

**ỦY BAN NHÂN DÂN TỈNH ĐỒNG THÁP
TRƯỜNG CAO ĐẲNG CỘNG ĐỒNG ĐỒNG THÁP**



**GIÁO TRÌNH
KẾ TOÁN THƯƠNG MẠI**

MÔ ĐUN: KẾ TOÁN THƯƠNG MẠI
NGÀNH, NGHỀ: KẾ TOÁN
TRÌNH ĐỘ: CAO ĐẲNG (TRUNG CẤP)

*(Ban hành kèm theo Quyết định Số: /QĐ-CD-ĐT ngày... tháng... năm
... của Hiệu trưởng Trường Cao đẳng Cộng đồng Đồng Tháp)*

Đồng Tháp, năm 2017

TUYÊN BỐ BẢN QUYỀN

Tài liệu này thuộc loại sách giáo trình nên các nguồn thông tin có thể được phép dùng nguyên bản hoặc trích dùng cho các mục đích về đào tạo và tham khảo.

Mọi mục đích khác mang tính lệch lạc hoặc sử dụng với mục đích kinh doanh thiếu lành mạnh sẽ bị nghiêm cấm.

TaiLieu.vn

LỜI GIỚI THIỆU

Khoa Kinh tế - Xã hội và Nhân văn trường
Cao đẳng Cộng đồng Đồng Tháp biên soạn Giáo trình kế toán thương mại (dùng
cho trình độ trung cấp và cao đẳng)

Giáo trình được thiết kế gồm 3 chương như sau:

Chương 1: Tổng quan về doanh nghiệp thương mại dịch vụ

Chương 2: Kế toán mua bán hàng hóa

Chương 3: Kế toán kinh doanh dịch vụ

Trong quá trình biên soạn, tác giả đã tham khảo nhiều tài liệu liên quan của
các trường Đại học, Cao đẳng, Trung cấp và cập nhật những kiến thức mới nhất.

Tác giả chân thành cảm ơn các đồng nghiệp đã giúp đỡ trong quá trình biên
soạn giáo trình này. Mặc dù đã có nhiều cố gắng, song do lần đầu biên soạn và
nguồn tài liệu tham khảo có hạn nên khó tránh khỏi những thiếu sót. Tác giả rất
mong nhận được sự đóng góp ý kiến của các đồng nghiệp và bạn đọc để lần tái
bản sau giáo trình được hoàn thiện hơn.

Xin trân trọng cảm ơn

Đồng Tháp, ngày.....tháng ... năm 2017

TÁC GIẢ

MỤC LỤC



	Trang
CHƯƠNG 1 TỔNG QUAN VỀ DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ	1
1.1. KHÁI NIỆM VÀ ĐỐI TƯỢNG KINH DOANH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ.....	1
1.1.1. Khái niệm.....	1
1.1.2. Đối tượng kinh doanh thương mại – dịch vụ.....	1
1.2. ĐẶC ĐIỂM DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI – DỊCH VỤ.....	1
1.2.1. Đặc điểm về lưu chuyển hàng hóa.....	1
1.2.2. Đặc điểm về việc tính giá	2
1.3. TỔ CHỨC CÔNG TÁC KẾ TOÁN TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI – DỊCH VỤ.....	2
1.3.1. Nguyên tắc tổ chức	2
1.3.2. Nội dung tổ chức.....	3
1.3.2.1. Tổ chức hạch toán ban đầu	3
CHƯƠNG 2 KẾ TOÁN MUA BÁN HÀNG HÓA	6
2.1. TỔNG QUAN	6
2.1.1. Khái niệm và đặc điểm hoạt động thương mại.....	6
2.1.2 phương thức mua hàng	6
2.1.3. Phương thức thanh toán.	7
2.1.4. Nhiệm vụ của kế toán mua bán hàng hóa.....	7
2.2. KẾ TOÁN MUA HÀNG HÓA	8
2.2.1. Khái niệm.....	8
2.2.2. Chứng từ	8
2.2.3. Nguyên tắc hạch toán hàng hóa	8
2.2.4. Tài khoản sử dụng.....	9
2.2.5. Phương pháp hạch toán kế toán một số NVKT chủ yếu	10
2.3. KẾ TOÁN BÁN HÀNG HÓA	13
2.3.1. Khái niệm.....	13
2.3.2. Các phương thức bán hàng	14
2.3.3. Chứng từ sử dụng.....	15
2.3.4. Tài khoản sử dụng.....	16

