

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG

1.1. Khái niệm về kế toán bán hàng

1.1.1 Khái niệm về kế toán bán hàng

Mua bán hàng hoá là hoạt động thương mại, theo đó bên bán có nghĩa vụ giao hàng, chuyển quyền sở hữu hàng hóa cho bên mua và nhận thanh toán; bên mua có nghĩa vụ thanh toán cho bên bán, nhận hàng và quyền sở hữu hàng hoá theo thỏa thuận. (Điều 3, Luật Thương mại năm 2005, ban hành ngày 14/06/2005).

Kế toán bán hàng là vị trí đảm nhiệm các tác nghiệp liên quan đến quản lý hóa đơn, chứng từ bán hàng, bao gồm việc ghi nhận hóa đơn bán hàng, thuế VAT, ghi chép sổ doanh thu, lập báo cáo về hoạt động bán hàng và các báo cáo khác theo yêu cầu của cấp trên. (trích dẫn từ “ <https://www.pace.edu.vn/tin-kho-tri-thuc/ke-toan-ban-hang/> ”).

1.1.2 Đặc điểm, phân loại kế toán bán hàng

+ Đặc điểm:

- Thỏa thuận giữa người mua và người bán: Quá trình mua bán diễn ra khi hai bên đạt được thỏa thuận: người bán chấp nhận bán hàng và người mua đồng ý mua, với việc thanh toán hoặc cam kết thanh toán sau đó.
- Chuyển giao quyền sở hữu: Khi giao dịch hoàn tất, quyền sở hữu hàng hóa chuyển từ người bán sang người mua. Trong quá trình này, doanh nghiệp cung cấp hàng hóa và nhận lại doanh thu, doanh thu này là cơ sở để đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.
- Hoạt động cốt lõi của doanh nghiệp thương mại: Đối với các doanh nghiệp thương mại, bán hàng là hoạt động chủ đạo tạo ra nguồn thu và lợi nhuận, đảm bảo cho doanh nghiệp có thể tiếp tục hoạt động và phát triển.
- Vai trò trong nền kinh tế: Bán hàng hiệu quả là yếu tố quan trọng giúp kết nối lưu thông hàng hóa với dòng chảy tiền tệ, hỗ trợ quá trình luân chuyển tiền mặt, đồng thời ổn định và duy trì giá trị đồng tiền trong nền kinh tế.

+ Phân loại:

- Kế toán bán hàng cho doanh nghiệp sản xuất.
- Kế toán bán hàng cho doanh nghiệp thương mại.
- Kế toán bán hàng cho doanh nghiệp dịch vụ.

1.1.3 Vai trò, nhiệm vụ của kế toán bán hàng

+Vai trò:

- Cung cấp dữ liệu tài chính và doanh số: Kế toán bán hàng cung cấp số liệu và thông tin chi tiết, giúp ban lãnh đạo nắm bắt tình hình tài chính và doanh số hiện tại, từ đó xây dựng các chiến lược kinh doanh hiệu quả hơn.
- Phân tích sự chênh lệch giữa sản xuất và bán hàng: Báo cáo từ kế toán bán hàng giúp phát hiện sự chênh lệch giữa quá trình sản xuất và bán hàng, từ đó đưa ra những điều chỉnh cần thiết.
- Ghi nhận và phân tích chi phí bán hàng: Kế toán bán hàng ghi chép chi tiết các khoản chi phí liên quan, xác định chi phí thực tế và tiến hành phân tích để tìm ra các giải pháp tối ưu hóa chi phí.
- Kiểm soát hàng tồn kho: Báo cáo về số lượng và giá trị hàng tồn kho do kế toán bán hàng lập giúp doanh nghiệp quản lý hiệu quả, tránh tình trạng thiếu hàng hoặc hàng hóa bị ứ đọng.
- Đảm bảo tuân thủ quy định và bảo vệ quyền lợi: Kế toán bán hàng đảm bảo rằng mọi hoạt động liên quan đến bán hàng đều tuân thủ các quy định về an toàn, đồng thời bảo vệ quyền lợi của người tiêu dùng và khách hàng.

+Nhiệm vụ:

- Giám sát thực hiện kế hoạch bán hàng: Việc theo dõi và giám sát quá trình triển khai kế hoạch bán hàng là yếu tố quan trọng để đảm bảo mọi hoạt động trong doanh nghiệp được thực hiện theo kế hoạch đã định sẵn. Điều này giúp các bộ phận trong doanh nghiệp tuân thủ tiến độ, đạt được các mục tiêu đã đề ra và đảm bảo doanh thu ổn định. Bên cạnh đó, kế toán bán hàng cũng cần giám sát kế hoạch lợi nhuận bằng cách ghi lại chi tiết số lượng sản phẩm bán ra, hàng hóa tiêu thụ nội bộ, và tính toán chi phí liên quan, từ đó tạo ra dữ liệu cần thiết để đánh giá hiệu suất kinh doanh.
- Phân bổ lợi nhuận từ hoạt động bán hàng: Lợi nhuận thu được từ hoạt động bán hàng là nguồn tài chính quan trọng cho doanh nghiệp. Kế toán bán hàng chịu trách nhiệm phân bổ lợi nhuận này cho các mục tiêu đã được xác định, như thanh toán các khoản thuế, chi trả lương, trả nợ, và đầu tư phát triển. Điều này đảm bảo rằng doanh nghiệp có đủ nguồn lực để thực hiện các hoạt động cần thiết.
- Tổng hợp chi phí bán hàng phát sinh: Trong quá trình bán hàng, các chi phí thường phát sinh không thể tránh khỏi. Kế toán bán hàng cần tổng hợp và ghi nhận các chi phí này một cách đầy đủ và chính xác. Ngoài ra, họ còn phải kết chuyển và phân bổ chi phí liên quan đến các sản phẩm đã bán, giúp đánh giá kết quả kinh doanh và hiệu

quả bán hàng của doanh nghiệp. Việc xác định rõ ràng các chi phí bán hàng đóng vai trò quan trọng trong việc đưa ra các quyết định chiến lược cho tương lai.

- Quản lý tiền hàng: Kế toán bán hàng có trách nhiệm giám sát việc thu tiền từ các bộ phận bán hàng, đồng thời đánh giá hiệu quả bán hàng của các bộ phận này. Trong trường hợp khách hàng còn nợ doanh nghiệp, kế toán sẽ theo dõi các khoản nợ, thời hạn thanh toán, và tình hình trả nợ của khách hàng. Họ cũng cần giám sát việc thu hồi sản phẩm nếu có lỗi phát sinh trong quá trình bán hàng.
- Lập báo cáo bán hàng: Kế toán bán hàng cần lập các báo cáo bán hàng để cung cấp thông tin cần thiết cho ban quản lý và các bộ phận liên quan, giúp đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh. Báo cáo này cũng giúp so sánh hiệu quả của các chiến dịch quảng cáo, theo dõi xu hướng thị trường và đưa ra các biện pháp cải thiện hoạt động bán hàng. Báo cáo thường được thực hiện định kỳ như hàng tháng, hàng quý, hoặc hàng năm và có thể được điều chỉnh theo yêu cầu của doanh nghiệp.

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

Kế toán bán hàng có ý nghĩa và vô cùng cần thiết đối với doanh nghiệp. Kế toán bán hàng có nhiệm vụ ghi nhận các nghiệp vụ phát sinh khi có giao dịch mua bán giữa công ty và khách hàng một cách chính xác, kịp thời và hợp lý. Giúp doanh nghiệp xác định được doanh thu cụ thể, rõ ràng, từ đó các quản lý và chủ doanh nghiệp sẽ đưa ra những phân tích, đánh giá về kết quả hoạt động kinh doanh. Thêm vào đó, kế toán bán hàng sẽ thực hiện tổng hợp các số liệu thành các báo cáo hoàn chỉnh cung cấp cho ban lãnh đạo, dựa vào đó họ sẽ có những đánh giá tổng quan về tình hình kinh doanh và đưa ra những chiến lược, định hướng mới cho tương lai. Vì vậy có thể nói vai trò của họ là không thể thiếu trong việc duy trì sự ổn định và phát triển bền vững của doanh nghiệp trong môi trường kinh doanh cạnh tranh hiện nay.

1.3. Luật, nghị định, thông tư, chuẩn mực

+ Luật:

- Luật Kế toán số 88/2015/QH13, do Quốc Hội ban hành ngày 20/11/2015, có hiệu lực từ ngày 01/01/2017, theo quy định Điều 20.
- Luật Thương mại số 36/2005/QH11, do Quốc Hội ban hành ngày 14/06/2005, hiệu lực thi hành từ ngày 01 tháng 01 năm 2006. Theo quy định tại khoản 8 Điều 3 Luật Thương mại 2005.

+ Nghị định:

- Nghị định quy định chi tiết một số điều của Luật kế toán, Nghị định số 174/2016/NĐ-CP, do Chính phủ ban hành ngày 30/12/16, ngày hiệu lực 01/01/2017, quy định tại Điều 1.
- Nghị định quy định về hóa đơn, chứng từ, Nghị định số 123/2020/NĐ-CP, do Chính phủ ban hành ngày 19/10/2020, có hiệu lực từ ngày 01/07/2022, theo quy định tại Chương II, Mục 1,2.
- Nghị định quy định về chính sách giảm thuế giá trị gia tăng, Nghị định số 94/2023/NĐ-CP, do Chính phủ ban hành ngày 28/12/2023, ngày hiệu lực 01/01/2024 đến hết ngày 30/06/2024, quy định tại Điều 1.

+ Chuẩn mực:

Hệ thống chuẩn mực kế toán Việt Nam, do Bộ Tài chính công bố theo Quyết định 149/2001/QĐ-BTC ban hành ngày 31/12/2001, có hiệu lực từ ngày 01/01/2002:

- Chuẩn mực số 14 - Doanh thu và thu nhập khác.
- Chuẩn mực số 2 - Hàng tồn kho.
- Chuẩn mực số 11 - Doanh thu từ hợp đồng theo thời gian.

+ Thông tư:

- Thông tư Hướng dẫn chế độ kế toán doanh nghiệp, số 200/TT-BTC, do Bộ Tài chính ban hành ngày 22/12/2014, ngày hiệu lực 01/01/2015 tại Điều 79 về Tài khoản 511 Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.
- Căn cứ Mục 2.5 Phụ lục ban hành kèm theo Thông tư hướng dẫn thi hành nghị định số 51/2010/NĐ-CP ngày 14 tháng 5 năm 2010 và Nghị định số 04/2014/NĐ-CP ngày 17 tháng 01 năm 2014 của Chính phủ quy định về hóa đơn bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ, số 39/2014/TT-BTC quy định về việc lập hóa đơn trong trường hợp chiết khấu thương mại.
- Mục c Điều 81 tài khoản 521 Thông tư 200/2014/TT-BTC ban hành ngày 22/12/2014, ngày hiệu lực 01/01/2015 của Bộ Tài chính hướng dẫn các khoản giảm trừ doanh thu.
- Thông tư hướng dẫn thi hành Luật Thuế giá trị gia tăng và nghị định số 209/2023/NĐ-CP ban hành ngày 18/12/2013 của chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều Luật Thuế giá trị gia tăng, Thông tư số 219/2013/TT-BTC do bộ Tài chính ban hành 31/12/2013, có hiệu lực ngày 01/01/2014, quy định tại Chương II, Mục 1.

+ Nghiệp vụ kế toán bán hàng:

- Bán hàng hóa theo giá, bán hàng theo đơn đặt hàng, bán hàng theo hợp đồng:

Ghi nhận doanh thu:

Nợ TK 111, 131... Tổng giá thanh toán.

Có TK 511 Doanh thu bán hàng.

Có TK 3331 Thuế GTGT phải nộp (nếu có).

Ghi nhận giá vốn hàng bán:

Nợ TK 632 Giá vốn hàng bán.

Có TK 155, 156...

- Bán hàng có chiết khấu thương mại:

Nợ TK 521 (áp dụng theo Thông tư 200)

Nợ TK 3331

Có TK 131, 111, 112

- Bán hàng khuyến mãi:

Hàng hóa khuyến mãi có điều kiện:

Ghi nhận giá vốn hàng bán:

Nợ TK 632 – Giá vốn hàng bán

Có TK 155, 156

Hàng hóa khuyến mãi không điều kiện:

Nợ TK 641 – Chi phí bán hàng (áp dụng theo Thông tư 200)

Có TK 155, 156

Giảm giá hàng bán

Nợ TK 5213 – Giảm giá hàng bán (theo giá bán chưa có thuế GTGT)

Nợ TK 3331 – Thuế GTGT phải nộp (số thuế GTGT của hàng bán phải giảm giá)

Có các TK 111, 112, 131...

- Hàng bán bị trả lại:

Khi nhập kho: hoạch toán giảm giá vốn hàng bán bị trả lại

Nợ 156

Có 632

Ghi giảm doanh thu

Nợ TK 5213 – hàng bán bị trả lại (theo giá bán chưa có thuế GTGT, áp dụng theo Thông tư 200).

Nợ TK 3331 – Thuế GTGT phải nộp (số thuế GTGT của hàng hóa bị trả lại).

Có các TK 111, 112, 131...

Các chi phí liên quan trong quá trình trả lại hàng hóa (nếu có):

Nợ 641 – Chi phí bán hàng (áp dụng theo Thông tư TT 200)

Có 111,112...

- Bán hàng xuất khẩu:

Ghi nhận doanh thu bán hàng, thuế xuất khẩu:

Trường hợp 1: Trường hợp tách ngay được thuế xuất khẩu phải nộp tại thời điểm giao dịch phát sinh:

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

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

Có TK 3333 Thuế xuất nhập khẩu (chi tiết thuế XK).

Trường hợp 2: Trường hợp không tách ngay được thuế xuất khẩu phải nộp tại thời điểm giao dịch phát sinh:

Hạch toán doanh thu:

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

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

Xác định số thuế xuất khẩu phải nộp:

Nợ TK 511 Doanh thu bán hàng.

Có TK 3333 Thuế xuất, nhập khẩu.

Ghi nhận giá vốn

Nợ TK 632 Giá vốn hàng bán.

Có TK 155, 156...

Khi nộp thuế xuất khẩu vào ngân sách nhà nước:

Nợ TK 3333 Thuế xuất, nhập khẩu.

Có TK 111, 112...

- Bán hàng thông qua đại lý bán đúng giá hưởng hoa hồng:

Khi nhận hàng đại lý bán đúng giá hưởng hoa hồng, doanh nghiệp chủ động theo dõi và ghi chép thông tin về toàn bộ giá trị hàng hóa nhận bán đại lý.

Khi xuất kho cho đại lý, căn cứ vào phiếu xuất kho hạch toán:

Nợ TK 157

Có TK 155,156

Khi hàng giao cho đại lý bán được, căn cứ vào hóa đơn hoặc các chứng từ liên quan, ghi nhận doanh thu và giá vốn hàng bán:

Nợ TK 111, 112, 131

Có TK 511

Có TK 3331

Nợ TK 632 – Giá vốn hàng bán.

