

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG

1.1. Nền tảng liên quan đến kế toán bán hàng

1.1.1. Khái niệm doanh thu

Theo chuẩn mực kế toán Việt Nam (VAS) số 14, doanh thu được định nghĩa như sau *“Doanh thu là tổng giá trị các lợi ích kinh tế doanh nghiệp thu được trong kỳ kế toán, phát sinh từ các hoạt động sản xuất, kinh doanh thông thường của doanh nghiệp, góp phần làm tăng vốn chủ sở hữu”*

1.1.2. Phân loại doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

- Doanh thu bán hàng hoá *“phản ánh doanh thu và doanh thu thuần của khối lượng hàng hoá được xác định là đã bán trong một kỳ kế toán của doanh nghiệp. ; chủ yếu dùng cho các ngành kinh doanh hàng hoá, vật tư, lương thực,...”*
- Doanh thu bán các thành phẩm *“phản ánh doanh thu và doanh thu thuần của khối lượng sản phẩm (thành phẩm, bán thành phẩm) được xác định là đã bán trong một kỳ kế toán của doanh nghiệp; chủ yếu dùng cho các ngành sản xuất vật chất như: Công nghiệp, nông nghiệp, xây lắp, ngư nghiệp, lâm nghiệp,...”*
- Doanh thu cung cấp dịch vụ *“phản ánh doanh thu và doanh thu thuần của khối lượng dịch vụ đã hoàn thành, đã cung cấp cho khách hàng và được xác định là đã bán trong một kỳ kế toán; chủ yếu dùng cho các ngành kinh doanh dịch vụ như: Giao thông vận tải, bưu điện, du lịch, dịch vụ công cộng, dịch vụ khoa học, kỹ thuật, dịch vụ kế toán, kiểm toán,...”*
- Doanh thu trợ cấp, trợ giá *“phản ánh các khoản doanh thu từ trợ cấp, trợ giá của Nhà nước khi doanh nghiệp thực hiện các nhiệm vụ cung cấp sản phẩm, hàng hoá và dịch vụ theo yêu cầu của Nhà nước”.*
- Doanh thu kinh doanh bất động sản đầu tư *“phản ánh doanh thu cho thuê bất động sản đầu tư và doanh thu bán, thanh lý bất động sản đầu tư”.*
- Doanh thu khác *“phản ánh các khoản doanh thu ngoài doanh thu bán hàng hoá, doanh thu bán thành phẩm, doanh thu cung cấp dịch vụ, doanh thu được trợ cấp trợ giá và doanh thu kinh doanh bất động sản như: doanh thu bán vật liệu, phế liệu, nhượng bán công cụ, dụng cụ và các khoản doanh thu khác”.*

1.1.3. Thời điểm, điều kiện và nguyên tắc ghi nhận doanh thu

1.1.3.1. Thời điểm ghi nhận doanh thu

Theo Thông tư 200, thời điểm ghi nhận doanh thu được xác định là khi “phát sinh giao dịch và khi doanh nghiệp chắc chắn có thể thu được lợi ích kinh tế”. Doanh thu cần được ghi nhận dựa trên giá trị hợp lý của các khoản phải thu, không phụ thuộc vào việc tiền đã được thu hay chưa.

Quy định này áp dụng cho công tác kế toán tại tất cả các doanh nghiệp, không phân biệt lĩnh vực hay thành phần kinh tế. Các doanh nghiệp vừa và nhỏ có thể áp dụng các hướng dẫn kế toán theo Thông tư 200/2014/TT-BTC để đảm bảo việc ghi nhận doanh thu phù hợp với đặc điểm kinh doanh và yêu cầu quản lý của mình.

1.1.3.2. Điều kiện ghi nhận doanh thu

Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp được ghi nhận khi thỏa mãn đồng thời các điều kiện

- Người mua đã chịu trách nhiệm đa phần về rủi ro và lợi ích liên quan đến quyền sở hữu hàng hóa
- Không còn sự nắm giữ quyền quản lý hoặc kiểm soát hàng hóa từ phía người sở hữu
- Doanh thu được xác định một cách đáng tin cậy và tương đối chắc chắn
- Có thu được hoặc sẽ thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch bán hàng
- Đã xác định các chi phí liên quan đến giao dịch bán hàng.
- Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn
- Giao dịch cung cấp dịch vụ có khả năng tạo ra lợi nhuận kinh tế
- Xác định phần công việc đã hoàn thành vào ngày lập bảng cân đối kế toán
- Xác định được chi phí phát sinh trong quá trình thực hiện giao dịch cung cấp dịch vụ và chi phí để hoàn thành giao dịch đó.

1.1.3.3. Nguyên tắc ghi nhận doanh thu

Theo quy định tại **khoản 1 Điều 78 Thông tư 200/2014/TT-BTC** quy định về nguyên tắc kế toán các khoản doanh thu như sau

❖ Nguyên tắc kế toán các khoản doanh thu

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

1.1.4. Các phương thức bán hàng

Việc bán hàng trong các hoạt động thương mại nội địa có thể thực hiện theo hai phương thức bán buôn và bán lẻ, được chi tiết dưới nhiều hình thức khác nhau (trực tiếp, chuyển hàng...).

1.1.4.1. Bán buôn hàng hóa

Phương thức Bán Buôn Qua Kho

Trong phương thức này, hàng hóa sau khi được mua sẽ được nhập vào kho của doanh nghiệp. Khi có yêu cầu từ bên mua, hàng hóa sẽ được xuất từ kho và giao cho bên mua dưới các hình thức sau:

- **Giao Hàng Trực Tiếp Từ Kho:** Bên mua cử đại diện đến kho của doanh nghiệp thương mại để nhận hàng. Doanh nghiệp sẽ xuất kho và giao hàng trực tiếp cho đại diện của bên mua. Sau khi nhận đủ hàng, bên mua sẽ thanh toán tiền hoặc chấp nhận nợ. Khi việc thanh toán hoàn tất, hàng hóa được coi là đã tiêu thụ.
- **Chuyển Hàng Từ Kho Đến Địa Điểm Được Quy Định:** Theo hợp đồng hoặc đơn đặt hàng, doanh nghiệp xuất kho hàng hóa và vận chuyển đến kho của bên mua hoặc địa điểm khác theo yêu cầu. Trong quá trình hàng hóa đang được vận chuyển, quyền sở hữu vẫn thuộc về doanh nghiệp. Hàng hóa chỉ được coi là đã tiêu thụ khi bên mua đã kiểm nhận hàng, thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán.

Phương thức Bán Buôn Vận Chuyển Thẳng

Với phương thức này, doanh nghiệp thương mại không nhập hàng vào kho mà chuyển hàng trực tiếp đến bên mua. Phương thức này có thể được thực hiện theo hai hình thức:

- **Giao Hàng Trực Tiếp:** Hàng hóa được chuyển trực tiếp từ kho của doanh nghiệp đến bên mua. Bên mua cử đại diện đến để nhận hàng từ kho của doanh nghiệp. Khi đại diện bên mua nhận đủ hàng, doanh nghiệp thực hiện việc giao hàng và tiến hành thu tiền hoặc nhận thanh toán nợ. Doanh thu từ hàng hóa này được ghi nhận khi hàng đã được giao và thanh toán đã được thực hiện hoặc chấp nhận.
- **Chuyển Hàng Đến Địa Điểm Quy Định:** Doanh nghiệp xuất kho hàng hóa theo hợp đồng và vận chuyển đến kho của bên mua hoặc địa điểm khác đã được thỏa thuận. Trong thời gian hàng hóa được vận chuyển, quyền sở hữu vẫn thuộc về doanh nghiệp. Doanh thu được ghi nhận chỉ khi bên mua đã nhận hàng, kiểm tra và thanh

toán hoặc chấp nhận thanh toán. Khi đó, doanh nghiệp sẽ mất quyền sở hữu đối với hàng hóa đã giao.

1.1.4.2. Bán lẻ hàng hoá

Bán lẻ là việc bán hàng trực tiếp cho người tiêu dùng hoặc các tổ chức kinh tế với mục đích tiêu dùng nội bộ. Đặc điểm của phương thức này là hàng hóa được tiêu thụ ngay khi bán ra, với giá cả thường ổn định và thường là số lượng nhỏ. Bán lẻ có thể được thực hiện theo các hình thức sau

- **Bán Lẻ Thu Tiền Tập Trung:** Trong hình thức này, việc giao hàng và thu tiền được tách rời. Mỗi quầy hàng có một nhân viên thu tiền phụ trách thu tiền từ khách, viết hóa đơn hoặc tích kê. Sau đó, khách hàng sẽ nhận hàng từ quầy hàng do nhân viên bán hàng giao. Cuối ca hoặc cuối ngày, nhân viên bán hàng sẽ căn cứ vào hóa đơn và tích kê để xác định số lượng hàng đã bán và lập báo cáo bán hàng, còn nhân viên thu tiền sẽ nộp tiền cho thủ quỹ.
- **Bán Lẻ Thu Tiền Trực Tiếp:** Nhân viên bán hàng thu tiền trực tiếp từ khách hàng và giao hàng cho họ. Cuối ca hoặc cuối ngày, nhân viên bán hàng sẽ lập giấy nộp tiền và nộp tiền cho thủ quỹ, đồng thời kiểm kê hàng hóa tồn quầy để lập báo cáo bán hàng.
- **Bán Lẻ Tự Động:** Doanh nghiệp sử dụng máy bán hàng tự động đặt tại các khu vực công cộng. Khách hàng bỏ tiền vào máy và máy sẽ tự động cung cấp hàng hóa cho người mua.

1.1.5. Công thức tính doanh thu

Thông thường người ta sử dụng công thức tính doanh thu được tính bằng giá sản phẩm nhân với sản lượng. Tất cả các doanh nghiệp hiện nay đều áp dụng công thức này để tính. Như vậy, công thức tính doanh thu bán hàng và doanh thu cung cấp dịch vụ như sau

- Đối với hoạt động bán sản phẩm

$$\text{Doanh thu} = \text{giá bán} \times \text{sản lượng}$$

- Đối với các công ty cung cấp dịch vụ

$$\text{Doanh thu} = \text{số lượng khách hàng} \times \text{giá dịch vụ}$$

⇒ Như vậy, cách tính doanh thu khá đơn giản và không quá phức tạp. Tuy nhiên, để đảm bảo tính chính xác, kế toán doanh nghiệp cần đảm bảo từ bước ghi nhận mỗi khi bán ra hàng hoá, dịch vụ.

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

1.2.1. Ý nghĩa của đề tài nghiên cứu

Nghiên cứu về kế toán bán hàng đóng vai trò thiết yếu trong việc nâng cao quản lý và hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Bằng cách phân tích các khoản thu nhập, chi phí, lợi nhuận và các yếu tố liên quan đến bán hàng, nghiên cứu này cung cấp cho doanh nghiệp cái nhìn toàn diện và chi tiết về tình hình tài chính của mình. Sự hiểu biết này không chỉ giúp các nhà quản lý đưa ra các quyết định tài chính thông minh hơn mà còn góp phần giảm thiểu rủi ro liên quan đến công nợ phải thu và các chi phí không cần thiết.

Ngoài ra, nghiên cứu này còn hỗ trợ doanh nghiệp trong việc thúc đẩy hiệu quả bán hàng thông qua việc phân tích và điều chỉnh chiến lược bán hàng, từ đó tối ưu hóa quá trình tiếp cận khách hàng và gia tăng doanh số bán hàng. Đồng thời, việc thực hiện nghiên cứu kế toán bán hàng cũng giúp doanh nghiệp đáp ứng đúng thời hạn và chính xác các yêu cầu pháp lý, tăng cường sự tin tưởng của các bên liên quan và tạo nền tảng vững chắc cho sự phát triển bền vững trên thị trường. Tóm lại, nghiên cứu đề tài kế toán bán hàng không chỉ là công cụ hỗ trợ quản lý mà còn là yếu tố quan trọng để nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh và tăng cường sự cạnh tranh của doanh nghiệp.

1.2.2. Sự cần thiết của đề tài nghiên cứu

Nghiên cứu về kế toán bán hàng là một phần không thể thiếu trong việc quản lý và điều hành hiệu quả các hoạt động kinh doanh của một tổ chức hay doanh nghiệp. Đầu tiên, nó giúp cải thiện quản lý tài chính bằng cách cung cấp thông tin chi tiết về các khoản thu, chi, lợi nhuận và chi phí liên quan đến việc bán hàng. Nhờ vào việc phân tích sâu sắc các dữ liệu này, các nhà quản lý có thể đưa ra các quyết định chiến lược nhằm tối ưu hóa nguồn lực và đáp ứng được mục tiêu kinh doanh.

Thứ hai, nghiên cứu này còn giúp doanh nghiệp nâng cao hiệu quả bán hàng. Bằng cách phân tích doanh số bán hàng, các chỉ số hiệu quả và các xu hướng thị trường, các chính sách bán hàng có thể được điều chỉnh một cách hợp lý để tối đa hóa doanh thu và lợi nhuận. Điều này cũng giúp cải thiện khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường.

Thứ ba, nghiên cứu kế toán bán hàng cung cấp cơ sở dữ liệu chính xác và đầy đủ để chuẩn bị các báo cáo tài chính. Việc này không chỉ giúp đảm bảo tuân thủ các quy định pháp luật mà còn tạo sự tin tưởng và minh bạch với các bên liên quan như cổ đông, nhà đầu tư và cơ quan quản lý.

Cuối cùng, nghiên cứu kế toán bán hàng còn giúp quản lý rủi ro và tối ưu hóa công nợ phải thu. Việc theo dõi và quản lý công nợ một cách hiệu quả giúp giảm thiểu rủi ro tín dụng và đảm bảo dòng tiền cho doanh nghiệp một cách bền vững.

Tóm lại, việc thực hiện nghiên cứu kế toán bán hàng không chỉ đơn thuần là một công cụ hỗ trợ quản lý mà còn là yếu tố quan trọng giúp doanh nghiệp tăng cường sức cạnh tranh và bền vững trong thị trường ngày nay.

1.3. Luật, chuẩn mực, thông tư

Luật kế toán

Kế toán bán hàng hiện này đang áp dụng ***Luật kế toán 2015 số 88/2015/QH13*** do Quốc Hội ban hành.

Chuẩn mực kế toán

Trong kế toán bán hàng tại Việt Nam, việc tuân thủ các Chuẩn mực Kế toán Việt Nam (VAS) là rất quan trọng để đảm bảo tính chính xác và minh bạch của báo cáo tài chính. Một trong các chuẩn mực quan trọng là VAS 14 - Doanh thu và thu nhập khác, quy định các nguyên tắc ghi nhận doanh thu từ hoạt động bán hàng, cung cấp dịch vụ và các nguồn thu nhập khác. Theo VAS 14, doanh thu được ghi nhận khi doanh nghiệp đã chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích liên quan đến quyền sở hữu sản phẩm cho người mua, không còn quyền quản lý hàng hóa như người sở hữu, và doanh thu có thể được đo lường một cách đáng tin cậy.

Thông tư kế toán

Thông tư 200/2014/TT-BTC là tài liệu cơ bản quy định chế độ kế toán, nguyên tắc ghi nhận và lập báo cáo tài chính tại Việt Nam, nhằm đảm bảo tính minh bạch và chính xác trong công tác kế toán. Đây là một trong những thông tư quan trọng nhất, cung cấp hướng dẫn chi tiết về chế độ kế toán doanh nghiệp.

Theo Điều 79 của Thông tư 200/2014/TT-BTC, Tài khoản 511 – Doanh thu bán hàng hóa và cung cấp dịch vụ là tài khoản dùng để ghi nhận doanh thu từ bán sản phẩm, hàng hóa và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp, bao gồm cả công ty mẹ và công ty con

trong một tập đoàn. Tài khoản này phản ánh doanh thu từ hoạt động sản xuất, kinh doanh, bao gồm các nghiệp vụ bán hàng hóa, cung cấp dịch vụ và doanh thu khác.

Thông tư 200 cũng quy định chi tiết hệ thống tài khoản kế toán doanh nghiệp, bao gồm các tài khoản liên quan đến hoạt động bán hàng như **Tài khoản 632 – Giá vốn hàng bán, Tài khoản 131 – Phải thu khách hàng, và Tài khoản 111, 112 – Tiền mặt, tiền gửi ngân hàng**. Việc tuân thủ và áp dụng đúng quy định của Thông tư 200 giúp doanh nghiệp đảm bảo tính hợp lý và minh bạch trong báo cáo tài chính, tuân thủ các quy định pháp lý và chuẩn mực kế toán, đồng thời tạo dựng niềm tin với các nhà đầu tư và đối tác kinh doanh.

1.4. Sơ đồ hạch toán của các tài khoản liên quan đến kế toán bán hàng

1.4.1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ (TK 511)

1.4.1.1. Kết cấu của tài khoản 511

Bên Nợ

- “Các khoản thuế gián thu phải nộp (GTGT, TTĐB, XK, BVMT)”
- “Doanh thu hàng bán bị trả lại kết chuyển cuối kỳ”
- “Khoản giảm giá hàng bán kết chuyển cuối kỳ”
- “Khoản chiết khấu thương mại kết chuyển cuối kỳ”
- Kết chuyển doanh thu thuần vào tài khoản **911** "Xác định kết quả kinh doanh".

Bên Có

- “Doanh thu bán sản phẩm, hàng hoá, bất động sản đầu tư và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp thực hiện trong kỳ kế toán”.

