

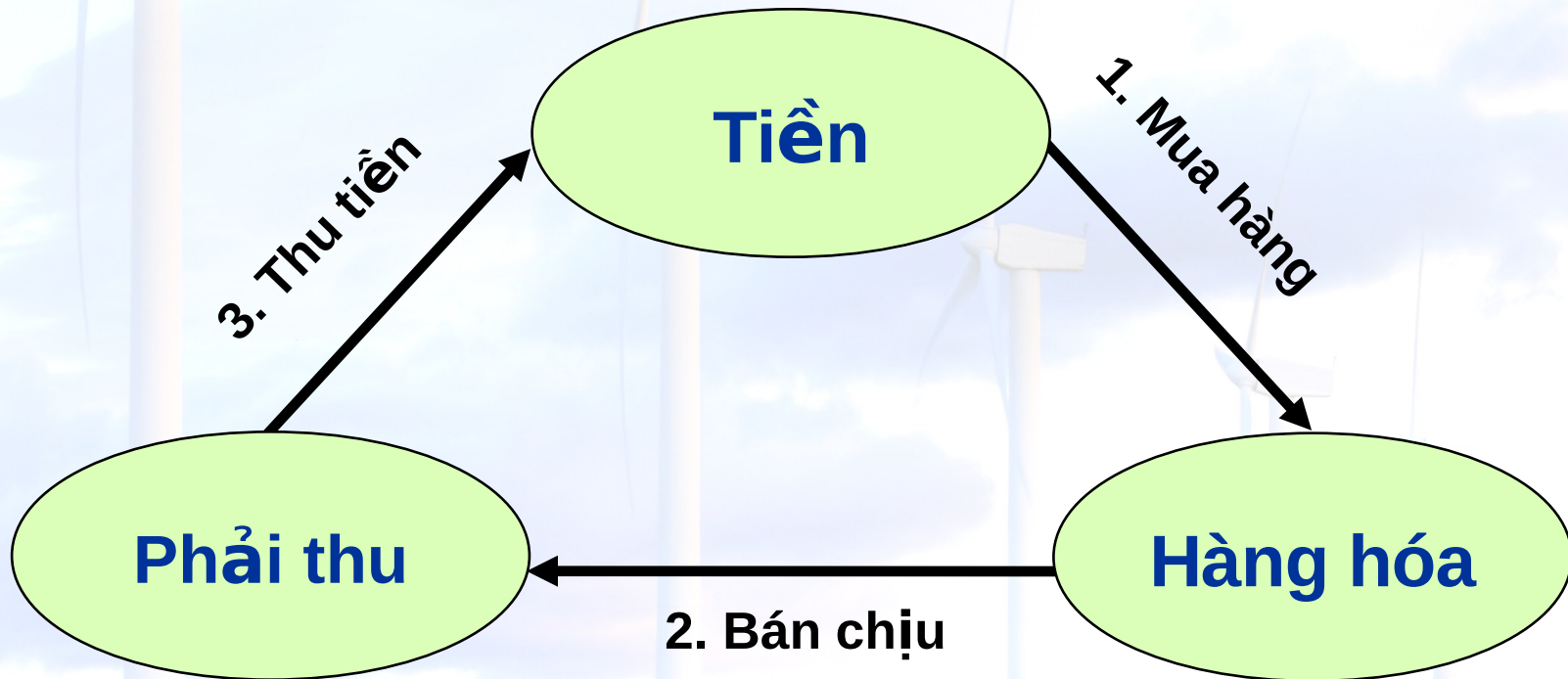
A row of white wind turbines stands against a dramatic sky with dark, heavy clouds and a bright, low sun on the horizon, creating a silhouette effect. The turbines are arranged in a line, receding into the distance. The overall mood is serene and powerful, representing clean energy.

