

CHƯƠNG 6:

KẾ TOÁN DOANH THU TIÊU THỤ, CHI PHÍ KINH DOANH VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH

Mục tiêu

- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là gì?
- Hiểu được doanh thu bán hàng được ghi nhận khi nào? Các khoản giảm trừ doanh thu là những khoản nào?
- Chiết khấu thương mại khác với chiết khấu thanh toán? Các khoản hàng bán bị trả lại, các khoản giảm giá hàng bán kế toán thực hiện như thế nào?
- Hiểu được nguyên tắc hạch toán doanh thu, hạch toán các khoản giảm trừ doanh thu?
- Hiểu được phương pháp kế toán các nghiệp vụ chủ yếu liên quan đến doanh thu tiêu thụ, các khoản giảm trừ doanh thu?
- Hiểu được các khoản giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp là gì? Các khoản này được phản ánh ở nhóm tài khoản nào?
- Hiểu được nguyên tắc hạch toán, nhiệm vụ của kế toán các khoản chi phí hoạt động?
- Hiểu được kế toán chi phí hoạt động và xác định kết quả kinh doanh?
- Hiểu được phương pháp kế toán các nghiệp vụ chủ yếu liên quan đến các khoản chi phí hoạt động và xác định kết quả kinh doanh?

6.1 Những vấn đề chung

6.1.1 Khái niệm tiêu thụ

- **Tiêu thụ sản phẩm:** Quá trình đưa các loại sản phẩm mà doanh nghiệp đã sản xuất vào lưu thông để thực hiện giá trị của nó qua các phương thức bán hàng; Quá trình tìm kiếm doanh thu, bù đắp chi phí và tạo lợi nhuận cho doanh nghiệp
- Sau quá trình hoạt động, doanh nghiệp xác định được kết quả của từng hoạt động trên cơ sở so sánh doanh thu và chi phí của từng hoạt động.

6.1.2 Các phương thức bán hàng

- **Phương thức tiêu thụ trực tiếp:** Tiêu thụ trực tiếp là phương thức giao hàng cho người mua trực tiếp tại kho (hay trực tiếp tại các phân xưởng không qua kho) của doanh nghiệp. Số hàng khi bàn giao cho khách hàng được chính thức coi là tiêu thụ và người bán mất quyền sở hữu về số hàng này. Người mua thanh toán hay chấp nhận thanh toán cho số hàng mà người bán đã giao.
- **Phương thức tiêu thụ chuyển hàng chờ chấp nhận:** Tiêu thụ theo phương thức chuyển hàng chờ chấp nhận là phương thức mà bên bán chuyển hàng cho bên mua theo địa điểm ghi trong hợp đồng. Số hàng chuyển đi này vẫn thuộc sở hữu của bên bán. Khi được bên mua thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán về số hàng chuyển giao (một phần hay toàn bộ) thì số hàng mới này được coi là tiêu thụ và bên bán mất quyền sở hữu về số hàng đó.
- **Phương thức bán hàng đại lý, ký gửi:** Bán hàng đại lý ký gửi là phương thức mà bên chủ hàng (bên giao đại lý) xuất hàng giao cho bên nhận đại lý, ký gửi (bên đại lý) để bán. Số hàng ký gửi, đại lý vẫn thuộc sở hữu của doanh nghiệp cho đến khi chính thức

tiêu thụ. Bên đại lý sẽ được hưởng thù lao đại lý dưới hình thức hoa hồng hoặc chênh lệch giá. Thuế GTGT được tính như sau:

+ Nếu bên đại lý bán hàng theo đúng giá bên giao đại lý quy định và phần hoa hồng được hưởng tính theo tỷ lệ thỏa thuận trên phần doanh thu chưa có thuế GTGT thì toàn bộ thuế GTGT sẽ do chủ hàng chịu, bên đại lý phải nộp phần thuế GTGT trên phần hoa hồng được hưởng.

+ Nếu bên đại lý hưởng hoa hồng tính theo tỷ lệ thỏa thuận trên tổng giá thanh toán (gồm cả thuế GTGT) bên đại lý hưởng khoản chênh lệch giá thì bên đại lý phải chịu thuế GTGT trên phần GTGT này, bên chủ hàng chịu thuế GTGT trong phần phạm vi của mình.

- **Phương thức bán hàng trả góp:** Bán hàng trả góp là phương thức bán hàng thu tiền nhiều lần. Người mua sẽ thanh toán lần đầu ngay tại thời điểm mua. Số tiền còn lại người mua chấp nhận trả dần ở các kỳ tiếp theo và phải chịu một tỷ lệ lãi suất nhất định. Thông thường, số tiền trả ở các kỳ tiếp theo bằng nhau, trong đó bao gồm gốc và lãi trả chậm. Về thực chất, chỉ khi nào người mua thanh toán hết tiền hàng thì doanh nghiệp mới mất quyền sở hữu. Tuy nhiên, về mặt hạch toán, khi hàng bán trả góp giao cho người mua thì lượng hàng chuyển giao được coi là tiêu thụ.

6.1.3 Nhiệm vụ của kế toán

- Phản ánh giám đốc doanh thu được hưởng trong quá trình kinh doanh, tình hình thanh toán với khách hàng, thanh toán với ngân sách Nhà nước về các khoản thuế phải nộp, các chi phí liên quan khác.
- Phản ánh và kiểm tra các chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp đảm bảo hiệu quả của chi phí.
- Xác định kết quả kinh doanh trong kỳ một cách chính xác theo quy định.

6.2 Kế toán doanh thu tiêu thụ

6.2.1 Doanh thu và điều kiện ghi nhận doanh thu

a. Khái niệm.

Doanh thu: Là tổng giá trị các lợi ích kinh tế doanh nghiệp thu được trong kỳ kế toán, phát sinh từ các hoạt động sản xuất, kinh doanh thông thường của doanh nghiệp, góp phần làm tăng vốn chủ sở hữu.

Doanh thu của doanh nghiệp bao gồm:

(a) Bán hàng: Bán sản phẩm do doanh nghiệp sản xuất ra và bán hàng hóa mua vào;

(b) Cung cấp dịch vụ: Thực hiện công việc đã thỏa thuận theo hợp đồng trong một hoặc nhiều kỳ kế toán;

(c) Tiền lãi, tiền bản quyền, cổ tức và lợi nhuận được chia.

b. Điều kiện ghi nhận doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.

b.1 Điều kiện ghi nhận doanh thu bán hàng:

Doanh thu bán hàng được ghi nhận khi thoả mãn đồng thời cả 5 điều kiện sau:

- (a) Doanh nghiệp đã chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu sản phẩm hoặc hàng hóa cho người mua;
- (b) Doanh nghiệp không còn nắm giữ quyền quản lý hàng hóa như người sở hữu hàng hóa hoặc quyền kiểm soát hàng hóa;
- (c) Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn;
- (d) Doanh nghiệp đã thu được hoặc sẽ thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch bán hàng;
- (e) Xác định được chi phí liên quan đến giao dịch bán hàng.

b.2 Điều kiện ghi nhận doanh thu cung cấp dịch vụ:

Doanh thu của giao dịch về cung cấp dịch vụ được ghi nhận khi kết quả của giao dịch đó được xác định một cách đáng tin cậy. Trường hợp giao dịch về cung cấp dịch vụ liên quan đến nhiều kỳ thì doanh thu được ghi nhận trong kỳ theo kết quả phần công việc đã hoàn thành vào ngày lập Bảng Cân đối kế toán của kỳ đó. Kết quả của giao dịch cung cấp dịch vụ được xác định khi thỏa mãn tất cả bốn (4) điều kiện sau:

- (a) Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn;
- (b) Có khả năng thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch cung cấp dịch vụ đó;
- (c) Xác định được phần công việc đã hoàn thành vào ngày lập Bảng Cân đối kế toán;
- (d) Xác định được chi phí phát sinh cho giao dịch và chi phí để hoàn thành giao dịch cung cấp dịch vụ đó.

6.2.2 Chứng từ sử dụng.

Theo qui định hiện hành, khi bán hàng hoá, thành phẩm và dịch vụ doanh nghiệp phải sử dụng một trong các loại hoá đơn sau:

- Hoá đơn GTGT (Mẫu 01-GTKT-3LL)
- Hoá đơn bán hàng thông thường (Mẫu 02-GTGT-3LL)
- Bảng thanh toán hàng đại lý, kí gửi (Mẫu 01-BH)
- Thẻ quầy hàng (Mẫu 02-BH)
- Các chứng từ khác liên quan.

6.2.3 Tài khoản sử dụng

○ **Tài khoản 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ**

Tài khoản này dùng để phản ánh doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp trong một kỳ kế toán của hoạt động SXKD từ các giao dịch và các nghiệp vụ sau:

- ***Bán hàng:*** Bán sản phẩm do doanh nghiệp sản xuất ra, bán hàng hóa mua vào và bán bất động sản đầu tư.

- **Cung cấp dịch vụ:** Thực hiện công việc đã thỏa thuận theo hợp đồng trong một kỳ, hoặc nhiều kỳ kế toán, như cung cấp dịch vụ vận tải, du lịch cho thuê TSCĐ theo phương thức cho thuê hoạt động.

- o **Kết cấu, nội dung TK 511 “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ”**

Bên Nợ

- Số thuế TTĐB, thuế XK phải nộp tính trên doanh thu bán hàng thực tế của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã cung cấp cho khách hàng và được xác nhận là đã bán trong kỳ kế toán;
- Số thuế GTGT phải nộp của doanh nghiệp nộp thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp;
- Doanh thu hàng bán bị trả lại kết chuyển cuối kỳ;
- Khoản giảm giá hàng bán kết chuyển cuối kỳ;
- Khoản chiết khấu thương mại kết chuyển cuối kỳ;
- Kết chuyển doanh thu thuần vào TK 911

Bên Có

- Doanh thu bán hàng hóa, thành phẩm, cung cấp lao vụ, dịch vụ trong kỳ và doanh thu kinh doanh bất động sản đầu tư;
- Các khoản phụ giá, trợ thu được tính vào doanh thu

Tài khoản 511 không có số dư cuối kỳ

Tài khoản 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ có 5 tài khoản cấp 2

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

- o **Hạch toán vào tài khoản này cần tôn trọng một số quy định sau:**

- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ được xác định theo giá trị hợp lý của khoản đã thu được tiền, hoặc sẽ thu được tiền từ các giao dịch và nghiệp vụ phát sinh doanh thu như bán sản phẩm, hàng hóa, bất động sản đầu tư, cung cấp dịch vụ cho khách hàng bao gồm cả các khoản phụ thu và phí thu thêm ngoài giá bán (nếu có).
- Trường hợp doanh nghiệp có doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ bằng ngoại tệ thì phải quy đổi ngoại tệ ra đồng Việt Nam hoặc đơn vị tiền tệ chính thức sử dụng trong kế toán theo tỷ giá giao dịch thực tế phát sinh hoặc tỷ giá giao dịch bình quân trên thị trường ngoại tệ liên ngân hàng do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam công bố tại thời điểm phát sinh nghiệp vụ kinh tế.
- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ thuần mà doanh nghiệp thực hiện được trong kỳ kế toán có thể thấp hơn doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ ghi nhận

- ban đầu do các nguyên nhân: Doanh nghiệp chiết khấu thương mại, giảm giá hàng đã bán cho khách hàng hoặc hàng đã bán bị trả lại (do không đảm bảo điều kiện về quy cách, phẩm chất ghi trong hợp đồng kinh tế), và doanh nghiệp phải nộp thuế tiêu thụ đặc biệt hoặc thuế xuất khẩu, thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp được tính trên doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ thực tế mà doanh nghiệp đã thực hiện trong một kỳ kế toán.
- Tài khoản 511 “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ” chỉ phản ánh doanh thu của khối lượng sản phẩm, hàng hóa, bất động sản đầu tư đã bán; dịch vụ đã cung cấp được xác định là đã bán trong kỳ không phân biệt doanh thu đã thu tiền hay sẽ thu được tiền.
 - Đối với sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ thuộc đối tượng chịu thuế GTGT tính theo phương pháp khấu trừ, doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là giá bán chưa có thuế GTGT.
 - Đối với sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ không thuộc đối tượng chịu thuế GTGT, hoặc thuộc đối tượng chịu thuế GTGT tính theo phương pháp trực tiếp thì doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là tổng giá thanh toán.
 - Đối với sản phẩm, hàng hóa thuộc đối tượng chịu thuế tiêu thụ đặc biệt hoặc thuế xuất khẩu thì doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là tổng giá thanh toán (bao gồm cả thuế tiêu thụ đặc biệt hoặc thuế xuất khẩu).
 - Những doanh nghiệp nhận gia công vật tư, hàng hóa thì chỉ phản ánh vào doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ số tiền gia công thực tế được hưởng, không bao gồm giá trị vật tư, hàng hóa nhận gia công.
 - Đối với hàng hóa nhận đại lý, ký gửi theo hình thức bán đúng giá hưởng hoa hồng thì phản ánh vào doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ phần hoa hồng bán hàng mà doanh nghiệp được hưởng.
 - Trường hợp bán hàng theo phương thức trả góp, trả chậm thì doanh nghiệp ghi nhận doanh thu theo giá bán trả tiền ngay và ghi nhận vào doanh thu chưa thực hiện phần lãi tính trên khoản phải trả nhưng trả chậm phù hợp với thời điểm ghi nhận doanh thu.
 - TK 511 phản ánh cả phần doanh thu bán hàng hóa, sản phẩm và cung cấp dịch vụ cho công ty mẹ, công ty con trong cùng tập đoàn. Tài khoản 511 phải được kế toán chi tiết phần doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ cho công ty mẹ, công ty con để phục vụ lập báo cáo tài chính hợp nhất của tập đoàn.
 - Doanh thu của hợp đồng xây dựng:
 - Những sản phẩm hàng hóa được xác định là đã bán nhưng vì lý do về chất lượng, quy cách kỹ thuật, ... người mua từ chối thanh toán, gửi trả lại người bán hoặc yêu cầu giảm giá được doanh nghiệp chấp nhận; hoặc người mua hàng với khối lượng lớn được chiết khấu thương mại thì các khoản giảm trừ doanh thu bán hàng này được theo dõi riêng trên các tài khoản 531 “Hàng bán bị trả lại”; hoặc TK 532 “Giảm giá hàng bán”; hoặc TK 521 “Chiết khấu thương mại” cuối kỳ kết chuyển vào tài khoản 511 để tính doanh thu thuần.
 - Trường hợp trong kỳ doanh nghiệp đã viết hóa đơn bán hàng và đã thu tiền bán hàng nhưng đến cuối kỳ vẫn chưa giao hàng cho người mua hàng, thì trị giá số

hàng này không được coi là đã bán trong kỳ và không được ghi nhận vào TK 511 “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ” mà chỉ hạch toán vào bên Có TK 131 “Phải thu khách hàng” về khoản tiền đã thu của khách hàng. Khi thực hiện giao hàng cho người mua sẽ hạch toán vào TK 511 về trị giá hàng đã giao; đã thu tiền bán hàng trước, phù hợp với các điều kiện ghi nhận doanh thu.

- Đối với trường hợp cho thuê tài sản, có nhận trước tiền cho thuê của nhiều năm thì doanh thu cung cấp dịch vụ ghi nhận của năm tài chính được xác định trên cơ sở lấy tổng số tiền nhận được chia cho số kỳ nhận trước tiền.
- Đối với doanh nghiệp thực hiện nhiệm vụ cung cấp sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ theo yêu cầu của Nhà nước, được nhà nước trợ cấp, trợ giá theo quy định thì doanh thu trợ cấp, trợ giá là số tiền mà Nhà Nước chính thức thông báo, hoặc thực tế trợ cấp, trợ giá được phản ánh trên TK 5114 “Doanh thu trợ cấp, trợ giá”.

○ **Không hạch toán vào TK 511 các trường hợp sau:**

- Trị giá hàng hóa, vật tư, bán thành phẩm xuất giao cho bên ngoài gia công chế biến.
- Trị giá sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ cung cấp giữa công ty, Tổng công ty với các đơn vị hạch toán phụ thuộc.
- Trị giá sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ cung cấp cho nhau giữa Tổng công ty với các đơn vị thành viên.
- Trị giá sản phẩm, hàng hóa và dịch vụ đang gửi bán; dịch vụ hoàn thành đã cung cấp cho khách hàng nhưng chưa được xác định là đã bán.
- Trị giá hàng gửi bán theo phương thức gửi bán đại lý, ký gửi (Chưa xác định là đã bán).
- Doanh thu hoạt động tài chính và các khoản thu nhập khác không được coi là doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.
- Doanh thu từ hoạt động chuyển nhượng bất động sản

○ **Tài khoản 512 – Doanh thu bán hàng nội bộ:** Tài khoản này dùng để phản ánh doanh thu của số sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ tiêu thụ trong nội bộ doanh nghiệp. Doanh thu tiêu thụ nội bộ là lợi ích kinh tế thu được từ việc bán hàng hóa, sản phẩm, cung cấp dịch vụ nội bộ giữa các đơn vị trực thuộc hạch toán phụ thuộc trong cùng một công ty, Tổng công ty tính theo giá bán nội bộ.

○ **Kết cấu và nội dung TK 512 “Doanh thu bán hàng nội bộ”**

Bên Nợ:

- Trị giá hàng bán bị trả lại, khoản giảm giá hàng bán đã chấp nhận trên khối lượng sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã bán nội bộ kết chuyển cuối kỳ kế toán;
- Số thuế tiêu thụ đặc biệt phải nộp của số sản phẩm, hàng hóa dịch vụ đã bán nội bộ;
- Số thuế GTGT phải nộp theo phương pháp trực tiếp của số sản phẩm, hàng hóa dịch vụ tiêu thụ nội bộ;
- Kết chuyển doanh thu bán hàng nội bộ thuần vào tài khoản 911 “Xác định kết quả kinh doanh”.

Bên Có: Tổng số doanh thu bán hàng nội bộ của đơn vị thực hiện trong kỳ kế toán.

Tài khoản 512 không có số dư cuối kỳ

- **Tài khoản 512 – Doanh thu bán hàng nội bộ** có 3 tài khoản cấp 2
 - Tài khoản 5121 – Doanh thu bán hàng
 - Tài khoản 5122 – Doanh thu bán sản phẩm

Tài khoản 5123 – Doanh thu cung cấp dịch vụ

- **Hạch toán tài khoản này cần tôn trọng một số quy định sau:**
 - Kế toán doanh thu nội bộ được thực hiện như quy định đối với doanh nghiệp bán hàng và cung cấp dịch vụ (TK 511).
 - Tài khoản này chỉ sử dụng cho các đơn vị có bán hàng nội bộ giữa các đơn vị trong một công ty hay một Tổng công ty, nhằm phản ánh số doanh thu bán hàng nội bộ trong một kỳ kế toán của khối lượng sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ tiêu thụ nội bộ giữa các đơn vị thành viên trong cùng một công ty, Tổng công ty.
 - Không hạch toán vào tài khoản này các khoản doanh thu bán sản phẩm, hàng hóa và cung cấp dịch vụ cho các đơn vị không trực thuộc công ty, Tổng công ty; cho công ty con, cho công ty mẹ trong cùng tập đoàn.
 - Doanh thu bán hàng nội bộ là cơ sở để xác định kết quả kinh doanh nội bộ của công ty, tổng công ty và các đơn vị hạch toán phụ thuộc. Kết quả kinh doanh của công ty, Tổng công ty bao gồm kết quả phần bán hàng nội bộ và bán hàng ra bên ngoài. Tổng công ty, công ty và các đơn vị trực thuộc hạch toán phụ thuộc phải thực hiện đầy đủ nghĩa vụ đối với Nhà nước theo các luật thuế quy định trên khối lượng sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ tiêu thụ ra bên ngoài và tiêu thụ nội bộ.
 - Tài khoản 512 phải được hạch toán chi tiết doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ nội bộ cho từng đơn vị trực thuộc hạch toán phụ thuộc trong cùng công ty hoặc Tổng công ty để lấy số liệu lập báo cáo tài chính hợp nhất.

6.2.4 Phương pháp hạch toán một số nghiệp vụ chủ yếu

6.2.4.1 Bán hàng thông thường (bán hàng trực tiếp/ **Bán hàng theo phương thức giao nhận**):

(a) Nếu là đối tượng chịu thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ thì doanh thu sẽ không bao gồm thuế:

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

Có TK 3331 - Thuế GTGT phải nộp

Có TK 511- Doanh thu bán hàng (giá chưa có thuế GTGT)

(b) Nếu là đối tượng chịu thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp, hoặc không thuộc diện chịu thuế GTGT, kế toán phản ánh doanh thu bán hàng là tổng giá thanh toán (có cả thuế):

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

Có TK 511, 512- Doanh thu bán hàng (tổng giá thanh toán)

6.2.4.2 Trường hợp bán hàng theo phương thức trả chậm, trả góp:

(a) Đối với hàng hoá chịu thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ:

- Khi bán hàng trả chậm, trả góp, ghi số tiền trả lần đầu và số tiền còn phải thu về bán hàng trả chậm, trả góp, doanh thu bán hàng và lãi phải thu, ghi:

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

Có TK 511 - Giá bán trả tiền ngay chưa có thuế GTGT

Có TK 3331 - Thuế GTGT phải nộp

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

- Khi thực thu tiền bán hàng lần tiếp sau, ghi:

Nợ các TK 111, 112, ...

Có TK 131 - Phải thu của khách hàng

- Ghi nhận doanh thu tiền lãi bán hàng trả chậm, trả góp từng kỳ, ghi:

Nợ TK 3387 - Doanh thu chưa thực hiện

Có TK 515 - Doanh thu tài chính (Lãi trả chậm, trả góp).

(b) Đối với hàng hoá không thuộc diện chịu thuế GTGT hoặc chịu thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp:

- Khi bán hàng trả chậm, trả góp, số tiền trả lần đầu và số tiền còn phải thu về bán hàng trả chậm, trả góp, doanh thu bán hàng và lãi phải thu, ghi:

Nợ các TK 111, 112, 131

Có TK 511 - Giá bán trả tiền ngay có thuế GTGT

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

- Khi thực thu tiền bán hàng lần tiếp sau, ghi:

Nợ các TK 111, 112

Có TK 131 - Phải thu của khách hàng.

- Ghi nhận doanh thu tiền lãi bán hàng trả chậm, trả góp từng kỳ, ghi:

Nợ TK 3387 - Doanh thu chưa thực hiện

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

6.2.4.3 Bán hàng theo phương thức chuyển hàng chờ chấp nhận.

- Khi xuất sản phẩm chuyển đến cho khách hàng:

Nợ TK 157 Hàng gửi bán

Có TK 155 Thành phẩm

Có TK 156 Hàng hóa

Có TK 154 Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang

- Khi được bên mua chấp nhận thanh toán hoặc thanh toán:
- + Phản ánh doanh thu bán hàng:
 - Nợ TK 111, 112, 131 Tổng giá thanh toán
 - Có TK 511 Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ
 - Có TK 3331 Thuế GTGT phải nộp
- + Đồng thời phản ánh giá vốn của số hàng xác định tiêu thụ:
 - Nợ TK 632 Giá vốn hàng bán
 - Có TK 157 Hàng gửi bán

6.2.4.4 Bán hàng theo phương thức đổi hàng (trường hợp không tương tự):

Bản chất của trao đổi là mua bán, phương thức thanh toán không bằng tiền mặt mà bằng hàng. Tài khoản sử dụng có thể là 131 hoặc 331. Giá trao đổi là giá của thị trường và chỉ thanh toán thêm với nhau phần chênh lệch (nếu có) .

(a) Dùng hàng hóa, dịch vụ chịu thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ đổi lấy hàng hóa dịch vụ để sử dụng cho hoạt động sản xuất kinh doanh hàng hóa, dịch vụ cũng thuộc đối tượng chịu thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ:

- + Đưa hàng đi đổi coi như bán:
 - Nợ TK 131 : Tổng giá thanh toán theo hóa đơn
 - Có TK 33311 - Thuế GTGT phải nộp
 - Có TK 511 - Doanh thu bán hàng
- + Nhận hàng về coi như mua:
 - Nợ TK 152, 156,... : Giá thực tế nhập kho
 - Nợ TK 1331 - Thuế GTGT được khấu trừ
 - Có TK 131 - Theo giá thanh toán

(b) Nếu dùng hàng hóa, dịch vụ thuộc đối tượng chịu thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ, đổi lấy hàng hóa, dịch vụ để sử dụng cho hoạt động sản xuất kinh doanh hàng hóa, dịch vụ không chịu thuế GTGT hoặc chịu thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp, thì thuế GTGT của hàng hóa, dịch vụ đổi về sẽ không được tính khấu trừ mà phải tính vào giá trị của hàng hóa, vật tư nhận về:

- + Khi đưa hàng đi đổi
 - Nợ TK 131 : Tổng giá thanh toán theo hóa đơn
 - Có TK 33311 - Thuế GTGT phải nộp
 - Có TK 511 - Doanh thu bán hàng
- + Nhận hàng về :
 - Nợ TK 152, 156 : Giá thực tế nhập kho có thuế (Theo giá thanh toán)
 - Có TK 131 - Theo giá thanh toán

(c) Dùng hàng hóa dịch vụ không chịu thuế GTGT hoặc chịu thuế GTGT trực tiếp để đổi lấy hàng hóa, dịch vụ dùng vào hoạt động sản xuất kinh doanh hàng hóa dịch vụ chịu thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ:

+ Khi đem hàng đi trao đổi

Nợ TK 131 - Phải thu khách hàng

Có TK 511 - Doanh thu bán hàng (có thuế)

+ Nhận hàng về nếu có đầy đủ hóa đơn GTGT:

Nợ TK 152, 156 : Giá thực tế nhập kho (không bao gồm thuế)

Nợ TK 1331 - Thuế GTGT được khấu trừ

Có TK 131 - Theo giá thanh toán

(d) Dùng hàng hóa, dịch vụ chịu thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp hoặc không thuộc diện chịu thuế GTGT đổi lấy hàng hóa, dịch vụ dùng vào sản xuất kinh doanh hàng hóa dịch vụ không thuộc diện chịu thuế GTGT hoặc chịu thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp:

+ Khi đem hàng đi trao đổi

Nợ TK 131 - Phải thu khách hàng

Có TK 511 - Doanh thu bán hàng (có thuế)

+ Nhận hàng về nếu có đầy đủ hóa đơn GTGT:

Nợ TK 152, 156 : Giá thực tế nhập kho (có thuế)

Có TK 131 - Theo giá thanh toán

6.2.4.5 Bán hàng thông qua các đại lý:

a) Hạch toán ở cơ sở giao hàng:

- Khi xuất kho hàng hóa giao cho các đại lý, bên giao hàng lập Phiếu xuất kho hàng gửi bán đại lý kèm theo Lệnh điều động nội bộ. Căn cứ vào chứng từ đã lập, kế toán phản ánh:

Nợ TK 157 - Hàng gửi đi bán

Có TK 155 - Thành phẩm

Có TK 156 – hàng hóa

- Khi nhận được Bảng kê hoá đơn bán ra của hàng hoá đã tiêu thụ do các đại lý gửi về, kế toán ghi nhận doanh thu bán hàng:

Nợ TK 111, 112, 131 (Số tiền đã thu hoặc phải thu của khách hàng)

Có TK 511 - Doanh thu bán hàng

Có TK 3331 - Thuế GTGT phải nộp

Đồng thời phản ánh giá vốn của hàng đã tiêu thụ:

Nợ TK 632 Giá vốn hàng bán

Có TK 157 Hàng gửi bán

- Tiền hoa hồng phải thanh toán cho bên nhận bán hàng đại lý:

Nợ TK 641 - Chi phí bán hàng

Nợ TK 133 Thuế GTGT được khấu trừ

Có TK 131,111,112 - trừ vào tiền phải thu hoặc thanh toán trực tiếp

b) Hạch toán ở cơ sở đại lý bán đúng giá hưởng hoa hồng:

- Khi nhận hàng kế toán sẽ phản ánh:

Nợ TK 003 - Hàng hóa nhận bán hộ nhận ký gửi

- Khi xuất hàng bán hoặc xuất trả lại hàng cho bên giao hàng, kế toán ghi:

Có TK 003 - Hàng hóa nhận bán hộ nhận ký gửi

- Khi bán được hàng, bên đại lý phải lập Hoá đơn theo qui định. Căn cứ vào hoá đơn, kế toán phản ánh tổng giá thanh toán của số hàng đại lý đã bán được:

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

Có TK 331 - Phải trả cho người bán (Tổng giá thanh toán)

- Định kì, khi xác định hoa hồng đại lý được hưởng, kế toán ghi:

Nợ TK 331 Phải trả người bán

Có TK 511 - Doanh thu bán hàng (hoa hồng được hưởng)

Có TK 3331 - Thuế GTGT phải nộp

- Khi thanh toán tiền hàng cho bên giao hàng:

Nợ TK 331 - Phải trả cho người bán

Có TK 111, 112 - Phần tiền còn lại

6.2.4.6 Bán hàng cho đơn vị trực thuộc khác địa phương (hạch toán riêng):

(a) Hạch toán ở đơn vị chính:

+ Khi xuất hàng đến các đơn vị trực thuộc hạch toán phụ thuộc, đơn vị cấp trên lập Phiếu xuất kho kiêm vận chuyển nội bộ kèm Lệnh điều động nội bộ. Kế toán hạch toán:

Nợ TK 157 - Hàng gửi bán (Giá xuất kho)

Có TK 155 - Thành phẩm

Có TK 156 - hàng hóa

+ Khi nhận được Bảng kê hàng hóa dịch vụ bán ra do đơn vị trực thuộc gửi đến, đơn vị chính lập Hoá đơn cho số hàng đã xác định tiêu thụ và gửi cho đơn vị trực thuộc. Căn cứ vào Hoá đơn, kế toán ghi nhận doanh thu nội bộ:

Nợ TK 111, 112, 136 - Tổng giá thanh toán

Có 512 - Doanh thu nội bộ

Có 3331 - Thuế GTGT phải nộp
Đồng thời, phản ánh giá vốn hàng bán:

Nợ TK 632 - Giá vốn hàng bán
Có TK 157 - Hàng gửi bán

(b) Hạch toán ở đơn vị trực thuộc

+ Khi nhận hàng do đơn vị chính chuyển đến, căn cứ vào Phiếu xuất kho kiêm vận chuyển nội bộ, kế toán ghi:

Nợ TK 155 - Giá bán nội bộ (Giá bao gồm cả thuế GTGT)
Có TK 336 - Phải trả nội bộ

+ Khi bán được hàng, đơn vị trực thuộc lập Hoá đơn và kế toán ghi nhận doanh thu:

Nợ TK 111, 112, 131 - Tổng giá thanh toán
Có TK 511 - Doanh thu bán hàng
Có TK 3331 - Thuế GTGT phải nộp

Đồng thời phản ánh giá vốn:

Nợ TK 632 : Giá bán nội bộ
Có TK 155: Thành phẩm
Có TK 156: hàng hóa

+ Khi nhận được Hoá đơn do đơn vị chính gửi đến, kế toán phản ánh số thuế GTGT đầu vào được khấu trừ và giá vốn hàng bán:

Nợ TK 133 - Thuế GTGT được khấu trừ
Có TK 632 - Giá vốn hàng bán (Sản phẩm đã tiêu thụ)
Có TK 155, 156 - Giá bán nội bộ (Sản phẩm còn ở trong kho)

6.2.4.7 Xuất thành phẩm để biếu tặng, khuyến mãi, quảng cáo, sử dụng nội bộ:

Sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ tiêu dùng nội bộ là sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ do cơ sở kinh doanh xuất hoặc cung ứng sử dụng cho tiêu dùng của cơ sở kinh doanh, không bao gồm sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ sử dụng để tiếp tục quá trình sản xuất kinh doanh của cơ sở. Việc xác định số thuế GTGT được khấu trừ, thuế GTGT phải nộp và kê khai thuế GTGT, thuế TNDN thực hiện theo quy định của pháp luật về thuế.

- Nếu sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ thuộc đối tượng chịu thuế GTGT tính theo phương pháp khấu trừ tiêu dùng nội bộ để phục vụ cho sản xuất, kinh doanh hàng hoá, dịch vụ thuộc đối tượng chịu thuế GTGT tính theo phương pháp khấu

trừ, khi xuất dùng sản phẩm, hàng hoá sử dụng nội bộ, kế toán phản ánh doanh thu bán hàng nội bộ theo chi phí sản xuất sản phẩm hoặc giá vốn hàng hoá, ghi:

Nợ các TK 623, 627, 641, 642 (chi phí sản xuất sản phẩm
hoặc giá vốn hàng hoá)

Có TK 512 – Doanh thu bán hàng nội bộ.

Đồng thời, kế toán kê khai thuế GTGT cho sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ tiêu dùng nội bộ, ghi:

Nợ TK 133 - Thuế GTGT được khấu trừ

Có TK 3331 - Thuế GTGT phải nộp (33311).

- Nếu sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ thuộc đối tượng chịu thuế GTGT tính theo phương pháp khấu trừ tiêu dùng nội bộ để phục vụ cho sản xuất, kinh doanh hàng hoá, dịch vụ không thuộc đối tượng chịu thuế GTGT hoặc thuộc đối tượng chịu thuế GTGT tính thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp, khi xuất dùng sản phẩm, hàng hoá sử dụng nội bộ, kế toán phản ánh doanh thu bán hàng nội bộ theo chi phí sản xuất sản phẩm hoặc giá vốn hàng hoá, ghi:

Nợ các TK 623, 627, 641, 642... (Chi phí sản xuất sản phẩm hoặc giá vốn
hàng hoá cộng (+) thuế GTGT đầu ra)

Có TK 512 – Doanh thu bán hàng nội bộ (Chi phí sản xuất sản phẩm
hoặc giá vốn hàng hoá)

Có TK 3331 - Thuế GTGT phải nộp (33311).

- Đồng thời kế toán phản ánh giá vốn:

Nợ TK 632 - Giá vốn hàng bán

Có TK 155 - Thành phẩm

Có TK 156 – Hàng hóa

6.2.4.8 Xuất thành phẩm biếu tặng cho khách hàng, người lao động được bù đắp bằng quỹ khen thưởng, phúc lợi:

Nợ TK 353 - Quỹ khen thưởng, phúc lợi

Có TK 512 - Doanh thu nội bộ

Có TK 3331 - Thuế GTGT phải nộp

6.2.4.9 Dùng thành phẩm để trả lương, thưởng cho người lao động:

Nợ TK 334 - Phải trả người lao động

Có TK 512 - Doanh thu nội bộ

Có TK 3331 - Thuế GTGT phải nộp

6.2.4.10 Kế toán tại các quầy bán lẻ:

a. Kế toán chi tiết hàng hóa, tồn kho tại quầy bán lẻ:

Mỗi quầy hàng có bảng kê nhập xuất tồn do kế toán mở, để phản ánh sự biến động của hàng hoá ở quầy về mặt giá trị (theo giá bán lẻ). Cột nhập: căn cứ vào chứng từ giao hàng, cột xuất căn cứ vào giấy nộp tiền của quầy hàng.

