Số phát sinh tháng                                     |               |          |                    | 1,577,416,333 | 741,654,000 |
|                    |           |            | - Số dư cuối tháng  |               |          |                    | 866,094,474   |             |

Sổ này có 01 trang, đánh số từ trang số 01 đến trang 01  
- Ngày mở sổ: 31/03/2024

**Phụ lục 02 Trích Sổ cái TK 112 (Nguồn tác giả thu thập)**

**SỔ CÁI**

(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)

Tháng: 03/2024

Tên tài khoản: Hàng hóa

Số hiệu: 156

| 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 năm                  |               |          |                    |           |             |
|                    |            |            | - Số phát sinh trong tháng       |               |          |                    |           |             |
| 01/03/2024         | PXK.099/03 | 01/03/2024 | Xuất kho theo HĐ số 106,01/03/24 |               |          | 632                |           | 1,130,000   |
| 03/03/2024         | PXK.102/03 | 03/03/2024 | Xuất kho theo HĐ số 795,03/03/24 |               |          | 632                |           | 183,804,850 |
| 04/03/2024         | PXK.108/03 | 04/03/2024 | Xuất kho theo HĐ số 797,04/03/24 |               |          | 632                |           | 3,521,250   |
| 06/03/2024         | PNK043/03  | 06/03/2024 | Nhập kho hàng hóa HĐ 41169       |               |          | 632                | 3,906,000 |             |
| 11/03/2024         | PXK.139/03 | 11/03/2024 | Xuất kho theo HĐ số 812,11/03/24 |               |          | 632                |           | 13,860,000  |
| 15/03/2024         | PXK.153/03 | 15/03/2024 | Xuất kho theo HĐ số 859,15/03/24 |               |          | 632                |           | 6,457,500   |
| 16/03/2024         | PNK.104/03 | 16/03/2024 | Nhập kho hàng hóa HĐ 3020        |               |          | 632                | 310,825   |             |
| 20/03/2024         | PXK.166/03 | 20/03/2024 | Xuất kho theo HĐ số 142,20/03/24 |               |          | 632                |           | 3,510,000   |
| 24/03/2024         | PXK.171/03 | 24/03/2024 | Xuất kho theo HĐ số 879,25/03/24 |               |          | 632                |           | 70,754,850  |
| 25/03/2024         | PXK.176/03 | 25/03/2024 | Xuất kho theo HĐ số 155,25/03/24 |               |          | 632                |           | 1,540,000   |
| 27/03/2024         | PXK.192/03 | 27/03/2024 | Xuất kho theo HĐ số 884,27/03/24 |               |          | 632                |           | 313,753,190 |
|                    |            |            | - Cộng Số phát sinh tháng        |               |          |                    |           |             |
|                    |            |            | - Số dư cuối tháng               |               |          |                    |           |             |

Sổ này có 01 trang, đánh số từ trang số 01 đến trang 01  
- Ngày mở sổ: 31/03/2024

**Phụ lục 03 Trích Sổ cái TK 156 (Nguồn tác giả thu thập)**

CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI TỔNG HỢP DUY KHOA  
14 đường số 11, phường An Khánh, Thủ Đức, Tp. Hồ Chí Minh

### SỔ CÁI

(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)

Tháng: 03/2024

Tên tài khoản: Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước

Số hiệu: 333

| 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 năm   |               |          |                    |            |    |
|                    |          |            | - Số phát sinh trong tháng                                    |               |          |                    |            |    |
| 01/03/2024         | PT01/03  | 01/03/2024 | Bán hàng cho khách hàng Lê Thanh Tùng thu TM                  |               |          | 1111               | 118,182    |    |
| 03/03/2024         | HDBR.795 | 03/03/2024 | Bán hàng cho CÔNG TY CỔ PHẦN PHÁT TRIỂN MINH LONG theo HĐ 795 |               |          | 1121               | 21,624,100 |    |
| 04/03/2024         | HDBR.797 | 04/03/2024 | Bán hàng cho khách hàng Nguyễn Bảo Hà theo HĐ 797             |               |          | 1111               | 469,500    |    |
| 11/03/2024         | HDBR.812 | 11/03/2024 | Bán hàng cho khách hàng Nguyễn Trung Hiếu theo HĐ 812         |               |          | 1211               | 1,848,000  |    |
| 15/03/2024         | HDBR.859 | 15/03/2024 | Bán hàng cho khách hàng Trần Nhật Hoàng theo HĐ 859           |               |          | 1311               | 861,000    |    |
| 20/03/2024         | PT057/03 | 20/03/2024 | Bán hàng cho khách hàng Hồ Mai Tú theo PT057/03               |               |          | 1111               | 468,000    |    |
| 24/03/2024         | HDBR.879 | 24/03/2024 | Bán hàng cho CÔNG TY TRANG THƯƠNG theo HĐ 879                 |               |          | 1311               | 8,324,100  |    |
| 25/03/2024         | GBC65/03 | 25/03/2024 | Bán hàng cho khách hàng Phạm Thu Trang thanh toán bằng TGNH   |               |          | 1121               | 175,000    |    |
| 27/03/2024         | HDBR.884 | 27/03/2024 | Bán hàng cho CÔNG TY CỔ PHẦN NAM HUNG theo HĐ 884             |               |          | 1121               | 36,912,140 |    |
|                    |          |            | - Cộng Số phát sinh tháng                                     |               |          |                    |            |    |
|                    |          |            | - Số dư cuối tháng  |               |          |                    |            |    |

