

## II. KẾ TOÁN DOANH THU HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

### 1. Quy định về kế toán doanh thu

#### 1.1. Các phương thức bán hàng trong doanh nghiệp

**Bán buôn qua kho:** Là hình thức bán hàng mà hàng hoá, thành phẩm được xuất bán từ kho bảo quản của doanh nghiệp. Trong phương thức này có hai hình thức:

➤ **Bán buôn qua kho theo hình thức giao hàng trực tiếp:** Theo hình thức này bên mua cử đại diện đến kho của doanh nghiệp để nhận hàng. Doanh nghiệp phải xuất kho hàng hoá, giao trực tiếp cho đại diện bên mua. Sau khi đại diện bên mua nhận đủ hàng, đã thanh toán tiền hoặc chấp nhận nợ, thì hàng hoá thành phẩm mới xác định là tiêu thụ.

➤ **Bán buôn qua kho theo hình thức chuyển hàng:** Theo hình thức này, căn cứ vào hợp đồng đã ký kết hoặc theo đơn đặt hàng, doanh nghiệp xuất kho hàng hoá, thành phẩm dùng phương tiện vận tải của mình hoặc đi thuê ngoài, chuyển hàng giao cho bên mua ở một địa điểm thoả thuận. Hàng hoá, thành phẩm chuyển bán vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp. Hàng hoá, thành phẩm chỉ xác định là tiêu thụ khi nhận được tiền do bên mua thanh toán hoặc giấy báo của bên mua đã nhận được hàng và chấp nhận thanh toán. Chi phí vận chuyển do doanh nghiệp hay bên mua chịu là do sự thoả thuận từ trước giữa hai bên. Nếu doanh nghiệp chịu chi phí vận chuyển, sẽ được ghi vào chi phí bán hàng. Nếu bên mua chịu chi phí vận chuyển, sẽ phải thu tiền của bên mua.

❖ **Bán buôn vận chuyển thẳng:** Theo hình thức này, thành phẩm sản xuất xong không nhập kho mà chuyển bán thẳng cho bên mua. Phương thức này có thể thực hiện theo hai hình thức:

➤ **Bán hàng vận chuyển thẳng theo hình thức giao trực tiếp:** Theo hình thức này, thành phẩm sản xuất xong không nhập kho mà chuyển bán thẳng tại xưởng cho bên mua. Sau khi giao, nhận, đại diện bên mua ký nhận đủ hàng, bên mua đã thanh toán tiền hàng hoặc chấp nhận nợ, hàng hoá được xác nhận là tiêu thụ.

➤ **Bán buôn vận chuyển thẳng theo hình thức chuyển hàng.** Theo hình thức này, thành phẩm sản xuất xong không nhập kho mà chuyển bán thẳng cho bên mua bằng phương tiện vận tải của mình hoặc thuê ngoài chuyển hàng đến một địa điểm đã được thoả thuận. Thành phẩm, hàng hoá chuyển bán trong trường hợp này vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp. Khi nhận được tiền của bên mua thanh toán hoặc giấy báo của bên mua đã nhận được hàng và chấp nhận thanh toán thì hàng hoá được xác định là tiêu thụ.

➤ **Phương thức bán lẻ:** Là hình thức bán hàng trực tiếp cho người tiêu dùng.

➤ Hình thức bán hàng trả góp: Theo hình thức này người mua được trả tiền mua hàng thành nhiều lần. Doanh nghiệp ngoài số tiền thu theo giá bán thông thường còn thu thêm người mua một khoản lãi do trả chậm.

**Phương thức gửi đại lý bán:** Theo hình thức này doanh nghiệp giao hàng cho cơ sở đại lý. Bên đại lý sẽ trực tiếp bán hàng và thanh toán tiền cho doanh nghiệp và được hưởng hoa hồng đại lý bán. Số hàng gửi đại lý vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp. Số hàng được xác định là tiêu thụ khi doanh nghiệp nhận được tiền do bên đại lý thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán.

### **1.2. Phạm vi xác định hàng bán**

Hàng hoá, thành phẩm được xác định là hàng bán khi thoả mãn các điều kiện sau:

- Phải thông qua mua, bán và thanh toán theo một phương thức thanh toán nhất định.
- DN mất quyền sở hữu về hàng hoá, thành phẩm đã thu tiền hoặc người mua chấp nhận nợ.

Một số trường hợp khác, được coi là bán như:

- Hàng hoá xuất để đổi lấy hàng hoá khác không tương tự
- Hàng hoá xuất để thanh toán tiền lương, tiền thưởng cho công nhân viên, thanh toán thu nhập chia cho các bên liên doanh, liên kết
- Hàng hoá xuất làm quà biếu, tặng.
- Hàng hoá xuất dùng trong nội bộ, phục vụ cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.
- Hàng hoá hao hụt, tổn thất trong khâu bán, theo hợp đồng bên mua chịu.

### **1.3 Doanh thu bán hàng:**

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

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

Thời điểm ghi nhận doanh thu, quy định theo từng phương thức, hình thức bán hàng như sau:

- Bán buôn qua kho, bán buôn vận chuyển thẳng theo hình thức giao hàng trực tiếp, thời điểm ghi nhận doanh thu khi đại diện bên mua ký nhận đủ hàng, thanh toán hoặc chấp nhận nợ.
- Bán buôn qua kho, bán buôn vận chuyển thẳng theo hình thức chuyển hàng, thời điểm ghi nhận doanh thu ghi nhận khi thu tiền hoặc bên mua nhận được hàng chấp nhận thanh toán.
- Bán lẻ, thời điểm ghi nhận doanh thu là khi nhận được báo cáo của nhân viên bán hàng.
- Phương thức gửi đại lý bán, thời điểm ghi chép hàng bán là khi nhận tiền hoặc bên nhận đại lý chấp nhận thanh toán.

### **1.4. Nhiệm vụ của kế toán bán hàng:**

Kế toán nghiệp vụ bán hàng có các nhiệm vụ cơ bản sau:

- Ghi chép, phản ánh kịp thời, đầy đủ và chính xác tình hình bán hàng của doanh nghiệp trong kỳ. Ngoài kế toán tổng hợp trên các tài khoản kế toán, kế toán bán hàng cần phải theo dõi ghi chép về số lượng, kết cấu, chủng loại hàng bán, ghi chép doanh thu bán hàng, thuế giá trị gia tăng đầu ra của từng nhóm mặt hàng, theo dõi từng đơn vị trực thuộc (theo các cửa hàng, quầy hàng).
- Kiểm tra tình hình thu tiền bán hàng và quản lý tiền bán hàng. Đối với hàng hoá bán chịu, cần phải mở sổ sách ghi chép theo từng khách hàng, lô hàng, số tiền khách nợ, thời hạn và tình hình trả nợ.v.v...
- Tính toán giá thực tế của hàng đã tiêu thụ, nhằm xác định kết quả bán hàng
- Cung cấp đầy đủ kịp thời, chính xác các thông tin cần thiết về tình hình bán hàng, phục vụ cho việc chỉ đạo, điều hành hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.