

**BỘ CÔNG THƯƠNG
TRƯỜNG CAO ĐẲNG THƯƠNG MẠI VÀ DU LỊCH**



**GIÁO TRÌNH
MÔN HỌC: KẾ TOÁN THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ
NGÀNH/NGHỀ: KINH DOANH THƯƠNG MẠI
TRÌNH ĐỘ: CAO ĐẲNG**

(Ban hành kèm theo Quyết định số 401 /QĐ- CĐTMDL ngày 05 tháng 07 năm 2022 của Hiệu trưởng Trường Cao đẳng Thương mại và Du lịch)

Thái Nguyên, năm 2022

(Lưu hành nội bộ)

LỜI NÓI ĐẦU

Trong quá trình đào tạo các chuyên ngành Kế toán ở trường Cao đẳng Thương mại và Du lịch, Khoa Kế toán – Tài chính thường xuyên thực hiện đổi mới chương trình và nội dung giảng dạy các học phần kế toán cho phù hợp với chế độ, chuẩn mực kế toán. Để có tài liệu phục vụ cho việc học tập và nghiên cứu các học phần kế toán của học sinh, sinh viên, Bộ môn Kế toán đã biên soạn Giáo trình Kế toán Thương mại – Dịch vụ là tài liệu học tập, nghiên cứu chính thức của học sinh, sinh viên trong trường Cao đẳng thương mại và Du lịch, và cũng là tài liệu tham khảo hữu ích cho những người quan tâm đến các kiến thức cơ bản và các kỹ thuật nghiệp vụ cụ thể về kế toán doanh nghiệp thương mại – dịch vụ.

Giáo trình Kế toán thương mại – dịch vụ gồm 3 chương:

Chương 1: Kế toán hoạt động thương mại nội địa

Chương 2: Kế toán hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu

Chương 3: Kế toán hoạt động dịch vụ

Trong quá trình biên soạn và xuất bản tài liệu này chắc chắn không tránh khỏi các sai sót. Bộ môn Kế toán rất mong nhận được sự đóng góp ý kiến của các độc giả nhằm hoàn thiện hơn trong lần tái bản sau. Mọi ý kiến góp ý xin gửi theo địa chỉ:

Khoa Kế toán – Tài chính Trường Cao đẳng Thương mại và du lịch, Số 478, đường Thống Nhất, Thành phố Thái Nguyên. email: ketoancdtmdl@gmail.com

Trân trọng cảm ơn!

NHÓM TÁC GIẢ

MỤC LỤC

LỜI NÓI ĐẦU.....	1
CHƯƠNG 1: KẾ TOÁN HOẠT ĐỘNG THƯƠNG MẠI NỘI ĐỊA.....	9
1. KẾ TOÁN QUÁ TRÌNH MUA HÀNG.....	10
1.1. Những vấn đề chung về mua hàng	10
1.2. Phương pháp kế toán quá trình mua hàng.....	11
2. KẾ TOÁN QUÁ TRÌNH BÁN HÀNG	19
2.1. Những vấn đề chung về bán hàng	19
2.2. Phương pháp kế toán quá trình bán hàng.....	20
BÀI TẬP VẬN DỤNG CHƯƠNG 1	42
CHƯƠNG 2: KẾ TOÁN HOẠT ĐỘNG DỊCH VỤ.....	50
1. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG KẾ TOÁN HOẠT ĐỘNG DỊCH VỤ	51
1.1. Đặc điểm của hoạt động dịch vụ	51
1.2. Điều kiện ghi nhận doanh thu hoạt động dịch vụ.....	52
22.. KẾ TOÁN HOẠT ĐỘNG DỊCH VỤ DU LỊCH LỮ HÀNH.....	52
1. Đặc điểm và quy trình tổ chức hoạt động dịch vụ du lịch lữ hành	52
2.2. Chi phí của hoạt động du lịch lữ hành.....	53
2.3. Kế toán hoạt động dịch vụ du lịch lữ hành	54
3. KẾ TOÁN HOẠT ĐỘNG KINH DOANH DỊCH VỤ KHÁCH SẠN	56
3.1. Nội dung chi phí dịch vụ khách sạn	56
3.2. Đối tượng và phương pháp tập hợp chi phí dịch vụ khách sạn.....	57
3.3. Đối tượng và phương pháp tính giá thành.....	57
3.4. Kế toán hoạt động kinh doanh khách sạn.....	58
BÀI TẬP VẬN DỤNG CHƯƠNG 2	61
TÀI LIỆU THAM KHẢO	67

GIÁO TRÌNH MÔN HỌC

1. Tên môn học: KẾ TOÁN THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ

2. Mã môn học: MH30

3. Vị trí, tính chất của môn học:

3.1. Vị trí: Giáo trình dành cho người học trình độ cao đẳng tại trường Cao đẳng Thương mại và Du lịch.

3.2. Tính chất: Kế toán doanh nghiệp thương mại dịch vụ là môn học lý thuyết, đánh giá kết thúc môn học bằng hình thức thi - kiểm tra hết môn.

4. Mục tiêu của môn học:

4.1. Về kiến thức:

Mô tả được quy trình hạch toán nghiệp vụ kế toán mua bán hàng nội địa, kế toán hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu, kế toán hoạt động dịch vụ trong doanh nghiệp thương mại.

4.2. Về kỹ năng:

Biết định khoản, ghi sổ kế toán tổng hợp và chi tiết các nghiệp vụ kế toán mua bán hàng nội địa, kế toán hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu, kế toán hoạt động dịch vụ trong doanh nghiệp thương mại.

4.3. Về năng lực tự chủ và chịu trách nhiệm:

Làm việc độc lập, làm việc theo nhóm; Có ý thức học tập, rèn luyện và nâng cao trình độ chuyên môn; Có ý thức trách nhiệm trong công việc, trong sử dụng, bảo quản tài sản trong doanh nghiệp.

5. Nội dung của môn học

5.1. Chương trình khung

Mã MH	Tên môn học	Số tín chỉ	Thời gian học tập (giờ)			
			Tổng số	Trong đó		
				Lý thuyết	Thực hành/ thực tập/thí nghiệm/ bài tập/thảo luận	Thi/ Kiểm tra
I	Các môn học chung	20	435	157	255	23
MH01	Chính trị	4	75	41	29	5
MH02	Pháp luật	2	30	18	10	2
MH03	Giáo dục thể chất	2	60	5	51	4
MH04	Giáo dục Quốc phòng -An ninh	4	75	36	35	4
MH05	Tin học	3	75	15	58	2

MH06	Ngoại ngữ	5	120	42	72	6
II	Các môn học chuyên môn	84	1980	752	1153	75
II.1	Môn học cơ sở	19	270	256		14
MH07	Nguyên lý kế toán	3	45	43	-	2
MH08	Quản trị học	3	45	43	-	2
MH09	Pháp luật trong kinh doanh thương mại	2	30	28	-	2
MH10	Kinh tế vi mô	3	45	43	-	2
MH11	Khoa học hàng hóa	3	45	43	-	2
MH12	Thống kê kinh doanh	2	30	28	-	2
MH13	Tài chính doanh nghiệp	3	45	43	-	2
II.2	Môn học chuyên môn	61	1650	440	1153	57
MH14	Tiếng Anh thương mại	4	60	57	-	3
MH15	Kinh tế thương mại	3	45	43	-	2
MH16	Nghiệp vụ kinh doanh thương mại	4	60	57	-	3
MH17	Marketing kinh doanh	2	30	28	-	2
MH18	Tâm lý khách hàng	2	30	28	-	2
MH19	Đàm phán kinh doanh	2	30	28	-	2
MH20	Kỹ năng bán hàng trực tuyến	2	30	28	-	2
MH21	Quản trị doanh nghiệp thương mại	4	60	57	-	3
MH22	Quản lý chất lượng	2	30	28	-	2
MH23	Thương mại điện tử	2	30	28	-	2
MH24	Phân tích hoạt động kinh doanh	3	45	43	-	2
MH25	Thực hành tổng hợp I	6	180	-	166	14
MH26	Thực hành tổng hợp II	8	240	-	222	18
MH27	Thực tập TN	17	765	-	765	-
II.3	Môn học tự chọn (chọn 2 trong 4)	4	60	56	-	4
MH28	Khởi sự kinh doanh	2	30	28	-	2
MH29	Nghiệp vụ kinh doanh XNK	2	30	28	-	2
MH30	Kế toán thương mại dịch vụ	2	30	28	-	2
MH31	Tín dụng và thanh toán quốc tế	2	30	28	-	2
	Tổng cộng	104	2415	909	1408	98

5.2. Chương trình chi tiết môn học

Số TT	Tên chương, mục	Thời gian (giờ)
-------	-----------------	-----------------

		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập	Kiểm tra
1	Chương 1: Kế toán hoạt động thương mại nội địa	20	19		1
2	Chương 2: Kế toán hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu	16	15		1
3	Chương 3: Kế toán hoạt động dịch vụ	9	9		
4	Tổng cộng	45	43		2

6. Điều kiện thực hiện môn học:

6.1. Phòng học Lý thuyết/Thực hành: Đáp ứng phòng học chuẩn

6.2. Trang thiết bị dạy học: Projector, máy vi tính, bảng, phấn

6.3. Học liệu, dụng cụ, mô hình, phương tiện: Giáo trình, mô hình học tập,...

6.4. Các điều kiện khác: Người học tìm hiểu thực tế về công tác xây dựng phương án khắc phục và phòng ngừa rủi ro tại doanh nghiệp.

7. Nội dung và phương pháp đánh giá:

7.1. Nội dung:

- Kiến thức: Đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kiến thức
- Kỹ năng: Đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kỹ năng.
- Năng lực tự chủ và trách nhiệm: Trong quá trình học tập, người học cần:
 - + Nghiên cứu bài trước khi đến lớp.
 - + Chuẩn bị đầy đủ tài liệu học tập.
 - + Tham gia đầy đủ thời lượng môn học.
 - + Nghiêm túc trong quá trình học tập.

7.2. Phương pháp:

Người học được đánh giá tích lũy môn học như sau:

7.2.1. Cách đánh giá

- Áp dụng quy chế đào tạo trình độ trung cấp hệ chính quy ban hành kèm theo Thông tư số 04/2022/TT-LĐTBXH, ngày 30/3/2022 của Bộ trưởng Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội.

- Hướng dẫn thực hiện quy chế đào tạo áp dụng tại Trường Cao đẳng Thương mại và Du lịch như sau:

Điểm đánh giá	Trọng số
----------------------	-----------------

+ Điểm kiểm tra thường xuyên (Hệ số 1)	40%
+ Điểm kiểm tra định kỳ (Hệ số 2)	
+ Điểm thi kết thúc môn học	60%

7.2.2. Phương pháp đánh giá

Phương pháp đánh giá	Phương pháp tổ chức	Hình thức kiểm tra	Thời điểm kiểm tra
Thường xuyên	Viết/ Thuyết trình	Tự luận/Trắc nghiệm/ Báo cáo	Sau 15 giờ.
Định kỳ	Viết/ Thuyết trình	Tự luận/ Trắc nghiệm/ Báo cáo	Sau 35 giờ
Kết thúc môn học	Viết	Tự luận và trắc nghiệm	Sau 45 giờ

7.2.3. Cách tính điểm

- Điểm đánh giá thành phần và điểm thi kết thúc môn học được chấm theo thang điểm 10 (từ 0 đến 10), làm tròn đến một chữ số thập phân.

- Điểm môn học là tổng điểm của tất cả điểm đánh giá thành phần của môn học nhân với trọng số tương ứng. Điểm môn học theo thang điểm 10 làm tròn đến một chữ số thập phân, sau đó được quy đổi sang điểm chữ và điểm số theo thang điểm 4 theo quy định của Bộ Lao động Thương binh và Xã hội về đào tạo theo tín chỉ.

8. Hướng dẫn thực hiện môn học

8.1. Phạm vi, đối tượng áp dụng: Đối tượng cao đẳng Kế toán doanh nghiệp

8.2. Phương pháp giảng dạy, học tập môn học

8.2.1. Đối với người dạy

* **Lý thuyết:** Áp dụng phương pháp dạy học tích cực bao gồm: thuyết trình ngắn, nêu vấn đề, hướng dẫn đọc tài liệu, bài tập tình huống, câu hỏi thảo luận....

* **Bài tập:** Phân chia nhóm nhỏ thực hiện bài tập theo nội dung đề ra.

* **Thảo luận:** Phân chia nhóm nhỏ thảo luận theo nội dung đề ra.

* **Hướng dẫn tự học theo nhóm:** Nhóm trưởng phân công các thành viên trong nhóm tìm hiểu, nghiên cứu theo yêu cầu nội dung trong bài học, cả nhóm thảo luận, trình bày nội dung, ghi chép và viết báo cáo nhóm.

8.2.2. Đối với người học: Người học phải thực hiện các nhiệm vụ như sau:

- Nghiên cứu kỹ bài học tại nhà trước khi đến lớp. Các tài liệu tham khảo sẽ được cung cấp nguồn trước khi người học vào học môn học này (trang web, thư viện, tài liệu...)

- Tham dự ít nhất 80% thời gian học tập. Nếu người học vắng >20% thời gian học theo CTMH phải học lại môn học mới được tham dự kì thi lần sau.

- Tham dự đủ các bài kiểm tra thường xuyên, định kỳ.

- Tham dự thi kết thúc môn học.
- Chủ động tổ chức thực hiện giờ tự học.

9. Tài liệu tham khảo:

[1] PGS.TS. Võ Văn Nhị; *Kế toán doanh thương mại dịch vụ*; Nhà xuất bản Lao động Xã hội.

[2] Thông tư 200/2014/TT-BTC, ngày 22 tháng 12 năm 2014

[3] Luật kế toán 2015

[5] Một số trang web:

- <https://www.wikihow.vn/T%E1%BB%B1-h%E1%BB%8Dc-k%E1%BA%BF-to%C3%A1n>
- <https://vinatrain.edu.vn/lo-trinh-hoc-ke-toan-cho-nguoi-moi-bat-dau/>

Chương 1: KẾ TOÁN HOẠT ĐỘNG THƯƠNG MẠI NỘI ĐỊA

❖ GIỚI THIỆU CHƯƠNG 1

Chương 1 trình bày về kế toán hoạt động thương mại nội địa.

❖ MỤC TIÊU

Sau khi học xong chương này người học có khả năng:

** Về kiến thức:*

- Trình bày và giải thích được khái niệm, các vấn đề cơ bản về mua hàng, bán hàng.

- Mô tả được nhiệm vụ của kế toán, vai trò, nội dung, nguyên tắc, quy trình hạch toán các nghiệp vụ chủ yếu về mua hàng bán hàng.

- Vận dụng được nội dung đã học vào thực tế để hạch toán kế toán trong doanh nghiệp thương mại.

** Về kỹ năng:*

- Nhận biết được nghiệp vụ, biết định khoản ghi sổ tổng hợp và chi tiết các nghiệp vụ kế toán mua bán hàng nội địa trong doanh nghiệp thương mại.

- Mô tả được quy trình hoạt động mua bán hàng hoá nội địa;

** Về năng lực tự chủ và chịu trách nhiệm:*

- Làm việc độc lập, làm việc theo nhóm;

- Có ý thức học tập, rèn luyện và nâng cao trình độ chuyên môn;

- Có ý thức trách nhiệm trong công việc, trong sử dụng, bảo quản tài sản trong doanh nghiệp.

- Tuân thủ các chế độ kế toán do nhà nước ban hành;

- Có đạo đức lương tâm nghề nghiệp, có ý thức kỷ luật giúp cho người học sau khi tốt nghiệp có khả năng tìm kiếm việc làm tại các doanh nghiệp.

❖ PHƯƠNG PHÁP GIẢNG DẠY VÀ HỌC TẬP CHƯƠNG 1

- Đối với người dạy: sử dụng phương pháp giảng dạy tích cực (diễn giảng, vấn đáp, dạy học theo vấn đề, hướng dẫn tỉ mỉ); yêu cầu người học thực hiện theo sự hướng dẫn của giáo viên.

- Đối với người học: chủ động đọc trước giáo trình (chương 1) trước buổi học; hoàn thành nội dung giáo viên giao nhiệm vụ theo cá nhân hoặc nhóm và nộp lại cho người dạy đúng thời gian quy định.

❖ ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN CHƯƠNG 1

- **Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng:** Phòng học lý thuyết.

- **Trang thiết bị máy móc:** Máy chiếu, máy tính và các thiết bị dạy học khác

- **Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu:** Chương trình môn học, giáo trình, tài liệu tham khảo, giáo án, và các tài liệu liên quan.

- **Các điều kiện khác:** Không có

❖ KIỂM TRA VÀ ĐÁNH GIÁ CHƯƠNG 1

- **Nội dung:**

+ Kiến thức: Kiểm tra và đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kiến thức

+ Kỹ năng: Đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kỹ năng.

+ Năng lực tự chủ và trách nhiệm: Trong quá trình học tập, người học cần:

+ Nghiên cứu bài trước khi đến lớp

+ Chuẩn bị đầy đủ tài liệu học tập.

+ Tham gia đầy đủ thời lượng môn học.

+ Nghiêm túc trong quá trình học tập.

- Phương pháp:

+ Điểm kiểm tra thường xuyên: hỏi vấn đáp buổi thực hành.

+ Kiểm tra định kỳ lý thuyết: 1 bài

❖ NỘI DUNG CHƯƠNG 1

1. Kế toán quá trình mua hàng

1.1. Những vấn đề chung về mua hàng

a) Đặc điểm của nghiệp vụ mua hàng

Mua hàng là giai đoạn đầu tiên của quá trình lưu chuyển hàng hoá trong doanh nghiệp thương mại, tạo tiền đề vật chất cho các khâu tiếp theo. Doanh nghiệp thương mại với chức năng chủ yếu là tổ chức lưu thông hàng hoá trên thị trường đưa hàng hoá từ nơi sản xuất đến nơi tiêu dùng, thực hiện giá trị của hàng hoá. Với doanh nghiệp thương mại đầu vào của hàng hoá dịch vụ quyết định đầu ra và do đó là quyết định đến lợi nhuận của doanh nghiệp. Thông qua mua hàng, quan hệ trao đổi và thanh toán tiền hàng giữa người mua và người bán, giá trị hàng hoá được thực hiện. Trong quá trình này vốn của doanh nghiệp chuyển biến từ hình thái tiền tệ sang hình thái hàng hoá, doanh nghiệp nắm được quyền sở hữu về hàng hoá, mất quyền sở hữu về tiền tệ hoặc có trách nhiệm phải thanh toán nợ cho nhà cung cấp.

Trong các doanh nghiệp thương mại, hàng hoá được coi là hàng mua khi thoả mãn đồng thời các điều kiện sau:

- Hàng hoá được thông qua một phương thức mua bán, thanh toán tiền hàng nhất định.
- Doanh nghiệp đã nắm được quyền sở hữu về hàng hoá, mất quyền sở hữu về tiền tệ hay một loại hàng hoá khác hoặc có nghĩa vụ thanh toán.
- Hàng hoá mua vào với mục đích để bán ra hoặc gia công rồi bán ra.

b) Thời điểm xác định hàng mua

Hàng mua được ghi nhận khi hàng hoá được chuyển giao quyền sở hữu từ người bán sang người mua, người mua đã thanh toán tiền hoặc chấp nhận thanh toán.

c) Tính giá hàng hoá

* Tính giá hàng mua vào:

Hàng mua được phản ánh theo nguyên tắc giá gốc:

Giá gốc hàng
hóa mua vào = Giá
mua + Chi phí
thu mua + Các khoản thuế
không được hoàn lại

Trong đó:

- Giá mua:

+ Nếu doanh nghiệp tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ: Giá mua của hàng hoá là giá mua chưa có thuế GTGT đầu vào.

Nếu doanh nghiệp tính thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp trên

+ GTGT hoặc đối với những hàng hoá dùng vào hoạt động sản xuất kinh doanh thuộc đối tượng không chịu thuế GTGT thì giá mua của hàng hoá là giá đã bao gồm thuế GTGT đầu vào.

- Chi phí thu mua gồm: Chi phí vận chuyển, bốc xếp, bảo quản hàng từ nơi mua về kho doanh nghiệp, chi phí bảo hiểm,...

- Các khoản thuế không được hoàn lại: thuế nhập khẩu, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế bảo vệ môi trường (nếu có), thuế GTGT hàng nhập khẩu (nếu không được khấu trừ).

Trường hợp doanh nghiệp mua hàng hóa về để bán lại nhưng vì lý do nào đó cần phải gia công, sơ chế, tân trang, phân loại chọn lọc để làm tăng thêm giá trị hoặc khả năng bán của hàng hóa thì trị giá hàng mua gồm cả chi phí gia công, sơ chế.

* Tính giá xuất kho:

- Để tính giá trị hàng hóa tồn kho, kế toán có thể áp dụng một trong các phương pháp sau:

+ Phương pháp nhập trước - xuất trước;

+ Phương pháp thực tế đích danh;

+ Phương pháp bình quân gia quyền;

- Một số đơn vị có đặc thù (ví dụ như các đơn vị kinh doanh siêu thị hoặc tương tự) có thể áp dụng kỹ thuật xác định giá trị hàng tồn kho cuối kỳ theo phương pháp Giá bán lẻ. Phương pháp này thường được dùng trong ngành bán lẻ để tính giá trị của hàng tồn kho với số lượng lớn các mặt hàng thay đổi nhanh chóng và có lợi nhuận biên tương tự mà không thể sử dụng các phương pháp tính giá gốc khác.

$$\begin{array}{rcccl} \text{Giá gốc hàng} & & \text{giá bán của} & & \text{Lợi nhuận} \\ \text{tồn kho} & = & \text{hàng tồn} & - & \text{biên} \end{array}$$

Trong đó:

Lợi nhuận biên được tính theo tỷ lệ phần trăm hợp lý. Tỷ lệ được sử dụng có tính đến các mặt hàng đó bị hạ giá xuống thấp hơn giá bán ban đầu của nó. Thông thường mỗi bộ phận bán lẻ sẽ sử dụng một tỷ lệ phần trăm bình quân riêng.

1.2. Phương pháp kế toán quá trình mua hàng

a) Chứng từ

Hoá đơn GTGT: Khi doanh nghiệp mua hàng của người bán hàng hóa, cung cấp dịch vụ thực hiện khai thuế giá trị gia tăng theo phương pháp khấu trừ sẽ được người bán giao một liên hoá đơn GTGT. Trên hoá đơn ghi rõ các chỉ tiêu: Giá trị hàng hoá chưa có thuế GTGT; thuế GTGT; tổng giá thanh toán.

