

**BỘ LAO ĐỘNG THƯƠNG BINH VÀ XÃ HỘI**  
**TRƯỜNG CAO ĐẲNG CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM**  
**KHOA KINH TẾ**



**BÁO CÁO THỰC TẬP TỐT NGHIỆP**

**Tên đề tài:**

**THỰC TRẠNG KẾ TOÁN BÁN HÀNG TẠI  
CÔNG TY CÔNG NGHỆ LẬP CHÍ**

*Giảng viên hướng dẫn:* Hoàng Văn Thịnh

*Sinh viên thực hiện:* Huỳnh Thị Hồng Ý

*MSSV:* 1950CQ01008

*Lớp, Khóa:* CKT50.4A - K4

**TP Hồ Chí Minh, tháng 7 năm 2021**

**BỘ LAO ĐỘNG THƯƠNG BINH VÀ XÃ HỘI**  
**TRƯỜNG CAO ĐẲNG CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM**  
**KHOA KINH TẾ**



**BÁO CÁO THỰC TẬP TỐT NGHIỆP**

**Tên đề tài:**

**THỰC TRẠNG KẾ TOÁN BÁN HÀNG TẠI  
CÔNG TY CÔNG NGHỆ LẬP CHÍ**

*Giảng viên hướng dẫn:* Hoàng Văn Thịnh

*Sinh viên thực hiện:* Huỳnh Thị Hồng Ý

*MSSV:* 1950CQ01008

*Lớp, Khóa:* CKT50.4A - K4

**TP Hồ Chí Minh, tháng 7 năm 2021**

## **NHẬN XÉT CỦA DOANH NGHIỆP THỰC TẬP**

## **NHẬN XÉT CỦA GIÁO VIÊN HƯỚNG DẪN**

## LỜI CẢM ƠN

Để hoàn thành chuyên đề báo cáo thực tập này trước hết em xin gửi đến quý thầy, cô trong khoa Kinh tế trường Cao đẳng Công Thương Việt Nam lời cảm ơn chân thành.

Đặc biệt, em xin gửi đến thầy Hoàng Văn Thịnh, người đã tận tình hướng dẫn, giúp đỡ em hoàn thành chuyên đề báo cáo thực tập này lời cảm ơn sâu sắc nhất. Em xin chân thành cảm ơn Ban Lãnh Đạo, các phòng ban của công ty Công nghệ Lập Chí đã tạo điều kiện thuận lợi cho em được tìm hiểu thực tiễn trong suốt quá trình thực tập tại công ty. Cuối cùng em xin cảm ơn các anh chị phòng kinh doanh của công ty đã giúp đỡ, cung cấp những số liệu thực tế để em hoàn thành tốt chuyên đề thực tập tốt nghiệp này.

Đồng thời nhà trường đã tạo cho em có cơ hội được thực tập nơi mà em yêu thích, cho em bước ra đời sống thực tế để áp dụng những kiến thức mà các thầy cô giáo đã giảng dạy. Qua công việc thực tập này em nhận ra nhiều điều mới mẻ và bổ ích trong việc kinh doanh để giúp ích cho công việc sau này của bản thân.

Vì kiến thức bản thân còn hạn chế, trong quá trình thực tập, hoàn thiện chuyên đề này em không tránh khỏi những sai sót, kính mong nhận được những ý kiến đóng góp từ cô cũng như quý công ty.

Em kính chúc quý thầy, cô, và tập thể Công ty Công nghệ Lập Chí dồi dào sức khỏe và thành công trong sự nghiệp cao quý.

Em xin chân thành cảm ơn!

***TP. Hồ Chí Minh, tháng 7 năm 2021***  
***Sinh viên thực hiện***

***Huỳnh Thị Hồng Ý***

## LỜI MỞ ĐẦU

### 1) Lý do chọn đề tài

Hiện nay đất nước ta ngày càng phát triển nền kinh tế thị trường với nhiều thành phần kinh tế, các hoạt động kinh doanh của con người ngày càng đa dạng tinh vi và nhạy bén để phục vụ chính nhu cầu của con người. Điều này làm cho các doanh nghiệp cạnh tranh ngày càng gay gắt hơn. Đòi hỏi việc quản lý kinh tế tài chính một cách chặt chẽ, quản lý bằng pháp luật bằng các công cụ và các biện pháp quản lý có hiệu lực tạo ra sự ổn định của môi trường kinh tế.

Trong điều kiện kinh tế thị trường mỗi công ty doanh nghiệp để tồn tại duy trì và phát triển thì các sản phẩm hàng hóa của họ phải tồn tại trên thị trường, được người mua tiêu dùng chấp nhận sử dụng. Như vậy doanh nghiệp sẽ phải thực hiện tốt khâu bán hàng có như thế doanh nghiệp sẽ có điều kiện thu hồi vốn bù đắp chi phí thực hiện đầy đủ nghĩa vụ với nhà nước, đầu tư phát triển nâng cao đời sống người lao động.

Qua quá trình học tập tại trường với những kiến thức mà các thầy cô giáo đã truyền đạt về công tác quản lý kinh tế, kế toán trong các doanh nghiệp sản xuất, thương mại các đơn vị hành chính sự nghiệp. Với những kiến thức đã được trang bị như phương pháp hạch toán các nghiệp vụ kinh tế phát sinh, cách lập chứng từ vào sổ sách kế toán... Và sự hướng dẫn giúp đỡ nhiệt tình của các anh chị ở Công ty Công Nghệ Lập Chí nên em đã lựa chọn chuyên đề “Thực trạng kế toán bán hàng tại Công ty Công Nghệ Lập Chí”.

### 2) Mục tiêu nghiên cứu:

- Tìm hiểu về quá trình phân phối hàng và bán hàng của Công ty Công nghệ Lập Chí.
- Xây dựng chiến lược bán hàng hiệu quả và nhanh chóng.

### 3) Phạm vi nghiên cứu

- Phạm vi nội dung: nghiên cứu hoạt động bán hàng của Công ty Công nghệ Lập Chí, trong đó tập trung vào quá trình phân phối hàng hóa của công ty.
- Phạm vi không gian: chi nhánh của công ty ở Landmark 81.
- Phạm vi thời gian: các số liệu thông tin hoạt động của Công ty Công nghệ Lập Chí phục vụ cho việc nghiên cứu lấy từ ngày 1/4/2021 đến 31/5/2021.

### 4) Phương pháp nghiên cứu

Phương pháp nghiên cứu bao gồm:

- Phương pháp phân tích, so sánh, tổng hợp;
- Phương pháp quan sát;

- Phương pháp thu thập và phân tích dữ liệu

5) Kết cấu đề tài

Báo cáo gồm 3 chương chính như sau:

Chương 1: Cơ sở lý luận chung về kế toán bán hàng, xác định cơ cấu bán hàng để đặt hàng ( Planogram).

Chương 2: Thực trạng kế toán bán hàng tại Công ty Công nghệ Lập Chí

Chương 3: Kết luận và kiến nghị

Tuy nhiên, do thời gian tiếp cận thực tế chưa nhiều, kiến thức còn hạn chế vì vậy báo cáo này không tránh khỏi những sai sót. Rất mong nhận được ý kiến đóng góp của quý thầy cô để bài báo cáo tốt nghiệp của em được hoàn chỉnh hơn. Em xin chân thành cảm ơn!

6) Ý nghĩa của đề tài

Kết quả nghiên cứu của đề tài này được sử dụng như một tài liệu cơ sở để tham khảo, đánh giá bởi công ty Công nghệ Lập Chí. Sau khi quá trình kham khảo hoàn tất, công ty sẽ chọn lọc những ý tưởng và yếu tố phù hợp nhất để xây dựng chiến lược và hoàn thiện cơ sở bán hàng của mình.

***TP. Hồ Chí Minh, tháng 7 năm 2021***

***Sinh viên thực hiện***

***Huỳnh Thị Hồng Ý***

## Mục lục

|                                                                                                            |           |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>LỜI CẢM ƠN</b>                                                                                          | <b>1</b>  |
| <b>LỜI MỞ ĐẦU</b>                                                                                          | <b>2</b>  |
| <b>Mục lục</b>                                                                                             | <b>4</b>  |
| <b>Các từ viết tắt sử dụng</b>                                                                             | <b>6</b>  |
| <b>Danh sách hình vẽ</b>                                                                                   | <b>7</b>  |
| <b>CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG, XÁC ĐỊNH CƠ CẤU BÁN HÀNG ĐỂ ĐẶT HÀNG (PLANOGRAM)</b> | <b>8</b>  |
| <b>1.1. Một số khái niệm chung về kế toán bán hàng</b>                                                     | <b>8</b>  |
| 1.1.1. Khái niệm bán hàng                                                                                  | 8         |
| 1.1.2. Doanh thu bán hàng                                                                                  | 8         |
| 1.1.3. Các khoản giảm trừ doanh thu                                                                        | 9         |
| 1.1.4. Thuế giá trị gia tăng                                                                               | 9         |
| 1.1.5. Đặc điểm về giá                                                                                     | 10        |
| <b>1.2. Chuẩn mực kế toán hiện hành</b>                                                                    | <b>12</b> |
| <b>1.3. Công tác tổ chức kế toán bán hàng trong doanh nghiệp</b>                                           | <b>12</b> |
| 1.3.1. Chứng từ và các tài khoản sử dụng                                                                   | 13        |
| 1.3.2. Trình tự công tác kế toán bán hàng trong doanh nghiệp                                               | 16        |
| 1.3.3. Phương thức bán hàng trong doanh nghiệp                                                             | 20        |
| 1.3.3.1. Phương thức bán buôn hàng hóa                                                                     | 20        |
| 1.3.4. Phương thức thanh toán                                                                              | 22        |
| 1.3.5. Nhiệm vụ của kế toán bán hàng trong doanh nghiệp                                                    | 23        |
| <b>1.4. Nội dung về bảng nhập xuất tồn</b>                                                                 | <b>23</b> |
| <b>1.5. Phân biệt hạch toán độc lập và hạch toán phụ thuộc</b>                                             | <b>24</b> |
| 1.5.1. So sánh hạch toán độc lập và hạch toán phụ thuộc                                                    | 24        |
| <b>1.6. Cơ cấu bán hàng để đặt hàng ( Planogram)</b>                                                       | <b>24</b> |
| 1.6.1. Planogram là gì?                                                                                    | 24        |

|                                                                            |                                                                                              |           |
|----------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| 1.6.2.                                                                     | Mục đích sử dụng Planogram                                                                   | 26        |
| 1.6.3.                                                                     | Lợi ích của Planogram                                                                        | 26        |
| 1.6.4.                                                                     | Tối đa hóa doanh số bán hàng                                                                 | 26        |
| 1.6.5.                                                                     | Tối đa hóa không gian                                                                        | 27        |
| <b>CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG KẾ TOÁN BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CÔNG NGHỆ LẬP CHÍ</b> |                                                                                              | <b>28</b> |
| 2.1.                                                                       | Tổng quan về công ty Công nghệ Lập Chí                                                       | 28        |
| 2.1.1.                                                                     | Tóm tắt về SEO                                                                               | 28        |
| 2.1.2.                                                                     | Sứ mệnh và tầm nhìn của công ty Lập Chí                                                      | 28        |
| 2.1.3.                                                                     | Lĩnh vực hoạt động của Công ty Lập Chí                                                       | 28        |
| 2.1.4.                                                                     | Cơ cấu tổ chức bộ máy công ty                                                                | 29        |
| 2.1.5.                                                                     | Chức năng và nhiệm vụ                                                                        | 30        |
| 2.1.6.                                                                     | Công tác tổ chức kế toán                                                                     | 33        |
| 2.1.7.                                                                     | Chức năng và nhiệm vụ                                                                        | 33        |
| 2.2.                                                                       | Hoạt động kế toán bán hàng tại Công ty Công nghệ Lập Chí                                     | 35        |
| 2.2.1.                                                                     | Công việc hàng ngày của kế toán bán hàng tại công ty Lập Chí                                 | 35        |
| 2.2.2.                                                                     | Cơ cấu bán hàng để đặt hàng, sắp xếp Planogram trong công ty và xác định top sản phẩm bán ra | 36        |
| <b>CHƯƠNG 3: KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ</b>                                     |                                                                                              | <b>39</b> |
| 3.1.                                                                       | Kết luận                                                                                     | 39        |
| 3.2.                                                                       | Kiến nghị                                                                                    | 39        |
| Tài liệu tham khảo                                                         |                                                                                              | 41        |
| Phụ lục                                                                    |                                                                                              | 42        |

### Các từ viết tắt sử dụng

| Kí hiệu viết tắt | Tên đầy đủ                 |
|------------------|----------------------------|
| SDCK             | Số dư cuối kỳ              |
| TSCĐ             | Tài sản cố định            |
| TK               | Tài khoản                  |
| PXK              | Phiếu xuất kho             |
| BCTC             | Báo cáo tài chính          |
| BCKQKD           | Báo cáo kết quả kinh doanh |
| GTGT             | Giá trị gia tăng           |
| GN               | Giao nhận                  |
| TNHH             | Trách nhiệm hữu hạn        |
| XNK              | Xuất nhập khẩu             |
| TM               | Thương mại                 |

## **Danh sách hình vẽ**

|                                                                       |    |
|-----------------------------------------------------------------------|----|
| Hình 1.1 Trình tự kế toán tiêu thụ trực tiếp                          | 14 |
| Hình 1.2 Trình tự giá vốn bán hàng                                    | 14 |
| Hình 1.3 Trình tự kế toán nghiệp vụ bán hàng tại đơn vị giao đại lý   | 15 |
| Hình 1.4 Trình tự kế toán nghiệp vụ bán hàng tại đơn vị nhận đại lý   | 16 |
| Hình 1.5 Trình tự kế toán bán hàng theo phương thức trả chậm, trả góp | 17 |
| Hình 1.6 Sổ chi tiết vật liệu, dụng cụ                                | 21 |
| Hình 1.7 Bảng vẽ Planograms                                           | 22 |
| Hình 1.8 Sơ đồ Planograms                                             | 24 |
| Hình 1.9 Sơ đồ cơ cấu tổ chức bộ máy công ty                          | 26 |
| Hình 2.1 Sơ đồ tổ chức kế toán                                        | 30 |
| Hình 2.2 Cơ cấu bán hàng để đặt hàng và cách sắp xếp Planograms       | 34 |
| Hình 2.3 Hàng tồn kho                                                 | 36 |

## **CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG, XÁC ĐỊNH CƠ CẤU BÁN HÀNG ĐỂ ĐẶT HÀNG (PLANOGRAM)**

### **1.1. Một số khái niệm chung về kế toán bán hàng**

#### **1.1.1. Khái niệm bán hàng**

Bán hàng tuy là khâu cuối cùng trong quá trình hoạt động kinh doanh của một doanh nghiệp thương mại nhưng nếu thực hiện không tốt việc bán hàng thì mọi cố gắng của doanh nghiệp trong các giai đoạn trước trở nên vô nghĩa . Quá trình bán hàng sẽ quyết định khả năng tài chính , khả năng thu hồi vốn để thực hiện tái sản xuất ở doanh nghiệp

Vậy quá trình bán hàng là gì ? Quá trình bán hàng là quá trình doanh nghiệp chuyển quyền sở hữu về hàng hoá , dịch vụ cho khách hàng ,đồng thời là quá trình trao đổi để thực hiện giá trị của hàng , tức là chuyển vốn của doanh nghiệp từ hình thức hàng hoá sang hình thái tiền tệ .

Hàng được coi là bán khi thoả mãn điều kiện sau :

- Thứ nhất ,đơn vị mua phải chuyển quyền sở hữu về sản phẩm, hàng hoá cho đơn vị mua.
- Thứ hai, đơn vị mua phải thanh toán tiền hay chấp nhận thanh toán tiền cho đơn vị bán.

Hàng hoá trong các doanh nghiệp thương mại là hàng hoá mua về để bán ra nhằm đáp ứng nhu cầu sản xuất, tiêu dùng và xuất khẩu. Quá trình bán hàng ở các doanh nghiệp thương mại là quá trình vận động của vốn kinh doanh từ vốn hàng hoá sang vốn bằng tiền và hình thành kết quả bán hàng. Quá trình bán hàng hoàn tất khi hàng hoá đã được giao cho người mua và doanh nghiệp đã thu được tiền bán hàng.

#### **1.1.2. Doanh thu bán hàng**

Hàng hoá được xác định là tiêu thụ trong doanh nghiệp thương mại, được ghi nhận doanh thu bán hàng phải đảm bảo các điều kiện nhất định, doanh thu hàng bán được ghi nhận khi đồng thời thoả mãn năm điều kiện sau:

- Doanh nghiệp đã chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu sản phẩm hàng hoá cho người mua.
- Doanh nghiệp không còn nắm giữ quyền quản lý hàng hoá, sở hữu hoặc quyền kiểm soát hàng hoá .
- Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn.
- Doanh nghiệp đã thu được hoặc sẽ thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch bán hàng.

- Xác định được chi phí liên quan đến giao dịch bán hàng.
- Ngoài các trường hợp trên còn có các trường hợp xuất khác được coi là tiêu thụ và ghi vào doanh thu bán hàng như :
  - + Hàng xuất bán cho đơn vị nội bộ doanh nghiệp có tổ chức kế toán riêng
  - + Hàng hoá xuất sử dụng cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp như quảng cáo, quản lý, tiếp thị.

### 1.1.3. Các khoản giảm trừ doanh thu

Đây là những khoản mà chi phí phát sinh các đơn vị bán phải giảm trừ cho khách hàng bao gồm:

- Khoản giảm giá hàng bán: là khoản giảm trừ cho người mua do hàng hoá kém phẩm chất, sai quy cách hoặc không được ưa chuộng trên thị trường.
- Khoản giá trị hàng bán bị trả lại: Là giá trị khối lượng hàng bán xác định là tiêu thụ nhưng bị khách hàng trả lại và từ chối thanh toán.
- Chiết khấu thương mại : Là khoản doanh nghiệp bán giảm giá niêm yết cho khách hàng khi mua hàng với khối lượng lớn.

### 1.1.4. Thuế giá trị gia tăng

Thuế GTGT là các khoản thuế gián thu chỉ đánh trên phần giá trị tăng thêm qua mỗi khâu của quá trình sản xuất ,kinh doanh hàng hoá ,dịch vụ và tổng số thuế thu được ở các khâu chính bằng số thuế tính trên giá bán cuối cùng cho người tiêu dùng .

Tuỳ vào đặc điểm ngành nghề kinh doanh ,loại hình doanh nghiệp ,điều kiện tổ chức công tác kế toán mà doanh nghiệp có thể áp dụng một trong hai hình thức phương pháp tính thuế GTGT sau :

Doanh nghiệp khi lập hoá đơn GTGT ,phải ghi rõ giá bán chưa có thuế , thuế GTGT và tổng số tiền người mua phải thanh toán .

*Thuế GTGT phải nộp = thuế GTGT đầu ra - thuế GTGT đầu vào được khấu trừ*

- Tính thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp: Theo phương pháp này thì căn cứ tính thuế là phần GTGT của hàng hoá dịch vụ chịu thuế GTGT

$$\text{Thuế GTGT phải nộp} = \text{GTGT của HH, DV chịu thuế} \times \text{Thuế suất thuế GTGT của HH, DV tương ứng}$$

Trong đó

$$GTGT \text{ của HH, DV} \text{ chịu thuế} = \frac{\text{Giá thanh toán của HH, DV chịu thuế bán ra}}{\text{Giá thanh toán của HH, DV mua vào tương ứng}}$$

### 1.1.5. Đặc điểm về giá

Được thể hiện trên các chỉ tiêu sau:

- Giá bán hàng hoá: Trong cơ chế thị trường, giá bán hàng hoá là giá thoã thuận giữa người mua và người bán, được ghi trên hoá đơn hoặc hợp đồng. Tuy nhiên nguyên tắc xác định giá bán là phải đảm bảo bù đắp được giá vốn, chi phí bỏ ra đồng thời đảm bảo cho doanh nghiệp có được khoản lợi nhuận định mức. Trên nguyên tắc đó giá bán hàng hoá được xác định như sau:

$$\text{Giá bán hàng hoá} = \text{Giá mua thực tế} + \text{Thặng số thương mại}$$

Thặng số thương mại dùng để bù đắp chi phí trong quá trình hoạt động kinh doanh và hình thành lợi nhuận định mức cho doanh nghiệp, nó được tính theo tỷ lệ % trên giá thực tế của hàng hoá tiêu thụ. Như vậy ta có:

$$\text{Giá bán hàng hoá} = \text{Giá mua thực tế} \times (1 + \% \text{ TSTM})$$

Hiện nay nhà nước chỉ quy định giá một số mặt hàng thiết yếu, quan trọng còn đa số hàng hoá khác giá cả được xác định theo quy luật cung cầu trên thị trường. Vì vậy mỗi doanh nghiệp tùy thuộc vào sản xuất kinh doanh của mình, vào thị trường, vào cạnh tranh, vào chu kỳ sống của sản phẩm, mà xác định cho mình một mức giá phù hợp.