Không có số dư cuối kỳ

Về kết cấu của tài khoản 511, bao gồm các tài khoản cấp 2 như sau

- Tài khoản 5111 – Doanh thu bán hàng hóa
- Tài khoản 5112 – Doanh thu bán các thành phẩm
- Tài khoản 5113 – Doanh thu cung cấp dịch vụ
- Tài khoản 5114 – Doanh thu trợ cấp, trợ giá:
- Tài khoản 5117 – Doanh thu kinh doanh bất động sản đầu tư
- Tài khoản 5118 – Doanh thu khác

1.4.1.2. Phương pháp kế toán một số giao dịch kinh tế chủ yếu

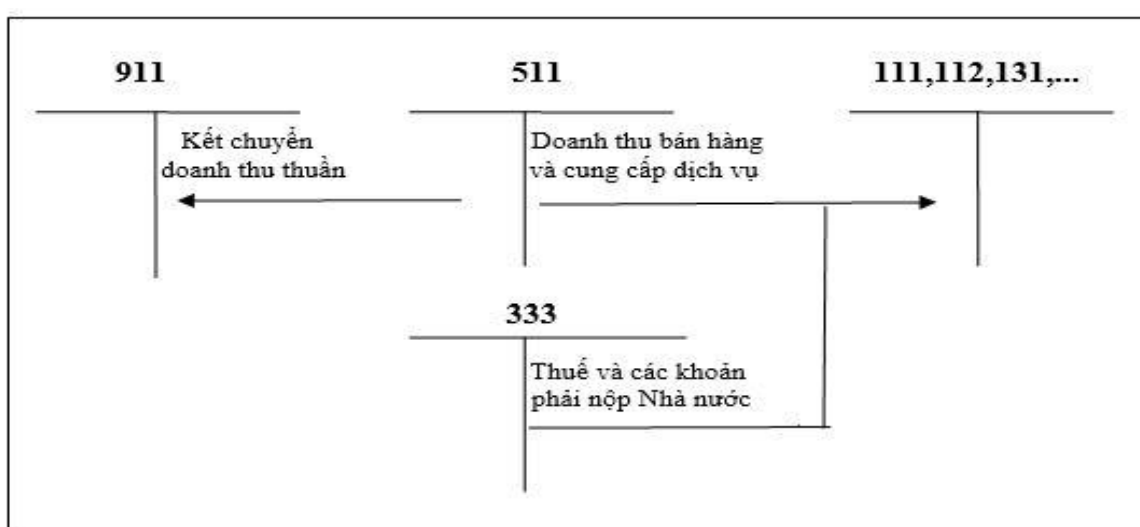
Hạch toán doanh thu khối lượng thành phẩm

Đối với “sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ và bất động sản đầu tư thuộc đối tượng chịu thuế GTGT, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu, và thuế bảo vệ môi trường, kế toán ghi nhận doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ theo giá bán chưa bao gồm thuế”. Các khoản thuế gián thu phải nộp, bao gồm các loại thuế như GTGT, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu và thuế bảo vệ môi trường, được tách biệt ngay khi ghi nhận doanh thu. Đặc biệt, trong trường hợp áp dụng phương pháp trực tiếp, thuế GTGT phải nộp cũng được ghi nhận riêng để đảm bảo tính chính xác và minh bạch.

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.



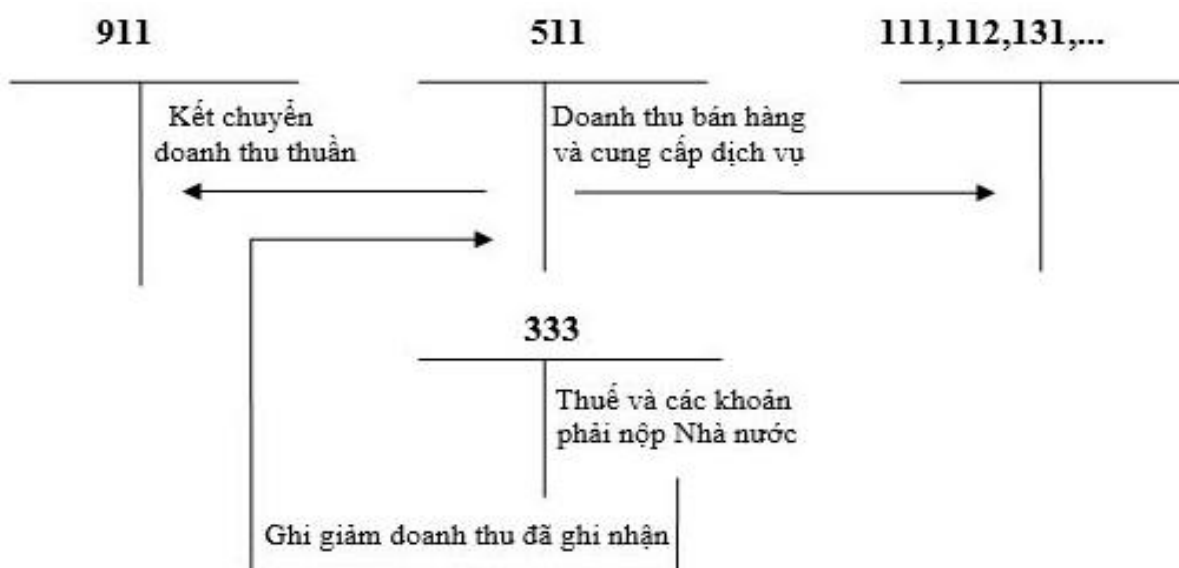
Sơ đồ 1.1: Hạch toán doanh thu hàng hóa dịch vụ trường hợp đã tách được thuế GTGT

(Nguồn: Thông tư 200 của Bộ Tài Chính)

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.



Sơ đồ 1.2: Hạch toán doanh thu hàng hóa dịch vụ trường hợp chưa tách được thuế GTGT

(Nguồn: Thông tư 200 của Bộ Tài Chính)

✚ Hạch toán doanh thu theo hình thức trả góp

Doanh thu tính theo hình thức trả góp thì số tiền trả chậm phải thu của khách hàng được phản ánh vào tài khoản 3387 “Doanh thu chưa thực hiện”. Tiền lãi định kỳ được kết chuyển vào tài khoản 515 “Doanh thu từ hoạt động tài chính”.

Khi bán hàng hóa trả góp, kế toán phản ánh doanh thu theo giá trả tiền ngay chưa có thuế

Nợ **131** Phải thu của khách hàng

Có **511** “Doanh thu từ bán hàng hóa và cung cấp dịch vụ (giá trả tiền ngay chưa bao gồm thuế)”

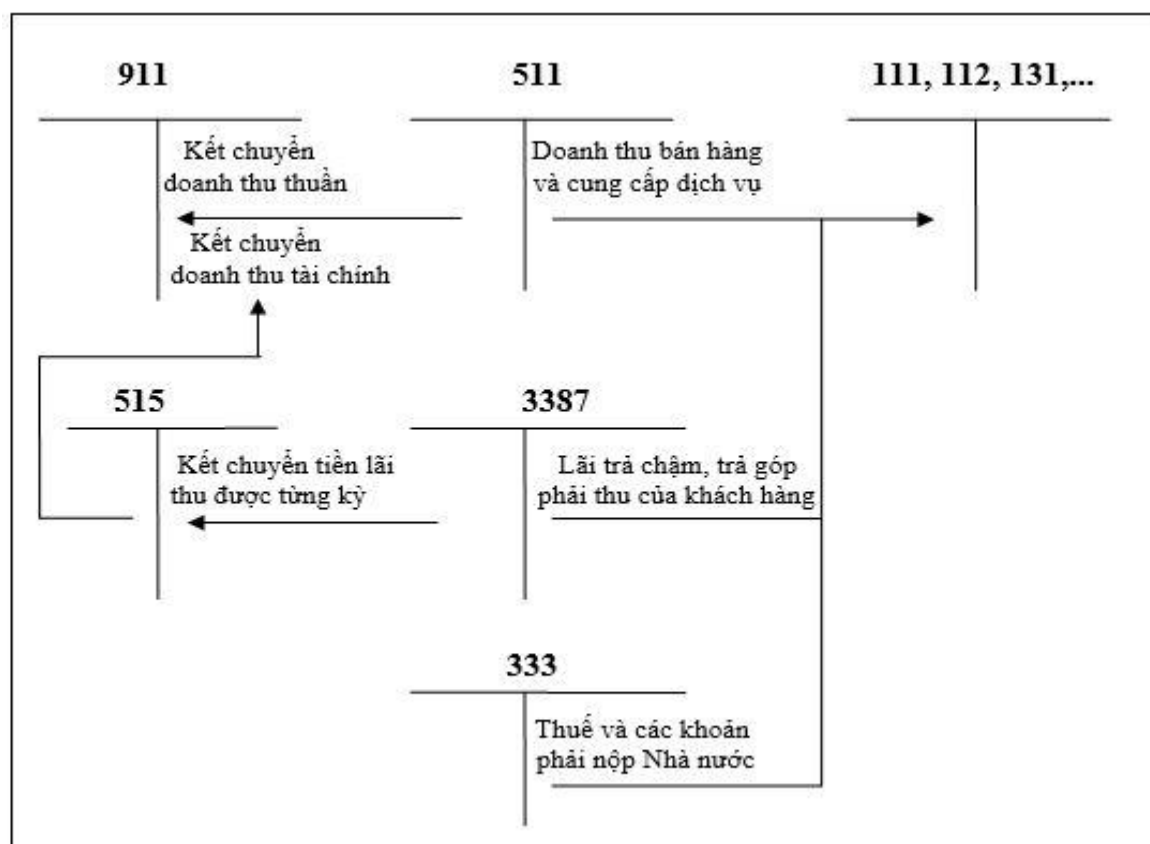
Có **333** “Thuế và các khoản phải nộp nhà nước”

Có **3387** “Doanh thu chưa thực hiện (số tiền chênh lệch giữa tổng số tiền tính theo giá bán trả góp và giá bán trả ngay)”

Ghi nhận doanh thu tiền lãi bán hàng trả góp trong kỳ phản ánh vào các tài khoản

Nợ **3387** “Doanh thu chưa thực hiện

Có **515** Doanh thu từ hoạt động tài chính (số tiền lãi trả góp)”



Sơ đồ 1.3: Hạch toán doanh thu bán hàng trả chậm, trả góp

(Nguồn: Thông tư 200 của Bộ Tài Chính)

✚ Hạch toán doanh thu theo hình thức thuê TSCĐ, bất động sản

Đối với “hoạt động cho thuê tài sản cố định (TSCĐ) và bất động sản đầu tư, việc ghi nhận doanh thu cần phải chính xác và phù hợp với dịch vụ cho thuê đã thực hiện trong từng kỳ kế toán”. Khi xuất hóa đơn thanh toán tiền thuê, các bút toán kế toán được thực hiện như sau:

Nợ **131** Phải thu của khách hàng (trong trường hợp chưa nhận tiền ngay)

Nợ **111, 112** (trong trường hợp thu được tiền ngay)

Có **511** Doanh thu từ bán hàng và cung cấp dịch vụ (5113 và 5117)

Có **3331** Thuế GTGT phải nộp

“Số tiền phải hoàn trả cho khách hàng do việc hợp đồng cho thuê TSCĐ và BĐS đầu tư không được thực hiện tiếp hoặc thời gian hợp đồng ngắn hơn so với thời gian đã thu tiền trước đó”, ghi như sau

Nợ **3387** Doanh thu chưa thực hiện (giá chưa bao gồm thuế)

Nợ **3331** Thuế GTGT phải nộp (Số hoàn trả cho bên thuê về thuế GTGT không được thực hiện)

Có **111, 112** Tổng số tiền hoàn trả

Trường hợp nhận trước nhiều kỳ doanh thu từ hoạt động cho thuê TSCĐ và cho thuê bất động sản đầu tư, kế toán ghi

Nợ **111, 112** Tổng tiền nhận trước

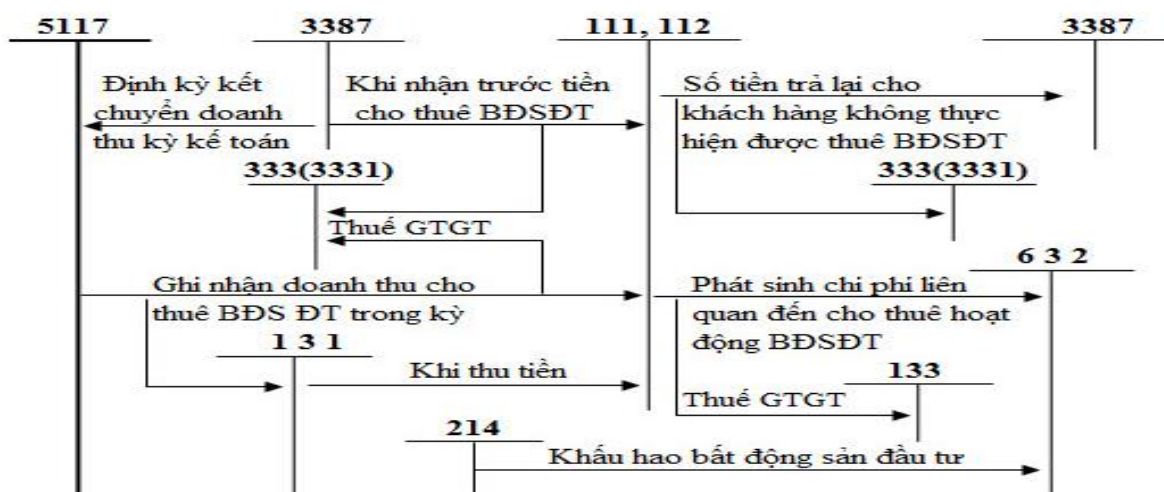
Có **3387** Doanh thu chưa thực hiện (giá chưa bao gồm thuế)

Có **3331** Thuế GTGT phải nộp

Tính và kết chuyển doanh thu cuối kỳ

Nợ **3387** Doanh thu chưa thực hiện (giá chưa bao gồm thuế)

Có **511** Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ (5113 và 5117)



Sơ đồ 1.4: kế toán cho thuê hoạt động bất động sản đầu tư

(Nguồn: Thông tư 200 của Bộ Tài Chính)

✚ Doanh thu bán hàng qua đại lý hưởng hoa hồng

❖ Kế toán bên đại lý giao hàng

Khi xuất hàng hóa cho bên đại lý phải lập “Phiếu xuất kho hàng gửi bán đại lý”, kế toán ghi

Nợ **157** Hàng gửi đi bán

Có **155, 156**

Sau khi đại lý bán hàng hóa và gửi bảng kê hóa đơn bán hàng cho kế toán, các bút toán ghi nhận doanh thu và thuế được thực hiện như sau:

Nợ **111, 112, 131,...** Tổng giá thanh toán

Có **511** Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Có **3331** Thuế GTGT phải nộp

Đồng thời ghi nhận giá vốn của hàng bán

Nợ **632** Giá vốn hàng bán

Có **157** Hàng gửi bán

Số tiền hoa hồng trả cho đại lý, ghi

Nợ **642** Chi phí quản lý kinh doanh (Chưa bao gồm thuế GTGT)

Nợ **133** Thuế GTGT được khấu trừ

Có **111, 112, 131,...**

❖ **Kế toán đơn vị nhân làm đại lý bán đúng giá hưởng hoa hồng**

Nếu “hàng nhận đại lý đã bán được, dựa vào hóa đơn GTGT hoặc hóa đơn bán hàng và các chứng từ liên quan khác, kế toán ghi nhận số tiền bán hàng đại lý phải trả cho bên giao hàng” như sau

Nợ **111, 112, 131,...**

Có **331** Tổng số tiền phải trả người bán

Khi xác định doanh thu hoa hồng đại lý được hưởng, ghi

Nợ **331** Phải trả người bán

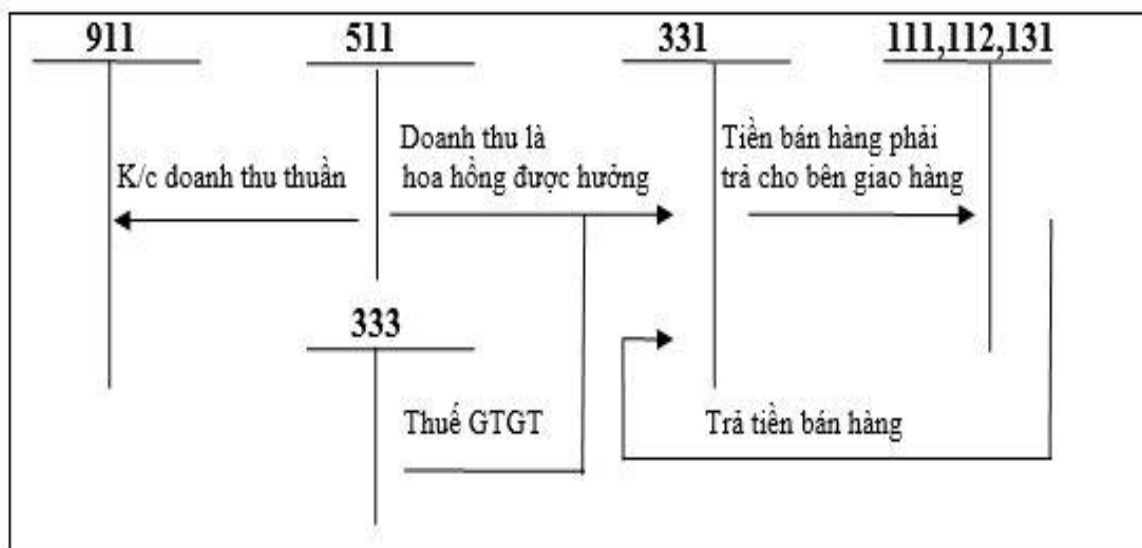
Có **511** Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Có **3331** Thuế GTGT phải nộp

Khi trả tiền bán hàng đại lý cho bên giao hàng, ghi nhận như sau

Nợ **331** Phải trả người bán

Có **111, 112.**



Sơ đồ 1.5: hạch toán doanh thu bán hàng từ đại lý bán đúng giá hưởng hoa hồng

(Nguồn: Thông tư 200 của Bộ Tài Chính)

✚ Hạch toán doanh thu hoạt động xây dựng

❖ Nếu hợp đồng xây dựng quy định nhà thầu được thanh toán theo tiến độ kế hoạch

Nhà thầu cần chọn “phương pháp xác định phần công việc đã hoàn thành trong hợp đồng xây dựng và giao cho các bộ phận liên quan để xác định trị giá phần công việc hoàn thành”. Sau đó, nhà thầu sẽ lập chứng từ (không phải hóa đơn) để phản ánh doanh thu hợp đồng xây dựng trong kỳ. Dựa vào chứng từ này, kế toán thực hiện các bút toán sau:

Nợ TK **337** – Thanh toán theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng

Có TK **511**

Sau khi xuất hoá đơn GTGT theo tiến độ kế hoạch đã được quy định trong hợp đồng, hạch toán

Nợ TK **131** Phải thu khách hàng

Có TK **337** – Thanh toán theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng

Có TK **3331**

Khi nhận được tiền do khách hàng trả, hoặc nhận tiền khách hàng ứng trước, ghi

Nợ các TK **111, 112, ...**

Có TK **131** Phải thu khách hàng

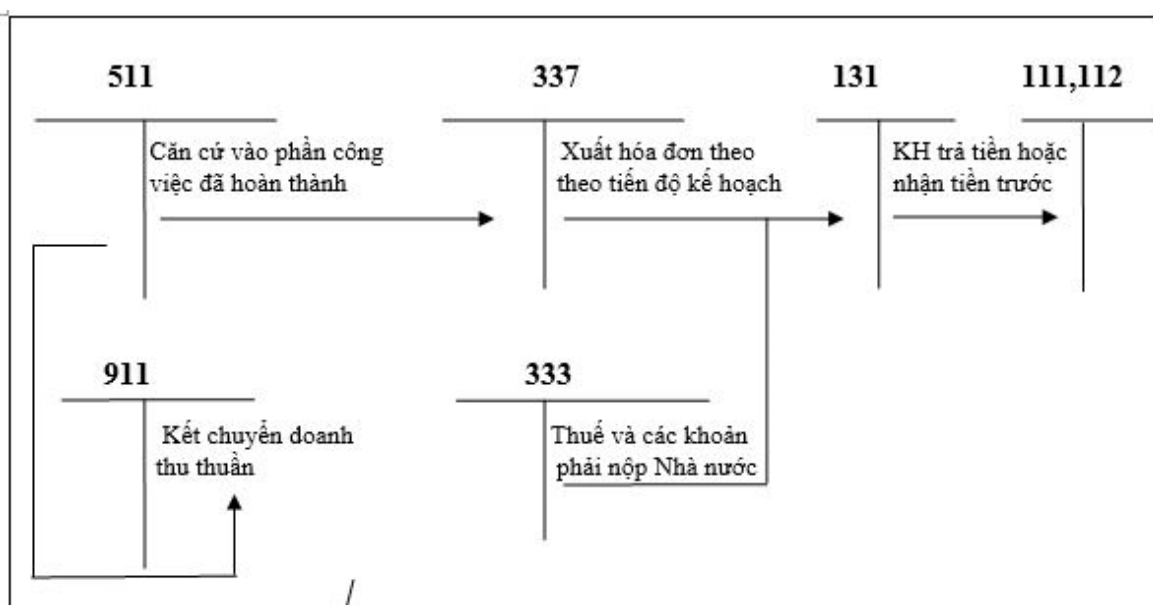
❖ Nếu hợp đồng xây dựng quy định nhà thầu được thanh toán theo giá trị khối lượng thực hiện

Căn cứ vào khối lượng công việc đã hoàn thành có xác nhận của khách hàng (thường là Biên bản nghiệm thu khối lượng giá trị từng lần), kế toán lập Hoá đơn GTGT và ghi sổ Nợ các TK **111, 112, 131, ...**

Có TK **511**

Có TK **3331**

Lưu ý : “Đối với các khoản tiền thưởng thêm khi thực hiện hợp đồng đạt, vượt chỉ tiêu đã ghi trong hợp đồng hay các khoản bồi thường bù đắp thêm các khoản chi phí không bao gồm trong giá trị hợp đồng thì kế toán đều phải ghi nhận là doanh thu”.