2.3.5. Phương pháp hạch toán kế toán một số nghiệp vụ kinh tế chủ yếu.....	16
2.4. KẾ TOÁN XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TRONG CÁC DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI.....	22
CHƯƠNG 3 KẾ TOÁN HOẠT ĐỘNG KINH DOANH DỊCH VỤ	26
3.1. KẾ TOÁN KINH DOANH VẬN TẢI	26
3.1.1. Đặc điểm hoạt động kinh doanh vận tải	26
3.1.2. Kế toán hoạt động kinh doanh vận tải	26
3.2. KẾ TOÁN HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NHÀ HÀNG	31
3.2.1. Đặc điểm kế toán hoạt động kinh doanh nhà hàng	31
3.2.2. Kế toán hoạt động kinh doanh nhà hàng	31
3.3. KẾ TOÁN KINH DOANH KHÁCH SẠN	38
3.3.1. Đặc điểm kinh doanh khách sạn	38
3.3.2. Kế toán hoạt động kinh doanh khách sạn	38
3.4. KẾ TOÁN KINH DOANH DU LỊCH	44
3.4.1. Đặc điểm kinh doanh du lịch	44
3.4.2. Kế toán hoạt động kinh doanh du lịch	44

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT



CP:	Chi phí
DN:	Doanh nghiệp
KQKD:	Kết quả kinh doanh
TL:	Tiền lương
QL:	Quản lý
CCDC:	Công cụ dụng cụ
TK:	Tài khoản

TaiLieu.vn

CHƯƠNG 1

TỔNG QUAN VỀ DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ

1.1. KHÁI NIỆM VÀ ĐỐI TƯỢNG KINH DOANH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ

1.1.1. Khái niệm

Hoạt động kinh doanh thương mại là hoạt động lưu thông phân phối hàng hóa trên thị trường buôn bán của từng quốc gia riêng biệt hoặc giữa các quốc gia với nhau.

Kinh doanh dịch vụ là ngành kinh doanh sản phẩm vô hình, chất lượng khó đánh giá vì chịu nhiều yếu tố tác động từ người bán, người mua và thời điểm chuyển giao dịch vụ đó, rất nhiều loại hình dịch vụ phụ thuộc vào thời vụ.

Trong nền kinh tế, quá trình lưu chuyển hàng hóa và dịch vụ phục vụ được giao cho nhiều ngành đảm nhận như: nội thương, ngoại thương, lương thực, vật tư, dược phẩm, du lịch, bưu điện, vận tải...

1.1.2. Đối tượng kinh doanh thương mại – dịch vụ

Đối tượng kinh doanh thương mại là các loại hàng hóa phân theo từng ngành như nông, lâm, thủy, hải sản; hàng công nghệ phẩm tiêu dùng; vật tư thiết bị; thực phẩm chế biến; lương thực.

Hoạt động dịch vụ rất đa dạng và phong phú, tồn tại dưới nhiều hình thức khác nhau: dịch vụ thương mại, dịch vụ trong hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu, du lịch, tư vấn, đầu tư, bảo hiểm, vận tải...

1.2. ĐẶC ĐIỂM DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI – DỊCH VỤ

1.2.1. Đặc điểm về lưu chuyển hàng hóa

Lưu chuyển hàng hóa là quá trình vận động của hàng hóa, khép kín một vòng luân chuyển của hàng hóa trong các doanh nghiệp thương mại dịch vụ. Lưu chuyển hàng hóa bao gồm ba khâu: Mua vào, dự trữ và bán ra. Trong điều kiện kinh doanh hiện nay, các doanh nghiệp thương mại cần tính toán dự trữ hàng hóa hợp lý, tránh để hàng tồn kho quá lớn, kéo dài một vòng luân chuyển hàng hóa, nhằm sử dụng vốn hợp lý, tiết kiệm chi phí, tăng hiệu quả kinh tế.

Quá trình sản xuất và tiêu thụ các sản phẩm dịch vụ thường diễn ra đồng thời ngay cùng một địa điểm nên cung – cầu dịch vụ không thể tách rời nhau mà phải được tiến hành đồng thời.

1.2.2. Đặc điểm về việc tính giá

Trong quá trình mua hàng, các doanh nghiệp thương mại cần tính toán xác định đúng đắn giá thanh toán trong khâu mua để xác định đúng giá vốn của hàng hóa tiêu thụ làm cơ sở xác định kết quả kinh doanh.

Về nguyên tắc, hàng hóa trong doanh nghiệp thương mại được xác định theo giá mua thực tế ở từng khâu kinh doanh:

- Trong khâu mua: Giá mua thực tế là số tiền thực tế mà doanh nghiệp phải chi ra để có được quyền sở hữu về số hàng hóa đó. Giá mua thực tế bao gồm giá thanh toán với người bán (+) Chi phí thu mua (+) Các khoản thuế không được hoàn lại (-) Các khoản giảm giá, hàng mua trả lại, chiết khấu thương mại được hưởng (nếu có).