- Giá vốn hàng bán.
- Xác định giá mua thực tế của hàng bán.
- Quản lý giá vốn hàng hoá tiêu thụ là cơ sở để xác định kết quả bán hàng, giá vốn hàng hoá nhập kho được xác định phù hợp với từng nguồn nhập.
- Hàng hoá do doanh nghiệp sản xuất, chế tạo được đánh giá theo chi phí sản xuất, kinh doanh thực tế bao gồm: Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, chi phí sản xuất chung.
- Hàng hoá thuê ngoài gia công, được đánh giá theo chi phí thực tế gia công gồm: Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp đem gia công. Chi phí thuê ngoài gia công và các chi phí khác liên quan trực tiếp đến quá trình gia công như chi phí vận chuyển, chi phí làm thủ tục xuất kho nguyên vật liệu đem gia công, nhập kho thành phẩm để hoàn thành gia công.

Đối với hàng hoá xuất kho cũng phải được thể hiện theo giá vốn thực tế. Hàng hoá xuất kho cũng có thể theo những giá thực tế khác nhau ở từng thời điểm trong kỳ hạch toán, nên việc hạch toán xác định giá trị thực tế hàng hoá xuất kho có thể áp dụng một trong các phương pháp chủ yếu sau :

- Phương pháp bình quân gia quyền.

Theo phương pháp này, giá thực tế vật liệu xuất dùng trong kỳ được tính theo giá bình quân ( Bình quân cả kỳ dự trữ, bình quân cuối kỳ trước hoặc bình quân sau mỗi lần nhập).

$$\text{Giá thực tế vật liệu xuất dùng} = \frac{\text{Số lượng vật liệu xuất dùng} \times \text{Giá đơn vị bình quân}}{\text{Giá đơn vị bình quân}}$$

Trong đó:

$$\text{Giá bình quân cả kỳ dự trữ} = \frac{\text{Giá thực tế tồn đầu kỳ và nhập trong kỳ}}{\text{Lượng thực tế vật liệu tồn đầu kỳ và nhập trong kỳ}}$$

Phương pháp giá đơn vị bình quân cả kỳ dự trữ tuy đơn giản, dễ làm nhưng độ chính xác không cao. Hơn nữa, công việc tính toán dồn vào cuối tháng gây ảnh hưởng đến công tác quyết toán chung.

$$\text{Đơn vị bình quân cuối kỳ trước} = \frac{\text{Giá thực tế đơn vị tồn đầu kỳ (hoặc cuối kỳ trước)}}{\text{Lượng thực tế vật liệu tồn đầu kỳ (hoặc cuối kỳ trước)}}$$

Phương pháp này mặc dù quá đơn giản và phản ánh kịp thời tình hình biến động vật liệu trong kỳ tuy nhiên không chính xác vì không tính đến sự biến động của giá vật liệu kỳ này.

$$\text{Giá đơn vị bình quân sau mỗi lần nhập} = \frac{\text{Giá thực tế vật liệu tồn trước khi nhập cộng số nhập}}{\text{Lượng thực tế vật liệu tồn trước khi nhập cộng số nhập}}$$

Phương pháp giá đơn vị bình quân sau mỗi lần nhập lại khắc phục nhược điểm của 2 phương pháp trên, vừa chính xác, vừa cập nhật. Nhược điểm của phương pháp này là tốn nhiều công sức, tính toán nhiều lần.

- Phương pháp nhập trước, xuất trước (FIFO).

Theo phương pháp này, giả thiết rằng số vật liệu nhập trước thì xuất trước, xuất hết số nhập trước mới đến số nhập sau theo giá thực tế của từng số hàng xuất. Nói cách khác, cơ sở của phương pháp này là giá thực tế vật liệu mua trước sẽ được dùng làm giá thực tế vật liệu xuất trước và do vậy giá trị vật liệu tồn kho cuối kỳ sẽ là giá thực tế của số vật liệu mua vào sau cùng. Phương pháp này thích hợp trong trường hợp giá cả ổn định hoặc có xu hướng giảm. Do vậy giá trị của hàng hoá tồn kho cuối kỳ sẽ là giá trị thực tế hàng hoá mua vào sau cuối cùng trong kỳ.

$$\begin{array}{l} \text{Trị giá thực tế} \\ \text{của hàng hoá} \\ \text{xuất kho} \\ \text{trong tháng} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Đơn giá mua thực tế} \\ \text{của hàng hoá nhập kho} \\ \text{theo từng lần nhập kho} \\ \text{trước} \end{array} \times \begin{array}{l} \text{Số lượng hàng hoá xuất kho} \\ \text{trong tháng thuộc số lượng từng} \\ \text{lần nhập hàng} \end{array}$$

- Phương pháp đích danh: Theo phương pháp này, vật liệu được xác định giá trị theo đơn chiếc hay từng lô và giữ nguyên từ lúc nhập vào cho đến lúc xuất dùng (trừ trường hợp điều chỉnh). Khi xuất vật liệu nào sẽ tính theo giá thực tế của vật liệu đó. Do vậy, phương pháp này còn có tên gọi là phương pháp đặc điểm riêng và thường sử dụng với các loại vật liệu có giá trị cao và có tính tách biệt.

- Phân bổ chi phí mua hàng cho hàng hoá đã bán trong kỳ.

Chi phí mua hàng hoá là một bộ phận quan trọng trong cơ cấu giá trị hàng hoá nhập kho. Nó được tập hợp trực tiếp hoặc gián tiếp cho số hàng mua thuộc kỳ báo cáo cuối kỳ phân bổ hàng bán trong kỳ. Công thức phân bổ như sau:

$$\begin{array}{l} \text{Chi phí} \\ \text{mua hàng} \\ \text{phân bổ} \\ \text{cho hàng} \\ \text{bán ra} \end{array} = \frac{\begin{array}{l} \text{Chi phí mua đầu kỳ} \\ \text{Trị giá hàng hoá} \\ \text{tồn đầu kỳ} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Chi phí mua} \\ \text{phát sinh trong} \\ \text{kỳ} \\ \text{Trị giá hàng} \\ \text{hoá mua trong} \\ \text{kỳ} \end{array}}{\begin{array}{l} \text{Chi phí mua} \\ \text{phát sinh trong} \\ \text{kỳ} \\ \text{Trị giá hàng} \\ \text{hoá mua trong} \\ \text{kỳ} \end{array}} \times \begin{array}{l} \text{Giá mua} \\ \text{hàng hoá} \\ \text{bán ra} \\ \text{trong kỳ} \end{array}$$

- Giá thanh toán: Là giá phải thu của bên mua về số hàng hoá đã tiêu thụ. Giá thanh toán được phân biệt theo hai trường hợp sau:

- Đối với hàng chịu thuế GTGT tính theo phương pháp khấu trừ thuế

$$\text{Giá thanh toán} = \text{Giá bán hàng hoá chưa GTGT} + \text{Thuế GTGT đầu ra}$$

- Đối với hàng hoá không thuộc đối tượng chịu thuế GTGT hoặc chịu thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp:

$$\text{Giá thanh toán} = \text{Giá bán hàng hoá đã có thuế GTGT}$$

## 1.2. Chuẩn mực kế toán hiện hành

- Chuẩn mực 01 (VAS\_01) “Chuẩn mực chung”: chuẩn mực này quy định và hướng dẫn các nguyên tắc và yêu cầu kế toán cơ bản, các yếu tố và ghi nhận các yếu tố của báo cáo tài chính của doanh nghiệp. Vì vậy tất cả các nghiệp vụ kế toán đều bị chi phối bởi “Chuẩn mực chung”.
- Chuẩn mực 02 (VAS\_02) “Hàng tồn kho”: chuẩn mực này là quy định và hướng dẫn các nguyên tắc và phương pháp kế toán hàng tồn kho, xác định giá trị và kế toán hàng tồn kho vào chi phí; ghi giảm giá trị hàng tồn kho cho phù hợp với giá trị thuần có thể thực hiện được và phương pháp tính giá trị hàng tồn kho làm cơ sở ghi sổ kế toán và lập báo cáo tài chính.
- Chuẩn mực 14 (VAS\_14) “Doanh thu và thu nhập khác”: Trong kế toán bán hàng, một trong những công việc quan trọng phải nhắc đến là xác định thời điểm ghi nhận doanh thu và phương pháp xác định kế toán doanh thu.

## 1.3. Công tác tổ chức kế toán bán hàng trong doanh nghiệp

### 1.3.1. Chứng từ và các tài khoản sử dụng

- Chứng từ kế toán

Đối với hoạt động bán hàng, hạch toán ban đầu phản ánh sinh động lại các hoạt động kinh doanh, thông qua hoạt động bán hàng của doanh nghiệp qua thông tin về số lượng, giá trị của hàng bán, hình thức thanh toán, hình thức bán hàng, là căn cứ để xác định doanh thu bán hàng và kết quả bán hàng, là cơ sở để xác định trách nhiệm của từng cá nhân liên quan đến hoạt động này, ngăn ngừa các hoạt động xâm phạm tài sản và vi phạm chính sách, chế độ, đồng thời cung cấp số liệu ban đầu để ghi sổ kế toán.

Mỗi loại chứng từ kế toán phản ánh hoạt động kinh tế riêng, do đó có yêu cầu ghi sổ kế toán và yêu cầu quản lý khác nhau nên trình tự xử lý và luân chuyển chứng từ cũng khác nhau. Sau đây là một số hoá đơn chứng từ sử dụng trong hạch toán nghiệp vụ bán hàng:

- Hoá đơn GTGT: là chứng từ của bên bán xác nhận số lượng, chất lượng, đơn giá và số tiền bán sản phẩm hàng hoá cho bên mua. Hoá đơn GTGT là căn cứ để người bán ghi nhận doanh thu và xác định thuế GTGT đầu ra, Hoá đơn này được lập thành 3 liên: Liên 1 để lưu sổ gốc; Liên 2 giao cho khách hàng; Liên 3 giao cho thủ kho làm thủ tục xuất kho, vào thẻ kho rồi chuyển cho phòng kế toán làm căn cứ để hạch toán.

- Hoá đơn bán hàng: là căn cứ để xác định doanh thu nhưng trên hoá đơn bán hàng không phản ánh thuế GTGT và hoá đơn này cũng được lập thành 3 liên như hoá đơn GTGT.

- Phiếu xuất kho: dùng để theo dõi chặt chẽ số lượng hàng hoá xuất kho. Phiếu này được lập thành 3 liên:

Liên 1 Lưu gốc;

Liên 2 Giao cho khách hàng;

Liên 3 Thủ kho giữ để ghi thẻ kho rồi chuyển cho phòng kế toán để làm căn cứ hạch toán.

- Phiếu chi: là chứng từ ghi nhận các khoản chi phí phát sinh trong quá trình kinh doanh.

- Phiếu thu: là chứng từ ghi nhận doanh thu bán hàng mà khách hàng thanh toán (bằng tiền mặt). Phiếu thu được lập thành 3 liên: Liên 1 lưu; Liên 2 giao cho người nộp tiền; Liên 3 làm căn cứ ghi sổ kế toán.

Ngoài các chứng từ trên thì tùy vào đặc điểm kinh doanh của từng doanh nghiệp mà có thể sử dụng thêm các chứng từ như: Bảng kê bán lẻ hàng hoá dịch vụ; Giấy nộp tiền của nhân viên bán hàng; Bảng thanh toán hàng đại lý; Các chứng từ chi phí; Hoá đơn vận chuyển;

- **Tài khoản sử dụng:**

Hệ thống tài khoản kế toán là danh mục hệ thống hoá các tài khoản mà kế toán sử dụng trong nghiệp vụ bán hàng. Từ các chứng từ ban đầu vận dụng tài khoản sẽ giúp phân loại các chứng từ để ghi vào tài khoản liên quan, tài khoản sẽ phản ánh một cách liên tục, thường xuyên về tình hình và sự biến động của từng đối tượng liên quan đến nghiệp vụ bán như: Doanh thu; phải thu của khách hàng; giá vốn; Sau đây là kết cấu một số tài khoản mà kế toán bán hàng sử dụng:

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

- Kết cấu tài khoản:

+ TK 511,512

|                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                       |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- Các khoản giảm trừ doanh thu:</li> <li>+ Chiết khấu thương mại</li> <li>+ Giảm giá hàng bán</li> <li>+ Doanh thu bán hàng bị trả lại</li> <li>- Thuế xuất khẩu, thuế tiêu thụ đặc biệt của một số hàng hoá dịch vụ tiêu thụ trong kỳ</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ thực tế phát sinh trong kỳ</li> </ul> |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                       |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- Thuế GTGT phải nộp của kỳ hạch toán đối với hàng hoá dịch vụ bán ra trong kỳ (cơ sở nộp thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp)</li> <li>- Cuối kỳ kết chuyển doanh thu thuần để xác định kết quả</li> </ul> <p>Tài khoản này cuối kỳ không còn số dư</p>                                              |                                                                                                                                                                                                                                       |
| <p>□ <b>Tài khoản 521:</b> Chiết khấu thương mại</p> <p>Tài khoản này được sử dụng để phản ánh các khoản được điều chỉnh giảm trừ vào doanh thu bán hàng, cung cấp dịch vụ phát sinh trong kỳ.</p>                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                       |
| <p>- Kết cấu tài khoản</p> <p>+ Tài khoản 521</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                       |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- Số chiết khấu thương mại đã chấp nhận thanh toán cho khách hàng;</li> <li>- Số giảm giá hàng bán đã chấp thuận cho người mua hàng;</li> <li>- Doanh thu của hàng bán bị trả lại, đã trả lại tiền cho người mua hoặc tính từ vào khoản phải thu khách hàng về số sản phẩm, hàng hóa đã bán</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Cuối kỳ kết 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 để xác định doanh thu thuần của kỳ báo cáo</li> </ul> |
| <p>Tài khoản 521 không có số dư cuối kỳ</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                       |
| <p>□ <b>Tài khoản 157:</b> Hàng gửi bán</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                       |
| <p>Tài khoản này được sử dụng để phản ánh giá trị hàng hoá gửi cho người mua, gửi cho các cơ sở đại lý chưa được chấp nhận thanh toán.</p>                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                       |
| <p>- Kết cấu tài khoản:</p> <p>+ TK 157</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                       |
| <p>Trị giá thực tế của hàng hoá đã gửi bán hoặc giao cho bên nhận đại lý, ký gửi tăng trong kỳ</p>                                                                                                                                                                                                                                            | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Trị giá thực tế của hàng hoá gửi bán đã xác định tiêu thụ trong kỳ</li> <li>- Trị giá thực tế của hàng hoá bị trả lại, hàng hoá bị thiếu tổn trong quá trình chuyển bán</li> </ul>           |

|                                                                                 |  |
|---------------------------------------------------------------------------------|--|
| SDCK: Phản ánh trị giá hàng hoá gửi bán chưa được xác định tiêu thụ đến cuối kỳ |  |
|---------------------------------------------------------------------------------|--|

□ **Tài khoản 632: Giá vốn hàng bán**

Tài khoản này được sử dụng phản ánh trị giá thực tế của số sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ đã được xác định tiêu thụ trong kỳ.

- Kết cấu tài khoản:

+ TK 632

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- Phản ánh giá vốn của sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ tiêu thụ trong kỳ</li> <li>- Giá trị tài sản tổn thất, thiếu hụt đã xử lý</li> <li>- Số trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho</li> <li>- Phí thu mua phân bổ cho hàng hoá tiêu thụ trong kỳ</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Trị giá vốn của số hàng hoá, sản phẩm, dịch vụ đã tiêu thụ trong kỳ nhưng bị khách hàng trả lại</li> <li>- Kết chuyển trị giá vốn của sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ đã tiêu thụ trong kỳ để xác định kết quả kinh doanh</li> </ul> |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

Ngoài ra kế toán nghiệp vụ bán hàng còn sử dụng một số tài khoản sau: 111, 112, 138, 641, 333

□ **Tài khoản 641: Chi phí bán hàng**

Tài khoản này dùng để phản ánh các khoản chi phí bán hàng phát sinh trong kỳ

+ TK 641

|                                                                                                           |                                                                                                                                |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tập hợp các khoản chi phí bán hàng phát sinh trong kỳ</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Các khoản ghi giảm chi phí bán hàng</li> <li>- Kết chuyển chi phí bán hàng</li> </ul> |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

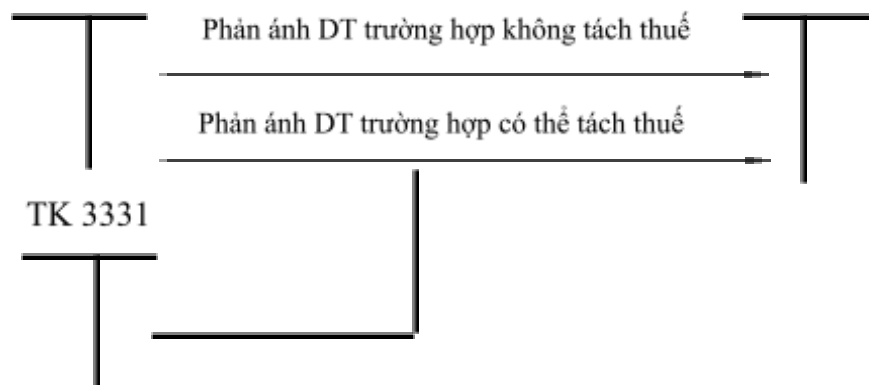
### 1.3.2. Trình tự công tác kế toán bán hàng trong doanh nghiệp

- Đối với doanh nghiệp tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ thuế
- Có thể khái quát trình tự kế toán bán hàng theo từng phương thức bán qua các sơ đồ tài khoản như sau:

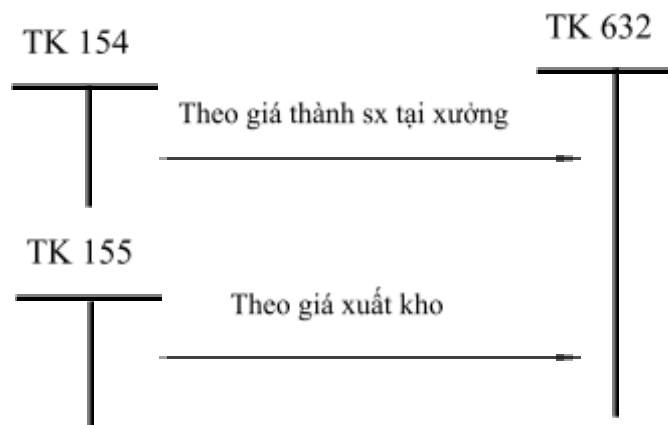
#### Sơ đồ 1.1: Kế toán tiêu thụ trực tiếp