Sơ đồ 1.6: hạch toán doanh thu từ hợp đồng xây dựng trường hợp đồng được thanh toán theo tiến độ kế hoạch

(Nguồn: Thông tư 200 của Bộ Tài Chính)

1.4.2. Các khoản giảm trừ doanh thu (TK 521)

Tài khoản này dùng để “phản ánh các khoản được điều chỉnh giảm trừ vào doanh thu bán hàng, cung cấp dịch vụ phát sinh trong kỳ, gồm Chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán và hàng bán bị trả lại”. Tài khoản này không phản ánh các khoản thuế được giảm trừ vào doanh thu như thuế GTGT đầu ra phải nộp tính theo phương pháp trực tiếp.

- Điều chỉnh giảm doanh thu
- 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 hoá kém, mất phẩm chất hay không đúng quy cách theo quy định trong hợp đồng kinh tế.

❖ **Kết cấu của tài khoản 521**

Bên Nợ

- Số chiết khấu thương mại đã chấp nhận thanh toán cho khách hàng;
- Số giảm giá hàng bán đã chấp thuận cho người mua hàng;
- Doanh thu của hàng bán bị trả lại, đã trả lại tiền cho người mua hoặc tính trừ vào khoản phải thu khách hàng về số sản phẩm, hàng hóa đã bán

Bên Có

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

❖ **Tài khoản 521 - Các khoản giảm trừ doanh thu có 3 tài khoản cấp 2**

- Tài khoản 5211 - Chiết khấu thương mại: Tài khoản này dùng để “phản ánh khoản chiết khấu thương mại cho người mua do khách hàng mua hàng với khối lượng lớn nhưng chưa được phản ánh trên hóa đơn khi bán sản phẩm hàng hóa, cung cấp dịch vụ trong kỳ”.
- Tài khoản 5212 - Hàng bán bị trả lại Tài khoản này dùng để “phản ánh doanh thu của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ bị người mua trả lại trong kỳ”.
- Tài khoản 5213 - Giảm giá hàng bán Tài khoản này dùng để “phản ánh khoản giảm giá hàng bán cho người mua do sản phẩm hàng hóa dịch vụ cung cấp kém quy cách nhưng chưa được phản ánh trên hóa đơn khi bán sản phẩm hàng hóa, cung cấp dịch vụ trong kỳ”.

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 (**5211, 5213**)

Có các TK **111, 112, 131, ...**

Thanh toán với người mua hàng về số tiền của hàng bán bị trả lại

❖ Đối với sản phẩm, hàng hóa thuộc đối tượng chịu thuế GTGT tính theo phương pháp khấu trừ và doanh nghiệp nộp thuế GTGT tính theo phương pháp khấu trừ, ghi

Nợ TK 5212 - Hàng bán bị trả lại (giá bán chưa có thuế GTGT)

Nợ TK 3331- Thuế GTGT phải nộp (33311) (thuế GTGT hàng bán bị trả lại)

Có các TK 111, 112, 131, ...

❖ Đối với sản phẩm, hàng hóa không thuộc đối tượng chịu thuế GTGT hoặc thuộc đối tượng chịu thuế GTGT tính theo phương pháp trực tiếp, số tiền thanh toán với người mua về hàng bán bị trả lại, ghi

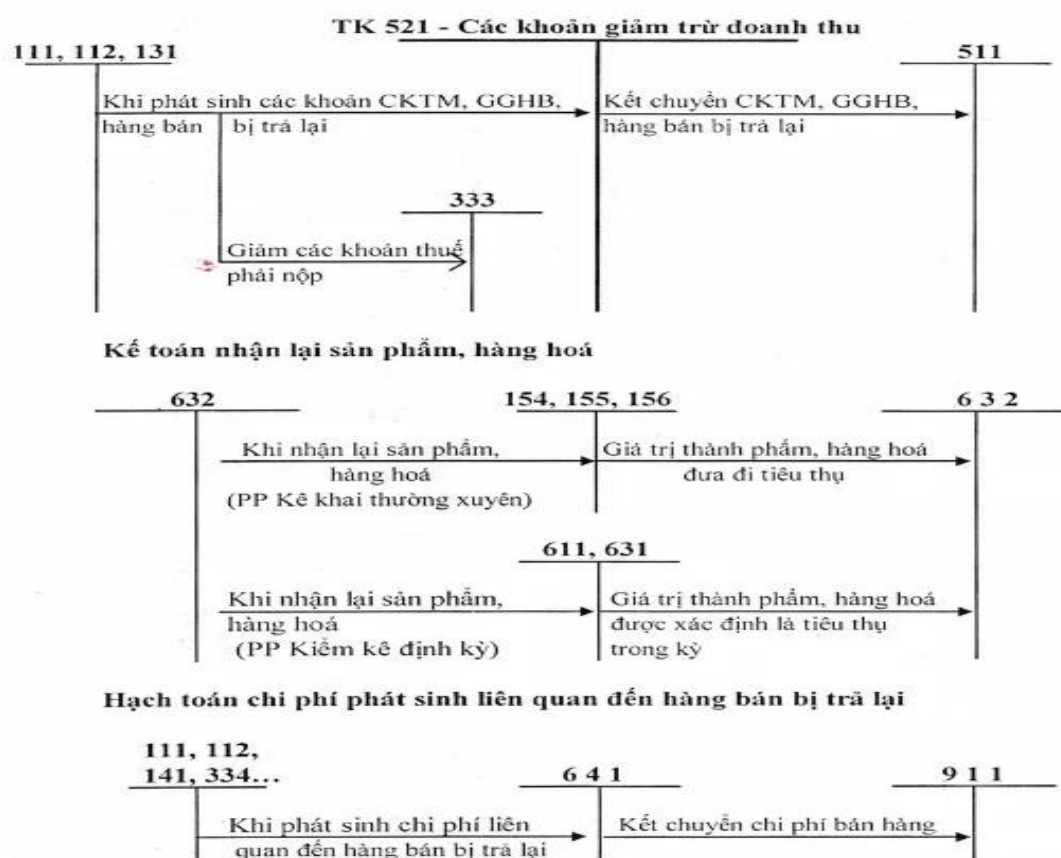
Nợ TK 5212 - Hàng bán bị trả lại

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 1.7: Hạch toán các khoản giảm trừ Doanh thu

(Nguồn: Thông tư 200 của Bộ Tài Chính)

1.4.3. Các tài khoản liên quan khác:

Tài khoản 111, 112 – Tiền mặt, tiền gửi ngân hàng

Tài khoản 111 dùng để “phản ánh tình hình thu, chi, tồn quỹ tại quỹ doanh nghiệp bao gồm: Tiền Việt Nam, ngoại tệ và vàng tiền tệ. Chỉ phản ánh vào TK 111 “Tiền mặt” số tiền mặt, ngoại tệ, vàng tiền tệ thực tế nhập, xuất, tồn quỹ”.

Tài khoản 112 dùng để “phản ánh số hiện có và tình hình biến động tăng, giảm các khoản tiền gửi không kỳ hạn tại Ngân hàng của doanh nghiệp. Căn cứ để hạch toán trên tài khoản 112 “tiền gửi Ngân hàng” là các giấy báo Có, báo Nợ hoặc bản sao kê của Ngân hàng kèm theo các chứng từ gốc (ủy nhiệm chi, ủy nhiệm thu, séc chuyển khoản, séc bảo chi,...)”.

Tài khoản 131 – Khoản phải thu khách hàng

Tài khoản này dùng để “ghi nhận các khoản nợ phải thu từ khách hàng, bao gồm tiền bán sản phẩm, hàng hóa, bất động sản đầu tư, tài sản cố định, các khoản đầu tư tài chính, và cung cấp dịch vụ. Tài khoản này cũng phản ánh các khoản phải thu từ người nhận thầu xây dựng công trình đối với người giao thầu về khối lượng công việc đã hoàn thành. Các nghiệp vụ thu tiền ngay không được ghi vào tài khoản này”.

Các khoản phải thu cần được hạch toán chi tiết theo từng đối tượng và nội dung phải thu, theo dõi kỳ hạn thu hồi (trên 12 tháng hoặc không quá 12 tháng từ thời điểm báo cáo), và ghi chép theo từng lần thanh toán. “Đối tượng phải thu bao gồm các khách hàng có quan hệ kinh tế với doanh nghiệp, bao gồm mua sản phẩm, hàng hóa, nhận dịch vụ, cũng như tài sản cố định, bất động sản đầu tư, và các khoản đầu tư tài chính”.

Tài khoản 3331 – Thuế GTGT phải nộp

Thuế giá trị gia tăng phải nộp “phản ánh các khoản thuế liên quan đến hoạt động của doanh nghiệp, bao gồm số thuế GTGT đầu ra tính trên doanh thu từ bán hàng hóa và cung cấp dịch vụ, số thuế GTGT của hàng nhập khẩu phải nộp, cũng như số thuế GTGT đã được khấu trừ từ các khoản thuế đầu ra. Ngoài ra, tài khoản này cũng ghi nhận số thuế GTGT đã nộp vào Ngân sách Nhà nước và số thuế GTGT còn phải nộp, tức là số thuế còn thiếu chưa được thanh toán”.

Tài khoản 632 – Giá vốn hàng bán

Tài khoản 632 (giá vốn hàng bán) dùng để phản ánh trị giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ, bất động sản đầu tư; giá thành sản xuất của sản phẩm xây lắp (đối với doanh nghiệp xây lắp) bán trong kỳ.

✚ Tài khoản 156 – Hàng hóa

Tài khoản này dùng để “phản ánh trị giá hiện có và tình hình biến động tăng, giảm các loại hàng hóa của doanh nghiệp bao gồm hàng hóa tại các kho hàng, quầy hàng, hàng hoá bất động sản. Hàng hóa là các loại vật tư, sản phẩm do doanh nghiệp mua về với mục đích để bán (bán buôn và bán lẻ)”.

✚ Tài khoản 157 – Hàng gửi đi bán

Tài khoản 157 – Hàng gửi đi bán “phản ánh hàng hóa và thành phẩm đã gửi đi cho khách hàng, gửi bán đại lý, hoặc ký gửi, cũng như dịch vụ đã hoàn thành và bàn giao cho khách hàng theo hợp đồng hoặc đơn đặt hàng, nhưng chưa được xác định là đã bán (chưa được ghi nhận là doanh thu bán hàng trong kỳ). Các khoản mục trên tài khoản 157 được ghi nhận theo nguyên tắc giá gốc, theo quy định trong Chuẩn mực Kế toán về Hàng tồn kho”.


CHƯƠNG 2

THỰC TẾ CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH KỸ THUẬT THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ HOZENTECH

2.1. Giới thiệu tổng quan Công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Hozentech

2.1.1. Lịch sử phát triển

Bảng 2.1: Thông tin công ty Hozentech

Logo	
Tên công ty	CÔNG TY TNHH KỸ THUẬT THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ HOZENTECH
Tên giao dịch	HOZENTECH TECHNOLOGY SERVICE TRADING CO.,LTD
Tên viết tắt	CÔNG TY HOZENTECH
Người đại diện	Nguyễn Thị Xuân Diệu
Mã số thuế	0312191663
Địa chỉ trụ sở chính	135/7 Dương Công Khi, Xuân Thới Thượng, Hóc Môn
Email	Service@hozentech.com.vn
Điện thoại	0969.029.148
Website	https://hozentech.com.vn/

(Nguồn: Phòng Kinh Doanh)

Công ty TNHH KT TM DV Hozentech thành lập vào tháng 03/2013. Đặt nền tảng mạnh mẽ của mình trên sự hiểu biết sâu rộng về thị trường sử lý nước chiller, tháp giải nhiệt, lò hơi,..., kiến thức vững chắc, sự nắm bắt chính xác các quy trình thực hiện,

và tích lũy kinh nghiệm đa dạng trong lĩnh vực sử lý cấu cặn , phát triển, mang đến sự tin nhiệm và lòng tin cho khách hàng trong và ngoài nước.

Với nền tảng vững chắc này, Hozentech không ngừng củng cố vị thế mạnh mẽ của mình trên thị trường và liên tục phát triển để trở thành một trong những công ty hàng đầu trong ngành. Chúng tôi tự hào mang đến cho đối tác và khách hàng những sản phẩm hoàn hảo, xây dựng dựa trên sự am hiểu sâu sắc về thị trường và đáp ứng nhu cầu cụ thể của từng nhóm khách hàng.

Với sự am hiểu sâu sắc và kinh nghiệm vững vàng, cùng đội ngũ cán bộ nhân viên chuyên nghiệp, nhiệt tình, sáng tạo và làm việc hiệu quả, Hozentech không ngừng nỗ lực trong mọi điều kiện để củng cố và nâng cao vị thế của mình trên thị trường xử lý nước tại Việt Nam. Chúng tôi cam kết xây dựng và duy trì sự tin cậy vững chắc trong lòng khách hàng và đối tác, đảm bảo luôn đáp ứng nhu cầu và kỳ vọng của thị trường.

2.1.2. Lĩnh vực hoạt động, mục tiêu và lợi ích

Lĩnh vực hoạt động

✓ Tư vấn, thiết kế và lắp đặt các hệ thống sau

- Gia công các thiết bị về cơ khí và thi công hệ thống điện
- Lắp đặt thiết bị và đường ống công nghệ hệ thống nước thải, nước cấp
- Thiết kế và lắp đặt hệ thống đốt BIOGAS
- Thiết kế và lắp đặt bồn INOX, THÉP, NHỰA PE, FRP
- Thiết kế và thi công hệ thống điện công nghiệp, dân dụng
- Thiết kế và lắp đặt hệ thống đốt BIOGAS
- Cung cấp thiết bị ống PVC, ống sắt, ống inox, van và thiết bị điện, các thiết bị
- khác



Hình 2.1: Sản phẩm Scale Doctor

(Nguồn: Hozentech)

✓ Dịch vụ bảo trì công nghiệp

- Lập kế hoạch bảo trì định kỳ gồm các hệ thống sau đây
- Bảo trì hệ thống nước thải và nước cấp
- Bảo trì hệ thống điện
- Bảo trì lò hơi, chiller, máy nén khí, máy thổi khí và máy phát điện
- Bảo trì hệ thống bơm và máy tách rác tin, thô
- Bảo trì Cooling tower
- Bảo trì máy ép bùn, bể DAF
- Sửa chữa bồn inox, sắt, PVC, FRP, PE
- Bảo trì máy móc thiết bị trong dây chuyền sản xuất nhà máy
- Sửa chữa biến tần, Servo, PLC và HMI ...
- Sửa chữa thiết bị thủy lực
- Sửa board mạch công nghiệp
- Sửa máy hàn các loại
- Tư vấn tiết kiệm năng lượng trong nhà máy và hệ thống nước thải, nước cấp



Hình 2.2: Thiết bị tẩy rửa cấu cặn Scale Doctor

(Nguồn: Hozentech)

✚ Mục tiêu

“Thời gian dừng máy ngắn nhất, vận hành với chi phí thấp nhất và an toàn nhất”.

