TẬP ĐOÀN XĂNG DẦU VIỆT NAM
CÔNG TY CỔ PHẦN TIN HỌC VIỄN THÔNG PETROLIMEX

Tài liệu hướng dẫn sử dụng
XUẤT HÀNG KHUYẾN MẠI

PHẦN MỀM QUẢN LÝ HỆ THỐNG CỬA HÀNG XĂNG DẦU

HÀ NỘI, 02/2024

BẢNG GHI NHẬN THAY ĐỔI

*T - Thêm mới S - Sửa đổi X – Xoá

Ngày thay đổi	Mục, bảng, sơ đồ được thay đổi	Lý do	T * S X	Mô tả thay đổi	Phiên bản mới
26/02/2024		*T	T	Thêm mới	1.0
03/06/2024	2.3	Thêm mới	T	Thêm mới Danh mục chương trình khuyến mãi	1.01
03/06/2024	3.6 6.5	Sửa đổi	S	Chỉnh sửa cho phép tham chiếu nhiều chứng từ SR4	1.01
03/06/2024	3	Sửa đổi	S	Bổ sung thông tin chương trình khuyến mại để tham chiếu thông tin trên màn hình cập nhật chứng từ của toàn bộ loại hình khuyến mại	1.01
03/06/2024	4.4	Sửa đổi	S	Quy tắc cập nhật dữ liệu khi xuất gộp hóa đơn hàng khuyến mại và hàng kinh doanh.	1.01
03/06/2024	8	Bổ sung	S	Báo cáo thống kê theo dõi hàng khuyến mại	1.01
27/11/2024	9	Bổ sung	S	Tích hợp SAP	1.01
23/01/2026	2.3	Sửa đổi	S	Bổ sung thông tin loại hình kinh doanh khai báo trong danh mục	1.02
	3.3	Sửa đổi	S	Chỉnh sửa SR4 tự động lấy loại hình kinh doanh của mặt hàng nếu đã được khai báo	1.02
	4.3	Sửa đổi		Chỉnh sửa KM02 tự động lấy loại hình kinh doanh của mặt hàng nếu đã được khai báo	1.02
31/07/2026	2.3	Sửa đổi	S	Danh mục chương trình khuyến mại: - Bổ sung “phương thức”	1.03
	3 4 5 6 7	Sửa đổi	S	Bổ sung “phương thức” tại các chức năng thực hiện nghiệp vụ khuyến mại	1.03
	8.2	Sửa đổi	S	Bảng kê xuất hàng khuyến mại bổ sung:	

Ngày thay đổi	Mục, bảng, sơ đồ được thay đổi	Lý do	T * S X	Mô tả thay đổi	Phiên bản mới
				- Bổ sung điều kiện loc: “Phương thức”: Chọn trong danh mục Phương thức - Giao diện báo cáo thể hiện thông tin "Phương thức"	1.03
	8.3	Sửa đổi	S	Báo cáo xuất hàng khuyến mại bổ sung: - Bổ sung điều kiện loc: “Phương thức”: Chọn trong danh mục Phương thức Giao diện báo cáo thể hiện thông tin "Phương thức’’	1.03
	9	Sửa đổi	S	- Khi kết xuất dữ liệu ra HTTG, hệ thống thực hiện gộp dữ liệu bổ sung Mã phương thức (đồng thời vẫn giữ nguyên các tiêu thức gộp dữ liệu hiện tại). - Bổ sung cột “VTWEG_D” thể hiện Mã phương thức phục vụ tích hợp sang SAP	1.03

MỤC LỤC

1 TỔNG QUAN 6
1.1 Phạm vi tài liệu 6
1.2 Các thuật ngữ và viết tắt 6
1.3 Tổng quan các nghiệp vụ 6
2 DANH MỤC TỪ ĐIỂN 9
2.1 Danh mục Hàng hóa khuyến mại 9
2.2 Danh mục nhà cung cấp 9
2.3 Danh mục Chương trình khuyến mại 10
3 KHUYẾN MẠI THEO CHƯƠNG TRÌNH NHÀ CUNG CẤP 15
3.1 Mục đích 15
3.2 Điều kiện áp dụng 15
3.3 Nhập hàng – SR4 15
3.4 Xuất hàng chứng từ riêng – KM01 17
3.5 Xuất hàng chứng từ gộp 22
3.6 Hóa đơn chốt ca xuất khuyến mại Nhà cung cấp– KM01 25
3.7 Trả hàng về VPCTy – SR5 27
4 KHUYẾN MẠI THEO CHƯƠNG TRÌNH CÔNG TY 28
4.1 Mục đích 28
4.2 Điều kiện áp dụng 28
4.3 Xuất hàng chứng từ riêng – KM02 29
4.4 Xuất hàng chứng từ gộp 33
4.5 Hóa đơn chốt ca khuyến mại Công ty 36
5 BIẾU TẶNG XĂNG DẦU SÁNG 38
5.1 Mục đích 38
5.2 Điều kiện áp dụng 38
5.3 Xuất hàng biếu tặng XDS – KM02 39
5.4 Hóa đơn chốt ca biếu tặng XDS 44
6 BIẾU TẶNG HÀNG HÓA KHÁC 46
6.1 Mục đích 46
6.2 Điều kiện áp dụng 46
6.3 Nhập hàng – SR4 47
6.4 Xuất hàng biếu tặng HHK – KM01 50
6.5 Hóa đơn chốt ca biếu tặng HHK 55
6.6 Xuất trả nhà cung cấp – SR5 56
7 ĐẦU TƯ HÀNG HÓA KHÁC 57
7.1 Mục đích 57
7.2 Điều kiện áp dụng 58

7.3 Nhập hàng đầu tư – SR4 58
7.4 Xuất hàng đầu tư – KM01 60
7.5 Xuất trả nhà cung cấp – SR5 65
8 BÁO CÁO THỐNG KÊ 66
8.1 Bảng kê nhập – xuất hàng khuyến mại 66
8.2 Bảng kê xuất hàng khuyến mại cho khách hàng 69
8.3 Báo cáo tổng hợp xuất hàng khuyến mại cho khách hàng 71
8.4 Báo cáo Nhập – Xuất – Tồn hàng khuyến mại 73
9 TÍCH HỢP SAP 75

1 TỔNG QUAN

1.1 Phạm vi tài liệu

Tài liệu được xây dựng với mục đích hướng dẫn sử dụng phần mềm quản lý cửa hàng Egas thực hiện nghiệp vụ xuất hàng khuyến mại, biếu tặng tại các cửa hàng xăng dầu trực thuộc Tập đoàn xăng dầu Việt Nam.

1.2 Các thuật ngữ và viết tắt

Thuật ngữ, kí hiệu	Ý nghĩa
PLX	Tập đoàn xăng dầu Việt Nam Petrolimex
PIACOM	Công ty Cổ phần Tin học Viễn thông Petrolimex
EGAS	Phần mềm Quản lý Cửa hàng xăng dầu
SAP	Hệ thống quản trị nguồn lực doanh nghiệp ERP của Petrolimex
VPCTY	Khối văn phòng quản lý cửa hàng trực thuộc
CHXD	Cửa hàng xăng dầu
KM	Khuyến mại
NCC	Nhà cung cấp
BVMT	Bảo vệ môi trường
GTGT	Giá trị gia tăng
VAT	Value Added Tax: Thuế giá trị gia tăng
MST	Mã số thuế
XDS	Xăng dầu sáng
HHK	Hàng hóa khác
(*)	**Dấu (*) đi kèm với tên trường nghĩa là bắt buộc nhập liệu**

1.3 Tổng quan các nghiệp vụ

hiệp vụ	Sub type	Hàng hóa	Nhập	Xuất hàng (hóa đơn)		Trả hàng	Tách mã	Giá bán/Thuế suất hàng KM
				Gộp HĐ	Tách HĐ			
KM theo chương trình của NCC	200 - Khuyến mại NCC	HHK	SR4	401, 416, 406, 411	KM01	SR5	x	Đơn giá = 0 VAT = Mức VAT hàng hóa
KM theo chương trình của Công ty	100 - KM hạch toán chi phí	HHK		401, 416, 406, 411	KM02			Đơn giá = 0 VAT = Mức VAT hàng hóa
	110- KM hạch toán giá vốn							Đơn giá = 0 VAT = Mức VAT hàng hóa
	100 - KM hạch toán chi phí	XDS		401, 416, 406, 411	KM02			Đơn giá = 0 VAT = Mức VAT hàng hóa
Biếu tặng XDS	300 - Biếu tặng XDS	XDS			KM02			Đơn giá = giá bán lẻ VAT = Mức VAT hàng hóa
Biếu tặng HHK	310 - Biếu tặng HHK - Chi phí	HHK	SR4		KM01	SR5	x	Đơn giá = giá bán lẻ VAT = Mức VAT hàng hóa
	311 - Biếu tặng HHK - Quỹ khen thưởng						x	
	312 - Biếu tặng HHK - Quỹ phúc lợi						x	

hiệp vụ	Sub type	Hàng hóa	Nhập	Xuất hàng (hóa đơn)		Trả hàng	Tách mã	Giá bán/Thuế suất hàng KM
				Gộp HĐ	Tách HĐ			
	313 - Biếu tặng HHK - Khác						x	
Đầu tư	320 - Đầu tư	HHK	SR4		KM01	SR5	x	Đơn giá = Giá vốn (giá nhập hàng) Không có VAT (VAT =\)

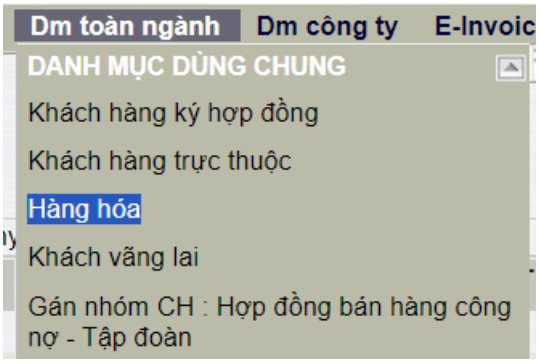
2 DANH MỤC TỪ ĐIỂN

2.1 Danh mục Hàng hóa khuyến mại

a. Mục đích: Khai báo mặt hàng sử dụng cho mục đích khuyến mại, biếu tặng.

b. Điều kiện áp dụng: Các nghiệp vụ cần phân biệt hàng kinh doanh và hàng khuyến mại
   - Khuyến mại theo chương trình Nhà cung cấp
   - Biếu tặng Hàng hóa khác
   - Đầu tư

c. Đường dẫn chức năng: Hệ thống\ Danh mục toàn ngành\ Danh mục dùng chung\ Hàng hóa



d. Thao tác thực hiện

Danh mục này do Tập đoàn quản lý và PIACOM thao tác.

- Mã hàng hóa khuyến mại = Mã hàng hóa kinh doanh + ký tự "KM". VD: 080104MKM

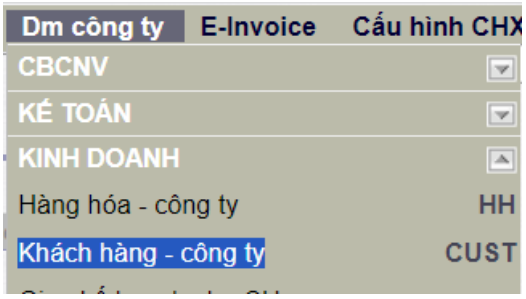


2.2 Danh mục nhà cung cấp

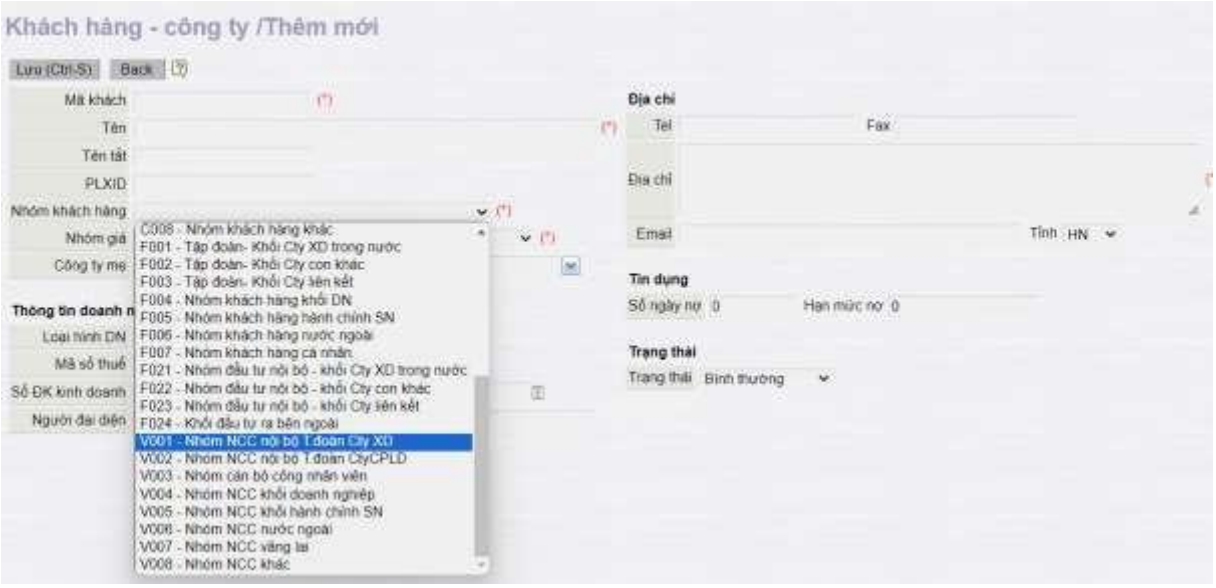
a. Mục đích: Khai báo thông tin các Nhà cung cấp có chương trình khuyến mại, biếu tặng, đầu tư

b. Điều kiện áp dụng: Các nghiệp vụ khuyến mại cần theo dõi thông tin về Nhà cung cấp bao gồm:
   - Khuyến mại theo chương trình Nhà cung cấp
   - Biếu tặng hàng hóa khác
   - Đầu tư

c. Đường dẫn chức năng: Hệ thống\ Danh mục Công ty\ Kinh doanh\ Khách hàng – Công ty



d. Thao tác thực hiện: Nhấn nút Thêm mới và nhập các thông tin liên quan đến nhà cung cấp tương tự như mã khách hàng.

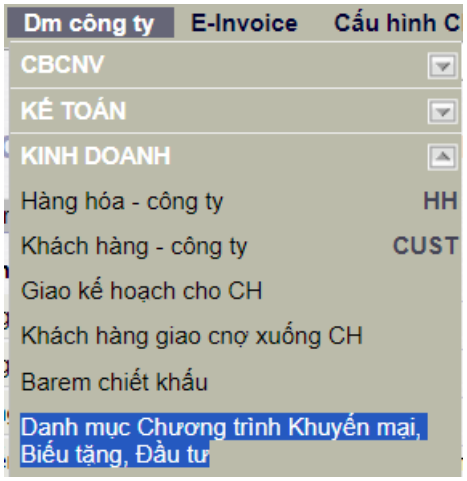


Lưu ý: *Khi tạo mới nhà cung cấp, cần chọn thông tin "Nhóm khách hàng" là các nhóm có mã bắt đầu bằng ký tự "V00i – Nhóm NCC".*

2.3 Danh mục Chương trình khuyến mại

a. Mục đích: Khai báo các thông tin về Chương trình Khuyến mại, Biếu tặng, Đầu tư.

b. Đường dẫn chức năng: *Hệ thống\Dm Công ty\Kinh Doanh\Danh mục Chương trình Khuyến mại, Biếu tặng, Đầu tư*



c. Thông tin chung

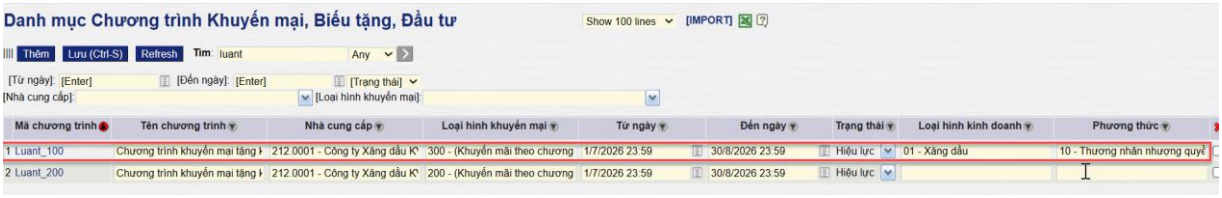
Thao tác với chức năng:

- Thêm mới Chương trình khuyến mại, biếu tặng, đầu tư: Người dùng nhấn nút "Thêm", sẽ xuất hiện bản ghi trắng trên đầu của danh sách để người dùng thực hiện cập nhật các thông tin: Mã chương trình, Tên chương trình, Nhà cung cấp, Loại hình khuyến mại, Từ ngày, Đến ngày, Loại hình kinh doanh, phương thức. Sau khi cập nhật xong người dùng nhấn nút: Lưu hoặc tổ hợp phím Ctrl+ S để phần mềm lưu lại các thông tin đã cập nhật mới. Nếu không muốn lưu các thông tin đã cập nhật, người dùng có thể nhấn nút Refresh để bỏ qua.



- Sửa chương trình khuyến mại: Chọn dòng Chương trình khuyến mại cần sửa hoặc nhấn vào link tại dòng Mã chương trình của chương trình khuyến mại cần sửa, cập nhật một trong các thông tin: Mã chương trình, Tên chương trình, Nhà cung cấp, Loại hình khuyến mại, Từ ngày, Đến ngày, Loại hình kinh doanh, phương thức. Sau khi cập nhật xong người dùng nhấn nút: Lưu hoặc tổ hợp phím Ctrl + S để phần mềm lưu lại các thông tin đã cập nhật mới. Nếu không muốn lưu các thông tin đã cập nhật, người dùng có thể nhấn nút Refresh để bỏ qua.





Copy chương trình khuyến mại:

- B1: Mở Chương trình khuyến mại gốc để copy bằng cách nhấn vào link tại dòng Mã chương trình.
- B2: nhấn vào nút <> trên màn hình của Chương trình khuyến mại gốc để phần mềm tạo bản ghi mới, và chức năng "Lưu" chuyển thành "Save as".
- B3: Sửa thông tin trên Chương trình khuyến mại gốc theo Chương trình khuyến mại mới cần tạo.
- B4: Nhấn nút Save As hoặc tổ hợp phím Ctr + S để lưu dữ liệu.