TK 511

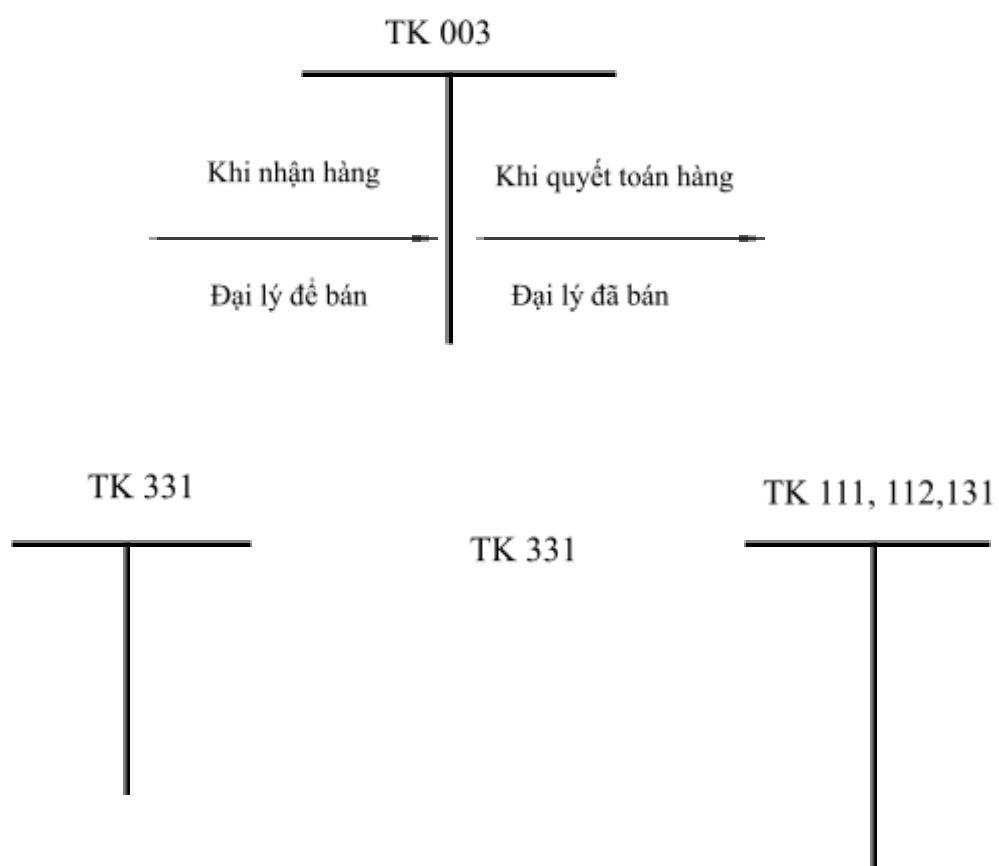
TK 111, 112, 131

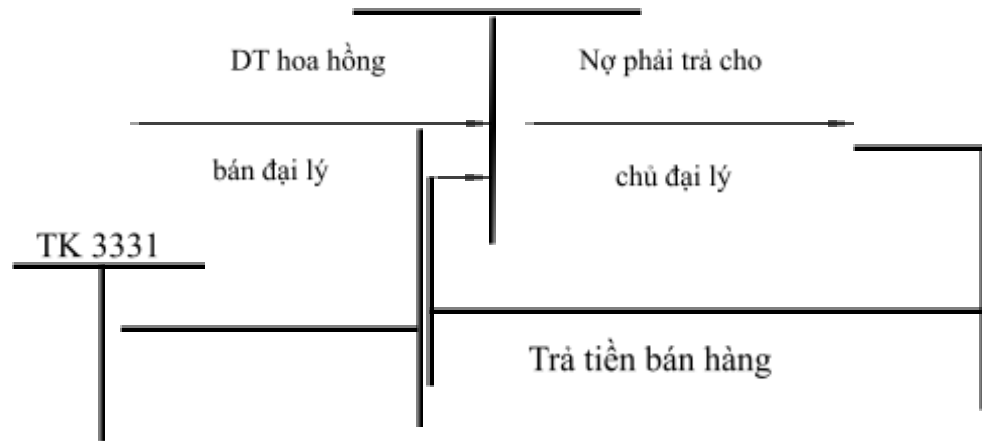


- Ghi nhận giá vốn hàng đã tiêu thụ bao gồm giá trị sản phẩm, hàng hóa được bán và giá trị sản phẩm, hàng hóa, thiết bị phụ tùng thay thế



**Sơ đồ 1.2: Trình tự kế toán nghiệp vụ bán hàng tại đơn vị nhận đại lý**

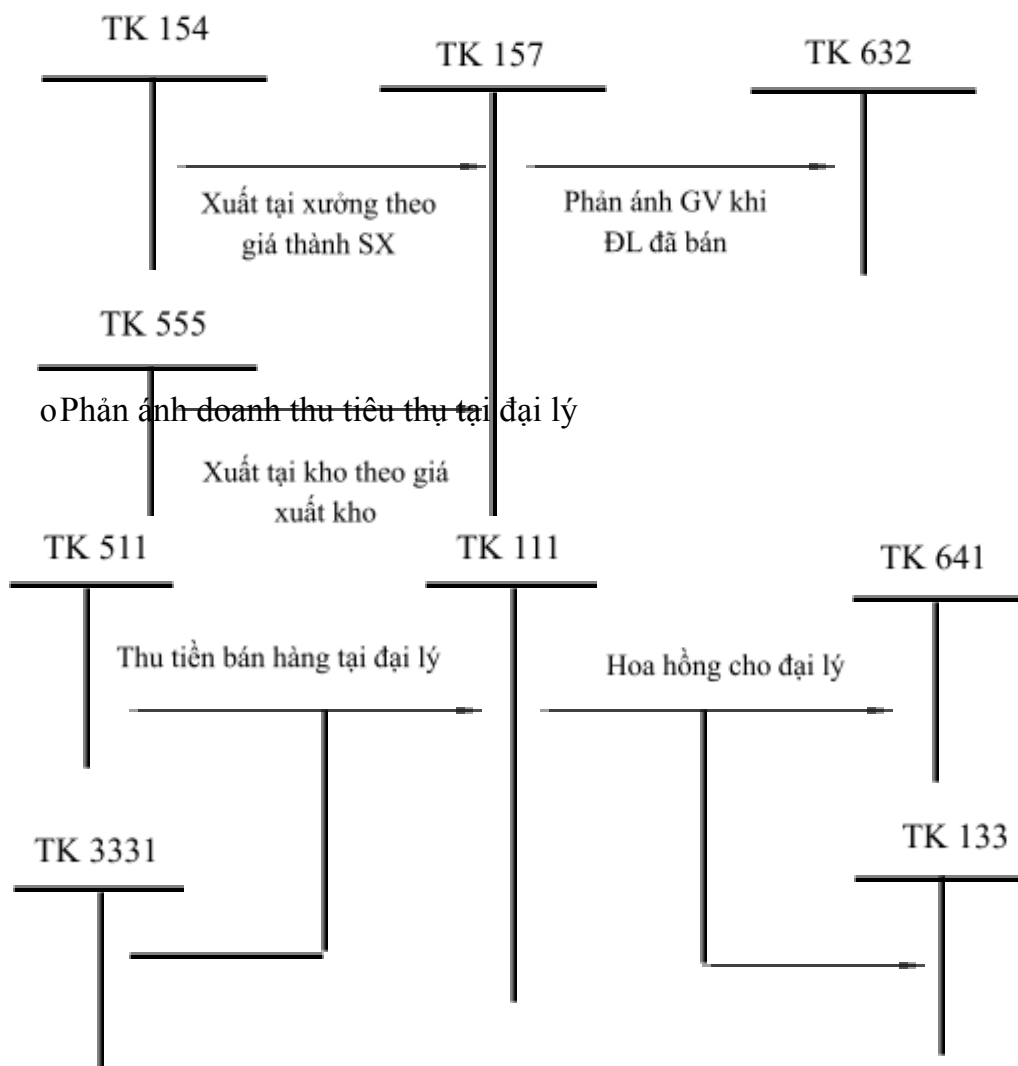




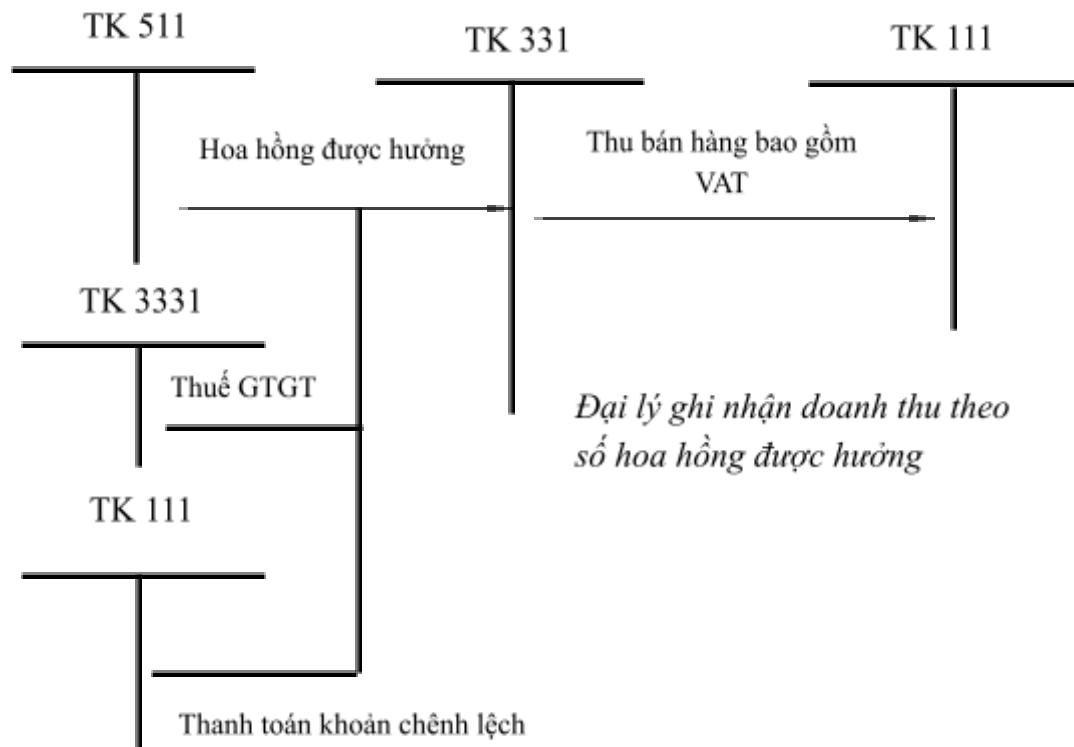
### Sơ đồ 1.3: Trình tự kế toán nghiệp vụ bán hàng tại đơn vị giao đại lý

Kế toán trong trường hợp tiêu thụ qua đại lý

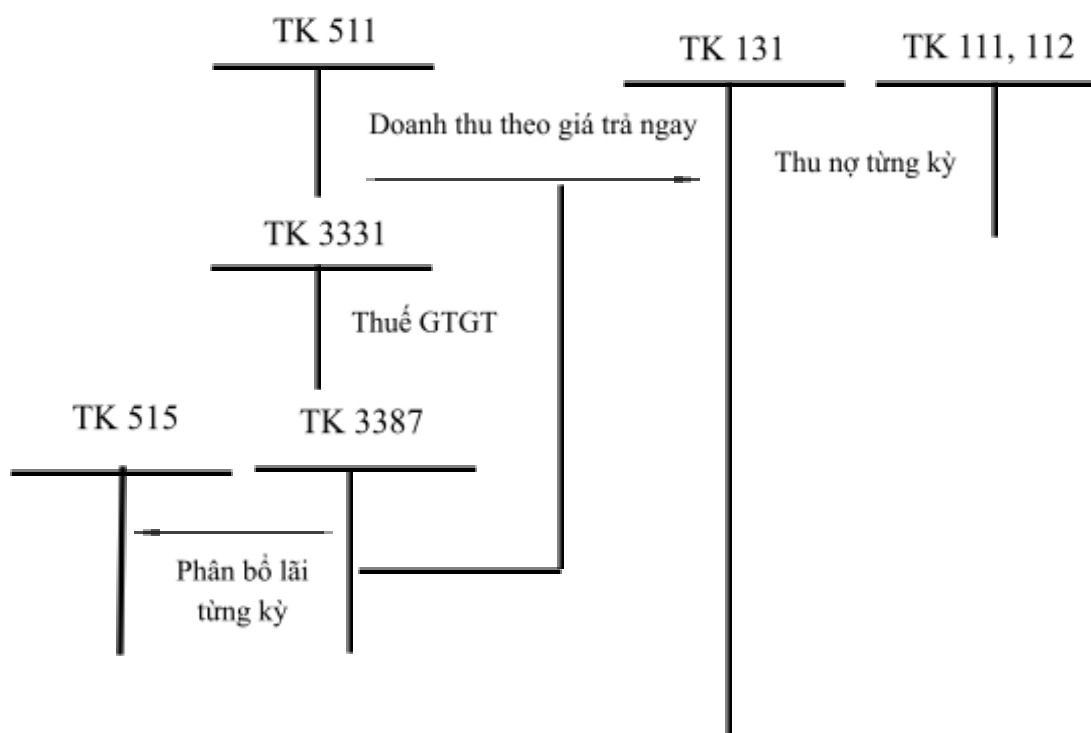
- Kế toán tại đơn vị giao hàng cho đại lý
  - o Phản ánh số hàng giao đại lý



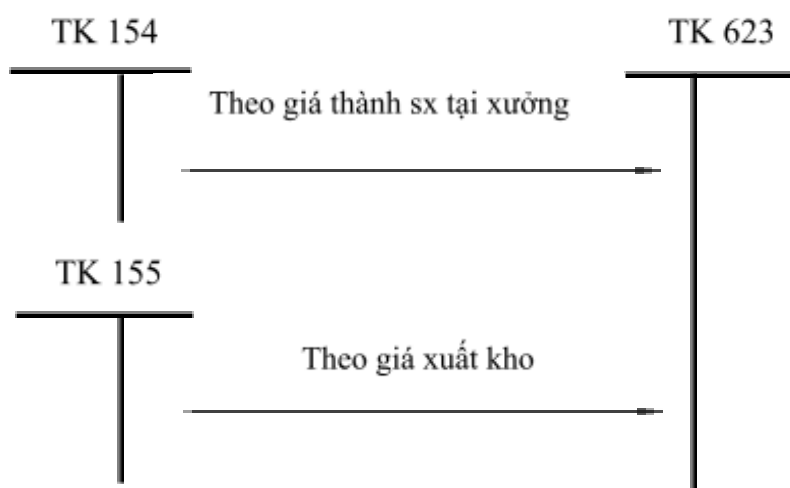
- Kế toán tại đơn vị nhận làm đại lý, bán đúng giá hưởng hoa hồng



**Sơ đồ 1.4: Kế toán bán hàng theo phương thức trả chậm, trả góp**



Doanh thu chưa thực hiện -  
lãi trả chậm



- Đối với doanh nghiệp tính thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp hoặc hàng hoá không thuộc diện chịu thuế GTGT. Thì hạch toán nghiệp vụ bán hàng cũng giống như doanh nghiệp tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ nhưng doanh thu bán hàng được ghi theo giá thanh toán với khách hàng, sau đó cuối kỳ xác định số chênh lệch giữa bán với giá mua của hàng bán từ đó tính thuế GTGT phải nộp ở khâu bán.

### 1.3.3. Phương thức bán hàng trong doanh nghiệp

#### 1.3.3.1. Phương thức bán buôn hàng hóa

Đây là phương thức bán hàng cho các doanh nghiệp thương mại khác, các đơn vị sản xuất, để thực hiện bán ra hoặc để gia công chế biến rồi tiếp tục bán ra. Đặc điểm của hàng hoá bán buôn là hàng hoá vẫn nằm trong lĩnh vực lưu thông chưa đi vào lĩnh vực tiêu dùng, do vậy giá trị và giá trị sử dụng của hàng hoá chưa được thực hiện. Hàng hoá thường được bán theo lô hàng hoặc được bán với số lượng lớn, giá biến động tùy thuộc vào khối lượng bán ra, phương thức thanh toán. Trong bán buôn hàng hoá thường hai phương thức sau:

##### a. Phương thức bán buôn qua kho

Bán buôn hàng hoá qua kho là phương thức bán buôn hàng hoá mà trong đó hàng phải được xuất ra từ kho bảo quản của doanh nghiệp. Phương thức được biểu hiện dưới hai hình thức sau:

- Bán buôn qua kho theo hình thức giao hàng trực tiếp tại kho : Theo hình thức này, khách hàng cử người mang giấy uỷ nhiệm đến kho của doanh nghiệp trực tiếp nhận hàng và áp tải hàng về. Sau khi nhận hàng hoá, đại diện bên mua ký nhận đủ hàng vào các chứng từ bán hàng của bên bán đồng thời trả tiền ngay hoặc ký nhận nợ của người bán.

- Bán buôn qua kho theo hình thức chuyển hàng: Theo hình thức này, căn cứ vào hợp đồng kinh tế đã ký kết, hoặc theo đơn đặt hàng của người mua, doanh nghiệp thương mại xuất kho hàng hoá chuyển cho người mua bằng phương tiện vận tải của doanh nghiệp hoặc thuê bên ngoài theo hợp đồng ký kết, hoặc theo đơn đặt hàng của người mua xuất kho gửi hàng cho người mua bằng phương tiện vận tải của mình hoặc thuê ngoài. Hàng hoá gửi đi vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp, khi nào bên mua kiểm nhận hàng, thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán thì quyền sở hữu mới được chuyển giao từ người bán sang người mua.

b. Phương thức bán buôn hàng hoá vận chuyển thẳng.

Theo phương thức này, doanh nghiệp thương mại sau khi mua hàng từ nhà cung cấp không đem về nhập kho của doanh nghiệp mà giao bán ngay hoặc chuyển bán ngay cho khách hàng. Phương thức bán hàng này được phân thành hai hình thức sau:

- Bán buôn vận chuyển thẳng theo hình thức giao hàng trực tiếp: Theo hình thức này, doanh nghiệp thương mại sau khi mua hàng, nhận hàng của bên mua cung cấp sẽ giao bán trực tiếp cho đại diện của bên mua tại kho của bên cung cấp hàng hoá cho doanh nghiệp thương mại. Sau khi giao nhận hàng hoá đại diện bên mua sẽ ký nhận đủ hàng và thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán thì quyền sở hữu hàng hoá sẽ được chuyển giao cho bên mua, hàng hoá được xác định là tiêu thụ.

- Bán buôn vận chuyển thẳng theo hình thức gửi hàng: Theo hình thức này, doanh nghiệp thương mại sau khi mua hàng, nhận hàng mau từ bên cung cấp sẽ dùng phương tiện vận tải của mình hoặc thuê ngoài để vận chuyển hàng đến giao cho bên mua ở địa điểm đã được thoả thuận trước trong hợp đồng. Hàng hoá chuyển bán trong trường hợp này vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp thương mại, chi phí vận chuyển do doanh nghiệp chịu hặc bên mua chịu tùy thuộc vào quy định trong hợp đồng đã ký kết. Khi nhận được tiền của bên mua thanh toán hoặc giấy báo của bên mua đã nhận được hàng và chấp nhận thanh toán thì hàng hoá được xác nhận là tiêu thụ

### **1.3.3.2. Phương thức bán lẻ hàng hóa**

Bán lẻ hàng hoá là phương thức bán hàng trực tiếp cho người tiêu dùng hoặc các tổ chức kinh tế hoặc các đơn vị kinh tế, tập thể mua về mang tính chất tiêu dùng nội bộ.

Đặc điểm của phương thức bán lẻ là hàng hoá bán đã ra khỏi lĩnh vực lưu thông và đi vào lĩnh vực tiêu dùng. Như vậy, giá trị và giá trị sử dụng của hàng hoá đã được thực hiện. Bán lẻ thường bán đơn chiếc hoặc với số lượng nhỏ, giá bán thường ổn định.

Phương thức bán lẻ thường được thể hiện dưới các hình thức sau:

a. Hình thức bán lẻ thu tiền trực tiếp:

Theo hình thức này, nhân viên bán hàng hoàn toàn chịu trách nhiệm vật chất về số hàng đã nhận để bán ở quầy hàng, đồng thời chịu trách nhiệm quản lý tiền bán hàng trong ngày.

Nhân viên bán hàng trực tiếp thực hiện việc thu tiền của khách hàng và giao hàng cho khách. Trong hình thức bán lẻ này, hoàn thành trực diện với người mua và thường không cần lập chứng từ cho nghiệp vụ bán lẻ. Hình thức này khá phổ biến vì nó tiết kiệm được thời gian mua hàng của khách hàng, đồng thời tiết kiệm được lao động tại quầy hàng.

b. Hình thức bán lẻ thu tiền tập trung:

Theo hình thức này, nghiệp vụ thu tiền ở người mua và giao hàng cho người mua tách rời nhau. Mỗi quầy hàng hoặc liên quầy hàng bố trí một số nhân viên thu tiền chuyên làm nhiệm vụ thu tiền của khách, viết hoá đơn hoặc tích kê giao cho khách hàng để họ đến nhận hàng ở quầy hàng do nhân viên bán hàng giao.