Hoá đơn bán hàng: Trường hợp doanh nghiệp mua hàng của người bán hàng hóa, cung cấp dịch vụ thực hiện khai thuế giá trị gia tăng theo phương pháp trực tiếp, doanh nghiệp sẽ được bên bán cung cấp hoá đơn bán hàng.

Phiếu nhập kho: Phản ánh số lượng và giá trị hàng hoá thực nhập kho của doanh nghiệp.

Biên bản kiểm nhận hàng hoá: Biên bản này thường được lập trong trường hợp số lượng hàng hoá thực nhận và số lượng hàng hoá trên hoá đơn có sự chênh lệch.

Các chứng từ thanh toán: Phiếu chi, giấy báo nợ, phiếu thanh toán tạm ứng... phản ánh việc thanh toán tiền mua hàng.

b) Tài khoản

Để hạch toán tổng hợp nghiệp vụ mua hàng kế toán sử dụng các tài khoản: TK 151 – Hàng mua đang đi đường, TK 156 – Hàng hóa. Ngoài ra kế toán còn sử dụng các tài khoản thanh toán liên quan như: 331, 111, 112,...

*** Tài khoản 151 “Hàng mua đang đi đường”**

Tài khoản này dùng để phản ánh trị giá của các loại hàng hóa, vật tư (nguyên liệu, vật liệu; công cụ, dụng cụ; hàng hóa) mua ngoài đã thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp còn đang trên đường vận chuyển, ở bến cảng, bến bãi, kho ngoại quan hoặc đã về đến doanh nghiệp nhưng đang chờ kiểm nhận nhập kho.

Hàng hóa, vật tư được coi là thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp nhưng chưa nhập kho, bao gồm:

- Hàng hóa, vật tư mua ngoài đã thanh toán tiền hoặc đã chấp nhận thanh toán nhưng còn để ở kho người bán, ở bến cảng, bến bãi hoặc đang trên đường vận chuyển;
- Hàng hóa, vật tư mua ngoài đã về đến doanh nghiệp nhưng đang chờ kiểm nghiệm, kiểm nhận nhập kho.

Hàng ngày, khi nhận được hóa đơn mua hàng, nhưng hàng chưa về nhập kho, kế toán chưa ghi sổ mà tiến hành đối chiếu với hợp đồng kinh tế và lưu hóa đơn vào tập hồ sơ riêng: “Hàng mua đang đi đường”.

Trong tháng, nếu hàng về nhập kho, kế toán căn cứ vào phiếu nhập kho và hóa đơn mua hàng ghi sổ trực tiếp vào các tài khoản 152 “Nguyên liệu, vật liệu”, tài khoản 153 “Công cụ, dụng cụ”, tài khoản 156 “Hàng hóa”, tài khoản 158 “Hàng hoá kho bảo thuế”.

Nếu cuối tháng hàng vẫn chưa về thì căn cứ hóa đơn mua hàng ghi vào tài khoản 151 “Hàng mua đang đi đường”. Kế toán phải mở chi tiết để theo dõi hàng mua đang đi đường theo từng chủng loại hàng hóa, vật tư, từng lô hàng, từng hợp đồng kinh tế.

Kết cấu và nội dung phản ánh của tài khoản 151 - Hàng mua đang đi đường

Bên Nợ:

- Trị giá hàng hóa, vật tư đã mua đang đi đường;
- Kết chuyển trị giá thực tế của hàng vật tư mua đang đi đường cuối kỳ (trường hợp doanh nghiệp hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ).

Bên Có:

- Trị giá hàng hóa, vật tư đã mua đang đi đường đã về nhập kho hoặc đã chuyển giao thẳng cho khách hàng;

- Kết chuyển trị giá thực tế của hàng hóa, vật tư đã mua đang đi đường đầu kỳ (trường hợp doanh nghiệp hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ).

Số dư bên Nợ: Trị giá hàng hóa, vật tư đã mua nhưng còn đang đi đường (chưa về nhập kho doanh nghiệp).

*** Tài khoản 156 “Hàng hoá”**

Tài khoản này dùng để phản ánh trị giá hiện có và tình hình biến động tăng, giảm các loại hàng hóa của doanh nghiệp bao gồm hàng hóa tại các kho hàng, quầy hàng, hàng hoá bất động sản. Hàng hóa là các loại vật tư, sản phẩm do doanh nghiệp mua về với mục đích để bán (bán buôn và bán lẻ). Trường hợp hàng hóa mua về vừa dùng để bán, vừa dùng để sản xuất, kinh doanh không phân biệt rõ ràng giữa hai mục đích bán lại hay để sử dụng thì vẫn phản ánh vào tài khoản 156 “Hàng hóa”.

Những trường hợp sau đây không phản ánh vào tài khoản 156 “Hàng hóa”:

- Hàng hóa nhận bán hộ, nhận giữ hộ cho các doanh nghiệp khác;

- Hàng hóa mua về dùng cho hoạt động sản xuất, kinh doanh (ghi vào các tài khoản 152 “Nguyên liệu, vật liệu”, hoặc tài khoản 153 “Công cụ, dụng cụ”,...).

Kế toán nhập, xuất, tồn kho hàng hóa trên tài khoản 156 được phản ánh theo nguyên tắc giá gốc quy định trong Chuẩn mực kế toán “Hàng tồn kho”.

- Giá gốc của hàng hóa mua vào được tính theo từng nguồn nhập và phải theo dõi, phản ánh riêng biệt trị giá mua và chi phí thu mua hàng hóa.

- Chi phí thu mua hàng hóa trong kỳ được tính cho hàng hóa tiêu thụ trong kỳ và hàng hóa tồn kho cuối kỳ. Việc lựa chọn tiêu thức phân bổ chi phí thu mua hàng hóa tùy thuộc tình hình cụ thể của từng doanh nghiệp nhưng phải thực hiện theo nguyên tắc nhất quán.

Trường hợp mua hàng hóa được nhận kèm theo sản phẩm, hàng hóa, phụ tùng thay thế (đề phòng hỏng hóc), kế toán phải xác định và ghi nhận riêng sản phẩm, hàng hóa, phụ tùng thay thế theo giá trị hợp lý. Giá trị hàng hóa nhập kho là giá đã trừ giá trị sản phẩm, hàng hóa, thiết bị, phụ tùng thay thế.

Kế toán chi tiết hàng hóa phải thực hiện theo từng kho, từng loại, từng nhóm hàng hóa.

Kết cấu và nội dung phản ánh của tài khoản 156 - Hàng hóa

Bên Nợ:

- Trị giá mua vào của hàng hóa theo hóa đơn mua hàng (bao gồm các loại thuế không được hoàn lại);

- Chi phí thu mua hàng hóa;

- Trị giá của hàng hóa thuê ngoài gia công (gồm giá mua vào và chi phí gia công);

- Trị giá hàng hóa đã bán bị người mua trả lại;

- Trị giá hàng hóa phát hiện thừa khi kiểm kê;

- Kết chuyển giá trị hàng hóa tồn kho cuối kỳ (trường hợp doanh nghiệp kế toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ);

- Trị giá hàng hoá bất động sản mua vào hoặc chuyển từ bất động sản đầu tư.

Bên Có:

- Trị giá của hàng hóa xuất kho để bán, giao đại lý, giao cho doanh nghiệp phụ thuộc; thuê ngoài gia công, hoặc sử dụng cho sản xuất, kinh doanh;

- Chi phí thu mua phân bổ cho hàng hóa đã bán trong kỳ;

- Chiết khấu thương mại hàng mua được hưởng;

- Các khoản giảm giá hàng mua được hưởng;

- Trị giá hàng hóa trả lại cho người bán;

- Trị giá hàng hóa phát hiện thiếu khi kiểm kê;

- Kết chuyển giá trị hàng hóa tồn kho đầu kỳ (trường hợp doanh nghiệp kế toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ);

- Trị giá hàng hoá bất động sản đã bán hoặc chuyển thành bất động sản đầu tư, bất động sản chủ sở hữu sử dụng hoặc tài sản cố định.

Số dư bên Nợ:

- Trị giá mua vào của hàng hóa tồn kho;

- Chi phí thu mua của hàng hóa tồn kho.

Tài khoản 156 - Hàng hóa, có 3 tài khoản cấp 2:

TK 1561: Giá mua hàng hoá

TK 1562: Chi phí thu mua hàng hoá

TK 1567: Hàng hoá bất động sản

c) Phương pháp kế toán một số giao dịch kinh tế chủ yếu

*** Trường hợp doanh nghiệp hạch toán hàng hóa tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên.**

- Hàng hóa mua ngoài nhập kho doanh nghiệp, căn cứ hóa đơn, phiếu nhập kho và các chứng từ có liên quan:

+ Khi mua hàng hóa, nếu thuế GTGT đầu vào được khấu trừ, ghi:

Nợ TK 156 - Hàng hóa (1561) (chi tiết hàng hóa mua vào)

Nợ TK 1534 - Thiết bị, phụ tùng thay thế (giá trị hợp lý) (hàng hóa sử dụng như hàng thay thế để phòng hư hỏng)

Nợ TK 133 - Thuế GTGT được khấu trừ (1331) (thuế GTGT đầu vào)

Có các TK 111, 112, 141, 331,... (tổng giá thanh toán).

+ Nếu thuế GTGT đầu vào không được khấu trừ thì trị giá hàng hóa mua vào bao gồm cả thuế GTGT.

- Trường hợp đã nhận được hóa đơn của người bán nhưng đến cuối kỳ kế toán, hàng hóa chưa về nhập kho thì căn cứ vào hóa đơn, ghi:

Nợ TK 151 - Hàng mua đang đi đường

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

Có các TK 111, 112, 331,...

Sang kỳ kế toán sau, khi hàng mua đang đi đường về nhập kho, ghi:

Nợ TK 156 - Hàng hóa (1561)

Có TK 151 - Hàng mua đang đi đường.

- Trường hợp khoản chiết khấu thương mại hoặc giảm giá hàng bán nhận được (kể cả các khoản tiền phạt vi phạm hợp đồng kinh tế về bản chất làm giảm giá trị bên mua phải thanh toán) sau khi mua hàng thì kế toán phải căn cứ vào tình hình biến động của hàng hóa để phân bổ số chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán được hưởng dựa trên số hàng còn tồn kho, số đã xuất bán trong kỳ:

Nợ các TK 111, 112, 331,....

Có TK 156 - Hàng hóa (nếu hàng còn tồn kho)

Có TK 632 - Giá vốn hàng bán (nếu đã tiêu thụ trong kỳ)

Có TK 133 - Thuế GTGT được khấu trừ (1331) (nếu có).

- Giá trị của hàng hóa mua ngoài không đúng quy cách, phẩm chất theo hợp đồng kinh tế phải trả lại cho người bán, ghi:

Nợ các TK 111, 112,...

Nợ TK 331 - Phải trả cho người bán

Có TK 156 - Hàng hóa (1561)

Có TK 133 - Thuế GTGT được khấu trừ (1331) (nếu có).

- Phản ánh chi phí thu mua hàng hoá, ghi:

Nợ TK 156 - Hàng hóa (1562)

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

Có các TK 111, 112, 141, 331,....

- Khi mua hàng hóa theo phương thức trả chậm, trả góp, ghi:

Nợ TK 156 - Hàng hóa (theo giá mua trả tiền ngay)

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

Nợ TK 242 - Chi phí trả trước {phần lãi trả chậm là số chênh lệch giữa tổng số tiền phải thanh toán trừ (-) Giá mua trả tiền ngay trừ thuế GTGT (nếu được khấu trừ)}

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

Định kỳ, tính vào chi phí tài chính số lãi mua hàng trả chậm, trả góp phải trả, ghi:

Nợ TK 635 - Chi phí tài chính

Có TK 242 - Chi phí trả trước.

- Khi mua hàng hoá bất động sản về để bán, kế toán phản ánh giá mua và các chi phí liên quan trực tiếp đến việc mua hàng hóa BĐS, ghi:

Nợ TK 1567 - Hàng hoá bất động sản (giá mua chưa có thuế GTGT)

Nợ TK 133 - Thuế GTGT được khấu trừ (1332)

Có các TK 111, 112, 331,....

- Trường hợp thuê ngoài gia công, chế biến hàng hóa:

+ Khi xuất kho hàng hóa đưa đi gia công, chế biến, ghi:

Nợ TK 154 - Chi phí sản xuất, kinh doanh dở dang
Có TK 156 - Hàng hóa (1561).

+ Chi phí gia công, chế biến hàng hóa, ghi:

Nợ TK 154 - Chi phí sản xuất, kinh doanh dở dang
Nợ TK 133 - Thuế GTGT được khấu trừ (nếu có)
Có các TK 111, 112, 331,...

+ Khi gia công xong nhập lại kho hàng hóa, ghi:

Nợ TK 156 - Hàng hóa (1561)
Có TK 154 - Chi phí sản xuất, kinh doanh dở dang.

- Trường hợp doanh nghiệp là nhà phân phối hoạt động thương mại được nhận hàng hoá (không phải trả tiền) từ nhà sản xuất để quảng cáo, khuyến mại cho khách hàng mua hàng của nhà sản xuất, nhà phân phối:

Khi nhận hàng của nhà sản xuất (không phải trả tiền) dùng để khuyến mại, quảng cáo cho khách hàng, nhà phân phối phải theo dõi chi tiết số lượng hàng trong hệ thống quản trị nội bộ của mình và thuyết minh trên Bản thuyết minh Báo cáo tài chính đối với hàng nhận được và số hàng đã dùng để khuyến mại cho người mua.

Khi hết chương trình khuyến mại, nếu không phải trả lại nhà sản xuất số hàng khuyến mại chưa sử dụng hết, kế toán ghi nhận thu nhập khác là giá trị số hàng khuyến mại không phải trả lại, ghi:

Nợ TK 156 - Hàng hoá (theo giá trị hợp lý)
Có TK 711 - Thu nhập khác.

- Cuối kỳ, khi phân bổ chi phí thu mua cho hàng hóa được xác định là bán trong kỳ, ghi:

Nợ TK 632 - Giá vốn hàng bán
Có TK 156 - Hàng hóa (1562).

- Mọi trường hợp phát hiện thừa hàng hóa bất kỳ ở khâu nào trong kinh doanh phải lập biên bản và truy tìm nguyên nhân. Kế toán căn cứ vào nguyên nhân đã được xác định để xử lý và hạch toán:

+ Nếu do nhầm lẫn, cân, đo, đong, đếm, quên ghi sổ,... thì điều chỉnh lại sổ kế toán.

+ Nếu hàng hoá thừa là thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp khác, thì giá trị hàng hoá thừa doanh nghiệp chủ động theo dõi trong hệ thống quản trị và ghi chép thông tin trong phần thuyết minh Báo cáo tài chính.

+ Nếu chưa xác định được nguyên nhân phải chờ xử lý, ghi:

Nợ TK 156 - Hàng hóa
Có TK 338 - Phải trả, phải nộp khác (3381).

+ Khi có quyết định của cấp có thẩm quyền về xử lý hàng hoá thừa, ghi:

Nợ TK 338 - Phải trả, phải nộp khác (3381)
Có các tài khoản liên quan.

- Mọi trường hợp phát hiện thiếu hụt, mất mát hàng hoá ở bất kỳ khâu nào trong kinh doanh phải lập biên bản và truy tìm nguyên nhân. Kế toán căn cứ vào quyết định xử lý của cấp có thẩm quyền theo từng nguyên nhân gây ra để xử lý và ghi sổ kế toán:

+ Phản ánh giá trị hàng hóa thiếu chưa xác định được nguyên nhân, chờ xử lý, ghi:

Nợ TK 138 - Phải thu khác (TK 1381- Tài sản thiếu chờ xử lý)

Có TK 156 - Hàng hoá.

+ Khi có quyết định xử lý của cấp có thẩm quyền, ghi:

Nợ các TK 111, 112,... (nếu do cá nhân gây ra phải bồi thường bằng tiền)

Nợ TK 334 - Phải trả người lao động (do cá nhân gây ra phải trừ vào lương)

Nợ TK 138 - Phải thu khác (1388) (phải thu bồi thường của người phạm lỗi)

Nợ TK 632 - Giá vốn hàng bán (phần giá trị hao hụt, mất mát còn lại)

Có TK 138 - Phải thu khác (1381).

Ví dụ:

Có tài liệu kế toán tại công ty cổ phần Thương mại Hồng Hà trong tháng 10 năm 202X như sau (ĐVT: đồng):

1. Ngày 01/10, mua hàng hoá của công ty Hà Anh với giá mua chưa thuế GTGT 10% là 300.000.000, chưa thanh toán. Hàng nhập kho đủ. Chi phí vận chuyển hàng về nhập kho đã thanh toán bằng tiền mặt là 1.000.000.
2. Ngày 02/10, ký hợp đồng mua hàng giá trị chưa thuế GTGT 10% là 150.000.000 với doanh nghiệp Tâm An.
3. Ngày 03/10, nhập kho số hàng mua của DN Tâm An theo hợp đồng đã ký ngày 02/10. Khi nhập kho phát hiện thiếu một số hàng trị giá 10.000.000 chưa rõ nguyên nhân. Công ty nhập kho theo số lượng thực tế, HĐ GTGT số 201
4. Ngày 05/10, mua trả chậm 1 lô hàng với giá mua 900.000.000, thuế GTGT 10%, đã thanh toán 250.000.000 bằng tiền TGNH. Biết rằng giá mua ngay của lô hàng là 840.000.000, phải thanh toán hết trong 12 tháng.
5. Ngày 15/10, xác định nguyên nhân số hàng thiếu ngày 03/10 là do DN Tâm An giao thiếu. DN Tâm An đã chuyển giao số hàng thiếu, DN tiến hành nhập kho.
6. Ngày 25/10, mua hàng của DN Bảo Anh trị giá mua chưa thuế 500.000.000, thuế GTGT 10%, chưa thanh toán. Công ty đã nhận được hóa đơn nhưng hàng chưa về nhập kho.
7. Ngày 29/10 kiểm kê kho phát hiện thừa một số hàng trị giá 20.000.000, chưa rõ nguyên nhân.

Yêu cầu: Định khoản các NVKT phát sinh trên.

Giải: (ĐVT: đồng)

- | | | |
|-----|------------------|-------------|
| 1a. | Nợ TK 156(1561): | 300.000.000 |
| | Nợ TK 133(1331): | 30.000.000 |
| | Có TK 331: | 330.000.000 |
| b. | Nợ TK 156(1562): | 1.000.000 |

	Có TK 111:	1.000.000
2.	Không ghi sổ kế toán.	
3.	Nợ TK 156(1561):	140.000.000
	Nợ TK 138(1381):	10.000.000
	Nợ TK 133(1331):	15.000.000
	Có TK 331:	165.000.000
4a.	Nợ TK 156(1561):	840.000.000
	Nợ TK 1331:	84.000.000
	Nợ TK 242:	60.000.000
	Có TK 112:	250.000.000
	Có TK 331:	734.000.000
b.	Định kỳ hàng tháng tiến hành phân bổ	
	Nợ TK 635:	5.000.000
	Có TK 242:	5.000.000
5.	Nợ TK 156(1561):	10.000.000
	Có TK 138(1381):	10.000.000
6.	Chưa ghi sổ.	
7.	Nợ TK 156:	20.000.000
	Có TK 338(3381):	20.000.000
8.	Ngày 30/10:	
	Nợ TK 151	500.000.000
	Nợ TK 1331	50.000.000
	Có TK 331	550.000.000

*** Trường hợp doanh nghiệp hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ.**

- Đầu kỳ, kế toán căn cứ giá trị hàng hoá đã kết chuyển cuối kỳ trước kết chuyển trị giá hàng hóa tồn kho đầu kỳ, ghi:

Nợ TK 611 - Mua hàng

Có TK 156 - Hàng hóa.

- Cuối kỳ kế toán:

+ Tiến hành kiểm kê xác định số lượng và giá trị hàng hóa tồn kho cuối kỳ. Căn cứ vào tổng trị giá hàng hóa tồn kho cuối kỳ, ghi:

Nợ TK 156 - Hàng hóa

Có TK 611 - Mua hàng.

+ Căn cứ vào kết quả xác định tổng trị giá hàng hóa đã xuất bán, ghi:

Nợ TK 632 - Giá vốn hàng bán

Có TK 611 - Mua hàng.

2. Kế toán quá trình bán hàng

2.1. Những vấn đề chung về bán hàng

a) Khái niệm

Bán hàng là khâu cuối cùng trong quá trình hoạt động kinh doanh của một doanh nghiệp thương mại, nó chính là quá trình chuyển giao quyền sở hữu về hàng hoá từ người bán sang người mua để nhận quyền sở hữu về tiền tệ hoặc quyền được đòi tiền ở người mua.

b) Phạm vi hàng bán

Theo quy định hiện hành, được coi là hàng bán phải thoả mãn các điều kiện:

- Hàng hoá phải thông qua quá trình mua bán và thanh toán theo một phương thức nhất định.

- Hàng hoá phải được chuyển quyền sở hữu từ doanh nghiệp thương mại (bên bán) sang bên mua hay chuyển quyền kiểm soát (bán trả góp) và doanh nghiệp thương mại đã thu được tiền hay một loại hàng hoá khác hoặc được người mua chấp nhận nợ.

- Hàng hoá bán ra do doanh nghiệp mua vào hoặc gia công chế biến rồi bán ra.

Ngoài ra, một số trường hợp sau cũng được coi là hàng bán:

+ Hàng hoá xuất bán cho các đơn vị nội bộ doanh nghiệp có tổ chức kế toán riêng;

+ Hàng hoá dùng để trao đổi lấy hàng hoá khác không tương tự về bản chất và giá trị;

+ Doanh nghiệp xuất hàng hoá của mình để tiêu dùng nội bộ;

+ Hàng hoá doanh nghiệp mua về và xuất ra làm hàng mẫu;

+ Hàng hoá xuất để biếu tặng, để trả lương, trả thưởng cho cán bộ công nhân viên, chia lãi cho các bên góp vốn hoặc đối tác liên doanh.

c) Các phương thức bán hàng trong doanh nghiệp thương mại

** Phương thức bán buôn hàng hoá*

Bán buôn hàng hoá là phương thức bán hàng cho các đơn vị thương mại, các doanh nghiệp sản xuất... để thực hiện bán ra hoặc để sản xuất thành sản phẩm rồi bán ra.