Sổ này có 01 trang, đánh số từ trang số 01 đến trang 01  
- Ngày mở sổ: 31/03/2024

### Phụ lục 04 Trích Sổ cái TK 3331 (Nguồn tác giả thu thập)

CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI TỔNG HỢP DUY KHOA  
14 đường số 11, phường An Khánh, Thủ Đức, Tp. Hồ Chí Minh

### SỔ CÁI

(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)

Tháng: 03/2024

Tên tài khoản: Doanh thu và cung cấp dịch vụ

Số hiệu: 511

| Ngày, tháng ghi số | Chứng từ |            | Diễn giải   | Nhật ký chung |          | Số hiệu TK đối ứng | Số tiền     |             |
|--------------------|----------|------------|---|---------------|----------|--------------------|-------------|-------------|
|                    | Số hiệu  | Ngày tháng |   | Trang số      | STT đóng |                    | Nợ          | Có          |
| A                  | B        | C          | D   | E             | G        | H                  | 1           | 2           |
|                    |          |            | - Số dư đầu năm   |               |          |                    |             |             |
|                    |          |            | - Số phát sinh trong tháng                                    |               |          |                    |             |             |
| 01/03/2024         | PT01/03  | 01/03/2024 | Bán hàng cho khách hàng Lê Thanh Tùng thu TM                  |               |          | 1111               |             | 1,181,818   |
| 03/03/2024         | HDBR.795 | 03/03/2024 | Bán hàng cho CÔNG TY CỔ PHẦN PHÁT TRIỂN MINH LONG theo HĐ 795 |               |          | 1121               |             | 216,241,000 |
| 04/03/2024         | HDBR.797 | 04/03/2024 | Bán hàng cho khách hàng Nguyễn Bảo Hà theo HĐ 797             |               |          | 1111               |             | 4,695,000   |
| 11/03/2024         | HDBR.812 | 11/03/2024 | Bán hàng cho khách hàng Nguyễn Trung Hiếu theo HĐ 812         |               |          | 1211               |             | 18,480,000  |
| 15/03/2024         | HDBR.859 | 15/03/2024 | Bán hàng cho khách hàng Trần Nhật Hoàng theo HĐ 859           |               |          | 1311               |             | 8,610,000   |
| 20/03/2024         | PT057/03 | 20/03/2024 | Bán hàng cho khách hàng Hồ Mai Tú theo PT057/03               |               |          | 1111               |             | 4,680,000   |
| 24/03/2024         | HDBR.879 | 24/03/2024 | Bán hàng cho CÔNG TY TRANG THƯƠNG theo HĐ 879                 |               |          | 1311               |             | 83,241,000  |
| 25/03/2024         | GBC65/03 | 25/03/2024 | Bán hàng cho khách hàng Phạm Thu Trang thanh toán bằng TGNH   |               |          | 1121               |             | 1,750,000   |
| 27/03/2024         | HDBR.884 | 27/03/2024 | Bán hàng cho CÔNG TY CỔ PHẦN NAM HUNG theo HĐ 884             |               |          | 1121               |             | 369,121,400 |
|                    |          |            | - Cộng Số phát sinh tháng                                     |               |          |                    | 816,355,853 | 816,355,853 |
|                    |          |            | - Số dư cuối tháng  |               |          |                    |             |             |

Sổ này có 01 trang, đánh số từ trang số 01 đến trang 01  
- Ngày mở sổ: 31/03/2024

### Phụ lục 05 Trích Sổ cái TK 511 (Nguồn tác giả thu thập)

**CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI TỔNG HỢP DUY KHOA**  
 14 đường số 11, phường An Khánh, Thủ Đức, Tp. Hồ Chí Minh

## SỔ CÁI

(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)