Do có sự tách rời giữa mua hàng và thanh toán tiền hàng sẽ tránh được những sai sót, mất mát về hàng hoá và tiền, tạo điều kiện thuận lợi cho việc quản lý và phân bổ trách nhiệm đến từng cá nhân cụ thể. Tuy nhiên nó gây phiền cho khách hàng về thời gian thủ tục nên chủ yếu hình thức này chỉ được áp dụng trong việc bán những mặt hàng có giá trị cao.

c. Hình thức bán hàng tự phục vụ:

Theo hình thức này, nhân viên bán hàng chỉ có trách nhiệm hướng dẫn khách hàng và bảo quản hàng hoá ở quầy hàng do mình phụ trách, còn khách mua hàng tự chọn hàng hoá cần mua mang ra quầy thu ngân để thanh toán.

d. Hình thức bán hàng trả góp:

Theo hình thức này, người mua hàng khi mua hàng phải trả trước một thời gian nhất định. Ngoài doanh thu bán hàng theo giá bán lẻ bình thường còn phải trả thêm phần lãi của khách do trả chậm. Về mặt hạch toán khi giao hàng cho người mua thì hàng hoá trả góp được coi là tiêu thụ và bên bán ghi nhận doanh thu.

e. Hình thức bán hàng tự động:

Đối với một số mặt hàng có thể sử dụng máy để thực hiện nghiệp vụ bán hàng. Khách hàng mua hàng theo phương thức này thường dùng tiền bằng kim loại, khi mua hàng bỏ tiền vào máy và máy tự động chuyển hàng ra cho khách.

#### **1.3.4. Phương thức thanh toán**

Công ty áp dụng các hình thức thanh toán: thanh toán bằng tiền mặt, thanh toán qua ngân hàng bằng các hình thức chuyển khoản, hình thức bán chịu cho khách hàng.

a. Thanh toán bằng tiền mặt

Sau khi ký hợp đồng, khách hàng đặt trước tiền hàng hoặc khi nhận hàng hóa khách hàng thanh toán bằng tiền mặt, kế toán lập phiếu thu gồm 3 liên:

Liên 1: Lưu lại quyền gốc

Liên 2: Giao cho khách hàng

Liên 3: Dùng để lưu vào bộ chứng từ

b. Thanh toán qua ngân hàng bằng hình thức chuyển khoản

Khách hàng chấp nhận mua hàng của công ty và thanh toán tiền hàng cho công ty theo các hình thức chuyển khoản, ủy nhiệm chi... Ngân hàng sẽ chuyển số tiền thanh toán vào tài khoản của công ty và gửi giấy báo có cho công ty.

c. Hình thức bán chịu cho khách

Khách hàng mua hàng của công ty nhưng chưa thanh toán tiền ngay mà nợ một thời gian sau mới thanh toán ( thời hạn nợ được thỏa thuận giữa bên mua và bên bán trong hợp đồng kinh tế đã ký kết). Hình thức này công ty chỉ áp dụng với khách hàng có uy tín, có quan hệ làm ăn lâu dài với công ty.

#### **1.3.5. Nhiệm vụ của kế toán bán hàng trong doanh nghiệp**

Tổ chức kế toán bán hàng cần thực hiện tốt các nhiệm vụ sau:

- Ghi chép, phản ánh đầy đủ, kịp thời khối lượng hàng hoá bán ra, số lượng đã giao cho các cửa hàng tiêu thụ, xác định đầy đủ doanh thu bán hàng. Phải tổ chức tốt kế toán chi tiết hàng hoá ở khâu bán đảm bảo phản ánh hàng hoá cả về số lượng, chất lượng, chủng loại và giá trị.
- Phản ánh, kiểm tra tiến độ thực hiện kế hoạch bán hàng, kế hoạch lợi nhuận bán hàng. Kế toán phải ghi chép đầy đủ kịp thời kết hợp với việc kiểm tra thường xuyên các chỉ tiêu đó .
- Xác định chính xác giá mua thực tế của lượng hàng đã tiêu thụ, phản ánh chính xác tổng giá thanh toán của hàng bán ra, phân bổ chính xác chi phí thu mua hàng hoá, nhằm xác định kết quả bán hàng.

- Cung cấp những thông tin kịp thời về tình hình bán hàng phục vụ cho việc lãnh đạo, điều hành hoạt động kinh doanh. Cụ thể phải báo cáo thường xuyên, kịp thời tình hình bán hàng, tình hình thanh toán với khách hàng theo từng loại hàng, từng hợp đồng kinh tế. Đồng thời tham mưu cho lãnh đạo về các giải pháp để thúc đẩy quá trình bán hàng.

#### 1.4. Nội dung về bảng nhập xuất tồn

| Mẫu số S10-DN<br>(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC<br>Ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính) |             |                |                   |                                |          |            |          |                        |          |            |         |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|----------------|-------------------|--------------------------------|----------|------------|----------|------------------------|----------|------------|---------|
| SỔ CHI TIẾT VẬT LIỆU, DỤNG CỤ (sản phẩm, hàng hoá)                                               |             |                |                   |                                |          |            |          |                        |          |            |         |
| Năm.....                                                                                         |             |                |                   |                                |          |            |          |                        |          |            |         |
| Tài khoản:..... Tên kho:.....                                                                    |             |                |                   |                                |          |            |          |                        |          |            |         |
| Tên, quy cách nguyên liệu, vật liệu, công cụ, dụng cụ (sản phẩm, hàng hoá).....                  |             |                |                   |                                |          |            |          |                        |          |            |         |
| Đơn vị tính: .....                                                                               |             |                |                   |                                |          |            |          |                        |          |            |         |
| Chứng từ                                                                                         |             | Diễn giải      | Tài khoản đối ứng | Đơn giá                        | Nhập     |            | Xuất     |                        | Tồn      |            | Ghi chú |
| Số hiệu                                                                                          | Ngày, tháng |                |                   |                                | Số lượng | Thành tiền | Số lượng | Thành tiền             | Số lượng | Thành tiền |         |
| A                                                                                                | B           | C              | D                 | 1                              | 2        | 3=1x2      | 4        | 5= (1x4)               | 6        | 7= (1x6)   | 8       |
|                                                                                                  |             | - Số dư đầu kỳ |                   |                                |          |            |          |                        |          |            |         |
|                                                                                                  |             | Cộng tháng     | x                 | x                              |          |            |          |                        |          |            |         |
| - Sổ này có ... trang, đánh số từ trang 01 đến trang ...                                         |             |                |                   |                                |          |            |          |                        |          |            |         |
| - Ngày mở sổ: ...                                                                                |             |                |                   |                                |          |            |          |                        |          |            |         |
|                                                                                                  |             |                |                   | Ngày..... tháng..... năm ..... |          |            |          |                        |          |            |         |
| Người ghi sổ                                                                                     |             |                |                   | Kế toán trưởng                 |          |            |          | Giám đốc               |          |            |         |
| (Ký, họ tên)                                                                                     |             |                |                   | (Ký, họ tên)                   |          |            |          | (Ký, họ tên, đóng dấu) |          |            |         |

Hình 1.6 Sổ chi tiết vật liệu, dụng cụ

#### 1.5. Phân biệt hạch toán độc lập và hạch toán phụ thuộc

**Hạch toán độc lập:** là mọi nghiệp vụ kinh tế phát sinh tại chi nhánh được ghi sổ kế toán tại đơn vị, tự kê khai và quyết toán thuế, chi nhánh này có con dấu, mã số thuế (13 số).

**Hạch toán phụ thuộc** hay còn gọi là báo sổ thì chi nhánh chỉ tập hợp chứng từ, cuối tháng gửi về công ty chính để kê khai, quyết toán thuế.

##### 1.5.1. So sánh hạch toán độc lập và hạch toán phụ thuộc

Điểm khác nhau cơ bản của chi nhánh hạch toán độc lập và chi nhánh hạch toán phụ thuộc:

- Thuế thu nhập doanh nghiệp:

o Chi nhánh hạch toán phụ thuộc: chuyển số liệu, chứng từ doanh thu, chi phí về công ty. Công ty kết hợp của các chi nhánh khác cùng công ty và hoạt động của công ty để hạch toán và thực hiện nghĩa vụ thuế thu nhập doanh nghiệp.

- o Chi nhánh độc lập: xác định chi phí tính thuế và thu nhập tính thuế, chịu trách nhiệm kê khai và nộp thuế thu nhập doanh nghiệp không kể liên quan gì đến hiệu quả kinh doanh của công ty cũng như các chi nhánh khác cùng công ty.
  - *Kế toán:*
    - o Chi nhánh hạch toán phụ thuộc: số liệu trong sổ sách là một phần của sổ sách của công ty. Đơn vị kế toán của công ty bao gồm bộ phận kế toán các chi nhánh.
    - o Chi nhánh hạch toán độc lập: hạch toán đầy đủ sổ sách, báo cáo tài chính,... Phòng kế toán hay bộ phận kế toán ở chi nhánh hạch toán độc lập là một đơn vị kế toán theo Luật Kế Toán.
- Điểm giống nhau của chi nhánh hạch toán độc lập và chi nhánh hạch toán phụ thuộc:
- Do công ty mẹ tổ chức bộ máy nhân sự.
  - Vốn kinh doanh của công ty, hiệu quả sản xuất kinh doanh của chi nhánh là của công ty sau khi nộp thuế.
  - Hoạt động theo chủ trương, hoặc theo ủy quyền công ty.
  - Kê khai thuế GTGT độc lập với công ty.

## **1.6. Cơ cấu bán hàng để đặt hàng ( Planogram)**

### **1.6.1. Planogram là gì?**

Planogram là một biểu đồ hình ảnh về sơ đồ cửa hàng, trình bày các lối đi, các vị trí các sản phẩm mà bạn muốn sắp xếp trưng bày trong một cửa hàng để tối đa hóa doanh số bán hàng

Ngoài ra, biểu đồ Planogram sẽ cho thấy trực quan các lối đi, vị trí các kệ trưng bày, điểm thanh toán trong cửa hàng

**Ví dụ:** Một bản vẽ planogram sẽ cho biết chính xác nơi đặt các sản phẩm cụ thể. Thông tin cụ thể của từng sản phẩm ở trên các kệ khác nhau trong cửa hàng.



**Hình 1.7 Bản vẽ Planograms**

Sử dụng hiệu quả không gian cửa hàng là yếu tố cơ bản dẫn đến thành công của bất kỳ nhà bán lẻ truyền thống nào.

Nhưng việc lập kế hoạch sử dụng không gian bán lẻ của mình không phải lúc nào cũng dễ dàng. Từ việc xác định cách lập kế hoạch lối đi cho khách hàng đến nơi trưng bày sản phẩm, nó có thể là một khó khăn nếu bạn không có sẵn kế hoạch.

Đó là lúc Planogram phát huy tác dụng. Biểu đồ hình ảnh Planogram giúp các nhà bán lẻ lập kế hoạch sử dụng không gian của họ và thu thập dữ liệu để giúp họ đưa ra các lựa chọn bán hàng trực quan thông minh hơn nhằm thúc đẩy doanh số bán hàng tại cửa hàng.

Một bản vẽ planogram như một sơ đồ bố trí các vật dụng và sản phẩm giúp người quản lý có cái nhìn toàn diện hơn về không gian cửa hàng. Bản vẽ Planogram hoàn toàn không phải là quyết định cuối cùng của việc bố trí không gian cửa hàng, nó có thể được chỉnh sửa nhiều lần cho tối ưu nhất, với mục tiêu có được không gian bán hàng thuận tiện nhất cho khách hàng.

### **1.6.2. Mục đích sử dụng Planogram**

- Với Planogram, các sản phẩm sẽ được sắp xếp một cách khoa học, hợp lý hơn. Thuận tiện cho việc tìm kiếm sản phẩm mình muốn.
- Việc quản lý các mặt hàng, sản phẩm còn tồn kho cũng dễ dàng và chặt chẽ hơn.

- Tận dụng được tối đa không gian của cửa hàng trong việc trưng bày sản phẩm.
- Tăng khả năng thu hút khách hàng và xây dựng được các khách hàng tiềm năng.
- Là một phương thức marketing cho cửa hàng để nâng cao hiệu quả bán hàng offline

### **1.6.3. Lợi ích của Planogram**

Bản vẽ Planogram đặc biệt hữu ích đối với các nhà bán lẻ hoặc cửa hàng tạp hóa có quy mô lớn với nhiều sản phẩm (và danh mục sản phẩm) từ vô số nhà cung cấp và có nhiều không gian để đặt sản phẩm.

Người quản lý các cửa hàng tạp hóa phải biết liệu một sản phẩm có phù hợp với một bộ kệ hàng nhất định hay không.

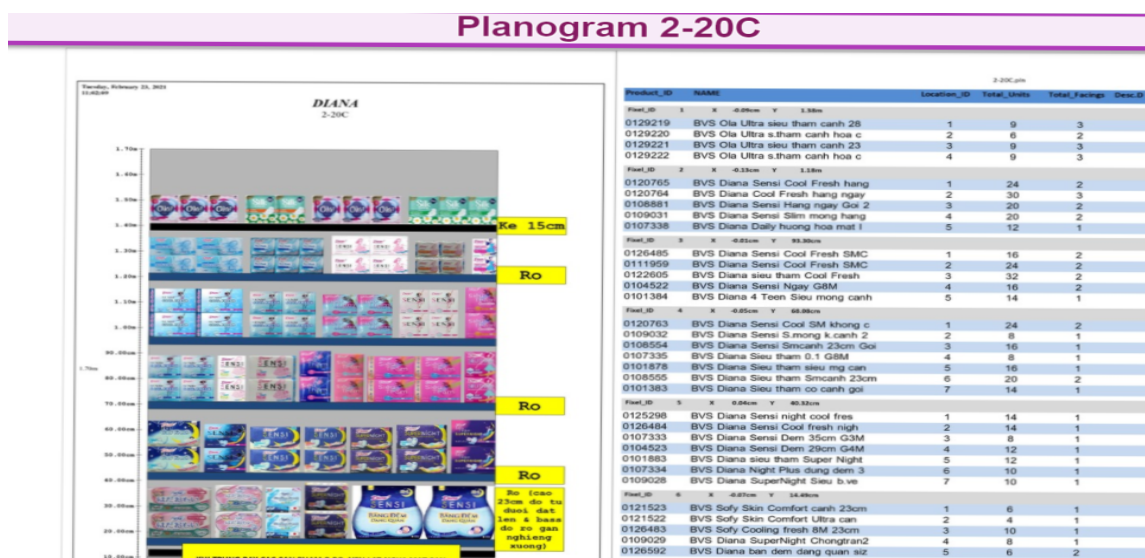
Có rất nhiều lợi ích khi sử dụng Planogram để lập kế hoạch cách bố trí cửa hàng của bạn và chúng thường có hai lợi ích lớn.

### **1.6.4. Tối đa hóa doanh số bán hàng**

Khi bạn sử dụng Planogram trong quy trình lập kế hoạch xây dựng cửa hàng, bạn có thể thấy toàn diện thông tin các sản phẩm và vị trí sắp đặt. Lập bản đồ, không gian bố trí các mặt hàng một cách chính xác và chi tiết, từ đây bạn sẽ đánh giá được vị trí đặt các sản phẩm có tối ưu nhất cho bán hàng tại cửa hàng hay không, để đưa ra các chỉnh sửa tốt nhất, trước khi bắt đầu vào xây dựng, lắp đặt cửa hàng trong thực tế.

Theo thời gian, bạn sẽ tìm hiểu cách vị trí sản phẩm ảnh hưởng đến hành vi mua hàng và từ đó có thể suy ra các chiến lược để tận dụng cơ hội bán hàng. Xem lịch sử dữ liệu bán hàng và so sánh dữ liệu đó với biểu đồ Planogram đã có để xem sản phẩm nào được bán nhiều nhất và vị trí của chúng, đồng thời làm tương tự đối với hàng hóa bán chậm. Đặt các mặt hàng đó lại gần với nhau để tăng doanh số bán hàng.

Bạn cũng sẽ có thể xác định các vị trí có chuyển đổi cao nhất, khách hàng thường ghé qua nhất trong cửa hàng của mình, vì vậy bạn có thể đặt hàng hóa mà bạn muốn ưu tiên ở đó.



**Hình 1.8 Sơ đồ Planograms**

Planogram cũng giúp bố trí sản phẩm chiến lược tại vị trí mang lại chuyển đổi cao

Ví dụ như: các sản phẩm thiết yếu được khách hàng mua nhiều nhất thường đặt ở góc xa vì các nhà bán lẻ muốn khách hàng đi ngang qua các mặt hàng khác, điều này có thể giúp thu hút khách hàng và tăng lượng sản phẩm bán được.

Với biểu đồ planogram, việc vạch ra các tuyến đường này sẽ dễ dàng hơn. Nếu có một mặt hàng mà khách hàng thường xuyên quay lại mua hàng từ cửa hàng của bạn, hãy cân nhắc việc đặt mặt hàng đó ở nơi nào đó buộc họ phải chuyển các mặt hàng khác mà bạn muốn bán hoặc đặt các sản phẩm bổ sung gần đó.

### 1.6.5. Tối đa hóa không gian

Chi phí cho việc thuê mặt bằng bán lẻ tại các thành phố lớn rất đắt. Do đó, việc tận dụng không gian một cách hiệu quả là điều vô cùng cần thiết.

Bạn cũng sẽ có thể xác định các vị trí có chuyển đổi cao nhất, khách hàng thường ghé qua nhất trong cửa hàng của mình, vì vậy bạn có thể đặt hàng hóa mà bạn muốn ưu tiên ở đó.

Việc sử dụng tối đa không gian đó có thể giúp bạn điều hành một doanh nghiệp tinh gọn, hiệu quả về chi phí. Biểu đồ hình ảnh Planogram giúp bạn luôn giữ cho cửa hàng ngăn nắp và phân bổ đúng mục đích và tối ưu cho mọi khu vực trong cửa hàng của bạn. Thêm vào đó, các biểu đồ planogram hỗ trợ quản lý hàng tồn kho hiệu quả hơn. Tổ chức nhiều hơn có nghĩa là nhân viên sẽ dễ dàng nắm bắt được lượng hàng tồn kho hơn vì luôn có nơi cho mọi thứ và mọi thứ phải ở đúng vị trí của nó.

## **CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG KẾ TOÁN BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CÔNG NGHỆ LẬP CHÍ**

### **2.1. Tổng quan về công ty Công nghệ Lập Chí**

- **Tên công ty :** Công ty Công nghệ Lập Chí
- **Tên viết tắt :** Công ty Lập Chí
- **Mã số thuế :** 0316184610
- **Chủ sở hữu :** Nguyễn Quang Ninh, **Sinh năm :** 1984
- **Chuyên ngành :** Công nghệ thông tin SEO
- **Ngày chính thức thành lập :** 06/03/2020
- **Nơi đăng ký quản lý :** Chi cục Thuế Huyện Bình Chánh
- **Địa chỉ liên hệ :** A6/37 ấp 1, Xã Bình Chánh, Huyện Bình Chánh, TP Hồ Chí Minh

#### **2.1.1. Tóm tắt về SEO**

- SEO : là từ viết tắt của **Search Engine Optimization** (tối ưu hóa công cụ tìm kiếm), là một quy trình nâng cao thứ hạng của website trên các công cụ tìm kiếm giúp người dùng có thể tìm thấy trang web dễ dàng hơn trên bảng kết quả tìm kiếm.
- Trong bảng kết quả tìm kiếm thì SEO đứng dưới các vị trí của quảng cáo Adwords (hiện tại các kết quả Adword sẽ có chữ “Quảng cáo” xuất hiện trên mẫu quảng cáo). Các kết quả SEO có được sau 1 quá trình nỗ lực tối ưu và đạt được các thứ hạng phổ biến thường được gọi từ TOP 1 đến TOP 10 (vị trí số 1 đến vị trí số 10 trên 1 trang)
- SEO là làm tất cả các công việc để cải thiện thứ hạng trên bảng kết quả tìm kiếm (SERP) của công cụ tìm kiếm một cách miễn phí.