Kế toán chi tiết có thể theo dõi theo số tiền hoặc theo dõi theo cả số lượng và số tiền.

+ Kế toán chi tiết theo số tiền: Nhân viên bán hàng sẽ mở “*so nhận hàng và thanh toán*” ghi giá trị hàng nhận và thanh toán.

+ Kế toán chi tiết theo số lượng và số tiền: Nhân viên bán hàng mở “*thẻ quầy hàng*” ghi chép sự biến động của hàng hoá theo số lượng và số tiền, để kế toán kiểm tra lượng hàng đã bán. Cuối mỗi ca, mỗi ngày sẽ tiến hành lập báo cáo bán hàng. Kế toán tiến hành đối chiếu doanh số bán với giấy nộp tiền để tiến hành xác định tiền thừa thiếu do nhân viên bán hàng nộp.

b. Trình tự hạch toán:

- Hàng ngày, hoặc định kỳ, khi nhận được bảng kê bán lẻ hàng hóa của mẫu dịch viên. Kế toán xác định giá bán chưa thuế, thuế GTGT đầu ra của hàng hóa đã tiêu thụ. Trường hợp số tiền mẫu dịch viên thực nộp phù hợp với doanh số bán ra thì kế toán tiến hành ghi sổ kế toán

Nợ TK 111, 113: Số tiền thu theo tổng giá thanh toán

Có TK 511, 512 : Số tiền thu chưa có thuế GTGT

Có TK 333 (33311) : Thuế GTGT đầu ra

- Trường hợp mẫu dịch viên thực nộp nhỏ hơn doanh số ghi trên bảng kê bán lẻ hàng hóa, dịch vụ thì mẫu dịch viên phải bồi thường, kế toán ghi:

Nợ TK 111, 113: Số tiền mẫu dịch viên thực nộp

Nợ TK 138 (1388): Số tiền mẫu dịch viên nộp thiếu

Có TK 511, 512 : Giá bán chưa thuế

Có TK 333 (33311): Thuế GTGT đầu ra

- Trường hợp mẫu dịch viên thực nộp lớn hơn doanh số ghi trên bảng kê bán lẻ hàng hóa dịch vụ

Nợ TK 111, 113: Số tiền mẫu dịch viên thực nộp

Có TK 511, 512: Giá bán chưa thuế

Có TK 333 (33311): Thuế GTGT đầu ra

Có TK 338 (3388): Số tiền thừa

+ Nếu trả lại tiền cho khách: Nợ TK 338 (3388)/Có TK 111, 112

+ Ghi tăng thu nhập khác: Nợ TK 338 (3388)/Có TK 711

- Xác định giá vốn của hàng hóa đã tiêu thụ:

Nợ TK 632/Có TK 156, 155: Trị giá gốc xuất kho của hàng hóa

6.2.4.11. Doanh thu từ phí quản lý

Định kỳ, đơn vị cấp trên ghi nhận doanh thu từ phí quản lý do đơn vị cấp dưới nộp, kế toán ghi:

Nợ TK 131 - Phải thu khách hàng (phí quản lý thu của công ty con)

Nợ TK 136 - Phải thu nội bộ (phí quản lý thu của công ty thành viên, đơn vị cấp dưới)

Nợ các TK 111, 112 (Nếu thu tiền ngay)

Có TK 5118 - Doanh thu khác.

6.3 KẾ TOÁN CÁC KHOẢN GIẢM TRỪ DOANH THU.

6.3.1. Kế toán chiết khấu thương mại:

a. Khái niệm:

Chiết khấu thương mại là khoản doanh nghiệp bán giảm giá niêm yết cho khách hàng mua hàng với khối lượng lớn.

b. Tài khoản sử dụng:

❖ Tài khoản 521 - Chiết khấu thương mại

Tài khoản này dùng để phản ánh khoản chiết khấu thương mại mà doanh nghiệp đã giảm trừ, hoặc đã thanh toán cho người mua hàng do việc người mua hàng đã mua hàng (sản phẩm, hàng hoá), dịch vụ với khối lượng lớn theo thoả thuận về chiết khấu thương mại đã ghi trên hợp đồng kinh tế mua bán hoặc các cam kết mua, bán hàng.

Bên Nợ: Số chiết khấu thương mại đã chấp nhận thanh toán cho khách hàng.

Bên Có: Kết chuyển toàn bộ số chiết khấu thương mại sang Tài khoản 511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ để xác định doanh thu thuần của kỳ hạch toán.

Tài khoản 521 - Chiết khấu thương mại, không có số dư cuối kỳ.

○ Nguyên tắc hạch toán Tài khoản 521:

- Chỉ hạch toán vào tài khoản này khoản chiết khấu thương mại người mua được hưởng đã thực hiện trong kỳ theo đúng chính sách chiết khấu thương mại của doanh nghiệp đã quy định.

- Trường hợp người mua hàng nhiều lần mới đạt được lượng hàng mua được hưởng chiết khấu thì khoản chiết khấu thương mại này được ghi giảm trừ vào giá bán trên “Hoá đơn (GTGT)” hoặc “Hoá đơn bán hàng” lần cuối cùng. Trường hợp khách hàng không tiếp tục mua hàng, hoặc khi số chiết khấu thương mại người mua được hưởng lớn hơn số tiền bán hàng được ghi trên hoá đơn lần cuối cùng thì phải chi tiền chiết khấu thương mại cho người mua. Khoản chiết khấu thương mại trong các trường hợp này được hạch toán vào Tài khoản 521.

- Trường hợp người mua hàng với khối lượng lớn được hưởng chiết khấu thương mại, giá bán phản ánh trên hoá đơn là giá đã giảm giá (đã trừ chiết khấu

thương mại) thì khoản chiết khấu thương mại này không được hạch toán vào TK 521. Doanh thu bán hàng phản ánh theo giá đã trừ chiết khấu thương mại.

- Phải theo dõi chi tiết chiết khấu thương mại đã thực hiện cho từng khách hàng và từng loại hàng bán, như: bán hàng (sản phẩm, hàng hoá), dịch vụ.

- Trong kỳ chiết khấu thương mại phát sinh thực tế được phản ánh vào bên Nợ Tài khoản 521 - Chiết khấu thương mại. Cuối kỳ, khoản chiết khấu thương mại được kết chuyển sang Tài khoản 511 - "Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ" để xác định doanh thu thuần của khối lượng sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ thực tế thực hiện trong kỳ hạch toán.

c. Phương pháp hạch toán một số nghiệp vụ chủ yếu.

- Phản ánh số chiết khấu thương mại thực tế phát sinh trong kỳ, ghi:

Nợ TK 521 - Chiết khấu thương mại

Nợ TK 3331 - Thuế GTGT được khấu trừ

Có TK 111, 112 - Nếu khách hàng đã trả tiền

Có TK 131 - Nếu khách hàng chưa thanh toán

- Cuối kỳ, kết chuyển số tiền chiết khấu thương mại đã chấp thuận cho người mua sang tài khoản doanh thu, ghi:

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

Có TK 521 - Chiết khấu thương mại.

6.3.2 Kế toán giảm giá hàng bán.

a. Khái niệm:

Giảm giá hàng bán là khoản giảm trừ cho người mua do hàng hóa kém phẩm chất, sai qui cách hay lạc hậu thị hiếu.

b. Tài khoản sử dụng.

Tài khoản 532 - Giảm giá hàng bán.

Tài khoản này dùng để phản ánh khoản giảm giá hàng bán thực tế phát sinh trong kì kế toán do hàng bán kém phẩm chất, không đúng qui cách theo yêu cầu trong hợp đồng đã kí kết.

Bên Nợ: Các khoản giảm giá hàng bán đã chấp thuận cho khách hàng được hưởng.

Bên Có: Kết chuyển toàn bộ số tiền giảm giá hàng bán phát sinh trong kì sang TK 511 để xác định doanh thu thuần của kì hạch toán.

Tài khoản 532 không có số dư cuối kì.

o Nguyên tắc hạch toán Tài khoản 532:

- Chỉ hạch toán vào tài khoản 532 các khoản giảm trừ do việc chấp thuận giảm giá ngoài hóa đơn, tức là sau khi đã phát hành hóa đơn. Không hạch toán vào tài

khoản này số giảm giá cho phép đã được ghi trên hóa đơn và đã được trừ vào tổng trị giá hàng bán ghi trên hóa đơn.

- Phải theo dõi chi tiết khoản giảm giá hàng bán theo từng khách hàng và từng loại sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ.

- Trong kì hạch toán, khoản giảm giá hàng bán phát sinh thực tế được phản ánh vào bên Nợ tài khoản 532. Cuối kì hạch toán, khoản giảm giá hàng bán này phải được kết chuyển sang tài khoản 511 để xác định doanh thu thuần của kì hạch toán.

c. Phương pháp hạch toán một số nghiệp vụ chủ yếu.

- Khi có chứng từ xác định khoản giảm giá hàng bán cho người mua về số lượng hàng đã bán kém phẩm chất, sai qui cách:

Nợ TK 532 - Giảm giá hàng bán

Nợ TK 3331 Thuế GTGT phải nộp

Có TK 111, 112 - Nếu khách hàng đã trả tiền

Có TK 131 - Nếu khách hàng chưa thanh toán

- Cuối kỳ kết chuyển sang tài khoản doanh thu để xác định doanh thu thuần:

Nợ TK 511 - Doanh thu bán hàng

Có TK 532 - Giảm giá hàng bán

6.3.3 Kế toán hàng bán bị trả lại.

a. Khái niệm.

Hàng bán bị trả lại là giá trị khối lượng hàng bán đã xác định là tiêu thụ nhưng bị khách hàng trả lại và từ chối thanh toán.

b. Tài khoản sử dụng

Tài khoản 531 - Hàng bán bị trả lại.

Tài khoản này dùng để phản ánh trị giá của số sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã xác định tiêu thụ nhưng bị khách hàng trả lại do các nguyên nhân như vi phạm cam kết, vi phạm hợp đồng kinh tế, hàng bị mất hoặc kém phẩm chất, hàng không đúng chủng loại hoặc qui cách.

Bên Nợ: Trị giá của hàng bán bị trả lại phát sinh trong kỳ.

Bên Có: Kết chuyển trị giá hàng bán bị trả lại sang tài khoản 511 để xác định doanh thu thuần.

○ ***Nguyên tắc hạch toán tài khoản 531:***

- Chỉ hạch toán vào tài khoản 531 trị giá của số hàng bán bị trả lại tính theo đúng đơn giá bán ghi trên hóa đơn và số lượng hàng bị trả lại.

- Các chi phí khác phát sinh liên quan đến việc bán hàng bị trả lại mà doanh nghiệp phải chịu thì được phản ánh vào tài khoản 641 - Chi phí bán hàng .

- Phải theo dõi chi tiết hàng bán bị trả lại theo từng khách hàng và từng loại sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ.

- Cuối kỳ, tổng giá trị hàng bán bị trả lại phải được kết chuyển sang tài khoản 511 để xác định doanh thu thuần.

c. Phương pháp hạch toán một số nghiệp vụ chủ yếu.

- Phản ánh doanh thu hàng bị trả lại phát sinh trong kỳ:

Nợ TK 531 - Hàng bán bị trả lại

Nợ TK 3331 - Thuế GTGT phải nộp

Có TK 111, 112, 131 - Tổng giá thanh toán

- Đồng thời kế toán ghi giảm giá vốn hàng bán:

Nợ TK 155 - Thành phẩm

Nợ TK 156 - hàng hóa

Có TK 632 - Giá vốn hàng bán

- Các chi phí phát sinh liên quan đến hàng bán bị trả lại, kế toán ghi:

Nợ TK 641 - Chi phí bán hàng

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

Có TK 111, 112, 331,... Tổng giá thanh toán

- Cuối kỳ, kết chuyển toàn bộ giá trị hàng bán bị trả lại phát sinh trong kỳ sang tài khoản 511 để xác định doanh thu thuần:

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

Có TK 531 - Hàng bán bị trả lại

6.3.4 Kế toán thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu và thuế GTGT phải nộp theo phương pháp trực tiếp.

a. Nguyên tắc hạch toán.

- Thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu và thuế GTGT phải nộp theo phương pháp trực tiếp là các khoản thuế được xác định trực tiếp trên doanh thu bán hàng theo qui định hiện hành của các luật thuế tùy thuộc vào từng mặt hàng khác nhau.

- Khi bán các sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ chịu thuế TTĐB, thuế XK và thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp thì doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ được ghi nhận theo tổng giá thanh toán (giá bán bao gồm cả thuế).

- Số thuế GTGT cuối kỳ phải nộp và thuế TTĐB, thuế XK được ghi giảm doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.

b. Tài khoản sử dụng.

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

- Tài khoản 3331 - Thuế GTGT phải nộp.

- Tài khoản 3332 - Thuế tiêu thụ đặc biệt.
- Tài khoản 3333 - Thuế xuất nhập khẩu.

c. Phương pháp hạch toán một số nghiệp vụ chủ yếu.

- Khi bán các sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ chịu thuế TTĐB, thuế XK và thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp, kế toán ghi nhận doanh thu bán hàng theo tổng giá thanh toán:

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

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

- Xác định số thuế TTĐB hoặc thuế XK phải nộp, ghi:

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

Có TK 3332 - Thuế tiêu thụ đặc biệt

Có TK 3333 - Thuế xuất nhập khẩu

- Cuối kì, xác định số thuế GTGT phải nộp:

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

Có TK 3331 - Thuế GTGT phải nộp

- Khi nộp thuế vào NSNN, kế toán ghi:

Nợ TK 3331 - Thuế GTGT phải nộp

Nợ TK 3332 - Thuế tiêu thụ đặc biệt

Nợ TK 3333 - Thuế xuất nhập khẩu

Có TK 111, 112

6.4 KẾ TOÁN CHI PHÍ BÁN HÀNG.

6.4.1 Nội dung.

Chi phí bán hàng là toàn bộ các chi phí phát sinh trong quá trình tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa và cung cấp dịch vụ, bao gồm:

- *Chi phí nhân viên bán hàng:* Là toàn bộ các khoản tiền lương và các khoản trích theo lương phải trả cho nhân viên bán hàng, nhân viên đóng gói, bảo quản, vận chuyển sản phẩm, hàng hóa.

- *Chi phí vật liệu, bao bì:* Là giá trị của vật liệu, bao bì dùng để đóng gói, bảo quản, vận chuyển sản phẩm, hàng hóa hay sửa chữa TSCĐ ở khâu bán hàng.

- *Chi phí dụng cụ đồ dùng:* Là giá trị công cụ, đồ dùng phục vụ cho quá trình tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa như dụng cụ đo lường, phương tiện tính toán, phương tiện làm việc,...

- *Chi phí khấu hao TSCĐ*: Chi phí khấu hao TSCĐ dùng ở khâu tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa và cung cấp dịch vụ như nhà kho, cửa hàng, phương tiện vận chuyển, bốc dỡ.

- *Chi phí bảo hành sản phẩm*: Là chi phí bỏ ra để sửa chữa, bảo hành sản phẩm, hàng hóa trong thời gian qui định về bảo hành.

- *Chi phí dịch vụ mua ngoài*: Là các khoản chi phí dịch vụ mua ngoài phục vụ cho khâu tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa như thuê tài sản, thuê kho, thuê bến bãi, thuê bốc vác, vận chuyển, tiền hoa hồng đại lý,...

- *Chi phí bằng tiền khác*: Là các khoản chi phí bằng tiền khác phát sinh trong khâu tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa và cung cấp dịch vụ nằm ngoài các khoản kể trên như chi phí tiếp khách, hội nghị khách hàng, chi phí quảng cáo, giới thiệu sản phẩm,....

6.4.2 Tài khoản sử dụng.

Tài khoản 641- Chi phí bán hàng.

Bên Nợ:

+ Tập hợp các khoản chi phí bán hàng thực tế phát sinh trong kì.

Bên Có:

+ Các khoản giảm trừ chi phí bán hàng phát sinh trong kì.

+ Kết chuyển chi phí bán hàng sang TK 911 Xác định KQKD

Tài khoản 641 không có số dư cuối kì và có 7 tài khoản cấp 2 như sau:

TK 6411 - Chi phí nhân viên

TK 6412 - Chi phí vật liệu, bao bì

TK 6413 - Chi phí dụng cụ, đồ dùng

TK 6414 - Chi phí khấu hao TSCĐ

TK 6415 - Chi phí bảo hành

TK 6417 - Chi phí dịch vụ mua ngoài

TK 6418 - Chi phí bằng tiền khác

6.4.3 Phương pháp hạch toán một số nghiệp vụ chủ yếu.

(1) Tính tiền lương và các khoản trích theo lương phải trả cho nhân viên bán hàng:

- Tính lương, phụ cấp phải trả cho nhân viên bán hàng:

Nợ TK 6411 - Chi phí nhân viên

Có TK 334 - Phải trả người lao động

- Trích BHXH, BHYT và KPCĐ trên tiền lương nhân viên bán hàng:

Nợ TK 6411 - Chi phí nhân viên

Có TK 338 - Phải trả phải nộp khác

(2) *Xuất vật liệu, bao bì phục vụ cho quá trình tiêu thụ:*

Nợ TK 6412 - Chi phí vật liệu, bao bì

Có TK 152 - Nguyên vật liệu

(3) *Công cụ xuất dùng cho quá trình bán hàng:*

- Loại phân bổ 1 lần:

Nợ TK 6413 - Chi phí dụng cụ, đồ dùng

Có TK 153 - Công cụ, dụng cụ

- Loại phân bổ nhiều lần:

+ Khi xuất công cụ:

Nợ TK 142, 242 - Chi phí trả trước

Có TK 153 - Công cụ, dụng cụ

+ Khi phân bổ, kế toán ghi:

Nợ TK 6413 Chi phí dụng cụ, đồ dùng

Có TK 142, 242 - Chi phí trả trước

(4) *Trích khấu hao TSCĐ sử dụng ở bộ phận bán hàng:*

Nợ TK 6414 - Chi phí khấu hao TSCĐ

Có TK 214 - Hao mòn TSCĐ

(5) *Chi phí bảo hành sản phẩm:*

(5a) Trường hợp sản phẩm bảo hành không thể sửa chữa được, doanh nghiệp phải xuất sản phẩm khác giao cho khách hàng để thay thế:

Nợ TK 6415 - Chi phí bảo hành sản phẩm

Có TK 155 - Thành phẩm

(5b) Trường hợp doanh nghiệp không có bộ phận bảo hành độc lập:

* Nếu doanh nghiệp không trích trước chi phí bảo hành sản phẩm:

- Nếu quá trình bảo hành đơn giản, chi phí bảo hành sản phẩm phát sinh nhỏ, kế toán phản ánh:

Nợ TK 6415 - Chi phí bảo hành sản phẩm

Nợ TK 133 - Thuế GTGT được KT

Có TK 111, 112, 152, 153, 334, 338, 214, 331,...

- Nếu quá trình bảo hành phức tạp, chi phí bảo hành sản phẩm phát sinh lớn, kế toán phản ánh:

+ Tập hợp chi phí phát sinh theo khoản mục:

Nợ TK 621, 622, 627 - Tập hợp chi phí theo khoản mục

- Nợ TK 133 - Thuế GTGT được KT
 - Có TK 111, 112, 152, 153, 334, 338, 214, 331,...
- + Cuối kì, kết chuyển chi phí bảo hành thực tế phát sinh:
 - Nợ TK 154 - Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang
 - Có TK 621, 622, 627
- + Khi hoàn thành việc bảo hành sản phẩm và giao cho khách hàng, kết chuyển giá thành vào chi phí trả trước để phân bổ dần:
 - Nợ 142, 242 - Tổng giá thành bảo hành
 - Có TK 154 - Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang
- + Kế toán phân bổ dần vào chi phí bảo hành:
 - Nợ TK 6415 - Chi phí bảo hành sản phẩm
 - Có 142, 242 - Chi phí trả trước
- * Nếu doanh nghiệp tiến hành trích trước chi phí bảo hành sản phẩm:
 - Khi lập dự phòng chi phí bảo hành sản phẩm:
 - Nợ TK 6415 - Chi phí bảo hành sản phẩm
 - Có TK 352 – Dự phòng nợ phải trả
 - + Khi phát sinh chi phí bảo hành thực tế, kế toán tập hợp theo khoản mục chi phí:
 - Nợ TK 621, 622, 627 - Tập hợp chi phí theo khoản mục
 - Nợ TK 133 - Thuế GTGT được KT
 - Có TK 111, 112, 152, 153, 334, 338, 214, 331,...
 - + Cuối kì, kết chuyển chi phí bảo hành thực tế phát sinh:
 - Nợ TK 154 - Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang
 - Có TK 621, 622, 627
 - + Khi hoàn thành việc bảo hành sản phẩm và giao cho khách hàng
 - Nợ 352 – Dự phòng nợ phải trả
 - Có TK 154 - Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang
 - + Nếu mức dự phòng nhỏ hơn chi phí bảo hành thực tế phát sinh, kế toán trích bổ sung chi phí bảo hành:
 - Nợ TK 6415 - Chi phí bảo hành sản phẩm
 - Có TK 352 – Dự phòng Nợ phải trả
 - + Nếu dự phòng lớn hơn chi phí bảo hành thực tế phát sinh, kế toán hoàn nhập chi phí bảo hành:
 - Nợ TK 352 - Dự phòng nợ phải trả

Có TK 6415 - Chi phí bảo hành sản phẩm

(5c) Trường hợp doanh nghiệp có bộ phận bảo hành độc lập:

* Kế toán ở bộ phận bảo hành:

- Khi phát sinh chi phí bảo hành thực tế, kế toán tập hợp theo khoản mục chi phí:

Nợ TK 621, 622, 627 - Tập hợp chi phí theo khoản mục

Nợ TK 133 - Thuế GTGT được KT

Có TK 111, 112, 152, 153, 334, 338, 214, 331,...

- Cuối kì, kết chuyển chi phí bảo hành thực tế phát sinh:

Nợ TK 154 - Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang

Có TK 621, 622, 627

- Khi hoàn thành việc bảo hành sản phẩm và giao cho khách hàng, kết chuyển giá thành vào giá vốn:

Nợ 632 - Giá vốn hàng bán

Có TK 154 - Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang

- Đồng thời ghi nhận doanh thu của dịch vụ sửa chữa, bảo hành mà cấp trên hoặc đơn vị nội bộ phải thanh toán:

Nợ TK 111, 112, 1368 - Tổng số phải thu

Có TK 5123 - Doanh thu cung cấp dịch vụ

Có TK 3331 - Thuế GTGT được KT

* Kế toán ở bộ phận có sản phẩm bảo hành:

- Nếu chi phí bảo hành nhỏ:

Nợ TK 6415 - Chi phí bảo hành sản phẩm

Nợ TK 133 - Thuế GTGT được KT

Có TK 111, 112, 3368 - Tổng số phải thanh toán

- Nếu chi phí bảo hành lớn, doanh nghiệp không trích trước chi phí bảo hành sản phẩm:

+ Kết chuyển chi phí bảo hành vào chi phí trả trước để phân bổ dần:

Nợ TK 142, 242 - Chi phí trả trước

Nợ TK 133 - Thuế GTGT được KT

Có TK 111, 112, 3368 - Tổng số phải thanh toán

+ Phân bổ dần vào chi phí bảo hành:

Nợ TK 6415 - Chi phí bảo hành sản phẩm

Có 142, 242 - Chi phí trả trước

- Nếu chi phí bảo hành lớn, doanh nghiệp trích trước chi phí bảo hành sản phẩm:

+ Khi trích lập dự phòng chi phí bảo hành sản phẩm:

Nợ TK 6415 - Chi phí bảo hành sản phẩm

Có TK 352 - Dự phòng nợ phải trả

+ Khi phát sinh chi phí bảo hành thực tế:

Nợ 352 - Dự phòng nợ phải trả

Nợ TK 133 - Thuế GTGT được KT

Có TK 111, 112, 3368 - Tổng số phải thanh toán

+ Nếu mức lập dự phòng nhỏ hơn chi phí bảo hành thực tế phát sinh, kế toán trích bổ sung chi phí bảo hành:

Nợ TK 6415 - Chi phí bảo hành sản phẩm

Có TK 352 - Dự phòng nợ phải trả

+ Nếu mức lập dự phòng lớn hơn chi phí bảo hành thực tế phát sinh, kế toán hoàn nhập chi phí bảo hành:

Nợ TK 352 - Dự phòng nợ phải trả

Có TK 6415 - Chi phí bảo hành sản phẩm

(6) Các chi phí dịch vụ mua ngoài phát sinh, kế toán ghi:

Nợ TK 6417 - Chi phí dịch vụ mua ngoài

Nợ TK 133 - Thuế GTGT được KT

Có TK 331 - Tổng số thanh toán

(7) Các chi phí bằng tiền khác phát sinh, kế toán ghi:

Nợ TK 6418 - Chi phí bằng tiền khác

Nợ TK 133 - Thuế GTGT được KT

Có TK 111, 112 - Tổng số thanh toán

(8) Các khoản làm giảm chi phí bán hàng:

Nợ TK 111, 112, 331

Có TK 641 - Chi phí bán hàng

Có TK 133 - Thuế GTGT được KT

(9) Cuối kì, kết chuyển chi phí bán hàng để xác định kết quả kinh doanh:

Nợ TK 911 - Xác định kết quả kinh doanh

Có TK 641 - Chi phí bán hàng

6.5 KẾ TOÁN CHI PHÍ QUẢN LÝ DOANH NGHIỆP.

6.5.1 Nội dung.

Chi phí quản lý doanh nghiệp là toàn bộ các chi phí liên quan đến hoạt động quản lý kinh doanh, quản lý hành chính và quản lý điều hành chung toàn doanh nghiệp, bao gồm:

- *Chi phí nhân viên quản lý*: là toàn bộ các khoản tiền lương và các khoản trích theo lương phải trả cho Ban Giám đốc, nhân viên các phòng ban của doanh nghiệp.

- *Chi phí vật liệu quản lý*: là giá trị của vật liệu, nhiên liệu xuất dùng cho hoạt động quản lý hay sửa chữa TSCĐ ở các phòng ban.

- *Chi phí đồ dùng văn phòng*: là giá trị công cụ, đồ dùng văn phòng dùng cho công tác quản lý chung của doanh nghiệp.