Đặc điểm của hàng hoá bán buôn là hàng hoá vẫn nằm trong lĩnh vực lưu thông, chưa đi vào lĩnh vực tiêu dùng, do vậy giá trị sử dụng của hàng hoá chưa được thực hiện.

Hàng thường được bán theo lô hàng hoặc bán với số lượng lớn, giá bán biến động tùy thuộc vào khối lượng hàng hoá bán ra và phương thức thanh toán.

** Phương thức bán lẻ hàng hoá*

Bán lẻ hàng hoá là phương thức bán hàng trực tiếp cho người tiêu dùng hoặc các tổ chức mua về để sử dụng. Bán hàng theo phương thức này có đặc điểm là hàng hoá đã ra khỏi lĩnh vực lưu thông và đi vào lĩnh vực tiêu dùng. Giá trị và giá trị sử dụng của hàng hoá đã được thực hiện. Bán lẻ thường bán đơn chiếc hoặc với số lượng nhỏ, giá bán thường ổn định. Phương thức bán lẻ thường có các hình thức sau:

+ *Hình thức bán lẻ thu tiền trực tiếp*: Theo hình thức này, nhân viên bán hàng trực tiếp thu tiền của khách và giao hàng cho khách. Cuối ngày hoặc ca bán hàng thì nhân viên bán hàng phải kiểm kê hàng hoá tồn quầy, xác định số lượng hàng đã bán trong ca, trong ngày để lập báo cáo bán hàng đồng thời lập giấy nộp tiền, nộp tiền cho chủ quỹ.

Hình thức này khá phổ biến vì nó tiết kiệm được thời gian mua hàng của khách hàng đồng thời tiết kiệm được lao động tại quầy hàng.

+ *Hình thức bán hàng tự phục vụ*: Theo hình thức này, khách hàng sẽ tự chọn những hàng hoá mà mình cần sau đó mang đến bộ phận thu tiền để thanh toán tiền hàng, nhân viên thu tiền sẽ tiến hành thu tiền và lập hoá đơn bán hàng.

+ *Hình thức bán hàng trả góp*: Theo hình thức này, người mua được trả tiền mua hàng thành nhiều lần trong một thời gian nhất định và người mua phải trả cho người bán hàng một số tiền lớn hơn giá bán trả tiền ngay một lần.

* *Phương thức bán hàng đại lý*: Là phương thức bán hàng mà trong đó doanh nghiệp thương mại giao hàng cho cơ sở nhận bán đại lý, ký gửi để các cơ sở này trực tiếp bán hàng. Sau khi bán được hàng, cơ sở đại lý thanh toán tiền hàng cho doanh nghiệp thương mại và hưởng một khoản tiền gọi là hoa hồng đại lý. Số hàng chuyển giao cho các cơ sở đại lý vẫn thuộc quyền sở hữu của các doanh nghiệp thương mại, đến khi nào cơ sở đại lý thanh toán tiền bán hàng hoặc chấp nhận thanh toán thì nghiệp vụ bán hàng mới hoàn thành

* *Bán hàng trực tuyến*:

Đây là hình thức giao dịch, mua bán sản phẩm, dịch vụ của cửa hàng trong môi trường Internet. Nơi thực hiện việc bán hàng online có thể là trên mạng xã hội, diễn đàn, blog nhưng nhiều nhất vẫn là website thông qua các hình thức quảng cáo trực tuyến.

- Bán hàng trên sàn thương mại điện tử:

- + Bán hàng trên Tiki
- + Bán hàng trên Shopee
- + Bán hàng trên Lazada
- + Bán hàng trên Sendo
- + Bán hàng qua website ...

- Bán hàng trên mạng xã hội:

+ Bán hàng online qua Facebook (Bán hàng trên trang cá nhân, bán hàng trên market place, bán qua Fanpage, bán hàng qua group)

- + Bán hàng qua Tiktok
- + Bán hàng qua Instagram
- + Bán hàng qua Zalo
- + Bán hàng trên Youtube

2.2. Phương pháp kế toán quá trình bán hàng

a) Chứng từ ban đầu

- Hoá đơn GTGT (Đối với DN tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ).

- Hoá đơn bán hàng (Đối với DN tính thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp hoặc kinh doanh những mặt hàng không chịu thuế GTGT).
- Phiếu xuất kho kiêm vận chuyển nội bộ.
- Phiếu xuất hàng gửi đại lý.
- Hoá đơn cước phí vận chuyển.
- Hoá đơn thuê kho, thuê bãi, thuê bốc dỡ hàng hoá.
- Hợp đồng kinh tế với khách hàng.
- Các chứng từ phản ánh tình hình thanh toán...

b) Tài khoản sử dụng

Để hạch toán nghiệp vụ bán hàng trong các doanh nghiệp thương mại, kế toán sử dụng sử dụng một số tài khoản sau:

*** 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, bao gồm cả doanh thu bán hàng hoá, sản phẩm và cung cấp dịch vụ cho công ty mẹ, công ty con trong cùng tập đoàn.

Tài khoản này phản ánh doanh thu của hoạt động sản xuất, kinh doanh từ các giao dịch và các nghiệp vụ sau:

- Bán hàng: Bán sản phẩm do doanh nghiệp sản xuất ra, bán hàng hoá mua vào và bán bất động sản đầu tư;
- Cung cấp dịch vụ: Thực hiện công việc đã thoả 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, doanh thu hợp đồng xây dựng....
- Doanh thu khác.

Điều kiện ghi nhận doanh thu

Doanh nghiệp chỉ ghi nhận doanh thu bán hàng khi đồng thời thỏa mãn các điều kiện sau:

- Doanh nghiệp đã chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu sản phẩm, hàng hóa cho người mua;
- Doanh nghiệp không còn nắm giữ quyền quản lý hàng hóa như người sở hữu hoặc quyền kiểm soát hàng hóa;
- Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn. Khi hợp đồng quy định người mua được quyền trả lại sản phẩm, hàng hoá, đã mua theo những điều kiện cụ thể, doanh nghiệp chỉ được ghi nhận doanh thu khi những điều kiện cụ thể đó không còn tồn tại và người mua không được quyền trả lại sản phẩm, hàng hoá (trừ trường hợp khách hàng có quyền trả lại hàng hóa dưới hình thức đổi lại để lấy hàng hóa, dịch vụ khác);
- Doanh nghiệp đã hoặc sẽ thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch bán hàng;
- Xác định được các chi phí liên quan đến giao dịch bán hàng.

Doanh nghiệp chỉ ghi nhận doanh thu cung cấp dịch vụ khi đồng thời thỏa mãn các điều kiện sau:

- Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn. Khi hợp đồng quy định người mua được quyền trả lại dịch vụ đã mua theo những điều kiện cụ thể, doanh nghiệp chỉ được ghi nhận doanh thu khi những điều kiện cụ thể đó không còn tồn tại và người mua không được quyền trả lại dịch vụ đã cung cấp;

- Doanh nghiệp đã hoặc sẽ thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch cung cấp dịch vụ đó;

- Xác định được phân công việc đã hoàn thành vào thời điểm báo cáo;

- Xác định được chi phí phát sinh cho giao dịch và chi phí để hoàn thành giao dịch cung cấp dịch vụ đó.

Trường hợp hợp đồng kinh tế bao gồm nhiều giao dịch, doanh nghiệp phải nhận biết các giao dịch để ghi nhận doanh thu phù hợp với Chuẩn mực kế toán, ví dụ:

- Trường hợp hợp đồng kinh tế quy định việc bán hàng và cung cấp dịch vụ sau bán hàng (ngoài điều khoản bảo hành thông thường), doanh nghiệp phải ghi nhận riêng doanh thu bán hàng và doanh thu cung cấp dịch vụ;

- Trường hợp hợp đồng quy định bên bán hàng chịu trách nhiệm lắp đặt sản phẩm, hàng hóa cho người mua thì doanh thu chỉ được ghi nhận sau khi việc lắp đặt được thực hiện xong.

- Trường hợp doanh nghiệp có nghĩa vụ phải cung cấp cho người mua hàng hóa, dịch vụ miễn phí hoặc chiết khấu, giảm giá trong giao dịch dành cho khách hàng truyền thống, kế toán chỉ ghi nhận doanh thu đối với hàng hóa, dịch vụ phải cung cấp miễn phí đó cho đến khi đã thực hiện nghĩa vụ với người mua.

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);

Trường hợp sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ đã tiêu thụ từ các kỳ trước, đến kỳ sau phải chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hoặc hàng bán bị trả lại thì doanh nghiệp được ghi giảm doanh thu theo nguyên tắc:

- Nếu sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ đã tiêu thụ từ các kỳ trước, đến kỳ sau phải giảm giá, phải chiết khấu thương mại, bị trả lại nhưng phát sinh trước thời điểm phát hành Báo cáo tài chính, kế toán phải coi đây là một sự kiện cần điều chỉnh phát sinh sau ngày lập Bảng cân đối kế toán và ghi giảm doanh thu trên Báo cáo tài chính của kỳ lập báo cáo.

- Trường hợp Sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ phải giảm giá, phải chiết khấu thương mại, bị trả lại sau thời điểm phát hành Báo cáo tài chính thì doanh nghiệp ghi giảm doanh thu của kỳ phát sinh.

Doanh thu trong một số trường hợp được xác định như sau:

- Doanh thu bán hàng, cung cấp dịch vụ không bao gồm các khoản thuế gián thu phải nộp, như thuế GTGT (kể cả trường hợp nộp thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp), thuế TTĐB, thuế xuất khẩu, thuế bảo vệ môi trường.

Trường hợp không tách ngay được số thuế gián thu phải nộp tại thời điểm ghi nhận doanh thu, kế toán được ghi nhận doanh thu bao gồm cả số thuế phải nộp và định kỳ phải ghi giảm doanh thu đối với số thuế gián thu phải nộp. Khi lập báo cáo kết quả kinh doanh, chỉ tiêu “Doanh thu bán hàng, cung cấp dịch vụ” và chỉ tiêu “Các khoản giảm trừ doanh thu” đều không bao gồm số thuế gián thu phải nộp trong kỳ do về bản chất các khoản thuế gián thu không được coi là một bộ phận của doanh thu.

- Trường hợp trong kỳ doanh nghiệp đã viết hoá 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 vào tài khoản 511 “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ” mà chỉ hạch toán vào bên Có tài khoản 131 “Phải thu của khách hàng” về khoản tiền đã thu của khách hàng. Khi thực giao hàng cho người mua sẽ hạch toán vào tài khoản 511 “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ” về trị giá hàng đã giao, đã thu trước tiền bán hàng, phù hợp với các điều kiện ghi nhận doanh thu.

- Trường hợp xuất hàng hóa để khuyến mại, quảng cáo nhưng khách hàng chỉ được nhận hàng khuyến mại, quảng cáo kèm theo các điều kiện khác như phải mua sản phẩm, hàng hóa (ví dụ như mua 2 sản phẩm được tặng 1 sản phẩm....) thì kế toán phải phân bổ số tiền thu được để tính doanh thu cho cả hàng khuyến mại, giá trị hàng khuyến mại được tính vào giá vốn hàng bán (trường hợp này bản chất giao dịch là giảm giá hàng bán).

- Trường hợp doanh nghiệp có doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ bằng ngoại tệ thì phải quy đổi ngoại tệ ra đơn vị tiền tệ kế toán theo tỷ giá giao dịch thực tế tại thời điểm phát sinh nghiệp vụ kinh tế. Trường hợp có nhận tiền ứng trước của khách hàng bằng ngoại tệ thì doanh thu tương ứng với số tiền ứng trước được quy đổi ra đơn vị tiền tệ kế toán theo tỷ giá giao dịch thực tế tại thời điểm nhận ứng trước.

- Doanh thu bán bất động sản của doanh nghiệp là chủ đầu tư phải thực hiện theo nguyên tắc:

+ Đối với các công trình, hạng mục công trình mà doanh nghiệp là chủ đầu tư (kể cả các công trình, hạng mục công trình doanh nghiệp vừa là chủ đầu tư, vừa tự thi công), doanh nghiệp không được ghi nhận doanh thu bán bất động sản theo Chuẩn mực kế toán Hợp đồng xây dựng và không được ghi nhận doanh thu đối với số tiền thu trước của khách hàng theo tiến độ. Việc ghi nhận doanh thu bán bất động sản phải đảm bảo thoả mãn đồng thời 5 điều kiện sau:

- Bất động sản đã hoàn thành toàn bộ và bàn giao cho người mua, doanh nghiệp đã chuyển giao rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu bất động sản cho người mua;
- Doanh nghiệp không còn nắm giữ quyền quản lý bất động sản như người sở hữu bất động sản hoặc quyền kiểm soát bất động sản;

- Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn;
- Doanh nghiệp đã thu được hoặc sẽ thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch bán bất động sản;
- Xác định được chi phí liên quan đến giao dịch bán bất động sản.

+ Đối với các công trình, hạng mục công trình mà doanh nghiệp là chủ đầu tư (kể cả các công trình, hạng mục công trình doanh nghiệp vừa là chủ đầu tư, vừa tự thi công), trường hợp khách hàng có quyền hoàn thiện nội thất của bất động sản và doanh nghiệp thực hiện việc hoàn thiện nội thất của bất động sản theo đúng thiết kế, mẫu mã, yêu cầu của khách hàng thì doanh nghiệp được ghi nhận doanh thu khi hoàn thành, bàn giao phần xây thô cho khách hàng. Trường hợp này, doanh nghiệp phải có hợp đồng hoàn thiện nội thất bất động sản riêng với khách hàng, trong đó quy định rõ yêu cầu của khách hàng về thiết kế, kỹ thuật, mẫu mã, hình thức hoàn thiện nội thất bất động sản và biên bản bàn giao phần xây thô cho khách hàng.

+ Đối với bất động sản phân lô bán nền, nếu đã chuyển giao nền đất cho khách hàng (không phụ thuộc đã làm xong thủ tục pháp lý về giấy chứng nhận quyền sử dụng đất hay chưa) và hợp đồng không hủy ngang, chủ đầu tư được ghi nhận doanh thu đối với nền đất đã bán khi thỏa mãn đồng thời các điều kiện sau:

- Đã chuyển giao rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sử dụng đất cho người mua;
- Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn;
- Xác định được chi phí liên quan đến giao dịch bán nền đất;
- Doanh nghiệp đã thu được hoặc chắc chắn sẽ thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch bán nền đất.

- Đối với hàng hoá nhận bán đại lý, ký gửi theo phương thức bán đúng giá hưởng hoa hồng, doanh thu là phần hoa hồng bán hàng mà doanh nghiệp được hưởng.

- Đối với hoạt động dịch vụ ủy thác xuất nhập khẩu, doanh thu là phí ủy thác đơn vị được hưởng.

- Đối với đơn vị nhận gia công vật tư, hàng hoá, doanh thu là số tiền gia công thực tế được hưởng, không bao gồm giá trị vật tư, hàng hoá nhận gia công.

- Trường hợp bán hàng theo phương thức trả chậm, trả góp, doanh thu được xác định theo giá bán trả tiền ngay;

- Nguyên tắc ghi nhận doanh thu đối với giao dịch bán hàng hóa, cung cấp dịch vụ theo chương trình dành cho khách hàng truyền thông:

+ Đặc điểm của giao dịch bán hàng hóa, cung cấp dịch vụ theo chương trình dành cho khách hàng truyền thông: Giao dịch theo chương trình dành cho khách hàng truyền thông phải thỏa mãn đồng thời tất cả các điều kiện sau:

Khi mua hàng hóa, dịch vụ, khách hàng được tích điểm thưởng để khi đạt đủ số điểm theo quy định sẽ được nhận một lượng hàng hóa, dịch vụ miễn phí hoặc được giảm giá chiết khấu;

Người bán phải xác định được giá trị hợp lý của hàng hóa, dịch vụ sẽ phải cung cấp miễn phí hoặc số tiền sẽ chiết khấu, giảm giá cho người mua khi người mua đạt được các điều kiện của chương trình (tích đủ điểm thưởng);

Chương trình phải có giới hạn về thời gian cụ thể, rõ ràng, nếu quá thời hạn theo quy định của chương trình mà khách hàng chưa đáp ứng được các điều kiện đặt ra thì người bán sẽ không còn nghĩa vụ phải cung cấp hàng hóa, dịch vụ miễn phí hoặc giảm giá, chiết khấu cho người mua (số điểm thưởng của người mua tích lũy hết giá trị sử dụng);

Sau khi nhận hàng hóa, dịch vụ miễn phí hoặc được chiết khấu giảm giá, người mua bị trừ số điểm tích lũy theo quy định của chương trình (đổi điểm tích lũy để lấy hàng hóa, dịch vụ hoặc số tiền chiết khấu, giảm giá khi mua hàng).

Việc cung cấp hàng hóa, dịch vụ miễn phí hoặc chiết khấu, giảm giá cho người mua khi đạt đủ số điểm thưởng có thể được thực hiện bởi chính người bán hoặc một bên thứ ba theo quy định của chương trình.

- Đối với doanh nghiệp thực hiện nhiệm vụ cung cấp sản phẩm, hàng hoá, 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 được Nhà nước chính thức thông báo, hoặc thực tế trợ cấp, trợ giá.

- Trường hợp bán sản phẩm, hàng hóa kèm theo sản phẩm, hàng hóa, thiết bị thay thế (phòng ngừa trong những trường hợp sản phẩm, hàng hóa bị hỏng hóc) thì phải phân bổ doanh thu cho sản phẩm, hàng hóa được bán và sản phẩm hàng hóa, thiết bị giao cho khách hàng để thay thế phòng ngừa hỏng hóc. Giá trị của sản phẩm, hàng hóa, thiết bị thay thế được ghi nhận vào giá vốn hàng bán.

- Không ghi nhận doanh thu bán hàng, cung cấp dịch vụ đối với:

+ Trị giá hàng hoá, vật tư, bán thành phẩm xuất giao cho bên ngoài gia công chế biến; Trị giá hàng gửi bán theo phương thức gửi bán đại lý, ký gửi (chưa được xác định là đã bán);

+ Số tiền thu được từ việc bán sản phẩm sản xuất thừa;

+ Các khoản doanh thu hoạt động tài chính;

+ Các khoản thu nhập khác.

Kết cấu và nội dung phản ánh của tài khoản 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Bên Nợ:

- Các khoản thuế gián thu phải nộp (GTGT, TTĐB, XK, BVMT);

- 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 tài khoản 911 "Xác định kết quả kinh doanh".

Bên Có: Doanh thu bán sản phẩm, hàng hoá, bất động sản đầu tư và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp thực hiện trong kỳ kế toán.

Tài khoản 511 không có số dư cuối kỳ.

Tài khoản 511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, có 6 tài khoản cấp 2:

- *Tài khoản 5111 - Doanh thu bán hàng hoá:* Tài khoản này dùng để phản ánh doanh thu và doanh thu thuần của khối lượng hàng hoá được xác định là đã bán trong một kỳ kế toán của doanh nghiệp. Tài khoản này chủ yếu dùng cho các ngành kinh doanh hàng hoá, vật tư, lương thực,...

- *Tài khoản 5112 - Doanh thu bán các thành phẩm:* Tài khoản này dùng để phản ánh doanh thu và doanh thu thuần của khối lượng sản phẩm (thành phẩm, bán thành phẩm) được xác định là đã bán trong một kỳ kế toán của doanh nghiệp. Tài khoản này chủ yếu dùng cho các ngành sản xuất vật chất như: Công nghiệp, nông nghiệp, xây lắp, ngư nghiệp, lâm nghiệp,...

- *Tài khoản 5113 - Doanh thu cung cấp dịch vụ:* Tài khoản này dùng để phản ánh doanh thu và doanh thu thuần của khối lượng dịch vụ đã hoàn thành, đã cung cấp cho khách hàng và được xác định là đã bán trong một kỳ kế toán. Tài khoản này chủ yếu dùng cho các ngành kinh doanh dịch vụ như: Giao thông vận tải, bưu điện, du lịch, dịch vụ công cộng, dịch vụ khoa học, kỹ thuật, dịch vụ kế toán, kiểm toán,...

- *Tài khoản 5114 - Doanh thu trợ cấp, trợ giá:* Tài khoản này dùng để phản ánh các khoản doanh thu từ trợ cấp, trợ giá của Nhà nước khi doanh nghiệp thực hiện các nhiệm vụ cung cấp sản phẩm, hàng hoá và dịch vụ theo yêu cầu của Nhà nước.

- *Tài khoản 5117 - Doanh thu kinh doanh bất động sản đầu tư:* Tài khoản này dùng để phản ánh doanh thu cho thuê bất động sản đầu tư và doanh thu bán, thanh lý bất động sản đầu tư.

- *Tài khoản 5118 - Doanh thu khác:* Tài khoản này dùng để phản ánh các khoản doanh thu ngoài doanh thu bán hàng hoá, doanh thu bán thành phẩm, doanh thu cung cấp dịch vụ, doanh thu được trợ cấp trợ giá và doanh thu kinh doanh bất động sản như: Doanh thu bán vật liệu, phế liệu, nhượng bán công cụ, dụng cụ và các khoản doanh thu khác.

*** Tài khoản 521 - Các khoản giảm trừ doanh thu**

Tài khoản này dùng để phản ánh các khoản được điều chỉnh giảm trừ vào doanh thu bán hàng, cung cấp dịch vụ phát sinh trong kỳ, gồm: Chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán và hàng bán bị trả lại. Tài khoản này không phản ánh các khoản thuế được giảm trừ vào doanh thu như thuế GTGT đầu ra phải nộp tính theo phương pháp trực tiếp.

Việc điều chỉnh giảm doanh thu được thực hiện như sau:

- Khoản chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại phát sinh cùng kỳ tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa dịch vụ được điều chỉnh giảm doanh thu của kỳ phát sinh;

- Trường hợp sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ đã tiêu thụ từ các kỳ trước, đến kỳ sau mới phát sinh chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán hoặc hàng bán bị trả lại thì doanh nghiệp được ghi giảm doanh thu theo nguyên tắc:

+ Nếu sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ đã tiêu thụ từ các kỳ trước, đến kỳ sau phải giảm giá, phải chiết khấu thương mại, bị trả lại nhưng phát sinh trước thời điểm phát hành Báo cáo tài chính, kế toán phải coi đây là một sự kiện cần điều chỉnh phát sinh sau ngày lập Bảng cân đối kế toán và ghi giảm doanh thu, trên Báo cáo tài chính của kỳ lập báo cáo (kỳ trước).