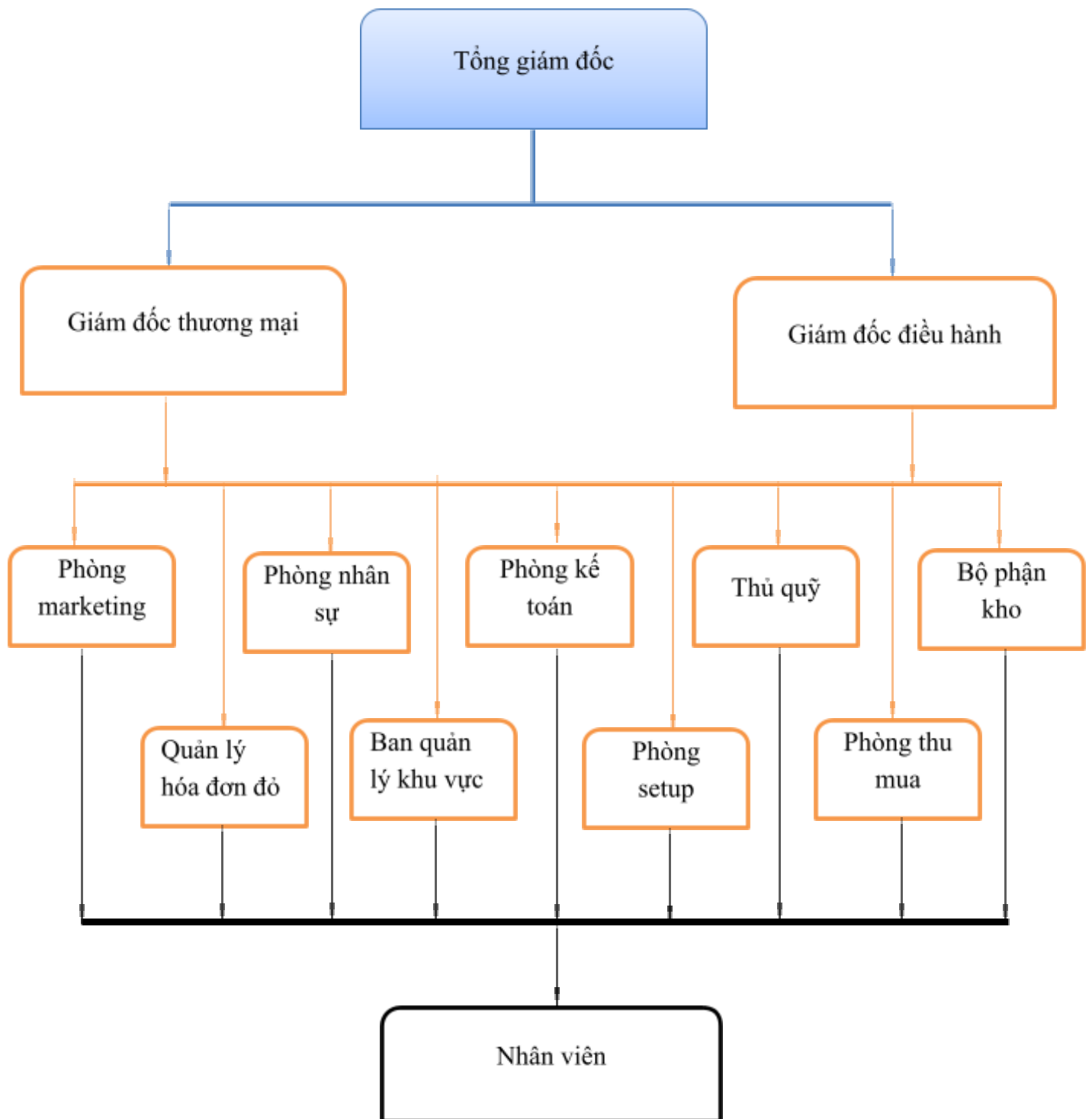
#### **2.1.2. Sứ mệnh và tầm nhìn của công ty Lập Chí**

- Sứ mệnh của công ty: nghiên cứu, chuyển giao kỹ thuật, file công nghệ thông tin nhằm nâng cao chất lượng quản lý, khai thác thông tin chất lượng quốc tế nhưng miễn phí hoặc chi phí thấp vào quản lý doanh nghiệp vừa và nhỏ.
- Tầm nhìn: là đối tác tin cậy phát triển nhân sự chất lượng cao cho doanh nghiệp vừa và nhỏ thông qua các gói đào tạo, tư vấn đào tạo nghiệp vụ quản lý, xử lý dữ liệu kinh tế.

#### **2.1.3. Lĩnh vực hoạt động của Công ty Lập Chí**

- Công ty có đối tác hoạt động trong lĩnh vực: giáo dục, kinh doanh chuỗi bán lẻ, thương mại (bán sỉ), sản xuất đồ gỗ. Đặc biệt công ty còn hỗ trợ phương án cho các dự án khởi nghiệp của sinh viên.

#### 2.1.4. Cơ cấu tổ chức bộ máy công ty



**Hình 1.9 Sơ đồ cơ cấu tổ chức bộ máy công ty**

### 2.1.5. Chức năng và nhiệm vụ

#### **Tổng giám đốc:**

- Là người quản lý và giám sát tất cả các hoạt động kinh doanh, con người cũng như các hoạt động hợp tác của doanh nghiệp.

#### **Giám đốc thương mại:**

- Là người phát triển cơ hội kinh doanh cho tổ chức. Bằng cách thúc đẩy tăng trưởng kinh doanh thương mại điện tử. Và tăng cường trải nghiệm khách hàng và quản lý danh mục trực tuyến. Giám sát các kế hoạch hoàn thành đơn hàng. công nghệ và cơ sở hạ tầng cần thiết. Chịu trách nhiệm xây dựng những hiểu biết thương mại dựa trên dữ liệu. Và thúc đẩy mối quan hệ chiến lược với các bên liên quan cho doanh nghiệp.

#### **Giám đốc điều hành:**

- Là người phụ trách điều hành doanh nghiệp theo mục tiêu, tầm nhìn và các giá trị cốt lõi vốn có của doanh nghiệp. Tổng hợp dữ liệu và đưa ra các quyết định chiến lược cho công việc kinh doanh ngắn hạn và dài hạn của công ty và chịu trách nhiệm cho kết quả kinh doanh .

#### **Phòng marketing:**

- Nghiên cứu và dự báo thị trường
- Triển khai chương trình phát triển sản phẩm mới
- Xác định phân khúc thị trường, mục tiêu và định vị thương hiệu
- Phát triển sản phẩm mới
- Xây dựng và triển khai chiến lược marketing
- Quan hệ với báo chí truyền thông

#### **Phòng nhân sự:**

- Lập kế hoạch và tuyển dụng
- Đào tạo và phát triển nhân lực
- Duy trì và quản lý nhân lực
- Thông tin, dịch vụ nhân sự

#### **Phòng kế toán:**

- Xây dựng kế hoạch tài chính hàng năm, ngắn hạn và dài hạn phù hợp với kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh và đầu tư của công ty
- Theo dõi tình hình thực hiện kế hoạch tài chính đã được duyệt và đề xuất biện pháp điều chỉnh phù hợp với nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của Công ty tại các thời điểm

- Tổ chức hoạch toán kế toán, công tác thống kê và bộ máy kế toán thống kê theo Luật kế toán, chuẩn mực kế toán, các quy định hiện hành của pháp luật và phù hợp với mô hình tổ chức sản xuất kinh doanh của công ty
- Quản lý tài sản, nguồn vốn và các nguồn lực tài chính của công ty, tổ chức kiểm kê định kì, phản ánh chính xác, kịp thời tình trạng tài sản và đề xuất các giải pháp xử lý, sử dụng tài sản, nguồn vốn có hiệu quả
- Tổ chức kiểm tra, kiểm soát việc chấp hành các quy chế tài chính ở các bộ phận và các đơn vị trực thuộc, quản lý chặt chẽ việc sử dụng vốn trong các hoạt động đầu tư
- Kiểm tra và chủ trì xét duyệt quyết toán cho các đơn vị phụ thuộc
- Tổng hợp giá thành, kết quả sản xuất kinh doanh trên cơ sở báo cáo quyết toán của các đơn vị phụ thuộc và hạch toán kinh tế kinh doanh
- Thực hiện báo cáo kế toán định kì của công ty và các đơn vị phụ thuộc theo quy định của Bộ tài chính và các văn bản pháp luật hiện hành
- Phối hợp với các bộ phận nghiệp vụ và các đơn vị trực thuộc Công ty để lập kế hoạch sản xuất kinh doanh, kế hoạch tài chính, tham gia đàm phán ký kết hợp đồng kinh tế và giao kế hoạch tài chính hàng quý, năm cho các đơn vị trực thuộc

#### **Thủ quỹ:**

- Thực hiện thu, chi tiền mặt đúng chính sách trong phạm vi trách nhiệm của người thủ quỹ, thực hiện việc thu chi của cơ quan đơn vị theo những kế hoạch đã đề ra hoặc những công việc cần thiết, phù hợp, hiệu quả
- Kiểm đếm thu, chi tiền mặt chính xác và bảo quản an toàn quỹ tiền mặt của đơn vị. Tránh trường hợp lạm dụng chức vụ quyền hạn dẫn đến sử dụng quỹ không đúng, tránh trường hợp trái quy định của luật như hành vi rửa tiền
- Hạch toán chính xác đầy đủ các nghiệp vụ của quỹ tiền mặt và làm các báo cáo về quỹ tiền mặt

#### **Bộ phận kho:**

- Cập nhật thẻ Kho, bảng nhập xuất tồn ngay sau.
- Đảm bảo chi phí không vượt định mức Phòng.
- Đảm bảo an toàn lao động trong hoạt động Kho, giao nhận của Phòng.
- Đảm bảo toàn bộ nhân viên được đào tạo theo kế hoạch được duyệt.
- Nâng cao chất lượng sản phẩm
- Đảm bảo chất lượng hàng hóa trong suốt quá trình lưu kho và vận chuyển.
- Chất xếp hàng hóa đúng quy định xếp dỡ.
- Tài xế tuyệt đối tuân thủ luật giao thông.
- Thống kê hàng hóa tồn kho quá 12 tháng và yêu cầu QC/PDI tái kiểm tra.

- 100% hàng hóa phải được kiểm tra QC/PDI trước khi giao cho khách hàng.
- Nâng cao hiệu quả chuỗi cung ứng vật tư.
- Nâng cao hiệu quả chuỗi cung ứng vật tư Tỷ lệ số lần giao nhận hàng hóa đúng theo kế hoạch.
- Lập kế hoạch hàng về kho và theo dõi kết quả thực hiện khi phát sinh.
- Xem xét, đánh giá nhà cung cấp và ký hợp đồng vận chuyển.
- Quản lý kho Đảm bảo giao hàng đúng tiến độ, đối tượng, chủng loại.
- Tỷ lệ giao hàng đúng hóa đơn bán hàng/tổng hóa đơn bán hàng.
- Thực hiện đúng quy trình quản lý kho và quy trình GNHND.
- Thủ Kho và nhân viên GN kiểm tra hàng hóa và chứng từ trước khi xếp lên xe và giao cho khách hàng.
- Chất xếp hàng hóa đúng theo sơ đồ kho. Đảm bảo hàng hóa tồn kho thực tế đúng với sổ sách.
- Tỷ lệ sai lệch giữa giá trị vật tư thực tế và số liệu sổ sách.
- Đối chiếu sổ sách hàng tháng.
- Cập nhật thẻ kho, bảng nhập xuất tồn ngay sau.

#### **Ban quản lý khu vực:**

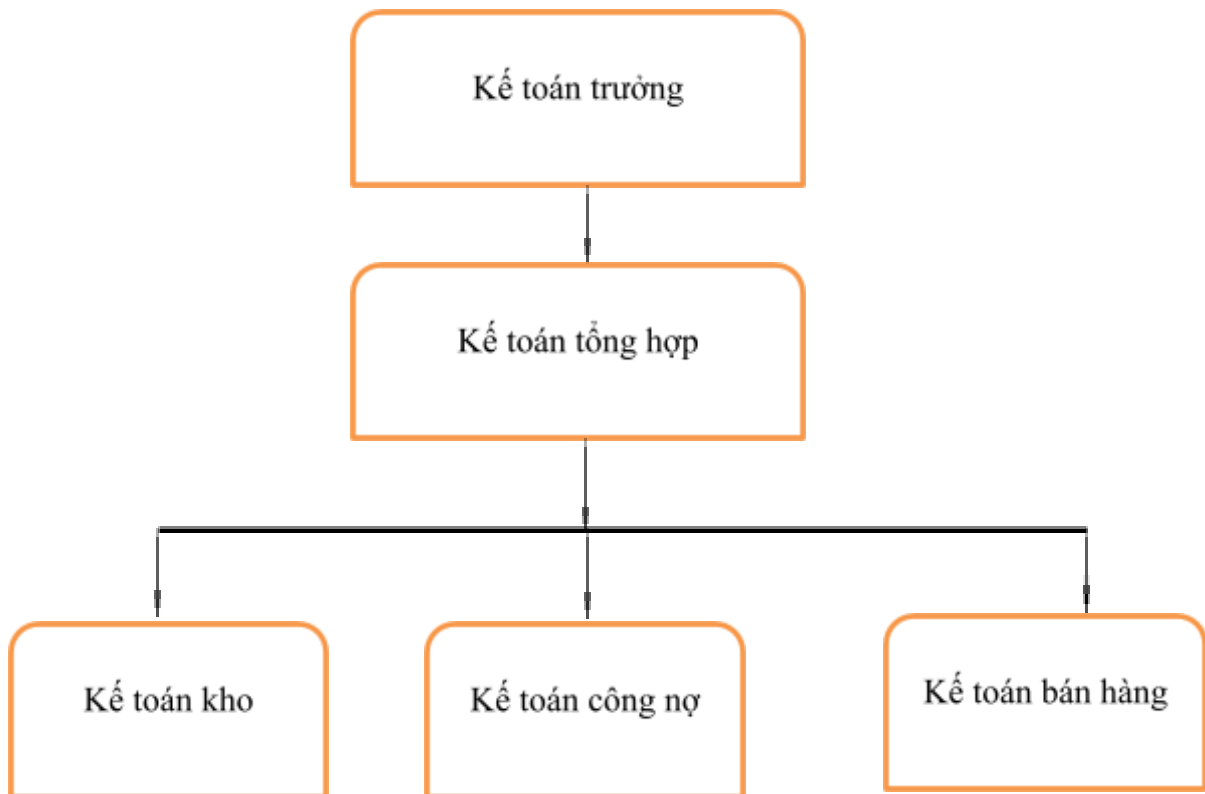
- Là vị trí quản lý cấp cao, chịu trách nhiệm về hoạt động của các chuỗi cửa hàng trong một khu vực, có thể là khu vực miền Bắc, Trung, Nam. Quản lý khu vực chịu trách nhiệm về nhân sự, triển khai các kế hoạch kinh doanh, giám sát việc bán hàng và đảm bảo tuân thủ các quy trình của công ty. Họ báo cáo cho các quản lý cấp cao và đưa ra các yêu cầu với cửa hàng trưởng, chi nhánh dựa trên chính sách chung của công ty nhằm hoàn thành mục tiêu kinh doanh.

#### **Phòng setup:**

- Nghiên cứu, tư vấn, tham mưu và đề xuất giải pháp liên quan đến các lĩnh vực sau của doanh nghiệp:
- Quản lý, điều hành và kiểm tra những việc liên quan đến kỹ thuật, công nghệ. Mục tiêu nhằm đảm bảo tiến độ sản xuất, kế hoạch và các dự án của công ty. Đồng thời đảm bảo an toàn lao động, chất lượng cũng như khối lượng và hiệu quả hoạt động của toàn công ty.
- Quản lý việc sử dụng, sửa chữa, bảo trì, mua sắm bổ sung các trang thiết bị, máy móc phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Quản lý những vấn đề liên quan đến kỹ thuật, công nghệ trong các dự án hay kế hoạch sản xuất của doanh nghiệp
- Quản lý, bảo dưỡng, sửa chữa hệ thống máy móc, thiết bị của doanh nghiệp
- Quản lý đội ngũ kỹ thuật viên

**Phòng thu mua:**

- Phân tích nhu cầu mua hàng và năng lực nhà cung cấp
- Quản lý và duy trì mối quan hệ với nhà cung cấp
- Mua hàng và kiểm soát hàng tồn kho
- Kiểm soát chất lượng
- Đảm bảo việc tuân thủ các chính sách mua hàng của doanh nghiệp
- Xử lý các thủ tục kế toán liên quan đến việc mua hàng

**2.1.6. Công tác tổ chức kế toán****Hình 2.1 Sơ đồ tổ chức kế toán****2.1.7. Chức năng và nhiệm vụ**

**Kế toán trưởng:** là người tổ chức, chỉ đạo toàn diện công tác kế toán và toàn bộ công tác của phòng, là người giúp việc phó giám đốc tài chính về mặt tài chính của công ty. Kế toán trưởng có quyền dự các cuộc họp của công ty bàn và quyết định vấn đề thu, chi, kế hoạch kinh doanh, quản lý tài chính, đầu tư, mở rộng kinh doanh, nâng cao đời sống vật chất của cán bộ công nhân viên.

**Kế toán tổng hợp:**

- Điều phối giám sát quá trình làm việc của kế toán viên.

- Thu nhập, xử lý thông tin, số liệu kế toán và các chứng từ kế toán thông qua nghiệp vụ kinh tế phát sinh.
- Theo dõi và quản lý công nợ qua báo cáo của kế toán công nợ.
- Theo dõi và tính toán giá thành từng sản phẩm.
- Kiểm tra và giám sát việc luân chuyển hàng tồn kho qua kế toán kho.
- Tính lương cho cán bộ, công nhân viên và các khoản trích theo lương.
- Lập báo cáo phân bổ chi phí, hạch toán các khoản phân bổ đó.
- Tính và trích chi phí khấu hao TSCĐ. Hạch toán trích khấu hao đó.
- Thực hiện bút toán phân bổ và kết chuyển.
- Lập báo cáo thuế theo chu kỳ.
- Theo dõi và lập báo cáo nội bộ.
- Thực hiện các bút toán đầu năm tài chính mới như: Nộp thuế môn bài, Kết chuyển lãi lỗ năm tài chính cũ, Hạch toán chi phí thuế môn bài năm tài chính mới.
- Lập Báo cáo tài chính, bảng cân đối số phát sinh tài khoản năm, in sổ sách theo quy định.

#### **Kế toán kho:**

- Kiểm tra tính hợp lệ của hóa đơn, chứng từ trước khi làm thủ tục xuất/ nhập hàng hóa vào kho, kiểm tra các hóa đơn.
- Đối chiếu và nhập dữ liệu hàng hóa vào hệ thống.
- Hạch toán việc xuất nhập hàng hóa, nguyên vật liệu.
- Làm báo cáo hàng tồn kho, báo cáo nhập xuất tồn.
- Thực hiện kiểm kê định kỳ.
- Tính giá vốn nhập/ xuất hoặc hạch toán chi phí theo từng đơn hàng.

#### **Kế toán công nợ**

- Quản lý và theo dõi công nợ: Các khoản thu, chi, số quỹ tiền mặt, tiền gửi ngân hàng, các khoản phải thu, các khoản phải trả.
- Kiểm tra các chứng từ trước khi lập thủ tục thu chi.
- Lập phiếu thi, chi theo biểu mẫu để căn cứ cho thủ quỹ thu chi tiền.
- Chuyển giao các chứng từ ban đầu (phiếu thu, chi) cho bộ phận liên quan.
- Theo dõi các khoản tạm ứng nội bộ.
- In báo cáo quỹ và số quỹ tiền mặt.
- Đối chiếu kiểm tra tồn quỹ cuối ngày với thủ quỹ.
- Đối chiếu tồn quỹ tiền mặt giữ báo cáo quỹ với kế toán tổng hợp.
- Lập phiếu nộp ngân sách – ngân hàng.
- Đóng chứng từ theo nghiệp vụ phát sinh, số thứ tự, thời gian, lưu trữ, bảo quản.

- Nhận chứng từ cơ sở chuyển (bản sao hóa đơn, phiếu nhập kho, phiếu xuất kho,...) để thanh toán.
- Tính toán số công nợ phát sinh hàng tháng lập giấy thông báo thanh toán công nợ (nội bộ và khách hàng) hàng tháng từ ngày 5 đến ngày 15 (có cập nhật tình hình phát sinh tăng, giảm trong kỳ).
- Theo dõi, lập báo cáo tình hình số dư công nợ của nội bộ theo từng đối tượng đột xuất hoặc định kỳ (tháng, quý, năm) theo yêu cầu BGĐ, KTT, TP TV (có đối chiếu KTCS số dư công nợ).
- Thực hiện công tác kế toán thu chi tiền mặt, tạm ứng bằng tiền mặt, định kỳ hàng tuần đối chiếu số dư tiền mặt với thủ quỹ.
- Nhắc nhở thanh toán công nợ.