Giải thích trường thông tin

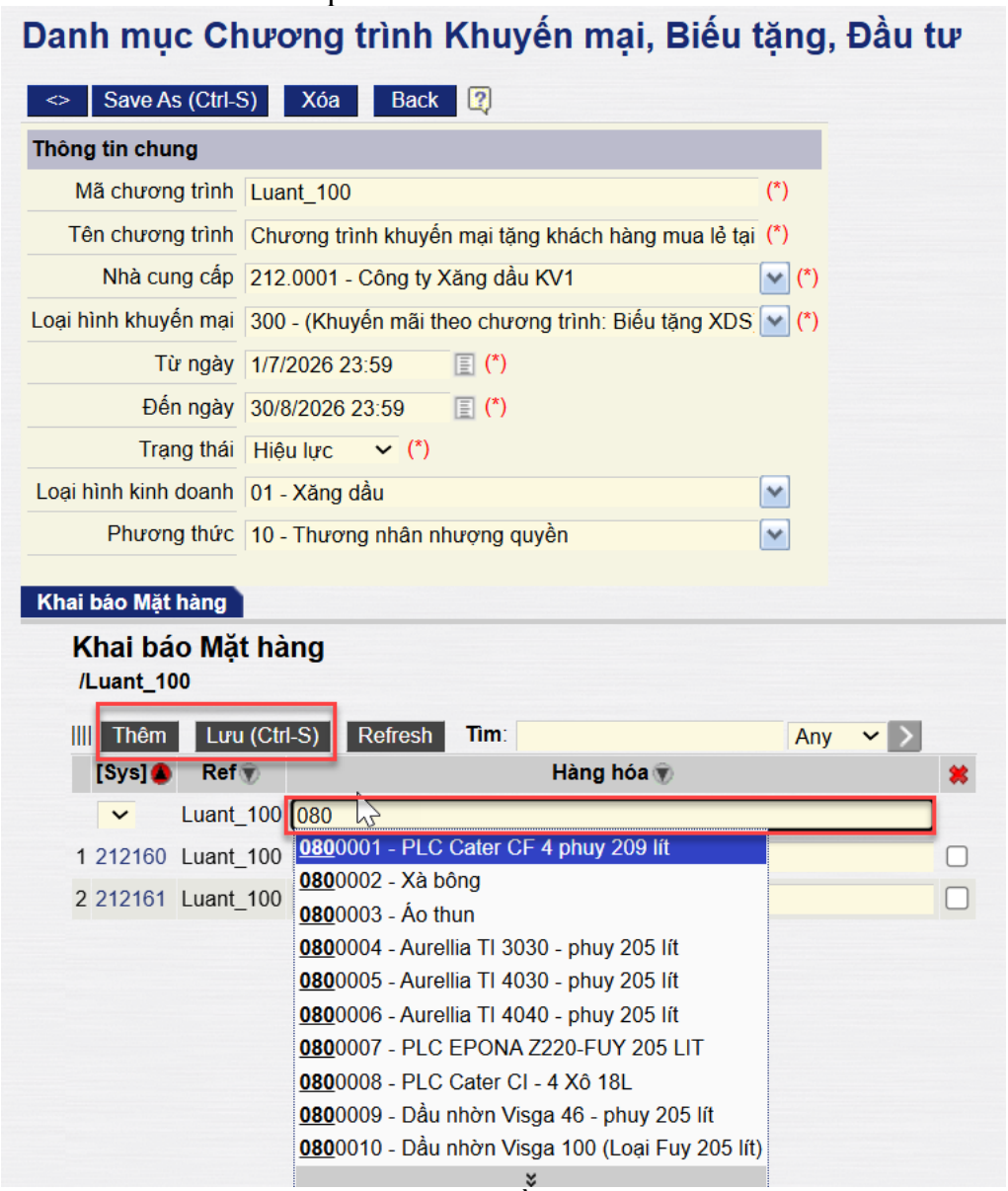
STT	Trường thông tin	Diễn giải	Giá trị	Bắt buộc
1	Mã chương trình	Mã chương trình khuyến mại, biếu tặng, đầu tư		*
2	Tên chương trình	Tên chương trình khuyến mại, biếu tặng, đầu tư		*
3	Nhà cung cấp	Nhà cung cấp của chương trình khuyến mại, biếu tặng, đầu tư. Chỉ chọn được các nhà cung cấp thỏa mãn điều kiện trong mục 2.2. Danh mục nhà cung cấp	Chọn từ danh mục có sẵn	*
4	Loại hình khuyến mại	Loại hình của chương trình khuyến mại.	Chọn từ danh mục có sẵn	*
5	Từ ngày	Thời gian bắt đầu chương trình khuyến mại, biếu tặng, đầu tư	dd/mm/yyyy hh:mm	*
6	Đến ngày	Thời gian kết thúc chương trình khuyến mại, biếu tặng, đầu tư.	dd/mm/yyyy hh:mm	*
7	Trạng thái	Trạng thái của chương trình khuyến mại, biếu tặng, đầu tư	Hiệu lực Hết hiệu lực	*
8	Loại hình kinh doanh	Loại hình kinh doanh của chương trình khuyến mãi	Chọn từ danh mục có sẵn	
9	Phương thức	Phương thức chương trình khuyến mãi. Giá trị gồm: - 07: Bán buôn - 08: Bán lẻ - 09: Thương nhân phân phối	Chọn từ danh sách có sẵn	

		- 10: Thương nhân nhượng quyền.		

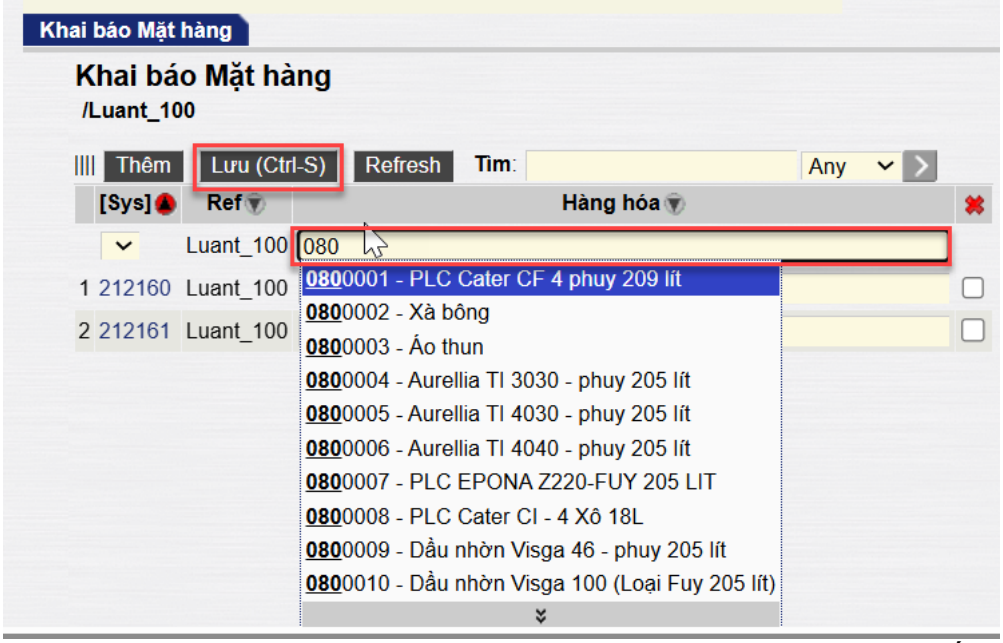
Lưu ý: *Phần mềm chặn không cho tạo chương trình khuyến mại trùng các thông tin: Mã chương trình, Nhà cung cấp, Loại hình khuyến mại, Từ ngày, Đến ngày.*

d. Tab "Khai báo mặt hàng"

- Thêm mới hàng hóa: Người dùng nhấn nút "Thêm", sẽ xuất hiện bản ghi trắng trên đầu của danh sách để người dùng thực hiện cập nhật các thông tin: Mã – Tên hàng hóa. Sau khi cập nhật xong người dùng nhấn nút: Lưu hoặc tổ hợp phím Ctrl + S để phần mềm lưu lại các thông tin đã cập nhật mới. Nếu không muốn lưu các thông tin đã cập nhật, người dùng có thể nhấn nút Refresh để bỏ qua.



- Sửa hàng hóa: Chọn dòng Mặt hàng cần sửa, và sửa mã hàng hóa. Sau khi cập nhật xong người dùng nhấn nút: Lưu hoặc tổ hợp phím Ctrl + S để phần mềm lưu lại các thông tin đã cập nhật mới. Nếu không muốn lưu các thông tin đã cập nhật, người dùng có thể nhấn nút Refresh để bỏ qua.



Lưu ý: *Không khai báo trùng mã hàng hóa trong cùng chương trình khuyến mại*

3 KHUYẾN MẠI THEO CHƯƠNG TRÌNH NHÀ CUNG CẤP

3.1 Mục đích

Nghiệp vụ này được sử dụng khi nhà cung cấp có nhu cầu khuyến mại/ quảng bá sản phẩm tới khách hàng của PLX, Nhà cung cấp sẽ cung cấp miễn phí và chuyển hàng hóa khuyến mại đến cho công ty, VPCTy lập chương trình khuyến mại và chuyển hàng hóa khuyến mại này xuống các CHXD để thực hiện đến khách hàng.

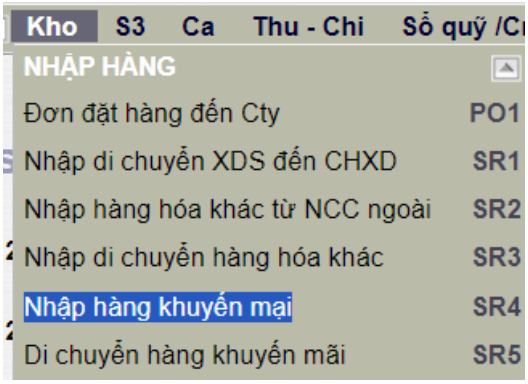
3.2 Điều kiện áp dụng

Loại hàng hóa KM: chỉ sử dụng mặt hàng HHK để khuyến mại, không sử dụng mặt hàng XDS.

- **Đối tượng khách hàng nhận KM**: áp dụng cho toàn bộ đối tượng khách hàng tại cửa hàng (Khách Vãng lai, Khách Công nợ)
- **Nhập hàng:**
    - Hàng hóa KM từ công ty chuyển xuống, cửa hàng chỉ quản lý về số lượng, không quản lý về giá trị. Cần phân biệt được hàng này với hàng kinh doanh tại CH.
    - Trong trường hợp hàng không về kịp, người dùng CH căn cứ vào lượng khuyến mại dự kiến, làm chứng từ nhập hàng khuyến mại để có căn cứ xuất hàng.
- **Xuất hàng, xuất hóa đơn**:
    - Xuất hàng hóa đích danh theo NCC (hàng hóa từ mỗi NCC thuộc một chương trình khuyến mại riêng; cần kiểm soát NXT theo từng NCC, từng mặt hàng).

3.3 Nhập hàng – SR4

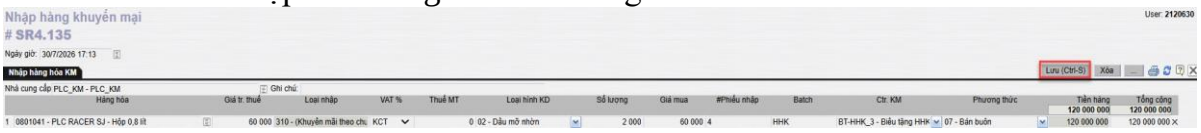
a. Đường dẫn chức năng: CHXD\ Kho\ Nhập hàng\ Nhập hàng khuyến mại – SR4



b. Người thực hiện: Cửa hàng trưởng, Kế toán cửa hàng.

c. Thao tác:

- B1: Kích chọn chức năng Nhập hàng khuyến mại – SR4 trên menu CHXD\ Kho\ Nhập hàng.
- B2: Nhập các thông tin trên chứng từ.



Giải thích các trường thông tin:

STT	Trường thông tin	Hướng dẫn nhập dữ liệu	Bắt buộc
1	Ngày giờ	Thời gian tạo chứng từ Giá trị mặc định là Ngày giờ hiện hành của máy tính/ máy chủ hoặc Ngày giờ ca bán hàng	*
2	Nhà cung cấp	Chọn từ danh sách có sẵn, là các khách hàng đã được khai báo theo hướng dẫn trong mục 2.2. Danh mục nhà cung cấp	*
3	Hàng hóa	Chọn từ danh sách có sẵn, là các mặt hàng thuộc nhóm hàng hóa khác và theo định dạng được khai báo trong mục 2.1. Danh mục hàng hóa khuyến mại.	*
4	Loại nhập	Giá trị = 200 – Khuyến mại theo chương trình Nhà cung cấp	*
5	Giá trước thuế	Giá trị = 0	*
6	VAT%	Hóa đơn nhập	*
7	Loại hình kinh doanh	Chọn từ danh sách có sẵn. Nếu loại hình kinh doanh đã được khai báo trong danh mục	

STT	Trường thông tin	Hướng dẫn nhập dữ liệu	Bắt buộc
		chương trình khuyến mãi tương ứng với nhà cung cấp và loại nhập, hệ thống sẽ tự động lấy thông tin để điền	
8	Số lượng	Số lượng hàng hóa theo chương trình khuyến mại. Giá trị > 0	*
9	Giá mua	Giá trị = 0	*
10	Thuế MT	Giá trị = 0	
11	# Phiếu nhập	Số phiếu nhập của nhà cung cấp	
12	Batch	Giá trị mặc định = "HHK"	*
13	Ctr.KM	Chương trình khuyến mại, chọn từ danh mục có sẵn là các chương trình khuyến mại đã được khai báo trong mục 2.3. Danh mục chương trình khuyến mại, biếu tặng, đầu tư	*
14	Phương thức	Phương thức khuyến mại, chọn từ danh mục có sẵn: ○ 07: Bán buôn ○ 08: Bán lẻ ○ 09: Thương nhân phân phối ○ 10: Thương nhận nhượng quyền	
15	Tiền hàng	Giá trị = 0	*
16	Tổng cộng	Giá trị = 0	*

➢ **B3**: Lưu chứng từ: Nhấn nút Lưu hoặc tổ hợp phím Ctrl + S trên bàn phím.

3.4 Xuất hàng chứng từ riêng – KM01

a. Phạm vi áp dụng: Chức năng được sử dụng khi thuế suất GTGT của mặt hàng khuyến mại khác thuế suất của mặt hàng chính.

b. Đường dẫn chức năng: Màn hình Ca bán hàng\ Xuất khuyến mại nhà cung cấp, Biếu tặng - Đầu tư hàng hóa khác – KM01



c. Người thực hiện: Cửa hàng trưởng, Kế toán cửa hàng, Ca trưởng

d. Hướng dẫn thao tác:

- B1**:** Kích chọn chức năng *Xuất KM-NCC, Biếu tặng – Đầu tư HHK* trên màn hình Ca bán hàng.
- B2: Điền các thông tin trong mục Header.



- Giải thích trường thông tin

STT	Trường thông tin	Hướng dẫn nhập dữ liệu	Bắt buộc
1	Ngày chứng từ	Thời gian tạo chứng từ Giá trị mặc định là Ngày giờ hiện hành của máy tính/ máy chủ hoặc Ngày giờ ca bán hàng	*
2	Số tham chiếu	Số chứng từ Nhập hàng SR4. Có thể nhập số chứng từ hoặc nhấn nút để chọn chứng từ cần tham chiếu	*
3	Ghi chú (header)	Thông tin Ghi chú cần hiển thị trên hóa đơn	

- B3: Tham chiếu chứng từ nhập hàng-SR4 (có thể tham chiếu nhiều chứng từ SR4)



- Chọn điều kiện lọc dữ liệu để tìm kiếm chứng từ Nhập hàng gồm:
  - Khoảng thời gian: Từ ngày – Đến ngày
  - Loại nhập: Chọn Giá trị = 200 – Khuyến mại theo chương trình Nhà cung cấp
  - Nhà cung cấp: Chọn từ danh mục có sẵn.
  - Hàng hóa: Chọn từ danh mục có sẵn

- Chọn chứng từ tham chiếu bằng cách check vào dòng có chứng từ cần chọn tại cột Check và nhấn nút "Chọn" để phần mềm điền thông tin của chứng từ SR4 được chọn vào màn hình chứng từ KM01

➢ B4: Điền các thông tin trên tab Hàng hóa.

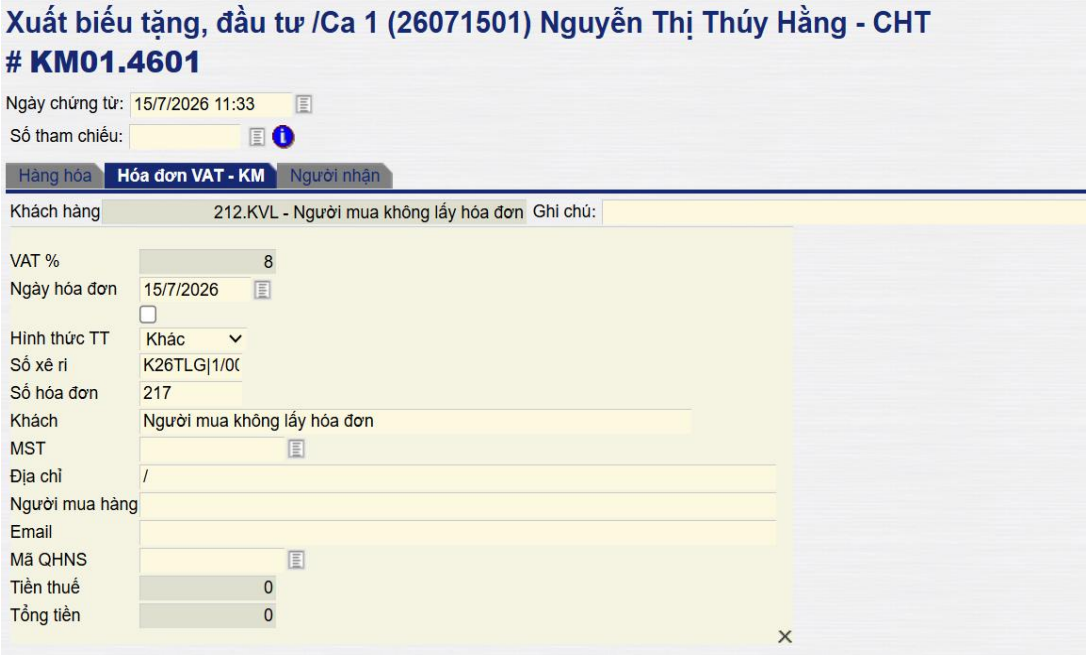


Giải thích trường thông tin:

STT	Trường thông tin	Hướng dẫn nhập dữ liệu	Bắt buộc
1	Khách hàng	Chọn từ danh mục có sẵn theo 2 nhóm đối tượng như sau: - Khách hàng vãng lai: Chọn mã khách có dạng "*[Mã Company Code].KVL*" (Ví dụ: 212.KVL), khi chọn mã khách này người sử dụng có thể sửa đổi thông tin khách hàng chi tiết tại tab Hóa đơn VAT - KM. - Khách hàng công nợ: Tìm kiếm theo mã khách hàng hoặc tên khách hàng và lựa chọn.	*
2	Hàng hóa	Thừa kế giá trị từ chứng từ SR4 được tham chiếu	*
3	Loại KM	Thừa kế giá trị từ chứng từ SR4 được tham chiếu	*
4	Loại hình KD	Thừa kế giá trị từ chứng từ SR4 được tham chiếu	*
5	Số lượng	Thừa kế giá trị từ chứng từ SR4 được tham chiếu, có thể sửa lại.	*
6	Giá trước thuế	Giá trị = 0	*

7	VAT %	Thừa kế giá trị từ chứng từ SR4 được tham chiếu	*
8	Thuế MT	Giá trị = 0	*
9	Giá bán	Giá trị = 0	
10	Nhà CC	Thừa kế giá trị từ chứng từ SR4 được tham chiếu	
11	Due – date	Giá trị được tính theo Hạn mức công nợ của khách hàng tại cửa hàng	
12	Ref No	Số chứng từ SR4 được tham chiếu	
13	Batch	Lấy thông tin từ chứng từ được tham chiếu. Giá trị mặc định = "HHK"	
14	Ctr.KM	Thừa kế giá trị từ chứng từ SR4 được tham chiếu	*
15	Phương thức	Thừa kế giá trị từ chứng từ SR4 được tham chiếu	*
16	Tiền hàng	Giá trị = 0	
17	Tổng cộng	Giá trị = 0	
18	Điểm bán	Mặc định CHXD	

- B5: Điền các thông tin trên tab Hóa đơn VAT – KM thao tác tương tự các phương thức đã có trên phần mềm.



Lưu ý: *Khi xuất hóa đơn cho khách hàng vãng lai có mã khách hàng dạng "[Mã Company Code].KVL" (Ví dụ: 212.KVL)*

- ✓ *Thông tin khách hàng có giá trị mặc định như sau:*
  - *Khách: Người mua không lấy hóa đơn*
  - *MST: Để trống*

- *Địa chỉ: "/"*

✓ *Nếu muốn sửa thông tin khách hàng, người dùng nhấn vào nút bên phải ô nhập thông tin MST và nhập điều kiện tìm kiếm của khách hàng gồm một trong các thông tin Tên, MST, địa chỉ.*



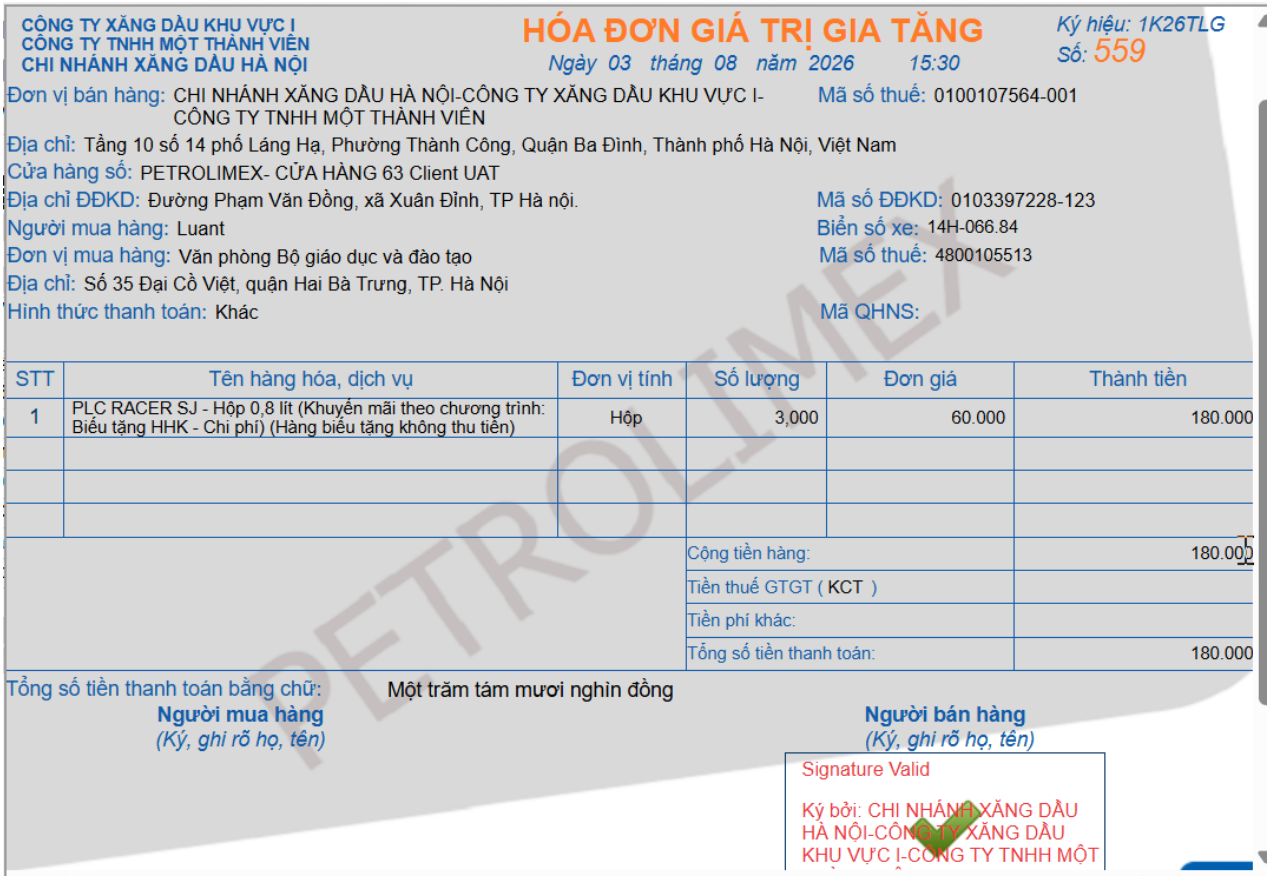
- B6: Điền các thông tin trên tab Người nhận hàng tương tự các phương thức đã có trên phần mềm
- B7: Nhấn nút Lưu hoặc tổ hợp phím Ctrl S để lưu chứng từ.
- B8: In hóa đơn điện tử phát hành thành công

Lưu ý:

✓ Hóa đơn tách riêng của hàng khuyến mại sẽ có đơn giá trên hóa đơn bằng

✓ 0. Mức thuế suất GTGT theo mức thuế suất mặt hàng khuyến mại khi nhập mua.