Nghĩa là tối ưu hóa các hoạt động sản xuất hoặc vận hành máy móc trong doanh nghiệp để đạt được ba mục tiêu quan trọng sau

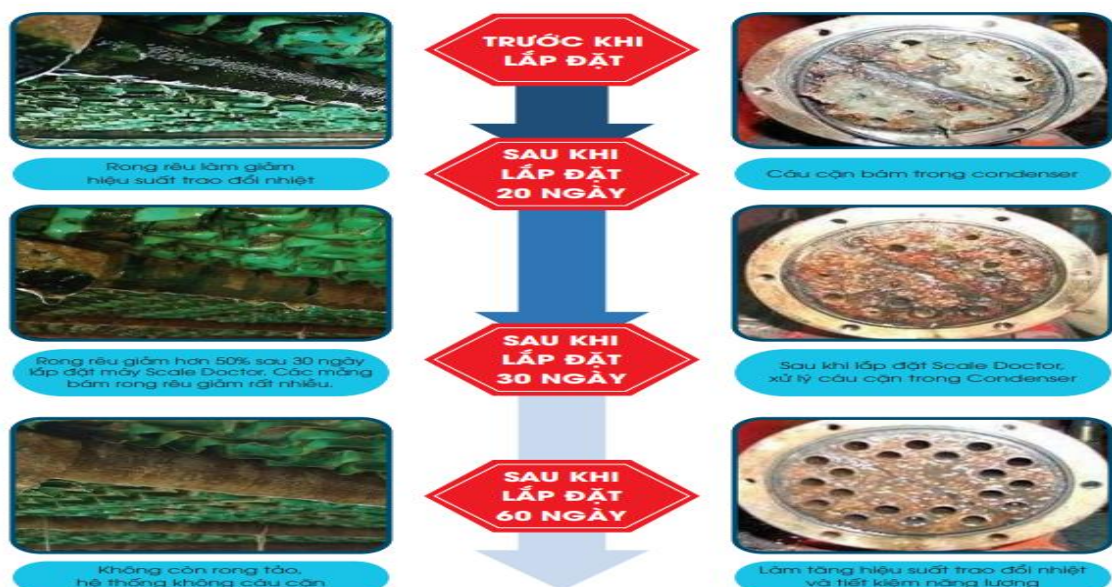
Thời gian dừng máy ngắn nhất Đây là việc giảm thiểu thời gian máy móc hoặc thiết bị phải ngừng hoạt động do sự cố, bảo trì hoặc bất kỳ lý do nào khác. Mục tiêu này giúp tăng hiệu suất sản xuất và giảm thiểu mất mát do thời gian ngừng máy.

Vận hành với chi phí thấp nhất: Mục tiêu này tập trung vào việc giảm các chi phí liên quan đến vận hành máy móc, bao gồm chi phí năng lượng, nguyên liệu, nhân công và bảo trì. Bằng cách tối ưu hóa quy trình sản xuất và sử dụng hiệu quả các nguồn lực, doanh nghiệp có thể giảm được chi phí và tăng lợi nhuận.

An toàn nhất: Đảm bảo an toàn cho nhân viên và máy móc trong quá trình vận hành là một yếu tố không thể thiếu. Mục tiêu này liên quan đến việc tuân thủ các quy định an toàn, đào tạo nhân viên, và thực hiện các biện pháp phòng ngừa rủi ro để tránh tai nạn lao động và thiệt hại cho máy móc.

Lợi ích

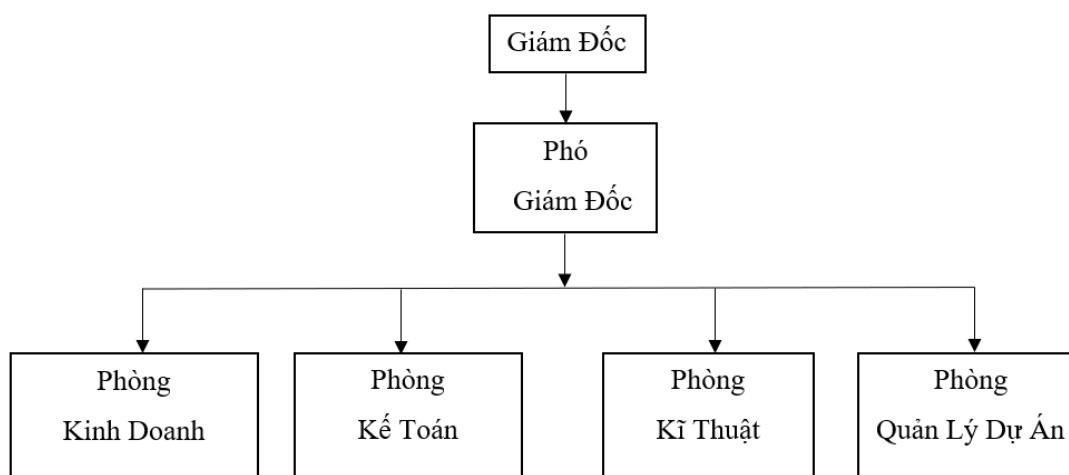
- Xử lý và thu gom cặn cũ cho lò hơi, chiller, cooling tower, dàn ngưng.
- Ngăn ngừa cặn mới hình thành
- Làm cặn cũ mềm đi và giảm dần theo thời gian
- Diệt được rong tảo cho tháp giải nhiệt
- Giảm chi phí sử dụng năng lượng ít cặn, ít rỉ sét, hiệu suất trao đổi nhiệt tăng lên
- Tăng tuổi thọ cho thiết bị
- Thời gian hoàn vốn nhanh
- Thân thiện với môi trường không dùng hóa chất, không gây ô nhiễm môi trường
- An toàn, chi phí vận hành thấp hoạt động tự động, ít tốn điện năng, sử dụng điện áp thấp



Hình 2.3: Kết quả sau khi sử dụng hệ thống Scale Doctor

(Nguồn: Phòng Kinh Doanh)

2.1.3. Sơ đồ tổ chức



Sơ đồ 2.1: Sơ đồ tổ chức các bộ phận trong công ty Hozentech

(Nguồn: Phòng Kinh Doanh)

2.1.4. Chức năng và nhiệm vụ các phòng ban

➤ **Giám Đốc**

Có trách nhiệm chỉ đạo và phổ biến các kế hoạch đến từng phòng ban để đảm bảo chúng phù hợp với chiến lược đã đề ra. Đồng thời, là người đứng đầu giám sát và kiểm tra kết quả cuối cùng của tất cả các hoạt động kinh doanh.

Vị trí này quyết định cao nhất về các hoạt động của công ty, bao gồm việc đề xuất các phương án thay đổi cơ cấu tổ chức và quy chế quản lý. Người đứng đầu có quyền bổ nhiệm hoặc miễn nhiệm các chức danh quản lý, quyết định mức lương và phụ cấp cho nhân viên, cũng như thực hiện việc tuyển dụng lao động mới để đáp ứng nhu cầu của công ty.

➤ **Phó Giám Đốc**

Là người hỗ trợ Giám đốc trong việc quản lý và điều hành công ty theo sự phân công cụ thể. Vị trí này có trách nhiệm chủ động thực hiện các nhiệm vụ được giao và đảm bảo kết quả hoạt động. Đồng thời, Phó Giám đốc phải báo cáo và chịu trách nhiệm trước Giám đốc về hiệu quả của các hoạt động đã thực hiện.

➤ **Phòng Kinh Doanh**

Chủ trì xây dựng chiến lược kinh doanh, kế hoạch bán hàng, chăm sóc khách hàng, nâng cao thị phần và doanh số bán hàng của công ty. Triển khai thực hiện các hoạt động, chương trình thúc đẩy hoạt động kinh doanh của công ty.

➤ **Phòng Kế Toán**

Sẽ tổ chức thực hiện công tác hạch toán, kế toán, lập các báo cáo tài chính và quản lý hướng dẫn công tác kế toán trong công ty theo đúng quy định pháp luật về kế toán và chuẩn mực kế toán Việt Nam, thực hiện công tác kiểm toán nội bộ đối với công ty.

➤ **Phòng Kỹ Thuật**

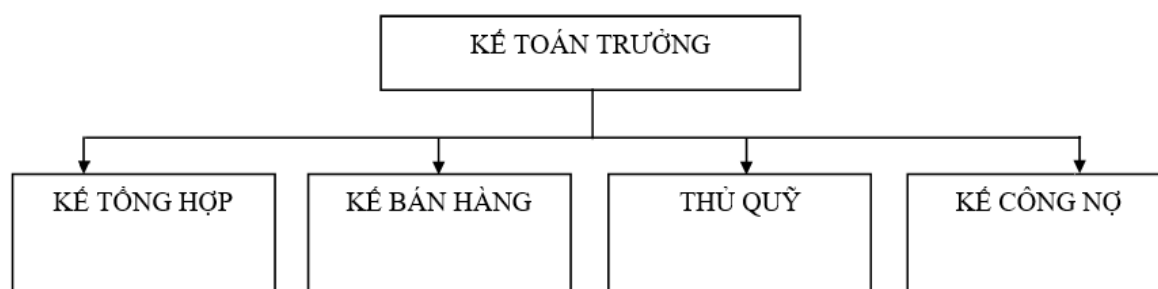
Là bộ phận giữ vai trò xây dựng và duy trì các cấu trúc, máy móc, thiết bị, hệ thống và trương trình hoạt động của máy móc, thiết bị trong doanh nghiệp.

➤ **Phòng Quản Lý Dự Án**

Thực hiện chức năng trực tiếp tổ chức công tác quản lý dự án mà công ty thực hiện và các chức năng theo nội dung công tác quản lý thực hiện dự án sẽ được lập cho mỗi dự án. Ban Quản lý dự án có trách nhiệm thực hiện các nhiệm vụ, quyền hạn trong công tác quản lý dự án theo quy định của pháp luật và hướng dẫn tại nội dung công tác quản lý thực hiện dự án.

2.2. Kết cấu bộ máy kế toán trong công ty Hozentech

2.2.1. Mô hình tổ chức



Sơ đồ 2.2: Sơ đồ tổ chức của bộ phận kế toán

(Nguồn: Phòng Kế Toán)

2.2.2. Chức năng, nhiệm vụ của các bộ phận

Kế toán trưởng

Là người giúp Ban Giám đốc tổ chức chỉ đạo thực hiện toàn bộ công tác kế toán, thống kê, hạch toán kinh tế, là người kiểm tra - kiểm soát việc chấp hành chính sách, chế độ thuế về kinh tế tài chính của công ty. Là người chịu trách nhiệm chính về pháp lý và phải tuân thủ các quy định pháp luật quan trọng như sau

- **Luật Kế toán:** quản lý và giám sát hoạt động kế toán.

- **Luật Doanh Nghiệp:** đảm bảo lập và trình bày báo cáo tài chính đúng hạn.
- **Luật Thuế:** tuân thủ nghĩa vụ thuế, bao gồm VAT, TNDN và TNCN.
- **Nghị định và Thông tư:** Thực hiện các quy trình chi tiết về kế toán và thuế theo hướng dẫn của Bộ Tài chính.
- **Chuẩn mực Kế toán Việt Nam (VAS):** Đảm bảo tính nhất quán và minh bạch trong kế toán.

Các nghiệp vụ kinh tế sau khi lập xong đều phải trình Kế toán trưởng kiểm tra, phê duyệt, lập báo cáo tài chính, thực hiện các quy định về tài chính kế toán trong công ty. Có phẩm chất đạo đức nghề nghiệp, trung thực, liêm khiết, có ý thức chấp hành pháp luật, có trình độ chuyên môn, nghiệp vụ về kế toán.

➤ **Kế toán tổng hợp**

Kế toán tổng hợp là bộ phận phụ trách việc quản lý toàn bộ dữ liệu kế toán của doanh nghiệp, từ các số liệu chi tiết đến toàn bộ sổ sách kế toán. Nhiệm vụ của họ bao gồm ghi chép, phân tích, phản ánh và tổng hợp thông tin trên các tài khoản, sổ sách và báo cáo tài chính, dựa trên chỉ tiêu giá trị của doanh nghiệp.

Bộ phận này đóng vai trò quan trọng trong việc đo lường hiệu quả hoạt động và giải quyết các vấn đề tài chính một cách chính xác. Ngoài việc duy trì và cập nhật các sổ sách kế toán đầy đủ và đúng hạn, kế toán tổng hợp còn có thể được giao nhiệm vụ tìm kiếm các phương án tiết kiệm tài chính hoặc nâng cao hiệu quả tổ chức. Điều này có thể bao gồm việc đề xuất hệ thống phần mềm mới để tối ưu hóa quy trình kế toán hoặc thay đổi chính sách và thủ tục nội bộ, nhằm đảm bảo tính minh bạch và đáng tin cậy của thông tin kế toán.

➤ **Kế toán bán hàng**

Kế toán bán hàng chịu trách nhiệm quản lý và ghi chép tất cả các hoạt động liên quan đến bán hàng, bao gồm hóa đơn bán hàng, doanh thu từ bán hàng, và thuế GTGT. Công việc này yêu cầu kế toán phải có kỹ năng chuyên môn để kiểm tra và kiểm soát các giao dịch bán hàng theo từng bộ phận, cửa hàng, nhân viên bán hàng, và hợp đồng mua bán.

Họ cần theo dõi và tổng hợp các hóa đơn bán hàng, phối hợp với các bộ phận kế toán công nợ phải thu, kế toán tổng hợp, và kế toán kho. Đồng thời, kế toán bán hàng phải quản lý các khoản phải thu và tình trạng công nợ của khách hàng, phối hợp với kế toán tiền mặt và kế toán tiền gửi ngân hàng.

Ngoài ra, kế toán bán hàng cần cập nhật hóa đơn bán hàng của công ty, bao gồm hóa đơn cho hàng hóa và dịch vụ, lập chứng từ theo các nghiệp vụ phát sinh, theo dõi chi tiết và tổng hợp doanh thu bán hàng, tính thuế giá trị gia tăng của hàng bán ra, và theo dõi tình trạng thu chi cũng như công nợ của khách hàng.

➤ ***Kế toán công nợ***

Là bộ phận chịu trách nhiệm về các nghiệp vụ công nợ của doanh nghiệp, bao gồm những khoản nợ phải trả hay phải thu vào. Trong quá trình sản xuất, kinh doanh, doanh nghiệp có thể phải huy động vốn, cho vay,... Các giao dịch này có thể chưa thanh toán ngay hoặc chỉ thanh toán trước một phần, từ đó phát sinh ra các khoản công nợ. Bộ phận kế toán công nợ đóng vai trò rất lớn trong việc giúp lành mạnh hóa tình hình tài chính trong doanh nghiệp. Với những doanh nghiệp có quy mô lớn, kế toán công nợ có thể là một bộ phận chuyên trách về nhiệm vụ này, còn trong các doanh nghiệp vừa và nhỏ thì kế toán tổng hợp sẽ kiêm luôn trách nhiệm.

Kế toán công nợ được chia thành 2 loại, bao gồm kế toán công nợ phải trả và kế toán công nợ phải thu

- **Công nợ phải trả** Những khoản doanh nghiệp phải trả cho bên thứ ba như nhà cung cấp. Bao gồm các giá trị về hàng hóa, vật tư, nguyên liệu, thiết bị phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh, mà doanh nghiệp chưa thanh toán hoặc chỉ mới thanh toán 1 phần.
- **Công nợ phải thu** Những khoản phải thu từ khách hàng, những lần xuất sản phẩm, hàng hóa nhưng họ chưa thanh toán hoặc mới thanh toán một phần. Kế toán công nợ cần giám sát, quy chiếu cụ thể để phân loại từng nhóm đối tượng khách hàng nhằm kiểm soát hiệu quả hơn.
- **Đối chiếu công nợ** là quá trình so sánh và xác minh số dư nợ giữa hai bên để đảm bảo tính chính xác. Quá trình này bao gồm thu thập thông tin, so sánh số liệu, xác minh sự khác biệt, điều chỉnh sai sót và lưu trữ hồ sơ. Mục tiêu là để đảm bảo các khoản nợ được ghi nhận và xử lý đúng cách, giảm thiểu rủi ro và tranh chấp tài chính.

➤ ***Thủ quỹ***

Là người giữ vị trí trong một tổ chức hoặc doanh nghiệp, đảm nhiệm việc quản lý và giám sát các hoạt động tài chính. Vai trò chính của thủ quỹ là quản lý tiền mặt, quản lý các tài khoản ngân hàng, đảm bảo sự liên lạc với các bên liên quan về các khoản

chi phí và thu nhập của tổ chức. Ngoài việc quản lý tài chính, thủ quỹ cũng có trách nhiệm giám sát việc chuẩn bị các báo cáo tài chính, phát triển chiến lược tài chính dài hạn và đưa ra các khuyến nghị về cải thiện quản lý tài chính của tổ chức. Với các tổ chức hoặc doanh nghiệp lớn, thủ quỹ thường có vai trò quan trọng trong quản lý tài sản và các khoản đầu tư, bao gồm các quyết định về đầu tư, chi tiêu và tái đầu tư.

2.3. Thực tế công tác kế toán bán hàng tại công ty Hozentech

2.3.1. Tổ chức kế toán tại công ty Hozentech

- Hệ thống kế toán của bộ tài chính ban hành theo Thông tư 200/2014/TT-BTC của Bộ Tài Chính.
- Niên độ kế toán: Bắt đầu từ 01/01 đến 31/12 hằng năm.
- Kỳ kế toán: Theo tháng
- Hình thức ghi sổ: Nhật ký chung.
- Đơn vị sử dụng tiền tệ sử dụng trong hạch toán: VNĐ.
- Phương pháp tính thuế GTGT: theo phương pháp khấu trừ.
- Phương pháp tính khấu hao TSCĐ: theo phương pháp đường thẳng.
- Phương pháp kế toán hàng tồn kho
 - Phương pháp kế toán tổng hợp hàng tồn kho: kê khai thường xuyên.
 - Phương pháp kế toán chi tiết hàng tồn kho: thẻ song song.
 - Tính giá xuất kho: Theo phương pháp bình quân gia quyền cuối kì.
- Phần mềm kế toán: Misa SME 2023
- Tình hình hoạt động kinh doanh (ĐVT: Tỷ đồng)

Bảng 2.2: Bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Công ty TNHH KT TM DV Hozentech giai đoạn 2021-2023

Năm	2021	2022	2023	2022/2021		2023/2021		2023/2022	
				Giá trị	Tỷ lệ(%)	Giá trị	Tỷ lệ(%)	Giá trị	Tỷ lệ(%)
Doanh thu	2,4	3,1	4,3	0,7	29,16	1,9	79,16	1,2	38,71
Chi Phí	2,2	2,6	2,4	0,4	18,18	0,2	9,09	(0,2)	(7,69)
Lợi Nhuận	0,2	0,5	1,9	0,3	120	1,7	850	1,4	280

(Nguồn: Phòng Kế Toán)

Trong ba năm qua, tình hình tài chính của công ty đã chứng tỏ sự tiến bộ rõ rệt và khả năng ứng phó linh hoạt với các thách thức. Năm 2021, công ty đạt doanh thu tổng cộng 2,4 tỷ đồng, tạo nền tảng vững chắc cho sự phát triển trong tương lai. Bước sang năm 2022, dù phải đối mặt với nhiều khó khăn, công ty đã thể hiện sự kiên trì và nỗ lực đáng ghi nhận khi doanh thu tăng lên 3,1 tỷ đồng, tăng 0,7 tỷ đồng so với năm trước. Mặc dù chi phí cũng tăng thêm 0,4 tỷ đồng so với năm 2021, công ty vẫn gia tăng lợi nhuận thêm 0,3 tỷ đồng, cho thấy sự cải thiện trong việc quản lý chi phí và tối ưu hóa hoạt động.