- Trong khâu dự trữ (thời điểm nhập kho): Trị giá vốn hàng hóa nhập kho bao gồm giá thanh toán với người bán (+) Chi phí thu mua (+) Các khoản thuế không được hoàn lại (-) Các khoản giảm giá, hàng mua trả lại, chiết khấu thương mại được hưởng (nếu có)

- Trong khâu bán: Trị giá vốn của hàng hóa tiêu thụ được xác định đúng bằng giá vốn hàng hóa nhập kho để đảm bảo nguyên tắc nhập giá nào xuất giá đó. Tuy nhiên, do sự biến động giá trên thị trường, doanh nghiệp thương mại phải mua hàng từ nhiều nhà cung cấp khác nhau, vì vậy giá xuất bán của hàng hóa có thể áp dụng một trong các phương pháp sau:

- + Đơn giá bình quân gia quyền;
- + Giá thực tế đích danh;
- + Giá nhập trước – xuất trước;

Sản phẩm dịch vụ có sự khác biệt về cơ cấu chi phí so với các sản phẩm vật chất khác: tỷ trọng chi phí nguyên vật liệu thấp, chi phí nhân công trực tiếp và chi phí sản xuất chung tương đối cao. Trị giá vốn của dịch cung cấp cũng chính là giá thành của sản phẩm dịch vụ

1.3. TỔ CHỨC CÔNG TÁC KẾ TOÁN TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI – DỊCH VỤ

1.3.1. Nguyên tắc tổ chức

Tổ chức công tác kế toán doanh nghiệp là việc tổ chức sử dụng các phương pháp kế toán để thực hiện việc ghi chép, phân loại, tổng hợp các nghiệp vụ kinh tế tài chính phát sinh phù hợp với chính sách và chế độ kế toán tài chính hiện hành, phù hợp với đặc điểm tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đảm bảo thực hiện tốt chức năng nhiệm vụ của kế toán. Do đó, việc tổ chức công tác kế toán cần thực hiện theo các nguyên tắc sau:

1.1. Tổ chức công tác kế toán phải đúng với những quy định trong điều lệ tổ chức kế toán nhà nước, trong chế độ kế toán ban hành phù hợp với các chính sách, chế độ quản lý kinh tế tài chính của nhà nước trong từng thời kỳ.

1.2. Tổ chức công tác kế toán phải phù hợp với đặc điểm tổ chức sản xuất kinh doanh, tổ chức quản lý của doanh nghiệp.

1.3. Tổ chức công tác kế toán trong doanh nghiệp phải đảm bảo nguyên tắc tiết kiệm và hiệu quả.

1.4. Tổ chức công tác kế toán phải đảm bảo kết hợp tốt giữa kế toán tài chính và kế toán quản trị.

1.3.2. Nội dung tổ chức

Tổ chức công tác kế toán là việc tổ chức thực hiện hạch toán ban đầu, phân loại tổng hợp các nghiệp vụ kinh tế - tài chính bằng các phương pháp kế toán đúng với nguyên tắc, chế độ, thể lệ kế toán do nhà nước ban hành và phù hợp với đặc điểm, điều kiện của doanh nghiệp, nội dung cụ thể của tổ chức công tác kế toán trong doanh nghiệp bao gồm.

1.3.2.1. Tổ chức hạch toán ban đầu:

Hạch toán ban đầu là khâu đầu tiên, quan trọng của công tác kế toán. Mọi nghiệp vụ kinh tế - tài chính phát sinh đều phải lập chứng từ kế toán làm cơ sở cho việc ghi sổ kế toán.

Theo chế độ chứng từ kế toán hiện hành (ban hành kèm theo quyết định số 1141/TC/CDKT ngày 01/11/1995 của Bộ Tài chính) bao gồm 05 loại chứng từ:

- Chứng từ kế toán tiền lương: 9 mẫu
- Chứng từ kế toán về hàng tồn kho: 8 mẫu
- Chứng từ kế toán về bán hàng: 10 mẫu
- Chứng từ kế toán về tiền tệ: 7 mẫu
- Chứng từ kế toán về tài sản cố định: 5 mẫu

Chứng từ kế toán có hai hệ thống:

- Hệ thống chứng từ kế toán bắt buộc: Là những chứng từ kế toán phản ánh các mối quan hệ kinh tế giữa các pháp nhân. Đối với hệ thống chứng từ này, nhà nước quy định thống nhất về quy cách, mẫu biểu, chỉ tiêu phản ánh và phương pháp lập.

- Hệ thống chứng từ kế toán hướng dẫn: Chủ yếu là những chứng từ sử dụng trong nội bộ doanh nghiệp. Đối với hệ thống chứng từ này, nhà nước chỉ hướng dẫn các chỉ tiêu cơ bản, căn cứ vào đặc điểm, điều kiện cụ thể mà các doanh nghiệp vận dụng có thể thêm hoặc bớt thay đổi thiết kế mẫu biểu.

Theo nội dung tổ chức công tác kế toán này, tuy thuộc vào đặc điểm sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, căn cứ vào hệ thống chứng từ kế toán nhà nước đã ban hành, các doanh nghiệp cần xác định các loại chứng từ cần sử dụng, thực hiện tốt việc tổ chức luân chuyển chứng từ kế toán như kiểm tra chứng từ, ghi sổ, bảo quản, lưu trữ chứng từ.