MÔN HỌC NGUYÊN LÝ KẾ TOÁN



CHUYÊN ĐỀ 6
KẾ TOÁN
HOẠT ĐỘNG THƯƠNG MẠI

Chu kỳ kinh doanh



PP kế toán hàng tồn kho

Kiểm kê định kỳ

- Kiểm kê lượng HTK vào cuối kỳ, từ đó xác định giá vốn hàng bán
- Đặc điểm
 - Sử dụng trong các doanh nghiệp nhỏ
 - Chi phí thấp

Kê khai thường xuyên

- Ghi nhận nghiệp vụ nhập xuất tồn thường xuyên
- Đặc điểm
 - Sử dụng trong các doanh nghiệp lớn
 - Sử dụng máy quét và mã vạch để ghi nhận nghiệp vụ

Nghiệp vụ mua hàng

Giá mua

+ Chi phí mua

Chi phí vận chuyển

- Hàng mua trả lại

Hàng không đúng yêu cầu

- Giảm giá hàng mua

Theo thỏa thuận

- Chiết khấu mua hàng

Mua số lượng lớn

= Giá gốc hàng hóa

Nghiệp vụ mua hàng

Ngày 15.2, công ty CK mua một số hàng hóa trị giá 1.000 tr.đ theo phương thức mua trả chậm.

Ngày	Nghiệp vụ	TKĐÚ	Nợ	Có
15.2	Hàng hóa	156	1.000	
	Phải trả cho người bán	331		1.000
	Mua hàng hóa trả chậm (mua chịu)			

Nghiệp vụ mua hàng

Ngày 17.2, công ty thanh toán chi phí vận chuyển 20 tr.đ bằng tiền mặt.

Ngày	Nghiệp vụ	TKĐÚ	Nợ	Có
17.2	Hàng hóa	156	20	
	Tiền mặt	111		20
	Chi phí vận chuyển			

Giá gốc hàng hóa = 1.000 + 20 = 1.020 tr.đ

Nghiệp vụ mua hàng

Ngày 19.2, công ty được người bán giảm giá 100 tr.đ cho 1 số hàng hóa không đúng yêu cầu đã cam kết.

Ngày	Nghiệp vụ	TKĐÚ	Nợ	Có
19.2	Phải trả cho người bán	331	100	
	Hàng hóa	156		100
	Giảm giá hàng mua			

Giá mua hàng hóa = 1.000 + 20 - 100 = 920 tr.đ

Doanh thu và Phải thu KH

1. DN đã bán hàng và chuyển quyền sở hữu hàng hóa cho khách hàng, nhưng vẫn còn rủi ro và lợi ích gắn liền với hàng hóa.
2. DN ghi nhận khi thỏa mãn quản lý hay kiểm soát tài sản.
3. Doanh thu xác định được và có thể đo lường được.
4. DN đã thu hoặc sẽ thu được lợi ích kinh tế.
5. Xác định được chi phí liên quan đến giao dịch bán hàng.

DT bán hàng được ghi nhận khi thỏa mãn 5 điều kiện:



Giải thích các điều kiện ghi nhận DT

- 2 điều kiện đầu thường thể hiện qua việc: DN đã giao hàng cho bên mua.
- 2 điều kiện tiếp theo thường thể hiện qua việc DN đã phát hành hóa đơn, người mua đã ký vào hóa đơn.
- Điều kiện cuối: DN xác định được các chi phí như: giá vốn hàng bán, chi phí vận chuyển,...

Doanh thu thuần

$DT \text{ thuần} = DT - \text{Chiết khấu thương mại} - \text{Hàng bán bị trả lại} - \text{Giảm giá hàng bán}$

Chiết khấu thương mại là khoản chiết khấu được giảm trên giá bán thông thường nhằm khuyến khích khách hàng mua hàng hóa với số lượng lớn.

Doanh thu thuần

$DT \text{ thuần} = DT - \text{Chiết khấu thương mại} - \text{Hàng bán bị trả lại} - \text{Giảm giá hàng bán}$

Hàng bán bị trả lại là giá trị hàng hóa bị KH trả lại do vi phạm HĐKT, hàng hóa kém phẩm chất,...

Giảm giá hàng bán là khoản giảm trừ cho KH do hàng hóa kém phẩm chất hay không đúng quy cách,...

Doanh thu thuần

20.3- Công ty CK bán 1 số hàng hóa trị giá 700 tr.đ cho công ty AZ theo phương thức thanh toán trả chậm 30 ngày.