- *Chi phí khấu hao TSCĐ*: Chi phí khấu hao TSCĐ dùng chung cho doanh nghiệp như văn phòng làm việc, kho tàng, vật kiến trúc, phương tiện truyền dẫn,...

- *Thuế, phí, lệ phí*: Các khoản thuế như thuế nhà đất, thuế môn bài,... và các khoản phí, lệ phí giao thông, cầu phà,...

- *Chi phí dự phòng*: là khoản trích dự phòng nợ phải thu khó đòi.

- *Chi phí dịch vụ mua ngoài*: là các khoản chi phí dịch vụ mua ngoài phục vụ cho quản lý doanh nghiệp như điện, nước, điện thoại, thuê văn phòng, thuê ngoài sửa chữa TSCĐ thuộc văn phòng doanh nghiệp,...

- *Chi phí bằng tiền khác*: là các khoản chi phí bằng tiền khác chi chung cho toàn doanh nghiệp ngoài các khoản kể trên như chi phí tiếp khách, hội nghị, công tác phí, đào tạo cán bộ và các khoản chi khác...

6.5.2 Tài khoản sử dụng.

Tài khoản 642 - Chi phí quản lý doanh nghiệp.

Bên Nợ:

+ Tập hợp các khoản chi phí quản lý doanh nghiệp thực tế phát sinh trong kỳ.

Bên Có:

+ Các khoản giảm trừ chi phí quản lý doanh nghiệp phát sinh trong kỳ.

+ Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp sang TK 911 Xác định KQKD

Tài khoản 642 không có số dư cuối kỳ và có 8 tài khoản cấp 2 như sau:

TK 6421 - Chi phí nhân viên quản lý

TK 6422 - Chi phí vật liệu quản lý

TK 6423 - Chi phí đồ dùng văn phòng

TK 6424 - Chi phí khấu hao TSCĐ

TK 6425 - Thuế, phí và lệ phí

TK 6426 - Chi phí dự phòng

TK 6427 - Chi phí dịch vụ mua ngoài

TK 6428 - Chi phí bằng tiền khác

6.5.3 Phương pháp hạch toán một số nghiệp vụ chủ yếu.

(1) Tính tiền lương và các khoản trích theo lương phải trả cho nhân viên quản lý doanh nghiệp:

- Tính lương, phụ cấp phải trả cho nhân viên quản lý doanh nghiệp:

Nợ TK 6421 - Chi phí nhân viên quản lý

Có TK 334 - Phải trả người lao động

- Trích BHXH, BHYT và KPCĐ trên tiền lương nhân viên quản lý doanh nghiệp:

Nợ TK 6421 - Chi phí nhân viên quản lý

Có TK 338 - Phải trả phải nộp khác

(2) Xuất vật liệu, bao bì phục vụ cho quá trình quản lý doanh nghiệp:

Nợ TK 6422 - Chi phí vật liệu quản lý

Có TK 152 - Nguyên vật liệu

(3) Xuất công cụ, đồ dùng cho văn phòng:

- Loại phân bổ 1 lần:

Nợ TK 6423 - Chi phí đồ dùng văn phòng

Có TK 153 - Công cụ, dụng cụ

- Loại phân bổ nhiều lần:

+ Khi xuất công cụ:

Nợ TK 142, 242 - Chi phí trả trước

Có TK 153 - Công cụ, dụng cụ

+ Khi phân bổ, ghi:

Nợ TK 6423 - Chi phí đồ dùng văn phòng

Có TK 142, 242 - Chi phí trả trước

(4) Trích khấu hao TSCĐ sử dụng ở bộ phận quản lý doanh nghiệp:

Nợ TK 642 - Chi phí khấu hao TSCĐ

Có TK 214 - Hao mòn TSCĐ

(5) Thuế nhà đất, thuế môn bài và các khoản phí, lệ phí phải nộp:

Nợ TK 6425 - Thuế, phí và lệ phí

Có TK 3337 - Thuế nhà đất, tiền thuê đất

Có TK 3338 - Thuế môn bài

Có TK 3339 - Phí, lệ phí và các khoản phải nộp khác

(6) *Trích lập dự phòng*

+ *Dự phòng nợ phải thu khó đòi:*

Nợ TK 6426 - Chi phí dự phòng

Có TK 139 - Dự phòng phải thu khó đòi

+ *Dự phòng Nợ phải trả đối với các khoản nợ tiềm tàng*

Nợ TK 6426 – Chi phí dự phòng

Có TK 352 – Dự phòng nợ phải trả

+ *Trích quỹ dự phòng trợ cấp mất việc làm:*

Nợ TK 642 – Chi phí dự phòng

Có TK 351 – Dự phòng trợ cấp mất việc làm

(7) *Các chi phí dịch vụ mua ngoài phát sinh, kế toán ghi:*

Nợ TK 6427 - Chi phí dịch vụ mua ngoài

Nợ TK 133 - Thuế GTGT được KT

Có TK 331 - Tổng số thanh toán

(8) *Các chi phí bằng tiền khác phát sinh, kế toán ghi:*

Nợ TK 6428 - Chi phí bằng tiền khác

Nợ TK 133 - Thuế GTGT được KT

Có TK 111, 112 - Tổng số thanh toán

(9) *Các khoản làm giảm chi phí quản lý doanh nghiệp:*

Nợ TK 111, 112, 331

Có TK 642 - Chi phí quản lý doanh nghiệp

Có TK 133 - Thuế GTGT được KT

(10) *Cuối kì, kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp để xác định kết quả kinh doanh:*

Nợ TK 911 - Xác định kết quả kinh doanh

Có TK 642 - Chi phí quản lý doanh nghiệp

6.6 KẾ TOÁN XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH.

6.6.1 Xác định kết quả kinh doanh.

Sau một kì kế toán, doanh nghiệp cần xác định kết quả của hoạt động kinh doanh trong kì với yêu cầu chính xác và kịp thời.

Doanh thu thuần về bán = Doanh thu bán hàng - Các khoản giảm

hàng và cung cấp dịch vụ và cung cấp dịch vụ trừ doanh thu

Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ = Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ - Giá vốn hàng bán

LN thuần từ HĐKD = LN gộp + (DTTC - CPTC) - (CPBH + CPQLDN)

Lợi nhuận khác = Thu nhập khác - Chi phí khác

Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế = Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh + Lợi nhuận khác

6.6.2 Tài khoản sử dụng.

Tài khoản 911 - Xác định kết quả kinh doanh.

Bên Nợ:

- + Trị giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã tiêu thụ trong kì.
- + Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.
- + Chi phí tài chính và chi phí khác.
- + Chi phí thuế TNdoanh nghiệp.
- + Số lãi trước thuế của hoạt động kinh doanh trong kì.

Bên Có:

- + Doanh thu thuần của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã tiêu thụ.
- + Doanh thu tài chính và thu nhập khác.
- + Chi phí thuế TN doanh nghiệp.
- + Số lỗ của hoạt động kinh doanh trong kì.

Tài khoản 911 không có số dư cuối kì.

o ***Nguyên tắc hạch toán tài khoản 911:***

- Tài khoản này cần phải phản ánh đầy đủ, chính xác các khoản kết quả hoạt động kinh doanh của kì hạch toán theo đúng qui định của chế độ quản lý tài chính.
- Kết quả kinh doanh phải được hạch toán chi tiết theo từng loại hoạt động. Trong từng loại hoạt động kinh doanh, có thể hạch toán chi tiết cho từng loại sản phẩm, từng ngành hàng, từng loại dịch vụ.

- Các khoản doanh thu và thu nhập được kết chuyển vào tài khoản này là doanh thu thuần và thu nhập thuần.

6.6.3 Phương pháp hạch toán một số nghiệp vụ chủ yếu.

- Cuối kì, kết chuyển doanh thu thuần và thu nhập khác phát sinh trong kì:

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

Nợ TK 512 - Doanh thu bán hàng nội bộ

Nợ TK 515 - Doanh thu tài chính

Nợ TK 711 - Thu nhập khác

Nợ TK 821 - Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp

Có TK 911 - Xác định kết quả kinh doanh

- Cuối kì, kết chuyển giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí tài chính phát sinh trong kì:

Nợ TK 911 - Xác định kết quả kinh doanh

Có TK 632 - Giá vốn hàng bán

Có TK 641 - Chi phí bán hàng

Có TK 642 - Chi phí quản lý doanh nghiệp

Có TK 635 - Chi phí tài chính

Có TK 811 - Chi phí khác

Có TK 821 - Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp

- Xác định lãi, lỗ và kết chuyển:

+ Kết chuyển lãi:

Nợ TK 911 - Xác định kết quả kinh doanh

Có TK 4212 - Lợi nhuận chưa phân phối

+ Kết chuyển lỗ:

Nợ TK 4212 - Lợi nhuận chưa phân phối

Có TK 911 - Xác định kết quả kinh doanh