Có TK 157

Số tiền mà đại lý bán đúng giá hưởng hoa hồng nhận, ghi:

Nợ TK 641, 642


Nợ TK 133

Có TK 111, 112, 131


CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ MINH KHUÊ

2.1. Giới thiệu về công ty









2.1.1. Thông tin về công ty TNHH Tư vấn và Đại lý thuế An Doanh

Logo	 AN DOANH — TAX AGENCY —
Tên giao dịch tiếng Anh	AN DOANH CONSULTING AND TAX AGENCY COMPANY LIMITED
Tên giao dịch tiếng Việt	CÔNG TY TNHH TƯ VẤN VÀ ĐẠI LÝ THUẾ AN DOANH
Địa chỉ	12 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Phường Nguyễn Thái Bình, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Mã số thuế	0316479501
Người đại diện pháp luật	NGUYỄN NGỌC THANH PHƯƠNG
Ngày thành lập	09/09/2020
Vốn điều lệ	5.000.000.000
Số điện thoại	0907331799
Website	andoanh.com
Email	contact@andoanh.com
Ngành nghề kinh doanh	<ul style="list-style-type: none">- Dịch vụ kế toán- Tư vấn kế toán- Tư vấn hành chính doanh nghiệp- Tư vấn chính sách lao động

2.1.2. Thông tin về công ty TNHH thương mại quốc tế Minh Khuê

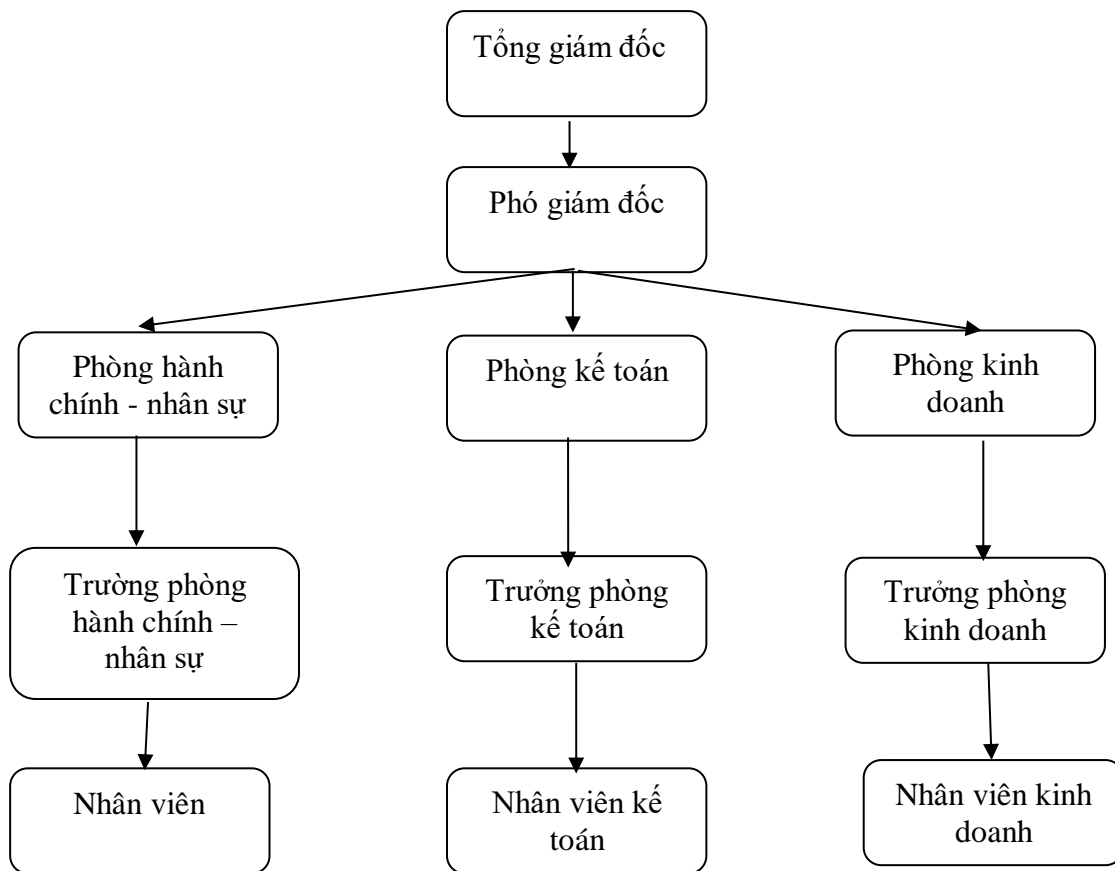
Logo	
Tên giao dịch tiếng Anh	MINH KHUE INTERNATIONAL TRADING COMPANY LIMITED
Tên giao dịch tiếng Việt	CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ MINH KHUÊ
Địa chỉ	2/8/2 đường Nguyễn Văn Công, Phường 3, Quận Gò Vấp, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Mã số thuế	0313572407
Người đại diện pháp luật	PHAN THỊ KIỀU
Ngày thành lập	10/12/2015
Vốn điều lệ	13 500 000 000
Số điện thoại	0907 449 510
Website	https://minhkhue.vn/
Email	minhkhuephuong@gmail.com
Ngành nghề kinh doanh	<ul style="list-style-type: none"> - Bán lẻ lương thực trong các cửa hàng chuyên doanh - Bán lẻ thực phẩm trong các cửa hàng chuyên doanh - Bán lẻ đồ uống trong các cửa hàng chuyên doanh - Bán lẻ mỹ phẩm trong các cửa hàng chuyên doanh

+ Hình ảnh minh họa sản phẩm/dịch vụ:

 <p>Bột giặt Binky 4.3kg</p> <p>106.000 đ</p>	 <p>Nước giặt Binky 3.3kg Xanh</p> <p>108.000 đ</p>	 <p>Gạo A AN ST25 lúa tôm, túi 05kg</p> <p>155.000 đ</p>	 <p>Gạo A AN ST25, túi 05kg</p> <p>129.500 đ</p>
 <p>Kem Chống Nắng Bio-essence Dưỡng...</p> <p>215.000 đ</p>	 <p>Mặt Nạ Bio-essence Vitamin B5 Dưỡng...</p> <p>30.000 đ</p>	 <p>Nước tăng lực Wake Up 247 vị cà phê...</p> <p>188.000 đ</p>	 <p>Nước Tăng Lực ABBEN Vị Dâu Tây...</p> <p>180.000 đ</p>

Hình 2.1. Các sản phẩm, hàng hóa tại công ty.

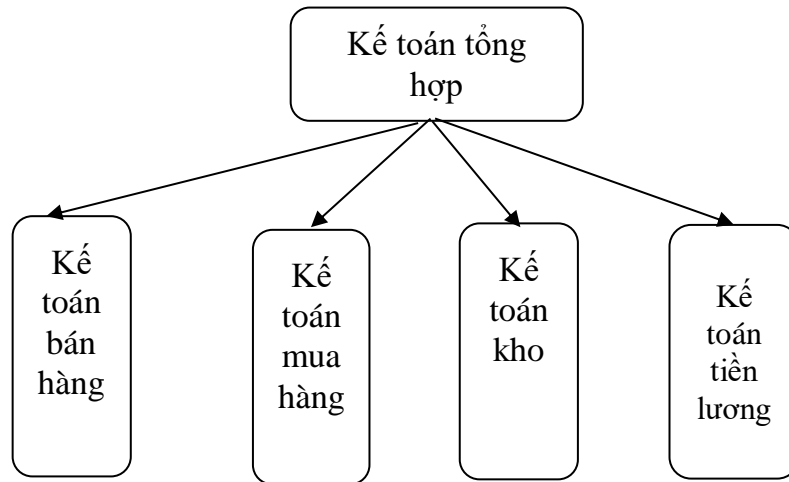
2.1.3. Sơ đồ tổ chức công ty



Sơ đồ 2.1: Tổ chức bộ máy công ty TNHH thương mại quốc tế Minh Khuê.

2.2. Tổ chức hệ thống kế toán công ty TNHH Thương mại quốc tế Minh Khuê

2.2.1. Sơ đồ tổ chức phòng kế toán



Sơ đồ 2.2: Tổ chức bộ máy kế toán trong công ty.

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

+ **Kế toán tổng hợp:** Bùi Thanh Trúc

Vị trí kế toán tổng hợp sẽ cần thực hiện các công việc như:

- Lập báo cáo tài chính và thống kê: Tổng hợp số liệu và lập các báo cáo kế toán theo yêu cầu, đảm bảo tuân thủ các quy định hiện hành.
- Thu thập số liệu từ chi nhánh: Đảm bảo thu thập và báo cáo chính xác, kịp thời các số liệu tài chính từ các chi nhánh, hỗ trợ quá trình phân tích tài chính của công ty.
- Kiểm tra sổ sách và chứng từ: Kiểm tra tính chính xác của việc ghi chép sổ sách và các chứng từ liên quan tại các chi nhánh, đảm bảo dữ liệu đúng đắn.
- Hướng dẫn và giám sát nhân viên kế toán: Điều phối công việc của các kế toán viên khác, giám sát và hỗ trợ họ trong việc thực hiện nhiệm vụ hàng ngày.
- Theo dõi và xử lý số liệu phát sinh: Liên tục theo dõi các phát sinh trong sổ sách và nhanh chóng xử lý các sai sót để đảm bảo số liệu chính xác.
- Lập báo cáo chi tiết và tổng hợp: Tạo lập và in ấn các báo cáo tài chính, đảm bảo tính cân đối và minh bạch trong dữ liệu tài chính.
- Cung cấp số liệu theo yêu cầu: Đáp ứng kịp thời các yêu cầu về số liệu từ giám đốc hỗ trợ quá trình ra quyết định của công ty.

- Thực hiện các nhiệm vụ khác: Đảm nhận các công việc khác được giao bởi ban giám đốc.

+ Kế toán bán hàng: Nguyễn Mộng Quỳnh Hoa

- Ghi nhận doanh số bán hàng: Kế toán bán hàng phải ghi nhận và theo dõi doanh số bán hàng của công ty theo từng loại sản phẩm và theo thời gian như theo tháng, quý, năm.
- Xác nhận doanh thu: Họ phải xác định và ghi nhận doanh thu từ các giao dịch bán hàng, đảm bảo tính chính xác và tuân thủ các quy định kế toán.
- Quản lý công nợ: Kế toán bán hàng phải theo dõi các khoản công nợ từ khách hàng, đảm bảo rằng các khoản phải thu được thu hồi đúng hạn và ghi nhận chính xác trong tài liệu kế toán.
- Chuẩn bị hợp đồng kinh tế khi có phát sinh nghiệp vụ bán hàng.
- Lập báo cáo bán hàng: Họ phải chuẩn bị và cung cấp các báo cáo liên quan đến hoạt động bán hàng cho quản lý và các bộ phận khác của công ty để hỗ trợ việc ra quyết định.
- Xử lý thuế và các yêu cầu pháp lý: Kế toán bán hàng cũng phải đảm nhận trách nhiệm về việc tính toán và gửi các khoản thuế bán hàng đúng kỳ hạn và tuân thủ các quy định pháp luật về thuế.

+ Kế toán mua hàng: Đoàn Thị Tuyết Như

Các công việc của kế toán mua hàng, bao gồm:

- Thực hiện thủ tục nhập kho: Kế toán mua hàng phải kiểm tra và đối chiếu số lượng, chất lượng hàng hóa với hóa đơn, sau đó lập phiếu nhập kho và ghi nhận số lượng hàng mua vào thẻ kho.
- Xử lý thanh toán: Dựa trên phương thức thanh toán, kế toán mua hàng sẽ lập phiếu chi, ủy nhiệm chi, hoặc ghi nhận vào sổ sách khi thanh toán bằng tiền mặt hoặc qua ngân hàng.
- Quản lý hồ sơ và chứng từ mua hàng: Kế toán mua hàng có trách nhiệm bảo quản và lưu trữ hợp đồng, đơn hàng, chứng từ mua hàng cùng các tài liệu liên quan.
- Cập nhật và báo cáo: Kế toán mua hàng cần thường xuyên cập nhật, ghi chép và phản ánh kịp thời các giao dịch mua hàng hàng ngày. Ngoài ra, họ cũng phải kiểm tra, đối chiếu với thủ kho và lập các báo cáo chi tiết về hoạt động mua hàng.

+ Kế toán kho: Nguyễn Hoàng Bích Ngọc

- Giám sát nhập, xuất và tồn kho: Kế toán hàng tồn kho chịu trách nhiệm theo dõi chặt chẽ quá trình nhập kho, xuất kho và tình trạng tồn kho của các sản phẩm, đảm bảo cả về số lượng và chất lượng.
- Kiểm tra định kỳ: Thường xuyên kiểm tra và đối chiếu số lượng hàng hóa với các báo cáo nhập xuất kho định kỳ để đảm bảo tính chính xác.
- Theo dõi tiêu thụ hàng hóa: Quản lý và theo dõi số lượng hàng hóa đã được tiêu thụ, giúp doanh nghiệp nắm bắt kịp thời tình hình kinh doanh.
- Thống kê doanh thu chi tiết: Thực hiện việc thống kê chi tiết doanh thu từng sản phẩm, tạo điều kiện thuận lợi cho việc đánh giá hiệu quả kinh doanh và điều chỉnh tài chính khi cần thiết.

+Kế toán tiền lương: Nguyễn Thị Yến Nhi

- Ghi nhận và theo dõi biến động nhân sự: Ghi nhận kịp thời và đầy đủ về số lượng và chất lượng lao động, theo dõi biến động về sử dụng thời gian và kết quả lao động.
- Tính toán tiền lương và các khoản liên quan: Đảm bảo tính toán chính xác, đúng hạn và tuân thủ các chính sách liên quan đến tiền lương, tiền thưởng, và các khoản trợ cấp cho người lao động.
- Xây dựng và kiểm tra hệ thống lương: Thiết lập thang bảng lương và nộp cho cơ quan bảo hiểm, đồng thời kiểm tra việc thực hiện các chính sách về lương, bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế và kinh phí công đoàn.
- Quản lý quỹ lương và bảo hiểm: Kiểm tra việc sử dụng quỹ lương, quỹ BHXH, BHYT, KPCĐ, đồng thời phân bổ chính xác các khoản lương và khoản trích bảo hiểm vào chi phí sản xuất kinh doanh theo đúng đối tượng.

2.2.3. Đặc điểm và chính sách kế toán

+Đặc điểm:

- Chế độ kế toán: theo Thông tư 200 BTC.
- Hình thức kế toán: Kế toán máy sổ nhật ký chung.
- Xử lý dữ liệu kế toán bằng: hình thức Excel kết hợp với phần mềm kế toán MISA SME.

+ Chính sách kế toán:

- Hệ thống kế toán áp dụng theo thông tư 200/TT-BTC.
 - Hình thức ghi sổ kế toán: Kế toán máy sổ nhật ký chung.
 - Niên độ kế toán bắt đầu từ ngày 01/01/N và kết thúc ngày 31/12/N.
 - Đơn vị tiền tệ được dùng trong ghi chép kế toán: Đồng Việt Nam.
 - Báo cáo tài chính năm gồm:
 - Bảng cân đối kế toán.
 - Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.
 - Báo cáo lưu chuyển tiền tệ.
 - Bản thuyết minh Báo cáo tài chính.
 - Phương pháp hạch toán hàng tồn kho: Kê khai thường xuyên.
 - Phương pháp tính giá vật tư, công cụ dụng cụ, thành phẩm, hàng hóa xuất kho: phương pháp bình quân gia quyền liên hoàn.
 - Phương pháp tính thuế GTGT: Phương pháp khấu trừ.
 - Phương pháp khấu hao TSCĐ: theo phương pháp đường thẳng.
 - Phương pháp phân bổ chi phí trả trước: theo phương pháp đường thẳng.
- + Chính sách bán hàng của công ty:**
- Chính sách cam kết về hàng hóa: Công ty bán hàng cho nhà phân phối và khách hàng cá nhân là các sản phẩm có các chứng từ, hồ sơ chứng minh được nguồn gốc, xuất xứ rõ ràng. Hàng hóa khi giao sẽ đúng với số lượng, quy cách, nhãn hiệu, nguyên đai nguyên kiện, đóng gói theo tiêu chuẩn của công ty và theo yêu cầu của khách hàng. Nếu hàng hóa có vấn đề công ty sẽ cam kết chịu trách nhiệm và bồi thường theo thỏa thuận của khách hàng sau khi đã xem xét.
 - Chính sách đơn giá: Nếu không có thỏa thuận khác giữa công ty Minh Khuê và khách hàng thì bán hàng theo đơn giá mà công ty đã đề ra trước đó. Nếu có sự thay đổi về giá bán thì công ty sẽ thông báo cho khách hàng là công ty biết trước 15 ngày bằng văn bản trước khi áp dụng chính thức. Đối với khách hàng cá nhân, giá bán được niêm yết trên bảng giá là giá đã bao gồm thuế GTGT.
 - Chính sách khuyến mại: Để thu hút khách hàng, vào các ngày lễ, Tết công ty sẽ đưa ra các chương trình khuyến mại như giảm giá, mua hàng hóa tặng kèm hàng hóa khuyến mại. Thông báo sẽ được đưa ra trước 7 ngày.
 - Chính sách thanh toán: Đối với khách hàng lẻ: Phải thu tiền ngay bằng hình thức thanh toán khi nhận hàng hay chuyển khoản. Đối với khách hàng là công ty: thanh

toán trước 10% số tiền phải thanh toán sau khi ký kết hợp đồng mua bán. Số tiền còn lại thanh toán sau khi giao hàng. Thời gian thanh toán phục thuộc vào sự đàm phán và thỏa thuận giữa công ty Minh Khuê và khách hàng.