1.3.2.2. Tổ chức vận dụng hệ thống tài khoản kế toán

Hệ thống tài khoản nhà nước ban hành sử dụng cho tất cả các loại hình doanh nghiệp, thuộc mọi thành phần kinh tế nhằm phục vụ cho việc tổng hợp và kiểm tra kiểm soát các đối tượng kế toán

Hệ thống tài khoản do Bộ Tài Chính phát hành theo quyết định số 200/2014/QĐ-BTC và TT số 133/2016/TT-BTC bao gồm:

- Từ loại 1 đến loại 4: Những tài khoản tài sản – nguồn vốn, ghi kép, có số dư cuối kỳ dùng để lập bảng cân đối kế toán.
- Từ loại 5 đến loại 9: Những tài khoản trung gian, ghi kép, không có số dư cuối kỳ, được phản ánh trên bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

1.3.2.3. Tổ chức vận dụng chế độ sổ kế toán

- Tổ chức hệ thống sổ kế toán tổng hợp và chi tiết xử lý thông tin từ các chứng từ kế toán nhằm phục vụ cho việc xác lập các báo cáo tài chính và quản trị, nhằm kiểm tra, kiểm soát các loại tài sản, nguồn vốn, từng quá trình hoạt động.

- Theo luật Kế toán hệ thống sổ bao gồm: sổ cái, sổ nhật ký (theo mẫu bắt buộc về nội dung và phương pháp ghi chép), sổ, thẻ kế toán chi tiết (qui định mang tính hướng dẫn).

- Hệ thống sổ kế toán phải phù hợp với hình thức kế toán, theo hướng dẫn của Bộ tài chính có các hình thức kế toán như sau:

- + Nhật ký chung
- + Nhật ký – sổ cái
- + Chứng từ ghi sổ
- + Nhật ký – chứng từ
- + Kế toán trên máy vi tính

1.3.2.4. Tổ chức cung cấp thông tin qua hệ thống báo cáo kế toán

- Hệ thống báo cáo tài chính dùng để cung cấp thông tin về tình hình tài chính, tình hình kinh doanh và các luồng tiền của doanh nghiệp, đáp ứng yêu cầu quản lý của doanh nghiệp, cơ quan nhà nước và các nhu cầu hữu ích của người sử dụng để đưa ra các quyết định kinh tế, theo qui định hiện nay gồm

- + Bảng cân đối kế toán

- + Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh
- + Báo cáo lưu chuyển tiền tệ
- + Bảng thuyết minh báo cáo tài chính
- Báo cáo kế toán quản trị bao gồm các báo cáo lập ra để phục vụ cho yêu cầu quản trị của doanh nghiệp ở nhiều cấp khác nhau và không bắt buộc phải công khai.

TaiLieu.vn

CHƯƠNG 2

KẾ TOÁN MUA BÁN HÀNG HÓA TRONG NƯỚC

2.1. TỔNG QUAN

2.1.1. Khái niệm và đặc điểm hoạt động thương mại

- Mua bán hàng hóa trong nước hay còn gọi là nội thương là lĩnh vực hoạt động thương mại trong từng nước, thực hiện quá trình lưu chuyển hàng hóa từ nơi sản xuất, hàng nhập khẩu tới nơi tiêu dùng.

- Hoạt động thương mại là iệc thực hiện một hay nhiều hành vi thương mại của thương nhân, bao gồm việc mua, bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ thương mại và các hoạt động xúc tiến thương mại nhằm mục đích lợi nhuận hoặc nhằm thực hiện các chính sách kinh tế - xã hội

Trong đó:

+ Hành vi thương mại là hành vi của thương nhân trong hoạt động thương mại làm phát sinh quyền và nghĩa vụ giữa các thương nhân với nhau hoặc giữa thương nhân với các bên có liên quan;

+ Hàng hóa gồm máy móc, thiết bị, nguyên liệu, nhiên liệu, vật liệu, hàng tiêu dùng, các động sản khác được lưu thông trên thị trường, nhà ở dùng để kinh doanh dưới hình thức cho thuê, mua, bán;

+ Dịch vụ thương mại gồm những dịch vụ gắn với việc mua bán hàng hóa

+ Xúc tiến thương mại là hoạt động nhằm tìm kiếm, thúc đẩy cơ hội mua bán hàng hóa và cung ứng dịch vụ thương mại;

+ Thương nhân gồm cá nhân, pháp nhân, tổ hợp tác, hộ gia đình có đăng ký kinh doanh hoạt động thương mại một cách độc lập, thường xuyên

2.1.2 phương thức mua hàng

Thời điểm được xác định và ghi nhận việc mua hàng đã hoàn thành theo qui định hiện hành là:

- Đơn vị đã nhận được hàng hoá từ nhà cung cấp;

- Đã thanh toán tiền cho nhà cung cấp hoặc chấp nhận thanh toán.