Tháng: 03/2024

Tên tài khoản: Giá vốn hàng bán

Số hiệu: 632

| 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 năm                  |               |          |                    |             |           |
|   |            |            | - Số phát sinh trong tháng       |               |          |                    |             |           |
| 01/03/2024  | PXK.099/03 | 01/03/2024 | Xuất kho theo HĐ số 106,01/03/24 |               |          | 156                | 1,130,000   |           |
| ...   | ...        | ...        | ...                              | ...           | ...      | ...                | ...         | ...       |
| 03/03/2024  | PXK.102/03 | 03/03/2024 | Xuất kho theo HĐ số 795,03/03/24 |               |          | 156                | 183,804,850 |           |
| ...   | ...        | ...        | ...                              | ...           | ...      | ...                | ...         | ...       |
| 04/03/2024  | PXK.108/03 | 04/03/2024 | Xuất kho theo HĐ số 797,04/03/24 |               |          | 156                | 3,521,250   |           |
| ...   | ...        | ...        | ...                              | ...           | ...      | ...                | ...         | ...       |
| 06/03/2024  | PNK043/03  | 06/03/2024 | Nhập kho hàng hóa HĐ 41169       |               |          | 156                |             | 3,906,000 |
| ...   | ...        | ...        | ...                              | ...           | ...      | ...                | ...         | ...       |
| 11/03/2024  | PXK.139/03 | 11/03/2024 | Xuất kho theo HĐ số 812,11/03/24 |               |          | 156                | 13,860,000  |           |
| ...   | ...        | ...        | ...                              | ...           | ...      | ...                | ...         | ...       |
| 15/03/2024  | PXK.153/03 | 15/03/2024 | Xuất kho theo HĐ số 859,15/03/24 |               |          | 156                | 6,457,500   |           |
| ...   | ...        | ...        | ...                              | ...           | ...      | ...                | ...         | ...       |
| 16/03/2024  | PNK.104/03 | 16/03/2024 | Nhập kho hàng hóa HĐ 3020        |               |          | 156                |             | 310,825   |
| ...   | ...        | ...        | ...                              | ...           | ...      | ...                | ...         | ...       |
| 20/03/2024  | PXK.166/03 | 20/03/2024 | Xuất kho theo HĐ số 142,20/03/24 |               |          | 156                | 3,510,000   |           |
| ...   | ...        | ...        | ...                              | ...           | ...      | ...                | ...         | ...       |
| 24/03/2024  | PXK.171/03 | 24/03/2024 | Xuất kho theo HĐ số 879,25/03/24 |               |          | 156                | 70,754,850  |           |
| ...   | ...        | ...        | ...                              | ...           | ...      | ...                | ...         | ...       |
| 25/03/2024  | PXK.176/03 | 25/03/2024 | Xuất kho theo HĐ số 155,25/03/24 |               |          | 156                | 1,540,000   |           |
| ...   | ...        | ...        | ...                              | ...           | ...      | ...                | ...         | ...       |
| 27/03/2024  | PXK.192/03 | 27/03/2024 | Xuất kho theo HĐ số 884,27/03/24 |               |          | 156                | 313,753,190 |           |
| ...   | ...        | ...        | ...                              | ...           | ...      | ...                | ...         | ...       |
|   |            |            | - Cộng Số phát sinh tháng        |               |          |                    |             |           |
|   |            |            | - Số dư cuối tháng               |               |          |                    |             |           |
| Số này có 01 trang, đánh số từ trang số 01 đến trang 01 |            |            |                                  |               |          |                    |             |           |
| - Ngày mở sổ: 31/03/2024                                |            |            |                                  |               |          |                    |             |           |

**Phụ lục 06 Trích Sổ cái TK 632 (Nguồn tác giả thu thập)**

|   |  |   |
|---|--|---|
| CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI TỔNG HỢP DUY KHOA                 |  | Mẫu số S35-DN                             |
| 14 đường số 11, phường An Khánh, Thủ Đức, Tp. Hồ Chí Minh |  | Ban hành theo Thông tư số 200/2014 TT-BTC |
| MST: 0317257477   |  | Ngày 22/12/2014 của Bộ Tài Chính)         |

**SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG**

Mã hàng: DGDQT - Tên hàng: Dầu gội giảm rụng tóc Satinique

Tháng: 03/2024

Quyển số.....

| Ngày, tháng ghi sổ | Chứng từ   |             | Diễn giải   | TK đối ứng | Doanh thu |         |             | Các khoản giảm trừ |          |
|--------------------|------------|-------------|---|------------|-----------|---------|-------------|--------------------|----------|
|                    | Số hiệu    | Ngày, tháng |   |            | Số lượng  | Đơn giá | Thành tiền  | Thuế               | Khác 521 |
| 03/03/2024         | HDBR.795   | 03/03/2024  | Bán hàng cho CÔNG TY CỔ PHẦN PHÁT TRIỂN MINH LONG theo HĐ 795 | 1121       | 700       | 156,000 | 109,200,000 |                    |          |
| 07/03/2024         | PXX.122/03 | 07/03/2024  | Bán hàng cho khách hàng Hồ Mai Tú                             | 1121       | 120       | 156,000 | 18,720,000  |                    |          |
| 11/03/2024         | HDBR.812   | 11/03/2024  | Bán hàng cho khách hàng Nguyễn Trung Hiếu theo HĐ 812         | 1121       | 30        | 156,000 | 4,680,000   |                    |          |
| 15/03/2024         | HDBR.859   | 15/03/2024  | Bán hàng cho khách hàng Trần Nhật Hoàng theo HĐ 859           | 1311       | 80        | 156,000 | 12,480,000  |                    |          |
| 21/03/2024         | PXX.167/03 | 21/03/2024  | Bán hàng cho khách hàng Hồ Mai Tú                             | 1111       | 5         | 156,000 | 780,000     |                    |          |
|                    |            |             | Cộng số phát sinh   |            |           |         | 145,860,000 |                    |          |
|                    |            |             | - Doanh thu thuần   |            |           |         | 145,860,000 |                    |          |
|                    |            |             | - Giá vốn hàng bán  |            |           |         | 123,981,000 |                    |          |
|                    |            |             | - Lãi gộp   |            |           |         | 21,879,000  |                    |          |

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

- Ngày mở sổ: ...

|                              |                                |  |
|------------------------------|--------------------------------|--|
| Người ghi sổ<br>(Ký, họ tên) | Kế toán trưởng<br>(Ký, họ tên) | Ngày ... tháng ... năm ...<br>Giám đốc<br>(Ký, họ tên, đóng dấu) |
|------------------------------|--------------------------------|--|

**Phụ lục 07 Trích Sổ chi tiết bán hàng DGDQT (Nguồn tác giả thu thập)**

|   |  |   |
|---|--|---|
| CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI TỔNG HỢP DUY KHOA                 |  | Mẫu số S35-DN                             |
| 14 đường số 11, phường An Khánh, Thủ Đức, Tp. Hồ Chí Minh |  | Ban hành theo Thông tư số 200/2014 TT-BTC |
| MST: 0317257477   |  | Ngày 22/12/2014 của Bộ Tài Chính)         |

**SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG**

Mã hàng: KCNATT - Tên hàng: Kem chống nắng Artistry Skin Nutrition Multi-Defense

Tháng: 03/2024

Quyển số.....

| Ngày, tháng ghi sổ | Chứng từ   |             | Diễn giải   | TK đối ứng | Doanh thu |         |            | Các khoản giảm trừ |          |
|--------------------|------------|-------------|---|------------|-----------|---------|------------|--------------------|----------|
|                    | Số hiệu    | Ngày, tháng |   |            | Số lượng  | Đơn giá | Thành tiền | Thuế               | Khác 521 |
| 01/03/2024         | PXX.099/03 | 01/03/2024  | Bán hàng cho khách hàng Lê Thanh Tùng                 | 1111       | 1         | 560,000 | 560,000    |                    |          |
| 04/03/2024         | PXX.109/03 | 04/03/2024  | Bán hàng cho khách hàng Nguyễn Xuân Ngọc              | 1311       | 12        | 560,000 | 6,720,000  |                    |          |
| 11/03/2024         | HDBR.812   | 11/03/2024  | Bán hàng cho khách hàng Nguyễn Trung Hiếu theo HĐ 812 | 1121       | 10        | 560,000 | 5,600,000  |                    |          |
| 24/03/2024         | HDBR.879   | 24/03/2024  | Bán hàng cho CÔNG TY TRANG THƯƠNG theo HĐ 879         | 1311       | 90        | 560,000 | 50,400,000 |                    |          |
|                    |            |             | Cộng số phát sinh                                     |            |           |         | 63,280,000 |                    |          |
|                    |            |             | - Doanh thu thuần                                     |            |           |         | 63,280,000 |                    |          |
|                    |            |             | - Giá vốn hàng bán                                    |            |           |         | 53,788,000 |                    |          |
|                    |            |             | - Lãi gộp   |            |           |         | 9,492,000  |                    |          |

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

- Ngày mở sổ: ...

|                              |                                |  |
|------------------------------|--------------------------------|--|
| Người ghi sổ<br>(Ký, họ tên) | Kế toán trưởng<br>(Ký, họ tên) | Ngày ... tháng ... năm ...<br>Giám đốc<br>(Ký, họ tên, đóng dấu) |
|------------------------------|--------------------------------|--|

**Phụ lục 08 Trích Sổ chi tiết bán hàng KCNATT (Nguồn tác giả thu thập)**

| CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI TỔNG HỢP DUY KHOA                                |            |             |   |            |           | Mẫu số S35-DN                             |            |                    |                                    |  |
|--|------------|-------------|---|------------|-----------|---|------------|--------------------|------------------------------------|--|
| 14 đường số 11, phường An Khánh, Thủ Đức, Tp. Hồ Chí Minh                |            |             |   |            |           | Ban hành theo Thông tư số 200/2014 TT-BTC |            |                    |                                    |  |
| MST: 0317257477  |            |             |   |            |           | Ngày 22/12/2014 của Bộ Tài Chính)         |            |                    |                                    |  |
| <b>SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG</b>  |            |             |   |            |           |   |            |                    |                                    |  |
| Mã hàng: LKMGH - Tên hàng: G&H PROTECT + Lăn khử mùi và giảm tiết mồ hôi |            |             |   |            |           |   |            |                    |                                    |  |
| Tháng: 03/2024   |            |             |   |            |           |   |            |                    |                                    |  |
| Quyển số:.....   |            |             |   |            |           |   |            |                    |                                    |  |
| Ngày, tháng ghi sổ   | Chứng từ   |             | Diễn giải   | TK đối ứng | Doanh thu |   |            | Các khoản giảm trừ |                                    |  |
|  | Số hiệu    | Ngày, tháng |   |            | Số lượng  | Đơn giá                                   | Thành tiền | Thuế               | Khác 521                           |  |
| 02/03/2024   | HDBR.790   | 02/03/2024  | Bán hàng cho CÔNG TY TNHH MINH VIỆT                   | 1311       | 170       | 142,000                                   | 24,140,000 |                    |                                    |  |
| 10/03/2024   | HDBR.811   | 10/03/2024  | Bán hàng cho CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI BÌNH HUNG        | 1311       | 120       | 142,000                                   | 17,040,000 |                    |                                    |  |
| 11/03/2024   | HDBR.812   | 11/03/2024  | Bán hàng cho khách hàng Nguyễn Trung Hiếu theo HĐ 812 | 1121       | 25        | 142,000                                   | 3,550,000  |                    |                                    |  |
| 24/03/2024   | HDBR.879   | 24/03/2024  | Bán hàng cho CÔNG TY TRANG THƯƠNG theo HĐ 879         | 1311       | 250       | 142,000                                   | 35,500,000 |                    |                                    |  |
| 27/03/2024   | HDBR.884   | 27/03/2024  | Bán hàng cho CÔNG TY CỔ PHẦN NAM HUNG theo HĐ 884     | 1211       | 100       | 142,000                                   | 14,200,000 |                    |                                    |  |
| 30/03/2024   | PXK.249/03 | 30/03/2024  | Bán hàng cho khách hàng Ngô Ngọc Ngân                 | 1111       | 5         | 142,000                                   | 710,000    |                    |                                    |  |
|  |            |             | Cộng số phát sinh                                     |            |           |   | 95,140,000 |                    |                                    |  |
|  |            |             | - Doanh thu thuần                                     |            |           |   | 95,140,000 |                    |                                    |  |
|  |            |             | - Giá vốn hàng bán                                    |            |           |   | 80,869,000 |                    |                                    |  |
|  |            |             | - Lãi gộp   |            |           |   | 14,271,000 |                    |                                    |  |
| Số này có ... trang, đánh số từ trang số 01 đến trang ...                |            |             |   |            |           |   |            |                    |                                    |  |
| - Ngày mở sổ: ...  |            |             |   |            |           |   |            |                    |                                    |  |
| Người ghi sổ<br>(Ký, họ tên)   |            |             | Kế toán trưởng<br>(Ký, họ tên)                        |            |           | Ngày ... tháng ... năm ...                |            |                    | Giám đốc<br>(Ký, họ tên, đóng dấu) |  |