✓ Tại dòng mặt hàng khuyến mại có thông tin chương trình khuyến mại và ghi chú "Hàng khuyến mại không thu tiền" ở dòng mặt hàng khuyến mại.



CÔNG TY XĂNG DẦU KHU VỰC I
CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN
CHI NHÁNH XĂNG DẦU HÀ NỘI

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG

Ngày 03 tháng 08 năm 2026 15:30

Ký hiệu: 1K26TLG
Số: 559

Đơn vị bán hàng: CHI NHÁNH XĂNG DẦU HÀ NỘI-CÔNG TY XĂNG DẦU KHU VỰC I-CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN — Mã số thuế: 0100107564-001
Địa chỉ: Tầng 10 số 14 phố Láng Hạ, Phường Thành Công, Quận Ba Đình, Thành phố Hà Nội, Việt Nam
Cửa hàng số: PETROLIMEX- CỬA HÀNG 63 Client UAT
Địa chỉ ĐĐKD: Đường Phạm Văn Đồng, xã Xuân Đỉnh, TP Hà nội. — Mã số ĐĐKD: 0103397228-123
Người mua hàng: Luant — Biển số xe: 14H-066.84
Đơn vị mua hàng: Văn phòng Bộ giáo dục và đào tạo — Mã số thuế: 4800105513
Địa chỉ: Số 35 Đại Cồ Việt, quận Hai Bà Trưng, TP. Hà Nội
Hình thức thanh toán: Khác — Mã QHNS:

STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	PLC RACER SJ - Hộp 0,8 lít (Khuyến mãi theo chương trình: Biếu tặng HHK - Chi phí) (Hàng biếu tặng không thu tiền)	Hộp	3,000	60.000	180.000

Cộng tiền hàng:	180.000
Tiền thuế GTGT (KCT)	
Tiền phí khác:	
Tổng số tiền thanh toán:	180.000

Tổng số tiền thanh toán bằng chữ: Một trăm tám mươi nghìn đồng

Người mua hàng
(Ký, ghi rõ họ, tên)

Người bán hàng
(Ký, ghi rõ họ, tên)

Signature Valid
Ký bởi: CHI NHÁNH XĂNG DẦU HÀ NỘI-CÔNG TY XĂNG DẦU KHU VỰC I-CÔNG TY TNHH MỘT

3.5 Xuất hàng chứng từ gộp

a. Phạm vi áp dụng: Chức năng được sử dụng khi thuế suất GTGT của mặt hàng khuyến mại giống mặt hàng chính.

b. Đường dẫn chức năng: Các chức năng trên màn hình Ca bán hàng trong danh sách sau:

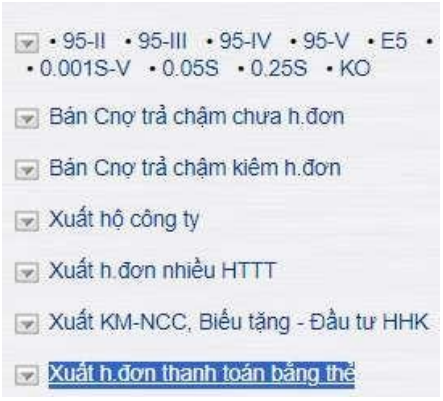
- Xuất hóa đơn thu tiền mặt – 401



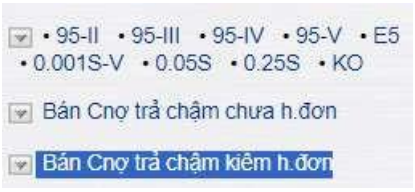
- Xuất hóa đơn nhiều hình thức thanh toán – 416



- Xuất hóa đơn thanh toán bằng thẻ - 406



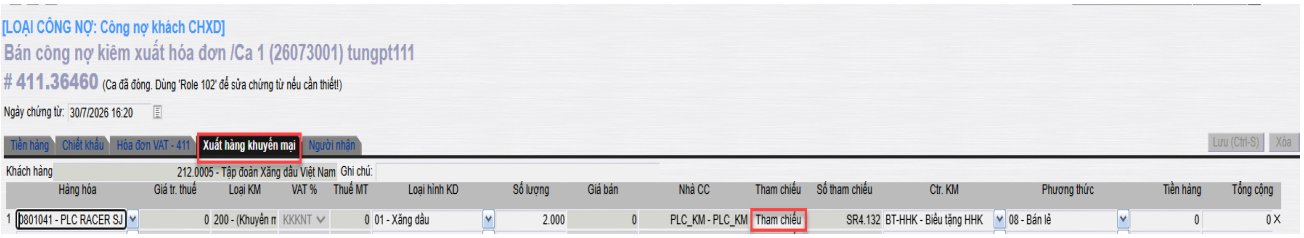
- Bán công nợ trả chậm kiêm hóa đơn – 411



c. Người thực hiện: Cửa hàng trưởng, Kế toán cửa hàng, Ca trưởng

d. Thao tác:

- B1: Chọn chức năng xuất hàng cần xuất gộp hàng hóa khuyến mại thuộc một trong các phương thức xuất bán của mục *a. Đường dẫn chức năng*
- B2: Nhập các thông tin trên các tab Tiền hàng bán lẻ, Hóa đơn VAT, Người nhận hàng tương tự như trước đây
- B3: Tham chiếu chứng từ nhập hàng – SR4 (có thể tham chiếu nhiều chứng từ SR4) bằng cách kích chuột vào cột Tham chiếu tại tab Tiền hàng xuất khuyến mại. Thao tác trên màn hình Tham chiếu tương tự mục 3.4. Xuất hàng chứng từ riêng – KM01
- B4: Nhập thông tin trên tab Tiền hàng xuất KM



Giải thích các trường thông tin:

STT	Trường thông tin	Hướng dẫn nhập dữ liệu	Bắt buộc
1	Hàng hóa	Thừa kế giá trị từ chứng từ SR4 được tham chiếu	*
2	Loại KM	Thừa kế giá trị từ chứng từ SR4 được tham chiếu	*
3	Loại hình KD	Thừa kế giá trị từ chứng từ SR4 được tham chiếu	*
4	Số lượng	Thừa kế giá trị từ chứng từ SR4 được tham chiếu, có thể sửa lại.	*
5	Giá trước thuế	Giá trị = 0	*
6	VAT %	Giá trị = Mức thuế của mặt hàng kinh doanh	*
7	Thuế MT	Giá trị = 0	*
8	Giá bán	Giá trị = 0	
9	Nhà CC	Thừa kế giá trị từ chứng từ SR4 được tham chiếu	
10	Due – date	Giá trị được tính theo Hạn mức công nợ của khách hàng tại cửa hàng	
11	Số tham chiếu	Số chứng từ SR4 được tham chiếu	
12	Ctr.KM	Thừa kế giá trị từ chứng từ SR4 được tham chiếu	*
13	Phương thức	Thừa kế giá trị từ chứng từ SR4 được tham chiếu	*
14	Tiền hàng	Giá trị = 0	
15	Tổng cộng	Giá trị = 0	

16	Điểm bán	Mặc định CHXD	

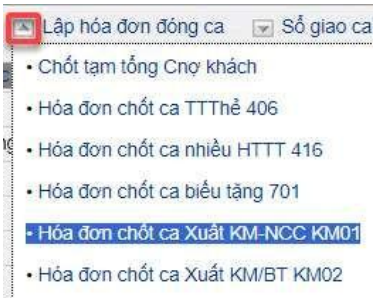
- B5: Lưu chứng từ bằng cách nhấn nút Lưu hoặc tổ hợp phím Ctrl + S.
- B6: In hóa đơn điện tử phát hành thành công



3.6 Hóa đơn chốt ca xuất khuyến mại Nhà cung cấp– KM01

a. Phạm vi áp dụng: Chức năng được sử dụng khi trong Ca bán hàng có số lượng hàng hóa đã giao cho khách hàng nhưng chưa phát hành hóa đơn. Cửa hàng cần thực hiện xuất hóa đơn cho toàn bộ lượng hàng khuyến mại trong Ca bán hàng.

b. Đường dẫn chức năng: Màn hình Ca bán hàng\ Lập hóa đơn đóng ca\ Hóa đơn chốt ca xuất KM-NCC KM01



c. Người thực hiện: Cửa hàng trưởng, Kế toán cửa hàng, Ca trưởng

d. Thao tác:

- B1**:** Kích chọn chức năng • *Hóa đơn chốt ca Xuất KM-NCC KM01* trên màn hình Ca bán hàng\ Lập hóa đơn đóng ca.
- B2: Điền các thông tin trong mục Header.



- Giải thích trường thông tin

STT	Trường thông tin	Hướng dẫn nhập dữ liệu	Bắt buộc
1	Ngày chứng từ	Thời gian tạo chứng từ Giá trị mặc định là Ngày giờ hiện hành của máy tính/ máy chủ hoặc Ngày giờ ca bán hàng	*
2	Số tham chiếu	Số chứng từ Nhập hàng SR4. Có thể nhập số chứng từ hoặc nhấn nút để chọn một hoặc nhiều chứng từ cần tham chiếu	*
3	Ghi chú (header)	Thông tin Ghi chú cần hiển thị trên hóa đơn	

- B3: Tham chiếu chứng từ nhập hàng-SR4, thao tác tương tự mục 3.4. Xuất hàng chứng từ riêng. Chọn toàn bộ các chứng từ nhập hàng – SR4 đã xuất hàng khuyến mại theo chương trình Nhà cung cấp trong Ca bán hàng.
- B4: Điền các thông tin trên tab Hàng hóa thao tác tương tự mục 3.4. Xuất hàng chứng từ riêng. Riêng khách hàng chọn mã khách có dạng "*[Mã Company Code].KVL*" (Ví dụ: 212.KVL)
- B5: Thông tin khách hàng có giá trị mặc định như sau:
  - Khách: Người mua không lấy hóa đơn
  - MST: Để trống
  - Địa chỉ: "/"



- B6: Điền các thông tin trên tab Người nhận hàng tương tự các phương thức đã có trên phần mềm
- B7: Nhấn nút Lưu hoặc tổ hợp phím Ctrl S để lưu chứng từ.
- B8: In hóa đơn điện tử phát hành thành công

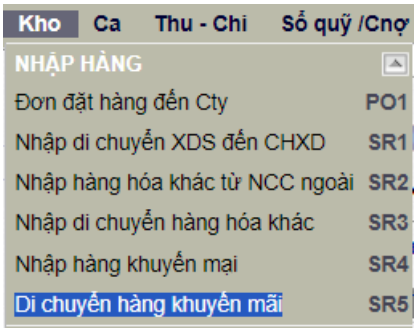
Lưu ý:

- ✓ Hàng khuyến mại sẽ có đơn giá trên hóa đơn bằng 0. Mức thuế suất GTGT theo mức thuế suất mặt hàng khuyến mại và hàng kinh doanh.
- ✓ Tại dòng mặt hàng khuyến mại có thông tin chương trình khuyến mại và ghi chú "Hàng khuyến mại không thu tiền" ở dòng mặt hàng khuyến mại.

3.7 Trả hàng về VPCTy – SR5

a. Phạm vi áp dụng: Khi kết thúc chương trình KM của Nhà cung cấp mà còn lại hàng KM chưa xuất hết, Cửa hàng thực hiện xuất trả hàng về VPCTy.

b. Đường dẫn chức năng: CHXD\ Kho\ Nhập hàng\ Di chuyển hàng khuyến mại – SR5



c. Người thực hiện: Cửa hàng trưởng, Kế toán cửa hàng.

d. Thao tác với chức năng:

- B1: Kích chọn chức năng Nhập hàng khuyến mại – SR4 trên menu CHXD\ Kho\ Nhập hàng.
- B2: Điền các thông tin trong mục Header



Giải thích trường thông tin:

STT	Trường thông tin	Hướng dẫn nhập dữ liệu	Bắt buộc
1	Ngày chứng từ	Thời gian tạo chứng từ Giá trị mặc định là Ngày giờ hiện hành của máy tính/ máy chủ hoặc Ngày giờ ca bán hàng	*
2	Số tham chiếu	Số chứng từ Nhập hàng SR4. Có thể nhập số chứng từ hoặc nhấn nút ⓘ để chọn chứng từ cần tham chiếu	*

- B3: Chọn chứng từ SR4 để tham chiếu(có thể tham chiếu nhiều chứng từ SR4). Thao tác tương tự trong mục 3.4. Xuất hàng chứng từ riêng
- B4: Nhập thông tin trong tab Xuất trả hàng KM: Toàn bộ thông tin được tham chiếu từ chứng từ SR4 – Nhập hàng khuyến mại, người dùng chỉ được sửa thông tin: Loại hình Kinh doanh, Số lượng hàng hóa, phương thức.



- B5: Lưu chứng từ bằng cách nhấn nút Lưu hoặc tổ hợp phím Ctrl + S.

4 KHUYẾN MẠI THEO CHƯƠNG TRÌNH CÔNG TY

4.1 Mục đích

Khi các công ty xăng dầu có nhu cầu quảng bá thương hiệu, kích cầu, họ sẽ đăng ký với Bộ/Sở Công thương sở tại về việc triển khai các chương trình khuyến mại. Cửa hàng nhập hàng từ VPCty để xuất khuyến mại như bình thường.

4.2 Điều kiện áp dụng

- Loại hàng hóa KM: sử dụng cả mặt hàng XDS và HHK để khuyến mại.

- Loại KM: chia làm 02 loại:

  - ✓ **Hạch toán giá vốn**: chỉ áp dụng cho chương trình khuyến mại hàng hóa khác, mặt hàng khuyến mại phải cùng loại với mặt hàng kinh doanh.
  - ✓ **Hạch toán chi phí**: áp dụng cho khuyến mại xăng dầu sáng và hàng hóa khác, mặt hàng khuyến mại phải khác loại với mặt hàng kinh doanh.

- Đối tượng khách hàng nhận KM: áp dụng cho toàn bộ đối tượng khách hàng tại cửa

hàng (Khách Vãng lai, Khách Công nợ)

- Nhập hàng: Nhập hàng hóa như bình thường, không phân biệt với hàng kinh doanh.
- Xuất hàng, xuất hóa đơn: Khi giao hàng KM cho khách hàng, cửa hàng lập hóa đơn VAT để xuất hàng KM cho khách.
- Trường hợp hàng khuyến mại chưa từng được xuất bán kinh doanh (chưa được khai báo trong hồ sơ giá) thì VPCTy cần khai báo hồ sơ giá cho mặt hàng khuyến mại.

4.3 Xuất hàng chứng từ riêng – KM02

a. Phạm vi áp dụng: Chức năng được sử dụng khi mặt hàng chính và mặt hàng khuyến mại có thuế suất GTGT khác nhau.

b. Đường dẫn chức năng: Màn hình Ca bán hàng\ Xuất khuyến mại nhà cung cấp, Biếu tặng - Đầu tư hàng hóa khác\ Xuất KM-Cty, Biếu tặng XDS – KM02



c. Người thực hiện: Cửa hàng trưởng, kế toán cửa hàng, ca trưởng

d. Hướng dẫn thao tác:

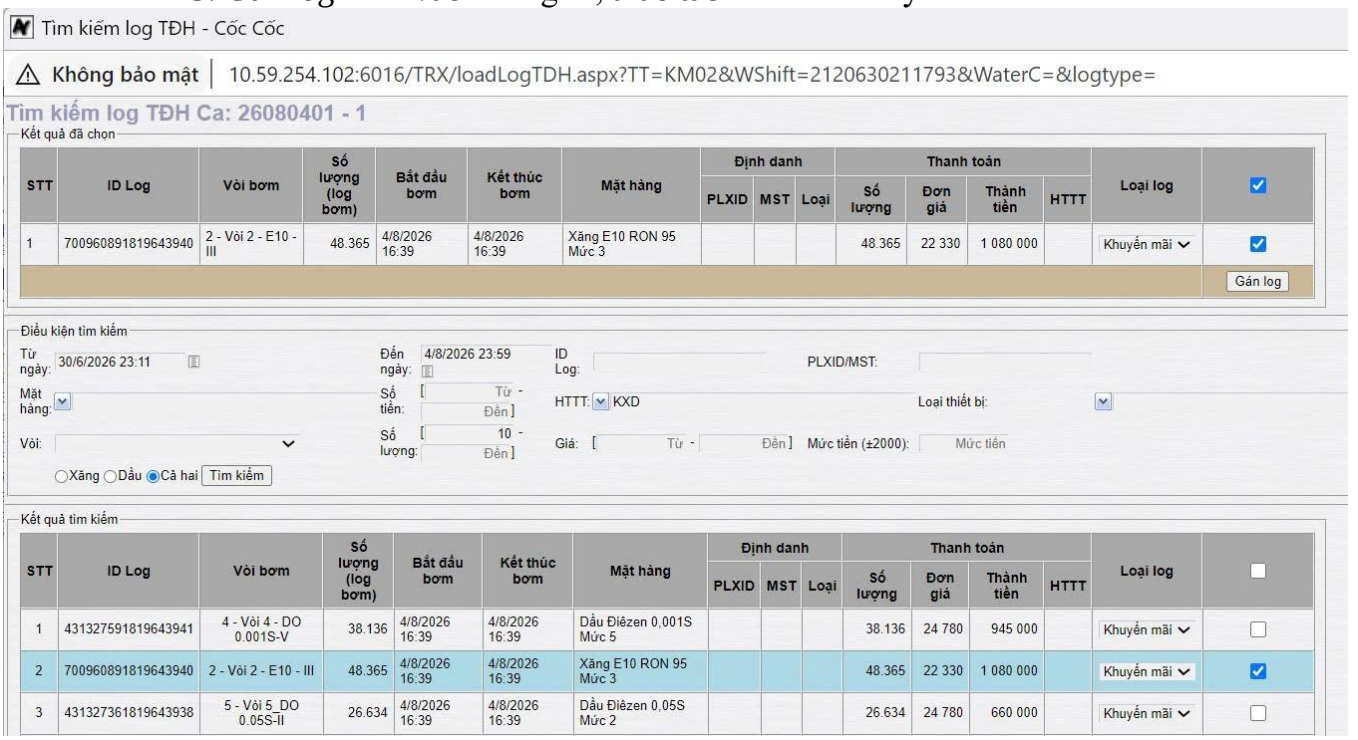
- B1**:** Kích chọn chức năng *Xuất KM-Cty*, *Biếu tặng XDS* trên màn hình Ca bán hàng.
- B2: Điền các thông tin trong mục Header.



- Giải thích trường thông tin

STT	Trường thông tin	Hướng dẫn nhập dữ liệu	Bắt buộc
1	Ngày chứng từ	Thời gian tạo chứng từ Giá trị mặc định là Ngày giờ hiện hành của máy tính/ máy chủ hoặc Ngày giờ ca bán hàng	*
2	Gán log	Nếu mặt hàng khuyến mại là XDS, người dùng nhấn nút ⓘ để chọn log bơm cần gán	
3	Ghi chú (header)	Thông tin Ghi chú cần hiển thị trên hóa đơn	

- B3: Gán log bơm vào chứng từ, thao tác như trước đây.