+ Trường hợp sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ phải giảm giá, phải chiết khấu thương mại, bị trả lại sau thời điểm phát hành Báo cáo tài chính thì doanh nghiệp ghi giảm doanh thu của kỳ phát sinh (kỳ sau).

Chiết khấu thương mại phải trả là khoản doanh nghiệp bán giảm giá niêm yết cho khách hàng mua hàng với khối lượng lớn. Bên bán hàng thực hiện kế toán chiết khấu thương mại theo những nguyên tắc sau:

- Trường hợp trong hóa đơn GTGT hoặc hóa đơn bán hàng đã thể hiện khoản chiết khấu thương mại cho người mua là khoản giảm trừ vào số tiền người mua phải thanh toán (giá bán phản ánh trên hoá đơn là giá đã trừ chiết khấu thương mại) thì doanh nghiệp (bên bán hàng) không sử dụng tài khoản này, doanh thu bán hàng phản ánh theo giá đã trừ chiết khấu thương mại (doanh thu thuần).

- Kế toán phải theo dõi riêng khoản chiết khấu thương mại mà doanh nghiệp chi trả cho người mua nhưng chưa được phản ánh là khoản giảm trừ số tiền phải thanh toán trên hóa đơn. Trường hợp này, bên bán ghi nhận doanh thu ban đầu theo giá chưa trừ chiết khấu thương mại (doanh thu gộp). Khoản chiết khấu thương mại cần phải theo dõi riêng trên tài khoản này thường phát sinh trong các trường hợp như:

+ Số chiết khấu thương mại người mua được hưởng lớn hơn số tiền bán hàng được ghi trên hoá đơn lần cuối cùng. Trường hợp này có thể phát sinh do người mua hàng nhiều lần mới đạt được lượng hàng mua được hưởng chiết khấu và khoản chiết khấu thương mại chỉ được xác định trong lần mua cuối cùng;

+ Các nhà sản xuất cuối kỳ mới xác định được số lượng hàng mà nhà phân phối (như các siêu thị) đã tiêu thụ và từ đó mới có căn cứ để xác định được số chiết khấu thương mại phải trả dựa trên doanh số bán hoặc số lượng sản phẩm đã tiêu thụ.

Giảm giá hàng bán là khoản giảm trừ cho người mua do sản phẩm, hàng hoá kém, mất phẩm chất hay không đúng quy cách theo quy định trong hợp đồng kinh tế. Bên bán hàng thực hiện kế toán giảm giá hàng bán theo những nguyên tắc sau:

- Trường hợp trong hóa đơn GTGT hoặc hóa đơn bán hàng đã thể hiện khoản giảm giá hàng bán cho người mua là khoản giảm trừ vào số tiền người mua phải thanh toán (giá bán phản ánh trên hoá đơn là giá đã giảm) thì doanh nghiệp (bên bán hàng) không sử dụng tài khoản này, doanh thu bán hàng phản ánh theo giá đã giảm (doanh thu thuần).

- Chỉ phản ánh vào tài khoản này các khoản giảm trừ do việc chấp thuận giảm giá sau khi đã bán hàng (đã ghi nhận doanh thu) và phát hành hoá đơn (giảm giá ngoài hoá đơn) do hàng bán kém, mất phẩm chất...

Đối với hàng bán bị trả lại, tài khoản này dùng để phản ánh giá trị của số sản

phẩm, hàng hóa bị khách hàng trả lại do các nguyên nhân: Vi phạm cam kết, vi phạm hợp đồng kinh tế, hàng bị kém, mất phẩm chất, không đúng chủng loại, quy cách.

Kế toán phải theo dõi chi tiết chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại cho từng khách hàng và từng loại hàng bán, như: bán hàng (sản phẩm, hàng hoá), cung cấp dịch vụ. Cuối kỳ, kết chuyển toàn bộ 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 báo cáo.

Kết cấu và nội dung phản ánh của tài khoản 521 - Các khoản giảm trừ doanh thu

Bên Nợ:

- Số chiết khấu thương mại đã chấp nhận thanh toán cho khách hàng;
- Số giảm giá hàng bán đã chấp thuận cho người mua hàng;
- Doanh thu của hàng bán bị trả lại, đã trả lại tiền cho người mua hoặc tính trừ vào khoản phải thu khách hàng về số sản phẩm, hàng hóa đã bán

Bên Có: Cuối kỳ kế toán, kết chuyển toàn bộ số chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, doanh thu của hàng bán bị trả lại sang tài khoản 511 "Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ" để xác định doanh thu thuần của kỳ báo cáo.

Tài khoản 521 - Các khoản giảm trừ doanh thu không có số dư cuối kỳ.

Tài khoản 521 có 3 tài khoản cấp 2

- *Tài khoản 5211 - Chiết khấu thương mại:* Tài khoản này dùng để phản ánh khoản chiết khấu thương mại cho người mua do khách hàng mua hàng với khối lượng lớn nhưng chưa được phản ánh trên hóa đơn khi bán sản phẩm hàng hóa, cung cấp dịch vụ trong kỳ

- *Tài khoản 5212 - Hàng bán bị trả lại:* Tài khoản này dùng để phản ánh doanh thu của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ bị người mua trả lại trong kỳ.

- *Tài khoản 5213 - Giảm giá hàng bán:* Tài khoản này dùng để phản ánh khoản giảm giá hàng bán cho người mua do sản phẩm hàng hóa dịch vụ cung cấp kém quy cách nhưng chưa được phản ánh trên hóa đơn khi bán sản phẩm hàng hóa, cung cấp dịch vụ trong kỳ

***Tài khoản 157 "Hàng gửi đi bán"**

Công dụng: Tài khoản này dùng để phản ánh trị giá hàng hoá, thành phẩm đã gửi hoặc chuyển đến cho khách hàng; Hàng hoá, thành phẩm gửi bán đại lý, ký gửi; Hàng hoá, sản phẩm chuyển cho các đơn vị cấp dưới hạch toán phụ thuộc để bán; Trị giá dịch vụ đã hoàn thành, bàn giao cho người đặt hàng nhưng chưa được chấp nhận thanh toán.

Quy định hạch toán:

- Hàng gửi đi bán phản ánh trên tài khoản 157 được thực hiện theo nguyên tắc giá gốc quy định trong Chuẩn mực kế toán số 02 - Hàng tồn kho.

- Chỉ phản ánh vào tài khoản 157 "Hàng gửi đi bán" trị giá của hàng hoá, thành phẩm đã gửi đi cho khách hàng, gửi bán đại lý, ký gửi, gửi cho các đơn vị cấp dưới hạch toán phụ thuộc để bán, dịch vụ đã hoàn thành bàn giao cho khách hàng theo hợp đồng

kinh tế hoặc đơn đặt hàng, nhưng chưa được xác định là đã bán (Chưa được tính là doanh thu bán hàng trong kỳ đối với số hàng hoá, thành phẩm đã gửi đi, dịch vụ đã cung cấp cho khách hàng).

- Hàng hoá, thành phẩm phản ánh trên tài khoản này vẫn thuộc quyền sở hữu của đơn vị, kế toán phải mở sổ chi tiết theo dõi từng loại hàng hoá, thành phẩm, từng lần gửi hàng từ khi gửi đi cho đến khi được xác định là đã bán.

- Không phản ánh vào TK này chi phí vận chuyển, bốc xếp,... chi hộ khách hàng.

- Tài khoản 157 có thể mở chi tiết để theo dõi từng loại hàng hoá, thành phẩm gửi đi bán, dịch vụ đã cung cấp cho từng khách hàng, cho từng cơ sở nhận đại lý.

Kết cấu và nội dung phản ánh:

TK 157

<ul style="list-style-type: none"> - Trị giá hàng hoá, thành phẩm đã gửi cho khách hàng, hoặc gửi bán đại lý, ký gửi; gửi cho các đơn vị cấp dưới hạch toán phụ thuộc. - Trị giá dịch vụ đã cung cấp cho khách hàng, nhưng chưa được xác định là đã bán. - Cuối kỳ kết chuyển trị giá hàng hoá, thành phẩm đã gửi đi bán chưa được xác định là đã bán cuối kỳ (Trường hợp doanh nghiệp kế toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ). 	<ul style="list-style-type: none"> - Trị giá hàng hoá, thành phẩm gửi đi bán, dịch vụ đã cung cấp được xác định là đã bán. - Trị giá hàng hoá, thành phẩm, dịch vụ đã gửi đi bị khách hàng trả lại. - Đầu kỳ kết chuyển trị giá hàng hoá, thành phẩm đã gửi đi bán, dịch vụ đã cung cấp chưa được xác định là đã bán đầu kỳ (Trường hợp doanh nghiệp kế toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ).
<p>Trị giá hàng hoá, thành phẩm đã gửi đi, dịch vụ đã cung cấp chưa được xác định là đã bán trong kỳ.</p>	

*** Tài khoản 632 – Giá vốn hàng bán**

Tài khoản này dùng để phản ánh trị giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ, bất động sản đầu tư; giá thành sản xuất của sản phẩm xây lắp (đối với doanh nghiệp xây lắp) bán trong kỳ. Ngoài ra, tài khoản này còn dùng để phản ánh các chi phí liên quan đến hoạt động kinh doanh bất động sản đầu tư như: Chi phí khấu hao; chi phí sửa chữa; chi phí nghiệp vụ cho thuê BĐS đầu tư theo phương thức cho thuê hoạt động (trường hợp phát sinh không lớn); chi phí nhượng bán, thanh lý BĐS đầu tư...

- Trường hợp doanh nghiệp là chủ đầu tư kinh doanh bất động sản, khi chưa tập hợp được đầy đủ hồ sơ, chứng từ về các khoản chi phí liên quan trực tiếp tới việc đầu tư, xây dựng bất động sản nhưng đã phát sinh doanh thu nhượng bán bất động sản, doanh nghiệp được trích trước một phần chi phí để tạm tính giá vốn hàng bán. Khi tập hợp đủ hồ sơ, chứng từ hoặc khi bất động sản hoàn thành toàn bộ, doanh nghiệp phải quyết toán số chi phí đã trích trước vào giá vốn hàng bán. Phần chênh lệch giữa số chi

phí đã trích trước cao hơn số chi phí thực tế phát sinh được điều chỉnh giảm giá vốn hàng bán của kỳ thực hiện quyết toán. Việc trích trước chi phí để tạm tính giá vốn bất động sản phải tuân thủ theo các nguyên tắc sau:

+ Doanh nghiệp chỉ được trích trước vào giá vốn hàng bán đối với các khoản chi phí đã có trong dự toán đầu tư, xây dựng nhưng chưa có đủ hồ sơ, tài liệu để nghiệm thu khối lượng và phải thuyết minh chi tiết về lý do, nội dung chi phí trích trước cho từng hạng mục công trình trong kỳ.

+ Doanh nghiệp chỉ được trích trước chi phí để tạm tính giá vốn hàng bán cho phần bất động sản đã hoàn thành, được xác định là đã bán trong kỳ và đủ tiêu chuẩn ghi nhận doanh thu.

+ Số chi phí trích trước được tạm tính và số chi phí thực tế phát sinh được ghi nhận vào giá vốn hàng bán phải đảm bảo tương ứng với định mức giá vốn tính theo tổng chi phí dự toán của phần hàng hóa bất động sản được xác định là đã bán (được xác định theo diện tích).

- Khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho được tính vào giá vốn hàng bán trên cơ sở số lượng hàng tồn kho và phần chênh lệch giữa giá trị thuần có thể thực hiện được nhỏ hơn giá gốc hàng tồn kho. Khi xác định khối lượng hàng tồn kho bị giảm giá cần phải trích lập dự phòng, kế toán phải loại trừ khối lượng hàng tồn kho đã ký được hợp đồng tiêu thụ (có giá trị thuần có thể thực hiện được không thấp hơn giá trị ghi sổ) nhưng chưa chuyển giao cho khách hàng nếu có bằng chứng chắc chắn về việc khách hàng sẽ không từ bỏ thực hiện hợp đồng.

- Khi bán sản phẩm, hàng hóa kèm thiết bị, phụ tùng thay thế thì giá trị thiết bị, phụ tùng thay thế được ghi nhận vào giá vốn hàng bán.

- Đối với phần giá trị hàng tồn kho hao hụt, mất mát, kế toán phải tính ngay vào giá vốn hàng bán (sau khi trừ đi các khoản bồi thường, nếu có).

- Đối với chi phí nguyên vật liệu trực tiếp tiêu hao vượt mức bình thường, chi phí nhân công, chi phí sản xuất chung cố định không phân bổ vào giá trị sản phẩm nhập kho, kế toán phải tính ngay vào giá vốn hàng bán (sau khi trừ đi các khoản bồi thường, nếu có) kể cả khi sản phẩm, hàng hóa chưa được xác định là tiêu thụ.

- Các khoản thuế nhập khẩu, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế bảo vệ môi trường đã tính vào giá trị hàng mua, nếu khi xuất bán hàng hóa mà các khoản thuế đó được hoàn lại thì được ghi giảm giá vốn hàng bán.

- Các khoản chi phí không được coi là chi phí tính thuế TNDN theo quy định của Luật thuế nhưng có đầy đủ hóa đơn chứng từ và đã hạch toán đúng theo Chế độ kế toán thì không được ghi giảm chi phí kế toán mà chỉ điều chỉnh trong quyết toán thuế TNDN để làm tăng số thuế TNDN phải nộp.

Kết cấu và nội dung phản ánh của tài khoản 632 - Giá vốn hàng bán:

- Trường hợp doanh nghiệp kế toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên.

Bên Nợ:

- *Đối với hoạt động sản xuất, kinh doanh, phân ánh:*

- + Trị giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã bán trong kỳ.
- + Chi phí nguyên liệu, vật liệu, chi phí nhân công vượt trên mức bình thường và chi phí sản xuất chung cố định không phân bổ được tính vào giá vốn hàng bán trong kỳ;
- + Các khoản hao hụt, mất mát của hàng tồn kho sau khi trừ phần bồi thường do trách nhiệm cá nhân gây ra;
- + Chi phí xây dựng, tự chế TSCĐ vượt trên mức bình thường không được tính vào nguyên giá TSCĐ hữu hình tự xây dựng, tự chế hoàn thành;
- + Số trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho (chênh lệch giữa số dự phòng giảm giá hàng tồn kho phải lập năm nay lớn hơn số dự phòng đã lập năm trước chưa sử dụng hết).

- *Đối với hoạt động kinh doanh BĐS đầu tư, phân ánh:*

- + Số khấu hao BĐS đầu tư dùng để cho thuê hoạt động trích trong kỳ;
- + Chi phí sửa chữa, nâng cấp, cải tạo BĐS đầu tư không đủ điều kiện tính vào nguyên giá BĐS đầu tư;
- + Chi phí phát sinh từ nghiệp vụ cho thuê hoạt động BĐS đầu tư trong kỳ;
- + Giá trị còn lại của BĐS đầu tư bán, thanh lý trong kỳ;
- + Chi phí của nghiệp vụ bán, thanh lý BĐS đầu tư phát sinh trong kỳ;
- + Chi phí trích trước đối với hàng hóa bất động sản được xác định là đã bán.

Bên Có:

- Kết chuyển giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã bán trong kỳ sang tài khoản 911 “Xác định kết quả kinh doanh”;
- Kết chuyển toàn bộ chi phí kinh doanh BĐS đầu tư phát sinh trong kỳ để xác định kết quả hoạt động kinh doanh;
- Khoản hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho cuối năm tài chính (chênh lệch giữa số dự phòng phải lập năm nay nhỏ hơn số đã lập năm trước);
- Trị giá hàng bán bị trả lại nhập kho;
- Khoản hoàn nhập chi phí trích trước đối với hàng hóa bất động sản được xác định là đã bán (chênh lệch giữa số chi phí trích trước còn lại cao hơn chi phí thực tế phát sinh).
- Khoản chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán nhận được sau khi hàng mua đã tiêu thụ.
- Các khoản thuế nhập khẩu, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế bảo vệ môi trường đã tính vào giá trị hàng mua, nếu khi xuất bán hàng hóa mà các khoản thuế đó được hoàn lại.

Tài khoản 632 không có số dư cuối kỳ.

- *Trường hợp doanh nghiệp kế toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ.*

Đối với doanh nghiệp kinh doanh thương mại.

Bên Nợ:

- Trị giá vốn của hàng hóa đã xuất bán trong kỳ.
- Số trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho (chênh lệch giữa số dự phòng phải lập năm nay lớn hơn số đã lập năm trước chưa sử dụng hết).

Bên Có:

- Kết chuyển giá vốn của hàng hóa đã gửi bán nhưng chưa được xác định là tiêu thụ;
- Hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho cuối năm tài chính (chênh lệch giữa số dự phòng phải lập năm nay nhỏ hơn số đã lập năm trước);
- Kết chuyển giá vốn của hàng hóa đã xuất bán vào bên Nợ tài khoản 911 “Xác định kết quả kinh doanh”.

Đối với doanh nghiệp sản xuất và kinh doanh dịch vụ.

Bên Nợ:

- Trị giá vốn của thành phẩm tồn kho đầu kỳ;
- Số trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho (chênh lệch giữa số dự phòng phải lập năm nay lớn hơn số đã lập năm trước chưa sử dụng hết);
- Trị giá vốn của thành phẩm sản xuất xong nhập kho và dịch vụ đã hoàn thành.

Bên Có:

- Kết chuyển giá vốn của thành phẩm tồn kho cuối kỳ vào bên Nợ TK 155 “Thành phẩm”;
- Hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho cuối năm tài chính (chênh lệch giữa số dự phòng phải lập năm nay nhỏ hơn số đã lập năm trước chưa sử dụng hết);
- Kết chuyển giá vốn của thành phẩm đã xuất bán, dịch vụ hoàn thành được xác định là đã bán trong kỳ vào bên Nợ TK 911 “Xác định kết quả kinh doanh”.

Tài khoản 632 không có số dư cuối kỳ.

c) Phương pháp kế toán một số nghiệp vụ kinh tế chủ yếu

* Nghiệp vụ bán hàng hóa:

- Phản ánh doanh thu của khối lượng hàng hoá đã bán trong kỳ kế toán:
- + Đối với sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ, bất động sản đầu tư thuộc đối tượng chịu thuế GTGT, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu, thuế bảo vệ môi trường, kế toán phản ánh doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ theo giá bán chưa có thuế, các khoản thuế gián thu phải nộp (chi tiết từng loại thuế) được tách riêng ngay khi ghi nhận doanh thu (kể cả thuế GTGT phải nộp theo phương pháp trực tiếp), ghi:

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

Có TK 511 - DT bán hàng và cung cấp dịch vụ (giá chưa có thuế)

Có TK 333 - Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước.

- + Trường hợp không tách ngay được các khoản thuế phải nộp, kế toán ghi nhận doanh thu bao gồm cả thuế phải nộp. Định kỳ kế toán xác định nghĩa vụ thuế phải nộp và ghi giảm doanh thu, ghi:

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

Có TK 333 - Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước.

- Phản ánh giá vốn của khối lượng hàng hoá đã bán trong kỳ kế toán:

Nợ TK 632

Có TK 156

* Đối với giao dịch hàng đổi hàng không tương tự:

Khi xuất sản phẩm, hàng hoá đổi lấy vật tư, hàng hoá, TSCĐ không tương tự, kế toán phản ánh doanh thu bán hàng để đổi lấy vật tư, hàng hoá, TSCĐ khác theo giá trị hợp lý tài sản nhận về sau khi điều chỉnh các khoản tiền thu thêm hoặc trả thêm. Trường hợp không xác định được giá trị hợp lý tài sản nhận về thì doanh thu xác định theo giá trị hợp lý của tài sản mang đi trao đổi sau khi điều chỉnh các khoản tiền thu thêm hoặc trả thêm.

- Khi ghi nhận doanh thu của số hàng mang đi trao đổi, ghi:

Nợ TK 131 - Phải thu của khách hàng (tổng giá thanh toán)

Có TK 511 - DT bán hàng và cung cấp dịch vụ (giá chưa có thuế)

Có TK 333 - Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước.

Đồng thời ghi nhận giá vốn hàng mang đi trao đổi, ghi:

Nợ TK 632 Giá vốn hàng bán

Có các TK 156

- Khi nhận vật tư, hàng hoá, TSCĐ do trao đổi, kế toán phản ánh giá trị vật tư, hàng hoá, TSCĐ nhận được do trao đổi, ghi:

Nợ các TK 152, 153, 156, 211,... (giá mua chưa có thuế GTGT)

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

Có TK 131 - Phải thu của khách hàng (tổng giá thanh toán).

- Trường hợp được thu thêm tiền do giá trị hợp lý của sản phẩm, hàng hoá đưa đi trao đổi lớn hơn giá trị hợp lý của vật tư, hàng hoá, TSCĐ nhận được do trao đổi thì khi nhận được tiền của bên có vật tư, hàng hoá, TSCĐ trao đổi, ghi:

Nợ các TK 111, 112 (số tiền đã thu thêm)

Có TK 131 - Phải thu của khách hàng.

- Trường hợp phải trả thêm tiền do giá trị hợp lý của sản phẩm, hàng hoá đưa đi trao đổi nhỏ hơn giá trị hợp lý của vật tư, hàng hoá, TSCĐ nhận được do trao đổi thì khi trả tiền cho bên có vật tư, hàng hoá, TSCĐ trao đổi, ghi:

Nợ TK 131 - Phải thu của khách hàng

Có các TK 111, 112, ...

* Bán hàng hoá theo phương thức trả chậm, trả góp:

- Khi bán hàng trả chậm, trả góp, kế toán phản ánh doanh thu bán hàng theo giá bán trả tiền ngay chưa có thuế, ghi :

Nợ TK 131 - Phải thu của khách hàng

Có TK 511- DT bán hàng và cung cấp dịch vụ (giá bán trả tiền ngay chưa có thuế)

Có TK 333 - Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước (3331, 3332).

Có TK 3387 - DT chưa thực hiện (chênh lệch giữa tổng số tiền theo giá bán

trả chậm, trả góp với giá bán trả tiền ngay).

- Định kỳ, ghi nhận doanh thu tiền lãi bán hàng trả chậm, trả góp trong kỳ, ghi:
Nợ TK 3387 - Doanh thu chưa thực hiện

Có TK 515 - DT hoạt động tài chính (lãi trả chậm, trả góp).