### Phụ lục 09 Trích Sổ chi tiết bán hàng LKMGH (Nguồn tác giả thu thập)

| CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI TỔNG HỢP DUY KHOA                     |            |             |   |            |           | Mẫu số S35-DN                             |            |                    |                                    |  |
|---|------------|-------------|---|------------|-----------|---|------------|--------------------|------------------------------------|--|
| 14 đường số 11, phường An Khánh, Thủ Đức, Tp. Hồ Chí Minh     |            |             |   |            |           | Ban hành theo Thông tư số 200/2014 TT-BTC |            |                    |                                    |  |
| MST: 0317257477   |            |             |   |            |           | Ngày 22/12/2014 của Bộ Tài Chính)         |            |                    |                                    |  |
| <b>SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG</b>                                   |            |             |   |            |           |   |            |                    |                                    |  |
| Mã hàng: NTLC - Tên hàng: Thực phẩm BVSU Nutrilite Bio C plus |            |             |   |            |           |   |            |                    |                                    |  |
| Tháng: 03/2024  |            |             |   |            |           |   |            |                    |                                    |  |
| Quyển số:.....  |            |             |   |            |           |   |            |                    |                                    |  |
| Ngày, tháng ghi sổ  | Chứng từ   |             | Diễn giải   | TK đối ứng | Doanh thu |   |            | Các khoản giảm trừ |                                    |  |
|   | Số hiệu    | Ngày, tháng |   |            | Số lượng  | Đơn giá                                   | Thành tiền | Thuế               | Khác 521                           |  |
| 03/03/2024  | HDBR.795   | 03/03/2024  | Bán hàng cho CÔNG TY CỔ PHẦN PHÁT TRIỂN MINH LONG theo HĐ 795 | 1121       | 100       | 465,000                                   | 46,500,000 |                    |                                    |  |
| 04/03/2024  | HDBR.797   | 04/03/2024  | Bán hàng cho khách hàng Nguyễn Bảo Hà theo HĐ 797             | 1111       | 8         | 465,000                                   | 3,720,000  |                    |                                    |  |
| 11/03/2024  | HDBR.812   | 11/03/2024  | Bán hàng cho khách hàng Nguyễn Trung Hiếu theo HĐ 812         | 1121       | 10        | 465,000                                   | 4,650,000  |                    |                                    |  |
| 20/03/2022  | PXK.164/03 | 20/03/2022  | Bán hàng cho khách hàng Hồ Mai Tú                             | 1111       | 5         | 465,000                                   | 2,325,000  |                    |                                    |  |
|   |            |             | Cộng số phát sinh   |            |           |   | 57,195,000 |                    |                                    |  |
|   |            |             | - Doanh thu thuần   |            |           |   | 57,195,000 |                    |                                    |  |
|   |            |             | - Giá vốn hàng bán  |            |           |   | 48,615,750 |                    |                                    |  |
|   |            |             | - Lãi gộp   |            |           |   | 8,579,250  |                    |                                    |  |
| Số này có ... trang, đánh số từ trang số 01 đến trang ...     |            |             |   |            |           |   |            |                    |                                    |  |
| - Ngày mở sổ: ...   |            |             |   |            |           |   |            |                    |                                    |  |
| Người ghi sổ<br>(Ký, họ tên)                                  |            |             | Kế toán trưởng<br>(Ký, họ tên)                                |            |           | Ngày ... tháng ... năm ...                |            |                    | Giám đốc<br>(Ký, họ tên, đóng dấu) |  |