<u>Lưu ý</u>: *Chọn Loại log = Khuyến mại trước khi Gán log*

- B4: Điền các thông tin trên tab Hàng hóa, nếu đã gán log, các thông tin sẽ được lấy tự động từ log bơm, người dùng không thể sửa.



Giải thích trường thông tin:

STT	Trường thông tin	Hướng dẫn nhập dữ liệu	Bắt buộc
1	Khách hàng	Chọn từ danh mục có sẵn theo 2 nhóm đối tượng như sau: - Khách hàng vãng lai: Chọn mã khách có dạng "*[Mã Company Code].KVL*" (Ví dụ: 212.KVL), khi chọn mã khách này người sử dụng có thể sửa đổi thông tin khách hàng chi tiết tại tab Hóa đơn VAT - KM. - Khách hàng công nợ: Tìm kiếm theo mã khách hàng hoặc tên khách hàng và lựa chọn.	*
2	Hàng hóa	Thừa kế thông tin từ Log nếu gán log hoặc chọn từ danh sách có sẵn đối với các mặt hàng không gán log.	*

3	Loại nhập	Nếu chương trình khuyến mại có đăng ký Bộ công thương và hạch toán chi phí, giá trị = 100 - KM hạch toán chi phí. Nếu chứng từ khuyến mại có đăng ký Bộ công thương và hạch toán giá vốn, giá trị = 110 - KM hạch toán giá vốn	*
4	Loại hình KD	Loại hình kinh doanh: giá trị được chọn từ danh sách có sẵn. Nếu loại hình kinh doanh đã được khai báo trong danh mục chương trình khuyến mãi tương ứng với chương trình khuyến mãi và loại nhập, hệ thống sẽ tự động lấy thông tin để điền	*
5	Số lượng	Thừa kế giá trị từ log nếu gán log hoặc nhập giá trị >0 đối với các mặt hàng không gán log.	*
6	Giá trước thuế	Giá trị = 0	*
7	VAT %	Giá trị: Mức thuế GTGT của mặt hàng theo hồ sơ giá.	*
8	Thuế MT	Thuế BVMT của mặt hàng được khuyến mại	*
9	Giá mua	Giá trị = 0	
10	Tổng cộng	Giá trị = 0	
11	Ctr.KM	Chương trình khuyến mại, chọn từ danh mục có sẵn là các chương trình khuyến mại đã được khai báo trong mục 2.3. Danh mục chương trình khuyến mại, biếu tặng, đầu tư	*
12	Phương thức	Phương thức khuyến mại, chọn từ danh sách có sẵn: o 07: Bán buôn o 08: Bán lẻ o 09: Thương nhân phân phối o 10: Thương nhận nhượng quyền	*
13	Điểm bán	Giá trị = Mã – Tên cửa hàng nhập chứng từ.	

- B5: Điền các thông tin trên tab Hóa đơn VAT – KM thao tác tương tự các phương thức đã có trên phần mềm.

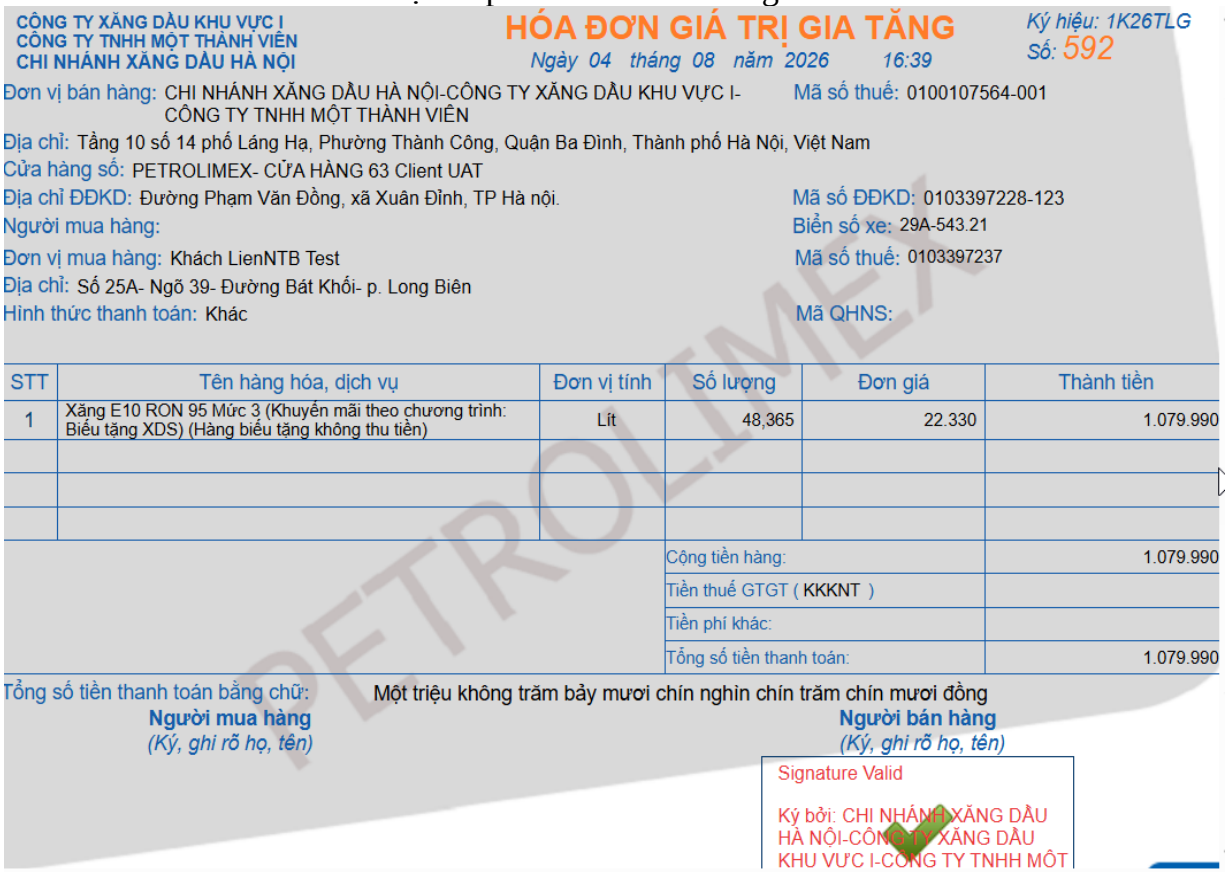


Lưu ý: *Khi xuất hóa đơn cho khách hàng vãng lai có mã khách hàng dạng "[Mã Company Code].KVL" (Ví dụ: 221.KVL)*

- ✓ *Thông tin khách hàng có giá trị mặc định như sau:*
  - *Khách: Người mua không lấy hóa đơn*
  - *MST: Để trống*
  - *Địa chỉ: "/"*
- ✓ *Nếu muốn sửa thông tin khách hàng, người dùng nhấn vào nút bên phải ô nhập thông tin MST và nhập điều kiện tìm kiếm của khách hàng gồm một trong các thông tin Tên, MST, địa chỉ.*



- B6: Điền các thông tin trên tab Người nhận hàng tương tự các phương thức đã có trên phần mềm
- B7: Nhấn nút Lưu hoặc tổ hợp phím Ctrl S để lưu chứng từ.
- B8: In hóa đơn điện tử phát hành thành công



CÔNG TY XĂNG DẦU KHU VỰC I
CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN
CHI NHÁNH XĂNG DẦU HÀ NỘI

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG

Ngày 04 tháng 08 năm 2026 16:39

Ký hiệu: 1K26TLG
Số: 592

Đơn vị bán hàng: CHI NHÁNH XĂNG DẦU HÀ NỘI-CÔNG TY XĂNG DẦU KHU VỰC I-CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN — Mã số thuế: 0100107564-001
Địa chỉ: Tầng 10 số 14 phố Láng Hạ, Phường Thành Công, Quận Ba Đình, Thành phố Hà Nội, Việt Nam
Cửa hàng số: PETROLIMEX- CỬA HÀNG 63 Client UAT
Địa chỉ ĐĐKD: Đường Phạm Văn Đồng, xã Xuân Đỉnh, TP Hà nội. — Mã số ĐĐKD: 0103397228-123
Người mua hàng: — Biển số xe: 29A-543.21
Đơn vị mua hàng: Khách LienNTB Test — Mã số thuế: 0103397237
Địa chỉ: Số 25A- Ngõ 39- Đường Bát Khối- p. Long Biên
Hình thức thanh toán: Khác — Mã QHNS:

STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Xăng E10 RON 95 Mức 3 (Khuyến mãi theo chương trình: Biếu tặng XDS) (Hàng biếu tặng không thu tiền)	Lít	48,365	22.330	1.079.990
			Cộng tiền hàng:		1.079.990
			Tiền thuế GTGT (KKKNT)		
			Tiền phí khác:		
			Tổng số tiền thanh toán:		1.079.990

Tổng số tiền thanh toán bằng chữ: Một triệu không trăm bảy mươi chín nghìn chín trăm chín mươi đồng

Người mua hàng
(Ký, ghi rõ họ, tên)

Người bán hàng
(Ký, ghi rõ họ, tên)

Signature Valid
Ký bởi: CHI NHÁNH XĂNG DẦU HÀ NỘI-CÔNG TY XĂNG DẦU KHU VỰC I-CÔNG TY TNHH MỘT

4.4 Xuất hàng chứng từ gộp

a. Phạm vi áp dụng: Chức năng được sử dụng khi mặt hàng chính và mặt hàng khuyến mại có thuế suất GTGT giống nhau.
b. Đường dẫn chức năng: Các chức năng trên màn hình Ca bán hàng trong danh sách sau:
   - Xuất hóa đơn thu tiền mặt – 401



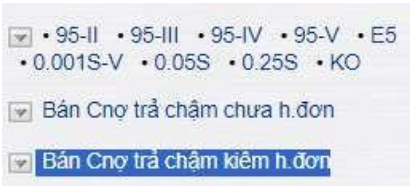
   - Xuất hóa đơn nhiều hình thức thanh toán – 416



- Xuất hóa đơn thanh toán bằng thẻ - 406



- Bán công nợ trả chậm kiêm hóa đơn – 411



c. Người thực hiện: Cửa hàng trưởng, Kế toán cửa hàng, Ca trưởng

d. Thao tác:

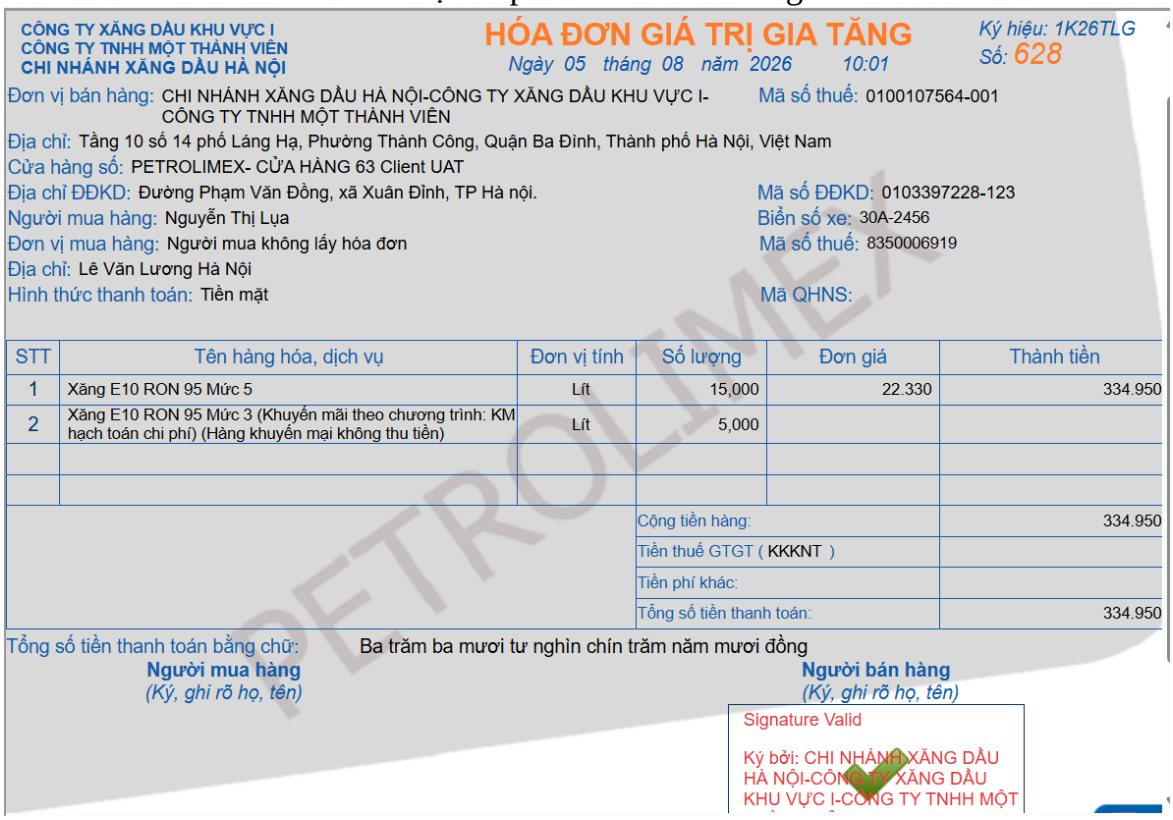
- B1: Chọn chức năng xuất hàng cần xuất gộp hàng hóa khuyến mại thuộc một trong các phương thức xuất bán của mục *a. Đường dẫn chức năng*
- B2: Nhập các thông tin trên các tab Tiền hàng bán lẻ, Hóa đơn VAT, Người nhận hàng tương tự như trước đây
- B4: Nhập thông tin trên tab Tiền hàng xuất KM



Giải thích các trường thông tin:

STT	Trường thông tin	Hướng dẫn nhập dữ liệu	Bắt buộc
1	Hàng hóa	Thừa kế thông tin từ Log nếu gán log hoặc chọn từ danh sách có sẵn đối với các mặt hàng không gán log.	*
2	Loại KM	Nếu chương trình khuyến mại hạch toán chi phí, giá trị = 100 - KM hạch toán chi phí. Nếu chương trình hạch toán giá vốn, giá trị = 110 - KM hạch toán giá vốn	*
3	Loại hình KD	Loại hình kinh doanh, giá trị được chọn từ danh sách có sẵn.	*
4	Số lượng	Thừa kế giá trị thông tin từ log nếu gán log hoặc người dùng nhập vào giá trị > 0.	*
5	Giá trước thuế	Giá trị = 0	*
6	VAT %	Giá trị: Mức VAT của mặt hàng trong hồ sơ giá	*
7	Thuế MT	Giá trị = Mức thuế BVMT của mặt hàng trong hồ sơ giá	*
8	Giá bán	Giá trị = 0	
9	Nhà CC	Để trống	
10	Due – date	Giá trị được tính theo Hạn mức công nợ của khách hàng tại cửa hàng	
11	Tiền hàng	Giá trị = 0	
12	Ctr.KM	Chương trình khuyến mại, chọn từ danh mục có sẵn là các chương trình khuyến mại đã được khai báo trong mục 2.3. Danh mục chương trình khuyến mại, biếu tặng, đầu tư	*
13	Phương thức	Phương thức khuyến mại, chọn từ danh sách có sẵn: o 07: Bán buôn o 08: Bán lẻ o 09: Thương nhân phân phối o 10: Thương nhận nhượng quyền	*
14	Tổng cộng	Giá trị = 0	

- B5: Lưu chứng từ bằng cách nhấn nút Lưu hoặc tổ hợp phím Ctrl + S.
- B6: In hóa đơn điện tử phát hành thành công



CÔNG TY XĂNG DẦU KHU VỰC I
CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN
CHI NHÁNH XĂNG DẦU HÀ NỘI

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG

Ngày 05 tháng 08 năm 2026 10:01

Ký hiệu: 1K26TLG
Số: 628

Đơn vị bán hàng: CHI NHÁNH XĂNG DẦU HÀ NỘI-CÔNG TY XĂNG DẦU KHU VỰC I-CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN — Mã số thuế: 0100107564-001
Địa chỉ: Tầng 10 số 14 phố Láng Hạ, Phường Thành Công, Quận Ba Đình, Thành phố Hà Nội, Việt Nam
Cửa hàng số: PETROLIMEX- CỬA HÀNG 63 Client UAT
Địa chỉ ĐĐKD: Đường Phạm Văn Đồng, xã Xuân Đỉnh, TP Hà nội. — Mã số ĐĐKD: 0103397228-123
Người mua hàng: Nguyễn Thị Lụa — Biển số xe: 30A-2456
Đơn vị mua hàng: Người mua không lấy hóa đơn — Mã số thuế: 8350006919
Địa chỉ: Lê Văn Lương Hà Nội
Hình thức thanh toán: Tiền mặt — Mã QHNS:

STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Xăng E10 RON 95 Mức 5	Lít	15,000	22.330	334.950
2	Xăng E10 RON 95 Mức 3 (Khuyến mãi theo chương trình: KM hạch toán chi phí) (Hàng khuyến mại không thu tiền)	Lít	5,000		

Cộng tiền hàng:	334.950
Tiền thuế GTGT (KKKNT)	
Tiền phí khác:	
Tổng số tiền thanh toán:	334.950

Tổng số tiền thanh toán bằng chữ: Ba trăm ba mươi tư nghìn chín trăm năm mươi đồng

Người mua hàng
(Ký, ghi rõ họ, tên)

Người bán hàng
(Ký, ghi rõ họ, tên)

Signature Valid
Ký bởi: CHI NHÁNH XĂNG DẦU HÀ NỘI-CÔNG TY XĂNG DẦU KHU VỰC I-CÔNG TY TNHH MỘT

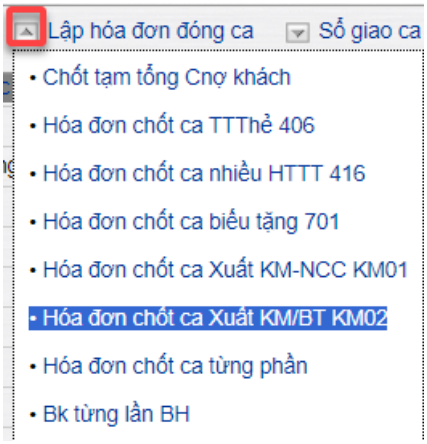
Lưu ý:

- ✓ Mức thuế suất GTGT trên hóa đơn theo mức thuế suất tương ứng của mặt hàng khi xuất bán kinh doanh.
- ✓ Tại dòng mặt hàng khuyến mại có thông tin chương trình khuyến mại và ghi chú "Hàng khuyến mại không thu tiền".
- ✓ *Phần mềm sẽ không lưu chứng từ và hiển thị thông báo lỗi: "**Hạch toán giá vốn: Hàng khuyến mại phải trùng với hàng kinh doanh**" nếu người dùng nhập chứng từ có Loại KM ="**100 – Hạch toán giá vốn**" và mặt hàng khuyến mại khác loại với mặt hàng kinh doanh.*
- ✓ Phần mềm sẽ không lưu chứng từ và báo lỗi: "Hạch toán chi phí: Hàng khuyến mại phải khác với hàng kinh doanh" nếu người dùng nhập chứng từ có Loại KM="**101- Hạch toán chi phí**" và mặt hàng khuyến mại cùng loại với mặt hàng kinh doanh.

4.5 Hóa đơn chốt ca khuyến mại Công ty

a. **Phạm vi áp dụng:** Chức năng được sử dụng khi trong Ca bán hàng có số lượng hàng hóa đã giao cho khách hàng nhưng chưa phát hành hóa đơn. Cửa hàng cần thực hiện xuất hóa đơn cho toàn bộ lượng hàng khuyến mại trong Ca bán hàng.

b. **Đường dẫn chức năng**: Màn hình Ca bán hàng\ Lập hóa đơn đóng ca\ Hóa đơn chốt ca xuất KM/BT KM02



c. Người thực hiện: Cửa hàng trưởng, Kế toán cửa hàng, Ca trưởng

d. Thao tác:

- B1**:** Kích chọn chức năng • *Hóa đơn chốt ca Xuất KM/BT KM02* trên màn hình Ca bán hàng\ Lập hóa đơn đóng ca.
- B2: Điền các thông tin trong mục Header.



- Giải thích trường thông tin

STT	Trường thông tin	Hướng dẫn nhập dữ liệu	Bắt buộc
1	Ngày chứng từ	Thời gian tạo chứng từ Giá trị mặc định là Ngày giờ hiện hành của máy tính/ máy chủ hoặc Ngày giờ ca bán hàng	*
2	Gán log	Nếu mặt hàng khuyến mại là XDS, người dùng nhấn nút ⓘ để chọn log bơm cần gán	
3	Ghi chú (header)	Thông tin Ghi chú cần hiển thị trên hóa đơn	

- B3: Gán log bơm vào chứng từ, thao tác như trước đây.



<u>Lưu ý</u>: *Chọn Loại log = Khuyến mại trước khi Gán log*

- B4: Điền các thông tin trên tab Hàng hóa, nếu đã gán log, các thông tin sẽ được lấy tự động từ log bơm, người dùng không thể sửa. Riêng khách hàng chọn mã khách có dạng "*[Mã Company Code].KVL*" (Ví dụ: 212.KVL) Thông tin khách hàng có giá trị mặc định như sau:
  - Khách: Người mua không lấy hóa đơn
  - MST: Để trống
  - Địa chỉ: "/"



- B5: Điền các thông tin trên tab Người nhận hàng tương tự các phương thức đã có trên phần mềm
- B6: Nhấn nút Lưu hoặc tổ hợp phím Ctrl S để lưu chứng từ.
- B7: In hóa đơn điện tử phát hành thành công

Lưu ý:

- ✓ Mức thuế suất GTGT trên hóa đơn theo mức thuế suất tương ứng của mặt hàng khi xuất bán kinh doanh.
- ✓ Tại dòng mặt hàng khuyến mại có thông tin chương trình khuyến mại và ghi chú "Hàng khuyến mại không thu tiền".

5 BIẾU TẶNG XĂNG DẦU SÁNG

5.1 Mục đích

Khi các công ty Xăng dầu có nhu cầu quảng bá thương hiệu, kích cầu mà không đăng ký Bộ/Sở Công thương, họ sẽ tri ân khách hàng theo hình thức Biếu tặng. Cửa hàng tiến hành nhập hàng từ Công ty như bình thường và sử dụng các mặt hàng kinh doanh này để xuất biếu tặng.

5.2 Điều kiện áp dụng

- Chỉ sử dụng mặt hàng XDS để biếu tặng.
- Nghiệp vụ áp dụng cho toàn bộ đối tượng khách hàng tại cửa hàng (Khách Vãng lai, Khách Công nợ)
- Khi xuất hàng biếu tặng cho khách hàng, cửa hàng lập phiếu xuất kho kèm hóa đơn. Số lượng hàng xuất dựa vào nhu cầu của mỗi cửa hàng. Hàng hóa biếu tặng không

phân biệt với hàng kinh doanh.

- Hàng hóa biếu tặng sẽ chỉ hạch toán vào chi phí của Công ty với giá trị bằng giá vốn hàng bán và phần thuế bảo vệ môi trường, thuế GTGT theo đơn giá bán lẻ nên trên hóa đơn hiển thị đơn giá bán lẻ.
- Hóa đơn biếu tặng có giá trị nhưng không thu tiền và luôn được tách riêng với hóa đơn mua hàng (trong trường hợp mua hàng được biếu tặng).

5.3 Xuất hàng biếu tặng XDS – KM02

a. Phạm vi áp dụng: Chức năng được sử dụng khi mặt hàng chính và mặt hàng khuyến mại có thuế suất GTGT khác nhau.

b. Đường dẫn chức năng: Màn hình Ca bán hàng\ Xuất khuyến mại nhà cung cấp, Biếu tặng - Đầu tư hàng hóa khác\ Xuất KM-Cty, Biếu tặng XDS – KM02



c. Người thực hiện: Cửa hàng trưởng, kế toán cửa hàng, ca trưởng

d. Hướng dẫn thao tác:

- B1**:** Kích chọn chức năng *Xuất KM-Cty*, *Biếu tặng XDS* trên màn hình Ca bán hàng.
- B2: Điền các thông tin trong mục Header.

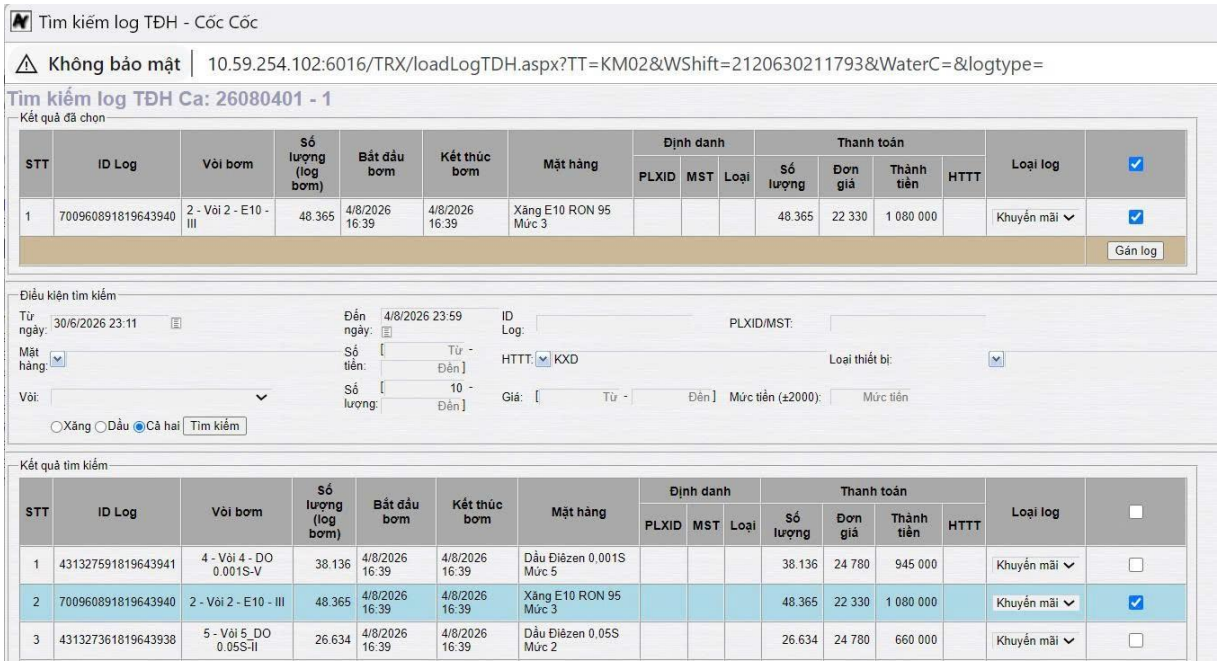


- Giải thích trường thông tin

STT	Trường thông tin	Hướng dẫn nhập dữ liệu	Bắt buộc
1	Ngày chứng từ	Thời gian tạo chứng từ Giá trị mặc định là Ngày giờ hiện hành của máy tính/ máy chủ hoặc Ngày giờ ca bán hàng	*
2	Gán log	Nếu mặt hàng biếu tặng là XDS, người dùng nhấn nút ⓘ để chọn log bơm cần gán	*
STT	**Trường thông tin**	**Hướng dẫn nhập dữ liệu**	**Bắt buộc**

3	Ghi chú (header)	Thông tin Ghi chú cần hiển thị trên hóa đơn	

➢ B3: Gán log bơm vào chứng từ, thao tác như trước đây.



<u>Lưu ý</u>: *Chọn Loại log = Biếu tặng trước khi Gán log*

➢ B4: Điền các thông tin trên tab Hàng hóa, nếu đã gán log, các thông tin sẽ được lấy tự động từ log bơm, người dùng không thể sửa.



Giải thích trường thông tin:

STT	Trường thông tin	Hướng dẫn nhập dữ liệu	Bắt buộc
1	Khách hàng	Chọn từ danh mục có sẵn theo 2 nhóm đối tượng như sau: - Khách hàng vãng lai: Chọn mã khách có dạng "*[Mã Company Code].KVL*" (Ví dụ: 212.KVL), khi chọn mã khách này người sử dụng có thể sửa đổi thông tin khách hàng chi tiết tại tab Hóa đơn VAT - KM. - Khách hàng công nợ: Tìm kiếm theo mã khách hàng hoặc tên khách hàng và lựa chọn.	*
2	Hàng hóa	Thừa kế thông tin từ Log nếu gán log hoặc chọn từ danh sách có sẵn đối với các mặt hàng không gán log.	*

3	Loại nhập	Giá trị = 300 – Biếu tặng XDS	*
4	Loại hình KD	Loại hình kinh doanh: giá trị được chọn từ danh sách có sẵn	*
5	Số lượng	Thừa kế giá trị từ log nếu gán log hoặc nhập giá trị >0 đối với các mặt hàng không gán log.	*
6	Giá trước thuế	Giá trị Giá trước thuế của mặt hàng theo hồ sơ giá bán lẻ.	*
7	VAT %	Giá trị: Mức thuế GTGT của mặt hàng theo hồ sơ giá bán lẻ.	*
8	Thuế MT	Thuế BVMT của mặt hàng được biếu tặng	*
9	Giá mua	Thừa kế giá trị từ log nếu gán log hoặc Giá trị = giá bán lẻ của mặt hàng trong hồ sơ giá	*
10	CTr.KM	Chương trình khuyến mại, chọn từ danh mục có sẵn là các chương trình khuyến mại đã được khai báo trong mục 2.3. Danh mục chương trình khuyến mại, biếu tặng, đầu tư	*
11	Phương thức	Phương thức khuyến mại, chọn từ danh sách có sẵn: o 07: Bán buôn o 08: Bán lẻ o 09: Thương nhân phân phối o 10: Thương nhận nhượng quyền	*
12	Tổng cộng	Thừa kế giá trị từ log nếu gán log hoặc Giá trị = Số lượng * Giá bán	
13	Điểm bán	Giá trị = Mã – Tên cửa hàng nhập chứng từ.	

- B5: Điền các thông tin trên tab Hóa đơn VAT – KM thao tác tương tự các phương thức đã có trên phần mềm.

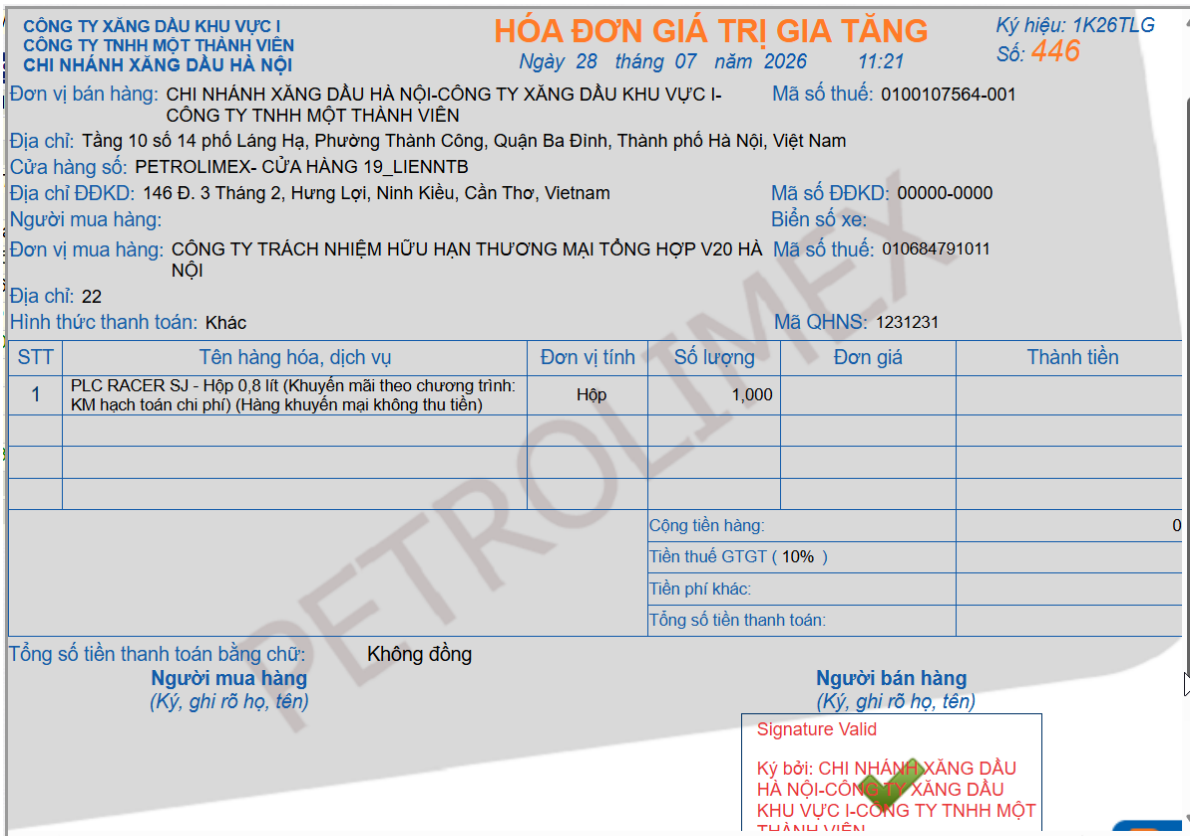


Lưu ý: *Khi xuất hóa đơn cho khách hàng vãng lai có mã khách hàng dạng "[Mã Company Code].KVL" (Ví dụ: 221.KVL)*

- ✓ *Thông tin khách hàng có giá trị mặc định như sau:*
  - *Khách: Người mua không lấy hóa đơn*
  - *MST: Để trống*
  - *Địa chỉ: "/"*
- ✓ *Nếu muốn sửa thông tin khách hàng, người dùng nhấn vào nút bên phải ô nhập thông tin MST và nhập điều kiện tìm kiếm của khách hàng gồm một trong các thông tin Tên, MST, địa chỉ.*



- ➢ B6: Điền các thông tin trên tab Người nhận hàng tương tự các phương thức đã có trên phần mềm
- ➢ B7: Nhấn nút Lưu hoặc tổ hợp phím Ctrl S để lưu chứng từ.
- ➢ B8: In hóa đơn điện tử phát hành thành công



CÔNG TY XĂNG DẦU KHU VỰC I
CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN
CHI NHÁNH XĂNG DẦU HÀ NỘI

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG

Ngày 28 tháng 07 năm 2026 11:21

Ký hiệu: 1K26TLG
Số: 446

Đơn vị bán hàng: CHI NHÁNH XĂNG DẦU HÀ NỘI-CÔNG TY XĂNG DẦU KHU VỰC I-CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN — Mã số thuế: 0100107564-001

Địa chỉ: Tầng 10 số 14 phố Láng Hạ, Phường Thành Công, Quận Ba Đình, Thành phố Hà Nội, Việt Nam

Cửa hàng số: PETROLIMEX- CỬA HÀNG 19_LIENNTB

Địa chỉ ĐĐKD: 146 Đ. 3 Tháng 2, Hưng Lợi, Ninh Kiều, Cần Thơ, Vietnam — Mã số ĐĐKD: 00000-0000

Người mua hàng: — Biển số xe:

Đơn vị mua hàng: CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN THƯƠNG MẠI TỔNG HỢP V20 HÀ NỘI — Mã số thuế: 010684791011

Địa chỉ: 22

Hình thức thanh toán: Khác — Mã QHNS: 1231231

STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	PLC RACER SJ - Hộp 0,8 lít (Khuyến mãi theo chương trình: KM hạch toán chi phí) (Hàng khuyến mại không thu tiền)	Hộp	1,000		

Cộng tiền hàng:	0
Tiền thuế GTGT (10%)	
Tiền phí khác:	
Tổng số tiền thanh toán:	

Tổng số tiền thanh toán bằng chữ: Không đồng

Người mua hàng
(Ký, ghi rõ họ, tên)

Người bán hàng
(Ký, ghi rõ họ, tên)

Signature Valid
Ký bởi: CHI NHÁNH XĂNG DẦU HÀ NỘI-CÔNG TY XĂNG DẦU KHU VỰC I-CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN

Lưu ý:

- ✓ Hóa đơn có đơn giá bằng giá bán lẻ và có thuế GTGT.
- ✓ Tại dòng mặt hàng biếu tặng có ghi chú "Hàng biếu tặng không thu tiền".

5.4 Hóa đơn chốt ca biếu tặng XDS

a. **Phạm vi áp dụng:** Chức năng được sử dụng khi trong Ca bán hàng có số lượng hàng hóa đã giao cho khách hàng nhưng chưa phát hành hóa đơn. Cửa hàng cần thực hiện xuất hóa đơn cho toàn bộ lượng hàng biếu tặng trong Ca bán hàng.

b. **Đường dẫn chức năng**: Màn hình Ca bán hàng\ Lập hóa đơn đóng ca\ Hóa đơn chốt ca xuất KM/BT KM02



c. Người thực hiện: Cửa hàng trưởng, Kế toán cửa hàng, Ca trưởng

d. Thao tác:

- ➢ B1**:** Kích chọn chức năng • *Hóa đơn chốt ca Xuất KM/BT KM02* trên màn hình Ca bán hàng\ Lập hóa đơn đóng ca.
- ➢ B2: Điền các thông tin trong mục Header.



- Giải thích trường thông tin

STT	Trường thông tin	Hướng dẫn nhập dữ liệu	Bắt buộc
1	Ngày chứng từ	Thời gian tạo chứng từ Giá trị mặc định là Ngày giờ hiện hành của máy tính/ máy chủ hoặc Ngày giờ ca bán hàng	*
2	Gán log	Nếu mặt hàng khuyến mại là XDS, người dùng nhấn nút  để chọn log bơm cần gán	
3	Ghi chú (header)	Thông tin Ghi chú cần hiển thị trên hóa đơn	

➢ B3: Gán log bơm vào chứng từ, thao tác như trước đây.



Lưu ý: *Chọn Loại log = Biếu tặng trước khi Gán log*

➢ B4: Điền các thông tin trên tab Hàng hóa, nếu đã gán log, các thông tin sẽ được lấy tự động từ log bơm, người dùng không thể sửa. Riêng khách hàng chọn mã khách có dạng "*[Mã Company Code].KVL*" (Ví dụ: 212.KVL) Thông tin khách hàng có giá trị mặc định như sau:

- Khách: Người mua không lấy hóa đơn
- MST: Để trống
- Địa chỉ: "/"



- B5: Điền các thông tin trên tab Người nhận hàng tương tự các phương thức đã có trên phần mềm
- B6: Nhấn nút Lưu hoặc tổ hợp phím Ctrl S để lưu chứng từ.
- B7: In hóa đơn điện tử phát hành thành công

Lưu ý:

- ✓ Hóa đơn có đơn giá bằng giá bán lẻ và có thuế GTGT.
- ✓ Tại dòng mặt hàng biếu tặng có ghi chú "Hàng biếu tặng không thu tiền".

6 BIẾU TẶNG HÀNG HÓA KHÁC

6.1 Mục đích

Khi các công ty Xăng dầu có nhu cầu quảng bá thương hiệu, kích cầu mà không đăng ký Bộ/Sở Công thương, họ sẽ tri ân khách hàng theo hình thức Biếu tặng. Cửa hàng tiến hành nhập hàng biếu tặng từ Công ty như bình thường. Mặt hàng được biếu tặng ở đây là HHK. Số lượng hàng xuất sẽ được căn cứ theo nhu cầu mỗi CH.

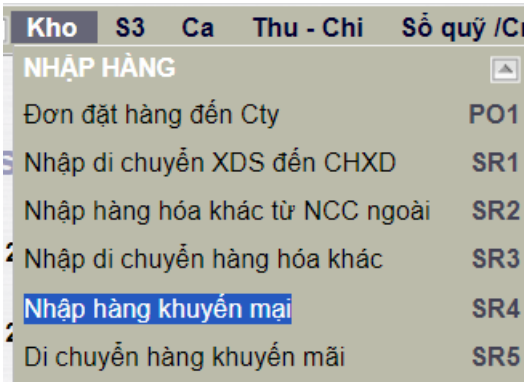
6.2 Điều kiện áp dụng

- Chỉ sử dụng mặt hàng hàng hóa khác để biếu tặng.
- Nghiệp vụ áp dụng cho toàn bộ đối tượng khách hàng tại cửa hàng (Khách Vãng lai, Khách Công nợ)
- Khi xuất hàng biếu tặng cho khách hàng, cửa hàng lập phiếu xuất kho kèm hóa đơn.
- Số lượng hàng xuất dựa vào nhu cầu của mỗi cửa hàng. Hàng hóa biếu tặng từ Công ty chuyển xuống, cần phân biệt hàng này với hàng kinh doanh tại cửa hàng.

- Hàng hóa biếu tặng sẽ chỉ hạch toán vào chi phí của Công ty với giá trị bằng giá vốn hàng bán, thuế GTGT theo đơn giá bán lẻ nên trên hóa đơn hiển thị đơn giá bán lẻ.
- Hóa đơn biếu tặng có giá trị nhưng không thu tiền và luôn được tách riêng với hóa đơn mua hàng (trong trường hợp mua hàng được biếu tặng).

6.3 Nhập hàng – SR4

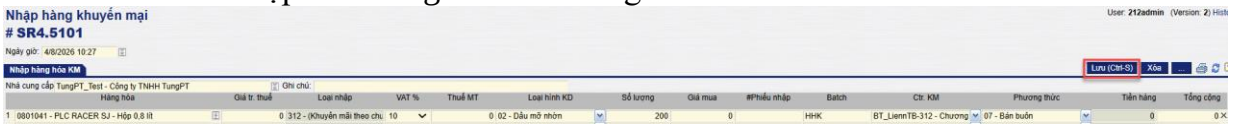
a. Đường dẫn chức năng: CHXD\ Kho\ Nhập hàng\ Nhập hàng khuyến mại – SR4



b. Người thực hiện: Cửa hàng trưởng, Kế toán cửa hàng.

c. Thao tác:

- B1: Kích chọn chức năng Nhập hàng khuyến mại – SR4 trên menu CHXD\ Kho\ Nhập hàng.
- B2: Nhập các thông tin trên chứng từ.