Năm 2023, công ty tiếp tục phát huy đà tăng trưởng với doanh thu đạt 4,3 tỷ đồng, tăng 1,9 tỷ đồng so với năm 2021 và 1,2 tỷ đồng so với năm 2022. Mặc dù chi phí tăng thêm 0,2 tỷ đồng so với năm 2021, công ty đã giảm chi phí 0,2 tỷ đồng so với năm 2022. Kết quả là lợi nhuận đạt 1,7 tỷ đồng so với năm 2021 và 1,4 tỷ đồng so với năm 2022, cho thấy sự cải thiện mạnh mẽ trong hiệu quả tài chính. Sự phục hồi và phát triển ấn tượng này không chỉ minh chứng cho khả năng điều chỉnh linh hoạt của công ty trong bối cảnh thị trường đầy biến động do đại dịch Covid-19, mà còn phản ánh nỗ lực không ngừng của công ty để duy trì và mở rộng hoạt động kinh doanh. Thành công này là dấu ấn rõ nét của sự chuyên môn tích cực và khả năng thích ứng của công ty trong giai đoạn đầy thử thách. Kế toán bán hàng của công ty Hozentech.

2.3.2.1. Các phương thức bán hàng và thanh toán

Phương thức bán hàng

Hiện nay công ty đang áp dụng 2 hình thức bán hàng như sau bán hàng theo dự án, bán lẻ.

- Bán hàng theo dự án: các sản phẩm hoặc dịch vụ được cung cấp cho khách hàng trong khuôn khổ của một dự án cụ thể. Dự án này thường có các đặc điểm như phạm vi công việc rõ ràng, thời gian thực hiện xác định, và mục tiêu cụ thể mà cả bên cung cấp và bên nhận dịch vụ đều thống nhất.
- Bán lẻ: là quá trình bán hàng hóa hoặc dịch vụ tiêu dùng trực tiếp cho người tiêu dùng cuối cùng để sử dụng, thường thông qua nhiều kênh phân phối như cửa hàng vật lý, cửa hàng trực tuyến, siêu thị,... để đem lại lợi nhuận cho người bán. Người mua hàng trong quá trình bán lẻ thường là người tiêu dùng cá nhân hoặc hộ gia đình, không phải các tổ chức hay doanh nghiệp.

Phương thức thanh toán

- Thanh toán ngay bằng tiền mặt là khi khách hàng trả tiền mặt toàn bộ số tiền mua hàng hoặc dịch vụ tại thời điểm mua.
- Thanh toán chậm cho phép khách hàng trả tiền vào một thời điểm sau khi mua hàng, thường áp dụng cho các giao dịch lớn. Giúp khách hàng có thêm thời gian chuẩn bị tài chính nhưng tăng rủi ro nợ xấu cho doanh nghiệp.
- Thanh toán qua ngân hàng là khi khách hàng chuyển tiền từ tài khoản ngân hàng của mình vào tài khoản của người bán. Phương thức này an toàn và tiện lợi, giảm rủi ro tiền mặt và dễ quản lý giao dịch.

2.3.2.2. Hình thức kế toán

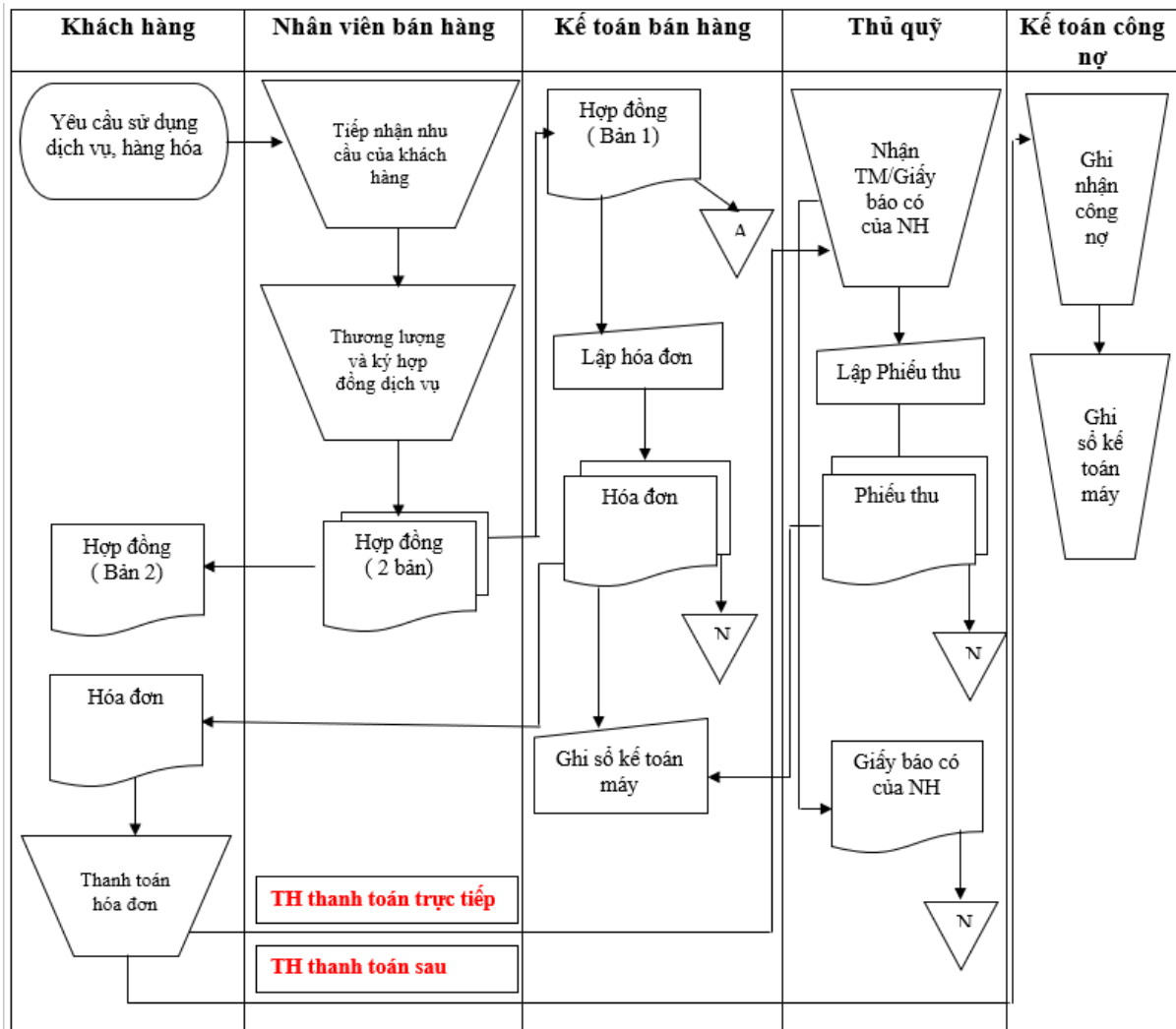
Liên quan đến sổ kế toán

- Sổ Nhật Ký Chung
- Sổ cái các tài khoản
 - ⇒ Sổ cái tài khoản 511
 - ⇒ Sổ cái tài khoản 131
 - ⇒ Sổ cái tài khoản 632
 - ⇒ Sổ cái tài khoản 152
 - ⇒ Sổ cái tài khoản 156
 - ⇒ Sổ cái tài khoản 333

⇒ Sổ cái tài khoản 112

- Bảng kê hóa đơn bán hàng
- Nhật ký bán hàng
- Bảng tổng hợp xuất nhập tồn

Trình tự tiến trình



Lưu đồ 2.1: Lưu đồ chứng từ quá trình bán hàng tại công ty

(Nguồn: Phòng Kế Toán)

- **Bước 1:** Khách hàng gửi yêu cầu đến nhân viên bán hàng về nhu cầu sử dụng dịch vụ tại công ty mình.
- **Bước 2:** Nhân viên sẽ trao đổi thương lượng với khách hàng và đi đến việc ký hợp đồng dịch vụ. Sau đó, họ sẽ làm 2 bản hợp đồng, 1 bản gửi cho kế toán bán hàng, 1 bản gửi cho khách hàng.

- **Bước 3:** Kế toán bán hàng nhận được hợp đồng, họ bắt đầu lập hóa đơn bán hàng (2 liên) và hợp đồng sẽ được họ lưu lại theo tên hồ sơ, 1 liên gửi lại cho khách hàng, liên còn lại kế toán bán hàng sẽ nhập lên hệ thống phần mềm kế toán máy (Misa). Cuối cùng, hóa đơn sẽ được lưu lại theo số hồ sơ.
- **Bước 4:** Khách hàng sau khi nhận được hóa đơn, họ quyết định thanh toán hóa đơn.
- **Bước 5:** Nếu khách hàng thanh toán trực tiếp, thủ quỹ sẽ nhận tiền mặt hoặc giấy báo có của ngân hàng. Sau đó, thủ quỹ sẽ lập phiếu thu (2 liên), 1 liên gửi lại cho kế toán bán hàng ghi nhận vào sổ kế toán máy, liên còn lại và giấy báo có thủ quỹ lưu theo thứ tự hồ sơ.
- **Bước 6:** Nếu khách hàng thanh toán sau, kế toán công nợ sẽ ghi nhận lại công nợ của khách hàng và tiến hành theo dõi và ghi nhận vào sổ kế toán máy.

Các hóa đơn chứng từ liên quan

- Hóa đơn GTGT (Mẫu số 01 GTKT 3/001)
- Hóa đơn bán hàng thông thường (Mẫu số 02 GTKT-3LL)
- Hợp đồng kinh tế, bảng kê hóa đơn.
- Bảng thanh toán hàng đại lý, ký gửi (Mẫu số 01 – BH)
- Phiếu thu (Mẫu số 01 – TT)
- Giấy báo có, sổ phụ kèm theo,
- Phiếu xuất kho (Mẫu số 02- VT)
- Phiếu xuất kho kiêm vận chuyển nội bộ.

2.3.2.3. *Hạch toán các nghiệp vụ liên quan*

Hiện nay, công ty đã thiết lập mối quan hệ đối tác mạnh mẽ với nhiều đối tác lớn như Coca-Cola, Vifon, Trung Nguyên, Bia Sài Gòn, Tôn Phương Nam, Yoshida và một số đối tác khác. Điều này đã tạo ra sự uy tín và tiếng vang lớn đối với khách hàng, nhờ vào chính sách làm việc minh bạch và quản lý tài chính chặt chẽ của công ty. Bộ phận kế toán, đặc biệt là kế toán bán hàng, đã đóng góp không ít vào việc này.

Sau đây là một số nghiệp vụ bán hàng

Nghiệp vụ 1 Ngày 12/01/2024 Công ty Yoshida mua hàng từ phía công ty Hozentech, chưa thanh toán tiền hàng với giá chưa bao gồm thuế như sau

Hóa chất ngăn ngừa cấu cặn cho tháp giải nhiệt	SL: 25kg	ĐG: 171.000
Hóa chất diệt rong rêu	SL: 25kg	ĐG: 171.000

Sau khi xác nhận lại với phía Yoshida, ngày 12/01/2024 công ty đã xuất hóa đơn 00000004, ký hiệu 1C24THT, cho phía khách hàng, Với thuế GTGT là 10% (*phụ lục 01*), phiếu xuất kho XK000117 (*phụ lục 02*).

Kế toán bán hàng cập nhật và phần mềm Misa với bút toán như sau (*phụ lục 15*)

Hạch toán

Ghi nhận Doanh thu

Nợ TK 131_Yoshida	9.405.000 đồng
Có TK 5113	8.550.000 đồng
Có TK 3331	855.000 đồng

Ghi nhận Giá vốn

Nợ TK 632	1.100.000 đồng
Có TK 152	1.100.000 đồng

Nghiệp vụ 2 Ngày 22/02/2024 Công ty Yoshida thanh toán toàn bộ tiền hàng của hóa đơn 00000004 cho công ty Hozentech. Kèm theo phiếu thu PT00512 (*phụ lục 03*) do thủ quỹ chuyển sang. Đồng thời, kế toán công nợ sẽ theo dõi công nợ của khách hàng và kế toán bán hàng nhập liệu lên phần mềm kế toán Misa với bút toán như sau

Hạch toán

Nợ TK 1111	9.405.000 đồng
Có TK 131_Yoshida	9.405.000 đồng

Nghiệp vụ 3 Ngày 28/02/2024 Công ty CP Cà Phê Hòa Tan Trung Nguyên mua hàng từ phía công ty Hozentech, chưa thanh toán tiền hàng với giá chưa bao gồm thuế như sau

Thay phốt xilanh	SL 1 Bộ	ĐG 5.000.000
Thay dầu thủy lực	SL 40 Lít	ĐG 75.000
Cung cấp bơm màng	SL 1 Cái	ĐG 15.000.000

Sau khi xác nhận lại với phía Trung Nguyên, ngày 28/02/2024 công ty đã xuất hóa đơn 00000016, ký hiệu 1C24THT, cho phía khách hàng, Với thuế GTGT là 8% (*phụ lục 04*), phiếu xuất kho XK000123 (*phụ lục 05*).

Kế toán bán hàng cập nhật và phần mềm Misa với bút toán như sau (*phụ lục 16*)

Hạch toán

Ghi nhận Doanh thu

Nợ TK 131_TN	24.840.000 đồng
Có TK 5113	23.000.000 đồng
Có TK 3331	1.840.000 đồng

Ghi nhận Giá vốn

Nợ TK 632	16.700.000 đồng
Có TK 152	16.700.000 đồng

Nghiệp vụ 4 Ngày 28/03/2024 Công ty Tự Động Hóa Mặt Trời mua hàng từ phía công ty Hozentech, chưa thanh toán tiền hàng với giá chưa bao gồm thuế như sau

Vỏ lồng thu gom cầu cặn rỉ sét Scale Doctor	SL: 2 cái	ĐG: 3.850.000
--	-----------	---------------

Sau khi xác nhận lại với phía Tự Động Hóa Mặt Trời, ngày 29/02/2024 công ty đã xuất hóa đơn 00000021, ký hiệu 1C24THT, cho phía khách hàng, Với thuế GTGT là 10% (*phụ lục 06*), phiếu xuất kho XK000578 (*phụ lục 07*).

Kế toán bán hàng cập nhật và phần mềm Misa với bút toán như sau (*phụ lục 17*)

Hạch toán

Ghi nhận Doanh thu

Nợ TK 131_MT	8.470.000 đồng
Có TK 5113	7.700.000 đồng
Có TK 3331	770.000 đồng

Ghi nhận Giá vốn

Nợ TK 632	4.500.000 đồng
Có TK 152	4.500.000 đồng

Những dữ liệu này sẽ được ghi nhận lên sổ nhật ký chung (*phụ lục 08*), sổ cái 511 (*phụ lục 09*), sổ cái 632 (*phụ lục 10*), sổ cái 333 (*phụ lục 11*), sổ cái 112 (*phụ lục 12*), sổ cái 152 (*phụ lục 13*) và sổ cái 131 (*phụ lục 14*).

CHƯƠNG 3

NHẬN XÉT VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH KT TM DV HOZENTECH

3.1. Sự cần thiết và yêu cầu hoàn thiện về công tác kế toán bán hàng tại công ty Hozentech

3.1.1. Sự cần thiết

Quá trình công tác kế toán bán hàng tại công ty đóng vai trò vô cùng quan trọng trong việc đảm bảo sự hoạt động hiệu quả và bền vững của doanh nghiệp. Công việc này không chỉ liên quan đến việc ghi chép và theo dõi các giao dịch bán hàng mà còn bao gồm việc kiểm soát doanh thu, quản lý công nợ và đảm bảo thu hồi khoản nợ đúng hạn. Việc thực hiện chính xác các nhiệm vụ này giúp công ty duy trì sự ổn định tài chính và giảm thiểu các rủi ro tài chính có thể xảy ra.

Bên cạnh đó, kế toán bán hàng còn cung cấp dữ liệu cần thiết để lập báo cáo tài chính, từ đó hỗ trợ các nhà quản lý đưa ra quyết định chiến lược dựa trên thông tin chính xác. Việc phân tích dữ liệu bán hàng cũng giúp công ty tối ưu hóa quản lý hàng tồn kho, kiểm soát chi phí và điều chỉnh chiến lược bán hàng sao cho phù hợp với nhu cầu thị trường.

Hơn nữa, quá trình kế toán bán hàng đảm bảo công ty tuân thủ các quy định pháp lý về thuế và các yêu cầu pháp lý khác, giúp tránh các vấn đề pháp lý có thể ảnh hưởng đến hoạt động của doanh nghiệp. Do đó, công tác kế toán bán hàng không chỉ là một phần thiết yếu trong việc duy trì hoạt động tài chính ổn định mà còn góp phần vào sự phát triển bền vững và thành công lâu dài của công ty.

3.1.2. Yêu cầu hoàn thiện

Công tác kế toán bán hàng đóng vai trò vô cùng quan trọng trong việc đảm bảo hoạt động hiệu quả và bền vững của công ty. Để hoàn thiện công tác này, em đề xuất tập trung vào các yếu tố sau:

Trước tiên, việc ghi chép và theo dõi các giao dịch bán hàng cần được thực hiện đầy đủ và chính xác. Cần đảm bảo lập hóa đơn đúng quy định, cập nhật số liệu vào hệ thống kế toán kịp thời, và tổ chức hồ sơ giao dịch một cách hệ thống để dễ dàng truy xuất và kiểm soát. Tiếp theo, công ty nên cải thiện việc quản lý doanh thu và công nợ bằng cách theo dõi doanh thu liên tục, thực hiện các chỉ tiêu đánh giá và phát triển quy trình thu hồi công nợ hiệu quả. Điều này giúp duy trì sự ổn định tài chính và giảm thiểu

rủi ro. Em cũng mong muốn công ty nên chú trọng tuân thủ các quy định pháp lý, bao gồm việc cập nhật các quy định thuế mới và điều chỉnh quy trình kế toán cho phù hợp. Việc thực hiện kiểm tra nội bộ định kỳ và lập báo cáo tài chính đầy đủ là cần thiết để tránh các vấn đề pháp lý. Để đảm bảo độ tin cậy của dữ liệu, cần xây dựng hệ thống báo cáo chính xác và bảo mật thông tin quan trọng. Cải thiện quy trình bán hàng và phân tích dữ liệu cũng là yếu tố quan trọng, giúp tối ưu hóa quản lý hàng tồn kho và điều chỉnh chiến lược bán hàng phù hợp với nhu cầu thị trường.