### Phụ lục 10 Trích Sổ chi tiết bán hàng NTLC (Nguồn tác giả thu thập)

**SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG**

Tháng 03/2024

| Ngày<br>hoạch toán | Ngày<br>chứng từ | Số<br>chứng từ | Ngày hóa<br>đơn | Số<br>hóa đơn | Diễn giải chung   | Diễn giải  | Mã khách<br>hàng | Tên khách hàng    | Mã<br>hàng | Tên hàng   | ĐVT  | Tổng số<br>lượng<br>bán | Đơn giá | Doanh số<br>bán hàng | Giá vốn   |
|--------------------|------------------|----------------|-----------------|---------------|---|--|------------------|-------------------|------------|--|------|-------------------------|---------|----------------------|-----------|
| 04/03/2024         | 04/03/2024       | PT004          | 04/03/2024      | 759           | Bán hàng cho khách hàng Nguyễn Bảo Hà theo hóa đơn 00000759     | Kem đánh răng đa năng Glister Multi-Action Toothpaste                  | 0912881913       | Nguyễn Bảo Hà     | 124106     | Kem đánh răng đa năng Glister Multi-Action Toothpaste                  | Hộp  | 10                      | 156,000 | 1,560,000            | 1,170,000 |
| 04/03/2024         | 04/03/2024       | PT004          | 04/03/2024      | 759           | Bán hàng cho khách hàng Nguyễn Bảo Hà theo hóa đơn 00000759     | G&H PROTECT+ Nước rửa tay đặc biệt                                     | 0912881913       | Nguyễn Bảo Hà     | 118117     | G&H PROTECT+ Nước rửa tay đặc biệt                                     | Chai | 15                      | 209,000 | 3,135,000            | 2,331,250 |
| ...                | ...              | ...            | ...             | ...           | ...   | ...  | ...              | ...               | ...        | ...  | ...  | ...                     | ...     | ...                  | ...       |
| 11/03/2024         | 04/03/2024       | PT076          | 04/03/2024      | 812           | Bán hàng cho khách hàng Nguyễn Trọng Hiếu theo hóa đơn 00000812 | Dầu gội giúp giảm rụng tóc Satinique                                   | 0372268150       | Nguyễn Trọng Hiếu | 110659     | Dầu gội giúp giảm rụng tóc Satinique                                   | Chai | 30                      | 156,000 | 4,680,000            | 3,510,000 |
| 11/03/2024         | 04/03/2024       | PT076          | 04/03/2024      | 812           | Bán hàng cho khách hàng Nguyễn Trọng Hiếu theo hóa đơn 00000812 | TP bảo vệ sức khỏe Nutrilite Bio C plus                                | 0372268150       | Nguyễn Trọng Hiếu | 104270     | TP bảo vệ sức khỏe Nutrilite Bio C plus                                | Hộp  | 10                      | 465,000 | 4,650,000            | 3,487,500 |
| 11/03/2024         | 04/03/2024       | PT076          | 04/03/2024      | 812           | Bán hàng cho khách hàng Nguyễn Trọng Hiếu theo hóa đơn 00000812 | G&H PROTECT+ Làn da mịn và giảm tiết mồ hôi                            | 0372268150       | Nguyễn Trọng Hiếu | 118120     | G&H PROTECT+ Làn da mịn và giảm tiết mồ hôi                            | Chai | 25                      | 142,000 | 3,550,000            | 2,662,500 |
| 11/03/2024         | 11/03/2024       | PT076          | 11/03/2024      | 812           | Bán hàng cho khách hàng Nguyễn Trọng Hiếu theo hóa đơn 00000812 | Kem chống nắng Artistry Skin Nutrition Multi-Defense UV PROTECT SPF50+ | 0372268150       | Nguyễn Trọng Hiếu | 124022     | Kem chống nắng Artistry Skin Nutrition Multi-Defense UV PROTECT SPF50+ | Chai | 10                      | 560,000 | 5,600,000            | 4,200,000 |
| ...                | ...              | ...            | ...             | ...           | ...   | ...  | ...              | ...               | ...        | ...  | ...  | ...                     | ...     | ...                  | ...       |
| 15/03/2024         | 15/03/2024       | PT092          | 15/03/2024      | 859           | Bán hàng cho khách hàng Trần Nhật Hoàng theo hóa đơn 00000859   | Dầu gội giúp giảm rụng tóc Satinique                                   | 0946848036       | Trần Nhật Hoàng   | 110659     | Dầu gội giúp giảm rụng tóc Satinique                                   | Chai | 20                      | 156,000 | 3,120,000            | 2,340,000 |
| 15/03/2024         | 15/03/2024       | PT092          | 15/03/2024      | 859           | Bán hàng cho khách hàng Trần Nhật Hoàng theo hóa đơn 00000859   | Dầu xả giúp giảm rụng tóc Satinique                                    | 0946848036       | Trần Nhật Hoàng   | 116823     | Dầu xả giúp giảm rụng tóc Satinique                                    | Chai | 20                      | 156,000 | 3,120,000            | 2,340,000 |
| 15/03/2024         | 15/03/2024       | PT092          | 15/03/2024      | 859           | Bán hàng cho khách hàng Trần Nhật Hoàng theo hóa đơn 00000859   | G&H REFRESH+ Sữa tắm mang lại sự tươi mới cho làn da                   | 0946848036       | Trần Nhật Hoàng   | 118110     | G&H REFRESH+ Sữa tắm mang lại sự tươi mới cho làn da                   | Chai | 10                      | 237,000 | 2,370,000            | 1,777,500 |
| ...                | ...              | ...            | ...             | ...           | ...   | ...  | ...              | ...               | ...        | ...  | ...  | ...                     | ...     | ...                  | ...       |
| 20/03/2024         | 20/03/2024       | PT127          | 11/03/2024      | 889           | Bán hàng cho khách hàng Hồ Mai Tú theo hóa đơn 00000889         | Kem đánh răng đa năng Glister Multi-Action Toothpaste                  | 093492171        | Hồ Mai Tú         | 124106     | Kem đánh răng đa năng Glister Multi-Action Toothpaste                  | Hộp  | 30                      | 156,000 | 4,680,000            | 3,510,000 |
| ...                | ...              | ...            | ...             | ...           | ...   | ...  | ...              | ...               | ...        | ...  | ...  | ...                     | ...     | ...                  | ...       |
| 27/03/2024         | 27/03/2024       | PT 253         | 27/03/2024      | 947           | Bán hàng cho khách hàng Dương Thị Lê Xuân theo hóa đơn 00000947 | G&H REFRESH+ Sữa tắm mang lại sự tươi mới cho làn da                   | 09462383875      | Dương Thị Lê Xuân | 118110     | G&H REFRESH+ Sữa tắm mang lại sự tươi mới cho làn da                   | Chai | 10                      | 142,000 | 1,420,000            | 1,065,000 |
| 27/03/2024         | 27/03/2024       | PT 253         | 27/03/2024      | 947           | Bán hàng cho khách hàng Dương Thị Lê Xuân theo hóa đơn 00000947 | G&H PROTECT+ Làn da mịn và giảm tiết mồ hôi                            | 09462383875      | Dương Thị Lê Xuân | 118120     | G&H PROTECT+ Làn da mịn và giảm tiết mồ hôi                            | Chai | 10                      | 237,000 | 2,370,000            | 1,777,500 |
| ...                | ...              | ...            | ...             | ...           | ...   | ...  | ...              | ...               | ...        | ...  | ...  | ...                     | ...     | ...                  | ...       |