### **Kế toán bán hàng**

- Ghi chép đầy đủ, chính xác tình hình hiện có và sự biến động của từng loại thành phẩm, hàng hóa theo số lượng, chất lượng, chủng loại và giá trị.
- Tập hợp các hóa đơn bán hàng, bao gồm hóa đơn bán hàng hóa và hóa đơn bán dịch vụ.
- Làm báo giá, hợp đồng bán hàng hóa, dịch vụ.
- Quản lý thông tin khách hàng. Sổ sách, chứng từ liên quan đến bán hàng của công ty.
- Theo dõi, tính chiết khấu cho khách hàng.
- Theo dõi bán hàng theo bộ phận, cửa hàng, nhân viên bán hàng, theo hợp đồng.
- Tính thuế GTGT của hàng hóa bán ra.
- Phân hệ kế toán bán hàng kiên kết số liệu với phân hệ kế toán công nợ phải thu, kế toán tổng hợp và kế toán kho.
- Theo dõi các khoản phải thu, tình hình thu tiền và tình trạng công nợ của khách hàng.
- Lên kế hoạch thu công nợ và liên hệ với khách hàng.
- Kiểm tra đối chiếu số liệu mua hàng trên phần mềm với số liệu kho và công nợ.
- Cuối ngày vào bảng kê chi tiết các hóa đơn bán hàng và tính tổng giá trị hàng đã bán, thuế GTGT (nếu có) trong ngày.
- Tổng hợp số liệu bán hàng, mua hàng trong ngày báo cáo cho kế toán trưởng.
- Thực hiện việc đối chiếu với thủ kho về số lượng xuất, tồn vào cuối ngày.

## **2.2. Hoạt động kế toán bán hàng tại Công ty Công nghệ Lập Chí**

### **2.2.1. Công việc hàng ngày của kế toán bán hàng tại công ty Lập Chí**

*Công việc trong ngày:*

- Thực hiện cập nhật lại giá từng sản phẩm, cập nhật sản phẩm mới vào Excel.
- Tính thuế GTGT của những sản phẩm bán ra.
- Tính tỉ lệ chiết khấu cho khách hàng.
- Làm báo giá sản phẩm
- Tập hợp kiểm tra các hóa đơn bán hàng hóa, dịch vụ trong ngày.
- Nhập số liệu bán hàng, mua hàng trong ngày vào Excel.
- Kiểm tra đối chiếu các số liệu về mua bán hàng hóa trên Excel với số liệu thống kê trong kho và công nợ.
- Thống kê công nợ và thực hiện việc đốc thúc công nợ của khách hàng.

*Công việc cuối ngày:*

- Cuối mỗi ngày làm việc, tiến hành vào bảng kê chi tiết các hóa đơn bán hàng
- Tính tổng giá trị hàng đã bán ra.
- Tính thuế GTGT trong ngày nếu có.
- Đối chiếu với kế toán kho về số liệu hàng xuất – hàng tồn.
- Tổng hợp số liệu bán hàng – mua hàng, báo cáo kế toán trưởng.

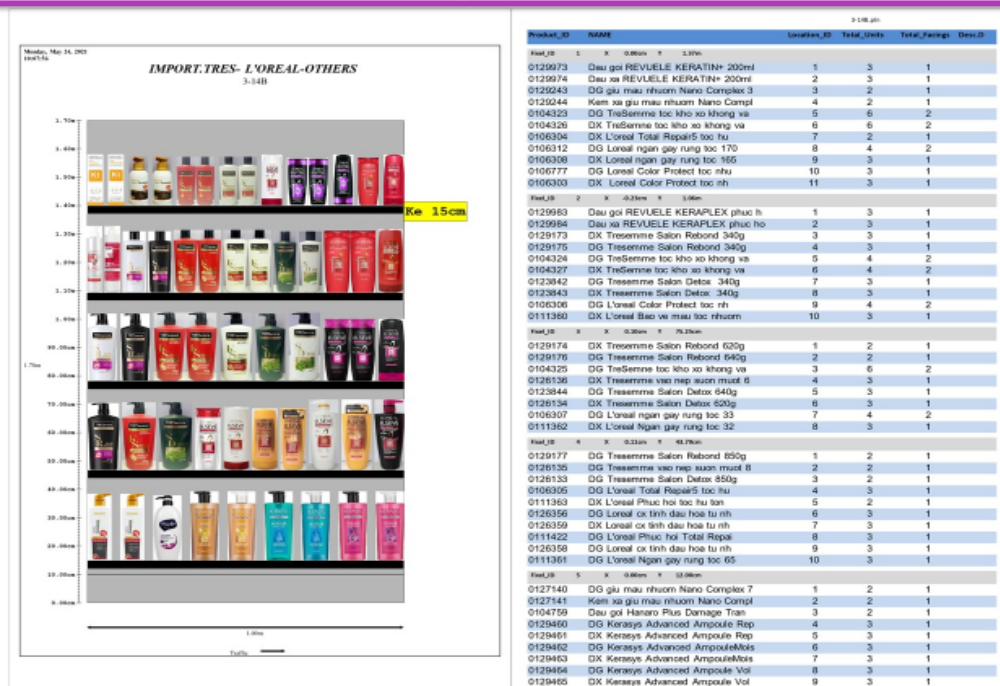
*Công việc khác:*

- Quản lý chứng từ, sổ sách về hoạt động bán hàng của công ty.
- Cập nhật, quản lý thông tin khách hàng.
- Hỗ trợ công việc cho kế toán tổng hợp.
- Làm báo cáo bán hàng theo yêu cầu công ty

### **2.2.2. Cơ cấu bán hàng để đặt hàng, sắp xếp Planogram trong công ty và xác định top sản phẩm bán ra**

#### **2.2.2.1. Cách bán hàng để đặt hàng và sắp xếp hàng theo sơ đồ Planogram**

## Planogram 3-14B



**Hình 2.2 Cơ cấu bán hàng để đặt hàng và cách sắp xếp Planogram cơ bản**

- Cơ cấu sắp xếp Planogram ở cửa hàng được ban quản lý theo từng tháng.
- Mỗi đầu tháng cửa hàng trưởng sẽ nhận được một sơ đồ Planogram mới và sắp xếp lại theo đúng sơ đồ.
- Thay đổi bảng giá theo sơ đồ.
- Kiểm tra từng sản phẩm trên Planogram nếu thiếu sẽ tiến hành đặt hàng theo Planogram.
- Cửa hàng trưởng sẽ tiến hành gửi mail đến kế toán bán hàng.
- Kế toán bán hàng sẽ tiến hành đặt hàng đến doanh nghiệp bán sản phẩm và doanh nghiệp đó sẽ giao hàng đến cửa hàng.
- Khi doanh nghiệp giao hàng đến thì nhân viên cửa hàng tiến hành nhận hóa đơn, nhập kho hàng theo quy trình và tiến hành fill hàng theo sơ đồ Planogram có sẵn.
- Mỗi tuần hàng kho sẽ được giao đến các cửa hàng, kế toán bán hàng sẽ cập nhật giá sản phẩm và tính thuế GTGT của những sản phẩm được giao đến cửa hàng lên hệ thống.
- Khi hàng được giao đến các cửa hàng, nhân viên cửa hàng sẽ nhận hóa đơn và tiến hành nhập kho tất cả hàng hóa lên hệ thống, gắn bảng giá cho sản phẩm và đem fill hàng theo planogram.

Ví dụ: Công ty Medicare xuất 1000 chai sữa tắm medicare theo PXX số 20 với giá xuất kho là 60.000đ/SP gửi bán cho công ty Lập Chí giá bán 100.000đ/SP, thuế GTGT khấu trừ là 10%. Công ty Lập Chí chấp nhận thanh toán, chi phí chờ số hàng trên bao gồm thuế GTGT 10% là 1.000.000 thanh toán bằng tiền gửi ngân hàng.

- Định khoản nghiệp vụ kinh tế phát sinh:

Ghi nhận giá vốn

|           |             |             |
|-----------|-------------|-------------|
| Nợ TK 632 | 60.000.000đ |             |
| Có TK 155 |             | 60.000.000đ |

Ghi nhận doanh thu

|            |              |              |
|------------|--------------|--------------|
| Nợ TK 131  | 110.000.000đ |              |
| Có TK 511  |              | 100.000.000đ |
| Có TK 3331 |              | 10.000.000đ  |

Chi phí vận chuyển

|           |            |            |
|-----------|------------|------------|
| Nợ TK 641 | 1.000.000đ |            |
| Nợ TK 133 | 100.000đ   |            |
| Có TK 112 |            | 1.100.000đ |

#### 2.2.2.2. Xác định Top sản phẩm bán ra ở cửa hàng

Hàng tháng kế toán bán hàng sẽ xác định top 100, 200, 500 những sản phẩm bán ra ở cửa hàng và báo cho các cửa hàng trưởng từng khu vực những top sản phẩm đó, các cửa hàng trưởng sẽ tiến hành làm những bảng giá Hot Sale, Best Seller, Only Here cho từng loại sản phẩm.

Dựa trên giá trị sản phẩm và số lượng bán ra, danh sách bán hàng chi tiết, cụ thể là giá bán từng sản phẩm và sắp xếp giá trị từ Z – A để xác định top 100, 200, 500 sản phẩm bán chạy nhất ở cửa hàng

Ví dụ: Kế toán bán hàng tổng hợp Top 100 sản phẩm bán ra nhiều nhất ở cửa hàng. Trong đó, nếu sản phẩm “Khẩu trang em bé ANYGUARD 3 lớp 50 cái” là sản phẩm bán chạy nhất trong cửa hàng thì kế toán bán hàng sẽ báo cho cửa hàng trưởng để tiến hành đặt sản phẩm đó vào khu vực Hot sale hoặc Best seller, còn nếu sản phẩm do công ty sản xuất nằm trong top sản phẩm bán chạy thì sẽ được đặt ở khu vực Only here.

## CHƯƠNG 3: KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

### 3.1. Kết luận

Tuy nhiên nếu so sánh số lượng sản phẩm so với số lượng sản phẩm tồn kho thì đúng, nhưng nếu so sánh giá trị sản phẩm bán ra và giá trị sản phẩm tồn kho thì có sự sai lệch.

Suy ra, cách tính của công ty chưa có sự hợp lý.

Cần xử lý hàng tồn kho quá nhiều so với thực tế vì sẽ gây ảnh hưởng đến BCTC và BCKQKD.

| Line# | item_code   | description                              | UOM | Qty   | Amt     | Qty | Amt | Qty | Amt |
|-------|-------------|------------------------------------------|-----|-------|---------|-----|-----|-----|-----|
| 24    | 1 0127083   | LKM nam Adidas Ice Dive 40ml             |     | 3.00  | 172,728 |     | 0   |     | 0   |
| 54    | 11 0128047  | Nuoc hoa nam Adidas Ice Dive 100ml       |     | 3.00  | 0       |     | 0   |     | 0   |
| 57    | 12 0128048  | Nuoc hoa nam Adidas Pure Game 100ml      |     | 4.00  | 642,200 |     | 0   |     | 0   |
| 60    | 13 0128049  | Nuoc hoa nam Adidas Get Ready 100ml      |     | 3.00  | 0       |     | 0   |     | 0   |
| 63    | 14 0128050  | Nuoc hoa nam Adidas Team Five 100ml      |     | 3.00  | 0       |     | 0   |     | 0   |
| 91    | 22 0121712  | ROHTO NOSE WASH ve sinh mui Bo 400ml     |     | 2.00  | 259,092 |     | 0   |     | 0   |
| 94    | 23 0121713  | ROHTO NOSE WASH ve sinh mui Chai 400ml   |     | 3.00  | 153,408 |     | 0   |     | 0   |
| 128   | 33 0102421  | Quan lot mien giat PP Best - Nam size M  |     | 2.00  | 83,200  |     | 0   |     | 0   |
| 246   | 71 0099326  | Xit ngan mui AXE Dark Temptation 150ml   |     | 1.00  | 0       |     | 0   |     | 0   |
| 360   | 109 0105910 | Dau goi Dove Phuc hoi hu ton 880g        |     | 1.00  | 579,272 |     | 0   |     | 0   |
| 441   | 136 0109304 | KDR P/S Chuyengia Giambuat Trangrang100g |     | 1.00  | 0       |     | 0   |     | 0   |
| 537   | 168 0113413 | Mat na Pond's tinh chat sang da 21ml     |     | 5.00  | 0       |     | 0   |     | 0   |
| 540   | 169 0113415 | Mat na Pond's ngan ngua lao hoa 21ml     |     | 3.00  | 0       |     | 0   |     | 0   |
| 666   | 211 0125012 | LNM Rexona Men Invisible Anti Bact 50ml  |     | 1.00  | 0       |     | 0   |     | 0   |
| 777   | 248 0126687 | DX Tresemme cho toc tay 250ml            |     | 2.00  | 0       |     | 0   |     | 0   |
| 825   | 264 0128284 | Mat na Pond's WB Tone up trang da 25g    |     | 6.00  | 128,184 |     | 0   |     | 0   |
| 828   | 265 0128285 | Mat na Pond's WB Tone up trang da 25g    |     | 10.00 | 128,184 |     | 0   |     | 0   |
| 855   | 274 0129011 | Kem ngan mui Dove Vitamin E 50ml         |     | 2.00  | 136,728 |     | 0   |     | 0   |
| 1277  | 408 0107226 | DC Gillette Fusion Proglide mau xanh     |     | 2.00  | 378,728 |     | 0   |     | 0   |
| 1283  | 410 0107887 | DC Gillette Fusion Proglide Mau cam      |     | 2.00  | 497,636 |     | 0   |     | 0   |
| 1313  | 420 0111776 | Luoi dao cao Gillette Mach3 Sensitive 4S |     | 2.00  | 0       |     | 0   |     | 0   |
| 1340  | 429 0112877 | Kem Olay duong da Total Effects Dem 50g  |     | 3.00  | 479,090 |     | 0   |     | 0   |
| 1343  | 430 0112878 | SRM Olay tao bot Total Effects 100g      |     | 4.00  | 115,455 |     | 0   |     | 0   |
| 1349  | 432 0112880 | Kem Olay Total Effects Gentle SPF15 20g  |     | 1.00  | 0       |     | 0   |     | 0   |
| 1361  | 436 0113101 | Chi nha khoa OralB Satin floss 50m       |     | 2.00  | 0       |     | 0   |     | 0   |
| 1467  | 460 0113469 | TVI W Broom + Anti-Monoprop. 100ml       |     | 1.00  | 0       |     | 0   |     | 0   |

Hình 2.3 Hàng tồn kho

Trong đó:

- Opening balance: là số dư đầu kỳ
- Received: là nhập trong kì
- Line#: là số thứ tự
- Item\_code: là mã sản phẩm
- Description: là tên sản phẩm
- Qty: là số lượng nhập trong kì
- Amt: là giá trị sản phẩm

### 3.2. Kiến nghị

Trong khoảng thời gian thực tập tại Công ty Công nghệ Lập Chí em thấy Công ty Công nghệ Lập Chí là một doanh nghiệp với ngành nghề kinh doanh nhiều loại hàng hóa. Vì thế mà trong công tác tổ chức kế toán tại công ty đòi hỏi phải có nhiều

cải tiến, thiết kế sổ sách cũng như phần mềm kế toán phù hợp với đặc thù riêng của chính công ty mà vẫn đảm bảo nguyên tắc, chuẩn mực của Luật kế toán.

Kế toán bán hàng có vai trò quan trọng và đặc biệt cần thiết đối với hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Hoạt động kế toán tốt hay xấu sẽ tác động trực tiếp đến chất lượng và hiệu quả quản lý.

**Tài liệu tham khảo**

1. Tài liệu, sổ sách năm 2021 của Công ty Công nghệ Lập Chí.
2. Thông tư 200/2014/TT – BTC hướng dẫn chế độ kế toán doanh nghiệp do Bộ Tài Chính ban hành.
3. Trần Thị Thu, (2020) Tổng quan về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Vận tải Hàng hóa Tiến Trình.
4. Nguyễn Hải Lý, (2019) Cơ sở lý luận về kế toán bán hàng trong các doanh nghiệp thương mại.
5. Nguyễn Thanh Huyền, (2014) Đặc điểm chung về tình hình bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty cổ phần XNK và TM Đức An

## Phụ lục

## Top 100 sản phẩm bán chạy nhất

( từ ngày 1/4/2021 – 31/5/2021)

| <u>Mã sản phẩm</u> | <u>PRODUCT</u>                           | <u>SL</u> | <u>DG</u> | <u>TT</u>  |
|--------------------|------------------------------------------|-----------|-----------|------------|
| 0129014            | Khau trang em be ANYGUARD 3L hop 50c     | 183.0     | 88,000    | 15,781,920 |
| 0128121            | Gel rửa tay diệt khuẩn MEDiCARE Mint75ml | 183.0     | 30,000    | 5,490,000  |
| 0128121            | Gel rửa tay diệt khuẩn MEDiCARE Mint75ml | 60.0      | 30,000    | 1,800,000  |
| 0121820            | DX Sunsilk ong muot rang ngoi goi 6g     | 31.0      | 1,000     | 31,000     |
| 0093830            | Tam xia rang Dr.Happy                    | 30.0      | 3,800     | 114,000    |
| 0112334            | DG Dove Phuc hoi hu ton Goi 6g           | 25.0      | 1,500     | 37,500     |
| 0124898            | Nuoc suc mieng Dr.Muoi huong chanh 500ml | 24.0      | 19,000    | 456,000    |
| 0121820            | DX Sunsilk ong muot rang ngoi goi 6g     | 24.0      | 1,000     | 24,000     |
| 0125656            | Biocheck Que thu rung trung Hop 7cai     | 21.0      | 10,000    | 210,000    |
| 0130020            | Khau trang tre em ANYGUARD 3L bich 10c   | 18.0      | 28,000    | 504,000    |
| 0129015            | Khau trang ANYGUARD 3L hop 50c           | 17.0      | 88,000    | 1,496,000  |
| 0120449            | Sua tam nuoc hoa MEDiCARE 1L             | 15.0      | 54,000    | 810,000    |
| 0120449            | Sua tam nuoc hoa MEDiCARE 1L             | 15.0      | 54,000    | 810,000    |
| 0104125            | Sua tam de ngoc trai MEDiCARE 1L         | 12.0      | 39,000    | 468,000    |
| 0104125            | Sua tam de ngoc trai MEDiCARE 1L         | 12.0      | 39,000    | 468,000    |
| 0104125            | Sua tam de ngoc trai MEDiCARE 1L         | 12.0      | 39,000    | 468,000    |
| 0105641            | Nuoc Hong Sam Jin Gold Chai 100ml        | 12.0      | 30,000    | 360,000    |
| 0129182            | DG Dove ngan gay rung toc 6g             | 12.0      | 1,500     | 18,000     |
| 0129182            | DG Dove ngan gay rung toc 6g             | 12.0      | 1,500     | 18,000     |
| 0129182            | DG Dove ngan gay rung toc 6g             | 12.0      | 1,500     | 18,000     |
| 0129182            | DG Dove ngan gay rung toc 6g             | 12.0      | 1,500     | 18,000     |