Tuy nhiên, tùy thuộc vào từng phương thức mua hàng mà thời điểm xác định hàng mua có khác nhau:

- Trường hợp mua hàng theo phương thức trực tiếp, thời điểm xác định hàng mua là khi đã hoàn thành thủ tục chứng từ giao nhận thanh toán cho người bán.

- Trường hợp mua hàng theo phương thức chuyển hàng, hàng hoá được xác định là hàng mua khi bên mua đã nhận được hàng, đã thanh toán tiền hoặc chấp nhận thanh toán cho người bán.

Việc xác định đúng thời điểm hàng mua nó bảo đảm cho việc ghi chép chỉ tiêu hàng mua một cách đầy đủ, kịp thời, chính xác, đồng thời quản lý chặt chẽ hàng hoá đã thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp.

2.1.3. Phương thức thanh toán.

Việc thanh toán hàng mua được thực hiện theo các phương thức và hình thức khác nhau, tùy thuộc vào mức độ tín nhiệm giữa hai đơn vị. Thông thường việc thanh toán tiền hàng được thực hiện theo hai phương thức: Phương thức thanh toán trực tiếp và phương thức thanh toán trả chậm.

- Phương thức thanh toán trực tiếp:

Theo phương thức này, sau khi nhận được hàng, doanh nghiệp thương mại thanh toán ngay tiền cho người bán, có thể bằng tiền mặt, bằng chuyển khoản, hay thanh toán bằng hàng (hàng đổi hàng)...

- Phương thức thanh toán trả chậm:

Theo phương thức này, người mua trả ngay một phần tiền hàng, số còn lại sẽ trả dần theo định kì và phải chịu lãi cho số hàng trả chậm.

1.1.1.5. Nhiệm vụ kế toán mua hàng

Để thực hiện tốt chức năng của mình, kế toán mua hàng cần thực hiện những nhiệm vụ chủ yếu sau đây:

- Tính toán, ghi chép và phản ánh kịp thời, đầy đủ, chính xác tình hình mua hàng về số lượng, chủng loại, quy cách, chất lượng, giá cả và thời điểm mua hàng.

- Kiểm tra, giám sát tình hình mua hàng theo từng nguồn hàng và theo từng hợp đồng hoặc đơn đặt hàng, tình hình thanh toán với nhà cung cấp.

- Cung cấp thông tin kịp thời tình hình mua hàng và thanh toán tiền hàng để làm căn cứ cho quyết định cần thiết của quản lý.

2.1.4. Nhiệm vụ của kế toán mua bán hàng hóa:

- Ghi chép phản ánh kịp thời tình hình lưu chuyển hàng hóa của doanh nghiệp về trị giá và số lượng.

- Theo dõi tình hình tồn kho và tính giá hàng tồn kho, tình giá hàng xuất kho.

- Theo dõi hàng hóa bị trả lại, giảm giá hàng tồn kho, định mức dự trữ.

- Phân bổ hợp lý chi phí mua hàng ngoài giá mua cho số hàng đã bán và hàng tồn cuối kỳ để xác định giá vốn hàng đã bán và hàng tồn cuối kỳ

- Lựa chọn phương pháp và xác định đúng giá vốn hàng xuất bán để đảm bảo kết quả tiêu thụ hàng hóa chính xác.

- Theo dõi và thanh toán kịp thời công nợ với nhà cung cấp và khách hàng có liên quan của từng thương vụ giao dịch.

2.2. KẾ TOÁN MUA HÀNG HÓA

2.2.1. Khái niệm

- Hàng hóa mua vào để bán ra chủ yếu là từ nơi sản xuất, từ đơn vị nhập khẩu (đối với bán buôn), từ các đơn vị bán buôn (đối với đơn vị bán lẻ hàng hóa)

- Hàng hóa mua được thực hiện theo nhiều phương thức giao nhận: mua trực tiếp, mua theo phương thức chuyển hàng, theo hợp đồng cung cấp, mua theo phương thức đặt hàng... Mỗi phương thức mua hàng đều có những thỏa thuận về cách thức, nơi giao nhận, thanh toán, phí tổn có liên quan đến từng thương vụ

- Thanh toán tiền mua hàng trên cơ sở hóa đơn và hợp đồng ký kết theo nhiều phương thức: trả trước, trả ngay, trả chậm

2.2.2. Chứng từ

- Phương thức chuyển hàng: bên bán giao hàng theo như hợp đồng và gửi HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG hay HÓA ĐƠN BÁN HÀNG, phiếu xuất kho kiêm hóa đơn là căn cứ để bên mua thanh toán tiền hàng cho bên bán và ghi sổ.

- Phương thức nhận hàng: Bên mua cử người đến nhận hàng của bên bán, mang theo giấy ủy nhiệm đến nhận hàng, sau khi nhận hàng xong người nhận hàng ký nhận trên chứng từ bán hàng của bên bán và nhận lại một bản (liên 2) về nộp cho kế toán.