Ví dụ: Có tài liệu kế toán tại công ty Thanh Hà như sau: (ĐVT: đồng)

1. Bán một lô hàng hoá với giá bán chưa thuế GTGT 10 % là 200.000.000, thu bằng tiền gửi ngân hàng. Giá vốn lô hàng là 140.000.000.

2. Đem một số hàng hoá trị giá 100.000.000 đi đổi hàng với DN Tân Thành. Giá bán trên thị trường của lô hàng là 150.000.000, thuế GTGT 10%. Số hàng hoá nhận về trị giá chưa thuế GTGT 10 % là 160.000.000. Số tiền chênh lệch công ty thanh toán bằng tiền mặt.

3. Bán trả chậm cho DN Hà Anh một lô hàng với giá trị 250.000.000, thuế GTGT 10%, giá bán trên thị trường của lô hàng là 220.000.000, tiền chưa thanh toán, thời hạn thanh toán là 06 tháng. Giá xuất kho của lô hàng là 170.000.000.

Giải:

1a. Nợ TK 632: 140.000.000
 Có TK 156: 140.000.000

b. Nợ TK 112: 220.000.000
 Có TK 511: 200.000.000
 Có TK 3331: 20.000.000

2a. Nợ TK 632: 100.000.000
 Có TK 156: 100.000.000

b. Nợ TK 131: 165.000.000
 Có TK 511: 150.000.000
 Có TK 3331: 15.000.000

c. Nợ TK 156: 160.000.000
 Nợ TK 1331: 16.000.000
 Có TK 131: 165.000.000
 Có TK 111: 11.000.000

3a. Nợ TK 632: 170.000.000
 Có TK 156: 170.000.000

b. Nợ TK 131: 272.000.000
 Có TK 511: 220.000.000
 Có TK 3331: 22.000.000
 Có TK 338(3387): 30.000.000

c. Định kỳ hàng tháng tiến hành phân bổ
 Nợ TK 3387: 5.000.000

 Có TK 515: 5.000.000

* Trường hợp bán hàng hóa kèm theo sản phẩm, hàng hóa, thiết bị thay thế:

- Kế toán phản ánh giá vốn hàng bán bao gồm giá trị sản phẩm, hàng hóa được

bán và giá trị sản phẩm, hàng hóa, thiết bị phụ tùng thay thế, ghi:

Nợ TK 632 - Giá vốn hàng bán

Có các TK 153, 156.

- Ghi nhận doanh thu bán hàng (vừa bán sản phẩm, hàng hóa, vừa bán sản phẩm, hàng hóa, thiết bị phụ tùng thay thế), ghi:

Nợ các TK 111, 112, 131

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

Có TK 333 - Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước.

* Doanh thu phát sinh từ chương trình dành cho khách hàng truyền thống

- Khi bán hàng hóa, cung cấp dịch vụ trong chương trình dành cho khách hàng truyền thống, kế toán ghi nhận doanh thu trên cơ sở tổng số tiền thu được trừ đi phần doanh thu chưa thực hiện là giá trị hợp lý của hàng hóa, dịch vụ cung cấp miễn phí hoặc số tiền chiết khấu, giảm giá cho khách hàng:

Nợ các TK 112, 131

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

Có TK 3387 - Doanh thu chưa thực hiện

Có TK 333 - Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước.

- Khi hết thời hạn quy định của chương trình, nếu khách hàng không đáp ứng được các điều kiện để hưởng các ưu đãi như nhận hàng hóa, dịch vụ miễn phí hoặc chiết khấu giảm giá, người bán không phát sinh nghĩa vụ phải thanh toán cho khách hàng, kế toán kết chuyển doanh thu chưa thực hiện thành doanh thu bán hàng, cung cấp dịch vụ, ghi:

Nợ TK 3387 - Doanh thu chưa thực hiện

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

- Khi khách hàng đáp ứng đủ các điều kiện của chương trình để được hưởng ưu đãi, khoản doanh thu chưa thực hiện được xử lý như sau:

+ Trường hợp người bán trực tiếp cung cấp hàng hóa, dịch vụ miễn phí hoặc chiết khấu, giảm giá cho người mua, khoản doanh thu chưa thực hiện được kết chuyển sang ghi nhận là doanh thu bán hàng, cung cấp dịch vụ tại thời điểm thực hiện xong nghĩa vụ với khách hàng (đã chuyển giao hàng hóa, dịch vụ miễn phí hoặc đã chiết khấu, giảm giá cho khách hàng):

Nợ TK 3387 - Doanh thu chưa thực hiện

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

+ Trường hợp bên thứ ba là người cung cấp hàng hóa, dịch vụ hoặc chiết khấu giảm giá cho khách hàng thì thực hiện như sau:

. Trường hợp doanh nghiệp đóng vai trò là đại lý của bên thứ ba, phần chênh lệch giữa khoản doanh thu chưa thực hiện và số tiền phải thanh toán cho bên thứ ba đó được ghi nhận là doanh thu bán hàng cung cấp dịch vụ khi phát sinh nghĩa vụ thanh toán với bên thứ ba, ghi:

Nợ TK 3387 - Doanh thu chưa thực hiện

Có TK 511 - DT bán hàng và cung cấp dịch vụ (phần chênh lệch giữa doanh thu chưa thực hiện và số tiền trả cho bên thứ ba được coi như doanh thu hoa hồng đại lý)

Có các TK 111, 112 (số tiền thanh toán cho bên thứ ba).

. Trường hợp doanh nghiệp không đóng vai trò đại lý của bên thứ ba (giao dịch mua đứt, bán đoạn), toàn bộ khoản doanh thu chưa thực hiện sẽ được ghi nhận là doanh thu bán hàng, cung cấp dịch vụ khi phát sinh nghĩa vụ thanh toán cho bên thứ ba, số tiền phải thanh toán cho bên thứ ba được ghi nhận vào giá vốn hàng bán, ghi:

Nợ TK 3387 - Doanh thu chưa thực hiện

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

Đồng thời phản ánh số tiền phải thanh toán cho bên thứ ba là giá vốn hàng hóa, dịch vụ cung cấp cho khách hàng, ghi:

Nợ TK 632 - Giá vốn hàng bán

Có các TK 112, 331.

* Trường hợp bán hàng thông qua đại lý bán đúng giá hưởng hoa hồng

Kế toán ở đơn vị giao hàng đại lý:

- Khi xuất kho sản phẩm, hàng hoá giao cho các đại lý phải lập Phiếu xuất kho hàng gửi bán đại lý. Căn cứ vào phiếu xuất kho hàng gửi bán đại lý, ghi:

Nợ TK 157 - Hàng gửi đi bán

Có các TK 155, 156.

- Khi hàng hoá giao cho đại lý đã bán được, căn cứ vào Bảng kê hoá đơn bán ra của hàng hoá đã bán do các bên nhận đại lý hưởng hoa hồng lập gửi về:

+ Kế toán phản ánh doanh thu bán hàng theo giá bán chưa có thuế GTGT, ghi:

Nợ TK 131 (tổng giá thanh toán)

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

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

+ Đồng thời phản ánh giá vốn của hàng bán ra, ghi:

Nợ TK 632 - Giá vốn hàng bán

Có TK 157 - Hàng gửi đi bán.

+ Phản ánh số tiền hoa hồng phải trả cho đơn vị nhận bán hàng đại lý hưởng hoa hồng, ghi:

Nợ TK 641 - Chi phí bán hàng (hoa hồng đại lý chưa có thuế GTGT)

Nợ TK 133 - Thuế GTGT được khấu trừ (1331)

Có 131 (hoa hồng đại lý có thuế GTGT)

- Khi thu tiền bán hàng:

Nợ TK 111, 112 (Số tiền thu được sau khi trừ hoa hồng đại lý)

Có TK 131

Kế toán ở đơn vị nhận đại lý, bán đúng giá hưởng hoa hồng:

- Khi nhận hàng đại lý bán đúng giá hưởng hoa hồng, doanh nghiệp chủ động theo dõi và ghi chép thông tin về toàn bộ giá trị hàng hoá nhận bán đại lý trong phần thuyết minh Báo cáo tài chính.

- Khi hàng hoá nhận bán đại lý đã bán được, căn cứ vào Hoá đơn GTGT hoặc Hoá đơn bán hàng và các chứng từ liên quan:

+ Kế toán phản ánh số tiền bán hàng đại lý phải trả cho bên giao hàng, ghi:

Nợ các TK 111, 112, 131, ...

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

+ Xác định doanh thu hoa hồng bán hàng đại lý được hưởng, ghi:

Nợ TK 331 - Phải trả cho người bán

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

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

- Khi trả tiền bán hàng đại lý cho bên giao hàng, ghi:

Nợ TK 331 - Phải trả cho người bán

Có các TK 111, 112.

*Ví dụ: Có tài liệu kế toán tại công ty TNHH Hồng Hà trong tháng 10/N như sau:
(ĐVT: đồng)*

1. Ngày 12/10, xuất kho 1 lô hàng giao cho đại lý Quân Hạnh giá bán chưa thuế là 240.000.000, thuế GTGT 10%. Giá vốn của lô hàng là 180.000.000, hoa hồng đại lý là 5% trên giá bán chưa thuế, thuế GTGT của hoa hồng đại lý là 10%. Chi phí vận chuyển hàng đi bán cả thuế GTGT 10% là 550.000, chi bằng tiền mặt.

2. Ngày 15/10 đại lý Quân Hạnh thông báo đã bán được 1/2 lô hàng công ty gửi bán ngày 12/10, đại lý đã thu bằng tiền gửi ngân hàng.

3. Ngày 18/10 nhận được giấy báo có của ngân hàng về khoản tiền đại lý Quân Hạnh đã chuyển trả cho công ty sau khi trừ hoa hồng đại lý.

Yêu cầu: Định khoản các nghiệp vụ kinh tế phát sinh tại:

- Công ty TNHH Hồng Hà

- Đại lý Quân Hạnh

Giải: (ĐVT: đồng)

Công ty TNHH Hồng Hà:

1a.	Nợ TK 157:	180.000.000
	Có TK 156:	180.000.000
b.	Nợ TK 641:	500.000
	Nợ TK 133:	50.000
	Có TK 111:	550.000
2a.	Nợ TK 131:	132.000.000
	Có TK 511:	120.000.000
	Có TK 3331:	12.000.000
b.	Nợ TK 632:	90.000.000
	Có TK 157:	90.000.000

c.	Nợ TK 641:	6.000.000
	Nợ TK 133:	600.000
	Có TK 131:	6.600.000
3.	Nợ TK 112:	125.400.000
	Có TK 131:	125.400.000

Đại lý Quân Hạnh:

1. Theo dõi riêng và phản ánh trên thuyết minh báo cáo tài chính

2a.	Nợ TK 112:	132.000.000
	Có TK 331:	132.000.000
b.	Nợ TK 331:	6.600.000
	Có TK 511:	6.000.000
	Có TK 3331:	600.000
3.	Nợ TK 331:	125.400.000
	Có TK 112:	125.400.000

* Đối với sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ xuất bán cho các đơn vị hạch toán phụ thuộc trong nội bộ doanh nghiệp.

Trường hợp không ghi nhận doanh thu giữa các khâu trong nội bộ doanh nghiệp, chỉ ghi nhận doanh thu khi thực bán hàng ra bên ngoài:

- Kế toán tại đơn vị bán:

+ Khi xuất sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ đến các đơn vị hạch toán phụ thuộc trong nội bộ doanh nghiệp, kế toán lập Phiếu xuất kho kiêm vận chuyển nội bộ hoặc hóa đơn GTGT, ghi:

Nợ TK 136 - Phải thu nội bộ (giá vốn)

Có các TK 155, 156

Có TK 333 - Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước.

+ Khi nhận được thông báo từ đơn vị mua là sản phẩm, hàng hóa đã được tiêu thụ ra bên ngoài, đơn vị bán ghi nhận doanh thu, giá vốn:

. Phản ánh giá vốn hàng bán, ghi:

Nợ TK 632 - Giá vốn hàng bán

Có 136 - Phải thu nội bộ.

. Phản ánh doanh thu, ghi:

Nợ TK 136 - Phải thu nội bộ

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

- Kế toán tại đơn vị mua

+ Khi nhận được sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ do đơn vị hạch toán phụ thuộc trong nội bộ doanh nghiệp chuyển đến, kế toán căn cứ vào các chứng từ có liên quan, ghi:

Nợ các TK 155, 156 (giá vốn)

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

Có TK 336 - Phải trả nội bộ.

+ Khi bán sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ ra bên ngoài, kế toán ghi nhận doanh thu, giá vốn như giao dịch bán hàng thông thường.

+ Trường hợp đơn vị hạch toán phụ thuộc không được phân cấp hạch toán đến kết quả kinh doanh sau thuế, kế toán phải kết chuyển doanh thu, giá vốn cho đơn vị cấp trên:

. Kết chuyển giá vốn, ghi:

Nợ TK 336 - Phải trả nội bộ

Có TK 632 - Giá vốn hàng bán.

. Kết chuyển doanh thu, ghi:

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

Có TK 336 - Phải trả nội bộ.

Trường hợp doanh nghiệp ghi nhận doanh thu bán hàng cho các đơn vị trong nội bộ doanh nghiệp, ghi:

Nợ các TK 136 - Phải thu nội bộ

Có TK 511 - DT bán hàng và cung cấp dịch vụ (chi tiết giao dịch bán hàng nội bộ)

Có TK 333 - Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước.

- Ghi nhận giá vốn hàng bán như giao dịch bán hàng thông thường.

* Đối với hoạt động gia công hàng hoá:

- Kế toán tại đơn vị giao hàng để gia công:

+ Khi xuất kho giao hàng để gia công, ghi:

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

Có các TK 152, 156.

+ Ghi nhận chi phí gia công hàng hoá và thuế GTGT được khấu trừ:

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

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

Có các TK 111, 112, 331,...

+ Khi nhận lại hàng gửi gia công chế biến hoàn thành nhập kho, ghi:

Nợ các TK 152, 156

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

- Kế toán tại đơn vị nhận hàng để gia công:

+ Khi nhận hàng để gia công, doanh nghiệp chủ động theo dõi và ghi chép thông tin về toàn bộ giá trị vật tư, hàng hoá nhận gia công trong phần thuyết minh Báo cáo tài chính.

+ Khi xác định doanh thu từ số tiền gia công thực tế được hưởng, ghi:

Nợ các TK 111, 112, 131, ...

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

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

* Kế toán doanh thu từ các khoản trợ cấp, trợ giá của Nhà nước cho doanh nghiệp:

- Khi nhận được thông báo của Nhà nước về trợ cấp, trợ giá, ghi:
 - Nợ TK 333 - Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước (3339)
 - Có TK 511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ (5114).
- Khi nhận được tiền của Ngân sách Nhà nước thanh toán, ghi:
 - Nợ các TK 111, 112, ...
 - Có TK 333 - Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước (3339).
- * Trường hợp trả lương cho công nhân viên và người lao động khác bằng sản phẩm, hàng hoá:
 - Kế toán phải ghi nhận doanh thu đối với sản phẩm, hàng hóa như đối với giao dịch bán hàng thông thường, ghi:
 - Nợ TK 334 - Phải trả người lao động (tổng giá thanh toán)
 - Có TK 511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ
 - Có TK 3331 - Thuế GTGT phải nộp (33311).
 - Đồng thời ghi nhận giá vốn hàng bán đối với giá trị hàng hoá dùng để trả lương cho công nhân viên và người lao động:
 - Nợ TK 632
 - Có TK 156
- * Trường hợp sử dụng hàng hoá để biếu, tặng cho cán bộ công nhân viên được trang trải bằng quỹ khen thưởng, phúc lợi:
 - Kế toán phải ghi nhận doanh thu đối với sản phẩm, hàng hóa như đối với giao dịch bán hàng thông thường, ghi:
 - Nợ TK 353 - Quỹ khen thưởng, phúc lợi (tổng giá thanh toán)
 - Có TK 511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ
 - Có TK 3331 - Thuế GTGT phải nộp (33311).
 - Đồng thời phản ánh giá vốn.
 - Nợ TK 632
 - Có TK 156
- * Bán hàng phát sinh các khoản giảm trừ doanh thu: chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại
 - + Trường hợp bán buôn có phát sinh chiết khấu thương mại dành cho khách hàng, ghi:
 - Nợ TK 5211 Số chiết khấu thương mại cho khách hàng
 - Nợ TK 333 (3331) Số thuế GTGT đầu ra tính trên khoản CKTM
 - Có TK 111, 112, 131,... Tổng số tiền giảm trừ cho khách
 - + Trường hợp bán buôn có phát sinh giảm giá hàng bán so hàng kém chất lượng,...:
 - Nợ TK 5213: Khoản giảm giá hàng bán chấp nhận
 - Nợ TK 333 (3331): Thuế GTGT tương ứng
 - Có TK 111, 112, 131,...: Tổng giá thanh toán
 - + Trường hợp bán buôn có phát sinh hàng bán bị trả lại:

- Kế toán phản ánh doanh thu hàng bán bị trả lại:

Nợ TK 5212: Doanh thu hàng bán bị trả lại

Nợ TK 333 (3331): Thuế GTGT đầu ra tương ứng

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

- Khi đơn vị chuyển hàng về nhập kho:

Nợ TK 156 (1561) Giá vốn của hàng bị trả lại

Có TK 632

Nếu đơn vị chưa chuyển hàng về nhập kho:

Nợ TK 157

Có TK 632

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

Nợ TK 641

Nợ TK 133

Có TK 111, 112, 331,...

* Cuối kỳ kế toán, kết chuyển doanh thu của hàng bán bị trả lại, khoản giảm giá hàng bán và chiết khấu thương mại phát sinh trong kỳ trừ vào doanh thu thực tế trong kỳ để xác định doanh thu thuần, ghi:

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

Có TK 521 - Các khoản giảm trừ doanh thu.

* Cuối kỳ kế toán, kết chuyển doanh thu thuần sang TK 911 “Xác định kết quả kinh doanh”, ghi:

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

Có TK 911 - Xác định kết quả kinh doanh.

BÀI TẬP VẬN DỤNG CHƯƠNG 1

Đã chú thích [A1]: ĐỌC KỸ VÀ SỬA LẠI TOÀN BỘ BT vì số liệu và đề bài không còn phù hợp

Bài tập số 1:

Tại DNTM X (hạch toán hàng hóa tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên, tính thuế GTGT theo pp khấu trừ) trong kỳ có tài liệu sau: (ĐVT: đồng)

1. Mua hàng hóa của công ty M, giá mua chưa thuế 12.000.000, thuế GTGT 10%. Thanh toán bằng tiền mặt. Hàng đã nhập kho đủ.
 2. Mua hàng hóa của công ty Y, giá mua có thuế 495.000.000, thuế GTGT 10%. Chưa thanh toán. Hàng đã nhập kho đủ.
 3. Mua hàng hóa của công ty S, giá mua chưa thuế 172.000.000, thuế GTGT 10%. Thanh toán bằng TGNH. Hàng đã nhập kho đủ.
 4. Mua hàng hóa của công ty M, giá mua chưa thuế 820.000.000, thuế GTGT 10%. Chưa trả tiền cho người bán. Chi phí vận chuyển hàng hóa 660.000 (bao gồm cả thuế GTGT 10%) thanh toán bằng tiền mặt. Hàng đã nhập kho đủ.
 5. Mua hàng hóa của công ty N, giá mua chưa thuế 120.000.000, thuế GTGT 10%. Chưa thanh toán. Khi kiểm nhận nhập kho phát hiện thiếu một số hàng chưa rõ nguyên nhân trị giá 10.000.000.
 6. Mua hàng hóa của công ty P, giá mua chưa thuế 635.000.000, thuế GTGT 10%. Chưa trả tiền cho người bán. Chi phí bảo quản hàng hóa 550.000 (bao gồm cả thuế GTGT 10%) thanh toán bằng tiền mặt. Hàng đã nhập kho đủ.
 7. Mua hàng hóa của công ty N, giá mua có thuế 154.000.000, thuế GTGT 10%. Thanh toán bằng tiền gửi ngân hàng. Hàng đã nhập kho đủ.
 8. Mua hàng hóa của công ty P, giá mua chưa thuế 250.000.000, thuế GTGT 10%. Chưa thanh toán. Hàng đã nhập kho đủ.
 9. Mua hàng hóa của công ty P, giá mua chưa thuế 450.000.000, thuế GTGT 10%. Chưa thanh toán. Khi kiểm nhận nhập kho phát hiện thừa một số hàng chưa rõ nguyên nhân trị giá 10.000.000. DN nhập kho toàn bộ.
 10. Mua hàng hóa của công ty N, giá mua chưa thuế 450.000.000, thuế GTGT 10%. Chưa trả tiền cho người bán. DN đã nhận được hóa đơn của người bán nhưng đến cuối hàng hóa chưa về nhập kho.
- Yêu cầu: Định khoản các NVKT phát sinh trên.

Bài tập số 2:

Tại DNTM M (hạch toán hàng hóa tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên, tính thuế GTGT theo pp khấu trừ) trong kỳ có tài liệu sau: (ĐVT: đồng)

1. Mua hàng hóa của công ty B, giá mua có thuế 143.000.000, thuế GTGT 10%. Chưa thanh toán. Hàng đã nhập kho đủ.
2. Mua hàng hóa của công ty C, giá mua chưa thuế 568.000.000, thuế GTGT 10%. Chưa trả tiền cho người bán. Chi phí vận chuyển hàng hóa 495.000 (bao gồm cả thuế GTGT 10%) thanh toán bằng tiền mặt. Hàng đã nhập kho đủ.