**Phụ lục 11 Trích Sổ chi tiết bán hàng (Nguồn tác giả thu thập)**

**Công ty TNHH Thương Mại Tổng Hợp Duy Khoa**  
14 đường số 11, P, An Khánh, Thủ Đức, TP.HCM

**BÁO CÁO DOANH THU TỔNG HỢP**

Năm 2024

| Thời gian   | Số mặt hàng bán ra | Số lượng | Doanh thu   |
|-------------|--------------------|----------|-------------|
| Tháng 1     | 15                 | 3.461    | 384.847.784 |
| Tháng 2     | 23                 | 6.657    | 754.165.161 |
| Tháng 3     | 18                 | 5.377    | 554.564.112 |
| Tháng 4     |                    |          |             |
| Tháng 5     |                    |          |             |
| Tháng 6     |                    |          |             |
| Tháng 7     |                    |          |             |
| Tháng 8     |                    |          |             |
| Tháng 9     |                    |          |             |
| Tháng 10    |                    |          |             |
| Tháng 11    |                    |          |             |
| Tháng 12    |                    |          |             |
| <b>Tổng</b> |                    |          |             |

**Người lập biểu**  
(Ký, họ tên)

**Kế toán trưởng**  
(Ký, họ tên)

**Phụ lục 12 Trích Báo cáo doanh thu tổng hợp (Nguồn tác giả thu thập)**

CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI TỔNG HỢP DUY KHOA  
Địa chỉ : 14 đường số 11, P. An Khánh, Thủ Đức, TP.HCM  
Mã số thuế : 0317257477

Mẫu số 808-DN  
(Ban hành theo TT số 200/2014/TT-BTC  
ngày 22/12/2014 của Bộ trưởng BTC

**SỐ TỔNG HỢP NHẬP XUẤT TỒN KHO**

Tài khoản : 1561 - Giá mua hàng hóa  
Từ ngày 01/03/24 đến ngày 31/03/24

| Mã hiệu     | Tên VTHH  | Đơn vị tính | Tồn đầu kỳ |                    | Nhập trong kỳ |                    | Xuất trong kỳ |                      | Tồn cuối |                    |
|-------------|---|-------------|------------|--------------------|---------------|--------------------|---------------|----------------------|----------|--------------------|
|             |   |             | S.Lượng    | G.Trị              | S.Lượng       | G.Trị              | S.Lượng       | G.Trị                | S.Lượng  | G.Trị              |
| BXLK        | Bình xịt lau kính   | Chai        | 505        | 54.035.000         |               |                    | 505           | 54.035.000           |          |                    |
| DGKSG       | Dầu gội kiểm soát gàu Satinique                                   | Chai        |            |                    | 1.251         | 156.375.000        |               |                      | 1.251    | 156.375.000        |
| DGSTQ       | Dầu gội giúp giảm rụng tóc Satinique                              | Chai        | 940        | 109.980.000        |               |                    | 940           | 109.980.000          |          |                    |
| DXKSG       | Dầu xả kiểm soát gàu Satinique                                    | Chai        |            |                    | 283           | 42.450.000         |               |                      | 283      | 12.450.000         |
| DXSTQ       | Dầu xả giúp giảm rụng tóc Satinique                               | Chai        |            |                    | 120           | 17.400.000         |               |                      | 120      | 17.400.000         |
| KCNATT      | Kem chống nắng Artistry Skin Nutrition Multi-Defense              | Chai        | 171        | 71.820.000         |               |                    | 112           | 47.040.000           | 59       | 24.780.000         |
| KDRDN       | Kem đánh răng đa năng Glister Multi-Action Toothpaste             | Hộp         |            |                    |               |                    |               |                      |          |                    |
| NTLC        | Thực phẩm BVSK Nutrilite Bio C plus                               | Hộp         | 400        | 139.500.000        |               |                    |               |                      | 250      | 87.187.500         |
| NXPRT       | G&H PROTECT+ Nước xả phòng rửa tay đậm đặc                        | Chai        |            |                    | 500           | 92.500.000         |               |                      | 480      | 88.800.000         |
| LMKOH       | G&H PROTECT+ Lan khử mùi và giảm tiết mồ hôi                      | Chai        |            |                    | 650           | 69.225.000         |               |                      | 467      | 49.735.500         |
| SDCBSD      | Sữa dưỡng cân bằng trắng sáng da tự nhiên Artistry Ideal Radiance | Chai        |            |                    | 890           | 420.080.000        |               |                      | 890      | 420.080.000        |
| SDTB        | Sữa dưỡng thể cho bé G&H BABY Lotion                              | Chai        | 1.100      | 418.000.000        |               |                    |               |                      | 1.000    | 380.000.000        |
| SRMTD       | Sữa rửa mặt trắng sáng da Artistry Ideal Radiance                 | Chai        | 24         | 10.800.000         |               |                    |               |                      | 24       | 10.800.000         |
| STDK        | G&H NOURISH+ Sữa tắm dưỡng ẩm dạng kem                            | Chai        | 89         | 19.135.000         |               |                    |               |                      | 89       | 19.135.000         |
| STGB        | Sữa tắm gội cho bé G&H BABY Wash and Shampoo                      | Chai        | 100        | 52.500.000         |               |                    |               |                      | 100      | 52.500.000         |
| STTM        | G&H REFRESH+ Sữa tắm mang lại sự tươi mới cho làn da              | Chai        | 18         | 3.600.000          | 70            | 14.000.000         |               |                      | 80       | 16.000.000         |
| VTMB        | TP BVSK Nutrilite Natural B Complex                               | Hộp         | 27         | 9.315.000          | 23            | 7.935.000          |               |                      | 50       | 17.250.000         |
| NXPRT       | Sữa rửa mặt trắng sáng da Artistry Ideal Radiance                 | Chai        |            |                    | 190           | 32.300.000         |               |                      | 190      | 32.300.000         |
| <b>TỔNG</b> |   |             |            | <b>888.685.000</b> |               | <b>852.265.000</b> |               | <b>1.414.843.000</b> |          | <b>326.107.000</b> |