- Trường hợp mua hàng nông, lâm, thủy sản của người trực tiếp nuôi trồng hoặc người không kinh doanh bán, không có hóa đơn theo chế độ qui định phải lập bảng kê hàng hóa mua vào theo đúng qui định làm cơ sở nhập hàng.

- Chứng từ gồm: biên bản kiểm nghiệm, phiếu nhập kho (3 liên)

2.2.3. Nguyên tắc hạch toán hàng hóa

- Chỉ được xem là hàng hóa khi các đối tượng được DN mua vào với mục đích là để bán.

- Nguyên tắc hạch toán và đánh giá cũng giống như đối với nguyên vật liệu, công cụ, cần lưu ý:

Hàng hóa mua có hóa đơn đặc thù ghi giá thanh toán là giá đã có thuế GTGT

Xác định giá mua chưa thuế = giá thanh toán / (1 + T%)

T% là thuế suất

Thuế GTGT = giá thanh toán – giá mua chưa thuế

- Giá thực tế hàng mua vào phải được chi tiết theo 2 chỉ tiêu: Giá mua và chi phí thu mua hàng hóa

Giá nhập kho KH = giá mua chưa thuế - chiết khấu, giảm giá (pp khấu trừ thuế GTGT)

Giá nhập kho HH = giá thanh toán có thuế tiêu thụ đặc biệt (nếu có) - chiết khấu, giảm giá (thuế GTGT theo phương pháp tính thuế trực tiếp)

Chi phí thu mua: vận chuyển bốc dỡ, bao bì, thuê kho, hao hụt...

- DN hạch toán hàng tồn kho theo pp kê khai thường xuyên hàng ngày xuất kho theo giá mua HH, cuối kỳ phân bổ chi phí thu mua cho hàng bán ra và hàng tồn kho để tính giá vốn, tiêu thức phân bổ tùy thuộc vào tình hình cụ thể của DN

2.2.4. Tài khoản sử dụng

- DN hạch toán hàng tồn kho theo pp kê khai thường xuyên sử dụng

TK 156 “Hàng hóa”

Có 2 tài khoản cấp 2

TK 1561 “Giá mua hàng hóa”, gồm:

- Trị giá hàng hóa mua vào nhập kho theo giá hóa đơn
- Thuế nhập khẩu (nếu có)
- Chi phí gia công (nếu có)

TK 1562 “Chi phí thu mua hàng hóa”, gồm:

- Chi phí bảo hiểm hàng hóa
- Tiền thuê kho, thuê bến bãi
- Chi phí vận chuyển, bốc xếp
- Chi phí bảo quản hàng hóa từ nơi mua về đến kho
- Các khoản hao hụt tự nhiên trong định mức
- Thủ tục nhận hàng

- DN hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ sử dụng cả 2 TK 156 “HÀNG HÓA”, 611 (6112) “MUA HÀNG HÓA”

- TK 156: Bên Nợ: Kết chuyển giá thực tế hàng tồn kho lúc cuối kỳ

Bên Có: Kết chuyển giá trị thực tế hàng tồn kho đầu kỳ

Dư Nợ: Giá thực tế hàng tồn kho

- TK 611 (6112): Bên nợ: Kết chuyển hàng hóa chưa bán được đầu kỳ

- Trị giá mua vào của hàng hóa có (chưa) thuế GTGT

- Chi phí thu mua hàng hóa
- Thuế NK hay thuế tiêu thụ đặc biệt phải nộp
- Giá vốn của hàng đã bán bị trả lại

Bên Có: - Khoản chiết khấu hay giảm giá được hưởng

- Giá mua của hàng đã mua trả lại cho người bán
- Kết chuyển hàng hóa chưa bán được lúc cuối kỳ
- Giá trị hàng hóa đã xuất trong kỳ

Không có số dư

2.2.5. Phương pháp hạch toán kế toán một số NVKT chủ yếu

a. Mua HH nhập kho bình thường

(1) Căn cứ Hóa đơn, Biên Bản Kiểm Nhận, Phiếu Nhập Kho nhập kho Hàng Hóa hoặc căn cứ vào bảng kê hàng hóa mua vào.

Nợ TK 156(1561) hoặc TK 611 (6112)

Nợ TK 1331 Hoặc Nợ TK 156 (1561) hoặc 611 (6112)

Có TK 331, 111, 112, 311, 141 Có TK 331, 111, 112, 311, 141

(2) Chi phí thu mua Hàng Hóa thực tế phát sinh

Nợ TK 156 (1562) hoặc TK 6112

Nợ TK 133 (1331)	Hoặc	{	Nợ TK 156 (1562) hoặc 6112
Có TK 111, 112, 141, 331			Có TK 111, 112, 141, 331

(3) Chiết khấu hay giảm giá được hưởng:

Nợ TK 331, 111, 112...