3. Mua hàng hóa của công ty D, giá mua có thuế 880.000.000, thuế GTGT 10%. Chưa trả tiền cho người bán. Chi phí bảo quản hàng hóa 1.540.000 (bao gồm cả thuế GTGT 10%) thanh toán bằng tiền mặt. Hàng đã nhập kho đủ.
4. Mua hàng hóa của công ty B, giá mua chưa thuế 410.000.000, thuế GTGT 10%. Chưa thanh toán. Khi kiểm nhận nhập kho phát hiện thiếu một số hàng chưa rõ nguyên nhân trị giá 5.000.000.
5. Mua hàng hóa của công ty C, giá mua chưa thuế 215.000.000, thuế GTGT 10%. Thanh toán bằng tiền gửi ngân hàng. Khi kiểm nhận nhập kho phát hiện thừa một số hàng chưa rõ nguyên nhân trị giá 2.000.000
6. Mua hàng hóa, giá mua chưa thuế 845.000.000, thuế GTGT 10%. Chưa trả tiền cho người bán. DN đã nhận được hóa đơn của người bán nhưng đến cuối hàng hóa chưa về nhập kho.
7. Mua hàng hóa, giá mua có thuế 164.000.000, thuế GTGT 10%. Chưa trả tiền cho người bán. DN đã nhận được hóa đơn của người bán nhưng đến cuối hàng hóa chưa về nhập kho.
8. Tháng sau số hàng mua ngày (NV 7) về về đến DN, khi kiểm nhận nhập kho phát hiện thiếu một số hàng trị giá chưa thuế 4.000.000 chưa rõ nguyên nhân.
9. Phát hiện trong lô hàng mua ngày (NV 3) có một số hàng trị giá chưa thuế 5.000.000 không đúng quy cách, phẩm chất theo hợp đồng kinh tế, DN xuất kho số hàng này trả lại cho người bán.
10. Mua hàng hóa theo phương thức trả góp, giá trả góp có thuế 1.571.200.000, giá trả một lần cả thuế 1.540.000.000, thuế GTGT 10%. Thanh toán ngay bằng TGNH 500.000.000, còn lại trả dần trong 3 tháng.
11. Tháng sau số hàng mua ngày (NV 6) về nhập kho đủ.
12. Mua hàng hóa của công ty Q theo phương thức trả chậm trả góp, giá trả góp có thuế 900.400.000, lãi trả góp 20.400.000, thuế GTGT 10%. Thanh toán ngay bằng TGNH 200.000.000, còn lại trả dần trong 3 tháng.

Yêu cầu: Định khoản các NVKT phát sinh trên.

Bài tập số 3

Tại một doanh nghiệp thương mại Hà An hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên và tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ thuế. Trong tháng 1 năm N có tài liệu sau:

1. Ngày 2/1 mua một lô hàng, giá mua chưa có thuế: 160.000.000đ, thuế GTGT 10%, tiền chưa thanh toán. Hàng mua chuyển về nhập kho đủ. Chi phí vận chuyển đã thanh toán bằng tiền tạm ứng với giá cước vận chuyển chưa thuế là 1.200.000đ, thuế GTGT 10%.
2. Ngày 4/1 nhận được hàng mua đang đi đường kỳ trước trị giá theo hoá đơn chưa thuế 280.000.000đ. Biên bản kiểm nhận thiếu một số hàng trị giá 2.400.000đ chưa rõ nguyên nhân, đơn vị đã nhập kho theo số thực nhận.

3. Ngày 6/1 mua một lô hàng theo giá mua chưa có thuế 180.000.000đ, thuế giá trị gia tăng 10%, tiền hàng đã trả 20.000.000 bằng tiền gửi ngân hàng, còn lại chưa thanh toán. Hàng đã nhập kho đủ.
4. Ngày 7/1 xuất quỹ tiền gửi ngân hàng thanh toán tiền mua hàng ngày 2/1 chiết khấu được hưởng do trả sớm 1,2%.
5. Ngày 8/1 mua một lô hàng theo giá mua chưa có thuế 380.000.000đ, thuế GTGT 10%, tiền chưa thanh toán. Số hàng mua chuyển về nhập kho phát hiện có một số hàng không đúng hợp đồng giá trị mua chưa thuế 4.200.000đ, đơn vị từ chối mua trả lại hàng và đã nhập kho số hàng đúng hợp đồng. Số hàng trả lại đang bảo quản hộ.
6. Ngày 12/1 mua một lô hàng theo giá mua chưa có thuế 320.000.000đ, thuế GTGT 10%, tiền chưa thanh toán. Hàng chuyển về nhập kho phát hiện thiếu một số trị giá chưa thuế 2.400.000đ chưa rõ nguyên nhân.
7. Ngày 20/1 chuyển TGNH thanh toán tiền mua hàng ngày 6/1 chiết khấu được hưởng do trả sớm 1%.
8. Ngày 25/1 nhận bảng kê thanh toán tạm ứng của nhân viên thu mua:
 - Mua hàng hoá về nhập kho theo giá mua chưa có thuế 120.000.000đ, thuế GTGT 10%.
 - Chi phí vận chuyển theo hoá đơn 3.300.000đ (hoá đơn đặc thù), thuế GTGT dịch vụ vận chuyển 10%.

Yêu Cầu: Ghi sổ Nhật ký chung các nghiệp vụ kinh tế phát sinh trên

Bài tập số 4

Tại DN thương mại Y hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên và tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ trong tháng 2 năm N có các nghiệp vụ phát sinh như sau:

1. Ngày 6/2, mua 2.100 chiếc hàng A đơn giá 50.000đ/chiếc, thuế GTGT 10%. Tiền chưa thanh toán. Hàng về nhập kho đủ. Chi phí vận chuyển thanh toán bằng tiền tạm ứng (có cả thuế GTGT 10%) là 2.860.000đ
2. Ngày 8/2, mua một lô hàng theo giá mua chưa có thuế 230.000.000đ, thuế GTGT 10%, đã thanh toán bằng tiền gửi ngân hàng. Hàng kiểm nhận nhập kho thiếu một số theo giá chưa có thuế trị giá 4.200.000đ, xác định ngay do hao hụt tự nhiên trong định mức 1.200.000đ. Còn lại do cán bộ nghiệp vụ xử lý bất bồi thường theo giá mua nhưng chưa thu tiền.
3. Ngày 12/2, mua 2000 chiếc hàng B đơn giá 150.000đ/chiếc, thuế GTGT 10%. Tiền chưa thanh toán. Hàng về nhập kho phát hiện thừa 20 chiếc, xác định ngay do bên bán chuyển thừa, doanh nghiệp nhập kho theo số trên hoá đơn. Số hàng thừa bảo quản hộ bên bán.
4. Ngày 14/2 nhận được 600 chiếc hàng C do bên bán chuyển đến chưa có hoá đơn đơn vị nhập kho theo giá tạm tính 200.000đ/chiếc.

5. Ngày 15/2 báo cáo thanh toán tạm ứng: Giá trị hàng mua đã nhập kho 126.000.000đ, thuế GTGT 10%. Chi phí vận chuyển chưa thuế 2.400.000đ, thuế GTGT 10%.
6. Ngày 17/2 mua một lô hàng theo giá mua chưa có thuế trị giá 300.000.000đ, thuế GTGT 10%. Tiền đã thanh toán bằng chuyển khoản. Số hàng mua đã nhập kho đủ.
7. Ngày 19/2, chuyển TGNH thanh toán tiền mua hàng ngày 6/2.
8. Ngày 20/2 nhận được hoá đơn giá trị gia tăng do bên bán chuyển đến của số hàng nhận ngày 14/2 đơn giá 190.000đ/chiếc, thuế GTGT 10%. Đơn vị đã thanh toán cho người bán bằng tiền mặt.
9. Ngày 22/2 xuất tiền gửi ngân hàng để thanh toán tiền mua hàng ngày 12/2.
10. Nhận được hàng mua kỳ trước. Trị giá hàng hoá theo hoá đơn: 140.000.000đ; Số hàng hoá thực nhập kho: 142.000.000đ. Hàng thừa chưa rõ nguyên nhân doanh nghiệp cho nhập kho theo thực tế.

Yêu Cầu: Ghi sổ Nhật ký chung các nghiệp vụ kinh tế phát sinh trên

Bài tập số 5

Có tình hình mua hàng tại một doanh nghiệp thương mại hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên, tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ như sau:

1. Trích tiền gửi ngân hàng mua 1 lô hàng, giá mua chưa có thuế 150.000.000đ, thuế giá trị gia tăng 10%. Hàng đã vận chuyển về nhập kho đủ, chi phí vận chuyển hàng về nhập kho chi bằng tiền tạm ứng 300.000đ.
2. Nhập kho một lô hàng mua từ tháng trước chưa trả tiền, giá mua chưa có thuế 100.000.000đ, thuế giá trị gia tăng 10%.
3. Mua một lô hàng chưa thanh toán, tổng giá thanh toán 297.000.000đ, thuế giá trị gia tăng 10% số hàng trên được gửi đi bán thẳng cho Công ty X.
4. Xác định nguyên nhân của số hàng thiếu ở nghiệp vụ 2 là do bên bán gửi nhầm. Bên bán đã gửi tiếp cho doanh nghiệp số hàng thiếu.
5. Mua một lô hàng chưa thanh toán, giá mua chưa thuế 150.000.000đ, thuế giá trị gia tăng 10%. Khi nhập kiểm nhập nhập kho phát hiện thừa một số hàng chưa rõ nguyên nhân trị giá chưa thuế 1.400.000đ. Chi phí vận chuyển hàng về nhập kho thanh toán bằng tiền tạm ứng 550.000đ (trong đó thuế giá trị gia tăng 10%). Doanh nghiệp nhập kho toàn bộ.
6. Công ty X đã nhận được hàng gửi bán ở nghiệp vụ 3 và chấp nhận thanh toán.
7. Mua một lô hàng hoá thanh toán bằng tiền vay ngắn hạn, giá mua chưa thuế 240.000.000đ, thuế giá trị gia tăng 10%. Khi kiểm nhận nhập kho phát hiện thiếu một số hàng trị giá 3.000.000đ (giá mua chưa thuế), xác định do hao hụt tự nhiên trong định mức 1.000.000đ, số còn lại thiếu chưa rõ nguyên nhân.
8. Xác định số hàng thiếu ở nghiệp vụ 7 là do lỗi của cán bộ thu mua doanh nghiệp bắt bồi thường theo giá mua chưa thuế.

Yêu cầu: Định khoản các nghiệp vụ kinh tế phát sinh trên.

Bài tập số 6

Tài liệu tại Công ty thương mại X hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên và tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ, trong quý I/N như sau:

1. Ngày 2/1, mua 1 lô hàng của Công ty M theo giá mua chưa thuế: 800.000.000đ, thuế giá trị gia tăng 10%. Tiền mua hàng chưa trả cho người bán. Khi kiểm nhận nhập kho phát hiện thiếu một số hàng chưa rõ nguyên nhân trị giá 1.500.000.
1. Ngày 10/1, công ty X phát hiện nguyên nhân lô hàng thiếu ở nghiệp vụ 1 (lô hàng nhập kho ngày 2/1) là do lỗi của cán bộ nghiệp vụ nên quyết định bắt bồi thường theo giá chưa thuế của số hàng thiếu đó.
2. Ngày 10/2, công ty X thanh toán tiền mua hàng cho người bán ở nghiệp vụ 1 qua tài khoản tiền gửi ngân hàng (đã nhận giấy báo nợ).
3. Ngày 12/2, mua 200 chiếc hàng A của công ty H theo giá chưa có thuế 2.000.000đ/ chiếc, thuế giá trị gia tăng 10%, tiền hàng chưa trả cho người bán. Khi kiểm nhận nhập kho phát hiện thiếu 5 chiếc chưa xác định rõ nguyên nhân.
7. Ngày 14/2 phát hiện nguyên nhân hàng A thiếu ở nghiệp vụ 6 là do bên bán gửi thiếu, nay đã xuất hàng trả cho doanh nghiệp.
8. Ngày 25/2, trích tiền gửi ngân hàng để trả nợ tiền hàng cho người bán ở nghiệp vụ 6 sau khi trừ chiết khấu thanh toán được hưởng 1%.

Yêu cầu: Ghi sổ Nhật ký các nghiệp vụ kinh tế phát sinh trên.

Bài tập số 7

Tại một doanh nghiệp thương mại hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên và tính thuế theo phương pháp khấu trừ thuế có các nghiệp vụ kinh tế phát sinh:

1. Mua một lô hàng theo hoá giá trị gia tăng: Giá mua chưa có thuế: 240.000.000đ, thuế giá trị gia tăng 10%, tiền hàng chưa thanh toán, số hàng được xử lý:
 - Chuyển gửi đi bán thẳng 1/2 giá trị hàng hoá, theo giá bán có thuế GTGT 10% là 165.000.000.
 - Số hàng còn lại chuyển về nhập kho.
2. Mua một lô hàng theo hoá giá trị gia tăng: Giá mua chưa có thuế: 320.000.000đ, thuế giá trị gia tăng 10%, tiền hàng chưa thanh toán, số hàng mua xử lý như sau:
 - Bán giao tay ba 1/4. Giá bán chưa có thuế 88.000.000 đ, thuế GTGT 10%. Bên mua ký nhận nợ.
 - Gửi bán thẳng 1/4 giá bán chưa thuế 92.000.000đ, Thuế giá trị gia tăng 10%.
 - Chuyển thẳng cho cơ sở đại lý 1/4, giá bán chưa thuế 89.600.000 đ, thuế GTGT 10%, hoa hồng đại lý 10%/ tổng giá thanh toán.
 - Số còn lại chuyển về nhập kho đủ. Chi phí vận chuyển thuê ngoài số tiền thanh toán là 2.200.000đ (Thuế GTGT dịch vụ vận chuyển là 10%), đã trả bằng tiền mặt.

3. Mua một lô hàng hoá, tổng giá thanh toán 286.000.000đ (trong đó thuế GTGT 10% hàng đã nhập kho đủ. Tiền hàng chưa thanh toán .
4. Nhận được chứng từ của ngân hàng:
 - Bên mua thanh toán tiền của số hàng bán giao tay ba ở nghiệp vụ (2), chiết khấu trừ cho bên mua do trả sớm 1,2%.
 - Bên mua thanh toán tiền của số hàng gửi bán thẳng ở nghiệp vụ (2).
5. Xuất kho hàng hoá dùng để thanh toán tiền mua hàng ở nghiệp vụ (3) trị giá thực tế 180.000.000đ. Giá bán: 200.000.000đ, thuế giá trị gia tăng 10%. Số còn lại đã thanh toán bằng TGNH.
6. Nhận được tiền do cơ sở đại lý thanh toán về số hàng giao ở nghiệp vụ (2). Tiền bán hàng đã thu bằng TGNH.
7. Xuất kho gửi bán một lô hàng trị giá thực tế 280.000.000đ. Giá bán có thuế GTGT 10% là 352.000.000.
8. Nhận được giấy báo bên mua cho biết số hàng gửi bán thẳng ở nghiệp vụ (2) có một số hàng không đúng hợp đồng theo giá bán chưa có thuế 8.800.000đ nên từ chối trả lại, đơn vị đã chuyển hàng về nhập kho và thanh toán lại tiền cho bên mua bằng TGNH.
9. Nhận được giấy báo của bên mua đã nhận được hàng gửi bán ở nghiệp vụ (7) và chấp nhận thanh toán

Yêu cầu: Định khoản kế toán các nghiệp vụ kinh tế phát sinh trên.

Bài tập số 8

Tại doanh nghiệp thương mại X hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp KKĐK và tính thuế GTGT phải nộp theo phương pháp khấu trừ thuế có tài liệu sau (đvt: đồng):

I. Số dư của một tài khoản đến ngày 31/12/N

- + TK 151: 250.000.000
- + TK 156: 1.200.000.000

II. Quý I/N+1 có các nghiệp vụ kinh tế phát sinh như sau:

1. Nhập kho toàn bộ số hàng mua đang đi đường từ kỳ trước.
2. Mua một lô hàng theo hoá đơn GTGT: Trị giá mua chưa thuế: 320.000.000; thuế GTGT: 32.000.000, tổng giá thanh toán: 352.000.000. Tiền hàng chưa thanh toán. Số hàng trên đã nhập kho đủ.
3. Xuất kho bán một lô hàng, giá bán chưa thuế 320.000.000, thuế GTGT 10%. Giá xuất kho 295.000.000. Tiền hàng người mua chưa thanh toán. Chiết khấu thương mại 1% được tính trừ vào ngay trên hoá đơn.
4. Trích TGNH thanh toán tiền mua hàng ở nghiệp vụ (1), chiết khấu được hưởng do trả sớm 1%.
5. Xuất kho bán một lô hàng giá xuất kho giá bán chưa thuế 360.000.000, thuế GTGT 10%. Tiền hàng bên mua đã thanh toán bằng chuyển khoản.

6. Mua một lô hàng với giá mua chưa thuế theo hoá đơn GTGT là 340.000.000, thuế GTGT 10%. Tiền hàng đã thanh toán bằng tiền gửi ngân hàng. Số hàng mua đã chuyển về nhập kho đủ.

Yêu cầu: Định khoản các nghiệp vụ kinh tế phát sinh trên.

Bài tập số 9

Tại một doanh nghiệp thương mại hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên và tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ thuế, trong tháng phát sinh một số nghiệp vụ sau:

1. Ngày 2/3 xuất kho bán 30 chiếc hàng P giá xuất kho 4.000.000đ/chiếc. Giá bán chưa thuế: 4.300.000đ/chiếc, thuế giá trị gia tăng 10%. Tiền bán hàng thu bằng TGNH.
2. Ngày 6/3 mua 300 chiếc hàng A, đơn giá mua chưa thuế 1.800.000đ/chiếc, thuế GTGT 10%, hàng nhập kho đủ, tiền chưa thanh toán.
3. Ngày 9/3 mua 8.500 kg hàng E, giá mua chưa thuế: 64.000đ/kg, thuế GTGT 10%, tiền mua hàng đã trả bằng TGNH. Hàng đã nhập kho đủ. Chi phí vận chuyển cả thuế GTGT 10% là 550.000đ.
4. Ngày 14/3 xuất kho gửi bán 100 chiếc hàng A cho công ty M: Giá bán chưa thuế 2.000.000đ/chiếc, thuế giá trị gia tăng 10%. Chi phí vận chuyển trả bằng tiền mặt 945.000đ, trong đó thuế GTGT 5% theo hợp đồng bên bán chịu.
5. Ngày 15/3 xuất kho giao đại lý 100 chiếc hàng A, giá bán chưa thuế 2.100.000đ/chiếc, Thuế GTGT 10%, hoa hồng đại lý 5%/ tổng giá thanh toán
6. Ngày 16/3, trích tiền gửi ngân hàng trả nợ tiền mua hàng ngày 6/3 (đã có báo nợ), biết chiết khấu được hưởng do trả sớm là 1,2%.
7. Ngày 24/3 nhận giấy báo có của ngân hàng số tiền công ty M trả.
8. Ngày 26/3 nhận được giấy báo của công ty M cho biết có 5 chiếc hàng A kém phẩm chất yêu cầu giảm giá 10%, đơn vị đã chấp nhận và dùng tiền mặt trả lại cho công ty M.
9. Ngày 28/3 cơ sở đại lý thanh toán toàn bộ lô hàng nhận bán ngày 15/3 bằng tiền mặt.

Yêu cầu: Lập định khoản các nghiệp vụ kinh tế trên nêu cơ sở ghi chép.

Bài tập số 10

Tại một doanh nghiệp thương mại hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên và tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ thuế có các nghiệp vụ kinh tế phát sinh:

1. Mua một lô hàng theo giá mua chưa có thuế: 180.000.000đ, thuế GTGT 10%. Hàng đã nhập kho đủ. Tiền hàng chưa thanh toán.
2. Mua một lô hàng: Giá mua chưa có thuế: 270.000.000đ, thuế GTGT 10%. Tiền mua hàng đã thanh toán bằng séc (ngân hàng đã báo nợ) số hàng mua được chuyển thẳng

cho cơ sở đại lý bán đúng giá hưởng hoa hồng, giá bán chưa có thuế 360.000.000đ thuế GTGT 10%, hoa hồng đại lý 4%/ tổng giá thanh toán

3. Trích tiền gửi ngân hàng thanh toán tiền mua hàng ở nghiệp vụ (1)
4. Xuất kho gửi bán một số hàng trị giá thực tế xuất kho 240.000.000đ. Giá bán có thuế giá trị gia tăng 10% là 297.000.000
5. Nhận được tiền mặt do cơ sở đại lý thanh toán sau khi bán hết số hàng giao ở nghiệp vụ (2) (đã trừ tiền hoa hồng).
6. Nhận được giấy báo của bên mua đã nhận được hàng gửi bán ở nghiệp vụ (4) cho biết thiếu một số hàng giá bán 11.000.000đ chưa rõ nguyên nhân bên mua chỉ chấp nhận thanh toán theo số thực nhận.
7. Xuất kho bán một số hàng theo phương pháp bán trả góp. Giá bán trả góp: 66.000.000đ, Thuế giá trị gia tăng 10%. Người mua đã thanh toán lần đầu bằng tiền mặt nhập quỹ 20.000.000đ. Biết rằng giá bán chưa có thuế trả tiền một lần 55.000.000đ, giá xuất kho 50.000.000đ.

Yêu cầu: Định khoản kế toán các nghiệp vụ kinh tế phát sinh.

Chương 2: KẾ TOÁN HOẠT ĐỘNG DỊCH VỤ

❖ GIỚI THIỆU CHƯƠNG 2

Chương 2 trình bày về kế toán hoạt động dịch vụ.

❖ MỤC TIÊU

Sau khi học xong chương này người học có khả năng:

** Về kiến thức:*

- Trình bày và giải thích được khái niệm, các vấn đề cơ bản về hoạt động dịch vụ
- Mô tả được nhiệm vụ của kế toán, vai trò, nội dung, nguyên tắc, quy trình hạch toán các nghiệp vụ chủ yếu trong doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ.
- Vận dụng được nội dung đã học vào thực tế để hạch toán doanh thu chi phí hoạt động dịch vụ

** Về kỹ năng:*

- Nhận biết được nghiệp vụ, biết định khoản ghi sổ tổng hợp và chi tiết các nghiệp vụ kế toán tập hợp chi phí tính giá thành hoạt động kinh doanh dịch vụ.

- Mô tả được quy trình hoạt động của doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ

** Về năng lực tự chủ và chịu trách nhiệm:*

- Làm việc độc lập, làm việc theo nhóm;
- Có ý thức học tập, rèn luyện và nâng cao trình độ chuyên môn;
- Có ý thức trách nhiệm trong công việc, trong sử dụng, bảo quản tài sản trong doanh nghiệp.
- Tuân thủ các chế độ kế toán do nhà nước ban hành;
- Có đạo đức lương tâm nghề nghiệp, có ý thức kỷ luật giúp cho người học sau khi tốt nghiệp có khả năng tìm kiếm việc làm tại các doanh nghiệp.

❖ PHƯƠNG PHÁP GIẢNG DẠY VÀ HỌC TẬP CHƯƠNG 2

- Đối với người dạy: sử dụng phương pháp giảng dạy tích cực (diễn giảng, vấn đáp, dạy học theo vấn đề, hướng dẫn tỉ mỉ); yêu cầu người học thực hiện theo sự hướng dẫn của giáo viên.