Cuối cùng, em đề xuất công ty nên tập trung vào đào tạo và nâng cao năng lực cho nhân viên kế toán bằng cách cung cấp các khóa đào tạo định kỳ và phát triển kỹ năng quản lý. Những yêu cầu này sẽ góp phần vào việc hoàn thiện công tác kế toán bán hàng, đảm bảo tính chính xác và minh bạch, và hỗ trợ sự phát triển bền vững của công ty.

3.2. Giải pháp

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

Để nâng cao hiệu quả công tác kế toán bán hàng, em đề xuất triển khai một số giải pháp cụ thể. Trước tiên, cần tổ chức lại quy trình kế toán bán hàng, từ ghi nhận đơn hàng đến lập báo cáo, nhằm đảm bảo sự rõ ràng và nhất quán. Việc áp dụng công nghệ thông qua phần mềm kế toán hiện đại sẽ giúp tự động hóa các công việc như xuất hóa đơn và ghi sổ, đồng thời tích hợp hệ thống kế toán với các phần mềm quản lý kho và CRM để đồng bộ hóa dữ liệu.

Em cũng xin đề xuất về việc cung cấp đào tạo kỹ năng cho nhân viên kế toán về các công cụ và quy trình mới, cùng với việc thực hiện đánh giá hiệu suất định kỳ để nâng cao năng lực làm việc. Để đảm bảo tính chính xác và minh bạch, cần thiết lập quy trình kiểm soát nội bộ nghiêm ngặt và thực hiện báo cáo tài chính định kỳ.

Cuối cùng, việc xây dựng kênh giao tiếp hiệu quả giữa các bộ phận và tổ chức các cuộc họp định kỳ sẽ giúp cập nhật tình hình, thảo luận vấn đề và tìm kiếm giải pháp kịp thời. Những giải pháp này sẽ góp phần cải thiện tổ chức kế toán bán hàng và tăng cường hiệu quả tài chính của công ty.

3.2.2. Giải pháp về công tác kế toán bán hàng tại công ty Hozentech

Trước tiên, em khuyến nghị tổ chức lại quy trình kế toán bán hàng của công ty, từ việc ghi nhận đơn hàng, xuất hóa đơn, đến việc ghi sổ kế toán và lập báo cáo tài chính. Quy trình này cần phải rõ ràng và chuẩn hóa để đảm bảo tính chính xác và hiệu quả. Tiếp theo, em đề xuất ứng dụng phần mềm kế toán hiện đại để tự động hóa các công

việc này, như xuất hóa đơn và ghi sổ, đồng thời tích hợp hệ thống kế toán bán hàng với các hệ thống khác như quản lý kho và CRM để đồng bộ hóa dữ liệu và nâng cao khả năng truy xuất thông tin.

Để nâng cao năng lực làm việc của nhân viên kế toán, em cũng đề xuất tổ chức các khóa đào tạo về phần mềm mới và quy trình kế toán bán hàng. Việc này sẽ giúp giảm thiểu sai sót và nâng cao hiệu quả công việc. Đồng thời, cần thiết lập các quy trình kiểm soát nội bộ nghiêm ngặt và thực hiện báo cáo tài chính định kỳ để đảm bảo tính chính xác và minh bạch trong các giao dịch bán hàng.

Cuối cùng, em khuyến nghị xây dựng các kênh giao tiếp hiệu quả giữa bộ phận kế toán bán hàng và các bộ phận liên quan như bán hàng, kho và tài chính, cũng như tổ chức các cuộc họp định kỳ để cập nhật tình hình và giải quyết kịp thời các vấn đề phát sinh. Những giải pháp này sẽ giúp Công ty Hozentech cải thiện hiệu quả tổ chức kế toán bán hàng, nâng cao tính minh bạch tài chính và hỗ trợ tốt hơn cho các quyết định quản lý.

KẾT LUẬN

Trong quá trình thực tập tại công ty TNHH KT TM DV Hozentech, em đã rút ra nhiều kinh nghiệm quý báu và nhận ra sự quan trọng của một số khía cạnh trong hoạt động kế toán bán hàng.

Đầu tiên, việc hiểu rõ quy trình bán hàng của doanh nghiệp đã giúp em thấu hiểu sâu sắc về cách thức hoạt động của công ty từ khi tiếp nhận đơn hàng đến việc ghi nhận doanh thu. Qua đó, em đã nắm vững các bước và quy định kế toán liên quan đến doanh thu, từ việc lập hóa đơn đến các bút toán kế toán.

Thứ hai, em thấy được tầm quan trọng của việc thiết lập và duy trì hệ thống kiểm soát nội bộ trong quy trình bán hàng. Hệ thống này không chỉ giúp giảm thiểu rủi ro và sai sót trong hoạt động bán hàng mà còn đảm bảo tính minh bạch và đúng đắn trong các giao dịch kinh doanh.

Thứ ba, qua việc tham gia vào quản lý công nợ và thu hồi nợ, em đã hiểu rõ hơn về tầm quan trọng của việc duy trì mối quan hệ tốt đẹp với khách hàng và quản lý hiệu quả các khoản nợ phải thu. Điều này không chỉ đảm bảo dòng tiền cho công ty mà còn giúp tăng cường uy tín và mối quan hệ với khách hàng.

Thứ tư, qua việc áp dụng các phương pháp phân tích tài chính, em đã có cơ hội đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty từ các góc độ khác nhau. Việc này giúp em hiểu rõ hơn về các chỉ số tài chính và cách thức áp dụng chúng để đưa ra quyết định kinh doanh hợp lý.

Cuối cùng, em đã nhận ra sự quan trọng của công nghệ thông tin trong hoạt động kế toán bán hàng. Sự tích hợp và sử dụng hiệu quả các phần mềm kế toán tiên tiến giúp tối ưu hóa quy trình làm việc và nâng cao hiệu suất làm việc của các nhân viên kế toán. Tóm lại, quá trình làm việc này đã đem lại cho em những bài học quý giá và kinh nghiệm thực tiễn, giúp em chuẩn bị tốt hơn cho sự nghiệp kế toán trong tương lai.

PHỤ LỤC

	Trang
Phụ lục 01 Hóa đơn GTGT 00000004 ngày 12/01/2024	40
Phụ lục 03 Phiếu thu PT00512 ngày 22/02/2024.....	41
Phụ lục 02 Phiếu xuất kho số XK00117 ngày 12/01/2024	41
Phụ lục 04 Hóa đơn GTGT 00000016 ngày 28/02/2024	42
Phụ lục 05 Phiếu xuất kho số XK00123 ngày 28/02/2024	43
Phụ lục 06 Hóa đơn GTGT 00000021 ngày 29/03/2024	44
Phụ lục 07 Phiếu xuất kho XK00578 ngày 29/03/2024.....	45
Phụ lục 08 Sổ NCK trích của quý I năm 2024.....	46
Phụ lục 09 Sổ cái 511 (trích).....	47
Phụ lục 10 Sổ cái 632 (trích).....	48
Phụ lục 11 Sổ cái 333 (trích).....	48
Phụ lục 12 Sổ cái 111 (trích).....	49
Phụ lục 13 Sổ cái 152 (trích).....	49
Phụ lục 14 Sổ cái 131 (trích).....	50
Phụ lục 16 Giao diện phần mềm Misa - hóa đơn 00000016.....	51
Phụ lục 15 Giao diện phần mềm Misa - hóa đơn 00000004.....	51
Phụ lục 17 Giao diện phần mềm Misa - hóa đơn 00000021	52



CÔNG TY TNHH KỸ THUẬT DỊCH VỤ THƯƠNG MẠI HOZENTECH

Mã số thuế (Tax code): 0312191663
Địa chỉ (Address): 135/7 Ấp 5, X.Xuân Thới Thượng, H.Hóc Môn, TP.Hồ Chí Minh
Điện thoại (Tel): 028.66756349 Email: service@hozentech.com.vn
Số tài khoản (Bank account): 19026984138016 Techcombank - Chi nhánh Hóc Môn
Website: www.hozentech.com.vn, www.scaledoctor.com.vn

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG (VAT Invoice) Ký hiệu (Sign): 1C24THT
Số (No): 00000004

Ngày (Date) 12 tháng (month) 01 năm (year) 2024
Mã CQT (Code): 0041E5DF103D3C4F3D9EFBFC1A2FB0AEB0

Họ tên người mua hàng (Buyer):
Tên đơn vị (Company's name): CÔNG TY TNHH VIỆT NAM YOSHIDA
Mã số thuế (Tax code): 3702237816
Địa chỉ (Address): Lô 16-1, Đường số 2B, Khu công nghiệp Quốc tế Protrade, Xã An Tây, Thị Xã Bến Cát, Tỉnh Bình Dương, Việt Nam
Hình thức thanh toán (Payment method): TM/CK Số tài khoản (Bank account):

STT (No)	Tên hàng hóa, dịch vụ (Name of goods and services)	ĐVT (Unit)	Số lượng (Quantity)	Đơn giá (Unit price)	Thành tiền (Amount)
A	B	C	1	2	3=1x2
1	Hóa chất ngăn ngừa cấu cặn cho tháp giải nhiệt – Model: HZT-CB01	kg	25,00	171.000,00	4.275.000
2	Hóa chất diệt rong rêu và vi sinh cho tháp giải nhiệt- Model: HZT-VB01	kg	25,00	171.000,00	4.275.000
Cộng tiền hàng: (Total before VAT):					8.550.000
Thuế suất GTGT (VAT rate): 10 % Tiền thuế GTGT (VAT amount):					855.000
Tổng tiền thanh toán (Total amount):					9.405.000
Số tiền viết bằng chữ (Total amount in words): Chín triệu bốn trăm linh năm nghìn đồng chẵn.					

Người mua hàng (Buyer)
(Ký, ghi rõ họ, tên)
(Signature, full name)

Người bán hàng (Seller)
(Ký, ghi rõ họ, tên)
(Signature, full name)

Ký bởi: **CÔNG TY TNHH KỸ THUẬT DỊCH VỤ THƯƠNG MẠI HOZENTECH**
Ký ngày: 12/01/2024

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

Mã tra cứu hóa đơn (Invoice code): X5CEIXGMXZR
Tra cứu tại Website (Search on Website): <https://www.meinvoice.vn/tra-cuu/>

Phát hành bởi phần mềm MeInvoice.vn - Công ty Cổ phần MISA (www.misa.com.vn) - MST: 0101243150

Phụ lục 01 Hóa đơn GTGT 00000004 ngày 12/01/2024

CÔNG TY TNHH KỸ THUẬT DỊCH VỤ THƯƠNG MẠI
HOZENTECH
135/7 ấp 5, Xã Xuân Thới Thượng, Huyện Hóc Môn, Thành phố Hồ
Chí Minh, Việt Nam

Mẫu số: 02 – VT

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

PHIẾU XUẤT KHO

Ngày 12 tháng 01 năm 2024

Nợ: 632

Số: XK00117

Có: 152

- Họ tên người nhận hàng: CÔNG TY TNHH VIỆT NAM YOSHIDA
- Địa chỉ (bộ phận): Lô 16-1, Đường số 2B, Khu công nghiệp Quốc tế Protrade, Xã An Tây, Thị Xã Bến Cát, Tỉnh Bình Dương, Việt Nam
- Lý do xuất kho: Xuất kho bán hàng CÔNG TY TNHH VIỆT NAM YOSHIDA theo hóa đơn 00000004
- Xuất tại kho (ngăn ló): Kho nguyên vật liệu chính Địa điểm:

STT	Tên, nhãn hiệu, quy cách, phẩm chất vật tư, dụng cụ sản phẩm, hàng hóa	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Yêu cầu	Thực xuất		
A	B	C	D	1	2	3	4
1	Hóa chất ngăn ngừa cấu cặn cho tháp giải nhiệt — Model: HZT-CB01	HOACHATTAY	kg	25,00			
2	Hóa chất diệt rong rêu và vi sinh cho tháp giải nhiệt- Model: HZT-VB01	HOACHATTAY	kg	25,00			
Cộng							

Tổng số tiền (Viết bằng chữ):

Số chứng từ gốc kèm theo:

Ngày tháng năm

Người lập phiếu
(Ký, họ tên)

Người nhận hàng
(Ký, họ tên)

Thủ kho
(Ký, họ tên)

Kê toán trưởng
(Hoặc bộ phận có
nhu cầu nhập)
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Nguyễn Thị Xuân Diệu

Phụ lục 03 Phiếu xuất kho số XK00117 ngày 12/01/2024

CÔNG TY TNHH KỸ THUẬT DỊCH VỤ THƯƠNG
MẠI HOZENTECH

135/7 ấp 5, Xã Xuân Thới Thượng, Huyện Hóc Môn,
Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

Mẫu số: 01 - TT

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

PHIẾU THU

Ngày 22 tháng 02 năm 2024

Quyển số:.....

Số:PT00512

Nợ: 1111

Có:131_Yoshida

Họ và tên người nộp tiền: CÔNG TY TNHH VIỆT NAM YOSHIDA

Địa chỉ: Lô 16-1, Đường số 2B, Khu công nghiệp Quốc tế Protrade, Xã An Tây, Thị Xã Bến Cát, Tỉnh Bình Dương, Việt Nam

Lý do nộp: Thanh toán hóa đơn số 00000004

Số tiền: 9.405.000 VNĐ (Viết bằng chữ):Chín triệu bốn trăm lẻ năm nghìn đồng.

Kèm theo:..... Chứng từ gốc:

Giám đốc

Kê toán
trưởng

Người nộp
tiền

Người lập
phiếu

Thủ quỹ

(Ký, họ tên, đóng dấu)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

Nguyễn Thị Xuân Diệu

Đã nhận đủ số tiền (viết bằng chữ):.....

+ Tỷ giá ngoại tệ (vàng bạc, đá quý):.....

+ Số tiền quy đổi:.....

(Liên gửi ra ngoài phải đóng dấu)

Phụ lục 02 Phiếu thu PT00512 ngày 22/02/2024

CÔNG TY TNHH KỸ THUẬT DỊCH VỤ THƯƠNG MẠI
HOZENTECH

135/7 ấp 5, Xã Xuân Thới Thượng, Huyện Hóc Môn, Thành phố Hồ
Chí Minh, Việt Nam

Mẫu số: 02 – VT

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

PHIẾU XUẤT KHO

Ngày 28 tháng 02 năm 2024 Nợ: 632

Số: XK00123 Có: 152

- Họ tên người nhận hàng: CÔNG TY CỔ PHẦN CÀ PHÊ HOA TAN TRUNG NGUYỄN
- Địa chỉ (bộ phận): Khu A, KCN Tân Đông Hiệp, Phường Tân Đông Hiệp, Thành phố Dĩ An, Tỉnh Bình Dương
- Lý do xuất kho: Xuất kho bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN CÀ PHÊ HOA TAN TRUNG NGUYỄN theo hóa đơn 00000016

-Xuất tại kho (ngăn ló): Kho nguyên vật liệu chính

Địa điểm:

STT	Tên, nhãn hiệu, quy cách, phẩm chất vật tư, dụng cụ sản phẩm, hàng hóa	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Yêu cầu	Thực xuất		
A	B	C	D	1	2	3	4
1	Thay phốt xilanh	DVLAPDATHO PTHU	Bộ	1,00			
2	Thay dầu thủy lực	DV chung	Lít	40,00			
3	Cung cấp bom màng	DVSCBANUI	Cái	1,00			
	Cộng						

- Tổng số tiền (Viết bằng chữ):

- Số chứng từ gốc kèm theo:

Ngày tháng năm

Người lập phiếu

(Ký, họ tên)

Người nhận hàng

(Ký, họ tên)

Thủ kho

(Ký, họ tên)

Kê toán trưởng

(Hoặc bộ phận có
nhu cầu nhập)

(Ký, họ tên)

Giám đốc

Ký, họ tên, đóng dấu

Nguyễn Thị Xuân Diệu

Phụ lục 05 Phiếu xuất kho số XK00123 ngày 28/02/2024

**CÔNG TY TNHH KỸ THUẬT DỊCH VỤ THƯƠNG MẠI HOZENTECH**

Mã số thuế (Tax code): 0312191663
Địa chỉ (Address): 135/7 Ấp 5, X.Xuân Thới Thượng, H.Hóc Môn, TP.Hồ Chí Minh
Điện thoại (Tel): 028.66756349 Email: service@hozentech.com.vn
Số tài khoản (Bank account): 19026984138016 Techcombank - Chi nhánh Hóc Môn
Website: www.hozentech.com.vn, www.scaledoctor.com.vn

**HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG
(VAT Invoice)**

Ký hiệu (Sign): 1C24THT
Số (No): 00000021

Ngày (Date) 29 tháng (month) 03 năm (year) 2024
Mã CQT (Code): 00B02E7FC03A844487AC72498016F06851

Họ tên người mua hàng (Buyer):
Tên đơn vị (Company's name): CÔNG TY TNHH TỰ ĐỘNG HÓA MẶT TRỜI
Mã số thuế (Tax code): 0310917886
Địa chỉ (Address): 30A Đường 419, Tò 4, ấp 6, Xã Phước Vĩnh An, Huyện Củ Chi, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Hình thức thanh toán (Payment method): TM/CK Số tài khoản (Bank account):

STT (No)	Tên hàng hóa, dịch vụ (Name of goods and services)	ĐVT (Unit)	Số lượng (Quantity)	Đơn giá (Unit price)	Thành tiền (Amount)
A	B	C	1	2	3=1x2
1	Vỏ lồng thu gom cầu cặn và ri sét - Scale Doctor	Cái	2,00	3.850.000,00	7.700.000
Cộng tiền hàng: (Total before VAT):					7.700.000
Thuế suất GTGT (VAT rate):		10 %	Tiền thuế GTGT (VAT amount):		770.000
Tổng tiền thanh toán (Total amount):					8.470.000
Số tiền viết bằng chữ (Total amount in words): Tám triệu bốn trăm bảy mươi nghìn đồng chẵn.					