Ngày 31 tháng 03 năm 2024  
Giám đốc

Người lập



Lê Công Duy

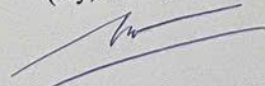
Võ Đăng Khoa

**BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH**  
Năm 2023


Đơn vị tính: Đồng

| Chỉ tiêu  | Mã số     | Thuyết minh | Năm nay              | Năm trước            |
|---|-----------|-------------|----------------------|----------------------|
| 1   | 2         | 3           | 4                    | 5                    |
| 1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ   | 01        |             | 4.822.221.080        | 4.392.053.165        |
| 2. Các khoản giảm trừ doanh thu   | 02        |             | 0                    | 0                    |
| <b>3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10= 01-02)</b>               | <b>10</b> |             | <b>4.822.221.080</b> | <b>4.392.053.165</b> |
| 4. Giá vốn hàng bán   | 11        |             | 4.241.370.009        | 4.004.191.493        |
| <b>5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20=10 - 11)</b>                | <b>20</b> |             | <b>580.851.071</b>   | <b>387.861.672</b>   |
| 6. Doanh thu hoạt động tài chính  | 21        |             | 67.200               | 465.870              |
| 7. Chi phí tài chính  | 22        |             | 1.286.430            | 1.284.936            |
| - Trong đó: Chi phí lãi vay   | 23        |             | 0                    | 0                    |
| 8. Chi phí bán hàng   | 25        |             | 59.363.640           | 57.363.140           |
| 9. Chi phí quản lý doanh nghiệp   | 26        |             | 751.044.659          | 586.460.615          |
| <b>10 Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh {30 = 20 + (21 - 22) - (25 + 26)}</b> | <b>30</b> |             | <b>(230.776.458)</b> | <b>(256.781.149)</b> |
| 11. Thu nhập khác   | 31        |             |                      |                      |
| 12. Chi phí khác  | 32        |             |                      |                      |
| <b>13. Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)</b>  | <b>40</b> |             |                      |                      |
| <b>14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)</b>                         | <b>50</b> |             | <b>(230.776.458)</b> | <b>(256.781.149)</b> |
| 15. Chi phí thuế TNDN hiện hành   | 51        |             |                      |                      |
| 16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại  | 52        |             |                      |                      |
| <b>17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60=50 - 51 - 52)</b>               | <b>60</b> |             | <b>(230.776.458)</b> | <b>(256.781.149)</b> |
| 18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu (*)  | 70        |             |                      |                      |
| 19. Lãi suy giảm trên cổ phiếu (*)  | 71        |             |                      |                      |

Người lập biểu  
(Ký, họ tên)

  
Nguyễn Thị Thu Thảo

Kế toán trưởng  
(Ký, họ tên)

  
Lê Công Duy

Giám đốc  
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Võ Đăng Khoa

**Phụ lục 14 Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh (Nguồn tác giả thu thập)**

## DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

Giáo trình Kế toán tài chính 2: phần 2 - TS. Dương Xuân Thao, ThS. Phạm Đức Giáp.

Giáo trình Kế toán tài chính: Hồ Xuân Thủy (Chủ biên), NXB Đại học Quốc gia  
Tp.HCM

Link: <https://accnet.vn/ngiep-vu-ke-toan-ban-hang-theo-thong-tu-200-chuan-moi-nhat>

Link: <https://baocaotaichinh.vn/>

Link: <https://ketoanducminh.edu.vn/tin-tuc/77/2943/Vai-tro-nhiem-vu-ke-toan-ban-hang-va-xac-dinh-ket-qua-hoat-dong-kinh-doanh.html>

Link: <https://ketoanleanh.edu.vn/kinh-nghiem-ke-toan/hach-toan-ke-toan-ban-hang-tai-khoan-511.html>

Link: <https://luatvietnam.vn/>

Link: <https://thuvienphapluat.vn>

Link: <https://www.pace.edu.vn/tin-kho-tri-thuc/ban-hang-la-gi>

Link: <https://www.pace.edu.vn/tin-kho-tri-thuc/ke-toan-ban-hang>