|         |                                          |      |        |         |
|---------|------------------------------------------|------|--------|---------|
| 0112334 | DG Dove Phuc hoi hu ton Goi 6g           | 12.0 | 1,500  | 18,000  |
| 0112334 | DG Dove Phuc hoi hu ton Goi 6g           | 12.0 | 1,500  | 18,000  |
| 0112334 | DG Dove Phuc hoi hu ton Goi 6g           | 12.0 | 1,500  | 18,000  |
| 0112333 | DG Clear Mat lanh bac ha Goi 6g          | 12.0 | 1,500  | 18,000  |
| 0121820 | DX Sunsilk ong muot rang ngoi goi 6g     | 12.0 | 1,000  | 12,000  |
| 0112331 | DG Sunsilk Den ong muot Goi 6g           | 12.0 | 1,000  | 12,000  |
| 0112331 | DG Sunsilk Den ong muot Goi 6g           | 12.0 | 1,000  | 12,000  |
| 0129953 | Khau trang y te BISOU 4L x.duong hop 50c | 11.0 | 55,000 | 605,000 |
| 0127292 | Khau trang FAMAPRO 5D quai vai bich 5c   | 11.0 | 19,000 | 209,000 |
| 0126258 | Khau trang MEDICARE 3L tim xanh bich 10c | 11.0 | 15,000 | 165,000 |
| 0129182 | DG Dove ngan gay rung toc 6g             | 11.0 | 1,500  | 16,500  |
| 0128026 | Khau trang MEDiCARE 4L than hop 50c      | 10.0 | 65,000 | 650,000 |
| 0120449 | Sua tam nuoc hoa MEDiCARE 1L             | 10.0 | 54,000 | 540,000 |
| 0093281 | Giay tham dau Jomi xanh duong goi 70 to  | 10.0 | 41,500 | 415,000 |
| 0093281 | Giay tham dau Jomi xanh duong goi 70 to  | 10.0 | 41,500 | 415,000 |
| 0104125 | Sua tam de ngoc trai MEDiCARE 1L         | 10.0 | 39,000 | 390,000 |
| 0104125 | Sua tam de ngoc trai MEDiCARE 1L         | 10.0 | 39,000 | 390,000 |
| 0104125 | Sua tam de ngoc trai MEDiCARE 1L         | 10.0 | 39,000 | 390,000 |
| 0104125 | Sua tam de ngoc trai MEDiCARE 1L         | 10.0 | 39,000 | 390,000 |
| 0104125 | Sua tam de ngoc trai MEDiCARE 1L         | 10.0 | 39,000 | 390,000 |
| 0128819 | Con xit rua tay kho Mpros 450ml          | 10.0 | 55,000 | 357,500 |
| 0121612 | Khau trang Mayan 3D mask Kids ++Tre em   | 10.0 | 22,000 | 220,000 |
| 0111378 | DG nhuom Super Nova S03 Nau hat de 30ml  | 10.0 | 19,000 | 190,000 |
| 0111377 | DG nhuom Super Nova S02 Nau den 30ml     | 10.0 | 19,000 | 190,000 |
| 0130031 | Khan giay da nang MEDiCARE 230 to        | 10.0 | 15,900 | 159,000 |
| 0124019 | Khau trang MEDiCARE 3L Dau bich 10c      | 10.0 | 15,000 | 150,000 |
| 0124017 | Khau trang MEDiCARE 3L Minion bich 10c   | 10.0 | 15,000 | 150,000 |

|         |                                             |      |        |         |
|---------|---------------------------------------------|------|--------|---------|
| 0127012 | Mat na duong am EUNYUL bo 22ml              | 10.0 | 13,500 | 122,000 |
| 0127676 | Khan uot MEDiCARE<br>FragranceFree 20s      | 10.0 | 12,000 | 120,000 |
| 0101320 | Mat na giay Vedette ngoc trai 22ml          | 10.0 | 8,500  | 85,000  |
| 0091181 | Khan uot LuckLady (no perfume)<br>x.la 10to | 10.0 | 7,800  | 78,000  |
| 0093830 | Tam xia rang Dr.Happy                       | 10.0 | 3,800  | 38,000  |
| 0112334 | DG Dove Phuc hoi hu ton Goi 6g              | 10.0 | 1,500  | 15,000  |
| 0112332 | DG Clear Men Cool Sport Bac ha 5g           | 10.0 | 1,500  | 15,000  |
| 0121820 | DX Sunsilk ong muot rang ngoi goi<br>6g     | 10.0 | 1,000  | 10,000  |
| 0121820 | DX Sunsilk ong muot rang ngoi goi<br>6g     | 10.0 | 1,000  | 10,000  |
| 0112331 | DG Sunsilk Den ong muot Goi 6g              | 10.0 | 1,000  | 10,000  |
| 0112331 | DG Sunsilk Den ong muot Goi 6g              | 10.0 | 1,000  | 10,000  |
| 0112331 | DG Sunsilk Den ong muot Goi 6g              | 10.0 | 1,000  | 10,000  |
| 0124727 | BVS thao duoc Dr.Care ban dem<br>33.8cm 3M  | 9.0  | 17,000 | 153,000 |
| 0126257 | Khau trang MEDiCARE 3L hình<br>gau bich 10c | 9.0  | 15,000 | 135,000 |
| 0112331 | DG Sunsilk Den ong muot Goi 6g              | 9.0  | 1,000  | 9,000   |
| 0112331 | DG Sunsilk Den ong muot Goi 6g              | 9.0  | 1,000  | 9,000   |
| 0129945 | Khau trang tre em 5D bich 5c                | 8.0  | 22,000 | 176,000 |
| 0111379 | DG nhuom Super Nova S04 Nau<br>dong 30ml    | 8.0  | 19,000 | 152,000 |
| 0111378 | DG nhuom Super Nova S03 Nau hat<br>de 30ml  | 8.0  | 19,000 | 152,000 |
| 0127676 | Khan uot MEDiCARE<br>FragranceFree 20s      | 8.0  | 12,000 | 96,000  |
| 0127009 | Mat na duong am EUNYUL mat ong<br>22ml      | 8.0  | 13,500 | 67,500  |
| 0084014 | Luoi lam GST Double Edge 5'S                | 8.0  | 8,000  | 64,000  |
| 0112333 | DG Clear Mat lanh bac ha Goi 6g             | 8.0  | 1,500  | 12,000  |
| 0112331 | DG Sunsilk Den ong muot Goi 6g              | 8.0  | 1,000  | 8,000   |
| 0104125 | Sua tam de ngoc trai MEDiCARE 1L            | 7.0  | 39,000 | 273,000 |
| 0106220 | Mieng rua mat bot bien MUST 6238            | 7.0  | 31,000 | 217,000 |
| 0127677 | Khan uot MEDiCARE Baby 80s                  | 7.0  | 29,000 | 203,000 |
| 0104933 | TN phu bac Young Nau do 204 60g             | 7.0  | 32,500 | 193,375 |
| 0120444 | Vo lot giay - den                           | 7.0  | 10,000 | 70,000  |

|         |                                          |     |        |         |
|---------|------------------------------------------|-----|--------|---------|
| 0128026 | Khau trang MEDiCARE 4L than hop 50c      | 6.0 | 65,000 | 390,000 |
| 0120449 | Sua tam nuoc hoa MEDiCARE 1L             | 6.0 | 54,000 | 324,000 |
| 0097201 | XKM Refre huong Deluxe 30ml              | 6.0 | 54,000 | 324,000 |
| 0111871 | BCDR P/S Than bac hoat tinh Vi 2 cay     | 6.0 | 49,000 | 294,000 |
| 0126483 | BVS Sofy Cooling fresh 8M 23cm           | 6.0 | 43,000 | 258,000 |
| 0093281 | Giay tham dau Jomi xanh duong goi 70 to  | 6.0 | 41,500 | 249,000 |
| 0127393 | MNa dua Sense+ dau tam duong trang 25g   | 6.0 | 35,000 | 210,000 |
| 0128066 | Tam chi xia rang MEDiCARE hop 70 cay     | 6.0 | 29,000 | 174,000 |
| 0127677 | Khan uot MEDiCARE Baby 80s               | 6.0 | 29,000 | 174,000 |
| 0129429 | MNa Banobagi Whitening vitamin C 30ml    | 6.0 | 28,000 | 168,000 |
| 0121611 | Khau trang Mayan 3D mask Medi-Nguoi lon  | 6.0 | 28,000 | 168,000 |
| 0122141 | Urgo Burns&Grazes dan tri bong pô 10x7cm | 6.0 | 26,000 | 140,400 |
| 0120763 | BVS Diana Sensi Cool SM khong canh G8M   | 6.0 | 21,000 | 126,000 |
| 0111379 | DG nhuom Super Nova S04 Nau dong 30ml    | 6.0 | 19,000 | 114,000 |
| 0106207 | Nuoc hoa cay but MEDiCARE Tim 8ml        | 6.0 | 19,000 | 114,000 |
| 0107334 | BVS Diana Night Plus dung dem 35cm G3M   | 6.0 | 18,500 | 111,000 |
| 0130960 | Khau trang Mayan PM2.5 BH9501            | 6.0 | 17,000 | 102,000 |
| 0091180 | Khan uot LuckLady (perfume) x.duong 10to | 6.0 | 8,500  | 51,000  |
| 0084015 | Dao cao Supper Thin vi 24 cay            | 6.0 | 7,500  | 45,000  |
| 0093830 | Tam xia rang Dr.Happy                    | 6.0 | 3,800  | 22,800  |
| 0112333 | DG Clear Mat lanh bac ha Goi 6g          | 6.0 | 1,500  | 9,000   |
| 0121820 | DX Sunsilk ong muot rang ngoi goi 6g     | 6.0 | 1,000  | 6,000   |
| 0121820 | DX Sunsilk ong muot rang ngoi goi 6g     | 6.0 | 1,000  | 6,000   |
| 0121820 | DX Sunsilk ong muot rang ngoi goi 6g     | 6.0 | 1,000  | 6,000   |

|         |                                          |     |         |         |
|---------|------------------------------------------|-----|---------|---------|
| 0121820 | DX Sunsilk ong muot rang ngoi goi 6g     | 6.0 | 1,000   | 6,000   |
| 0112331 | DG Sunsilk Den ong muot Goi 6g           | 6.0 | 1,000   | 6,000   |
| 0104052 | Kem nhuom Salon de Pro nau sam so 6      | 5.0 | 144,000 | 720,000 |
| 0129014 | Khau trang em be ANYGUARD 3L hop 50c     | 5.0 | 88,000  | 440,000 |
| 0099901 | Khau Trang NeoMask NC95                  | 5.0 | 72,000  | 360,000 |
| 0129953 | Khau trang y te BISOU 4L x.duong hop 50c | 5.0 | 66,000  | 330,000 |

### Top 200 sản phẩm bán chạy của cửa hàng

[illegible]

|         |                                          |     |        |         |
|---------|------------------------------------------|-----|--------|---------|
| 0129948 | Khau trang Win Mask 4D xam 6 cai/bich    | 5.0 | 36,000 | 180,000 |
| 0126493 | BVS Kotex kho thoang day canh 16M 23cm   | 5.0 | 36,000 | 180,000 |
| 0126592 | BVS Diana ban dem dang quan size M-L     | 5.0 | 35,000 | 175,000 |
| 0126592 | BVS Diana ban dem dang quan size M-L     | 5.0 | 35,000 | 175,000 |
| 0108880 | Bong tay trang cao cap Jomi goi 120m     | 5.0 | 34,500 | 172,500 |
| 0105641 | Nuoc Hong Sam Jin Gold Chai 100ml        | 5.0 | 30,000 | 150,000 |
| 0128066 | Tam chi xia rang MEDiCARE hop 70 cay     | 5.0 | 29,000 | 145,000 |
| 0106245 | Mieng dan giam seo SOMADERM hop 1S       | 5.0 | 29,000 | 145,000 |
| 0121612 | Khau trang Mayan 3D mask Kids ++Tre em   | 5.0 | 28,000 | 140,000 |
| 0108880 | Bong tay trang cao cap Jomi goi 120m     | 5.0 | 33,000 | 132,000 |
| 0130283 | Duong toc Ellips hair treatment vi 6vien | 5.0 | 23,000 | 115,000 |
| 0128030 | Goi phu bac Lavox nau den 30ml           | 5.0 | 28,000 | 112,000 |
| 0128029 | Goi phu bac Lavox den 30ml               | 5.0 | 28,000 | 112,000 |
| 0128901 | Mat na mat SensePlus dau dua duong am 5g | 5.0 | 22,000 | 110,000 |
| 0121612 | Khau trang Mayan 3D mask Kids ++Tre em   | 5.0 | 22,000 | 110,000 |
| 0113906 | SRM Hazeline yen mach dau tam 50g        | 5.0 | 24,500 | 104,125 |
| 0121566 | SRM ngua mun Hazeline Nghe Kiwi 50g      | 5.0 | 20,500 | 102,500 |
| 0130031 | Khan giay da nang MEDiCARE 230 to        | 5.0 | 19,900 | 99,500  |
| 0130021 | Khau trang ANYGUARD 2D bich 3c           | 5.0 | 19,000 | 95,000  |
| 0130019 | Khau trang tre em ANYGUARD 2D bich 3c    | 5.0 | 19,000 | 95,000  |
| 0125478 | Xit rua tay MEDiCARE tra sua 18ml        | 5.0 | 19,000 | 95,000  |
| 0125477 | Xit rua tay MEDiCARE dao Bear 18ml       | 5.0 | 19,000 | 95,000  |
| 0125475 | Xit rua tay MEDiCARE dau Cat 18ml        | 5.0 | 19,000 | 95,000  |
| 0111377 | DG nhuom Super Nova S02 Nau den 30ml     | 5.0 | 19,000 | 95,000  |

|         |                                          |     |        |         |
|---------|------------------------------------------|-----|--------|---------|
| 0111377 | DG nhuom Super Nova S02 Nau den 30ml     | 5.0 | 19,000 | 95,000  |
| 0111377 | DG nhuom Super Nova S02 Nau den 30ml     | 5.0 | 19,000 | 95,000  |
| 0107427 | Mat na CRACARE duong 3 buoc t/c Collagen | 5.0 | 19,000 | 95,000  |
| 0106210 | Nuoc hoa cay but MEDiCARE Do 8ml         | 5.0 | 19,000 | 95,000  |
| 0106209 | Nuoc hoa cay but MEDiCARE Cam 8ml        | 5.0 | 19,000 | 95,000  |
| 0106208 | Nuoc hoa cay but MEDiCARE Trang 8ml      | 5.0 | 19,000 | 95,000  |
| 0107523 | Khau trang cac loai G0-06                | 5.0 | 17,500 | 87,500  |
| 0109067 | Khau trang 3D Ngan khoi bui Size M G/5M  | 5.0 | 16,000 | 80,000  |
| 0130031 | Khan giay da nang MEDiCARE 230 to        | 5.0 | 15,900 | 79,500  |
| 0130031 | Khan giay da nang MEDiCARE 230 to        | 5.0 | 15,900 | 79,500  |
| 0124021 | Khau trang MEDiCARE 3L Kitty bich 10c    | 5.0 | 15,000 | 75,000  |
| 0124020 | Khau trang MEDiCARE 3L bi hong bich 10c  | 5.0 | 15,000 | 75,000  |
| 0124018 | Khau trang MEDiCARE 3L Doraemon bich 10c | 5.0 | 15,000 | 75,000  |
| 0088555 | M.na DERMAL Collagen dua leo 23g         | 5.0 | 15,000 | 75,000  |
| 0108483 | Gel rua tay kho MEDiCARE Hong 30ml       | 5.0 | 14,900 | 74,500  |
| 0127008 | Mat na duong am EUNYUL tra xanh 22ml     | 5.0 | 13,500 | 67,500  |
| 0127008 | Mat na duong am EUNYUL tra xanh 22ml     | 5.0 | 13,500 | 61,000  |
| 0127004 | Mat na duong am EUNYUL nha dam 22ml      | 5.0 | 13,500 | 61,000  |
| 0122380 | Nuoc Yen ThienHoang tu nhien Lon/190ml   | 5.0 | 10,000 | 50,000  |
| 0123515 | Mat na Sunface Collagen 30g              | 5.0 | 9,900  | 49,500  |
| 0091180 | Khan uot LuckLady (perfume) x.duong 10to | 5.0 | 7,800  | 39,000  |
| 0130495 | BIOK Red Gingseng hong sam H/5goix70ml   | 4.0 | 94,000 | 376,000 |

|         |                                          |     |        |         |
|---------|------------------------------------------|-----|--------|---------|
| 0125013 | LNM Rexona Men Invisible Anti Bact 150ml | 4.0 | 88,000 | 352,000 |
| 0127747 | KDR Sensodyne Rapid Action 100g          | 4.0 | 84,000 | 336,000 |
| 0128026 | Khau trang MEDiCARE 4L than hop 50c      | 4.0 | 65,000 | 260,000 |
| 0128025 | Khau trang MEDiCARE 4L trang hop 50c     | 4.0 | 65,000 | 260,000 |
| 0129012 | XKM Refre QAKA huong Deluxe 30ml         | 4.0 | 57,000 | 228,000 |
| 0129953 | Khau trang y te BISOU 4L x.duong hop 50c | 4.0 | 55,000 | 220,000 |
| 0130490 | BVS Beauty Idea Diary ban ngay 25.5cm 8M | 4.0 | 54,000 | 216,000 |
| 0124139 | Sua tam ong chua MEDiCARE Royal Jelly 1L | 4.0 | 54,000 | 216,000 |
| 0124139 | Sua tam ong chua MEDiCARE Royal Jelly 1L | 4.0 | 54,000 | 216,000 |
| 0120449 | Sua tam nuoc hoa MEDiCARE 1L             | 4.0 | 54,000 | 216,000 |
| 0120449 | Sua tam nuoc hoa MEDiCARE 1L             | 4.0 | 54,000 | 216,000 |
| 0120449 | Sua tam nuoc hoa MEDiCARE 1L             | 4.0 | 54,000 | 216,000 |
| 0126818 | Nuoc giai ruou M5 Chai 100ml             | 4.0 | 52,000 | 208,000 |
| 0124548 | giay th/dau BASICARE-tra xanh200pcs 1869 | 4.0 | 49,000 | 196,000 |
| 0126570 | Sap thom Farcent hg dao 170g             | 4.0 | 47,000 | 188,000 |
| 0106253 | Mieng dan muoi Mostect 20PCS             | 4.0 | 45,000 | 180,000 |
| 0130218 | EXPER Khau trang 3 lop khang khuan H/50c | 4.0 | 55,000 | 165,000 |
| 0104125 | Sua tam de ngoc trai MEDiCARE 1L         | 4.0 | 39,000 | 156,000 |
| 0104125 | Sua tam de ngoc trai MEDiCARE 1L         | 4.0 | 39,000 | 156,000 |
| 0104125 | Sua tam de ngoc trai MEDiCARE 1L         | 4.0 | 39,000 | 156,000 |
| 0104125 | Sua tam de ngoc trai MEDiCARE 1L         | 4.0 | 39,000 | 156,000 |
| 0104125 | Sua tam de ngoc trai MEDiCARE 1L         | 4.0 | 39,000 | 156,000 |
| 0104125 | Sua tam de ngoc trai MEDiCARE 1L         | 4.0 | 39,000 | 156,000 |
| 0104125 | Sua tam de ngoc trai MEDiCARE 1L         | 4.0 | 39,000 | 156,000 |
| 0104125 | Sua tam de ngoc trai MEDiCARE 1L         | 4.0 | 39,000 | 156,000 |
| 0104125 | Sua tam de ngoc trai MEDiCARE 1L         | 4.0 | 39,000 | 156,000 |
| 0129949 | Khau trang Win Mask 4D - hong 6 cai/bich | 4.0 | 36,000 | 144,000 |

|         |                                          |     |        |         |
|---------|------------------------------------------|-----|--------|---------|
| 0126592 | BVS Diana ban dem dang quan size M-L     | 4.0 | 35,000 | 140,000 |
| 0126592 | BVS Diana ban dem dang quan size M-L     | 4.0 | 35,000 | 140,000 |
| 0108880 | Bong tay trang cao cap Jomi goi 120m     | 4.0 | 34,500 | 138,000 |
| 0104933 | TN phu bac Young Nau do 204 60g          | 4.0 | 32,500 | 130,000 |
| 0130535 | Khau trang em be Panda bich 10c          | 4.0 | 30,000 | 120,000 |
| 0126417 | Keo the Playmore vi dua hau hu 22g       | 4.0 | 30,000 | 120,000 |
| 0130023 | Keo the vi nho PLAYMORE hu 22g           | 4.0 | 29,000 | 116,000 |
| 0127677 | Khan uot MEDiCARE Baby 80s               | 4.0 | 29,000 | 116,000 |
| 0125550 | Vo co ngan nam tron                      | 4.0 | 29,000 | 116,000 |
| 0125550 | Vo co ngan nam tron                      | 4.0 | 29,000 | 116,000 |
| 0107094 | BCDR P/s Long to hieu qua vi 2 cay       | 4.0 | 28,500 | 114,000 |
| 0100400 | BVS Kotex Hang ngay huong tu nhien 40M   | 4.0 | 26,500 | 106,000 |
| 0108880 | Bong tay trang cao cap Jomi goi 120m     | 4.0 | 33,000 | 105,600 |
| 0092040 | DG la den Matrix tac dung nhanh/25ml     | 4.0 | 25,000 | 100,000 |
| 0128060 | Tam chai ke rang MEDiCARE chu I size S   | 4.0 | 29,900 | 89,700  |
| 0128058 | Tam chai ke rang MEDiCARE chu I size SSS | 4.0 | 29,900 | 89,700  |
| 0106051 | Tam bong hu hinh ng lon 200que -AH2      | 4.0 | 22,000 | 88,000  |
| 0125298 | BVS Diana Sensi night cool fresh 35cm 3M | 4.0 | 21,000 | 84,000  |
| 0125298 | BVS Diana Sensi night cool fresh 35cm 3M | 4.0 | 21,000 | 84,000  |
| 0112306 | XBC Coast Classic scent refreshing 113g  | 4.0 | 21,000 | 84,000  |
| 0128065 | Tam chai ke rang MEDiCARE chu L size M   | 4.0 | 27,500 | 82,500  |
| 0128064 | Tam chai ke rang MEDiCARE chu L size S   | 4.0 | 27,500 | 82,500  |
| 0128062 | Tam chai ke rang MEDiCARE chu L size SSS | 4.0 | 27,500 | 82,500  |
| 0128062 | Tam chai ke rang MEDiCARE chu L size SSS | 4.0 | 27,500 | 82,500  |
| 0128062 | Tam chai ke rang MEDiCARE chu L size SSS | 4.0 | 27,500 | 82,500  |