Người mua hàng (Buyer)
(Ký, ghi rõ họ, tên)
(Signature, full name)

Người bán hàng (Seller)
(Ký, ghi rõ họ, tên)
(Signature, full name)

Ký bởi: **CÔNG TY TNHH KỸ THUẬT DỊCH
VỤ THƯƠNG MẠI HOZENTECH**
Ký ngày: 29/03/2024

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

Mã tra cứu hóa đơn (Invoice code): 59C4C66M9RNA
Tra cứu tại Website (Search on Website): <https://www.mcinvoice.vn/tra-cuu/>

Phát hành bởi phần mềm MeInvoice, v - Công ty Cổ phần MISA (www.misa.com.vn) - MST: 0101243150

Phụ lục 06 Hóa đơn GTGT 00000021 ngày 29/03/2024

CÔNG TY TNHH KỸ THUẬT DỊCH VỤ THƯƠNG MẠI
HOZENTECH
135/7 Ấp 5, Xã Xuân Thới Thượng, Huyện Hóc Môn, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

Mẫu số: 02 – VT

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

PHIẾU XUẤT KHO

Ngày 29 tháng 03 năm 2024
Số: XK00578

Nợ: 632
Có: 152

- Họ tên người nhận hàng: CÔNG TY TNHH TỰ ĐỘNG HOA MẶT TRỜI
- Địa chỉ (bộ phận): 30A, Đường 419, Tổ 4, Ấp 8, Xã Phước Vĩnh An, Huyện Củ Chi, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
- Lý do xuất kho: Xuất kho bán hàng CÔNG TY TNHH TỰ ĐỘNG HOA MẶT TRỜI theo hóa đơn 00000021
- Xuất tại kho (ngân lô): Kho nguyên vật liệu chính Địa điểm:.....

STT	Tên, nhãn hiệu, quy cách, phẩm chất vật tư, dụng cụ sản phẩm, hàng hóa	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Yêu cầu	Thực xuất		
A	B	C	D	1	2	3	4
1	Vỏ lồng thu gom cầu cạn và ri sét - Scal	DVSCBANUI	Cái	2,00			
Cộng							

- Tổng số tiền (Viết bằng chữ):
- Số chứng từ gốc kèm theo:

Ngày..... tháng..... năm.....

Người lập phiếu
(Ký, họ tên)

Người nhận hàng
(Ký, họ tên)

Thủ kho
(Ký, họ tên)

Kê toán trưởng
(Hoặc bộ phận có
nhu cầu nhập)
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Nguyễn Thị Xuân Diệu

Phụ lục 07 Phiếu xuất kho XK00578 ngày 29/03/2024

SỔ NHẬT KÝ CHUNG (TRÍCH)

Ngày hạch toán	Ngày chứng từ	Số chứng từ	Diễn giải	Số hiệu Tài khoản	Phát sinh Nợ	Phát sinh Có
12/01/2024	12/01/2024	BH00753	Bán hàng CÔNG TY TNHH ELDOVINA theo hóa đơn 00000001	131	4,320,000	0
12/01/2024	12/01/2024	BH00753	Bán hàng CÔNG TY TNHH ELDOVINA theo hóa đơn 00000001	5111	0	4,000,000
12/01/2024	12/01/2024	BH00753	Bán hàng CÔNG TY TNHH ELDOVINA theo hóa đơn 00000001	33311	0	320,000
12/01/2024	12/01/2024	BH00754	Bán hàng CÔNG TY TNHH ELDOVINA theo hóa đơn 00000002	131	24,200,000	0
12/01/2024	12/01/2024	BH00754	Bán hàng CÔNG TY TNHH ELDOVINA theo hóa đơn 00000002	5113	0	22,000,000
12/01/2024	12/01/2024	BH00754	Bán hàng CÔNG TY TNHH ELDOVINA theo hóa đơn 00000002	33311	0	2,200,000
12/01/2024	12/01/2024	BH00755	Bán hàng CÔNG TY TNHH ELDOVINA theo hóa đơn 00000003	131	81,000,000	0
12/01/2024	12/01/2024	BH00755	Bán hàng CÔNG TY TNHH ELDOVINA theo hóa đơn 00000003	5113	0	48,000,000
12/01/2024	12/01/2024	BH00755	Bán hàng CÔNG TY TNHH ELDOVINA theo hóa đơn 00000003	33311	0	6,000,000
12/01/2024	12/01/2024	BH00755	Bán hàng CÔNG TY TNHH ELDOVINA theo hóa đơn 00000003	5111	0	27,000,000
12/01/2024	12/01/2024	BH00756	Bán hàng CÔNG TY TNHH VIỆT NAM YOSHIDA theo hóa đơn 00000004	131	9,405,000	0
12/01/2024	12/01/2024	BH00756	Bán hàng CÔNG TY TNHH VIỆT NAM YOSHIDA theo hóa đơn 00000004	5111	0	8,550,000
12/01/2024	12/01/2024	BH00756	Bán hàng CÔNG TY TNHH VIỆT NAM YOSHIDA theo hóa đơn 00000004	33311	0	855,000
12/01/2024	12/01/2024	XK00117	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TNHH VIỆT NAM YOSHIDA theo hóa đơn 00000004	632	1,100,000	0
12/01/2024	12/01/2024	XK00117	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TNHH VIỆT NAM YOSHIDA theo hóa đơn 00000004	152	0	1,100,000
16/01/2024	16/01/2024	BH00757	Bán hàng CÔNG TY TNHH SAITEX FABRICS VIỆT NAM theo hóa đơn 00000005	131	23,760,000	0
16/01/2024	16/01/2024	BH00757	Bán hàng CÔNG TY TNHH SAITEX FABRICS VIỆT NAM theo hóa đơn 00000005	5113	0	22,000,000
16/01/2024	16/01/2024	BH00757	Bán hàng CÔNG TY TNHH SAITEX FABRICS VIỆT NAM theo hóa đơn 00000005	33311	0	1,760,000
17/01/2024	17/01/2024	BH00758	Bán hàng CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN POLYMERIC PRODUCTS V.&H. (VIỆT NAM), theo hóa đơn	131	3,240,000	0

22/02/2024	22/02/2024	BH00771	Bán hàng CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI TRANG TRÍ NỘI THẤT THÀNH VINH theo hóa đơn 00000014	33311	0	2,457,600
22/02/2024	22/02/2024	PT00512	Công ty Yoshida thanh toán	1111	9,405,000	0
22/02/2024	22/02/2024	PT00512	Công ty Yoshida thanh toán	131	0	9,405,000
23/02/2024	23/02/2024	BH00773	Bán hàng CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI TRANG TRÍ NỘI THẤT THÀNH VINH theo hóa đơn 00000015	131	40,051,000	0
23/02/2024	23/02/2024	BH00773	Bán hàng CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI TRANG TRÍ NỘI THẤT THÀNH VINH theo hóa đơn 00000015	5113	0	36,410,000
23/02/2024	23/02/2024	BH00773	Bán hàng CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI TRANG TRÍ NỘI THẤT THÀNH VINH theo hóa đơn 00000015	33311	0	3,641,000
28/02/2024	28/02/2024	BH00774	Bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN CÀ PHÊ HÒA TAN TRUNG NGUYỄN theo hóa đơn 00000016	131	24,840,000	0
28/02/2024	28/02/2024	BH00774	Bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN CÀ PHÊ HÒA TAN TRUNG NGUYỄN theo hóa đơn 00000016	5113	0	23,000,000
28/02/2024	28/02/2024	BH00774	Bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN CÀ PHÊ HÒA TAN TRUNG NGUYỄN theo hóa đơn 00000016	33311	0	1,840,000
28/02/2024	28/02/2024	XK00123	Xuất kho cho CÔNG TY CỔ PHẦN CÀ PHÊ HÒA TAN TRUNG NGUYỄN theo hóa đơn 00000016	632	16,700,000	
28/02/2024	28/02/2024	XK00123	Xuất kho cho CÔNG TY CỔ PHẦN CÀ PHÊ HÒA TAN TRUNG NGUYỄN theo hóa đơn 00000016	152		16,700,000
05/03/2024	05/03/2024	BH00776	Bán hàng CHI NHÁNH TỔNG CÔNG TY ĐIỆN LỰC THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH TNHH - CÔNG TY ĐIỆN LỰC	131	17,863,200	0
05/03/2024	05/03/2024	BH00776	Bán hàng CHI NHÁNH TỔNG CÔNG TY ĐIỆN LỰC THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH TNHH - CÔNG TY ĐIỆN LỰC	5113	0	16,540,000
05/03/2024	05/03/2024	BH00776	Bán hàng CHI NHÁNH TỔNG CÔNG TY ĐIỆN LỰC THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH TNHH - CÔNG TY ĐIỆN LỰC	33311	0	1,323,200
06/03/2024	06/03/2024	BH00777	Bán hàng CÔNG TY TNHH MTV KỸ THUẬT MEKONG DELTA theo hóa đơn 00000018	131	12,265,000	0
06/03/2024	06/03/2024	BH00777	Bán hàng CÔNG TY TNHH MTV KỸ THUẬT MEKONG DELTA theo hóa đơn 00000018	5111	0	11,150,000
06/03/2024	06/03/2024	BH00777	Bán hàng CÔNG TY TNHH MTV KỸ THUẬT MEKONG DELTA theo hóa đơn 00000018	33311	0	1,115,000
26/03/2024	26/03/2024	BH00779	Bán hàng CHI NHÁNH CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN TRUNG NGUYỄN - NHÀ MÁY CÀ PHÊ SÀI GÒN	33311	0	3,840,000
29/03/2024	29/03/2024	BH00780	Bán hàng CÔNG TY TNHH TỰ ĐỘNG HÓA MẶT TRỜI theo hóa đơn 00000021	131	8,470,000	0
29/03/2024	29/03/2024	BH00780	Bán hàng CÔNG TY TNHH TỰ ĐỘNG HÓA MẶT TRỜI theo hóa đơn 00000021	5113	0	7,700,000
29/03/2024	29/03/2024	BH00780	Bán hàng CÔNG TY TNHH TỰ ĐỘNG HÓA MẶT TRỜI theo hóa đơn 00000021	33311	0	770,000
29/03/2024	29/03/2024	XK00578	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TNHH TỰ ĐỘNG HÓA MẶT TRỜI theo hóa đơn 00000021	632	4,500,000	
29/03/2024	29/03/2024	XK00578	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TNHH TỰ ĐỘNG HÓA MẶT TRỜI theo hóa đơn 00000021	152		4,500,000
02/04/2024	02/04/2024	BH00781	Bán hàng CÔNG TY TNHH VIỆT NAM YOSHIDA theo hóa đơn 00000022	131	9,405,000	0
02/04/2024	02/04/2024	BH00781	Bán hàng CÔNG TY TNHH VIỆT NAM YOSHIDA theo hóa đơn 00000022	5111	0	8,550,000
02/04/2024	02/04/2024	BH00781	Bán hàng CÔNG TY TNHH VIỆT NAM YOSHIDA theo hóa đơn 00000022	33311	0	855,000
03/04/2024	03/04/2024	BH00782	Bán hàng CHI NHÁNH CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN NƯỚC GIẢI KHÁT COCA-COLA VIỆT NAM T	131	117,180,000	0
03/04/2024	03/04/2024	BH00782	Bán hàng CHI NHÁNH CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN NƯỚC GIẢI KHÁT COCA-COLA VIỆT NAM T	5113	0	108,500,000
03/04/2024	03/04/2024	BH00782	Bán hàng CHI NHÁNH CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN NƯỚC GIẢI KHÁT COCA-COLA VIỆT NAM T	33311	0	8,680,000

Phụ lục 08 Sổ NCK trích của quý I năm 2024

SỔ CÁI (Trích)

(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)

Từ ngày 01/01/2024 đến ngày 30/04/2024

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

Đơn vị tính: VND

Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày, tháng		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	I	2
			- Số dư đầu kỳ					
			- Số phát sinh trong kỳ					
...
12/01/2024	BH00756	12/01/2024	Bán hàng CÔNG TY TNHH VIỆT NAM YOSHIDA theo hóa đơn 00000004			131	0	8,550,00
...
28/02/2024	BH00774	28/02/2024	Bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN CÀ PHÊ HÒA TAN TRUNG NGUYÊN theo hóa đơn 00000016			131	0	23,000,00
...
28/03/2024	BH00780	28/03/2024	Bán hàng CÔNG TY TNHH TỰ ĐỘNG HÓA MẶT TRỜI theo hóa đơn 00000021			131	0	7,700,00
...
			- Cộng số phát sinh				1,371,233,724	1,371,233,724
			- Số dư cuối kỳ					
			- Cộng lũy kế từ đầu năm					1,371,233,724

Phụ lục 09 Sổ cái 511 (trích)

SỔ CÁI (Trích)
(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)
Từ ngày 01/01/2024 đến ngày 30/04/2024

Tài khoản: **632 - Giá vốn hàng bán**

Đơn vị tính: VND

Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày, tháng		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	I	2
			- Số dư đầu kỳ					
			- Số phát sinh trong kỳ			
12/01/2024	XK00117	12/01/2024	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TNHH VIỆT NAM YOSHIDA theo hóa đơn 00000004			152	1,100,000	
28/02/2024	XK00123	28/02/2024	Xuất kho bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN CÀ PHÊ HÒA TAN TRUNG NGUYỄN theo hóa đơn			152	16,700,000	
28/03/2024	XK00578	28/03/2024	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TNHH TỰ ĐỘNG HÓA MẶT TRỜI theo hóa đơn 00000021			152	4,500,000	
			- Cộng số phát sinh				798,653,639	798,653,639
			- Số dư cuối kỳ					
			- Cộng lũy kế từ đầu năm				798,653,639	798,653,639

Phụ lục 10 Sổ cái 632 (trích)

SỔ CÁI (Trích)
(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)
Từ ngày 01/01/2024 đến ngày 30/04/2024

Tài khoản: **333 - Thuế và các khoản phải nộp cho nhà nước**

Đơn vị tính: VND

Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày, tháng		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	I	2
			- Số dư đầu kỳ					223,878,961
			- Số phát sinh trong kỳ					
12/01/2024	BH00756	12/01/2024	Bán hàng CÔNG TY TNHH VIỆT NAM YOSHIDA theo hóa đơn 00000004			131		855,000
28/02/2024	BH00774	28/02/2024	Bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN CÀ PHÊ HÒA TAN TRUNG NGUYỄN theo hóa đơn 00000016			131		1,840,000
28/03/2024	BH00780	28/03/2024	Bán hàng CÔNG TY TNHH TỰ ĐỘNG HÓA MẶT TRỜI theo hóa đơn 00000021			131		770,000
			- Cộng số phát sinh				55,788,282	117,867,486
			- Số dư cuối kỳ					285,958,165
			- Cộng lũy kế từ đầu năm				55,788,282	117,867,486

Phụ lục 11 Sổ cái 333 (trích)

SỔ CÁI (Trích)

(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)

Từ ngày 01/01/2024 đến ngày 30/04/2024

Tài khoản: 111 – Tiền mặt

Đơn vị tính: VNĐ

Ngày, tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày, tháng		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			- Số dư đầu kỳ				562,777,989	
			- Số phát sinh trong kỳ					
..
22/02/2024	PT00512	22/02/2024	Công ty Yoshida thanh toán			131	9,405,000	
..
			- Cộng số phát sinh				88,945,000	78,345,222
			- Số dư cuối kỳ				573,377,767	
			- Cộng lũy kế từ đầu năm				88,945,000	78,345,222

Phụ lục 12 Sổ cái 111 (trích)**SỔ CÁI (Trích)**

(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)

Từ ngày 01/01/2024 đến ngày 30/04/2024

Tài khoản: 152 - Nguyên liệu, vật liệu

Đơn vị tính: VNĐ

Ngày, tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày, tháng		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			- Số dư đầu kỳ				230,613,596	
			- Số phát sinh trong kỳ					
...
12/01/2024	XK00117	12/01/2024	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TNHH VIỆT NAM YOSHIDA theo hóa đơn 00000004			632		1,100,000
...
28/02/2024	XK00123	28/02/2024	Xuất kho bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN CÀ PHÊ HÒA TAN TRUNG NGUYÊN theo hóa đơn 00000016			632		16,700,000
...
28/03/2024	XK00578	28/03/2024	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TNHH TỰ ĐỘNG HÓA MẶT TRỜI theo hóa đơn 00000021			632		4,500,000
			- Cộng số phát sinh				98,720,000	40,890,000
			- Số dư cuối kỳ				288,443,596	
			- Cộng lũy kế từ đầu năm				98,720,000	40,890,000

Phụ lục 13 Sổ cái 152 (trích)

SỔ CÁI (Trích)

(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)