Có TK 1561 hoặc TK 6112 hoặc Nợ TK 331

Có TK 133 (1331) Có TK 1561 hoặc TK 6112

(4) Trả lại hàng đã mua cho người bán căn cứ Phiếu Xuất Kho

Nợ TK 331, 111, 112

Có TK 1561 hoặc TK 611 (6112)

Có TK 133 (1131)

Hoặc Nợ TK 331, 111, 112

Có TK 156 (1561) – hoặc TK 611 (6112)

(5) Xuất kho HH đi gia công, chế biến:

Nợ TK 154

Có TK 156 (1561) – hoặc TK 611 (6112)

(6) Chi phí gia công chế biến

Nợ TK 154 hoặc TK 631

Nợ TK 133 (1331)	Hoặc	{	Nợ TK 154 hoặc 631
Có TK 111, 112, 331			Có TK 111, 112, 331

(7) Khi gia công xong Hàng hóa được nhập lại kho:

Nợ TK 156 (1561) hoặc TK 6112

Có TK 154 hoặc TK 631

b. Mua HH nhập kho có phát sinh thiếu, thừa

(1) Mua Hàng Hóa nhập kho phát hiện thiếu (Treo thiếu chưa rõ nguyên nhân theo giá chưa thuế GTGT)

Nợ TK 156 (1561), TK 611 (6112) (trị giá thực nhập)

Nợ TK 133 (1331)	Hoặc	{	Nợ TK 156 (1562) hoặc 6112
Có TK 331, 111, 112			Có TK 138 (1381)
(trị giá thiếu)			Có TK 331, 111, 112

Có TK 331, 111, 112

(2) Bên bán gửi hàng tiếp cho đủ và bên mua đồng ý nhận hàng

Nợ TK 156 (1651) – TK 611(6112)

Có TK 138 (1381)

(3) Bên bán không giao tiếp số thiếu:

Nợ TK 331, 111, 112

Có TK 138 (1381)

Có TK 1331

(Có thể ghi nhận hàng hóa thiếu chưa rõ nguyên nhân theo giá thanh toán)

(4) Mua hàng nhập kho phát hiện thừa so với hóa đơn của bên bán, nhập kho theo giá trị hóa đơn của bên bán.

Nợ TK 156(1561), TK 611(6112)

Nợ TK 133	Hoặc	{	Nợ TK 1561, TK 6112
Có TK 338(3381)			Có TK 331

(6) Bên mua đồng ý mua số hàng thừa đã nhập kho:

Nợ TK 338 (3381)

Có TK 331, 111, 112

(7) Bên mua xuất trả hàng thừa cho bên bán:

Nợ TK 338(3381)

Có TK 156(1561) – TK 611(6112)

Có TK 1331

(8) Số hàng thừa được bảo quản riêng: Nợ TK002

(9) Sau đó xuất kho trả người bán: Có TK 002

Ví dụ: Công ty thương mại và dịch vụ ABC, nộp thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ, hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên, trong tháng 1/n có tình hình mua bán hàng hóa như sau:

(1) Mua 100 case máy vi tính, đã nhập kho, đơn giá mua chưa thuế GTGT 15USD/cái, thuế GTGT 5%, tỷ giá lúc mua 15.700đ, chưa thanh toán cho người bán.

(2) Chi phí vận chuyển mua 100 case 550.000đ gồm thuế GTGT 10%, đã thanh toán bằng tiền tạm ứng.

(3) Mua 200 thanh Ram 128MB, đơn giá mua chưa thuế GTGT 10USD/cái, thuế GTGT 5%, tỷ giá lúc mua 15.700đ/USD, chưa thanh toán cho người bán. Khi nhập kho phát hiện thiếu 2 thanh Ram chưa rõ nguyên nhân, kiểm tra chất lượng có 8 thanh Ram không đạt yêu cầu, bên bán đồng ý đổi lại 8 thanh Ram này.

(4) công ty phát hiện 10 case mua ở nghiệp vụ 1 giao không đúng quy cách, đề nghị bên bán nhận lại và bên bán đã nhận lại hàng và giảm trừ nợ

(5) Thanh toán tiền hàng tại nghiệp vụ 1 (sau khi trừ hàng trả lại), TGTT xuất ngoại tệ 15.600đ

(6) Đã nhập kho hàng đổi và thiếu ở nghiệp vụ 3 từ bên bán và do mua hàng đạt doanh số tháng, Cty được bên bán tại nghiệp vụ 3 giảm giá 1USD/thanh RAM (giá chưa thuế GTGT) và số tiền giảm giá trên được căn trừ vào lần mua này, lần mua này mua: 10 thanh RAM đơn giá mua chưa thuế GTGT 10USD thuế GTGT 10%, chưa thanh toán tiền TGTT 15.600đ

(7) Sau khi căn trừ số tiền được giảm giá Cty đã thanh toán bằng Tiền Gửi Ngân Hàng tất cả số nợ mua RAM, TGTT xuất ngoại tệ: 15.600đ

Yêu cầu: định khoản ác nghiệp vụ trên.