- Đối với người học: chủ động đọc trước giáo trình (chương 2) trước buổi học; hoàn thành nội dung giáo viên giao nhiệm vụ theo cá nhân hoặc nhóm và nộp lại cho người dạy đúng thời gian quy định.

❖ ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN CHƯƠNG 2

- **Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng:** Phòng học lý thuyết.
- **Trang thiết bị máy móc:** Máy chiếu, máy tính và các thiết bị dạy học khác
- **Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu:** Chương trình môn học, giáo trình, tài liệu tham khảo, giáo án, và các tài liệu liên quan.

- **Các điều kiện khác:** Không có

❖ KIỂM TRA VÀ ĐÁNH GIÁ CHƯƠNG 2

- **Nội dung:**

+ Kiến thức: Kiểm tra và đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kiến thức

- + Kỹ năng: Đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kỹ năng.
- + Năng lực tự chủ và trách nhiệm: Trong quá trình học tập, người học cần:
 - + Nghiên cứu bài trước khi đến lớp
 - + Chuẩn bị đầy đủ tài liệu học tập.
 - + Tham gia đầy đủ thời lượng môn học.
 - + Nghiêm túc trong quá trình học tập.

- Phương pháp:

- + **Điểm kiểm tra thường xuyên:** hỏi vấn đáp buổi thực hành.
- + **Kiểm tra định kỳ lý thuyết:** không có

❖ NỘI DUNG CHƯƠNG 2

1. Những vấn đề chung kế toán hoạt động dịch vụ

1.1. Đặc điểm của hoạt động dịch vụ

Kinh doanh dịch vụ là hoạt động cung ứng lao vụ, dịch vụ phục vụ nhu cầu sinh hoạt và đời sống cho dân cư cũng như những nhu cầu của sản xuất, kinh doanh toàn xã hội.

- Hoạt động kinh doanh dịch vụ rất đa dạng bao gồm các hoạt động kinh doanh bưu điện, vận tải, du lịch, sửa chữa, dịch vụ khoa học kỹ thuật, dịch vụ tư vấn, dịch vụ công cộng, vui chơi giải trí, chụp ảnh, cho thuê đồ dùng, cắt tóc, giặt là, dịch vụ kế toán, kiểm toán,... Căn cứ vào tính chất của các hoạt động dịch vụ, người ta chia thành hai loại dịch vụ:

+ Dịch vụ có tính chất sản xuất như dịch vụ vận tải, bưu điện, sửa chữa,...

+ Dịch vụ không có tính chất sản xuất như dịch vụ hướng dẫn du lịch, giặt là, chụp ảnh, các hoạt động dịch vụ khác.

- Đối với các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ thì hoạt động kinh doanh dịch vụ là hoạt động kinh doanh chính, còn đối với các tổ chức kinh tế khác có hoạt động chính là sản xuất kinh doanh mua bán hàng hoá thì hoạt động dịch vụ chỉ mang tính phụ trợ, bổ sung cho hoạt động kinh doanh chính.

- Sản phẩm của hoạt động kinh doanh dịch vụ chủ yếu không mang hình thái vật chất. Quá trình sản xuất, tiêu thụ và phục vụ thường gắn liền với nhau, không thể tách rời, do đó khó có thể phân biệt một cách rõ ràng chi phí ở từng khâu sản xuất và tiêu thụ. Tuỳ theo từng loại hoạt động dịch vụ đặc thù để có thể xác định nội dung chi phí phù hợp cấu thành nên giá thành sản phẩm.

- Sản phẩm dịch vụ hoàn thành không nhập kho thành phẩm, hàng hoá mà được tính là tiêu thụ ngay do đó đối với những lao vụ, dịch vụ đã hoàn thành nhưng chưa ghi doanh thu thì chi phí cho những lao vụ đó vẫn coi là chi phí của sản phẩm chưa hoàn thành.

- Giá thành sản phẩm dịch vụ là thể hiện bằng tiền hao phí các nguồn lực để tạo ra sản phẩm dịch vụ dịch vụ đã tiêu thụ (tức là những dịch vụ đã hoàn thành cho khách hàng và thu được tiền hoặc được quyền thu tiền).

1.2. Điều kiện ghi nhận doanh thu hoạt động dịch vụ

Doanh nghiệp chỉ ghi nhận doanh thu cung cấp dịch vụ khi đồng thời thỏa mãn các điều kiện sau:

- Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn. Khi hợp đồng quy định người mua được quyền trả lại dịch vụ đã mua theo những điều kiện cụ thể, doanh nghiệp chỉ được ghi nhận doanh thu khi những điều kiện cụ thể đó không còn tồn tại và người mua không được quyền trả lại dịch vụ đã cung cấp;

- Doanh nghiệp đã hoặc sẽ thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch cung cấp dịch vụ đó;

- Xác định được phần công việc đã hoàn thành vào thời điểm báo cáo;

- Xác định được chi phí phát sinh cho giao dịch và chi phí để hoàn thành giao dịch cung cấp dịch vụ đó.

22.. Kế toán hoạt động dịch vụ du lịch lữ hành

1. Đặc điểm và quy trình tổ chức hoạt động dịch vụ du lịch lữ hành

a) Đặc điểm:

Kinh doanh du lịch là hoạt động dịch vụ và là ngành công nghiệp không khói. Du lịch sử dụng chủ yếu là lao động của nhân viên phục vụ du lịch, cùng một số trang thiết bị để tạo ra sản phẩm du lịch. Hoạt động kinh doanh du lịch, dịch vụ là một ngành kinh tế mang tính tổng hợp cao, vì sản phẩm của ngành du lịch nhằm đáp ứng nhu cầu của người đi du lịch. Ngoài các nhu cầu về đi lại thăm quan các danh lam thắng cảnh, người đi du lịch còn có nhu cầu ăn, ngủ, thưởng thức âm nhạc, vui chơi giải trí trong một số thời gian nhàn rỗi, nhu cầu về mua sắm đồ dùng, đồ lưu niệm... như vậy trong quá trình hoạt động của mình, ngành du lịch phục vụ khách hàng thông qua việc tổ chức vận chuyển, phục vụ ăn, ở, phục vụ bán hàng và các dịch vụ vui chơi giải trí khác theo nhu cầu của khách.

Những đặc điểm cơ bản của hoạt động kinh doanh du lịch ảnh hưởng đến công tác kế toán như sau:

- Du lịch là ngành kinh doanh đặc biệt, hoạt động vừa mang tính kinh doanh, vừa mang tính phục vụ văn hoá xã hội. Du lịch là ngành kinh tế có hiệu quả cao, tỷ lệ lợi nhuận trên vốn đầu tư lớn, thời gian thu hồi vốn nhanh, song đòi hỏi vốn đầu tư ban đầu phải nhiều.

- Hoạt động kinh doanh du lịch mang tính thời vụ, phụ thuộc nhiều vào các điều kiện tự nhiên; điều kiện kinh tế, văn hoá, xã hội; điều kiện di sản lịch sử văn hoá, phong cảnh, chùa chiền độc đáo, hấp dẫn.

- Đối tượng phục vụ của ngành du lịch không ổn định và luôn luôn biến động và rất phức tạp. Số lượng khách du lịch cũng như số lượng ngày lưu lại của khách cũng luôn luôn biến động. Trong cùng một đợt nghỉ, nhu cầu của từng nhóm khách về ăn, ở, tham quan cũng rất khác nhau. Tổ chức hoạt động du lịch khá phân tán và không ổn định.

- Sản phẩm dịch vụ du lịch không có hình thái hiện vật, không có quá trình nhập, xuất kho, chất lượng sản phẩm nhiều khi không ổn định.

- Quá trình sản xuất, tiêu thụ sản phẩm du lịch được tiến hành đồng thời, ngay cùng một địa điểm.

b) Quy trình tổ chức tour đi du lịch

- Khi khách hàng có nhu cầu muốn đi du lịch, nghỉ mát và tìm kiếm về dịch vụ hướng dẫn tour du lịch sẽ liên hệ với công ty du lịch lữ hành.

- Sau khi liên hệ bộ phận tư vấn, kinh doanh sẽ tiếp nhận thông tin khách hàng và hướng dẫn chi tiết về tour du lịch cũng như báo giá cho khách hàng. Nếu khách hàng đồng ý sẽ tiến hành ký hợp đồng.

- Bộ phận hướng dẫn du lịch và đội xe căn cứ vào yêu cầu/hợp đồng và bảng dự toán chi phí từ bộ phận kinh doanh để tiến hành thực hiện sắp xếp công việc triển khai tour du lịch.

Cụ thể công việc như sau:

+ Thu thập thông tin khách du lịch

+ Lập bảng dự trù chi phí cho chuyến du lịch, bao gồm các chi phí về ăn uống, khách sạn, vui chơi...

+ Liên hệ nhà cung cấp và thỏa thuận chi phí phù hợp với yêu cầu của khách hàng và phù hợp với chi phí đã dự trù.

+ Lập danh sách những người đi xe: Hành khách, hướng dẫn viên, lái xe...

+ Tính toán chi phí đi xe và điều hành xe

+ Liên hệ với nhà xe để đảm bảo chất lượng xe phù hợp với yêu cầu và dự toán chi phí.

2.2. Chi phí của hoạt động du lịch lữ hành

a) Nội dung chi phí hoạt động du lịch lữ hành

Chi phí của hoạt động du lịch diễn ra trong quá trình từ khi đón khách đến khi đưa khách trở về điểm xuất phát. Bao gồm: những hoạt động đảm bảo nhu cầu của chuyến đi, nhu cầu giải trí, tham quan. Những hoạt động đảm bảo nhu cầu thiết yếu của khách trong chuyến đi như: đi lại, ăn ở, an ninh... Vì vậy, chi phí của hoạt động du lịch gồm:

- *Chi phí trực tiếp*: Là các khoản chi phí phục vụ trực tiếp cho du khách trong tour như: Tiền thuê xe, vé máy bay, vé tàu phà, vé tham quan; Tiền phòng nghỉ khách sạn; Tiền ăn; Tiền nước uống; Quà tặng cho khách...

- *Chi phí nhân viên hướng dẫn du lịch*: Là các khoản chi phí về tiền công, tiền lương, BHXH, BHYT, KPCĐ, BHTN của hướng dẫn viên du lịch.

- *Chi phí chung*: Chi phí điều hành tour như các CCDC cho hướng dẫn viên, người dẫn đoàn như: Trang phục, loa đài, bộ đàm,...; Dụng cụ sơ cứu y tế...; Chi phí bảo hiểm cho khách...

- *Chi phí quản lý phục vụ*: Là các khoản chi phí phục vụ công tác quản lý chung toàn doanh nghiệp phân bổ cho hoạt động hướng dẫn du lịch. Chi phí này không thuộc

giá thành sản xuất, dịch vụ mà nó là một bộ phận trong giá thành toàn bộ sản phẩm hướng dẫn du lịch.

b) Đối tượng, phương pháp tập hợp chi phí và phương pháp tính giá thành sản phẩm:

- Đối tượng tập hợp chi phí của hoạt động du lịch lữ hành là từng tour du lịch.
- Phương pháp tập hợp chi phí:
 - + Đối với những khoản chi phí phát sinh liên quan trực tiếp đến tour du lịch nào thì tập hợp trực tiếp cho tour đó. Ví dụ: Tiền thuê xe, vé máy bay, vé tàu phà, vé tham quan; Tiền phòng nghỉ khách sạn; Tiền ăn; Tiền nước uống; Quà tặng cho khách; Chi phí nhân viên hướng dẫn đoàn...

+ Đối với những khoản chi phí phát sinh liên quan đến nhiều hoạt động thì hàng ngày được tập hợp chung và đến cuối tháng tổng hợp để phân bổ theo tiêu thức phù hợp. Ví dụ: Chi phí bảo hiểm cho khách, chi phí điều hành tour...

- Phương pháp tính giá thành sản phẩm: Phương pháp giản đơn.

2.3. Kế toán hoạt động dịch vụ du lịch lữ hành

(Trong DN hạch toán hàng tồn kho theo phương kê khai thường xuyên, tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ)

a) Chứng từ kế toán

- Hóa đơn GTGT
- Phiếu chi, ủy nhiệm chi
- Vé máy bay, vé tham quan, vé cầu phà, vé tàu...
- Các chứng từ khác có liên quan.

b) Tài khoản sử dụng

Để tập hợp chi phí sản xuất, tính giá thành sản phẩm và phản ánh doanh thu của hoạt động dịch vụ lữ hành kế toán sử dụng tài khoản:

- TK 621 – Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp
- TK 622 – Chi phí nhân công trực tiếp
- TK 627 – Chi phí sản xuất chung
- TK 154 – Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang
- TK 632 – Giá vốn hàng bán
- TK 511 – Doanh thu bán hàng hóa và cung cấp dịch vụ (chi tiết TK 5113)

(Nội dung và kết cấu của các TK trên đã học ở các phần trước)

c) Định khoản một số nghiệp vụ kinh tế chủ yếu:

- Khách hàng ứng trước tiền:
 - Nợ TK 111, 112
 - Có TK 131
- Tạm ứng tiền cho HDV (nếu có):
 - Nợ TK 141
 - Có TK 111, 112

- Tập hợp chi phí trực tiếp (Tiền thuê xe, vé máy bay, vé tàu phà, vé tham quan; Tiền phòng nghỉ khách sạn; Tiền ăn; Tiền nước uống; Quà tặng cho khách...):

Nợ TK 621

Nợ TK 133

Có TK 111, 112, 141, 331

- Tập hợp chi phí nhân viên:

+ Tiền lương phải trả:

Nợ TK 622

Có TK 334

+ Các khoản trích theo lương:

Nợ TK 622

Nợ TK 334

Có TK 338

+ Chi phí chung (Chi phí điều hành tour như các CCDC cho hướng dẫn viên, người dẫn đoàn như: Trang phục, loa đài, bộ đàm,...; Dụng cụ sơ cứu y tế...; Chi phí bảo hiểm cho khách; Chi phí khác...):

Nợ TK 627

Nợ TK 133 (nếu có)

Có TK 111, 112, 153, 141, 331,...

- Khi tổ chức tour thành công:

+ Kết chuyển chi phí sản xuất và tính giá thành sản phẩm:

Nợ TK 154

Có TK 621, 622, 627

+ Kết chuyển giá vốn:

Nợ TK 632

Có TK 154

+ Ghi nhận doanh thu:

Nợ TK 111, 112, 131

Có TK 511 (5113)

Có TK 333 (3331)

Ví dụ: Có tài liệu kế toán tại doanh nghiệp lữ hành Việt Pháp trong tháng 10 như sau: (ĐVT: đồng)

1. Nhận đặt cọc tua đi Phú Quốc 3N2Đ của công ty Hà Lan bằng TGNH 100.000.000

2. Tạm ứng tiền cho hướng dẫn viên 20.000.000 bằng tiền mặt.

3. Đặt vé máy bay và xe vận chuyển cho đoàn cả thuế GTGT 10% là 55.000.000, thanh toán bằng TGNH. Đặt phòng khách sạn 3 sao bao gồm cả thuế GTGT 10% là 66.000.000 bằng TGNH

4. Lương phải trả cho nhân viên phục vụ theo tua 30.000.000. Chi phí khác phát sinh (thuê loa đài, thuốc uống...) 5.000.000 chi bằng tiền tạm ứng của HDV

5. Tua du lịch kết thúc, công ty Hà Lan thanh toán hết cho doanh nghiệp số tiền còn lại bằng TGNH trị giá 175.000.000

Giải:

1.	Nợ TK 112:	100.000.000	
	Có TK 131(Hà Lan):		100.000.000
2.	Nợ TK 141:	20.000.000	
	Có TK 111:		20.000.000
3a.	Nợ TK 621:	50.000.000	
	Nợ TK 133:	5.000.000	
	Có TK 112:		55.000.000
b.	Nợ TK 621:	60.000.000	
	Nợ TK 133:	6.000.000	
	Có TK 112:		66.000.000
4a.	Nợ TK 622:	30.000.000	
	Có TK 334		30.000.000
b.	Nợ TK 627:	5.000.000	
	Có TK 141:		5.000.000
5a.	Nợ TK 112:	175.000.000	
	Nợ TK 131:	100.000.000	
	Có TK 511:		250.000.000
	Có TK 333:		25.000.000
b.	Nợ TK 154:	145.000.000	
	Có TK 621:		110.000.000
	Có TK 622:		30.000.000
	Có TK 627:		5.000.000
c.	Nợ TK 632:	145.000.000	
	Có TK 154:		145.000.000

3. Kế toán hoạt động kinh doanh dịch vụ khách sạn

3.1. Nội dung chi phí dịch vụ khách sạn

- Chi phí tiền lương, tiền công và các khoản trích theo lương trả cho nhân viên trực tiếp phục vụ bộ phận lễ tân, bộ phận buồng ngủ;

- Chi phí khấu hao buồng phòng và các thiết bị;

- Chi phí công cụ dụng cụ như: chi phí chăn, ga gối, đệm, khăn mặt, khăn tắm, rèm cửa, phích nước, ấm, cốc, chén, lọ hoa...;

- Chi phí vệ sinh (xà phòng, giấy vệ sinh...);

- Chi phí khác (thuốc đánh răng, bàn chải, hoa để phòng, trà, báo, tạp chí,...);

- Chi phí dịch vụ mua ngoài (điện, nước, điện thoại, internet, sửa chữa TSCĐ thuê ngoài...);

- Chi phí bằng tiền khác như chi phí vệ sinh, quảng cáo...;

- Chi phí quản lý bộ phận lễ tân, buồng phòng.

3.2. Đối tượng và phương pháp tập hợp chi phí dịch vụ khách sạn

- Đối tượng tập hợp chi phí là hoạt động kinh doanh dịch vụ. Chi tiết từng loại phòng (phòng đặc biệt, phòng loại I, phòng loại II,...).

- Trong quá trình sản xuất sản phẩm dịch vụ khách sạn ở các doanh nghiệp thường phát sinh nhiều loại chi phí sản xuất dịch vụ khác nhau. Những chi phí này có thể liên quan đến một hay nhiều đối tượng tập hợp chi phí. Để tập hợp chi phí sản xuất dịch vụ chính xác, có thể sử dụng một trong hai phương pháp là phương pháp trực tiếp và phương pháp phân bổ gián tiếp.

3.3. Đối tượng và phương pháp tính giá thành

* Đối tượng tính giá thành:

Đối với hoạt động kinh doanh dịch vụ khách sạn, đối tượng tính giá thành là lượt phòng/tháng theo từng loại phòng (phòng đặc biệt, loại 1, loại 2, loại 3)

* Phương pháp tính giá thành:

- *Phương pháp tổng hợp chi phí (phương pháp gián đơn):*

$$\begin{array}{l} \text{Tổng giá thành của sản phẩm dịch vụ hoàn thành} \\ \text{Tổng chi phí thực tế} \end{array} =$$

$$\begin{array}{l} \text{Giá thành đơn vị của sản phẩm dịch vụ hoàn thành} \\ \text{Tổng giá thành của SPDV hoàn thành} \\ \text{Khối lượng dịch vụ hoàn thành} \end{array} =$$

Đối với các loại dịch vụ có sản phẩm dở dang như kinh doanh ăn uống, vận tải du lịch giá thành sản phẩm được xác định theo công thức:

$$\begin{array}{l} \text{Tổng giá thành của SPDV hoàn thành} \\ \text{Chi phí sản phẩm dở dang đầu kỳ} + \text{Chi phí phát sinh trong kỳ} - \text{Chi phí sản phẩm dở dang cuối kỳ} \end{array} =$$

$$\begin{array}{l} \text{Giá thành đơn vị của sản phẩm dịch vụ hoàn thành} \\ \text{Tổng giá thành của SPDV hoàn thành} \\ \text{Khối lượng dịch vụ hoàn thành} \end{array} =$$

- *Phương pháp hệ số:*

Đối với các doanh nghiệp du lịch có đối tượng tập hợp chi phí là các hoạt động kinh doanh, đối tượng tính giá thành là từng dịch vụ riêng biệt, phân chia theo phẩm cấp, thứ hạng của sản phẩm du lịch dịch vụ thì sau khi tổng hợp chi phí cho từng hoạt động phải tính giá thành cho các dịch vụ theo từng phẩm cấp thứ hạng riêng. Trường hợp này cần áp dụng phương pháp tính giá thành theo hệ số. Việc xác định hệ số này phụ thuộc vào các tiêu chuẩn kỹ thuật của từng loại sản phẩm đã được quy định trước.

Lựa chọn sản phẩm nào đó có hệ số là 1, các phẩm cấp khác quy theo tiêu chuẩn của loại phẩm cấp đã lựa chọn. Sau đó qui đổi sản lượng bằng công thức:

$$\frac{\text{Tổng sản lượng quy đổi}}{\text{sản phẩm (i)}} = \frac{\text{Tổng sản lượng thực tế của sản phẩm (i)}}{\text{sản phẩm (i)}} \times \text{Hệ số quy đổi}$$

Từ đó tính tổng giá thành của từng loại phẩm cấp dịch vụ theo công thức:

$$\frac{\text{Tổng giá thành SPDV loại (i)}}{\text{quy đổi sản phẩm (i)}} = \frac{\text{CPDD đầu kỳ} + \text{CP phát sinh trong kỳ} - \text{CPDD cuối kỳ}}{\text{Tổng sản lượng quy đổi}} \times \text{Sản lượng quy đổi sản phẩm (i)}$$

- Phương pháp tính giá thành theo tỷ lệ:

Để áp dụng phương pháp này đòi hỏi doanh nghiệp phải xây dựng được giá thành kế hoạch hoặc chi phí kế hoạch hay giá thành định mức của từng loại sản phẩm dịch vụ, từ đó xác định:

$$\text{Tỷ lệ giá thành} = \frac{\text{Giá thành thực tế hay chi phí thực tế}}{\text{Giá thành kế hoạch hay chi phí kế hoạch}}$$

Sau đó, xác định giá thành thực tế của sản phẩm:

$$\frac{\text{Giá thành thực tế của sản phẩm dịch vụ hoàn thành}}{\text{Giá thành kế hoạch}} \times \frac{\text{Sản lượng sản phẩm dịch vụ hoàn thành}}{\text{Sản lượng sản phẩm dịch vụ}} \times \text{Tỷ lệ giá thành}$$

3.4. Kế toán hoạt động kinh doanh khách sạn

a) Chứng từ kế toán:

- Hóa đơn GTGT, hóa đơn bán hàng;
- Bảng chấm công, bảng thanh toán tiền lương, Bảng tính và phân bổ tiền lương và BHXH;
- Phiếu xuất kho;
- Bảng tính và phân bổ khấu hao TSCĐ;
- Các chứng từ thanh toán: Phiếu thu, phiếu chi, Giấy báo nợ, báo có của ngân hàng;
- Các chứng từ khác...

b) Tài khoản sử dụng

Để tập hợp chi phí sản xuất, tính giá thành sản phẩm và phản ánh doanh thu của hoạt động dịch vụ lữ hành kế toán sử dụng tài khoản:

- TK 621 – Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp
 - TK 622 – Chi phí nhân công trực tiếp
 - TK 627 – Chi phí sản xuất chung
 - TK 154 – Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang
 - TK 632 – Giá vốn hàng bán
 - TK 511 – Doanh thu bán hàng hóa và cung cấp dịch vụ (chi tiết TK 5113)
- (Nội dung và kết cấu của các TK trên đã học ở các phần trước)

c) Định khoản một số nghiệp vụ kinh tế chủ yếu:

- Tập hợp chi phí nguyên vật liệu trực tiếp cho hoạt động dịch vụ khách sạn: kem đánh răng, bàn chải, hoa để phòng, trà, báo, tạp chí, xà phòng, giấy vệ sinh...