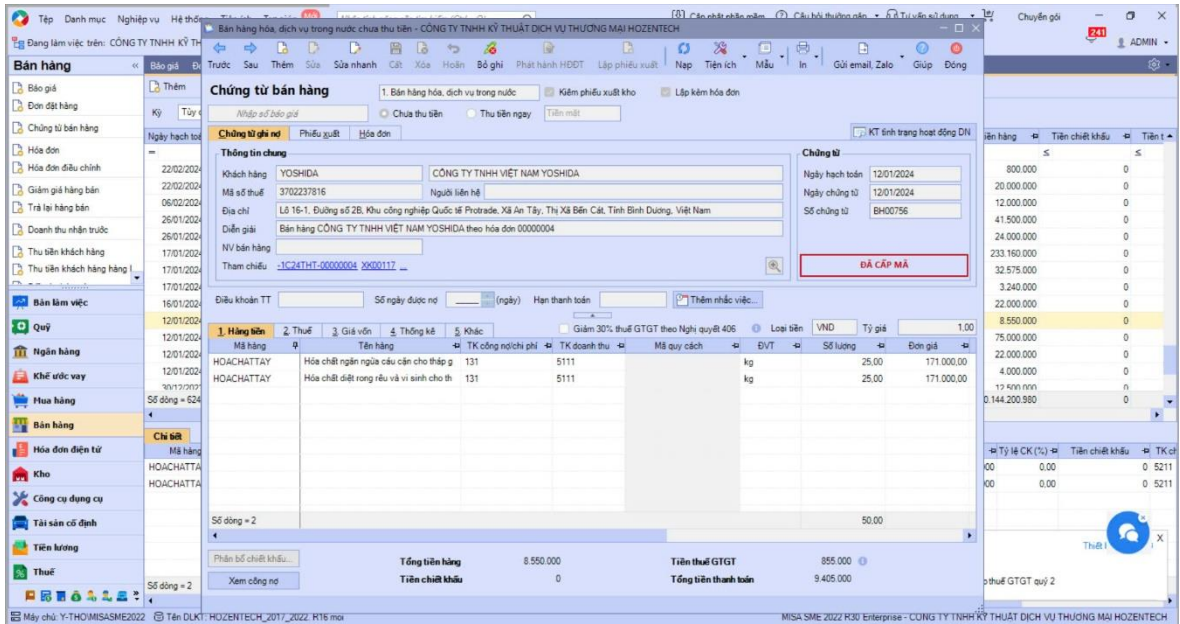
Từ ngày 01/01/2024 đến ngày 30/04/2024

Tài khoản: 131 - Phải thu của khách hàng

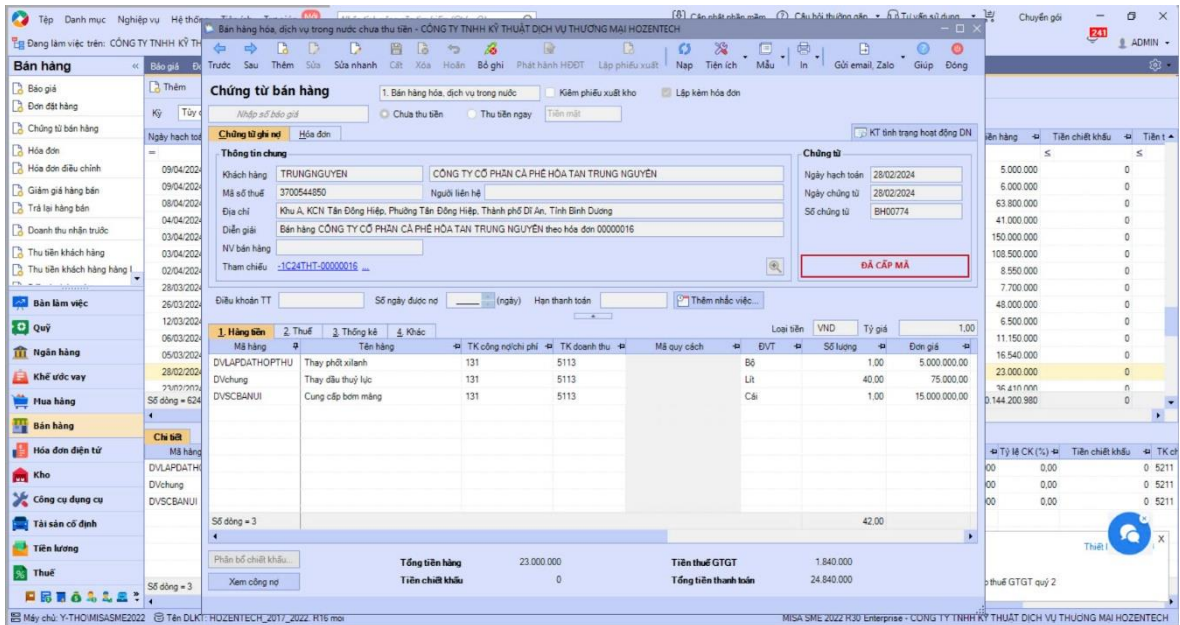
Đơn vị tính: VNĐ

Ngày, tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày, tháng		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			- Số dư đầu kỳ				1,730,627,913	
			- Số phát sinh trong kỳ					
12/01/2024	BH00756	12/01/2024	Bán hàng CÔNG TY TNHH VIỆT NAM YOSHIDA theo hóa đơn 00000004			33311	855,000	
12/01/2024	BH00756	12/01/2024	Bán hàng CÔNG TY TNHH VIỆT NAM YOSHIDA theo hóa đơn 00000004			5111	8,550,000	
22/02/2024	PT00512	22/02/2024	Công ty Yoshida thanh toán			1111		9,405,000
28/02/2024	BH00774	28/02/2024	Bán hàng CÔNG TY CO PHẦN CẢ PHÊ HÒA TAN TRUNG NGUYỄN theo hóa đơn 00000016			33311	1,840,000	
28/02/2024	BH00774	28/02/2024	Bán hàng CÔNG TY CO PHẦN CẢ PHÊ HÒA TAN TRUNG NGUYỄN theo hóa đơn 00000016			5111	23,000,000	
29/03/2024	BH00780	29/03/2024	Bán hàng CÔNG TY TNHH TỰ ĐỘNG HÓA MẶT TRỜI theo hóa đơn 00000021			33311	770,000	
29/03/2024	BH00780	29/03/2024	Bán hàng CÔNG TY TNHH TỰ ĐỘNG HÓA MẶT TRỜI theo hóa đơn 00000021			5111	7,700,000	
			- Cộng số phát sinh				42,715,000	9,405,000
			- Số dư cuối kỳ				1,763,937,913	
			- Cộng lũy kế từ đầu năm				42,715,000	9,405,000

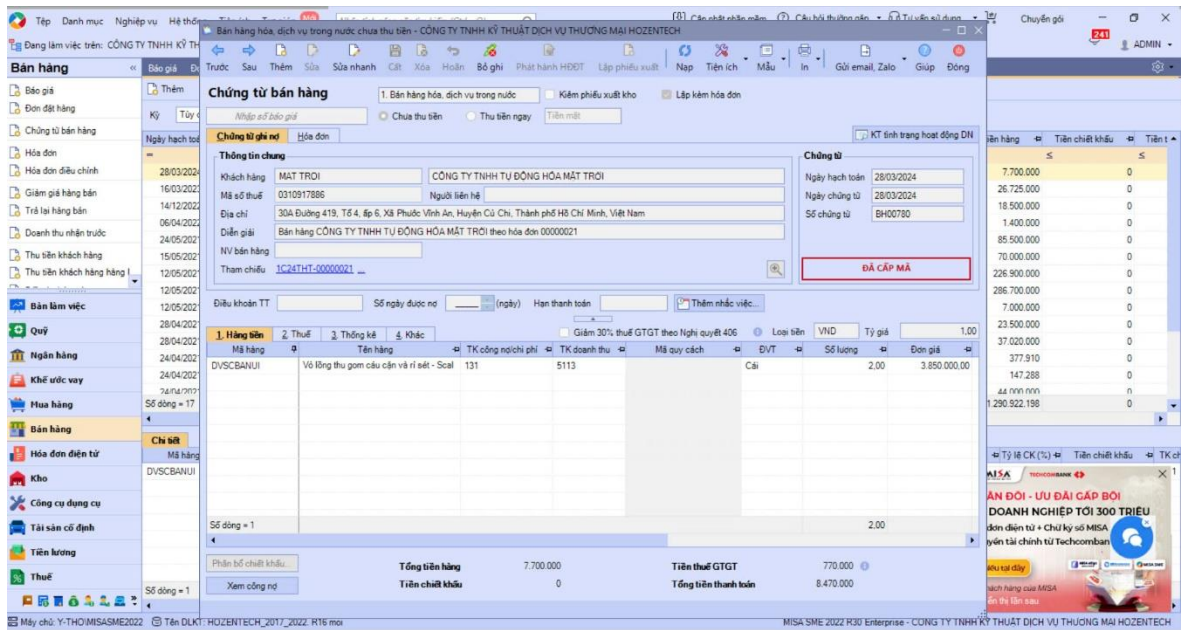
Phụ lục 14 Sổ cái 131 (trích)



Phụ lục 16 Giao diện phần mềm Misa - hóa đơn 00000004



Phụ lục 15 Giao diện phần mềm Misa - hóa đơn 00000016



Phụ lục 17 Giao diện phần mềm Misa - hóa đơn 00000021

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Doanh nghiệp (2019), *Cách xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp năm 2020*, Bepro, TP.HCM, (<https://bepro.vn/tin-tuc/cach-xac-dinh-ket-qua-kinh-doanh-trong-doanh-nghiep/>, 29/06/2024).
2. Dương Thanh Trúc (2023), *Thời điểm ghi nhận doanh thu theo Thông tư 200 là khi nào?*, Hỏi Đáp Pháp Luật, TP.HCM, (<https://thuvienphapluat.vn/hoi-dap-phap-luat/839DBAC-hd-thoi-diem-ghi-nhan-doanh-thu-theo-thong-tu-200-la-khi-nao.html>, 21/07/2024)
3. Khoa kiểm toán-kế toán, *Chuẩn mực Kế toán Việt Nam (VAS)*, UEL, TP.HCM, (<https://kttk.uel.edu.vn/chuan-muc-ke-toan-viet-nam-vas2>, 18/7/2024)
4. Kiến thức doanh nghiệp (2024), *Nghiệp vụ kế toán bán hàng theo Thông tư 200 mới nhất*, Nhanh.vn, T.HCM. (<https://nhanh.vn/nghiiep-vu-ke-toan-ban-hang-theo-thong-tu-200-moi-nhat-n140360.html>, 18/7/2024)
5. Kreston (2023), *VAS 14 - Doanh thu và thu nhập khác*, Kreston, T.HCM, (<https://docs.kreston.vn/vbpl/ke-toan/chuan-muc-ke-toan/vas-14/>, 21/7/2024)
6. Misa (2023), *Danh sách chuẩn mực kế toán quốc tế IAS và IFRS mới nhất*, Misa Amis, TP.HCM, (<https://amis.misa.vn/52338/chuan-muc-ke-toan-quoc-te/>, 18/7/2024)
7. Nguyễn Huyền (2023), *Tài khoản 632 là gì? Cách hạch toán giá vốn hàng bán (Tk 632)*, Kế toán Anpha, TP.HCM, (<https://ketoananpha.vn/hach-toan-tk-632.html>, 18/7/2024)
8. Nguyễn Thụy Hân và Ngọc Hân (2023), *Hướng dẫn tài khoản 131 (phải thu của khách hàng) trong doanh nghiệp nhỏ và vừa 2023*, Pháp luật doanh nghiệp, TP.HCM, (<https://thuvienphapluat.vn/phap-luat-doanh-nghiep/bai-viet/huong-dan-tai-khoan-131-phai-thu-cua-khach-hang-trong-doanh-nghiep-nho-va-vua-2023-2912.html>, 19/7/2024)
9. Nguyễn Thụy Hân và Văn Tài (2023), *Hướng dẫn tài khoản 521 (các khoản giảm trừ doanh thu) theo Thông tư 200/2014/TT-BTC*, Pháp luật doanh nghiệp, TP.HCM, (<https://thuvienphapluat.vn/phap-luat-doanh-nghiep/bai->

- viet/huong-dan-tai-khoan-521-cac-khoan-giam-tru-doanh-thu-theo-thong-tu-200-2014-tt-btc-3317.html, 19/7/2024)
10. PACE (2023), *Kế toán bán hàng là gì? Mô tả công việc và yêu cầu cần có*, PACE, TP.HCM, (<https://www.pace.edu.vn/tin-kho-tri-thuc/ke-toan-ban-hang#ke-toan-ban-hang-la-gi>, 19/7/2024)
 11. Sinh viên (2023), *Báo Cáo Thực Tập Kế Toán Trường Đại Học Nguyễn Tất Thành*, Studocu, TP.HCM, (<https://www.studocu.com/vn/document/dai-hoc-kinh-te-quoc-dan/ke-toan-tai-chinh-1/bao-cao-thuc-tap-ke-toan-truong-dai-hoc-nguyen-tat-thanh/33098874>, 01/07/2024)
 12. Trần Thị Nguyệt Mai (2024), *Hướng dẫn ghi sổ kế toán theo hình thức kế toán Nhật ký Sổ Cái dành cho kế toán doanh nghiệp như thế nào?*, Pháp luật, TP.HCM, ([To-hinh-thuc-ke-toan-nhat-ky-so-cai-danh-cho-ke-toan-doanh-nghiep-nhu-th-81332.html](https://www.phapluat.vn/vn/to-hinh-thuc-ke-toan-nhat-ky-so-cai-danh-cho-ke-toan-doanh-nghiep-nhu-th-81332.html), 19/7/2024)
 13. Yến Nhi (2023), *Sơ đồ chữ T tài khoản 13*, ACC Group, TP.HCM, (<https://accgroup.vn/so-do-chu-t-tai-khoan-131>, 19/7/2024)
 14. Fast (2024), *Kế toán bán hàng là gì? Công việc hằng ngày của kế toán bán hàng*, Fast-Công ty phần mềm quản lý doanh nghiệp, TP.HCM, (<https://fast.com.vn/ke-toan-ban-hang-la-gi-cong-viec-hang-ngay-cua-ke-toan-ban-hang/>, 1/7/2024)
 15. Hoàn Nguyễn (2021), *Ngành kế toán gồm những mảng nào? Hướng nghiệp ngành kế toán*, Jobsgo, TP.HCM, (<https://jobsgo.vn/blog/ke-toan/>, 29/06/2024).
 16. Hỏi đáp pháp luật (2024), *Giá vốn hàng bán là gì? Giá vốn hàng bán bao gồm những gì?*, Hỏi đáp pháp luật, TP.HCM, ([https://thuvienphapluat.vn/hoi-dap-phap-luat/839FFBF-hd-gia-von-hang-ban-la-gi-gia-von-hang-ban-bao-gom-nhung-gi.html#:~:text=Gi%C3%A1%20v%E1%BB%91n%20h%C3%A0ng%20b%C3%A1n%20\(Cost,chuy%E1%BB%83n%20h%C3%A0ng%20h%C3%B3a%20C...](https://thuvienphapluat.vn/hoi-dap-phap-luat/839FFBF-hd-gia-von-hang-ban-la-gi-gia-von-hang-ban-bao-gom-nhung-gi.html#:~:text=Gi%C3%A1%20v%E1%BB%91n%20h%C3%A0ng%20b%C3%A1n%20(Cost,chuy%E1%BB%83n%20h%C3%A0ng%20h%C3%B3a%20C...), 01/07/2024).
 17. Hozentech (2022), *Giới thiệu về Hozentech*, HOZENTECH, TP.HCM, (<https://hozentech.com.vn/gioi-thieu-ve-hozentech>, 01/07/2024).

18. Minh Trang (2024), *Kế Toán Bán Hàng Theo Phương Thức Trả Chậm Trả Góp*, Kế toán Minh Huy, TP.HCM, (<https://ketoanminhhuy.com/ke-toan-ban-hang-theo-phuong-thuc-tra-cham-tra-gop/>, 01/07/2024).
19. Misa (2022), *Hình thức kế toán là gì? Các hình thức ghi sổ kế toán theo TT 200, 133*, Misa Amis, TP.HCM, (<https://amis.misa.vn/67019/hinh-thuc-ke-toan/>, 20/7/2024)
20. Misa (2023), *[Tổng hợp] Những quy định mới về hóa đơn điện tử đáng lưu ý theo Thông tư 78 & Nghị định 123*, Misa meInvoice, TP.HCM, (<https://www.meinvoice.vn/tin-tuc/10056/quy-dinh-hoa-don-dien-tu-thong-tu-78/>, 23/7/2024)
21. Misa (2024), *Doanh thu là gì? Công thức tính, điều kiện ghi nhận chi tiết*, Misa Amis, TP.HCM, (<https://amis.misa.vn/28416/doanh-thu/>, 21/7/2024)
22. Nguyễn Hương (2023), *Doanh thu là gì theo Thông tư 200? Nguyên tắc ghi nhận doanh thu*, Luật Việt Nam, TP.HCM, (<https://luatvietnam.vn/thue-phi-le-phi/doanh-thu-la-gi-theo-thong-tu-200-565-94554-article.html>, 22/7/2024)
23. Nguyễn Phương Thanh (2023), *Các bút toán hạch toán nghiệp vụ mua hàng, bán hàng trong doanh nghiệp thương mại*, Misa, TP.HCM, (<https://amis.misa.vn/20119/hach-toan-dn-thuong-mai/>, 01/07/2024).
24. Nguyễn Phương Thanh (2023), *Hướng dẫn phương pháp hạch toán một số nghiệp vụ bán hàng trong doanh nghiệp*, Misa, TP.HCM, (<https://amis.misa.vn/97392/hach-toan-nghiep-vu-ban-hang-trong-doanh-nghiep/>, 01/07/2024).
25. Nguyễn Phương Thanh (2023), *Kế toán doanh thu là gì? Công việc kế toán doanh thu cần làm và lưu ý*, Misa, TP.HCM, (<https://amis.misa.vn/31604/ke-toan-doanh-thu/>, 01/07/2024).
26. Nguyễn Sinh Hùng (2019), *Luật kế toán 2015 số 88/2015/QH13 áp dụng 2024 mới nhất* (thuvienphapluat.vn), Thư viện pháp luật, TP.HCM, (<https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Ke-toan-Kiem-toan/Luat-ke-toan-2015-298369.aspx>, 1/7/2024)
27. Nguyễn Văn Hòa (2024), *Những yêu cầu đặt ra cho người làm công tác kế toán trong bối cảnh mới*, Tạp chí công thương, Đại Học Bắc Kinh,

- (<https://tapchicongthuong.vn/nhung-yeu-cau-dat-ra-cho-nguoi-lam-cong-tac-ke-toan-trong-boi-can-h-moi-82946.htm>, 20/7/2024)
28. Nhân viên Kế toán (2022), *Chức năng và nhiệm vụ kế toán bán hàng*, Easyinvoice, TP.HCM, (<https://easyinvoice.vn/chuc-nang-va-nhiem-vu-cua-ke-toan-ban-hang/>, 29/06/2024).
 29. Nhân viên Kế toán (2022), *Kế toán bán hàng là gì? Công việc của kế toán bán hàng hiện nay*, Misa, TP.HCM, (https://www.meinvoice.vn/tin-tuc/16100/ke-toan-ban-hang-la-gi/#1_Ke_toan_ban_hang_la_gi, 29/06/2024).
 30. Nhân viên Kế toán (2024), *8 nghiệp vụ của kế toán bán hàng trong doanh nghiệp thương mại*, CÔNG TY CỔ PHẦN NHANH.VN, TP.HCM, (<https://nhanh.vn/8-nghiep-vu-cua-ke-toan-ban-hang-trong-doanh-nghiep-thuong-mai-n57333.html>, 29/06/2024).
 31. Nhân viên Kế toán (2022), *Kế Toán Bán Hàng Là Gì? Mô Tả Công Việc Và Yêu Cầu Cần Có*, Học viện Quản lý PACE, TP.HCM, (<https://www.pace.edu.vn/tin-kho-tri-thuc/ke-toan-ban-hang#:~:text=K%E1%BA%BF%20to%C3%A1n%20b%C3%A1n%20h%C3%A0ng%20v%E1%BB%8B%20tr%C3%AD%20C4%91%E1%BA%A3m%20nh%E1%BB%87m%20c%C3%A1c,y%C3%A4u%20c%E1%BA%A7u%20c%E1%BB%A7a%20c%E1%BA%A5p%20tr%C3%AAn.>, 29/06/2024).
 32. Thiên Ứng (2023), *Thời điểm ghi nhận doanh thu và cung cấp dịch vụ*, Kế toán Thiên Ứng, TP.HCM, (<https://ketoanthienung.net/thoi-diem-ghi-nhan-doanh-thu-cung-cap-dich-vu.htm>, 21/07/2024)
 33. Tin tức Kế toán (2023), *Bán hàng là gì; Các phương thức bán hàng trong hoạt động thương mại*, Tin tức kế toán, Hà Nội, (<https://tintucketoan.com/ban-hang-la-gi-cac-phuong-thuc-ban-hang-trong-hoat-dong-thuong-mai/>, 22/7/2024)