Giải thích các trường thông tin:

STT	Trường thông tin	Hướng dẫn nhập dữ liệu	Bắt buộc
1	Ngày giờ	Thời gian tạo chứng từ Giá trị mặc định là Ngày giờ hiện hành của máy tính/ máy chủ hoặc Ngày giờ ca bán hàng	*
2	Nhà cung cấp	Chọn từ danh sách có sẵn, tên Công ty trực thuộc, là các khách hàng đã được khai báo theo hướng dẫn trong mục 2.2. Danh mục nhà cung cấp.	*
3	Hàng hóa	Chọn từ danh sách có sẵn, là các mặt hàng thuộc nhóm hàng hóa khác và theo định dạng được khai báo trong mục 2.1. Danh mục hàng hóa khuyến mại.	*

4	Loại nhập	Chọn một trong các giá trị sau: - 310 - (Khuyến mãi theo chương trình: Biếu tặng HHK - Chi phí) (Hàng biếu tặng không thu tiền) - 311 - (Khuyến mãi theo chương trình: Biếu tặng HHK - Quỹ khen thưởng) (Hàng biếu tặng không thu tiền) - 312 - (Khuyến mãi theo chương trình: Biếu tặng HHK - Quỹ phúc lợi) (Hàng biếu tặng không thu tiền) - 313 - (Khuyến mãi theo chương trình: Biếu tặng HHK - Khác) (Hàng biếu tặng không thu tiền)	*
5	Giá trước thuế	Giá hàng hóa trước thuế	*
6	VAT%	Mức thuế của hóa đơn nhập	*
7	Loại hình kinh doanh	Chọn từ danh sách có sẵn	
8	Số lượng	Số lượng hàng hóa theo chương trình khuyến mại. Giá trị > 0	*
9	Giá mua	Giá vốn	*
10	Thuế MT	Giá trị = 0	
11	# Phiếu nhập	Số phiếu nhập của VPCTY	
12	Batch	Nhập bằng cột “Giá mua”	*
13	Ctr.KM	Trong khoảng thời gian chương trình KM Biếu tặng có hiệu lực, khi chọn chương trình KM tại cột Loại nhập sẽ có giá trị tham chiếu từ chương trình Khuyến mãi	*

14	Phương thức	Phương thức khuyến mại, chọn từ danh sách có sẵn: o 07: Bán buôn o 08: Bán lẻ o 09: Thương nhân phân phối o 10: Thương nhận nhượng quyền	

15	Tiền hàng	Giá trị = Tổng cộng/1.1	*
16	Tổng cộng	Giá trị = Số lượng * Giá mua	*

➢ **B3**: Lưu chứng từ: Nhấn nút Lưu hoặc tổ hợp phím Ctrl + S trên bàn phím.

6.4 Xuất hàng biếu tặng HHK – KM01

a. Đường dẫn chức năng: Màn hình Ca bán hàng\ Xuất khuyến mại nhà cung cấp, Biếu tặng - Đầu tư hàng hóa khác – KM01



b. Người thực hiện: Cửa hàng trưởng, Kế toán cửa hàng, Ca trưởng

c. Hướng dẫn thao tác:

➢ B1**:** Kích chọn chức năng *Xuất KM-NCC, Biếu tặng – Đầu tư HHK* trên màn hình Ca bán hàng.

➢ B2: Điền các thông tin trong mục Header.



- Giải thích trường thông tin

STT	Trường thông tin	Hướng dẫn nhập dữ liệu	Bắt buộc
1	Ngày chứng từ	Thời gian tạo chứng từ Giá trị mặc định là Ngày giờ hiện hành của máy tính/ máy chủ hoặc Ngày giờ ca bán hàng	*
2	Số tham chiếu	Số chứng từ Nhập hàng SR4. Có thể nhập số chứng từ hoặc nhấn nút để chọn chứng từ cần tham chiếu	*
3	Ghi chú (header)	Thông tin Ghi chú cần hiển thị trên hóa đơn	

➢

➢ B3: Tham chiếu chứng từ nhập hàng-SR4



- Chọn điều kiện lọc dữ liệu để tìm kiếm chứng từ Nhập hàng gồm:
  - Khoảng thời gian: Từ ngày – Đến ngày
  - Loại nhập: Chọn một trong các Giá trị = 310/311/312/313
  - Nhà cung cấp: Chọn từ danh mục có sẵn.
  - Hàng hóa: Chọn từ danh mục có sẵn
- Chọn chứng từ tham chiếu bằng cách check vào dòng có chứng từ cần chọn tại cột Check và nhấn nút "Chọn" để phần mềm điền thông tin của chứng từ SR4 được chọn vào màn hình chứng từ KM01

➢ B4: Điền các thông tin trên tab Hàng hóa.



Giải thích trường thông tin:

STT	Trường thông tin	Hướng dẫn nhập dữ liệu	Bắt buộc
1	Khách hàng	Chọn từ danh mục có sẵn theo 2 nhóm đối tượng như sau: - Khách hàng vãng lai: Chọn mã khách có dạng "*[Mã Company Code].KVL*" (Ví dụ: 212.KVL), khi chọn mã khách này người sử dụng có thể sửa đổi thông tin khách hàng chi tiết tại tab Hóa đơn VAT - KM. Khách hàng công nợ: Tìm kiếm theo mã khách hàng hoặc tên khách hàng và lựa chọn.	*
2	Hàng hóa	Thừa kế giá trị từ chứng từ SR4 được tham chiếu	*

3	Loại KM	Thừa kế giá trị từ chứng từ SR4 được tham chiếu	*
4	Loại hình KD	Thừa kế giá trị từ chứng từ SR4 được tham chiếu	*
5	Số lượng	Thừa kế giá trị từ chứng từ SR4 được tham chiếu, có thể sửa lại.	*
6	Giá trước thuế	Thừa kế giá trị từ chứng từ SR4 được tham chiếu	*
7	VAT %	Thừa kế giá trị từ chứng từ SR4 được tham chiếu	*
8	Thuế MT	Giá trị = 0	*
9	Giá bán	Thừa kế giá trị Cột giá mua từ chứng từ SR4 được tham chiếu	*
10	Nhà CC	Thừa kế giá trị từ chứng từ SR4 được tham chiếu	
11	Due – date	Giá trị được tính theo Hạn mức công nợ của khách hàng tại cửa hàng	
12	Ref No	Số chứng từ SR4 được tham chiếu	
13	Batch	Giá tri được tham chiếu từ chứng từ SR4	
14	Ctr.KM	Giá tri được tham chiếu từ chứng từ SR4	*
15	Phương thức	Phương thức khuyến mại, chọn từ danh sách có sẵn: o 07: Bán buôn o 08: Bán lẻ o 09: Thương nhân phân phối o 10: Thương nhận nhượng quyền	*
16	Tiền hàng	Giá trị = Tổng cộng/1.1	
17	Tổng cộng	Giá trị = Số lượng * Giá bán	

18	Điểm bán	Cửa hàng nhập chứng từ	

- B5: Điền các thông tin trên tab Hóa đơn VAT – KM thao tác tương tự các phương thức đã có trên phần mềm.



<u>Lưu ý:</u> *Khi xuất hóa đơn cho khách hàng vãng lai có mã khách hàng dạng "[Mã Company Code].KVL" (Ví dụ: 212.KVL)*

- ✓ *Thông tin khách hàng có giá trị mặc định như sau:*
  - *Khách: Người mua không lấy hóa đơn*
  - *MST: Để trống*
  - *Địa chỉ: "/"*
- ✓ *Nếu muốn sửa thông tin khách hàng, người dùng nhấn vào nút bên phải ô nhập thông tin MST và nhập điều kiện tìm kiếm của khách hàng gồm một trong các thông tin Tên, MST, địa chỉ.*



- B6: Điền các thông tin trên tab Người nhận hàng tương tự các phương thức đã có trên phần mềm
- B7: Nhấn nút Lưu hoặc tổ hợp phím Ctrl S để lưu chứng từ.
- B8: In hóa đơn điện tử phát hành thành công

CÔNG TY XĂNG DẦU KHU VỰC I
CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN
CHI NHÁNH XĂNG DẦU HÀ NỘI

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG

Ngày 03 tháng 08 năm 2026 15:30

Ký hiệu: 1K26TLG
Số: 559

Đơn vị bán hàng: CHI NHÁNH XĂNG DẦU HÀ NỘI-CÔNG TY XĂNG DẦU KHU VỰC I-CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN — Mã số thuế: 0100107564-001
Địa chỉ: Tầng 10 số 14 phố Láng Hạ, Phường Thành Công, Quận Ba Đình, Thành phố Hà Nội, Việt Nam
Cửa hàng số: PETROLIMEX- CỬA HÀNG 63 Client UAT
Địa chỉ ĐĐKD: Đường Phạm Văn Đồng, xã Xuân Đỉnh, TP Hà nội. — Mã số ĐĐKD: 0103397228-123
Người mua hàng: Luant — Biển số xe: 14H-066.84
Đơn vị mua hàng: Văn phòng Bộ giáo dục và đào tạo — Mã số thuế: 4800105513
Địa chỉ: Số 35 Đại Cồ Việt, quận Hai Bà Trưng, TP. Hà Nội
Hình thức thanh toán: Khác — Mã QHNS:

STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	PLC RACER SJ - Hộp 0,8 lít (Khuyến mãi theo chương trình: Biếu tặng HHK - Chi phí) (Hàng biếu tặng không thu tiền)	Hộp	3,000	60.000	180.000
			Cộng tiền hàng:		180.000
			Tiền thuế GTGT (KCT)		
			Tiền phí khác:		
			Tổng số tiền thanh toán:		180.000

Tổng số tiền thanh toán bằng chữ: Một trăm tám mươi nghìn đồng

Người mua hàng
(Ký, ghi rõ họ, tên)

Người bán hàng
(Ký, ghi rõ họ, tên)

Signature Valid
Ký bởi: CHI NHÁNH XĂNG DẦU HÀ NỘI-CÔNG TY XĂNG DẦU KHU VỰC I-CÔNG TY TNHH MỘT

PETROLIMEX

Lưu ý:

- ✓ Hóa đơn tham chiếu chứng từ SR4 có đơn giá bằng giá trước thuế và

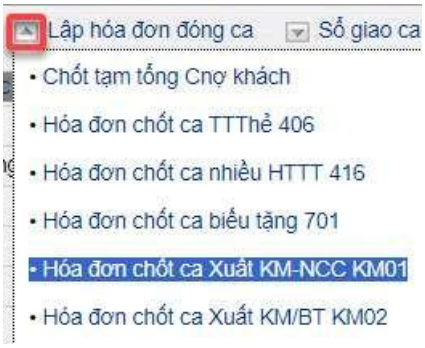
có thuế GTGT.

- ✓ Tại dòng mặt hàng biếu tặng có ghi chú "Hàng biếu tặng không thu tiền".

6.5 Hóa đơn chốt ca biếu tặng HHK

a. Phạm vi áp dụng: Chức năng được sử dụng khi trong Ca bán hàng có số lượng hàng hóa đã giao cho khách hàng nhưng chưa phát hành hóa đơn. Cửa hàng cần thực hiện xuất hóa đơn cho toàn bộ lượng hàng khuyến mại trong Ca bán hàng.

b. Đường dẫn chức năng: Màn hình Ca bán hàng\ Lập hóa đơn đóng ca\ Hóa đơn chốt ca xuất KM-NCC KM01



c. Người thực hiện: Cửa hàng trưởng, Kế toán cửa hàng, Ca trưởng

d. Thao tác:

- ➢ B1**:** Kích chọn chức năng • *Hóa đơn chốt ca Xuất KM-NCC KM01* trên màn hình Ca bán hàng\ Lập hóa đơn đóng ca.
- ➢ B2: Điền các thông tin trong mục Header.



- Giải thích trường thông tin

STT	Trường thông tin	Hướng dẫn nhập dữ liệu	Bắt buộc
1	Ngày chứng từ	Thời gian tạo chứng từ Giá trị mặc định là Ngày giờ hiện hành của máy tính/ máy chủ hoặc Ngày giờ ca bán hàng	*
2	Số tham chiếu	Số chứng từ Nhập hàng SR4. Có thể nhập số chứng từ hoặc nhấn nút để chọn một hoặc nhiều chứng từ cần tham chiếu	*
3	Ghi chú (header)	Thông tin Ghi chú cần hiển thị trên hóa đơn	

- B3: Tham chiếu chứng từ nhập hàng-SR4 thao tác tương tự mục 6.4 – Xuất hàng biếu tặng HHK- KM01. Chọn toàn bộ các chứng từ nhập hàng – SR4 đã xuất hàng khuyến mại theo chương trình Nhà cung cấp trong Ca bán hàng.
- B4: Điền các thông tin trên tab Hàng hóa thao tác tương tự mục 6.4 Xuất hàng biếu tặng. Riêng khách hàng chọn mã khách có dạng "*[Mã Company Code].KVL*" (Ví dụ: 212.KVL)
- B5: Thông tin khách hàng có giá trị mặc định như sau:
  - Khách: Người mua không lấy hóa đơn
  - MST: Để trống
  - Địa chỉ: "/"

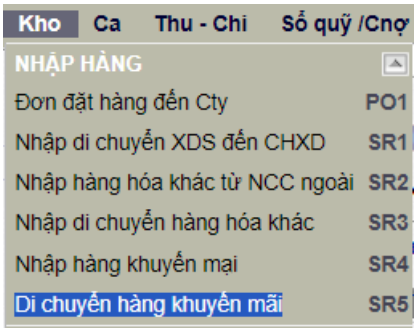


- B6: Điền các thông tin trên tab Người nhận hàng tương tự các phương thức đã có trên phần mềm
- B7: Nhấn nút Lưu hoặc tổ hợp phím Ctrl S để lưu chứng từ.
- B8: In hóa đơn điện tử phát hành thành công

6.6 Xuất trả nhà cung cấp – SR5

a. Phạm vi áp dụng: Khi kết thúc chương trình biếu tặng mà còn lại hàng biếu tặng chưa xuất hết, Cửa hàng thực hiện xuất trả hàng về VPCTy.

b. Đường dẫn chức năng: CHXD\ Kho\ Nhập hàng\ Di chuyển hàng khuyến mại – SR5



c. Người thực hiện: Cửa hàng trưởng, Kế toán cửa hàng.

d. Thao tác với chức năng:

- B1: Kích chọn chức năng Nhập hàng khuyến mại – SR4 trên menu CHXD\ Kho\ Nhập hàng.
- B2: Điền các thông tin trong mục Header



Giải thích trường thông tin:

STT	Trường thông tin	Hướng dẫn nhập dữ liệu	Bắt buộc
1	Ngày chứng từ	Thời gian tạo chứng từ Giá trị mặc định là Ngày giờ hiện hành của máy tính/ máy chủ hoặc Ngày giờ ca bán hàng	*
2	Số tham chiếu	Số chứng từ Nhập hàng SR4. Có thể nhập số chứng từ hoặc nhấn nút để chọn chứng từ cần tham chiếu	*

- B3: Chọn chứng từ SR4 để tham chiếu. Thao tác tương tự trong mục 6.4. Xuất hàng biếu tặng HHK
- B4: Nhập thông tin trong tab Xuất trả hàng KM: Toàn bộ thông tin được tham chiếu từ chứng từ SR4 – Nhập hàng khuyến mại, người dùng chỉ được sửa 2 thông tin: Loại hình Kinh doanh, Số lượng hàng hóa.



- B5: Lưu chứng từ bằng cách nhấn nút Lưu hoặc tổ hợp phím Ctrl + S.

7 ĐẦU TƯ HÀNG HÓA KHÁC

7.1 Mục đích

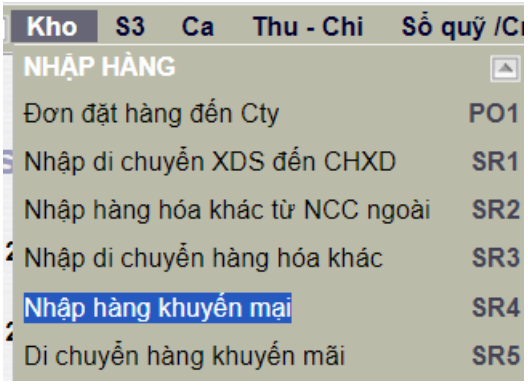
Để gia tăng sản lượng, các Công ty Xăng dầu thực hiện chương trình đầu tư cho khách hàng. Cụ thể, các Công ty xăng dầu sẽ đầu tư các trang thiết bị cho khách hàng công nợ (*hàng hóa đầu tư cần được quản lý trong nghiệp vụ này*). Đổi lại, khách hàng cam kết sản lượng tiêu thụ một số mặt hàng cụ thể cho các Công ty xăng dầu. Cửa hàng sẽ đóng vai trò xuất hàng hộ Công ty. Vì hàng này là hàng đầu tư không đòi lại (sau một vài năm trang thiết bị hết khấu hao) nên tại hóa đơn không có thuế VAT. Mặt hàng được đầu tư ở đây là hàng hóa khác.

7.2 Điều kiện áp dụng

- Chỉ sử dụng mặt hàng hàng hóa khác để biếu tặng.
- Nghiệp vụ áp dụng cho toàn bộ đối tượng khách hàng công nợ.
- Khi xuất hàng biếu tặng cho khách hàng, cửa hàng lập phiếu xuất kho kèm hóa đơn.
- Hàng hóa đầu tư từ Công ty chuyển xuống, cần phân biệt hàng này với hàng kinh doanh tại cửa hàng.
- Hàng hóa đầu tư sẽ hạch toán vào chi phí của Công ty với giá trị bằng giá vốn hàng bán, không có thuế GTGT nên trên hóa đơn hiển thị đơn giá bằng giá vốn.
- Hóa đơn biếu tặng có giá trị nhưng không thu tiền và luôn được tách riêng với hóa đơn mua hàng.

7.3 Nhập hàng đầu tư – SR4

a. Đường dẫn chức năng: CHXD\ Kho\ Nhập hàng\ Nhập hàng khuyến mại – SR4



b. Người thực hiện: Cửa hàng trưởng, Kế toán cửa hàng.

c. Thao tác:

- B1: Kích chọn chức năng Nhập hàng khuyến mại – SR4 trên menu CHXD\ Kho\ Nhập hàng.
- B2: Nhập các thông tin trên chứng từ.



Giải thích các trường thông tin:

STT	Trường thông tin	Hướng dẫn nhập dữ liệu	Bắt buộc
1	Ngày giờ	Thời gian tạo chứng từ Giá trị mặc định là Ngày giờ hiện hành của máy tính/ máy chủ hoặc Ngày giờ ca bán hàng	*

STT	Trường thông tin	Hướng dẫn nhập dữ liệu	Bắt buộc
2	Nhà cung cấp	Chọn từ danh sách có sẵn, tên Công ty trực thuộc, là các khách hàng đã được khai báo theo hướng dẫn trong mục 2.2. Danh mục nhà cung cấp.	*
3	Hàng hóa	Chọn từ danh sách có sẵn, là các mặt hàng thuộc nhóm hàng hóa khác và theo định dạng được khai báo trong mục 2.1. Danh mục hàng hóa khuyến mại.	*
4	Loại nhập	Giá trị = 320 – Đầu tư	*
5	Giá trước thuế	Giá hàng hóa trước thuế	*
6	VAT%	Giá trị = Không chịu thuế	*
7	Loại hình kinh doanh	Chọn từ danh sách có sẵn	
8	Số lượng	Số lượng hàng hóa theo chương trình Đầu tư. Giá trị > 0	*
9	Giá mua	Giá vốn	*
10	Thuế MT	Giá trị = 0	
11	# Phiếu nhập	Số phiếu nhập của nhà cung cấp	
12	Batch	Nhập bằng cột “Giá mua”	*
13	Ctr.KM	Trong khoảng thời gian chương trình KM Đầu tư có hiệu lực, khi chọn chương trình KM tại cột Loại nhập sẽ có giá trị tham chiếu từ chương trình Khuyến mãi	
14	Phương thức	Phương thức khuyến mại, chọn từ danh sách có sẵn: o 07: Bán buôn o 08: Bán lẻ o 09: Thương nhân phân phối o 10: Thương nhận nhượng quyền	

STT	Trường thông tin	Hướng dẫn nhập dữ liệu	Bắt buộc
15	Tiền hàng	Giá trị = Tổng cộng	*
16	Tổng cộng	Giá trị = Số lượng * Giá mua	*

- **B3**: Lưu chứng từ: Nhấn nút Lưu hoặc tổ hợp phím Ctrl + S trên bàn phím.

7.4 Xuất hàng đầu tư – KM01

a. Đường dẫn chức năng: Màn hình Ca bán hàng\ Xuất khuyến mại nhà cung cấp, Biếu tặng - Đầu tư hàng hóa khác – KM01



b. Người thực hiện: Cửa hàng trưởng, Kế toán cửa hàng, Ca trưởng

c. Hướng dẫn thao tác:

- B1**:** Kích chọn chức năng *Xuất KM-NCC, Biếu tặng – Đầu tư HHK* trên màn hình Ca bán hàng.
- B2: Điền các thông tin trong mục Header.



- Giải thích trường thông tin

STT	Trường thông tin	Hướng dẫn nhập dữ liệu	Bắt buộc
1	Ngày chứng từ	Thời gian tạo chứng từ Giá trị mặc định là Ngày giờ hiện hành của máy tính/ máy chủ hoặc Ngày giờ ca bán hàng	*

2	Số tham chiếu	Số chứng từ Nhập hàng SR4. Có thể nhập số chứng từ hoặc nhấn nút  để chọn chứng từ cần tham chiếu	*
3	Ghi chú (header)	Thông tin Ghi chú cần hiển thị trên hóa đơn	

➢ B3: Tham chiếu chứng từ nhập hàng-SR4



- Chọn điều kiện lọc dữ liệu để tìm kiếm chứng từ Nhập hàng gồm:
  - Khoảng thời gian: Từ ngày – Đến ngày
  - Loại nhập: Chọn Giá trị = 320 – Đầu tư
  - Nhà cung cấp: Chọn từ danh mục có sẵn.
  - Hàng hóa: Chọn từ danh mục có sẵn
- Chọn chứng từ tham chiếu bằng cách check vào dòng có chứng từ cần chọn tại cột Check và nhấn nút "Chọn" để phần mềm điền thông tin của chứng từ SR4 được chọn vào màn hình chứng từ KM01

➢ B4: Điền các thông tin trên tab Hàng hóa.



Giải thích trường thông tin:

STT	Trường thông tin	Hướng dẫn nhập dữ liệu	Bắt buộc
1	Khách hàng	Chọn từ danh mục có sẵn, tìm kiếm theo mã khách hàng hoặc tên khách hàng và lựa chọn.	*
2	Hàng hóa	Thừa kế giá trị từ chứng từ SR4 được tham chiếu	*
3	Loại KM	Thừa kế giá trị từ chứng từ SR4 được tham chiếu	*
4	Loại hình KD	Thừa kế giá trị từ chứng từ SR4 được tham chiếu	*
5	Số lượng	Thừa kế giá trị từ chứng từ SR4 được tham chiếu, có thể sửa lại.	*
6	Giá trước thuế	Thừa kế giá trị từ chứng từ SR4 được tham chiếu	*

STT	Trường thông tin	Hướng dẫn nhập dữ liệu	Bắt buộc
7	VAT %	Thừa kế giá trị từ chứng từ SR4 được tham chiếu	*
8	Thuế MT	Giá trị = 0	*
9	Giá bán	Thừa kế giá trị từ chứng từ SR4 được tham chiếu	*
10	Nhà CC	Thừa kế giá trị từ chứng từ SR4 được tham chiếu	
11	Due – date	Giá trị được tính theo Hạn mức công nợ của khách hàng tại cửa hàng	
12	Ref No	Số chứng từ SR4 được tham chiếu	
13	Batch	Thừa kế giá trị từ chứng từ SR4 được tham chiếu	
14	Ctr.KM	Thừa kế giá trị từ chứng từ SR4 được tham chiếu	
15	Phương thức	Phương thức khuyến mại, chọn từ danh sách có sẵn: o 07: Bán buôn o 08: Bán lẻ o 09: Thương nhân phân phối o 10: Thương nhận nhượng quyền	
16	Tiền hàng	Giá trị = Tổng cộng	
17	Tổng cộng	Giá trị = Số lượng * Giá bán	
18	Điểm bán	Cửa hàng nhập chứng từ.	

- B5: Điền các thông tin trên tab Hóa đơn VAT – KM thao tác tương tự các phương thức đã có trên phần mềm.

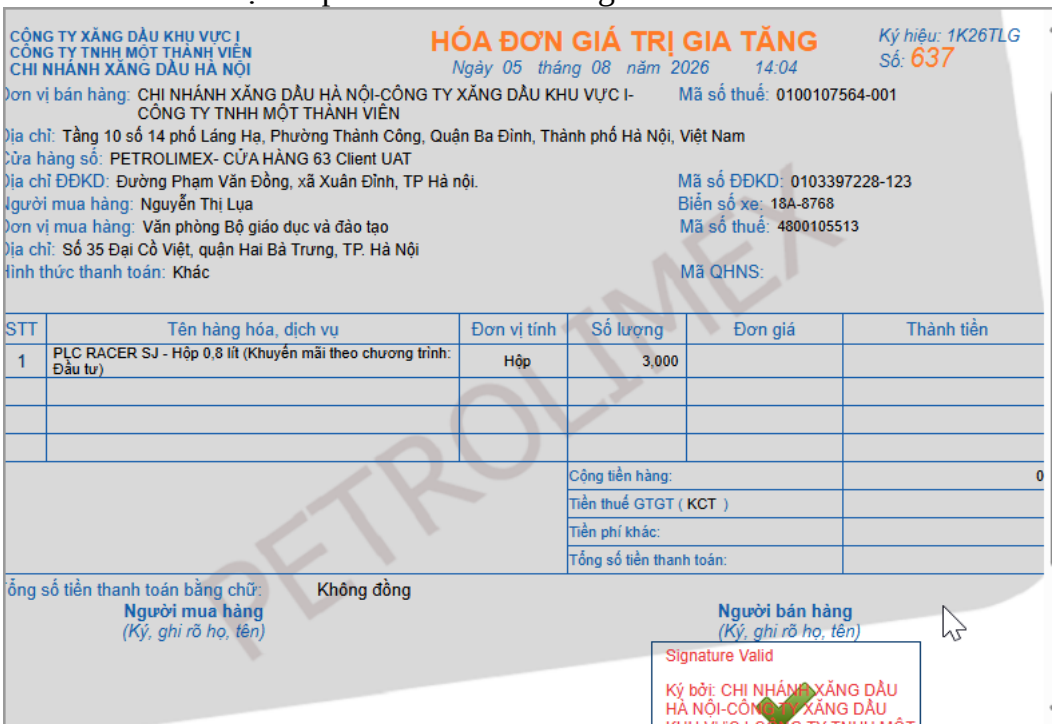


Lưu ý: *Khi xuất hóa đơn cho khách hàng vãng lai có mã khách hàng dạng "[Mã Company Code].KVL" (Ví dụ: 212.KVL)*

- ✓ *Thông tin khách hàng có giá trị mặc định như sau:*
  - *Khách: Người mua không lấy hóa đơn*
  - *MST: Để trống*
  - *Địa chỉ: "/"*
- ✓ *Nếu muốn sửa thông tin khách hàng, người dùng nhấn vào nút bên phải ô nhập thông tin MST và nhập điều kiện tìm kiếm của khách hàng gồm một trong các thông tin Tên, MST, địa chỉ.*



- B6: Điền các thông tin trên tab Người nhận hàng tương tự các phương thức đã có trên phần mềm
- B7: Nhấn nút Lưu hoặc tổ hợp phím Ctrl S để lưu chứng từ.
- B8: In hóa đơn điện tử phát hành thành công



CÔNG TY XĂNG DẦU KHU VỰC I
CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN
CHI NHÁNH XĂNG DẦU HÀ NỘI

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG

Ngày 05 tháng 08 năm 2026 14:04

Ký hiệu: 1K26TLG
Số: 637

Đơn vị bán hàng: CHI NHÁNH XĂNG DẦU HÀ NỘI-CÔNG TY XĂNG DẦU KHU VỰC I-CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN — Mã số thuế: 0100107564-001
Địa chỉ: Tầng 10 số 14 phố Láng Hạ, Phường Thành Công, Quận Ba Đình, Thành phố Hà Nội, Việt Nam
Cửa hàng số: PETROLIMEX- CỬA HÀNG 63 Client UAT
Địa chỉ ĐĐKD: Đường Phạm Văn Đồng, xã Xuân Đỉnh, TP Hà nội. — Mã số ĐĐKD: 0103397228-123
Người mua hàng: Nguyễn Thị Lụa — Biển số xe: 18A-8768
Đơn vị mua hàng: Văn phòng Bộ giáo dục và đào tạo — Mã số thuế: 4800105513
Địa chỉ: Số 35 Đại Cồ Việt, quận Hai Bà Trưng, TP. Hà Nội
Hình thức thanh toán: Khác — Mã QHNS:

STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	PLC RACER SJ - Hộp 0,8 lít (Khuyến mãi theo chương trình: Đầu tư)	Hộp	3,000		

Cộng tiền hàng:	0
Tiền thuế GTGT (KCT)	
Tiền phí khác:	
Tổng số tiền thanh toán:	

Tổng số tiền thanh toán bằng chữ: Không đồng

Người mua hàng
(Ký, ghi rõ họ, tên)

Người bán hàng
(Ký, ghi rõ họ, tên)

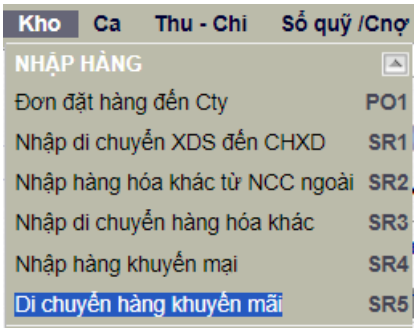
Signature Valid
Ký bởi: CHI NHÁNH XĂNG DẦU HÀ NỘI-CÔNG TY XĂNG DẦU

Lưu ý:

- ✓ Hóa đơn có đơn giá bằng giá vốn và hiển thị chữ "KCT" – không chịu thuế tại dòng mức thuế GTGT.
- ✓ Tại dòng mặt hàng đầu tư có ghi chú "Hàng khuyến mại theo chương trình Đầu tư".

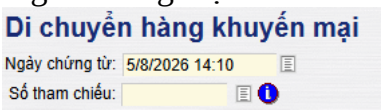
7.5 Xuất trả nhà cung cấp – SR5

a. Phạm vi áp dụng: Khi kết thúc chương trình đầu tư mà còn lại hàng đầu tư chưa xuất hết, Cửa hàng thực hiện xuất trả hàng về VPCTy.
b. Đường dẫn chức năng: CHXD\ Kho\ Nhập hàng\ Di chuyển hàng khuyến mại – SR5



c. Người thực hiện: Cửa hàng trưởng, Kế toán cửa hàng.
d. Thao tác với chức năng:

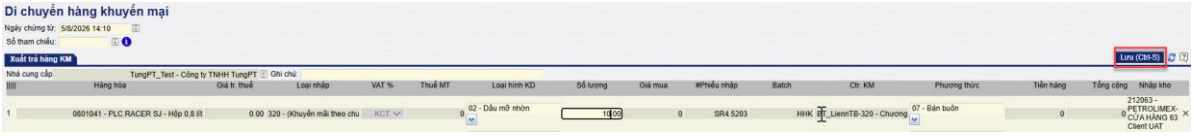
- B1: Kích chọn chức năng Nhập hàng khuyến mại – SR4 trên menu CHXD\ Kho\ Nhập hàng.
- B2: Điền các thông tin trong mục Header



Giải thích trường thông tin:

STT	Trường thông tin	Hướng dẫn nhập dữ liệu	Bắt buộc
1	Ngày chứng từ	Thời gian tạo chứng từ Giá trị mặc định là Ngày giờ hiện hành của máy tính/ máy chủ hoặc Ngày giờ ca bán hàng	*
2	Số tham chiếu	Số chứng từ Nhập hàng SR4. Có thể nhập số chứng từ hoặc nhấn nút để chọn chứng từ cần tham chiếu	*

- B3: Chọn chứng từ SR4 để tham chiếu. Thao tác tương tự trong mục 7.4. Xuất hàng đầu tư
- B4: Nhập thông tin trong tab Xuất trả hàng KM: Toàn bộ thông tin được tham chiếu từ chứng từ SR4 – Nhập hàng khuyến mại, người dùng chỉ được sửa 2 thông tin: Loại hình Kinh doanh, Số lượng hàng hóa.



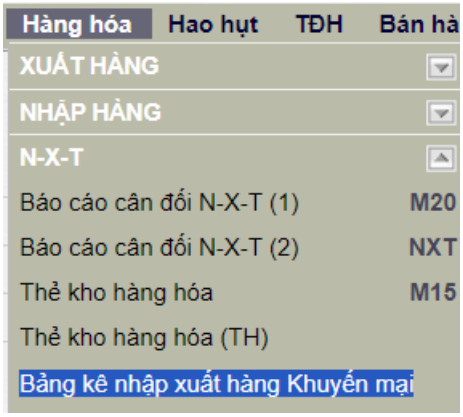
B5: Lưu chứng từ bằng cách nhấn nút Lưu hoặc tổ hợp phím Ctrl + S.

8 BÁO CÁO THỐNG KÊ

8.1 Bảng kê nhập – xuất hàng khuyến mại

8.1.1 Đường dẫn báo cáo

Menu: CHXD\ Hàng hóa\ NXT\ Bảng kê nhập xuất hàng khuyến mại



8.1.2 Tham số lọc dữ liệu

STT	Tham số	Mô tả	Điều kiện lọc	Giá trị mặc định	Bắt buộc
1.	Chọn nhanh	Chọn nhanh thời gian khi chạy báo cáo	1. Từ đầu tháng 2. Tháng này 3. Tháng trước 4. Từ đầu năm 5. Quý 1 6. Quý 2 7. Quý 3 8. Quý 4 9. Cả năm		
2.	Từ ngày	Thời gian bắt đầu lấy dữ liệu báo cáo		Ngày hiện tại – 1 tháng	X
3.	Đến ngày	Thời gian kết thúc lấy dữ liệu báo cáo		23h59 ngày hiện tại	X
4.	CHXD	Các cửa hàng lấy dữ liệu báo cáo	Chọn từ danh sách có sẵn	Toàn bộ CHXD trực thuộc Công ty.	
5.	Phương thức	Loại chứng từ lấy dữ liệu báo cáo	Chọn từ danh sách có sẵn	SR4 – Nhập hàng khuyến mại	x
6.	Ngành hàng	Ngành hàng của hàng hóa khuyến mại lấy dữ liệu báo cáo	Chọn từ danh sách có sẵn	Toàn bộ ngành hàng	
7.	Loại khuyến mại	Loại khuyến mại cần lấy dữ liệu báo cáo	Chọn từ danh sách có sẵn	Toàn bộ Loại khuyến mại	
8.	Nhóm hàng hóa	Nhóm hàng của hàng hóa khuyến mại lấy dữ liệu	Chọn từ danh sách có sẵn	Toàn bộ	

STT	Tham số	Mô tả	Điều kiện lọc	Giá trị mặc định	Bắt buộc
		báo cáo		nhóm hàng	
9.	Hàng hóa	Mã hàng hóa khuyến mại lấy dữ liệu báo cáo	Chọn từ danh sách có sẵn	Toàn bộ hàng hóa	
10.	Nhà cung cấp	Nhà cung cấp của chương trình khuyến mại lấy dữ liệu báo cáo	Chọn từ danh sách có sẵn	Toàn bộ nhà cung cấp	
11.	Phương thức	Phương thức bán khuyến mại của chương trình	Chọn từ danh sách có sẵn	Toàn bộ Phương thức	
12.	Đầu ra báo cáo	Định dạng file kết xuất báo cáo	Chọn 1 định dạng từ danh sách có sẵn	HTML	

8.1.3 Hình thức báo cáo



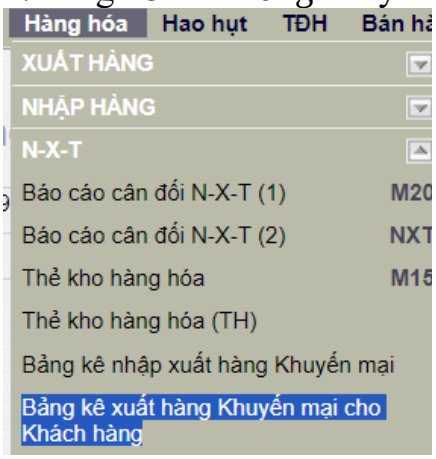
8.1.4 Các trường thông tin

STT	Trường thông tin	Công thức
1	CHXD	Tên – mã cửa hàng nhập – xuất hàng khuyến mại
2	Hàng hóa	Tên – mã hàng hóa nhập – xuất khuyến mại
3	Chứng từ	Số chứng từ nhập – xuất khuyến mại
4	Nhập xuất	Phương thức nhập hoặc xuất hàng khuyến mại
5	Ngày giờ chứng từ	Thời gian chứng từ nhập – xuất khuyến mại
6	Nhà cung cấp	Tên – mã nhà cung cấp chương trình khuyến mại
7	Loại khuyến mại	Tên – mã loại hình khuyến mại
8	ĐVT	Đơn vị tính mặt hàng khuyến mại
9	Giá	Đơn giá mặt hàng khuyến mại, giá trị theo quy định của chương trình khuyến mại.
10	Số lượng	Số lượng hàng hóa khuyến mại
11	Thành tiền	Tổng tiền hàng hóa khuyến mại được tính theo công thức: Thành tiền = Giá * Số lượng

8.2 Bảng kê xuất hàng khuyến mại cho khách hàng

8.2.1 Đường dẫn báo cáo

Menu: CHXD\ Hàng hóa\ NXT\ Bảng kê xuất hàng khuyến mại cho khách hàng

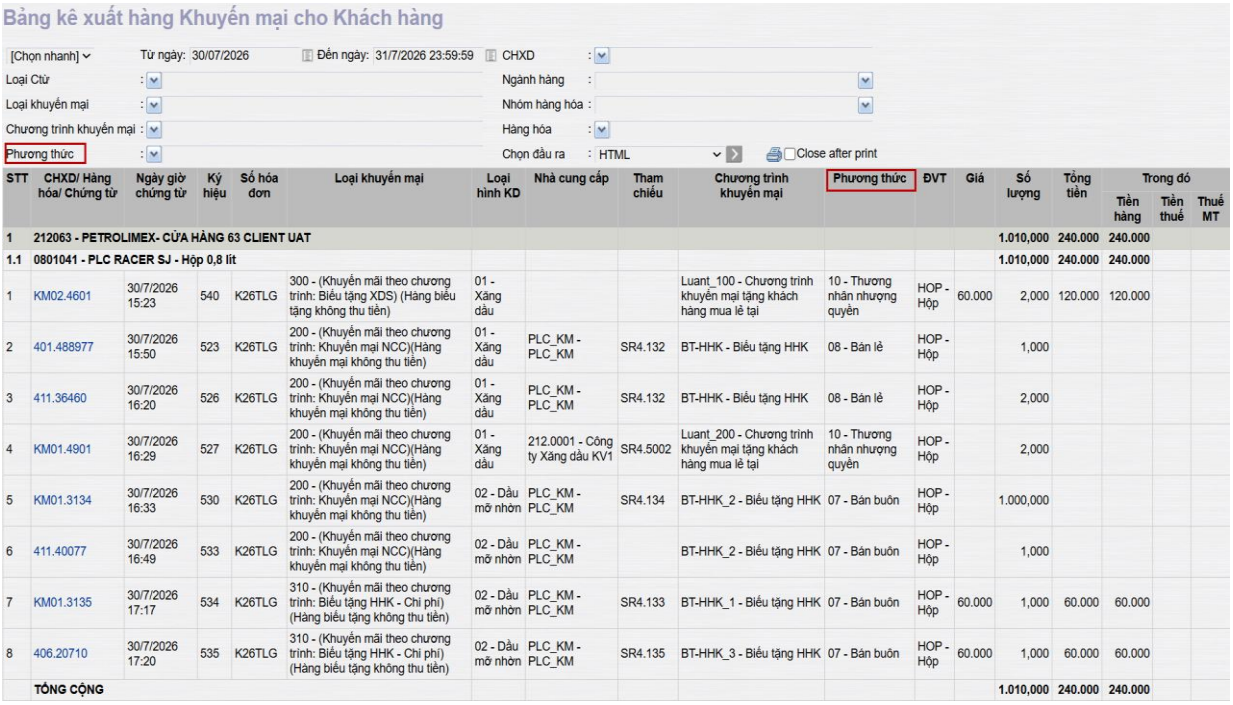


8.2.2 Tham số lọc dữ liệu

Tương tự báo cáo "Bảng kê nhập – xuất hàng khuyến mại", chi tiết xem trong mục 8.1.2. Tham số lọc dữ liệu

Bổ sung điều kiện lọc "Phương thức" bán Khuyến mại: Chọn trong danh mục Phương thức