2.3. Công việc kế toán bán hàng

2.3.1. Yêu cầu của công việc

+ Mục đích công việc:

- Quản lý chặt chẽ thông tin doanh thu và đảm bảo không bỏ sót các giao dịch bán hàng. Bằng cách ghi nhận các nghiệp vụ phát sinh hàng ngày vào phần mềm từ các chứng từ như đơn đặt hàng của khách hàng, bảng báo giá, hợp đồng bán hàng, phiếu xuất kho hàng hóa,giúp quản lý hoạt động bán hàng dễ dàng, hiệu quả.
- Để đảm bảo số lượng xuất hàng trên sổ sách phải khớp với số lượng hàng hóa thực xuất, kế toán bán hàng cần kiểm tra và đối chiếu số lượng tồn, xuất kho với bộ phận kho.
- Cập nhật và quản lý các chính sách bán hàng, chính sách giá để đảm bảo công tác bán hàng được thực hiện đúng quy định và doanh thu được ghi nhận chính xác.
- Xử lý các vấn đề phát sinh của kế toán bán hàng đối với các chứng từ bị sai sót hoặc hàng hóa có vấn đề thì kế toán bán hàng phải thực hiện điều chỉnh chứng từ sao cho hợp lý, phù hợp với quy định.
- Quản lý và theo dõi chi tiết doanh thu, hàng hóa bán ra để tổng hợp báo cáo cần thiết cho kế toán tổng hợp, kế toán trưởng giám đốc và các phòng ban khác theo yêu cầu chỉ định từ cấp trên.
- Theo dõi và rà soát công nợ, tổng hợp báo cáo công nợ theo hàng tháng, quý.
- Tổng hợp và lưu trữ các chứng từ, hồ sơ, sổ sách liên quan đến hoạt động bán hàng.
- Liên kết và hỗ trợ các dữ liệu kế toán bán hàng với các kế toán khác có liên quan như kế toán thuế, kế toán kho.

+ Nhiệm vụ chính của kế toán bán hàng

- Ghi nhận doanh số bán hàng: Kế toán bán hàng phải ghi nhận và theo dõi doanh số bán hàng của công ty theo từng loại sản phẩm và theo thời gian như theo tháng, quý, năm.
- Xác nhận doanh thu: Họ phải xác định và ghi nhận doanh thu từ các giao dịch bán hàng, đảm bảo tính chính xác và tuân thủ các quy định kế toán.

- Quản lý công nợ: Kế toán bán hàng phải theo dõi các khoản công nợ từ khách hàng, đảm bảo rằng các khoản phải thu được thu hồi đúng hạn và ghi nhận chính xác trong tài liệu kế toán.
- Chuẩn bị hợp đồng kinh tế khi có phát sinh nghiệp vụ bán hàng.
- Lập báo cáo bán hàng: Họ phải chuẩn bị và cung cấp các báo cáo liên quan đến hoạt động bán hàng cho quản lý và các bộ phận khác của công ty để hỗ trợ việc ra quyết định.
- Xử lý thuế và các yêu cầu pháp lý: Kế toán bán hàng cũng phải đảm nhận trách nhiệm về việc tính toán và gửi các khoản thuế bán hàng đúng kỳ hạn và tuân thủ các quy định pháp luật về thuế.

+ Kết quả của công việc:

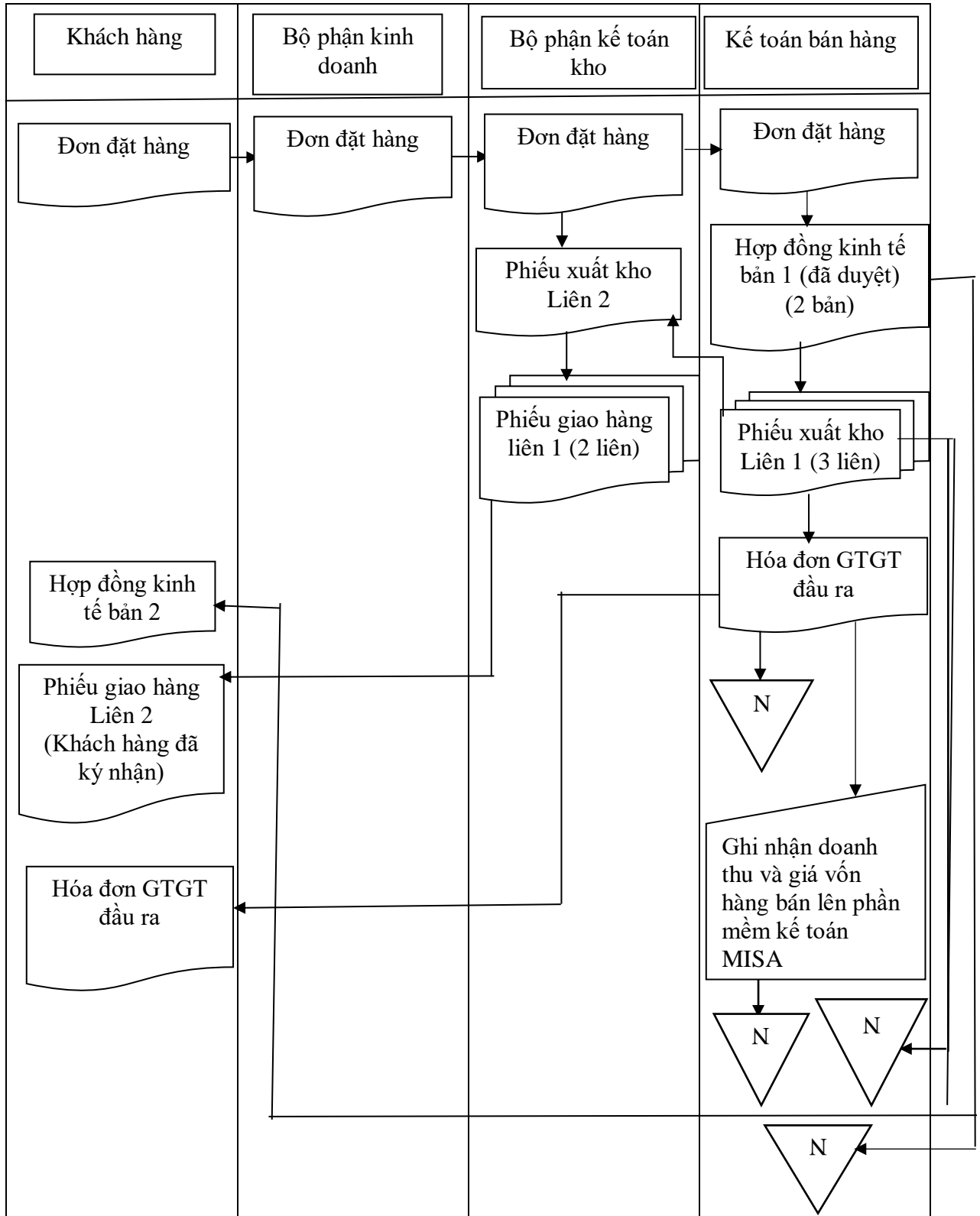
- Theo dõi và kiểm soát được số lượng hàng hóa được bán ra theo từng đợt bán ra và cột mốc thời gian.
- Cung cấp các chứng từ mang tính pháp lý phù hợp với quy trình bán hàng.
- Ghi nhận doanh thu bán hàng.
- Xử lý thuế và các yêu cầu pháp lý: Kế toán bán hàng cũng phải đảm nhận trách nhiệm về việc tính toán và gửi các khoản thuế bán hàng đúng kỳ hạn và tuân thủ các quy định pháp luật về thuế.

+ Các yêu cầu cho vị trí công việc:

- Trình độ: Tốt nghiệp trình độ cao đẳng chuyên ngành Kế toán, Tài chính, Kiểm toán.
- Kinh nghiệm: 1-2 năm kinh nghiệm.
- Yêu cầu kỹ năng:
 - Kỹ năng cập nhật, đối chiếu, truy tìm, tổng hợp số liệu.
 - Lập các báo cáo, mẫu biểu kế toán.
 - Sử dụng thành thạo kỹ năng tin học văn phòng, đặc biệt là Excel.
 - Biết sử dụng phần mềm kế toán.
 - Kỹ năng giao tiếp và làm việc nhóm.

2.3.2. Trình tự tiến hành

+ Lưu đồ quy trình công việc



Lưu đồ 2.1: Quy trình công việc kế toán bán hàng tại công ty

+ Diễn giải:

- Bước 1: Bộ phận kế toán nhận đơn đặt hàng từ bộ phận kho.
- Bước 2: Căn cứ vào đơn đặt hàng kế toán chuẩn bị hợp đồng kinh tế giữa công ty Minh Khuê và công ty khách hàng gồm 2 bản, gửi cho ban giám đốc và đại diện công ty ký duyệt, bản 1 lưu trữ tại bộ phận kế toán bán hàng, bản 2 gửi cho khách hàng.
- Bước 3: Sau đó bộ phận kế toán bán hàng lập phiếu xuất kho gồm 2 liên, liên 1 lưu lại bộ phận kế toán, liên 2 gửi cho bộ phận kho. Bộ phận kho tiếp nhận phiếu xuất kho, lập phiếu giao hàng và xuất kho hàng hóa gửi cho khách hàng.
- Bước 4: Kế toán bán hàng lập hóa đơn GTGT đầu ra trên phần mềm MISA MeInvoice. Sau đó xuất hóa đơn GTGT đầu ra gửi cho khách hàng và lưu lại trên phần mềm.
- Bước 5: Kế toán bán hàng ghi nhận doanh thu và giá vốn lên trên phần mềm kế toán MISA SME.
- Bước 6: Xuất sổ nhật ký chung, sổ, sổ chi tiết và các sổ khác có liên quan.

Nghiệp vụ minh họa: Hóa đơn GTGT số 00001188, ký hiệu 1C24TMK ngày 12/03/2024, phụ lục hợp đồng số 02 đính kèm hợp đồng số 12/2023/11DMB/MKHUE-MHP ngày 01/05/2023, công ty Minh Khuê xuất bán lô hàng hóa cho công ty TNHH TMDV Minh Hồng Phát MST 0317761620, với giá trị là 138.280.094 đồng, thuế GTGT là 11.062.406 đồng. Công ty Minh Hồng Phát chưa thanh toán tiền hàng.

+ Quy trình thực hiện như sau:

Bước 1: Bộ phận kế toán nhận đơn đặt hàng từ bộ phận kho.

Bảng 2.1: Đơn đặt hàng của công ty TNHH TMDV Minh Hồng Phát.

CÔNG TY TNHH TMDV MINH HỒNG PHÁT

Số 8 Đường Gò Ô Môi, Khu Phố 2, Phường Phú Thuận, Quận 7, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

ĐƠN ĐẶT HÀNG

Số: DDH00012

Kính gửi: **Công ty TNHH Thương Mại Quốc Tế Minh Khuê**

Địa chỉ: 2/8/2 đường Nguyễn Văn Công, Phường 3, Quận Gò Vấp, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

SĐT: 0907 449 510

Công ty TNHH TMDV Minh Hồng Phát có nhu cầu đặt hàng tại Quý công ty theo mẫu yêu cầu.

Nội dung đặt hàng như sau:

STT	Tên mặt hàng	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Lays Wavy vi Pho Mai Cheddar 54g x 10x10	Thùng	20	723,379.65	14,467,593
2	Lays Wavy vi Bò nướng 54G x 100 gói	Thùng	20	723,379.65	14,467,593
3	Lays Khoai Tây Tự nhiên 54g x 100 gói	Thùng	20	723,379.63	43,402,778
4	Lays Lau Tomyum Chua Cay 52g x 100 gói	Thùng	20	723,379.62	21,701,389
5	Lay's Wavy vi Pho Mai Cheddar 90G 4x10	Thùng	20	578,703.71	11,574,074
6	Lays Bò Wagyu 75g 4x10	Thùng	20	544,444.46	10,888,889
7	Lays Nấm Truffle 75g 4x10	Thùng	20	544,444.45	10,888,889
8	Lays Kcm chua Hành 75g 4x10	Thùng	20	544,444.45	10,888,889
	Cộng				138,280,094

Ngày giao hàng: 09/03/2024 đến ngày 12/03/2024.

Nơi giao hàng: Số 8 Đường Gò Ô Môi, Khu Phố 2, Phường Phú Thuận, Quận 7, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam.

Phương thức thanh toán: Thanh toán bằng tiền mặt hoặc chuyển khoản.

Bước 2: Căn cứ vào đơn đặt hàng kế toán chuẩn bị hợp đồng kinh tế giữa công ty Minh Khuê và công ty Minh Hồng Phát. Phụ lục hợp đồng số 02 đính kèm hợp đồng số 12/2023/11DMB/MKHUE-MHP ngày 01/05/2023 gồm 2 bản, gửi cho ban giám đốc và đại diện công ty ký duyệt, bản 1 lưu trữ tại bộ phận kế toán bán hàng, bản 2 giao gửi cho khách hàng.

Ngô Lưu Nga

Cộng Hòa Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc
---o0o---

PHỤ LỤC HỢP ĐỒNG
Số : 02 (Đính Kèm Hợp Đồng số : 12/2023/HĐMB/MKHUE-MHP Ngày 01/05/2023)

- Căn cứ Luật Thương Mại có hiệu lực thi hành ngày 01/01/2006 và các văn bản hướng dẫn thi hành.
- Căn cứ Bộ Luật Dân Sự có hiệu lực thi hành ngày 01/01/2017 và các văn bản hướng dẫn thi hành.
- Căn cứ khả năng và nhu cầu về hàng hoá của hai bên.