25.3- Công ty AZ trả lại 1 số hàng hóa không đúng quy cách trong hợp đồng trị giá 10 tr.đ

28.3- Công ty CK đồng ý giảm giá 3,6 tr.đ của lô hàng mua ngày 20.3 do hàng không đúng chủng loại theo hợp đồng kinh tế.

Doanh thu thuần- Ghi nhận

Ngày	Nghiệp vụ	TKĐÚ	Nợ	Có
20.3				
25.3				
28.3				

Doanh thu thuần- Ghi nhận

Ngày	Nghiệp vụ	TKĐỨ	Nợ	Có
20.3	Phải thu của KH Doanh thu Bán hàng trả chậm	131 511	700	700
25.3	Hàng bán bị trả lại Phải thu của KH Hàng mất phẩm chất	531 131	10	10
28.3	Giảm giá hàng bán Phải thu của KH Giảm giá cho KH	532 131	3,6	3,6

Tài khoản điều chỉnh- Doanh thu

- Tài khoản điều chỉnh
 - Là 1 tài khoản điều chỉnh tăng hoặc giảm cho 1 tài khoản khác.
 - Các TK 521,531,532 là các khoản điều chỉnh giảm của TK 511

DT bán hàng	700,000
– Hàng bán bị trả lại	(10.000)
– <u>Giảm giá hàng bán</u>	<u>(3,600)</u>
= DT thuần	686,400

Hàng tồn kho và giá vốn hàng bán

20.3- Công ty CK bán 1 số hàng hóa trị giá 700 tr.đ cho công ty AZ theo phương thức thanh toán trả chậm 30 ngày. Giá vốn hàng bán ra là 460 tr.đ

25.3- Công ty AZ trả lại 1 số hàng hóa không đúng quy cách trong hợp đồng trị giá 10 tr.đ, giá vốn hàng trả lại là 2,4 tr.đ

Hàng tồn kho và giá vốn hàng bán

Ngày	Nghiệp vụ	TKĐỨ	Nợ	Có
20.3	Phải thu của KH Doanh thu	131 511	700	700
	Giá vốn hàng bán Hàng hóa	632 156	460	460
25.3	Hàng bán bị trả lại Phải thu của KH	531 131	10	10
	Hàng hóa Giá vốn hàng bán	156 632	2,4	2,4

Lãi gộp

Lãi gộp = DT thuần – Giá vốn hàng bán

Giá vốn hàng bán phản ánh chi phí của hàng hóa bán ra cho KH.

Lãi gộp là chỉ tiêu tài chính đo lường khả năng sinh lợi của hoạt động bán hàng

Bảng kết quả kinh doanh

	2004
Doanh thu	\$700,000
Các khoản giảm doanh thu	<u>(13,600)</u>
Doanh thu thuần	686,400
Giá vốn hàng bán	<u>(457,600)</u>
Lợi nhuận gộp	228,800

Chi phí hoạt động kinh doanh

Phần lớn các chi phí hoạt động kinh doanh ngoài giá vốn hàng bán là *chi phí thời kỳ*.



Chi phí bán hàng

Chi phí bán hàng là các chi phí phát sinh trong quá trình bán hàng như chi phí quảng cáo, khuyến mãi, hội chợ,...