8.2.3 Hình thức báo cáo



Bảng kê xuất hàng Khuyến mại cho Khách hàng

[Chọn nhanh] Từ ngày: 30/07/2026 Đến ngày: 31/7/2026 23:59:59 CHXD :
Loại Ctừ : Ngành hàng :
Loại khuyến mại : Nhóm hàng hóa :
Chương trình khuyến mại : Hàng hóa :
Phương thức : Chọn đầu ra : HTML Close after print

STT	CHXD/ Hàng hóa/ Chứng từ	Ngày giờ chứng từ	Ký hiệu	Số hóa đơn	Loại khuyến mại	Loại hình KD	Nhà cung cấp	Tham chiếu	Chương trình khuyến mại	Phương thức	ĐVT	Giá	Số lượng	Tổng tiền	Trong đó		
															Tiền hàng	Tiền thuế	Thuế MT
1	212063 - PETROLIMEX- CỬA HÀNG 63 CLIENT UAT												1.010,000	240.000	240.000		
1.1	0801041 - PLC RACER SJ - Hộp 0,8 lít												1.010,000	240.000	240.000		
1	KM02.4601	30/7/2026 15:23	540	K26TLG	300 - (Khuyến mãi theo chương trình: Biếu tặng XDS) (Hàng biếu tặng không thu tiền)	01 - Xăng dầu			Luant_100 - Chương trình khuyến mại tặng khách hàng mua lẻ tại	10 - Thương nhân nhượng quyền	HOP - Hộp	60.000	2,000	120.000	120.000		
2	401.488977	30/7/2026 15:50	523	K26TLG	200 - (Khuyến mãi theo chương trình: Khuyến mại NCC)(Hàng khuyến mại không thu tiền)	01 - Xăng dầu	PLC_KM - PLC_KM	SR4.132	BT-HHK - Biếu tặng HHK	08 - Bán lẻ	HOP - Hộp		1,000				
3	411.36460	30/7/2026 16:20	526	K26TLG	200 - (Khuyến mãi theo chương trình: Khuyến mại NCC)(Hàng khuyến mại không thu tiền)	01 - Xăng dầu	PLC_KM - PLC_KM	SR4.132	BT-HHK - Biếu tặng HHK	08 - Bán lẻ	HOP - Hộp		2,000				
4	KM01.4901	30/7/2026 16:29	527	K26TLG	200 - (Khuyến mãi theo chương trình: Khuyến mại NCC)(Hàng khuyến mại không thu tiền)	01 - Xăng dầu	212.0001 - Công ty Xăng dầu KV1	SR4.5002	Luant_200 - Chương trình khuyến mại tặng khách hàng mua lẻ tại	10 - Thương nhân nhượng quyền	HOP - Hộp		2,000				
5	KM01.3134	30/7/2026 16:33	530	K26TLG	200 - (Khuyến mãi theo chương trình: Khuyến mại NCC)(Hàng khuyến mại không thu tiền)	02 - Dầu mỡ nhờn	PLC_KM - PLC_KM	SR4.134	BT-HHK_2 - Biếu tặng HHK	07 - Bán buôn	HOP - Hộp		1.000,000				
6	411.40077	30/7/2026 16:49	533	K26TLG	200 - (Khuyến mãi theo chương trình: Khuyến mại NCC)(Hàng khuyến mại không thu tiền)	02 - Dầu mỡ nhờn	PLC_KM - PLC_KM		BT-HHK_2 - Biếu tặng HHK	07 - Bán buôn	HOP - Hộp		1,000				
7	KM01.3135	30/7/2026 17:17	534	K26TLG	310 - (Khuyến mãi theo chương trình: Biếu tặng HHK - Chi phí) (Hàng biếu tặng không thu tiền)	02 - Dầu mỡ nhờn	PLC_KM - PLC_KM	SR4.133	BT-HHK_1 - Biếu tặng HHK	07 - Bán buôn	HOP - Hộp	60.000	1,000	60.000	60.000		
8	406.20710	30/7/2026 17:20	535	K26TLG	310 - (Khuyến mãi theo chương trình: Biếu tặng HHK - Chi phí) (Hàng biếu tặng không thu tiền)	02 - Dầu mỡ nhờn	PLC_KM - PLC_KM	SR4.135	BT-HHK_3 - Biếu tặng HHK	07 - Bán buôn	HOP - Hộp	60.000	1,000	60.000	60.000		
	TỔNG CỘNG												1.010,000	240.000	240.000		

8.2.4 Các trường thông tin

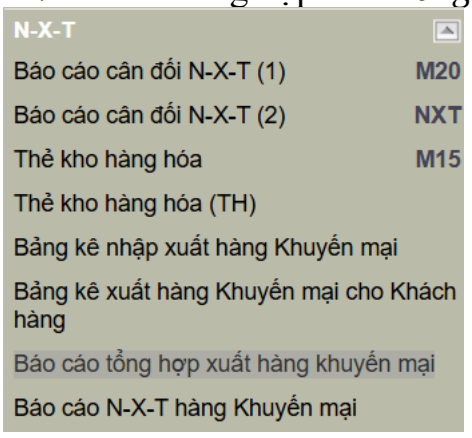
STT	Trường thông tin	Công thức
1	CHXD	Tên – mã cửa hàng nhập – xuất hàng khuyến mại
2	Hàng hóa	Tên – mã hàng hóa nhập – xuất khuyến mại
3	Chứng từ	Số chứng từ nhập – xuất khuyến mại
4	Ngày giờ chứng từ	Thời gian chứng từ nhập – xuất khuyến mại
5	Ký hiệu	Ký hiệu hóa đơn
6	Số hóa đơn	Số hóa đơn khuyến mại
7	Loại khuyến mại	Tên – mã loại hình khuyến mại
8	Nhà cung cấp	Tên – mã nhà cung cấp chương trình khuyến mại

STT	Trường thông tin	Công thức
9	Tham chiếu	Số chứng từ SR4 – Nhập hàng khuyến mại đã tham chiếu trên chứng từ xuất hàng
10	Phương thức	Phương thức chương trình khuyến mãi
11	ĐVT	Đơn vị tính mặt hàng khuyến mại
12	Giá	Đơn giá mặt hàng khuyến mại, giá trị theo quy định của chương trình khuyến mại.
13	Số lượng	Số lượng hàng hóa khuyến mại
14	Tổng tiền	Tổng tiền hàng hóa khuyến mại được tính theo công thức: Tổng tiền = Giá * Số lượng
15	Tiền hàng	Tiền hàng chưa bao gồm các loại thuế
16	Tiền thuế	Thuế GTGT của hàng hóa khuyến mại
17	Thuế MT	Thuế môi trường của hàng hóa khuyến mại

8.3 Báo cáo tổng hợp xuất hàng khuyến mại cho khách hàng

8.3.1 Đường dẫn báo cáo

Menu: CHXD\ Hàng hóa\ NXT\ Báo cáo tổng hợp xuất hàng khuyến mại

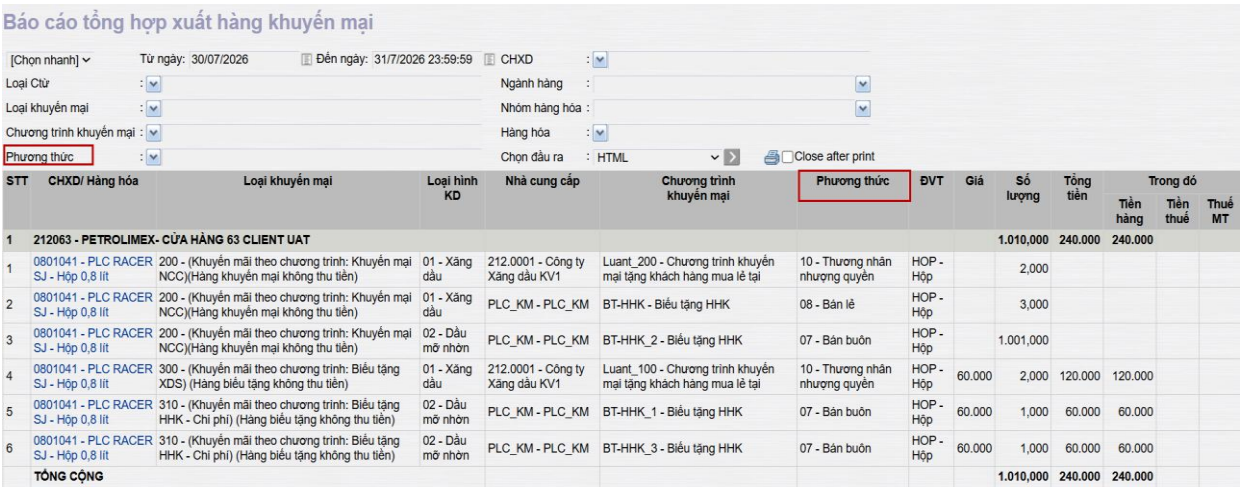


8.3.2 Tham số lọc dữ liệu

Tương tự báo cáo "Bảng kê nhập – xuất hàng khuyến mại", chi tiết xem trong mục 8.1.2. Tham số lọc dữ liệu

Bổ sung điều kiện lọc "Phương thức" bán Khuyến mại: Chọn trong danh mục Phương thức

8.3.3 Hình thức báo cáo



STT	CHXD/ Hàng hóa	Loại khuyến mại	Loại hình KD	Nhà cung cấp	Chương trình khuyến mại	Phương thức	ĐVT	Giá	Số lượng	Tổng tiền	Trong đó		
											Tiền hàng	Tiền thuế	Thuế MT
1	212063 - PETROLIMEX- CỬA HÀNG 63 CLIENT UAT								1.010,000	240.000	240.000		
1	0801041 - PLC RACER SJ - Hộp 0,8 lít	200 - (Khuyến mãi theo chương trình: Khuyến mại NCC)(Hàng khuyến mại không thu tiền)	01 - Xăng dầu	212.0001 - Công ty Xăng dầu KV1	Luant_200 - Chương trình khuyến mại tặng khách hàng mua lẻ tại	10 - Thương nhân nhượng quyền	HOP - Hộp		2,000				
2	0801041 - PLC RACER SJ - Hộp 0,8 lít	200 - (Khuyến mãi theo chương trình: Khuyến mại NCC)(Hàng khuyến mại không thu tiền)	01 - Xăng dầu	PLC_KM - PLC_KM	BT-HHK - Biếu tặng HHK	08 - Bán lẻ	HOP - Hộp		3,000				
3	0801041 - PLC RACER SJ - Hộp 0,8 lít	200 - (Khuyến mãi theo chương trình: Khuyến mại NCC)(Hàng khuyến mại không thu tiền)	02 - Dầu mỡ nhờn	PLC_KM - PLC_KM	BT-HHK_2 - Biếu tặng HHK	07 - Bán buôn	HOP - Hộp		1.001,000				
4	0801041 - PLC RACER SJ - Hộp 0,8 lít	300 - (Khuyến mãi theo chương trình: Biếu tặng XDS) (Hàng biếu tặng không thu tiền)	01 - Xăng dầu	212.0001 - Công ty Xăng dầu KV1	Luant_100 - Chương trình khuyến mại tặng khách hàng mua lẻ tại	10 - Thương nhân nhượng quyền	HOP - Hộp	60.000	2,000	120.000	120.000		
5	0801041 - PLC RACER SJ - Hộp 0,8 lít	310 - (Khuyến mãi theo chương trình: Biếu tặng HHK - Chi phí) (Hàng biếu tặng không thu tiền)	02 - Dầu mỡ nhờn	PLC_KM - PLC_KM	BT-HHK_1 - Biếu tặng HHK	07 - Bán buôn	HOP - Hộp	60.000	1,000	60.000	60.000		
6	0801041 - PLC RACER SJ - Hộp 0,8 lít	310 - (Khuyến mãi theo chương trình: Biếu tặng HHK - Chi phí) (Hàng biếu tặng không thu tiền)	02 - Dầu mỡ nhờn	PLC_KM - PLC_KM	BT-HHK_3 - Biếu tặng HHK	07 - Bán buôn	HOP - Hộp	60.000	1,000	60.000	60.000		
	TỔNG CỘNG								1.010,000	240.000	240.000		

8.3.4 Các trường thông tin

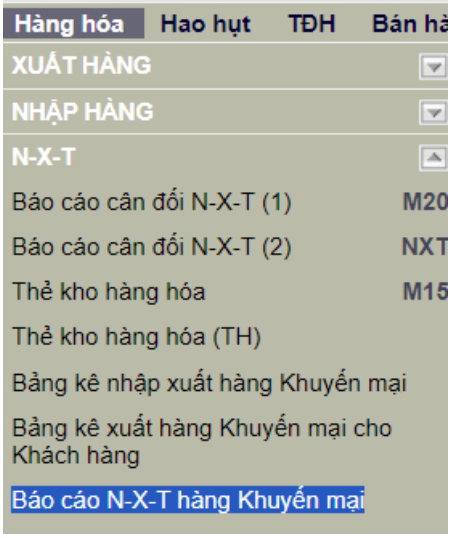
STT	Trường thông tin	Công thức
1	CHXD	Tên – mã cửa hàng nhập – xuất hàng khuyến mại
2	Hàng hóa	Tên – mã hàng hóa nhập – xuất khuyến mại
3	Loại khuyến mại	Tên – mã loại hình khuyến mại
4	Loại hình KD	Loại hình kinh doanh
5	Nhà cung cấp	Tên – mã nhà cung cấp chương trình khuyến mại
6	Chương trình khuyến mại	Chương trình khuyến mại đã tham chiếu trên chứng từ xuất hàng
7	Phương thức	Phương thức chương trình khuyến mãi
8	ĐVT	Đơn vị tính mặt hàng khuyến mại
9	Giá	Đơn giá mặt hàng khuyến mại, giá trị theo quy định của chương trình khuyến mại.
10	Số lượng	Số lượng hàng hóa khuyến mại
11	Tổng tiền	Tổng tiền hàng hóa khuyến mại được tính theo công thức: Tổng tiền = Giá * Số lượng
12	Tiền hàng	Tiền hàng chưa bao gồm các loại thuế
13	Tiền thuế	Thuế GTGT của hàng hóa khuyến mại
14	Thuế MT	Thuế môi trường của hàng hóa khuyến mại

STT	Trường thông tin	Công thức
6	Chương trình khuyến mại	Chương trình khuyến mại đã tham chiếu trên chứng từ xuất hàng
7	Phương thức	Phương thức chương trình khuyến mãi
8	ĐVT	Đơn vị tính mặt hàng khuyến mại
9	Giá	Đơn giá mặt hàng khuyến mại, giá trị theo quy định của chương trình khuyến mại.
10	Số lượng	Số lượng hàng hóa khuyến mại
11	Tổng tiền	Tổng tiền hàng hóa khuyến mại được tính theo công thức: Tổng tiền = Giá * Số lượng
12	Tiền hàng	Tiền hàng chưa bao gồm các loại thuế
13	Tiền thuế	Thuế GTGT của hàng hóa khuyến mại
14	Thuế MT	Thuế môi trường của hàng hóa khuyến mại

8.4 Báo cáo Nhập – Xuất – Tồn hàng khuyến mại

8.4.1 Đường dẫn báo cáo

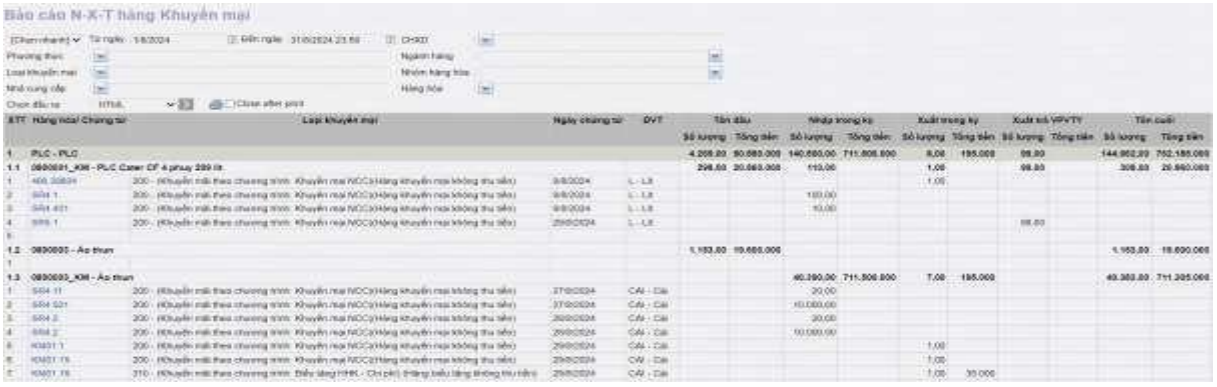
Menu: CHXD\ Hàng hóa\ NXT\ Báo cáo NXT hàng khuyến mại



8.4.2 Tham số lọc dữ liệu

Tương tự báo cáo "Bảng kê nhập – xuất hàng khuyến mại", chi tiết xem trong mục 8.1.2. Tham số lọc dữ liệu

8.4.3 Hình thức báo cáo



8.4.4 Các trường thông tin

STT	Trường thông tin	Công thức
1	Nhà cung cấp	Tên – mã nhà cung cấp chương trình khuyến mại
2	Hàng hóa	Tên – mã hàng hóa nhập – xuất khuyến mại
3	Chứng từ	Số chứng từ nhập – xuất khuyến mại
4	Loại khuyến mại	Tên – mã loại hình khuyến mại
5	Ngày giờ chứng từ	Thời gian chứng từ nhập – xuất khuyến mại
6	Tồn đầu - Số lượng	Số lượng hàng hóa khuyến mại đầu kỳ theo nhà cung cấp và mã hàng hóa
7	Tồn đầu - Tổng tiền	Tổng tiền hàng hóa khuyến mại đầu kỳ theo nhà cung cấp và mã hàng hóa, giá trị được tính theo công thức: *Tổng tiền = Giá * Số lượng*
8	Nhập trong kỳ - Số lượng	Số lượng hàng hóa khuyến mại nhập trong kỳ theo nhà cung cấp và mã hàng hóa, chi tiết chứng từ.
9	Nhập trong kỳ - Tổng tiền	Số lượng hàng hóa khuyến mại nhập trong kỳ theo nhà cung cấp và mã hàng hóa, chi tiết chứng từ. Giá trị được tính theo công thức: *Tổng tiền = Giá * Số lượng*
10	Xuất trong kỳ - Số lượng	Số lượng hàng hóa khuyến mại xuất trong kỳ theo nhà cung cấp và mã hàng hóa, chi tiết chứng từ.

STT	Trường thông tin	Công thức
11	Xuất trong kỳ - Tổng tiền	Số lượng hàng hóa khuyến mại xuất trong kỳ theo nhà cung cấp và mã hàng hóa, chi tiết chứng từ. Giá trị được tính theo công thức: *Tổng tiền = Giá * Số lượng*
12	Xuất trả VPCTY- Số lượng	Số lượng hàng hóa khuyến mại xuất trả VPCTY trong kỳ theo nhà cung cấp và mã hàng hóa, chi tiết chứng từ.
13	Xuất trả VCPTY - Tổng tiền	Số lượng hàng hóa khuyến mại xuất trả VPCTY trong kỳ theo nhà cung cấp và mã hàng hóa, chi tiết chứng từ. Giá trị được tính theo công thức: *Tổng tiền = Giá * Số lượng*
14	Tồn cuối - Số lượng	Số lượng hàng hóa khuyến mại cuối kỳ theo nhà cung cấp và mã hàng hóa. Giá trị được tính theo công thức: *Tồn cuối = Tồn đầu + Nhập trong kỳ - Xuất trong kỳ - Xuất trả VPCTY*
15	Tồn cuối - Tổng tiền	Tổng tiền hàng hóa khuyến mại cuối kỳ theo nhà cung cấp và mã hàng hóa, giá trị được tính theo công thức: *Tồn cuối = Tồn đầu + Nhập trong kỳ - Xuất trong kỳ - Xuất trả VPCTY*

9 TÍCH HỢP SAP

- Đối với các chứng từ có mã khách (KM01, KM02, 411_Khuyến mại):
    - Nếu mã Khách công nợ ở EGAS thuộc nhóm vãng lai C007, F007: Khi đẩy CSDL trung gian 1 Sẽ đẩy vào mã Sloc cửa hàng
    - Nếu khách công nợ ở EGAS thuộc các nhóm còn lại: Khi đẩy ra CSDL trung gian 1 sẽ đẩy ra Mã khách của EGAS
    - Chỉnh sửa chức năng kết xuất dữ liệu ra HTTG để tích hợp hệ thống SAP với các Tcode liên quan khuyến mại, biếu tặng, đầu tư (theo bảng Tcode tại mục 1.3_Tổng_quan_các_nghiệp_vụ Tổng quan các nghiệp vụ)
    - Khi kết xuất dữ liệu ra HTTG, hệ thống thực hiện gộp dữ liệu bổ sung Mã phương thức (đồng thời vẫn giữ nguyên các tiêu thức gộp dữ liệu hiện tại).
    - Bổ sung cột "VTWEG_D" thể hiện Mã phương thức để phục vụ tích hợp sang SAP

☆☆☆