+ Nếu xuất kho sử dụng:

Nợ TK 621

Có TK 152

+ Nếu mua ngoài và đưa ngay vào sử dụng:

Nợ TK 621

Nợ TK 133

Có TK 111, 112, 331

+ Xác định giá trị nguyên vật liệu trực tiếp lãng phí, vượt định mức, kết chuyển vào giá vốn hàng bán:

Nợ TK 632

Có TK 621

- Tập hợp chi phí nhân viên:

+ Tiền lương phải trả:

Nợ TK 622

Có TK 334

+ Các khoản trích theo lương:

Nợ TK 622

Nợ TK 334

Có TK 338

- Tập hợp chi phí sản xuất chung (Chi phí vật liệu, CCDC, khấu hao TSCĐ, chi khác bằng tiền...):

Nợ TK 627

Nợ TK 133 (nếu có)

Có TK 152, 153, 214, 242, 111, 112, 331...

-Cuối kỳ:

+ Kết chuyển chi phí sản xuất và tính giá thành sản phẩm:

Nợ TK 154

Có TK 621, 622, 627

+ Kết chuyển giá vốn:

Nợ TK 632

Có TK 154

- Ghi nhận doanh thu kinh doanh khách sạn (khách hàng thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán:

Nợ TK 111, 112, 131

Có TK 511 (5113)

Có TK 333 (3331)

Ví dụ: Có tài liệu kế toán tại Khách sạn Hương Thủy trong tháng 10 như sau:
(ĐVT: đồng)

1. Nhận đặt cọc 10 phòng ngủ 3N2Đ của công ty Hà Lan bằng TGNH 10.000.000

2. Xuất kho nguyên vật liệu (hoa khô, xà bông, sữa tắm, dầu gội...) ra trang bị cho 10 phòng đã nhận đặt cọc của khách hàng trị giá 2.000.000.

3. Mua ngoài 01 bánh sinh nhật tặng cho khách trị giá 200.000 bằng tiền mặt. Chi phí khác phát sinh (tiền điện, giặt là...) chi bằng tiền mặt 2.000.000

4. Lương phải trả cho nhân viên phục vụ phòng 10.000.000. Trích các khoản theo lương theo tỷ lệ quy định.

5. Kết thúc chuyển nghỉ dưỡng công ty Hà Lan thanh toán hết cho doanh nghiệp số tiền còn lại bằng TGNH trị giá 12.000.000 (đã bao gồm thuế GTGT 10%)

Giải:

1.	Nợ TK 112:	10.000.000	
	Có TK 131(Hà Lan):		100.000.000
2.	Nợ TK 621:	2.000.000	
	Có TK 152:		2.000.000
3.	Nợ TK 627:	2.200.000	
	Có TK 627:		2.200.000
4a.	Nợ TK 622:	10.000.000	
	Có TK 334:		10.000.000
b.	Nợ TK 622:	2.350.000	
	Nợ TK 334:	1.050.000	
	Có TK 338:		3.400.000
5a.	Nợ TK 112:	17.500.000	
	Nợ TK 131:	10.000.000	
	Có TK 511:		25.000.000
	Có TK 333:		2.500.000
b.	Nợ TK 154:	16.550.000	
	Có TK 621:		2.000.000
	Có TK 622:		12.350.000
	Có TK 627:		2.200.000
c.	Nợ TK 632:	16.550.000	
	Có TK 154:		16.550.000

BÀI TẬP VẬN DỤNG CHƯƠNG 2

Bài tập số 1

Tại khách sạn Hoa Sen có 4 dịch vụ như sau: Dịch vụ cho thuê phòng, dịch vụ karaoke, giặt là và dịch vụ massage. Các tài liệu kế toán ghi nhận trong kỳ như sau: (Đơn vị tính: Đồng)

I. Số dư đầu kỳ của một số tài khoản

- Tài khoản 111: 200.000.000
- Tài khoản 112: 400.000.000
- Tài khoản 152: 50.000.000

II. Các nghiệp vụ phát sinh trong kỳ:

1. Nộp tiền mặt vào tài khoản tiền gửi ngân hàng 180.000.000.
2. Xuất kho một số xà phòng tắm, bàn chải đánh răng, trà,...trang bị cho phòng khách sạn trị giá 1.700.000, cho phòng massage trị giá 2.500.000. Chi tiền mặt mua báo hàng ngày cho phòng khách sạn 600.000.
3. Phải trả tiền công cho nhân viên dọn phòng là 30.000.000, cho nhân viên trực tiếp điều chỉnh dàn máy karaoke là 10.000.000, cho nhân viên giặt là 8.000.000, dịch vụ massage là 12.000.000, nhân viên phục vụ phòng khách sạn 6.000.000, nhân viên quản lý dịch vụ massage là 7.600.000, lương cho nhân viên quản lý doanh nghiệp là 25.000.000.
4. Trích BHXH, BHYT, KPCĐ, BHTN theo tỷ lệ quy định.
5. Tạm ứng cho anh X đi công tác bằng tiền mặt 5.000.000.
6. Xuất kho một số xà phòng, thuốc tẩy cho bộ phận giặt ủi trị giá 1.500.000, xuất dầu tắm, xà phòng ... cho bộ phận massage trị giá 1.700.000.
7. Xuất kho một số dụng cụ dùng cho phòng khách sạn 4.000.000, cho hoạt động karaoke 5.000.000, cho bộ phận giặt là 10.000.000, và cho bộ phận quản lý doanh nghiệp 8.000.000.
8. Khấu hao TSCĐ phân bổ cho phòng khách sạn 130.000.000, cho hoạt động karaoke 6.000.000, cho bộ phận giặt là 4.000.000, cho dịch vụ massage 15.000.000, cho quản lý doanh nghiệp 15.000.000.
9. Chi phí tiền điện, điện thoại phải trả chưa thuế 130.000.000, thuế GTGT 10%, phân bổ cho phòng khách sạn 40%, cho hoạt động karaoke 15%, cho bộ phận giặt là 10%, cho dịch vụ massage 15%, cho quản lý doanh nghiệp 20%.
10. Chi phí bằng tiền mặt cho tiếp khách 15.000.000.
11. Xuất quỹ tiền mặt trả tiền nước (có cả thuế GTGT 5%, phí môi trường với nước thải 5%) là 22.000.000 phân bổ cho phòng khách sạn 40%, cho hoạt động karaoke 10%, cho bộ phận giặt là 20%, cho dịch vụ massage 10%, cho quản lý doanh nghiệp 20%.
12. Doanh thu chưa thuế trong tháng gồm: Phòng khách sạn 450.000.000, thuế GTGT 10%. Hoạt động karaoke (có thuế TTĐB 30%) 165.000.000, thuế

GTGT 10%. Bộ phận giặt là 20.000.000, thuế GTGT 10%. Doanh thu hoạt động dịch vụ massage là 91.000.000 (cả thuế TTĐB 30%), thuế GTGT 10%, tất cả đã thu bằng tiền mặt.

Yêu cầu:

1. Định khoản kế toán các nghiệp vụ kinh tế phát sinh trên.
2. Xác định kết quả kinh doanh trong tháng cho từng hoạt động. Kế toán phân bổ chi phí quản lý doanh nghiệp theo tiền lương phải trả cho từng hoạt động dịch vụ. Biết rằng còn 10 ngày đêm phòng khách sạn đã ở lưu lại tháng sau, chi phí định mức phòng khách sạn 360.000/ngày đêm. Các dịch vụ còn lại không có chi phí dở dang cuối kỳ.

Bài tập số 2

Tại công ty du lịch Lửa Việt có bộ phận kinh doanh hướng dẫn du lịch và bộ phận kinh doanh vận tải du lịch trong kỳ có các tài liệu được kế toán tập hợp lại như sau:

Tài liệu 1: Số dư đầu kỳ của một số tài khoản:

- Tài khoản 111: 200.000.000 đồng
- Tài khoản 112: 100.000.000 đồng
- Tài khoản 131: 120.000.000 đồng

Tài liệu 2: Các nghiệp vụ phát sinh trong kỳ:

1. Nhập kho một số dụng cụ trị giá mua chưa có 10% thuế GTGT là 12.000.000 đồng, thanh toán bằng chuyển khoản.
2. Nhận ứng trước của khách hàng 80.000.000 đồng bằng tiền gửi ngân hàng để tổ chức một chuyến du lịch trọn gói có trị giá 220.000.000 đồng, thuế GTGT 10%.
3. Đã trả bằng tiền gửi ngân hàng cho các hoá đơn ăn, uống, ngủ là 42.000.000 đ, thuế GTGT 10%. Chi tiền mặt mua vé tham quan thắng cảnh 2.000.000 đ, thuế GTGT 10%.
4. Chi phí nhiên liệu cho xe chở khách là 800 lít, đơn giá chưa thuế GTGT 16.520 đồng/lít, thuế GTGT 10%, thanh toán bằng TGNH.
5. Chi tiền mặt trả hoa hồng môi giới cho chuyến du lịch 1.500.000 đ, cho công tác phí của nhân viên đội xe là 5.000.000 đồng, nhân viên hướng dẫn du lịch là 6.000.000 đồng. Xuất kho hàng để tặng quà lưu niệm cho khách hàng trị giá 200.000 đồng.
6. Tiền lương phải trả trong tháng cho nhân viên bộ phận kinh doanh hướng dẫn du lịch là 30.000.000 đồng, bộ phận kinh doanh vận tải là 28.000.000 đồng, bộ phận quản lý doanh nghiệp là 20.000.000 đồng.
7. Trích BHXH, BHYT, KPCĐ, BHTN theo tỷ lệ quy định tính vào chi phí có liên quan kể cả phần trừ lương cán bộ công nhân viên trong doanh nghiệp.
8. Chi phí tiền quảng cáo cho công ty là 33.000.000 đồng, gồm 10% thuế GTGT thanh toán bằng tiền chuyển khoản và phân bổ trong 3 tháng.
9. Khấu hao xe khách là 30.000.000 đồng, cho các tài sản cố định dùng cho quản lý doanh nghiệp là 6.500.000 đồng.

10. Trích trước chi phí hao mòn sắm lớp xe khách là 5.000.000 đồng.
11. Tiền điện, tiền điện thoại, fax,... phải trả cho người cung cấp sử dụng ở bộ phận quản lý 4.500.000 đồng, thuế GTGT 10%. Chi phí giao tế thanh toán bằng tiền mặt là 5.000.000 đồng.
12. Đã thực hiện xong chuyến du lịch, khách hàng trả hết số tiền còn lại bằng tiền gửi ngân hàng.

Yêu cầu: Định khoản các nghiệp vụ phát sinh

Bài tập số 3

Tại nhà hàng kinh doanh thương mại nhà hàng khách sạn Tân Hải Hà, có các số liệu liên quan đến hoạt động của nhà hàng Sao Biển được kế toán theo dõi và tập hợp lại trong các tài liệu như sau:

Số dư đầu kỳ của một số tài khoản:

- Tài khoản 152	:23.000.000 đồng
+Bộ phận chế biến	: 8.000.000 đồng
+Bộ phận kho dự trữ	:45.000.000 đồng
- Tài khoản 111	:100.000.000 đồng

Trong kỳ có các nghiệp vụ kinh tế phát sinh như sau:

1. Xuất kho số nguyên vật liệu dự trữ ở bộ phận chế biến sang để chế biến.
2. Mua nguyên liệu từ chợ về giao trực tiếp cho bộ phận chế biến 19.000.000 đồng, thanh toán bằng tiền mặt.
3. Xuất kho nguyên liệu cho bộ phận chế biến từ kho dự trữ 10.000.000 đồng.
4. Tiền công phải trả cho bộ phận chế biến là 20.000.000 đồng, bộ phận quản lý doanh nghiệp của nhà hàng 15.000.000 đồng.
5. Trích BHXH, BHYT, KPCĐ, BHTN theo tỷ lệ quy định tính vào chi phí có liên quan kể cả phần trừ lương.
6. Nộp tiền mặt vào tiền gửi ngân hàng 80.000.000 đồng.
7. Các chi phí liên quan đến quá trình chế biến: Nhiên liệu mua dùng chưa trả tiền 700.000 đồng, thuế GTGT 10%. Công cụ xuất dùng thuộc loại phân bổ một lần 200.000 đồng. Phân bổ chi phí công cụ ở các kỳ trước cho kỳ này 1.000.000 đồng. Khấu hao tài sản cố định hữu hình 2.500.000 đồng. Các chi phí thanh toán bằng tiền mặt là 800.000 đồng.
8. Chi phí quản lý nhà hàng gồm chi phí công cụ, dụng cụ sử dụng 1 lần 1.500.000 đồng, dịch vụ mua ngoài chưa thanh toán là 1.600.000 đồng. Chi phí khác thanh toán bằng tiền mặt là 2.000.000 đồng.
9. Cuối kỳ kiểm kê nguyên liệu tồn ở bộ phận chế biến là 1.400.000 đồng. Các món ăn bộ phận chế biến đã thực hiện hoàn thành: Vịt quay Bắc Kinh 160 con, giá định mức cho một con vịt Bắc Kinh là 180.000 đồng/con. Mực nướng sa tế 60 kg, giá thành định mức là 200.000 đồng/kg. Lẩu thái 100 lẩu, giá thành định mức là 150.000 đồng/lẩu.

10. Các món ăn chế biến xong là phục vụ cho khách hàng và thu ngay bằng tiền mặt.
Đơn giá bán chưa có 10% thuế GTGT món vịt quay Bắc Kinh là 300.000 đồng/con, mực nướng sa tế 350.000 đồng/kg, lẩu thái 200.000 đồng/lẩu.

Yêu cầu:

1. Định khoản các nghiệp vụ kinh tế phát sinh trên.
2. Tính giá thành tự chế biến trong kỳ. Xác định kết quả kinh doanh trong kỳ của nhà hàng Sao Biển.

Bài tập số 4

Một công ty du lịch hoạt động kinh doanh khách sạn và kinh doanh hàng hoá có tình hình sau:

1. Trích tiền gửi ngân hàng mua sắm 10 máy điều hoà trang bị thay thế cho văn phòng công ty, giá mua cả thuế GTGT 10% là 88.000.000.
2. Xuất kho vật liệu sử dụng trực tiếp cho kinh doanh bùồng ngủ 12.000.000, cho bao gói hàng hoá 4.000.000 và cho quản lý doanh nghiệp 2.400.000.
3. Phân bổ giá trị công cụ dụng cụ thuộc loại phân bổ nhiều lần (đã ghi vào chi phí trả trước dài hạn) cho chi phí kinh doanh bùồng ngủ 20.000.000, bộ phận bán hàng 10.000.000 và bộ phận quản lý công ty 8.000.000.
4. Xuất kho một số hàng hoá bán cho công ty X theo giá bán có cả thuế GTGT 10% là 880.000.000, giá vốn 700.000.000. Tiền hàng chưa thu.
5. Nhận bán một số hàng ký gửi của công ty P trị giá cả thuế GTGT 10% là 297.000.000, hoa hồng được hưởng 10% trên giá bán có thuế, thuế suất thuế GTGT tính trên hoa hồng đại lý 10%.
6. Tiền lương phải trả cho nhân viên phục vụ bùồng ngủ 30.000.000, nhân viên gián tiếp kinh doanh bùồng ngủ 9.000.000, nhân viên bán hàng 15.000.000, nhân viên quản lý công ty 20.000.000. Trích BHXH, BHYT, KPCĐ, BHTN theo tỷ lệ quy định.
7. Trích khấu hao TSCĐ của bộ phận bùồng ngủ 28.000.000, bộ phận bán hàng 6.000.000, bộ phận quản lý công ty 8.000.000.
8. Nhận được tiền mặt công ty X thanh toán sau khi trừ chiết khấu 1% do trả sớm.
9. Chi phí dịch vụ mua ngoài trả bằng tiền mặt cả thuế GTGT 10% 55.000.000, phân bổ cho bộ phận kinh doanh bùồng ngủ 60%, cho bộ phận bán hàng 20%, cho bộ phận quản lý công ty 20%.
10. Mua vật liệu sử dụng trực tiếp cho kinh doanh bùồng ngủ giá chưa thuế 18.000.000, cho bộ phận bán hàng giá chưa thuế 800.000 và cho quản lý doanh nghiệp giá chưa thuế 1.200.000. Thuế GTGT 10%. Tiền chưa thanh toán cho người cung cấp.
11. Tổng thu hoạt động kinh doanh bùồng ngủ cả thuế GTGT 10% là 605.000.000, đã thu bằng tiền mặt 1/2, còn lại thu bằng chuyển khoản.
12. Cuối kỳ kết chuyển chi phí hoạt động kinh doanh bùồng ngủ.

13. Thuế thu nhập tạm phải nộp trong kỳ thuế suất 20%, công ty đã nộp bằng chuyển khoản.

Yêu cầu: Định khoản các nghiệp vụ kinh tế phát sinh trên.

Bài tập số 5

Tại nhà hàng K, tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ, hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường, trong tháng 11/N có tình hình sau: (ĐVT 1.000đ):

1. Mua bia tiền chưa thanh toán trị giá 165.000 theo giá thanh toán, thuế GTGT 10%.
2. Mua một số vật liệu chính để chế biến và một số gia vị trị giá toàn bộ số hàng 80.000 theo giá chưa thuế, thuế GTGT 10%, đã thanh toán bằng TGNH.
3. Bộ phận bếp của nhà hàng thông báo:
 - Gia vị sử dụng chế biến xuất từ kho 8.000; gia vị mua ngoài đưa vào sử dụng ngay theo giá chưa thuế 4.000, thuế GTGT 10%; chưa thanh toán tiền.
 - Vật liệu chính xuất từ kho 120.000; vật liệu chính mua ngoài đưa vào sử dụng ngay theo giá chưa thuế 50.000, thuế GTGT 10%; chưa thanh toán tiền.
4. Nhận trước 30.000 tiền mặt khách hàng A đặt trước để tổ chức tiệc cưới.
5. Chi phí tổ chức tiệc cưới khách hàng A như sau:
 - Nguyên vật liệu chính cho tiệc cưới 30.000 xuất từ kho và 20.000 (giá chưa thuế) mua ngoài đưa vào sử dụng, thuế GTGT 10%; chưa thanh toán tiền.
 - Vật liệu phụ xuất từ kho ra sử dụng 10.000.
 - Nhiên liệu xuất kho sử dụng 5.000.
6. Chi phí phát sinh trong tháng như sau:
 - Tiền lương đầu bếp 20.000.
 - Lương quản lý nhà hàng 15.000.
 - Lương nhân viên tiếp thị 10.000.
 - Trích BHXH, BHYT, KPCĐ, BHTN theo tỷ lệ quy định.
 - Công cụ dụng cụ xuất dùng loại phân bổ 100% giá trị 6.000
7. Khách hàng làm vỡ một số bát đĩa (đã tính 100% vào chi phí của tiệc cưới) khách hàng đền bằng tiền mặt 200 (Chỉ tính cho bộ phận chế biến).
8. Chi phí tiền điện, nước, gas, dầu ở bộ phận bếp giá chưa thuế 50.000, thuế GTGT 10%, chưa trả tiền cho nhà cung cấp.
9. Khấu hao TSCĐ ở nhà hàng 8.000.
10. Khấu hao TSCĐ ở bộ phận bếp (chỉ tính cho hàng tự chế) 5.000.
11. Thanh lý hợp đồng với khách hàng A:
 - Bia 66.000 theo tổng giá thanh toán, thuế GTGT 10%. Giá xuất kho 40.000
 - Nước ngọt giá chưa thuế 12.000, thuế GTGT 10%. Giá xuất kho 8.000
 - Bánh gatô 5.600 giá chưa thuế, thuế GTGT 10%
 - Toàn bộ doanh thu món ăn 250.000, thuế GTGT 10%

Khách hàng đã thanh toán số tiền còn lại bằng TGNH đủ.

12. Ngoài các số liệu trên, báo cáo bán hàng trong tháng tập hợp được:

Hàng chế biến: doanh thu chưa thuế 400.000, thuế GTGT 10%, thu bằng tiền mặt 220.000, còn lại khách hàng chưa thanh toán tiền.

13. Bia đã bán với tổng giá thanh toán 220.000, thuế GTGT 10%, thu toàn bộ bằng tiền mặt, giá xuất kho 160.000

Yêu cầu:

1. Định khoản các nghiệp vụ kinh tế phát sinh.
2. Xác định kết quả kinh doanh biết thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp là 20%.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

[1] PGS.TS. Võ Văn Nhị; *Kế toán doanh thương mại dịch vụ*; Nhà xuất bản Lao động Xã hội.

[2] Thông tư 200/2014/TT-BTC, ngày 22 tháng 12 năm 2014

[3] Luật kế toán 2015

[5] Một số trang web:

- <https://www.wikihow.vn/T%E1%BB%B1-h%E1%BB%8Dc-k%E1%BA%BF-to%C3%A1n>
- <https://vinatrain.edu.vn/lo-trinh-hoc-ke-toan-cho-nguoi-moi-bat-dau/>