Chi phí quản lý doanh nghiệp

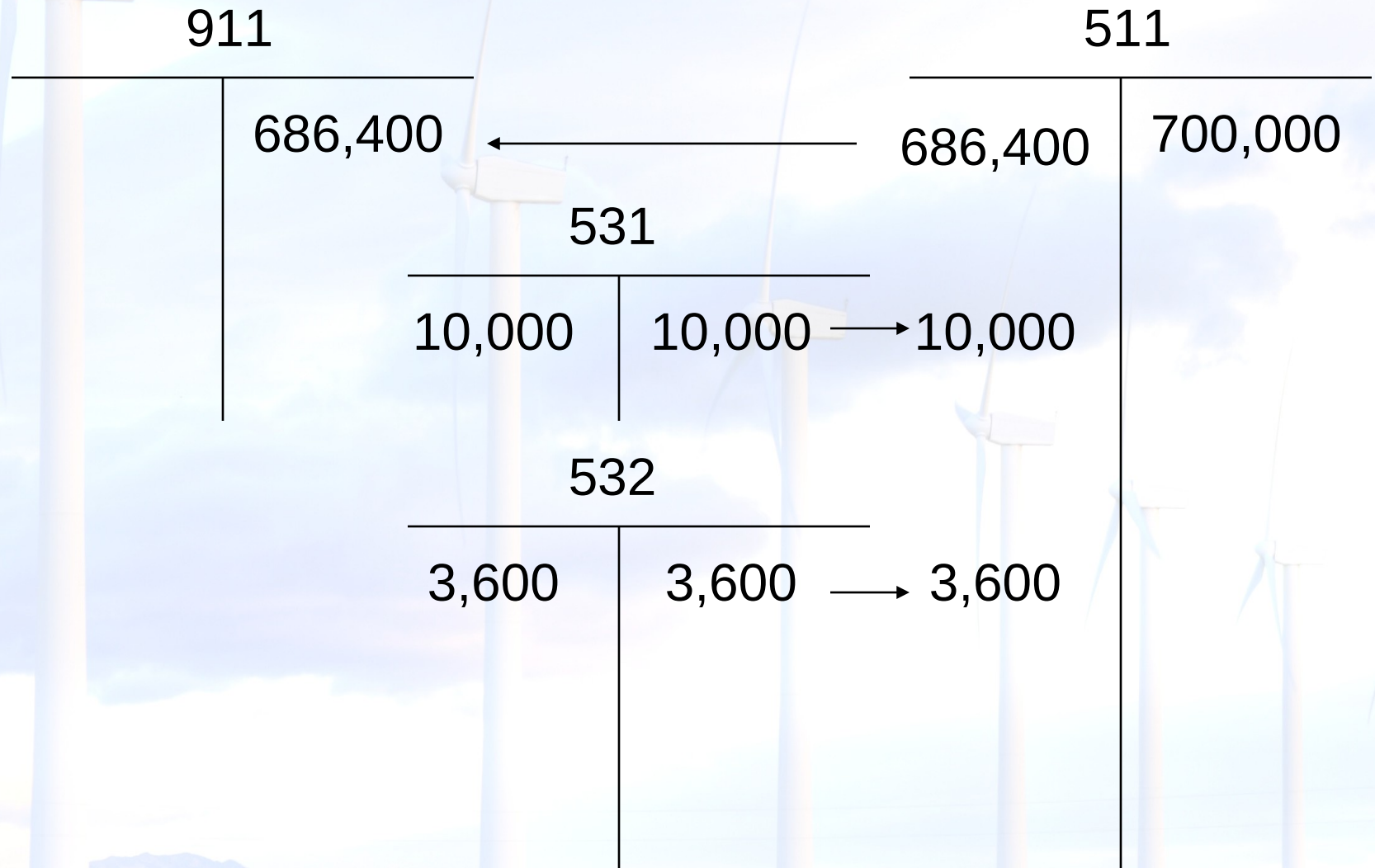
Chi phí quản lý doanh nghiệp là các chi phí liên quan đến hoạt động quản lý chung toàn doanh nghiệp.



Các bút toán khóa sổ

- ☀ Xác định DT thuần và khóa sổ các TK Doanh thu và Thu nhập khác vào TK Xác định kết quả.
- ② Khóa sổ các TK Chi phí (bao gồm giá vốn hàng bán) vào TK Xác định kết quả.
- “ Khóa sổ TK Xác định kết quả vào TK Lợi nhuận chưa phân phối.

Xác định DT thuần và Khóa sổ các TK Doanh thu



Khóa sổ các TK Chi phí

632

457,600 | 457,600 →

635

4,800 | 4,800 →

641

68,100 | 68,100 →

642

80,200 | 80,200 →

911

457,600 ←

686,400 ←

511

686,400 ←

Khóa sổ TK Xác định kết quả

421

911

511

→ 457,600 686,400 ← 686,400

→ 4,800

→ 68,100

→ 80,200

80,500 ↔ 80,500

Phân tích tình hình hoạt động kinh doanh

Tỷ suất
LN/DT=

LN sau thuế

Doanh thu

Tỷ suất LN/DT là thước đo khả năng tạo ra lợi nhuận từ doanh thu của công ty.



Kết thúc phần 6