|         |                                          |     |        |        |
|---------|------------------------------------------|-----|--------|--------|
| 0126577 | Túi thơm Farcent hg ban mai 10g          | 4.0 | 19,500 | 78,000 |
| 0101383 | BVS Diana Sieu tham co canh goi 8M       | 4.0 | 19,500 | 78,000 |
| 0130027 | Khan uot MEDiCARE Alcohol 20s            | 4.0 | 19,000 | 76,000 |
| 0128738 | Khau trang vai 3D tre em                 | 4.0 | 19,000 | 76,000 |
| 0126163 | Khau trang vai icon                      | 4.0 | 19,000 | 76,000 |
| 0124898 | Nuoc suc mieng Dr.Muoi huong chanh 500ml | 4.0 | 19,000 | 76,000 |
| 0111379 | DG nhuom Super Nova S04 Nau dong 30ml    | 4.0 | 19,000 | 76,000 |
| 0111378 | DG nhuom Super Nova S03 Nau hat de 30ml  | 4.0 | 19,000 | 76,000 |
| 0111377 | DG nhuom Super Nova S02 Nau den 30ml     | 4.0 | 19,000 | 76,000 |
| 0111376 | DG nhuom Super Nova S01 Den 30ml         | 4.0 | 19,000 | 76,000 |
| 0106210 | Nuoc hoa cay but MEDiCARE Do 8ml         | 4.0 | 19,000 | 76,000 |
| 0109425 | Khan uot tay trang MEDiCARE 30S          | 4.0 | 36,000 | 72,000 |
| 0109425 | Khan uot tay trang MEDiCARE 30S          | 4.0 | 36,000 | 72,000 |
| 0109425 | Khan uot tay trang MEDiCARE 30S          | 4.0 | 36,000 | 72,000 |
| 0109425 | Khan uot tay trang MEDiCARE 30S          | 4.0 | 36,000 | 72,000 |
| 0109425 | Khan uot tay trang MEDiCARE 30S          | 4.0 | 36,000 | 72,000 |
| 0124727 | BVS thao duoc Dr.Care ban dem 33.8cm 3M  | 4.0 | 17,000 | 68,000 |
| 0130031 | Khan giay da nang MEDiCARE 230 to        | 4.0 | 15,900 | 63,600 |
| 0130031 | Khan giay da nang MEDiCARE 230 to        | 4.0 | 15,900 | 63,600 |
| 0130031 | Khan giay da nang MEDiCARE 230 to        | 4.0 | 15,900 | 63,600 |
| 0124023 | Khau trang MEDiCARE 4L than ht bich 10c  | 4.0 | 15,000 | 60,000 |
| 0108488 | Gel rua tay kho MEDiCARE Tim 30ml        | 4.0 | 14,900 | 59,600 |
| 0127012 | Mat na duong am EUNYUL bo 22ml           | 4.0 | 13,500 | 54,000 |
| 0127004 | Mat na duong am EUNYUL nha dam 22ml      | 4.0 | 13,500 | 54,000 |
| 0106050 | Tam bong tui Ziper nglon 200 que-AZ3     | 4.0 | 13,500 | 54,000 |
| 0106050 | Tam bong tui Ziper nglon 200 que-AZ3     | 4.0 | 13,500 | 54,000 |

|         |                                           |     |         |           |
|---------|-------------------------------------------|-----|---------|-----------|
| 0106050 | Tam bong tui Ziper nglon 200 que-AZ3      | 4.0 | 13,500  | 54,000    |
| 0088561 | Mat na DERMAL Collagen ngoc trai 23g      | 4.0 | 12,500  | 50,000    |
| 0127006 | Mat na duong am EUNYUL collagen 22ml      | 4.0 | 13,500  | 48,800    |
| 0094895 | Khau trang vien thu lon - MiMinh          | 4.0 | 12,000  | 48,000    |
| 0101331 | Mat na giay sua chuaVedette Nha dam 22ml  | 4.0 | 11,500  | 46,000    |
| 0122380 | Nuoc Yen ThienHoang tu nhien Lon/190ml    | 4.0 | 10,000  | 40,000    |
| 0122380 | Nuoc Yen ThienHoang tu nhien Lon/190ml    | 4.0 | 10,000  | 40,000    |
| 0122380 | Nuoc Yen ThienHoang tu nhien Lon/190ml    | 4.0 | 10,000  | 40,000    |
| 0122379 | Nuoc Yen ThienHoang nha dam Lon/190ml     | 4.0 | 10,000  | 40,000    |
| 0122379 | Nuoc Yen ThienHoang nha dam Lon/190ml     | 4.0 | 10,000  | 40,000    |
| 0122379 | Nuoc Yen ThienHoang nha dam Lon/190ml     | 4.0 | 10,000  | 40,000    |
| 0101328 | Mat na giay sua chua Vedette Dau 22ml     | 4.0 | 9,000   | 36,000    |
| 0101320 | Mat na giay Vedette ngoc trai 22ml        | 4.0 | 8,500   | 34,000    |
| 0098338 | Khan uot Fressi Care huong Apple 10MS6    | 4.0 | 8,000   | 32,000    |
| 0098338 | Khan uot Fressi Care huong Apple 10MS6    | 4.0 | 8,000   | 32,000    |
| 0091180 | Khan uot LuckLady (perfume) x.duong 10to  | 4.0 | 7,800   | 31,200    |
| 0123310 | KDR P/S be ngoan huong dau 35g            | 4.0 | 6,000   | 24,000    |
| 0093830 | Tam xia rang Dr.Happy                     | 4.0 | 3,800   | 15,200    |
| 0121820 | DX Sunsilk ong muot rang ngoi goi 6g      | 4.0 | 1,000   | 4,000     |
| 0112331 | DG Sunsilk Den ong muot Goi 6g            | 4.0 | 1,000   | 4,000     |
| 0124741 | NucosWhitePlacentasangda,chongnan g H/60v | 3.0 | 595,000 | 1,190,000 |
| 0105573 | ST Showermate body nature herb tea 550ml  | 3.0 | 215,000 | 645,000   |
| 0092989 | Pharmekal Omega-3 Dau ca 1000g H/100v     | 3.0 | 160,000 | 480,000   |

|         |                                          |     |         |         |
|---------|------------------------------------------|-----|---------|---------|
| 0108839 | Sua C.Nang Sunplay Super Block SPF81 70g | 3.0 | 156,000 | 468,000 |
| 0124885 | KDR Sensodyne gentle whitening 160g      | 3.0 | 93,000  | 279,000 |
| 0120559 | Tinh chat Nivea chong nang giam nhon30ml | 3.0 | 104,000 | 234,000 |
| 0104620 | Mieng dan che num nguc Basicare(5bo)1285 | 3.0 | 74,900  | 224,700 |
| 0102290 | Tampon Kotex Regular loại vua 16M        | 3.0 | 72,000  | 216,000 |
| 0129441 | Bo 2 KDR Darlie Double Action 225g       | 3.0 | 75,000  | 213,750 |
| 0130495 | BIOK Red Gingseng hong sam H/5goix70ml   | 3.0 | 94,000  | 211,500 |
| 0130419 | BVS Natural Lady SM ban dem Goi 7M       | 3.0 | 70,000  | 210,000 |
| 0097752 | BCS Okamoto Sieu mong Purity H/10 cai    | 3.0 | 68,000  | 204,000 |
| 0129951 | Khau trang y te BISOU 4L den hop 50c     | 3.0 | 66,000  | 198,000 |
| 0128025 | Khau trang MEDiCARE 4L trang hop 50c     | 3.0 | 65,000  | 195,000 |
| 0128025 | Khau trang MEDiCARE 4L trang hop 50c     | 3.0 | 65,000  | 195,000 |
| 0128025 | Khau trang MEDiCARE 4L trang hop 50c     | 3.0 | 65,000  | 195,000 |
| 0124135 | BCS Sagami Spearmint bac ha mat lanh H3c | 3.0 | 65,000  | 195,000 |
| 0062932 | Tam trang Gamma Whitening Bath Kit       | 3.0 | 64,000  | 192,000 |
| 0130088 | BCDR Trisa Feel Good Medium              | 3.0 | 63,000  | 189,000 |
| 0107061 | KDR Shining White3D Effect Trang rang100 | 3.0 | 62,000  | 176,700 |
| 0121376 | Gel vuot toc X-Men 4B Natural Look 150g  | 3.0 | 58,500  | 175,500 |
| 0127182 | Khau trang carbon PM 2.5 Airphin         | 3.0 | 55,000  | 165,000 |
| 0111674 | Bong tay trang cotton SOONSOM 200m/goi   | 3.0 | 55,000  | 165,000 |
| 0120449 | Sua tam nuoc hoa MEDiCARE 1L             | 3.0 | 54,000  | 162,000 |
| 0120449 | Sua tam nuoc hoa MEDiCARE 1L             | 3.0 | 54,000  | 162,000 |
| 0120449 | Sua tam nuoc hoa MEDiCARE 1L             | 3.0 | 54,000  | 162,000 |
| 0120449 | Sua tam nuoc hoa MEDiCARE 1L             | 3.0 | 54,000  | 162,000 |
| 0120449 | Sua tam nuoc hoa MEDiCARE 1L             | 3.0 | 54,000  | 162,000 |

[illegible]

|         |                                             |     |        |         |
|---------|---------------------------------------------|-----|--------|---------|
| 0104125 | Sua tam de ngoc trai MEDiCARE 1L            | 3.0 | 39,000 | 117,000 |
| 0104125 | Sua tam de ngoc trai MEDiCARE 1L            | 3.0 | 39,000 | 117,000 |
| 0104125 | Sua tam de ngoc trai MEDiCARE 1L            | 3.0 | 39,000 | 117,000 |
| 0104125 | Sua tam de ngoc trai MEDiCARE 1L            | 3.0 | 39,000 | 117,000 |
| 0104125 | Sua tam de ngoc trai MEDiCARE 1L            | 3.0 | 39,000 | 117,000 |
| 0104125 | Sua tam de ngoc trai MEDiCARE 1L            | 3.0 | 39,000 | 117,000 |
| 0104125 | Sua tam de ngoc trai MEDiCARE 1L            | 3.0 | 39,000 | 117,000 |
| 0104125 | Sua tam de ngoc trai MEDiCARE 1L            | 3.0 | 39,000 | 117,000 |
| 0104125 | Sua tam de ngoc trai MEDiCARE 1L            | 3.0 | 39,000 | 117,000 |
| 0104125 | Sua tam de ngoc trai MEDiCARE 1L            | 3.0 | 39,000 | 117,000 |
| 0104125 | Sua tam de ngoc trai MEDiCARE 1L            | 3.0 | 39,000 | 117,000 |
| 0104125 | Sua tam de ngoc trai MEDiCARE 1L            | 3.0 | 39,000 | 117,000 |
| 0104125 | Sua tam de ngoc trai MEDiCARE 1L            | 3.0 | 39,000 | 117,000 |
| 0104125 | Sua tam de ngoc trai MEDiCARE 1L            | 3.0 | 39,000 | 117,000 |
| 0104125 | Sua tam de ngoc trai MEDiCARE 1L            | 3.0 | 39,000 | 117,000 |
| 0104125 | Sua tam de ngoc trai MEDiCARE 1L            | 3.0 | 39,000 | 117,000 |
| 0129948 | Khau trang Win Mask 4D xam 6<br>cai/bich    | 3.0 | 36,000 | 108,000 |
| 0129948 | Khau trang Win Mask 4D xam 6<br>cai/bich    | 3.0 | 36,000 | 108,000 |
| 0129948 | Khau trang Win Mask 4D xam 6<br>cai/bich    | 3.0 | 36,000 | 108,000 |
| 0129948 | Khau trang Win Mask 4D xam 6<br>cai/bich    | 3.0 | 36,000 | 108,000 |
| 0129948 | Khau trang Win Mask 4D xam 6<br>cai/bich    | 3.0 | 36,000 | 108,000 |
| 0129947 | Khau trang Win Mask 4D- trang 6<br>cai/bich | 3.0 | 36,000 | 108,000 |
| 0129947 | Khau trang Win Mask 4D- trang 6<br>cai/bich | 3.0 | 36,000 | 108,000 |
| 0129947 | Khau trang Win Mask 4D- trang 6<br>cai/bich | 3.0 | 36,000 | 108,000 |
| 0126493 | BVS Kotex kho thoang day canh 16M<br>23cm   | 3.0 | 36,000 | 108,000 |
| 0126491 | BVS Kotex sieu mem SMC 16M<br>23cm          | 3.0 | 36,000 | 108,000 |
| 0128819 | Con xit rua tay kho Mpros 450ml             | 3.0 | 55,000 | 107,250 |
| 0128819 | Con xit rua tay kho Mpros 450ml             | 3.0 | 55,000 | 107,250 |
| 0126592 | BVS Diana ban dem dang quan size<br>M-L     | 3.0 | 35,000 | 105,000 |
| 0124191 | Quan lot tre em size XL                     | 3.0 | 35,000 | 105,000 |

|         |                                          |     |        |         |
|---------|------------------------------------------|-----|--------|---------|
| 0127309 | KDR Colgate ngua sau rang 250g + BCDR    | 3.0 | 34,500 | 103,500 |
| 0108880 | Bong tay trang cao cap Jomi goi 120m     | 3.0 | 34,500 | 103,500 |
| 0123266 | Bong tay trang IPEK 100+30 M             | 3.0 | 33,000 | 99,000  |
| 0123266 | Bong tay trang IPEK 100+30 M             | 3.0 | 33,000 | 99,000  |
| 0123266 | Bong tay trang IPEK 100+30 M             | 3.0 | 33,000 | 99,000  |
| 0105512 | Sua rua tay MEDiCARE Yellow Rose 400ml   | 3.0 | 32,900 | 98,700  |
| 0129219 | BVS Ola Ultra sieu tham canh 28cm 8M     | 3.0 | 32,000 | 96,000  |
| 0124899 | Nuoc suc mieng Dr.Muoi huong chanh1000ml | 3.0 | 32,000 | 96,000  |
| 0124725 | BVS thao duoc Dr.Care ban ngay 24cm 8M   | 3.0 | 31,500 | 94,500  |
| 0102422 | Quan lot mien giat PP Best - Nu size XL  | 3.0 | 30,200 | 90,600  |
| 0105641 | Nuoc Hong Sam Jin Gold Chai 100ml        | 3.0 | 30,000 | 90,000  |
| 0113431 | Mat na Mijin Collagen 25g                | 3.0 | 29,900 | 89,700  |
| 0113430 | Mat na Mijin Fresh Aloe ngua mun 25g     | 3.0 | 29,900 | 89,700  |
| 0130846 | Khau trang FAMAPRO 4D bich 5c            | 3.0 | 29,000 | 87,000  |
| 0130846 | Khau trang FAMAPRO 4D bich 5c            | 3.0 | 29,000 | 87,000  |
| 0130846 | Khau trang FAMAPRO 4D bich 5c            | 3.0 | 29,000 | 87,000  |
| 0130023 | Keo the vi nho PLAYMORE hu 22g           | 3.0 | 29,000 | 87,000  |
| 0128066 | Tam chi xia rang MEDiCARE hop 70 cay     | 3.0 | 29,000 | 87,000  |
| 0128066 | Tam chi xia rang MEDiCARE hop 70 cay     | 3.0 | 29,000 | 87,000  |
| 0128066 | Tam chi xia rang MEDiCARE hop 70 cay     | 3.0 | 29,000 | 87,000  |
| 0127677 | Khan uot MEDiCARE Baby 80s               | 3.0 | 29,000 | 87,000  |
| 0104796 | BCDR Aquafresh In Between Clean          | 3.0 | 29,000 | 87,000  |
| 0129948 | Khau trang Win Mask 4D xam 6 cai/bich    | 3.0 | 28,500 | 85,500  |
| 0129428 | MNa Banobagi Lifting vitamin A 30ml      | 3.0 | 28,000 | 84,000  |
| 0121612 | Khau trang Mayan 3D mask Kids ++Tre em   | 3.0 | 28,000 | 84,000  |
| 0121611 | Khau trang Mayan 3D mask Medi-Nguoi lon  | 3.0 | 28,000 | 84,000  |

|         |                                          |     |        |        |
|---------|------------------------------------------|-----|--------|--------|
| 0127667 | Goi 1 chiec khau trang tre em 3D KIDS    | 3.0 | 27,000 | 81,000 |
| 0123299 | Nuoc suc mieng Dr.Muoi 1000ml            | 3.0 | 27,000 | 81,000 |
| 0123299 | Nuoc suc mieng Dr.Muoi 1000ml            | 3.0 | 27,000 | 81,000 |
| 0130104 | BCDR Trisa Fresh Soft                    | 3.0 | 26,500 | 79,500 |
| 0108880 | Bong tay trang cao cap Jomi goi 120m     | 3.0 | 33,000 | 79,200 |
| 0130608 | Vo co ngan nu soc                        | 3.0 | 25,900 | 77,700 |
| 0099143 | BVS Kotex Luxe hoa mat bong SMC S24      | 3.0 | 24,000 | 72,000 |
| 0099143 | BVS Kotex Luxe hoa mat bong SMC S24      | 3.0 | 24,000 | 72,000 |
| 0128215 | Khau trang vai                           | 3.0 | 23,000 | 69,000 |
| 0121611 | Khau trang Mayan 3D mask Medi-Nguoi lon  | 3.0 | 22,000 | 66,000 |
| 0095255 | Kem Halox ngua mun va seo 15g            | 3.0 | 21,500 | 64,500 |
| 0125298 | BVS Diana Sensi night cool fresh 35cm 3M | 3.0 | 21,000 | 63,000 |
| 0125298 | BVS Diana Sensi night cool fresh 35cm 3M | 3.0 | 21,000 | 63,000 |
| 0122605 | BVS Diana sieu tham Cool Fresh SMC 8M    | 3.0 | 21,000 | 63,000 |
| 0120763 | BVS Diana Sensi Cool SM khong canh G8M   | 3.0 | 21,000 | 63,000 |
| 0120763 | BVS Diana Sensi Cool SM khong canh G8M   | 3.0 | 21,000 | 63,000 |
| 0120763 | BVS Diana Sensi Cool SM khong canh G8M   | 3.0 | 21,000 | 63,000 |
| 0121561 | SRM sang da Hazeline Matcha Luu do 50g   | 3.0 | 24,500 | 62,475 |
| 0126486 | BVS Kotex thao duoc COOL SMC 8M 23cm     | 3.0 | 20,000 | 60,000 |
| 0126486 | BVS Kotex thao duoc COOL SMC 8M 23cm     | 3.0 | 20,000 | 60,000 |
| 0125730 | BVS Kotex thao duoc sieu mem SMC 8M23cm  | 3.0 | 20,000 | 60,000 |
| 0125730 | BVS Kotex thao duoc sieu mem SMC 8M23cm  | 3.0 | 20,000 | 60,000 |
| 0109028 | BVS Diana SuperNight Sieu b.ve 42cm H/3M | 3.0 | 20,000 | 60,000 |

|         |                                          |     |        |        |
|---------|------------------------------------------|-----|--------|--------|
| 0128058 | Tam chai ke rang MEDiCARE chu I size SSS | 3.0 | 29,900 | 59,800 |
| 0128058 | Tam chai ke rang MEDiCARE chu I size SSS | 3.0 | 29,900 | 59,800 |
| 0126577 | Tui thom Farcent hg ban mai 10g          | 3.0 | 19,500 | 58,500 |
| 0104907 | Tam nhua Easy Clean goi 60c              | 3.0 | 19,500 | 58,500 |
| 0128067 | Chi nha khoa MEDiCARE huong bac ha 40M   | 3.0 | 29,000 | 58,000 |
| 0127032 | Mat na bun CLEAN & FRESH duong am 15g    | 3.0 | 29,000 | 58,000 |