Hôm nay, ngày 18 tháng 09 năm 2023, chúng tôi gồm có,

Bên Bán (Bên B) : CÔNG TY THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ MINH KHUÊ
Địa chỉ : 2/8/2 Nguyễn Văn Công, Phường 3, Quận Gò Vấp, Tp HCM
Điện thoại : 090 744 9510
Mã số thuế : **0 3 1 3 5 7 2 4 0 7**
Tài Khoản : 0421 0004 94068 (VND) Ngân hàng: Vietcombank CN Hùng Vương
Đại diện : Bà Phan Thị Kiều Chức Vụ : Giám Đốc

Bên Mua (Bên B) : CÔNG TY TNHH TM DV MINH HỒNG PHÁT
Địa chỉ : 45-47 Đường Nội Khu Hưng Phước 2, Phường Tân Phong, Quận 7, TP HCM, Việt Nam
Điện thoại : 0907 952 379 Email: MHP@radhaviet.com
Mã số thuế : **0 3 1 7 7 6 1 6 2 0**
Tài Khoản : **7879- 6879 (vnd)** Ngân Hàng: EXIM Bank – CN Quận 7, TPHCM
Đại diện : Bà Nguyễn Minh Tú Uyên Chức Vụ: Giám Đốc

Sau khi thoả thuận, hai bên đồng ý ký kết phụ lục hợp đồng số 02 cho hợp đồng mua bán hàng hoá số 12/2023/HĐMB/MKHUE-MHP ngày 01/05/2023, về việc sửa đổi thông tin địa chỉ của bên đơn vị mua hàng như sau:



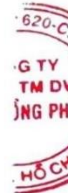
- Trước khi thay đổi:
Địa chỉ: 45-47 Đường Nội Khu Hưng Phước 2, Phường Tân Phong, Quận 7, Thành Phố Hồ Chí Minh.

- Sau khi thay đổi:
Địa chỉ: Số 8 Đường Gò Ô Môi, Khu Phố 2, Phường Phú Thuận, Quận 7, Thành Phố Hồ Chí Minh.

ĐIỀU KHOẢN CHUNG
Phụ lục hợp đồng này là một phần không thể tách rời của hợp đồng số 12/2023/HĐMB/MKHUE-MHP ngày 01/05/2023 giữa Công Ty TNHH Thương Mại Quốc Tế Minh Khuê và Công Ty TNHH TM DV Minh Hồng Phát.

Những nội dung khác của Hợp đồng chính đã ký kết trước đây nhưng không ghi trong phụ lục hợp đồng này vẫn giữ nguyên giá trị pháp lý.

Phụ lục hợp đồng này được lập thành 02 bản, mỗi bên giữ 01 bản có giá trị như nhau và có giá trị kể từ ngày ký đến khi có phụ lục mới thay thế cho phụ lục này hoặc đến khi hai bên hoàn thành nghĩa vụ đối với nhau.

Hình 2.2: Phụ lục hợp đồng kinh tế giữa công ty Minh Khuê và khách hàng.

Bước 3: Sau đó bộ phận kế toán bán hàng lập phiếu xuất kho XK12865 ngày 12/03/2024 gồm 2 liên, liên 1 lưu lại bộ phận kế toán, liên 2 gửi cho bộ phận kho. Bộ phận kho tiếp nhận phiếu xuất kho, lập phiếu giao hàng và xuất kho hàng hóa gửi cho khách hàng.

Bảng 2.2 : Phiếu xuất kho XK12865.

CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ MINH KHUÊ
2/8/2 đường Nguyễn Văn Công, Phường 03, Quận Gò Vấp, 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 03 năm 2024
Số: XK12865

Nợ: 632
Có: 1561

- Họ và tên người nhận hàng: CÔNG TY TNHH TM DV MINH HỒNG PHÁT
- Địa chỉ (bộ phận): Số 8 Đường Gò ô Môi, Khu Phố 2, Phường Phú Thuận, Quận 7, TP Hồ Chí Minh
- Lý do xuất kho: Xuất kho bán hàng CÔNG TY TNHH TM DV MINH HỒNG PHÁT theo
- Xuất tại kho (ngăn lô): Kho hàng bán 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	Lays Wavy vi Pho Mai Cheddar 54g 10x10	1M123016163	Thùng	20.00	20.00	702,379.65	14,047,593.00
2	Lays Wavy vi Bò nướng 54G x 100 gói	1B123039163	Thùng	20.00	20.00	703,379.65	14,067,593.00
3	Lays Khoai Tây Tự nhiên 54g x 100 gói	1N123022163	Thùng	60.00	60.00	699,379.63	41,962,777.80
4	Lays Lau Tomyum Chua Cay 52g x 100 gói	1T123041163	Thùng	30.00	30.00	702,379.62	21,071,388.60
5	Lay's Wavy vi Pho Mai Cheddar 90G 4x10	20M123205152	Thùng	20.00	20.00	553,703.71	11,074,074.20
6	Lays Bò Wagyu 75g 4x10	20B123039153	Thùng	20.00	20.00	524,444.46	10,488,889.20
7	Lays Nấm Truffle 75g 4x10	20N123206201	Thùng	20.00	20.00	522,444.45	10,448,889.00
8	Lays Kem chua Hành 75g 4x10	1K123039163	Thùng	20.00	20.00	525,444.45	10,508,889.00
	Cộng						133,670,094

- Tổng số tiền (Viết bằng chữ): **Một trăm ba mươi ba triệu sáu trăm bảy mươi nghìn không trăm chín mươi bốn đồng chẵn.**

- Số chứng từ gốc kèm theo:

Ngày tháng năm

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

PHAN THỊ KIỀU

Bước 5: Kế toán tạo chứng từ bán hàng số BH0720/3 để ghi nhận doanh thu và giá vốn vào phần mềm kế toán MISA SME.

- Hoạch toán ghi nhận doanh thu:

Nợ TK 131: 149.342.500

Có TK 511: 138.280.094

Có TK 33311: 11.062.406

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

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

Chứng từ ghi nợ Phiếu xuất Hóa đơn KT tình trạng hoạt động DN

Thông tin chung

Khách hàng: MHP CÔNG TY TNHH TM DV MINH HỒNG PHÁT
 Mã số thuế: 0317761620 Người liên hệ:
 Địa chỉ: Số 8 Đường Gò 6 Mũi, Khu Phố 2, Phường Phú Thuận, Quận 7, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
 Diễn giải: Bán hàng CÔNG TY TNHH TM DV MINH HỒNG PHÁT theo hóa đơn 00001188
 NV bán hàng:
 Tham chiếu: XK12865 1C24TMK-00001188 ...

Ngày hạch toán: 12/03/2024
 Ngày chứng từ: 12/03/2024
 Số chứng từ: BH0720/3

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

Loại tiền: VND Tỷ giá: 1.00

Mã hàng	Tên hàng	TK công nợ/chi phí	TK doanh thu	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Tỷ lệ CK (%)	Tiền chiết khấu	TK chiết khấu
1M1230161	Lays Wavy vi Pho Mai Cheddar 54g	131	5111	Thùng	20.00	723.379,65	14.467.593	0,00	0	5111
1B1230391	Lays Wavy vi Bò nướng 54G x 100	131	5111	Thùng	20.00	723.379,65	14.467.593	0,00	0	5111
1N1230221	Lays Khoai Tây Tự nhiên 54g x 100 gói	131	5111	Thùng	60.00	723.379,63	43.402.778	0,00	0	5111
1T1230411	Lays Lau Tomyum Chua Cay 52g x100	131	5111	Thùng	30.00	723.379,62	21.701.389	0,00	0	5111
20M123205	Lay's Wavy vi Pho Mai Cheddar 90G 4x	131	5111	Thùng	20.00	578.703,71	11.574.074	0,00	0	5111
20B123039	Lays Bò Wagyu 75g 4x10	131	5111	Thùng	20.00	544.444,46	10.888.889	0,00	0	5111
Số dòng = 8					210,00		138.280.094		0	

Phân bổ chiết khấu...

Xem công nợ Thêm nhắc việc...

Tổng tiền hàng 138.280.094 **Tiền thuế GTGT** 11.062.406
Tiền chiết khấu 0 **Tổng tiền thanh toán** 149.342.500

Hình 2.4: Ghi nhận doanh thu trên phần mềm MISA.

- Hoạch toán ghi nhận giá vốn:

Nợ TK 632: 133.670.094

Có TK 1561: 133.670.094

Trước Sau Thêm Sửa Sửa nhanh Cắt Xóa Hoàn Bỏ ghi Lập phiếu xuất Nạp Tiên ích Mẫu In Góp ý Giúp Đóng

Chứng từ bán hàng

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

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

ĐÃ LẬP HÓA ĐƠN

KT tình trạng hoạt động DN

Chứng từ ghi nợ | Phiếu xuất | Hóa đơn

Thông tin chung

Khách hàng: MHP CÔNG TY TNHH TM DV MINH HỒNG PHÁT
 Mã số thuế: 0317761620 Người liên hệ:
 Địa chỉ: Số 8 Đường Gò ô Mối, Khu Phố 2, Phường Phú Thuận, Quận 7, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
 Điện giải: Bán hàng CÔNG TY TNHH TM DV MINH HỒNG PHÁT theo hóa đơn 00001188
 NV bán hàng:
 Tham chiếu: XK12885_1C24TMK-00001188 ...

Chứng từ

Ngày hạch toán: 12/03/2024
 Ngày chứng từ: 12/03/2024
 Số chứng từ: BH07203

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

Loại tiền: VND Tỷ giá: 1,00

Mã hàng	Tên hàng	Kho	TK giá vốn	TK kho	ĐVT	Số lượng	Đơn giá vốn	Tiền vốn	Số ló	Hạn sử dụng
1M1230161	Lays Wavy vi Pho Mai Cheddar 54g	KHH	632	156	Thùng	20,00	702.379,65	14.047.593		
1B1230391	Lays Wavy vi Bò nướng 54G x 100	KHH	632	156	Thùng	20,00	703.379,65	14.067.593		
1N1230221	Lays Khoai Tây Tự nhiên 54g x 100 gói	KHH	632	156	Thùng	60,00	699.379,63	41.962.778		
1T1230411	Lays Lau Tomyum Chua Cay 52g x100	KHH	632	156	Thùng	30,00	702.379,62	21.071.389		
20M123205	Lay's Wavy vi Pho Mai Cheddar 90G 4x	KHH	632	156	Thùng	20,00	563.703,71	11.074.074		
20B123039	Lays Bò Wagyu 75g 4x10	KHH	632	156	Thùng	20,00	524.444,46	10.488.889		
Số đóng = 8						210,00		133.670.094		

Phân bổ chiết khấu...

Xem công nợ Thêm nhắc việc...

Tổng tiền hàng 138.280.094 **Tiền thuế GTGT** 11.062.406
Tiền chiết khấu 0 **Tổng tiền thanh toán** 149.342.500

Hình 2.5: Ghi nhận giá vốn trên phần mềm MISA.

Bước 6: Xuất sổ nhật ký chung (phụ lục 1), sổ cái (phụ lục 2, 3, 4, 5, 6), sổ chi tiết (phụ lục 7, 8, 9, 10, 11).

2.3.3. Kết quả công việc

+ Liên quan đến loại chứng từ kế toán:

- Bảng báo giá.
- Đơn đặt hàng
- Hợp đồng kinh tế.
- Hóa đơn GTGT đầu ra.
- Phiếu xuất kho.
- Phiếu giao hàng.
- Phiếu thu, giấy báo có.

+ Liên quan đến bút toán:

Ghi nhận doanh thu:

Nợ TK 111, 112, 131: Tổng giá thanh toán.

Có TK 511: Doanh thu bán hàng.

Có TK 3331: Thuế GTGT đầu ra

Ghi nhận giá vốn hàng bán:

Nợ TK 632: Giá vốn hàng bán.

Có TK 1561: Giá trị hàng hóa

Phương pháp tính giá vốn hàng bán: Phương pháp bình quân gia quyền liên hoàn.

Công thức tính:

Đơn giá xuất kho của lần thứ n

$$= \frac{\text{(Giá trị hàng tồn kho trước lần xuất thứ n)}}{\text{(Số lượng vật tư hàng hóa còn tồn trước lần xuất thứ n)}}$$

Ưu điểm phương pháp bình quân gia quyền liên hoàn:

- Hỗ trợ kế toán trong việc tính giá xuất kho nhanh chóng, giúp tính toán giá trị hàng tồn kho một cách ổn định, giá trị xuất kho không bị sai lệch quá lớn.
- Đảm bảo rằng doanh nghiệp lưu trữ dữ liệu chính xác trong việc quản lý hàng hóa xuất kho bán hàng.
- Giúp kế toán có thể tổng hợp chi phí giá vốn liên quan đến việc xuất kho bán hàng một cách nhanh chóng và đầy đủ.
- Phương pháp này cung cấp các thông tin quản lý cần thiết để đánh giá doanh thu, chi phí và lợi nhuận của những lần phát sinh giao dịch mua bán hoặc những sản

phẩm hàng hóa cụ thể. Giúp kế toán và doanh nghiệp có thể nhận diện rõ những lợi thế cạnh tranh và đưa ra quyết định chiến lược phù hợp cho các kế hoạch kinh doanh tiếp theo.

+ Liên quan đến sổ kế toán:

- Sổ nhật ký chung.
- Sổ cái các tài khoản 131, 1561, 3331, 5111, 632.
- Sổ chi tiết các tài khoản: 131, 15611, 3331, 511, 632.
- Sổ chi tiết bán hàng.

+ Liên quan đến loại báo cáo kế toán:

- Báo cáo tổng hợp công nợ phải thu khách hàng.
- Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

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

- Phần mềm Excel.
- Phần mềm kế toán MISA SME, Meinvoice.

+ Liên quan đến công việc kế toán khác:

- Sắp xếp và lưu trữ các hóa đơn GTGT đầu vào và đầu ra.

+ Cách lưu trữ hồ sơ kế toán:

- Đối với chứng từ kế toán liên quan đến hóa đơn: Đối với hóa đơn đầu vào: lưu theo thứ tự bảng kê hàng hóa dịch vụ mua vào chung với tờ khai tháng hoặc quý. Đối với hóa đơn đầu ra: lưu theo thứ tự bảng kê hàng hóa dịch vụ bán ra chung với tờ khai tháng hoặc quý. Các hóa đơn này với file mềm đã được lưu trữ trên phần mềm MISA và được tải xuống dạng PDF lưu về máy.
- Cách lưu trữ phiếu thu, chi tiền: phiếu thu - chi tiền sẽ được đóng thành quyển theo tháng theo thứ tự số phiếu thu – chi. Các phiếu này sẽ được scan và lưu trên máy tính theo từng folder tương ứng theo loại phiếu thu/chi và lưu theo từng năm.
- Cách lưu trữ phiếu xuất kho: Được đóng theo từng tháng theo thứ tự số phiếu nhập xuất kho. Phiếu nhập kho làm tương tự như vậy. Các phiếu này sẽ được scan và lưu trên máy tính theo từng folder tương ứng theo loại phiếu nhập/xuất kho và lưu theo từng năm.
- Đối với chứng từ hợp đồng kinh tế: Hợp đồng mua bán, phụ lục hợp đồng, giấy bảo lãnh, biên bản đối chiếu công nợ hàng tháng hoặc quý hoặc năm, biên bản thỏa thuận

cán trừ công nợ, quyết định xử lý nợ, công văn đòi nợ,.. sẽ được sắp xếp theo từng hợp đồng tương ứng với từng khách hàng. Những hợp đồng hoặc biên bản này scan sau đó lưu file mềm theo từng folder theo từng khách hàng.

2.3.4. Kiểm tra kết quả công việc

+ **Ai là người kiểm tra:** Kế toán tổng hợp, giám đốc.

+ **Định kỳ kiểm tra:** kiểm tra vào cuối tháng, quý, năm và kiểm tra đột xuất nếu cần thiết.

+ **Cách thức kiểm tra:**

- Đăng nhập vào phần mềm MISA SME để kiểm tra hóa đơn, các đơn đặt hàng, hợp đồng kinh tế....
- Kiểm tra xuất hóa đơn bằng phần mềm Meinvoice.

2.4. Công việc khác:

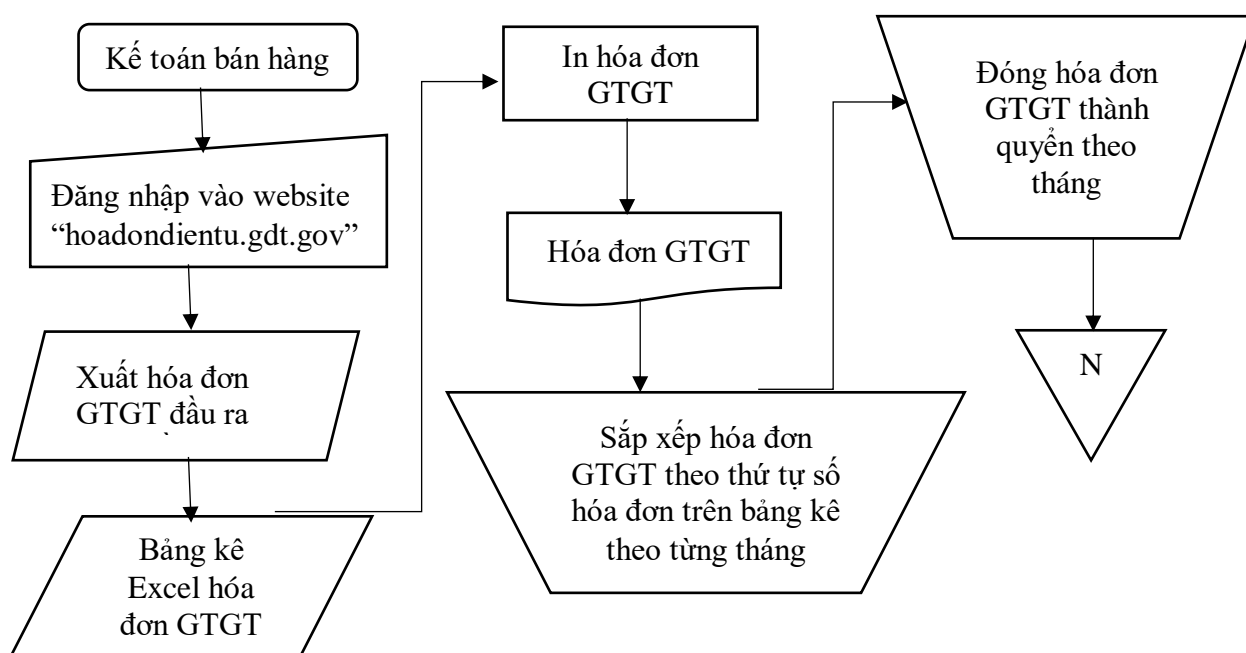
2.4.1. Yêu cầu công việc sắp xếp và lưu trữ hóa đơn GTGT

+ **Làm công việc này để:** Sắp xếp và lưu trữ các hóa đơn GTGT đầu vào và đầu ra hằng tháng, quý, năm bằng dữ liệu giấy.

+ **Kết quả của công việc:** Thu được các quyển sổ hóa đơn GTGT đầu ra hoặc đầu vào của từng tháng trong một năm.

2.4.2. Trình tự tiến hành

+ Lưu đồ quy trình công việc:



Lưu đồ 2.2: Công việc sắp xếp và lưu trữ hóa đơn GTGT.

+ Diễn giải:

- Bước 1: Đăng nhập vào trang website: <https://hoadondientu.gdt.gov.vn/tra-cuu/tra-cuu-hoa-don> bằng MST và nhập mật khẩu, tìm kiếm hóa đơn GTGT đầu vào hoặc đầu ra theo từng tháng và xuất toàn bộ hóa đơn, sẽ thu được bảng kê hóa đơn GTGT theo tháng trên phần mềm Excel.
- Bước 2: In hóa đơn theo thư mục hóa đơn GTGT đầu ra hoặc đầu vào của từng tháng do phòng kế toán cung cấp.
- Bước 3: Sắp xếp thứ tự số hóa đơn GTGT theo bảng kê hóa đơn GTGT trên Excel của từng tháng.
- Bước 4: Hóa đơn GTGT được sắp xếp theo tháng sẽ đóng thành 1 quyển sổ và lưu trữ vào kho.

2.4.3. Kết quả công việc:

- Thu được các quyển sổ hóa đơn GTGT đầu ra hoặc đầu vào của từng tháng trong một năm.
- Lưu trữ sổ vào kho.

2.4.4. Kiểm tra kết quả công việc:

+Ai là người kiểm tra: Kế toán viên của bộ phận khác và kế toán trưởng.

+**Định kỳ kiểm tra:** cuối mỗi quý.

+**Cách thức kiểm tra:** đánh số thứ tự lại từng trang hóa đơn theo bảng kê Excel. Nếu số thứ tự bị thiếu thì sẽ ra soát lại tờ hóa đơn bị thiếu và bổ sung vào sổ.

CHƯƠNG 3: NHẬN XÉT VÀ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CÔNG TÁC KẾ TOÁN TẠI ĐƠN VỊ THỰC TẬP

3.1 Sự cần thiết và yêu cầu hoàn thiện về công tác kế toán bán hàng tại Công ty TNHH Thương mại Quốc tế Minh Khuê:

3.1.1. Sự cần thiết:

Việc tổ chức công tác kế toán đóng vai trò quan trọng trong quản lý doanh nghiệp. Một hệ thống kế toán được tổ chức hiệu quả sẽ góp phần quan trọng vào việc phát triển năng lực quản lý của doanh nghiệp, đồng thời đảm bảo tuân thủ các quy định quản lý tài chính và kinh tế của quốc gia. Hệ thống này không chỉ cung cấp thông tin tài chính một cách chính xác, đầy đủ và kịp thời mà còn hỗ trợ nhà quản lý trong việc đưa ra các quyết định đúng đắn, giúp sử dụng nguồn lực của doanh nghiệp một cách hiệu quả nhằm tối ưu hóa kết quả kinh tế và tạo dựng một môi trường làm việc hiệu quả.

Việc tổ chức công tác kế toán đã tạo ra một bộ phận quản lý trong doanh nghiệp bao gồm việc xem xét và đánh giá các yếu tố, điều kiện cũng như mối quan hệ ảnh hưởng đến hoạt động kế toán. Điều này nhằm mục đích đảm bảo rằng hệ thống kế toán được áp dụng một cách bài bản và hợp lý, từ đó tăng cường hiệu quả quản lý và hoạt động của doanh nghiệp.

Đối với Công ty TNHH Thương mại Quốc tế Minh Khuê, **“quy trình kế toán bán hàng”** đã cho thấy rõ vai trò và sự cần thiết của công tác kế toán hàng tại công ty. Công tác kế toán bán hàng giúp công ty theo dõi chính xác doanh thu từ từng sản phẩm liên quan đến hoạt động bán hàng. Nhờ đó, công ty có thể xác định những mặt hàng mang lại lợi nhuận cao nhất, từ đó điều chỉnh chiến lược kinh doanh và phân bổ nguồn lực một cách hiệu quả. Kế toán bán hàng quản lý hàng tồn kho, giúp công ty tránh tình trạng thiếu hụt hoặc dư thừa hàng hóa. Việc này không chỉ giúp giảm chi phí lưu kho mà còn đảm bảo rằng công ty luôn có đủ hàng hóa để đáp ứng nhu cầu của khách hàng.

Ngoài ra, kế toán bán hàng cung cấp thông tin cho quản lý và ra quyết định từ dữ liệu các báo cáo bán hàng để ban lãnh đạo công ty cái nhìn tổng quan về hiệu quả kinh doanh. Thông qua các báo cáo này, ban lãnh đạo có thể đưa ra các quyết định chiến lược nhằm cải thiện hiệu quả kinh doanh và đạt được các mục tiêu dài hạn của công ty.

Tóm lại, công tác kế toán bán hàng tại Công ty TNHH Thương mại Quốc tế Minh Khuê đóng vai trò quan trọng trong việc tối ưu hóa hoạt động bán hàng, tăng cường quản lý doanh thu và chi phí. Bằng cách cung cấp thông tin kịp thời và chính xác, công tác kế

toán bán hàng hỗ trợ ban lãnh đạo đưa ra các quyết định kinh doanh đúng đắn, nhằm tối đa hóa doanh thu và lợi nhuận. Điều này không chỉ đảm bảo sự phát triển bền vững của công ty mà còn giúp công ty duy trì và nâng cao vị thế cạnh tranh trên thị trường.

3.1.2. Yêu cầu hoàn thiện

Việc tổ chức công tác kế toán một cách hiệu quả đóng vai trò rất quan trọng trong việc nâng cao hiệu quả quản lý của doanh nghiệp. Điều này không chỉ đảm bảo tuân thủ đúng các quy định về quản lý kinh tế tài chính của Nhà nước mà còn cung cấp thông tin kinh tế tài chính chính xác, đầy đủ và kịp thời. Nhờ đó, nhà quản lý có thể đưa ra những quyết định đúng đắn, tối ưu hóa các nguồn lực sẵn có, đạt được hiệu quả cao trong kinh doanh và phát triển tốt hơn nữa.

Sau thời gian em thực tập tại công ty, em nhận thấy rằng công ty có những ưu điểm sau:

Ưu điểm 1: Đặc điểm quy mô hoạt động và trình độ nhân viên trong bộ phận kế toán: Quy mô hoạt động của công ty được thể hiện rõ ràng thông qua sự tổ chức chặt chẽ và hiệu quả của bộ máy nhân sự. Các anh chị nhân viên trong công ty có trình độ chuyên môn cao, đáp ứng đầy đủ các yêu cầu và tiêu chuẩn được đề ra bởi ban lãnh đạo. Sự thành thạo trong chuyên môn của các anh chị nhân viên xử lý công việc một cách nhanh chóng và chính xác, đảm bảo mọi quy trình đều diễn ra suôn sẻ và hiệu quả.

Ưu điểm 2: Quản lý chứng từ và sổ sách kế toán của kế toán bán hàng: Công tác quản lý chứng từ và sổ sách của kế toán bán hàng tại công ty được thực hiện một cách nghiêm ngặt và cẩn thận. Mọi chứng từ liên quan đến các nghiệp vụ kinh tế phát sinh đều được ghi chép đầy đủ, chính xác theo thực tế. Bộ phận kế toán bán hàng có trách nhiệm kiểm tra kỹ lưỡng nội dung của chứng từ, cũng như đối chiếu với các chứng từ gốc đi kèm để đảm bảo tính hợp lệ và tránh tình trạng sai sót hoặc gian lận. Việc này giúp duy trì sự minh bạch và tin cậy trong các báo cáo tài chính của công ty. Tất cả chứng từ và sổ sách liên quan đều được lưu trữ trên phần mềm kế toán MISA và sẽ xuất file lưu về máy chủ của công ty. Ngoài ra các chứng từ còn được in ấn, đóng thành cuốn và sắp xếp theo trình tự thời gian phát sinh. Sau đó, chúng được lưu trữ tại phòng kế toán, tiện cho việc theo dõi, đối chiếu sai sót một cách nhanh chóng, cũng như sẵn sàng cho các cuộc kiểm tra đột xuất từ cơ quan thuế.

Ưu điểm 3: Phần mềm kế toán MISA trong công tác kế toán bán hàng: Phần mềm kế toán MISA đóng vai trò quan trọng trong việc quản lý toàn diện quy trình bán

hàng tại các doanh nghiệp. Từ khâu lập đơn hàng, xuất hóa đơn đến theo dõi thanh toán và công nợ, mọi giai đoạn trong quy trình bán hàng đều được thực hiện một cách mạch lạc và chính xác, giúp giảm thiểu sai sót và nâng cao hiệu suất công việc. Hơn nữa, MISA tự động hóa công tác kế toán bằng cách cập nhật các bút toán liên quan đến doanh thu, công nợ và thuế ngay sau mỗi giao dịch. Điều này không chỉ giảm rủi ro sai sót mà còn tiết kiệm đáng kể thời gian cho kế toán viên. Ngoài ra, hệ thống báo cáo chi tiết và đa dạng của MISA giúp doanh nghiệp dễ dàng theo dõi doanh thu, công nợ, và lợi nhuận theo từng sản phẩm, khách hàng, hoặc thời gian, từ đó đưa ra các quyết định kinh doanh kịp thời và chính xác.

Tuy nhiên để hoàn thiện công tác bán hàng tại công ty TNHH Thương mại Quốc tế Minh Khuê, em nhận thấy công ty cần khắc phục một số nhược điểm như sau:

Nhược điểm 1: Đối với nhân sự của kế toán bán hàng của công ty: Kế toán bán hàng không chỉ đảm nhận việc ghi chép, xử lý hóa đơn và chứng từ phát sinh hàng ngày, mà còn phải chịu trách nhiệm quản lý công nợ khách hàng. Do đó, khối lượng công việc mà các kế toán viên phải đảm nhận là rất lớn và phức tạp. Việc xử lý số lượng lớn hóa đơn và chứng từ mỗi ngày đã là một nhiệm vụ đòi hỏi sự tập trung cao độ và tính chính xác. Tuy nhiên, khi thêm trách nhiệm quản lý công nợ vào, áp lực công việc càng tăng lên, đặc biệt là vào những thời điểm quan trọng như cuối tháng hoặc cuối quý hoặc cuối năm, khi các báo cáo tài chính và công nợ cần được hoàn tất và đối chiếu. Điều này thường dẫn đến tình trạng quá tải, khiến nhân viên kế toán phải làm việc với cường độ cao để đảm bảo mọi nhiệm vụ được hoàn thành đúng hạn, đồng thời vẫn phải duy trì sự chính xác và hiệu quả trong công việc.

Nhược điểm 2: Đối với các khoản phải thu khách hàng, về thời gian thanh toán cần có quy định thống nhất cho khách hàng với hình thức bán buôn. Bên cạnh đó công ty chưa có chính sách đưa ra mức chiết khấu thanh toán để khuyến khích khách hàng thanh toán nhanh chóng và công ty sẽ giảm khoản phải thu khách hàng. Điều đó cũng sẽ phòng tránh được các rủi ro trong khoản trích lập dự phòng các khoản nợ phải thu khó đòi.

Nhược điểm 3: Về mức chiết khấu thương mại, kế toán bán hàng chưa đưa ra mức chiết khấu thương mại cho các khách hàng lâu năm và khách hàng mới làm cho doanh nghiệp có thể đánh mất cơ hội xây dựng mối quan hệ bền chặt và lòng trung thành của khách hàng. Việc không đề ra mức chiết khấu thương mại phù hợp khiến doanh nghiệp

trở nên kém cạnh tranh trong mắt khách hàng, đặc biệt là khi các đối thủ cung cấp ưu đãi thu hút hơn. Đối với khách hàng lâu năm, không có chiết khấu có thể làm giảm giá trị cảm nhận của họ đối với doanh nghiệp, dẫn đến việc họ tìm kiếm các lựa chọn khác. Đối với khách hàng mới, không có ưu đãi ngay từ đầu có thể khiến họ không đủ động lực để thử nghiệm sản phẩm hoặc dịch vụ, làm giảm khả năng doanh nghiệp thu hút khách hàng mới. Kết quả là, công ty không chỉ mất đi cơ hội tăng trưởng mà còn đối diện với rủi ro giảm doanh thu và sức hút trên thị trường.

3.2 Giải pháp:

3.2.1. Giải pháp về tổ chức bộ máy kế toán

Dựa vào những nhược điểm đã được đề cập và kết hợp với kiến thức học được cùng kinh nghiệm thực tế tại Công ty, em mong muốn đề xuất một số giải pháp với hy vọng có thể góp phần cải thiện công tác kế toán bán hàng của Công ty.

Đối với nhân sự của kế toán bán hàng của công ty: Để giảm bớt tình trạng quá tải công việc mà kế toán bán hàng đang phải đối mặt khi phải kiêm nhiệm cả nhiệm vụ quản lý công nợ, một giải pháp hiệu quả là tách riêng hai chức năng này bằng cách tuyển dụng thêm nhân sự. Việc này không chỉ giúp phân chia rõ ràng trách nhiệm giữa kế toán bán hàng và kế toán công nợ, mà còn cho phép mỗi nhân viên tập trung vào một nhiệm vụ cụ thể, nâng cao hiệu quả và chất lượng công việc. Khi có một đội ngũ chuyên trách riêng về công nợ, quá trình theo dõi, đối chiếu và xử lý các khoản phải thu sẽ được thực hiện một cách chính xác và kịp thời hơn, đồng thời giảm thiểu áp lực lên kế toán bán hàng trong việc xử lý hóa đơn và các chứng từ liên quan. Bên cạnh đó, việc chuyên môn hóa này còn giúp cải thiện quy trình làm việc tổng thể của công ty, từ đó đảm bảo các báo cáo tài chính được hoàn thành đúng hạn và chính xác, tạo điều kiện thuận lợi cho việc ra quyết định quản lý.

3.2.2. Giải pháp về công tác kế toán bán hàng tại Công ty TNHH Thương mại Quốc tế Minh Khuê:

Đối với các khoản phải thu khách hàng, công ty cần thiết lập một quy định thống nhất về thời gian thanh toán đối với hình thức bán buôn, quy định cụ thể thời hạn thanh toán và biện pháp xử lý khi xảy ra tình trạng chậm trễ, giúp quản lý dòng tiền hiệu quả và tránh tình trạng kéo dài công nợ. Đồng thời, công ty có thể áp dụng chính sách chiết khấu thanh toán sớm, chẳng hạn như giảm 1-2% trên tổng giá trị hóa đơn nếu khách

hàng thanh toán trong vòng 10 ngày từ khi xuất hóa đơn. Chính sách này không chỉ thúc đẩy khách hàng thanh toán nhanh chóng mà còn giảm áp lực tài chính cho công ty.

Về mức chiết khấu thương mại, kế toán bán hàng cần xây dựng các chính sách chiết khấu linh hoạt và phù hợp với từng đối tượng. Đối với khách hàng lâu năm, có thể áp dụng các chương trình chiết khấu dựa trên số lượng mua hàng tích lũy trong năm hoặc số lượng hàng mua trên từng hóa đơn tạo sự kích lệ và giữ chân họ lâu dài. Đối với khách hàng mới, công ty nên cung cấp các ưu đãi đặc biệt hoặc chiết khấu khởi đầu để khuyến khích họ trải nghiệm sản phẩm hoặc dịch vụ.

KẾT LUẬN

Kế toán bán hàng không chỉ là một phần không thể thiếu trong hoạt động của doanh nghiệp thương mại mà còn là yếu tố then chốt quyết định đến sự thành công và phát triển bền vững của doanh nghiệp. Việc đầu tư vào công tác kế toán bán hàng, từ việc nâng cao năng lực đội ngũ nhân viên đến ứng dụng công nghệ hiện đại, sẽ mang lại những lợi ích to lớn và dài hạn cho doanh nghiệp.

Đối với công ty TNHH Thương mại Quốc tế Minh Khuê, kế toán bán hàng đã mang lại lợi ích không nhỏ vào công ty. Nó đã góp phần xây dựng được một quy trình bán hàng hoàn chỉnh để có thể tạo ra một nguồn thu nhập chính và lớn nhất cho công ty, để từ đó công ty đạt được những mục tiêu lớn đã đề ra và phát triển ổn định. Ngoài ra những chính sách bán hàng hợp lý, thu hút được những khách hàng lớn và lâu năm, tạo dựng được một sự uy tín nhất định trong kinh doanh. Tuy cũng còn một vài hạn chế nhưng với sự cố gắng không ngừng nghỉ thì trong tương lai em tin rằng công ty sẽ khắc phục và hoàn thiện những hạn chế đó và không ngừng phát triển một cách bền vững nhất.

Tuy nhiên, do thời gian thực tập còn hạn chế, các vấn đề được trình bày trong báo cáo này chưa thể đạt được mức độ tổng quát cao, và có thể chưa giải quyết triệt để mọi khía cạnh. Em rất mong nhận được sự góp ý, hướng dẫn từ các thầy cô và các cán bộ trong công ty để có thể hoàn thiện chuyên đề này hơn.

Sau cùng, em xin chân thành cảm ơn công ty TNHH Thương mại Quốc tế Minh Khuê đã tạo điều kiện cho em được thực tập tại đây. Đặc biệt là giảng viên hướng dẫn: cô Tô Lê Nguyên Khoa đã nhiệt tình và tận tâm hướng dẫn, chỉ ra những sai sót để em hoàn thành bài báo cáo thực tập này.

PHỤ LỤC

Thứ tự	Phụ lục	Nghiệp vụ	Trang
1	Phụ lục 1	Sổ nhật ký chung	38, 39
2	Phụ lục 2	Sổ cái tài khoản 131	40
3	Phụ lục 3	Sổ cái tài khoản 1561	41
4	Phụ lục 4	Sổ cái tài khoản 33311	42
5	Phụ lục 5	Sổ cái tài khoản 5111	43
6	Phụ lục 6	Sổ cái tài khoản 632	44
7	Phụ lục 7	Sổ chi tiết tài khoản 131	45
8	Phụ lục 8	Sổ chi tiết tài khoản 1561	46
9	Phụ lục 9	Sổ chi tiết tài khoản 3331	47
10	Phụ lục 10	Sổ chi tiết tài khoản 5111	48
11	Phụ lục 11	Sổ chi tiết tài khoản 632	49
12	Phụ lục 12	Sổ chi tiết bán hàng	50
13	Phụ lục 13	Sổ công nợ phải thu khách hàng	51
14	Phụ lục 14	Bảng kết quả hoạt động kinh doanh	52

Phụ lục 1

Ngày tháng năm

CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ MINH KHUÊ
2/8/2 đường Nguyễn Văn Công, Phường 03, Quận Gò Vấp, Hồ Chí Minh, Việt Nam

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

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Tháng 3 năm 2024

Ngày hạch toán	Ngày chứng từ	Số chứng từ	Ngày hóa đơn	Số hóa đơn	Diễn giải	Tài khoản	Tài khoản	Số tiền
12/03/2024	12/03/2024	BH0720/3	12/03/2024	00001188	Bán hàng CÔNG TY TNHH TM DV MINH HỒNG PHÁT theo hóa đơn số 00001188	131	5111	138,280,094
12/03/2024	12/03/2024	BH0720/3	12/03/2024	00001188	Bán hàng CÔNG TY TNHH TM DV MINH HỒNG PHÁT theo hóa đơn số 00001188	131	33311	11,062,406
12/03/2024	12/03/2024	XK12865	12/03/2024	00001188	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TNHH TM DV MINH HỒNG PHÁT	632	1561	133,670,094
13/03/2024	13/03/2024	BH0719/3	13/03/2024	00001189	Bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN PHÂN PHỐI THỰC PHẨM VÀ HÀNG TIÊU DÙNG VIỆT NAM theo hóa đơn số 00001189	131	5111	264,145,370
13/03/2024	13/03/2024	BH0719/3	13/03/2024	00001189	Bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN PHÂN PHỐI THỰC PHẨM VÀ HÀNG TIÊU DÙNG VIỆT NAM theo hóa đơn số 00001189	131	33311	21,131,630
13/03/2024	13/03/2024	XK12864	13/03/2024	00001189	Xuất kho bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN PHÂN PHỐI THỰC PHẨM VÀ HÀNG TIÊU DÙNG VIỆT NAM theo hóa đơn số 00001189	632	1561	260,060,264
13/03/2024	13/03/2024	BH0723/3	13/03/2024	00001190	Bán hàng MỸ KIM theo hóa đơn số 00001190	131	5111	2,763,630
13/03/2024	13/03/2024	BH0723/3	13/03/2024	00001190	Bán hàng MỸ KIM theo hóa đơn số 00001190	131	33311	221,090
13/03/2024	13/03/2024	XK12868	13/03/2024	00001190	Xuất kho bán hàng MỸ KIM	632	1561	2,531,888
13/03/2024	13/03/2024	100124031 22198KM	13/03/2024	00001191	Bán hàng CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN KHÁCH SẠN SEN VIỆT theo hóa đơn số 00001191	131	5111	18,500,284
13/03/2024	13/03/2024	100124031 22198KM	13/03/2024	00001191	Bán hàng CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN KHÁCH SẠN SEN VIỆT theo hóa đơn số 00001191	131	33311	1,480,023
13/03/2024	13/03/2024	XK12871	13/03/2024	00001191	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN KHÁCH SẠN SEN VIỆT	632	1561	18,725,662
13/03/2024	13/03/2024	100124031 22200KM	13/03/2024	00001192	Bán hàng Đại Lý Ý Nhi theo hóa đơn số 00001192	131	5111	18,012,833
13/03/2024	13/03/2024	100124031 22200KM	13/03/2024	00001192	Bán hàng Đại Lý Ý Nhi theo hóa đơn số 00001192	131	33311	1,441,027

Cộng chuyển sang trang sau

892,026,295

Ngày hạch toán	Ngày chứng từ	Số chứng từ	Ngày hóa đơn	Số hóa đơn	Diễn giải	Tài khoản Nợ	Tài khoản Có	Số tiền
30/03/2024	30/03/2024	BH0792/3	30/03/2024	00001804	Bán hàng Cô Hương theo hóa đơn số 00001804	131	5111	17,813,759
30/03/2024	30/03/2024	BH0792/3	30/03/2024	00001804	Bán hàng Cô Hương theo hóa đơn số 00001804	131	33311	1,425,101
30/03/2024	30/03/2024	BH0793/3	30/03/2024	00001805	Bán hàng Bảo Trân theo hóa đơn số 00001805	131	5111	17,929,648
30/03/2024	30/03/2024	BH0793/3	30/03/2024	00001805	Bán hàng Bảo Trân theo hóa đơn số 00001805	131	33311	1,434,372
30/03/2024	30/03/2024	BH0794/3	30/03/2024	00001806	Bán hàng Loan Phụng theo hóa đơn số 00001806	131	5111	17,987,592
30/03/2024	30/03/2024	BH0794/3	30/03/2024	00001806	Bán hàng Loan Phụng theo hóa đơn số 00001806	131	33311	1,439,008
30/03/2024	30/03/2024	BH0795/3	30/03/2024	00001807	Bán hàng Hoàng Anh theo hóa đơn số 00001807	131	5111	17,929,648
30/03/2024	30/03/2024	BH0795/3	30/03/2024	00001807	Bán hàng Hoàng Anh theo hóa đơn số 00001807	131	33311	1,434,372
30/03/2024	30/03/2024	BH0796/3	30/03/2024	00001808	Bán hàng CÔNG TY TNHH TMDV NGUYỄN SANG theo hóa đơn số 00001808	131	5111	2,092,857
30/03/2024	30/03/2024	XK12964	30/03/2024	00001800	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN KHÁCH SẠN SEN VIỆT	632	1561	18,278,786
30/03/2024	30/03/2024	XK12965	30/03/2024	00001801	Xuất kho bán hàng Quỳnh Mai	632	1561	17,050,224
30/03/2024	30/03/2024	XK12966	30/03/2024	00001802	Xuất kho bán hàng Chì Thúy	632	1561	16,735,212
30/03/2024	30/03/2024	XK12967	30/03/2024	00001803	Xuất kho bán hàng Quang Nghị	632	1561	16,932,031
30/03/2024	30/03/2024	XK12968	30/03/2024	00001804	Xuất kho bán hàng Cô Hương	632	1561	16,875,503
30/03/2024	30/03/2024	XK12969	30/03/2024	00001805	Xuất kho bán hàng Bảo Trân	632	1561	16,839,850
30/03/2024	30/03/2024	XK12970	30/03/2024	00001806	Xuất kho bán hàng Loan Phụng	632	1561	16,777,095
30/03/2024	30/03/2024	XK12971	30/03/2024	00001807	Xuất kho bán hàng Hoàng Anh	632	1561	16,770,867
30/03/2024	30/03/2024	XK12972	30/03/2024	00001808	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TNHH TMDV NGUYỄN SANG	632	1561	1,783,003
Tổng cộng								4,479,550,109

- Sổ này có 18 trang, đánh số từ trang số 01 đến trang 18

- Ngày mở sổ:

Ngày tháng năm

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Thủ kho

(Ký, họ tên)

Thủ quỹ

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

PHAN THỊ KIỀU

Phụ lục 2

CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ MINH KHUÊ
2/8/2 đường Nguyễn Văn Công, Phường 03, Quận Gò Vấp, Hồ Chí Minh, Việt Nam

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

SỔ CÁI

(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)

Tháng 3 năm 2024

Tài khoản: 131 - Phải thu của khách hàng

Đơn vị tính: VND

Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày, tháng		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
A	C	B	D	E	G	H	I	2
			- Số dư đầu kỳ				4,370,736,791	
			- Số phát sinh trong kỳ					
.....
12/03/2024	BH0720/3	12/03/2024	Bán hàng CÔNG TY TNHH TM DV MINH HỒNG PHÁT theo hóa đơn số 00001188			5111	138,280,094	
12/03/2024	BH0720/3	12/03/2024	Bán hàng CÔNG TY TNHH TM DV MINH HỒNG PHÁT theo hóa đơn số 00001188			33311	11,062,406	
13/03/2024	BH0721/3	13/03/2024	Bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN PHÂN PHỐI THỰC PHẨM VÀ HÀNG TIÊU DÙNG VIỆT NAM theo hóa đơn số 00001189			5111	264,145,370	
13/03/2024	BH0721/3	13/03/2024	Bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN PHÂN PHỐI THỰC PHẨM VÀ HÀNG TIÊU DÙNG VIỆT NAM theo hóa đơn số 00001189			33311	21,131,630	
13/03/2024	BH0723/3	13/03/2024	Bán hàng MỸ KIM theo hóa đơn số 00001190			5111	2,763,630	
13/03/2024	BH0723/3	13/03/2024	Bán hàng MỸ KIM theo hóa đơn số 00001190			33311	221,090	
13/03/2024	10012403122198KM	13/03/2024	Bán hàng CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN KHÁCH SẠN SEN VIỆT theo hóa đơn số 00001191			5111	18,500,284	
13/03/2024	10012403122198KM	13/03/2024	Bán hàng CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN KHÁCH SẠN SEN VIỆT theo hóa đơn số 00001191			33311	1,480,023	
13/03/2024	10012403122200KM	13/03/2024	Bán hàng Đại Lý Ý Nhi theo hóa đơn số 00001192			5111	18,012,833	
13/03/2024	10012403122200KM	13/03/2024	Bán hàng Đại Lý Ý Nhi theo hóa đơn số 00001192			33311	1,441,027	
.....
			Cộng TK 131				4,626,228,754	2,924,289,843
			- Cộng số phát sinh				4,626,228,754	2,924,289,843
			- Số dư cuối kỳ				6,072,675,702	

Ngày tháng năm

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

PHAN THỊ KIỀU

Phụ lục 3

CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ MINH
2/8/2 đường Nguyễn Văn Công, Phường 03, Quận Gò
Vấp, Hồ Chí Minh, Việt Nam

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

SỔ CÁI

(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)

Tháng 3 năm 2024

Tài khoản: 1561 - Giá mua hàng hóa

Đơn vị tính: VND

Ngày, tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày, tháng		Trang số	STT đồng		Nợ	Có
A	C	B	D	E	G	H	1	2
			- Số dư đầu kỳ				24,558,259,682	
			- Số phát sinh trong kỳ					
.....
12/03/2024	XK12865	12/03/2024	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TNHH TM DV MINH HỒNG PHÁT theo hóa đơn số 00001188			632		133,670,094
13/03/2024	XK12866	13/03/2024	Xuất kho bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN PHÂN PHỐI THỰC PHẨM VÀ HÀNG TIÊU DÙNG VIỆT NAM theo hóa đơn số 00001189			632		260,060,264
13/03/2024	XK12868	13/03/2024	Xuất kho bán hàng MỸ KIM			632		2,531,888
13/03/2024	XK12871	13/03/2024	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN KHÁCH SẠN SEN VIỆT			632		18,725,662
13/03/2024	XK12873	13/03/2024	Xuất kho bán hàng Đại Lý Ý Nhi			632		18,227,860
14/03/2024	NK8476/060	14/03/2024	Mua hàng của CÔNG TY TNHH THỰC PHẨM PEPSICO VIỆT NAM theo hóa đơn số 9271			331	19,651,806	
14/03/2024	XK12880	14/03/2024	Xuất kho bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN HASAKI BEAUTY & CLINIC theo hóa đơn số 00001407			632		16,128,741
14/03/2024	XK12881	14/03/2024	Xuất kho bán hàng Loan Phụng			632		18,648,416
15/03/2024	NK8489/060	15/03/2024	Mua hàng của CÔNG TY CỔ PHẦN UNIBEN theo hóa đơn số 4499			331	72,053,330	
15/03/2024	NK8492/060	15/03/2024	Mua hàng của CÔNG TY CỔ PHẦN UNIBEN theo hóa đơn số 4496			331	35,281,945	
.....
			Cộng TK 1561				4,992,958,341	3,925,249,884
			- Cộng số phát sinh				4,992,958,341	3,925,249,884
			- Số dư cuối kỳ				25,625,968,139	

Ngày tháng năm

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

PHAN THỊ KIỀU

Phụ lục 4

CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ MINH KHUÊ
2/8/2 đường Nguyễn Văn Công, Phường 03, Quận Gò Vấp, Hồ
Chí Minh, Việt Nam

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

SỔ CÁI
(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)
Tháng 3 năm 2024

Ngày, tháng ghi số		Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		TK đối ứng	Số tiền			
A	C	B	D		Trang số	STT dòng		E	G	F	Nợ
				- Số dư đầu kỳ							836,679,104
				- Số phát sinh trong kỳ							
12/03/2024	BH0720/3	12/03/2024		Thuế GTGT - Bán hàng CÔNG TY TNHH TM DV MINH HỒNG PHÁT theo hóa đơn số 00001188				131			11,062,406
13/03/2024	BH0721/3	13/03/2024		Thuế GTGT - Bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN PHÂN PHỐI THỰC PHẨM VÀ HÀNG TIÊU DÙNG VIỆT NAM theo hóa đơn số 00001189				131			21,131,630
13/03/2024	BH0723/3	13/03/2024		Thuế GTGT - Bán hàng MỸ KIM theo hóa đơn số 00001190				131			221,090
13/03/2024	1001240312219 8KM	13/03/2024		Thuế GTGT - Bán hàng CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN KHÁCH SẠN SEN VIỆT theo hóa đơn số 00001191				131			1,480,023
13/03/2024	1001240312220 0KM	13/03/2024		Thuế GTGT - Thuế GIGT - Bán hàng Đại Lý Ý Nhi theo hóa đơn số 00001192				131			86,222
14/03/2024	BH0799/3	14/03/2024		Thuế GTGT - Bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN HASAKI BEAUTY & CLINIC theo hóa đơn số 00001407				131			1,415,418
14/03/2024	1001240312220 8KM	14/03/2024		Thuế GTGT - Bán hàng Loan Phụng theo hóa đơn số 00001414				131			17,882,320
15/03/2024	1001240312221 4KM	15/03/2024		Thuế GTGT - Bán hàng Hoàng Kim theo hóa đơn số 00001419				131			1,456,053
15/03/2024	1001240312221 5KM	15/03/2024		Thuế GTGT - Bán hàng Chì Bình theo hóa đơn số 00001420				131			1,446,836
16/03/2024	BH0724/3	16/03/2024		Thuế GTGT - Bán hàng CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ TRÍ NAM VIỆT theo hóa đơn số 00001425				131			167,429
16/03/2024	BH0725/3	16/03/2024		Thuế GTGT - Bán hàng CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ NNK theo hóa đơn số 00001426				131			89,295
16/03/2024	BH0726/3	16/03/2024		Thuế GTGT - Bán hàng CÔNG TY TNHH LINH.COMPANY theo hóa đơn số 00001427				131			167,429
16/03/2024	BH0727/3	16/03/2024		Thuế GTGT - Bán hàng CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN KHÁCH SẠN SEN VIỆT theo hóa đơn số 00001428				131			1,450,151
31/03/2024	NVK00942	31/03/2024		Khấu trừ thuế GTGT quý 1 năm 2024				1331	1,248,005,669		
				Cộng TK 33311					1,248,005,669	411,326,565	
				- Cộng số phát sinh					1,248,005,669	411,326,565	
				- Số dư cuối kỳ							

Ngày tháng năm

Người ghi số
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)
PHAN THỊ KIỀU

Phụ lục 5

CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ MINH KHUÊ
2/8/2 đường Nguyễn Văn Công, Phường 03, Quận Gò Vấp,
Hồ Chí Minh, Việt Nam

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

SỔ CÁI

(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)

Tháng 3 năm 2024

Tài khoản: 5111 - Doanh thu bán hàng hóa

Đơn vị tính: VND

Ngày, tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày, tháng		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
A	C	B	D	E	G	F	1	2
			- Số dư đầu kỳ					
			- Số phát sinh trong kỳ					
.....					
12/03/2024	BH0720/3	12/03/2024	Bán hàng CÔNG TY TNHH TM DV MINH HỒNG PHÁT theo hóa đơn số 00001188			131		138,280,094
13/03/2024	BH0721/3	13/03/2024	Bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN PHÂN PHỐI THỰC PHẨM VÀ HÀNG TIÊU DÙNG VIỆT NAM theo hóa đơn số 00001189			131		264,145,370
13/03/2024	BH0723/3	13/03/2024	Bán hàng MỸ KIM theo hóa đơn số 00001190			131		2,763,630
13/03/2024	1001240312 2198KM	13/03/2024	Bán hàng CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN KHÁCH SẠN SEN VIỆT theo hóa đơn số 00001191			131		18,500,284
13/03/2024	1001240312 2200KM	13/03/2024	Bán hàng Đại Lý Ý Nhi theo hóa đơn số 00001192			131		1,077,778
14/03/2024	BH0799/3	14/03/2024	Bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN HASAKI BEAUTY & CLINIC theo hóa đơn số 00001407			131		17,692,727
14/03/2024	1001240312 2208KM	14/03/2024	Bán hàng Loan Phụng theo hóa đơn số 00001414			131		17,882,320
15/03/2024	1001240312 2214KM	15/03/2024	Bán hàng Hoàng Kim theo hóa đơn số 00001419			131		18,200,667
15/03/2024	1001240312 2215KM	15/03/2024	Bán hàng Chị Bình theo hóa đơn số 00001420			131		18,085,453
16/03/2024	BH0724/3	16/03/2024	Bán hàng CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ TRÍ NAM VIỆT theo hóa đơn số 00001425			131		2,092,857
16/03/2024	BH0725/3	16/03/2024	Bán hàng CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ NNK theo hóa đơn số 00001426			131		1,116,190
16/03/2024	BH0726/3	16/03/2024	Bán hàng CÔNG TY TNHH LINH.COMPANY theo hóa đơn số 00001427			131		2,092,857
16/03/2024	BH0727/3	16/03/2024	Bán hàng CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN KHÁCH SẠN SEN VIỆT theo hóa đơn số 00001428			131		18,126,888
.....					
31/03/2024	NVK00942	31/03/2024	Kết chuyển lãi lỗ đến ngày 31/03/2024			911	5,141,582,060	
			Cộng TK 5111				5,141,582,060	5,141,582,060
			- Cộng số phát sinh				5,141,582,060	5,141,582,060
			- Số dư cuối kỳ					

Ngày tháng năm

Người ghi số
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Phụ lục 6

CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ MINH
2/8/2 đường Nguyễn Văn Công, Phường 03, Quận Gò
Vấp, Hồ Chí Minh, Việt Nam

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

SỔ CÁI

(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)

Tháng 3 năm 2024

Tài khoản: 632 - Giá vốn hàng bán

Đơn vị tính: VND

Ngày, tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày, tháng		Trang số	STT đồng		Nợ	Có
A	C	B	D	E	G	H	1	2
			- Số dư đầu kỳ					
			- Số phát sinh trong kỳ					
.....
12/03/2024	XK12865	12/03/2024	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TNHH TM DV MINH HỒNG PHÁT theo hóa đơn số 00001188			1561	133,670,094	
13/03/2024	XK12866	13/03/2024	Xuất kho bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN PHÂN PHỐI THỰC PHẨM VÀ HÀNG TIÊU DÙNG VIỆT NAM theo hóa đơn số 00001189			1561	260,060,264	
13/03/2024	XK12868	13/03/2024	Xuất kho bán hàng MỸ KIM			1561	2,531,888	
13/03/2024	XK12871	13/03/2024	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN KHÁCH SẠN SEN VIỆT			1561	18,725,662	
13/03/2024	XK12873	13/03/2024	Xuất kho bán hàng Đại Lý Ý Nhi			1561	18,227,860	
14/03/2024	XK12876	14/03/2024	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN KHÁCH SẠN SEN VIỆT			1561	19,107,074	
14/03/2024	XK12880	14/03/2024	Xuất kho bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN HASAKI BEAUTY & CLINIC theo hóa đơn số 00001407			1561	16,128,741	
14/03/2024	XK12881	14/03/2024	Xuất kho bán hàng Loan Phụng			1561	18,648,416	
15/03/2024	XK12885	15/03/2024	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TNHH LINH.COMPANY			1561	1,783,003	
15/03/2024	XK12886	15/03/2024	Xuất kho bán hàng CẦN TIN TRƯỜNG TIỂU HỌC ĐÔNG ĐÀ			1561	814,687	
15/03/2024	XK12887	15/03/2024	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN KHÁCH SẠN SEN VIỆT			1561	18,694,364	
.....
31/03/2024	NVK00942	31/03/2024	Kết chuyển lãi lỗ đến ngày 31/03/2024			911		4,408,313,886
			Cộng TK 632				4,408,313,886	4,408,313,886
			- Cộng số phát sinh				4,408,313,886	4,408,313,886
			- Số dư cuối kỳ					

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

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

PHAN THỊ KIỀU

Phụ lục 7

CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ MINH KHUÊ
2/8/2 đường Nguyễn Văn Công, Phường 03, Quận Gò Vấp, Hồ Chí Minh, Việt Nam

Mẫu số: S38-DN
(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC
Ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính)

SỔ CHI TIẾT CÁC TÀI KHOẢN

Tài khoản: 131 - Phải thu của khách hàng, Tháng 3 năm 2024

Ngày hạch toán	Ngày chứng từ	Số chứng từ	Số hóa đơn	Diễn giải	Tài khoản	TK đối ứng	Phát sinh Nợ	Phát sinh Có	Dư Nợ	Dư Có
Tên đối tượng: CÔNG TY TNHH TM DV MINH HỒNG PHÁT										
03/03/2024	03/03/2024	BH0685/01	00001129	Bán hàng CÔNG TY TNHH TM DV MINH HỒNG PHÁT theo hóa đơn số 00001129	131	5111	28,738,000		28,738,000	
03/03/2024	03/03/2024	BH0685/01	00001129	Thuế GTGT - Bán hàng CÔNG TY TNHH TM DV MINH HỒNG PHÁT theo hóa đơn số 00001129	131	33311	2,299,040		31,037,040	
12/03/2024	12/03/2024	BH0720/3	00001188	Bán hàng CÔNG TY TNHH TM DV MINH HỒNG PHÁT theo hóa đơn số 00001188	131	5111	138,280,094		169,317,134	
12/03/2024	12/03/2024	BH0720/3	00001188	Thuế GTGT - Bán hàng CÔNG TY TNHH TM DV MINH HỒNG PHÁT theo hóa đơn số 00001188	131	33311	11,062,406		180,379,540	
Cộng nhóm: 131							180,379,540		180,379,540	
Cộng nhóm: CÔNG TY TNHH TM DV MINH HỒNG PHÁT							180,379,540		180,379,540	
Tên đối tượng: CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN KHÁCH SẠN SEN VIỆT										
13/03/2024	13/03/2024	100124031 22198KM	00001191	Bán hàng CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN KHÁCH SẠN SEN VIỆT theo hóa đơn số 00001191	131	5111	18,500,284		18,500,284	
13/03/2024	13/03/2024	100124031 22198KM	00001191	Thuế GTGT - Bán hàng CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN KHÁCH SẠN SEN VIỆT theo hóa đơn số 00001191	131	33311	1,480,023		19,980,307	
Cộng nhóm: 131							19,980,307		19,980,307	
Cộng nhóm: CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN KHÁCH SẠN SEN VIỆT							19,980,307		19,980,307	
Tổng cộng							200,359,847		200,359,847	

Ngày tháng năm

Người lập biểu

Giám đốc
PHAN THỊ KIỀU

Phụ lục 8

CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ MINH KHUÊ
2/8/2 đường Nguyễn Văn Công, Phường 03, Quận Gò Vấp, Hồ Chí Minh, Việt Nam

Mẫu số: S38-DN
(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC Ngày
22/12/2014 của Bộ Tài chính)

SỔ CHI TIẾT CÁC TÀI KHOẢN

Tài khoản: 1561 - Giá mua hàng hóa, Tháng 3 năm 2024

Ngày hạch toán	Ngày chứng từ	Số chứng từ	Số hóa đơn	Diễn giải	Tài khoản	TK đối ứng	Phát sinh Nợ	Phát sinh Có	Dư Nợ	Dư Có
Tên đối tượng: CÔNG TY TNHH TM DV MINH HỒNG PHÁT										
03/03/2024	03/03/2024	XK12855	00001129	Bán hàng CÔNG TY TNHH TM DV MINH HỒNG PHÁT theo hóa đơn số 00001129	1561	632		27,238,000	27,238,000	
12/03/2024	12/03/2024	XK12865	00001188	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TNHH TM DV MINH HỒNG PHÁT theo hóa đơn số 00001188	1561	632		133,670,094	160,908,094	
Cộng nhóm: 1561								160,908,094	160,908,094	
Cộng nhóm: CÔNG TY TNHH TM DV MINH HỒNG PHÁT								160,908,094	160,908,094	
Tên đối tượng: CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN KHÁCH SẠN SEN VIỆT										
13/03/2024	13/03/2024	XK12871	00001191	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN KHÁCH SẠN SEN VIỆT theo hóa đơn số 00001191	1561	632		18,725,662	18,725,662	
Cộng nhóm: 1561								18,725,662	18,725,662	
Cộng nhóm: CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN KHÁCH SẠN SEN VIỆT								18,725,662	18,725,662	
Tên đối tượng: MỸ KIM										
13/03/2024	13/03/2024	XK12868	00001190	Xuất kho bán hàng MỸ KIM 00001190	1561	632		2,531,888	2,531,888	
Cộng nhóm: 1561								2,531,888	2,531,888	
Cộng nhóm: MỸ KIM								2,531,888	2,531,888	
Tổng cộng								182,165,644	182,165,644	

Ngày tháng năm

Người lập biểu

Giám đốc
PHAN THỊ KIỀU

Phụ lục 9

CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ MINH KHUÊ
2/8/2 đường Nguyễn Văn Công, Phường 03, Quận Gò Vấp, Hồ Chí Minh, Việt Nam

Mẫu số: S38-DN
(Ban hành theo Thông tư số
200/2014/TT-BTC Ngày 22/12/2014 của

SỔ CHI TIẾT CÁC TÀI KHOẢN

Tài khoản: 33311 - Thuế GTGT đầu ra, Tháng 3 năm 2024

Ngày hạch toán	Ngày chứng từ	Số chứng từ	Số hóa đơn	Diễn giải	Tài khoản	TK đối ứng	Phát sinh Nợ	Phát sinh Có	Dư Nợ	Dư Có
Tên đối tượng: CÔNG TY TNHH TM DV MINH HỒNG PHÁT										
03/03/2024	03/03/2024	BH0685/01	00001129	Thuế GTGT - Bán hàng CÔNG TY TNHH TM DV MINH HỒNG PHÁT theo hóa đơn số	33311	131		2,299,040		2,299,040
12/03/2024	12/03/2024	BH0720/3	00001188	Thuế GTGT - Bán hàng CÔNG TY TNHH TM DV MINH HỒNG PHÁT theo hóa đơn số	33311	131		11,062,406		13,361,446
Cộng nhóm: 33311								13,361,446		13,361,446
Cộng nhóm: CÔNG TY TNHH TM DV MINH HỒNG PHÁT								13,361,446		13,361,446
Tên đối tượng: CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN KHÁCH SẠN SEN VIỆT										
13/03/2024	13/03/2024	1001240312 2198KM	00001191	Thuế GTGT - Bán hàng CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN KHÁCH SẠN SEN VIỆT theo hóa đơn số 00001191	33311	131		1,480,023		1,480,023
Cộng nhóm: 33311								1,480,023		1,480,023
Cộng nhóm: CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN KHÁCH SẠN SEN VIỆT								1,480,023		1,480,023
Tên đối tượng: MỸ KIM										
13/03/2024	13/03/2024	BH0723/3	00001190	Thuế GTGT - Bán hàng MỸ KIM theo hóa đơn số 00001190	33311	131		221,090		221,090
Cộng nhóm: 33311								221,090		221,090
Cộng nhóm: MỸ KIM								221,090		221,090
Tổng cộng								15,062,559		15,062,559

Ngày tháng năm

Người lập biểu

Giám đốc

PHAN THỊ KIỀU

Phụ lục 10

CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ MINH KHUÊ
2/8/2 đường Nguyễn Văn Công, Phường 03, Quận Gò Vấp, Hồ Chí Minh, Việt Nam

Mẫu số: S38-DN
(Ban hành theo Thông tư số
200/2014/TT-BTC Ngày 22/12/2014 của

SỔ CHI TIẾT CÁC TÀI KHOẢN

Tài khoản: 5111 - Doanh thu bán hàng hóa, Tháng 3 năm 2024

Ngày hạch toán	Ngày chứng từ	Số chứng từ	Số hóa đơn	Diễn giải	Tài khoản	TK đối ứng	Phát sinh	Phát sinh Có	Dư Nợ	Dư Có
Tên đối tượng: CÔNG TY TNHH TM DV MINH HỒNG PHÁT										
03/03/2024	03/03/2024	BH0685/01	00001129	Bán hàng CÔNG TY TNHH TM DV MINH HỒNG PHÁT theo hóa đơn số 00001129	5111	131		28,738,000		28,738,000
12/03/2024	12/03/2024	BH0720/3	00001188	Bán hàng CÔNG TY TNHH TM DV MINH HỒNG PHÁT theo hóa đơn số 00001188	5111	131		138,280,094		167,018,094
Cộng nhóm: 5111								167,018,094		
Cộng nhóm: CÔNG TY TNHH TM DV MINH HỒNG PHÁT										
Tên đối tượng: CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN KHÁCH SẠN SEN VIỆT										
13/03/2024	13/03/2024	100124031 22198KM	00001191	Bán hàng CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN KHÁCH SẠN SEN VIỆT theo hóa đơn số 00001191	5111	131		18,500,284		18,500,284
Cộng nhóm: 5111								18,500,284		
Cộng nhóm: CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN KHÁCH SẠN SEN VIỆT										
Tên đối tượng: MỸ KIM										
13/03/2024	13/03/2024	BH0723/3	00001190	Bán hàng MỸ KIM theo hóa đơn số 00001190	5111	131		2,763,630		2,763,630
Cộng nhóm: 5111								2,763,630		
Cộng nhóm: MỸ KIM										
Tổng cộng								188,282,008		

Ngày tháng năm

Người lập biểu

Giám đốc

Phụ lục 11

CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ MINH KHUÊ
2/8/2 đường Nguyễn Văn Công, Phường 03, Quận Gò Vấp, Hồ Chí Minh, Việt Nam

Mẫu số: S38-DN
(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC
Ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính)

SỔ CHI TIẾT CÁC TÀI KHOẢN
Tài khoản: 632 - Giá vốn hàng bán, Tháng 3 năm 2024

Ngày hạch toán	Ngày chứng từ	Số chứng từ	Số hóa đơn	Diễn giải	Tài khoản	TK đối ứng	Phát sinh Nợ	Phát sinh Có	Dư Nợ	Dư Có
Tên đối tượng: CÔNG TY TNHH TM DV MINH HỒNG PHÁT										
03/03/2024	03/03/2024	XK12855	00001129	Bán hàng CÔNG TY TNHH TM DV MINH HỒNG PHÁT theo hóa đơn số 00001129	632	1561	27,238,000		27,238,000	
12/03/2024	12/03/2024	XK12865	00001188	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TNHH TM DV MINH HỒNG PHÁT theo hóa đơn số 00001188	632	1561	133,670,094		160,908,094	
Cộng nhóm: 632							160,908,094			
Cộng nhóm: CÔNG TY TNHH TM DV MINH HỒNG PHÁT							160,908,094			
Tên đối tượng: CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN KHÁCH SẠN SEN VIỆT										
13/03/2024	13/03/2024	XK12871	00001191	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN KHÁCH SẠN SEN VIỆT theo hóa đơn số 00001191	632	1561	18,725,662		18,725,662	
Cộng nhóm: 632							18,725,662			
Cộng nhóm: CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN KHÁCH SẠN SEN VIỆT							18,725,662			
Tên đối tượng: MỸ KIM										
13/03/2024	13/03/2024	XK12868	00001190	Xuất kho bán hàng MỸ KIM 00001190	632	1561	18,725,662		18,725,662	
Cộng nhóm: 632							18,725,662			
Cộng nhóm: MỸ KIM							18,725,662			
Tổng cộng							198,359,418			

Người lập biểu

Giám đốc

PHAN THỊ KIỀU

Phụ lục 12

CÔNG TY TNHH
2/8/2 đường Nguyễn Văn
Công, Phường 03, Quận

SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG

Tháng 3 năm 2024

Ngày chứng từ	Số chứng từ	Số hóa đơn	Diễn giải chung	Tên khách hàng	Tên hàng	DVT	Tổng số lượng bán	Đơn giá	Doanh số bán	TK Nợ	TK Có	Chiết khấu	Tổng số lượng trả lại	Giá trị trả lại	Giá trị giảm giá	TK thuế GTGT	Thuế GTGT	Giá vốn
02/01/2024	BH0720/3	00001188	Bán hàng CÔNG TY TNHH TM DV MINH HỒNG PHÁT theo hóa đơn số 00001188	CÔNG TY TNHH TM DV MINH HỒNG PHÁT	Lays Wavy vi Pho Mai Cheddar 54g 10x10	Gói	20	723,379.65	14,467,593	131	5111					33311	1,157,407	2,965,587
02/01/2024	BH0720/3	00001188	Bán hàng CÔNG TY TNHH TM DV MINH HỒNG PHÁT theo hóa đơn số 00001188	CÔNG TY TNHH TM DV MINH HỒNG PHÁT	Lays Wavy vi Bò nướng 54G x 100 gói	Gói	20	723,379.65	14,467,593	131	5111					33311	1,157,407	1,788,791
02/01/2024	BH0720/3	00001188	Bán hàng CÔNG TY TNHH TM DV MINH HỒNG PHÁT theo hóa đơn số 00001188	CÔNG TY TNHH TM DV MINH HỒNG PHÁT	Lays Khoai Tây Tự nhiên 54g x 100 gói	Gói	60	723,379.63	43,402,778	131	5111					33311	3,472,222	5,775,936
02/01/2024	BH0720/3	00001188	Bán hàng CÔNG TY TNHH TM DV MINH HỒNG PHÁT theo hóa đơn số 00001188	CÔNG TY TNHH TM DV MINH HỒNG PHÁT	Lays Lau Tomyum Chua Cay 52g x 100 gói	Gói	30	723,379.62	21,701,389	131	5111					33311	1,736,111	65,045
02/01/2024	BH0720/3	00001188	Bán hàng CÔNG TY TNHH TM DV MINH HỒNG PHÁT theo hóa đơn số 00001188	CÔNG TY TNHH TM DV MINH HỒNG PHÁT	Lay's Wavy vi Pho Mai Cheddar 90G 4x10	Gói	20	578,703.71	11,574,074	131	5111					33311	925,926	4,215,641
02/01/2024	BH0720/3	00001188	Bán hàng CÔNG TY TNHH TM DV MINH HỒNG PHÁT theo hóa đơn số 00001188	CÔNG TY TNHH TM DV MINH HỒNG PHÁT	Lays Bò Wagyu 75g 4x10	Gói	20	544,444.46	10,888,889	131	5111					33311	871,111	4,215,641
02/01/2024	BH0720/3	00001188	Bán hàng CÔNG TY TNHH TM DV MINH HỒNG PHÁT theo hóa đơn số 00001188	CÔNG TY TNHH TM DV MINH HỒNG PHÁT	Lays NấmTruffle 75g 4x10	Gói	20	544,444.45	10,888,889	131	5111					33311	871,111	4,215,641
02/01/2024	BH0720/3	00001188	Bán hàng CÔNG TY TNHH TM DV MINH HỒNG PHÁT theo hóa đơn số 00001188	CÔNG TY TNHH TM DV MINH HỒNG PHÁT	Lays Kèm chua Hạnh 75g 4x10	Gói	20	544,444.45	10,888,889	131	5111					33311	871,111	4,215,641
							30,592		5,141,582,060								411,326,565	4,408,313,886

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Thủ kho

(Ký, họ tên)

Thủ quỹ

(Ký, họ tên)

Kê toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

Phụ lục 13

CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ MINH KHUÊ
2/8/2 đường Nguyễn Văn Công, Phường 03, Quận Gò Vấp, Hồ Chí Minh, Việt Nam

TỔNG HỢP CÔNG NỢ PHẢI THU KHÁCH HÀNG

Tài khoản: 131, Quý 1 năm 2024

TÊN NCC	TÊN KHÁCH HÀNG	Số dư đầu kỳ		Phát sinh		Số dư cuối kỳ	
		Nợ	Có	Nợ	Có	Nợ	Có
0306703956	CÔNG TY TNHH TM DV MINH HỒNG PHÁT	242,187,501		1,112,278,580	1,174,086,541	180,379,540	
0301435871	Quỳnh Mai			39,227,331	39,227,331		
0301485534	CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ ANH PHƯỚC			12,765,065	12,765,065		
0302099683	CÔNG TY CỔ PHẦN KÈM NGHĨA		35,892,297	35,892,297			
0302209992	CÔNG TY TNHH MÊ ĐI CA		7,745,592	317,261,662	277,495,261	32,020,809	
0316960630	CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ NNK			8,866,780	4,944,000	3,922,780	
0302210001	MỸ KIM			2,984,720	2,984,720		
0304584270	CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ BLUE OCEAN			374,830,500	374,830,500		
0305580228	CÔNG TY TNHH QUỐC TẾ DOANH PHÁT	91,171,999				91,171,999	
0306703955	TRƯỜNG TRUNG HỌC CƠ SỞ NGUYỄN VĂN QUỲ			2,400,000	2,400,000		
0306703958	CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ BẢN VIỆT	64,302,000				64,302,000	
0308298325	CÔNG TY TNHH MAI LIÊN THÀNH	113,199,401		184,100,084	184,100,084	113,199,401	
0309802418	CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ TỔNG HỢP HOÀN VŨ	12,915,746		23,784,000	1,234,788	35,464,958	
031021	TRẦN PHÚ NỮ DẠ KIM CƯƠNG			2,260,000	2,260,000		
0310520859	CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN MỘT THÀNH VIÊN NGUYỆT HOA			22,250,000	22,250,000		
0310859105	CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI GIAO NHẬN VẬN TẢI HNT			7,534,284	7,534,284		
0312887919	CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN SẢN XUẤT THƯƠNG MẠI XUÂN VƯỢNG			300,835,450	300,000,000	835,450	
0313612829	CÔNG TY CỔ PHẦN HASAKI BEAUTY & CLINIC	844,471,220		6,316,049,500	4,643,196,860	2,517,323,860	
0313797640	CÔNG TY TNHH UNIQUEM			28,000,000		28,000,000	
0313894637-002	CÔNG TY CỔ PHẦN THỰC PHẨM & ĐỒ UỐNG SW - CHI NHÁNH 2			13,968,000	22,460,000		8,492,000
0313910159	CÔNG TY CỔ PHẦN PHÁT TRIỂN NGUỒN NHÂN LỰC DPL			13,122,000	13,122,000		

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

PHAN THỊ KIỀU

Phụ lục 14

CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ MINH KHUÊ
2/8/2 đường Nguyễn Văn Công, Phường 03, Quận Gò Vấp, Hồ
Chí Minh, Việt Nam

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH THEO NHIỀU KỲ

Từ quý 1/2024 đến quý 1/2024

Đơn vị tính: VND

Chỉ tiêu	Mã số	Tổng cộng	I/2024
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	15.600.070.866	15.600.070.866
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02	8.996.626	8.996.626
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10 = 01 - 02)	10	15.591.074.240	15.591.074.240
4. Giá vốn hàng bán	11	12.803.905.326	12.803.905.326
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20 = 10 - 11)	20	2.787.168.914	2.787.168.914
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	143.901	143.901
7. Chi phí tài chính	22	49.570.540	49.570.540
- Trong đó: Chi phí lãi vay	23		
8. Chi phí bán hàng	25	442.251.539	442.251.539
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	26	2.257.548.770	2.257.548.770
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (30 = 20 + (21 - 22) - 25 - 26)	30	37.941.966	37.941.966
11. Thu nhập khác	31	6.480.000	6.480.000
12. Chi phí khác	32		
13. Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)	40	6.480.000	6.480.000
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)	50	44.421.966	44.421.966
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	51		
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	52		
17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60 = 50 - 51 - 52)	60	44.421.966	44.421.966
18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu (*)	70		
19. Lãi suy giảm trên cổ phiếu (*)	71		

Ngày tháng năm

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

PHAN THỊ KIỀU

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Bộ Tài chính (2014), *Thông tư số 200/TT-BTC*, Link: <https://vanban.chinhphu.vn/>.
- [2] Công ty TNHH Thương mại Quốc tế Minh Khuê, *Hình ảnh sản phẩm của doanh nghiệp*, Link: <https://minhkhue.vn/>.
- [3] EasyInvoice (2022), *Chức năng và nhiệm vụ kế toán bán hàng*, Link: <https://www.pace.edu.vn/tin-kho-tri-thuc/ke-toan-ban-hang/>.
- [4] Học viện quản lý PACE (2020), *Kế toán bán hàng là gì?*, Link: <https://www.pace.edu.vn/tin-kho-tri-thuc/ke-toan-ban-hang/>.