Giải:

(1) Nợ TK 1561 23.550.000 = 100 x \$15 x 15.700

Nợ TK 1331 1.177.500

Có TK 331 24.727.500 = 100 x \$15 x 105% x 15.700

(2) Nợ TK 1562	500.000	
Nợ TK 1331	50.000	
Có TK 141	550.000	
(3) Nợ TK 1561	29.830.000	$= 190 \times \$10 \times 15.700$
Nợ TK 1381	314.000	$= 2 \times 10\$ \times 15.700$
Nợ TK 1388	1.265.000	$= 8 \times 10\$ \times 15.700$
Nợ TK 1331	1.570.000	
Có TK 331	32.970.000	$= 200 \times \$10 \times 105\% \times 15.700$
(4) Nợ TK 331	2.472.750	$= 10 \times \$15 \times 105\% \times 15.700$
Có TK 1561	2.355.000	$= 10 \times \$15 \times 15.700$
Có TK 1331	117.750	
(5) Nợ TK 331	22.254.750	$= (100-10) \times \$15 \times 105\% \times 15.700$
Có TK 1122	22.113.000	$= (100-10) \times \$15 \times 105\% \times 15.600$
Có TK 515	141.750	$= (100-10) \times \$15 \times 105\% \times (15.700-15.600)$
(6) a. Nợ TK 1561	1.570.000	
Có TK 1381	314.000	
Có TK 1388	1.256.000	
b. Nợ TK 1561	15.600.000	$= 100 \times \$10 \times 15.600$
Có TK 1331	1.560.000	
Có TK 331	17.160.000	$= 100 \times \$10 \times 110\% \times 15.600$
c. Nợ TK 331	329.700	$= 200 \times \$10 \times 1\% \times 105\% \times 15.700$
Có TK 1561	312.000	$= 200 \times \$10 \times 100\% \times 1\% \times 15.600$
Có TK 1331	15.600	$= 200 \times \$10 \times 5\% \times 1\% \times 15.600$
Có TK 515	2.100	$= 200 \times \$10 \times 105\% \times 1\% \times (15.700-15.600)$
(7) Nợ TK 331	49.800.300	$= (\$2.100 - \$21) \times 15.700 + \$1.100 \times 15.600$
Có TK 1122	49.592.400	$= \$3179 \times 15.600$
Có TK 515	207.900	$= \$2079 \times (15.700 - 15.600)$

2.3. KẾ TOÁN BÁN HÀNG HÓA

2.3.1. Khái niệm

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

- **Điều kiện ghi nhận doanh thu**

+ Doanh nghiệp đã chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu sản phẩm hoặc hàng hóa cho người mua.

+ Doanh nghiệp không còn nắm giữ quyền quản lý hàng hóa như người sở hữu hàng hóa hoặc quyền kiểm soát hàng hóa.

+ Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn

+ Doanh nghiệp đã thu được hoặc sẽ thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch bán hàng

+ Xác định được chi phí liên quan đến giao dịch bán hàng.

- **Thời điểm ghi nhận doanh thu:** Là thời điểm chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu hàng hóa cho người mua trong từng trường hợp cụ thể. Hầu hết, thời điểm chuyển giao phần lớn rủi ro trùng với thời điểm chuyển giao lợi ích gắn liền với quyền sở hữu hợp pháp hoặc quyền kiểm soát hàng hóa cho người mua.

- **Doanh thu nội bộ:** Là số tiền thu được do bán hàng hóa giữa các đơn vị trực thuộc trong cùng công ty, tổng công ty do sự phân cấp quản lý làm phát sinh doanh thu.

- **Các khoản giảm trừ doanh thu** bao gồm:

+ **Chiết khấu thương mại:** khoản mà doanh nghiệp giảm giá niêm yết cho người mua hàng với khối lượng lớn phát sinh trên khối lượng từng lô hàng hay trên tổng khối lượng hàng mua lũy kế trong một thời gian nhất định.

+ **Giảm giá hàng bán:** là khoản giảm trừ cho người mua do toàn bộ hay một phần hàng hóa kém phẩm chất, sai qui cách hoặc lạc hậu thị hiếu.

+ **Giá trị hàng bán bị trả lại** là giá trị khối lượng hàng bán đã xác định là tiêu thụ nhưng bị khách hàng trả lại và từ chối thanh toán do vi phạm hợp đồng, hàng bị mất, kém phẩm chất, không đúng qui cách chủng loại.

+ **Thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu, thuế GTGT** tính theo phương pháp trực tiếp là các khoản thuế tính trực tiếp trên doanh thu bán hàng.

2.3.2. Các phương thức bán hàng

a. Bán buôn

Là bán hàng cho các đơn vị sản xuất kinh doanh để tiếp tục quá trình lưu chuyển của hàng hóa, có 2 phương thức: