CHƯƠNG 7
KẾ TOÁN DOANH THU, THU NHẬP, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH

TRƯỜNG ĐẠI HỌC MỞ TPHCM, KHOA KẾ TOÁN - KIỂM TOÁN

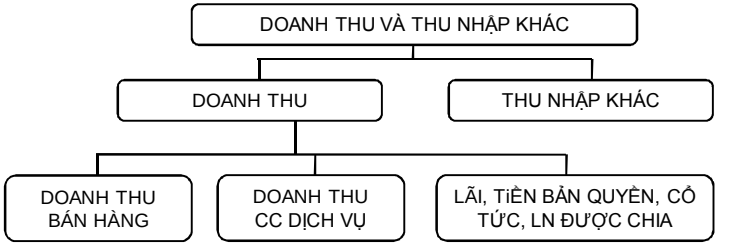
Mục tiêu

- Sau khi học xong chương này, sinh viên có thể:
  - Trình bày những vấn đề cơ bản liên quan đến doanh thu, thu nhập, chi phí và xác định kết quả kinh doanh.
  - Nhận diện và vận dụng tài khoản kế toán liên quan đến doanh thu, thu nhập, chi phí và xác định kết quả kinh doanh.
  - Ý nghĩa của thông tin qua các tỷ số tài chính

Nội dung

- Khái niệm, ghi nhận, đánh giá doanh thu và chi phí.
- Vận dụng hệ thống tài khoản để ghi chép các giao dịch liên quan đến doanh thu và chi phí.
- Trình bày doanh thu, chi phí trên BCTC.
- Ý nghĩa thông tin qua các tỷ số tài chính.

Khái niệm



Lưu ý: Doanh thu được định nghĩa và xem xét riêng biệt với chi phí

Doanh thu

- Doanh thu là tổng giá trị các lợi ích kinh tế doanh nghiệp thu được trong kỳ kế toán:
  - Phát sinh từ các hoạt động sản xuất kinh doanh thông thường và các hoạt động khác của doanh nghiệp;
  - Góp phần làm tăng vốn chủ sở hữu nhưng không bao gồm các khoản góp vốn của cổ đông hoặc của chủ sở hữu.

5

Ví dụ 1

Vận dụng định nghĩa doanh thu để xác định bản chất các giao dịch sau:

1. Nhận được một tài sản biếu tặng 40 trđ
2. Thu tiền khách hàng còn nợ của tháng trước 300 trđ bằng chuyển khoản.
3. Bán hàng chưa thu tiền, giá bán 500 trđ.
4. Phát hành cổ phiếu phổ thông cho nhà cung cấp để cấn trừ công nợ phải trả 1.000 trđ.

6

Ghi nhận doanh thu

- Doanh thu bán hàng
- Doanh thu cung cấp dịch vụ
- Doanh thu từ lãi, tiền bản quyền, cổ tức và LN được chia

7

5 điều kiện ghi nhận doanh thu bán hàng hóa

- DN đã chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu sản phẩm hoặc hàng hóa cho người mua;
- DN không còn 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;
- DN 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.

8

Ví dụ 2

Xác định các trường hợp sau đủ điều kiện ghi nhận doanh thu chưa:

1. Siêu thị A bán hàng và cho phép người mua hàng trả lại hàng trong thời gian 10 ngày không cần nói lý do, miễn là hàng còn nguyên vẹn.
2. DN xuất hóa đơn và vận chuyển hàng từ TP. HCM ra Hà Nội để giao cho khách hàng theo phương thức chuyển hàng.
3. Cty Hoàng Nhân giao hàng cho công ty Hoàng Nghĩa tại kho của bên mua. Do 2 giám đốc quen nhau nên kế toán của Hoàng Nhân chưa biết giá bán là bao nhiêu.

9

Ví dụ 2 (tt)

4. Cty Hoàn Cầu giao hàng hóa cho Cty Nhất Phương, trong hợp đồng có qui định, sau khi lắp đặt thành một hệ thống, vận hành ổn định thì mới chấp nhận số hàng trên (do yêu cầu kỹ thuật) và được Hoàn Cầu đồng ý.
5. Siêu thị X bán phiếu quà tặng có mệnh giá từ 100.000đ cho đến 500.000đ. Người có phiếu quà tặng được mua tất cả hàng hóa có tại siêu thị và phải mua bằng hoặc cao hơn số tiền ghi trên phiếu. Phiếu có giá trị 12 tháng.

10

Bài tập thực hành 1

1. DN xuất hóa đơn và gửi hàng đi bán ngày 31/12/20x0, giá xuất kho là 200trđ, giá bán chưa thuế GTGT là 240trđ, thuế GTGT 10%. Đến ngày 05/01/20x1, khách hàng mới nhận hàng và chấp nhận thanh toán.
2. DN xuất kho hàng hóa giao đại lý bán, giá xuất kho là 500trđ, giá bán chưa thuế GTGT là 570trđ, thuế GTGT 10%. Theo hợp đồng gửi đại lý, đại lý bán đúng giá và hưởng 4%/giá bán chưa thuế của số lượng hàng bán được.

Yêu cầu: DN sẽ ghi nhận doanh thu bán hàng khi nào?

11

Xác định doanh thu bán hàng

- Theo VAS 14, "DT được được xác định theo giá trị hợp lý của các khoản đã thu hoặc sẽ thu được sau khi trừ đi các khoản giảm trừ doanh thu".
- Như vậy, để xác định doanh thu cần xác định được 2 yếu tố:
  - ✓ Giá trị hợp lý của khoản đã thu hoặc sẽ thu
  - ✓ Các khoản giảm trừ doanh thu

12

Giá trị hợp lý

- Là giá thoả thuận giữa hai bên mua bán.
  - 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 các khoản thuế gián thu phải nộp mà không tách riêng ngay được tại thời điểm phát sinh giao dịch, có thể ghi nhận doanh thu bao gồm cả số thuế gián thu nhưng định kỳ phải trừ ra khỏi doanh thu đối với số thuế gián thu phải nộp.

13

Giá trị hợp lý

Xác định doanh thu một số trường hợp

1. Bán hàng thu tiền, trả chậm thông thường
2. Người mua ứng trước
3. Bán hàng trả chậm
4. Bán hàng có kèm khuyến mãi, giảm giá

14

Bán hàng thu tiền

- Doanh thu bán hàng là giá bán KHÔNG BAO GỒM các khoản thuế gián thu.

15

Người mua ứng trước

- DN đã viết hoá đơn và đã thu tiền hàng nhưng đến cuối kỳ vẫn chưa giao hàng:
  - Chưa phát sinh giao dịch bán hàng nên không phát sinh doanh thu, ghi nhận một khoản ứng trước của khách hàng
  - ~~Giá vốn của lô hàng được ghi nhận là hàng gửi đi bán.~~

16

Bán hàng trả chậm

- Doanh thu bán hàng là giá bán trả ngay, không bao gồm lãi trả chậm. Nợ phải thu bao gồm cả lãi trả chậm.
- Thuế GTGT tính trên giá bán trả ngay, không tính trên lãi trả chậm
- Lãi trả chậm sẽ ghi nhận như một khoản doanh thu nhận trước, sau đó phân bổ vào doanh thu hoạt động tài chính trong suốt thời gian trả chậm.

17

Ví dụ 3

- Ngày 01.01.20X0 doanh nghiệp N bán cho công ty K một lô hàng cho trả chậm trong 3 năm. Giá bán chưa thuế GTGT của lô hàng này nếu trả tiền ngay là 300 triệu đồng, thuế GTGT 10%. Giá xuất kho lô hàng là 250 triệu đồng. Nợ gốc, thuế và lãi được trả đều vào cuối mỗi năm. Hai bên thỏa thuận lãi suất cố định cho khoản tín dụng tương tự là 10%/năm tính trên số tiền nợ. Hãy xác định doanh thu bán hàng, doanh thu thuần, doanh thu hoạt động tài chính tại doanh nghiệp N ở năm 20X0, 20X1 và 20X2.

Yêu cầu: Xác định DTBH, DTTC của năm 20X0, 20X1 và 20X2

18

Bán hàng khuyến mãi kèm điều kiện - Khuyến mãi có thu tiền

- Trường hợp khách hàng chỉ được nhận hàng khuyến mại khi mua hàng của đơn vị (như mua 2 sản phẩm được tặng thêm một sản phẩm) thì bản chất giao dịch là giảm giá hàng bán, sản phẩm tặng miễn phí cho khách hàng về hình thức được gọi là khuyến mại nhưng về bản chất là bán vì khách hàng sẽ không được hưởng nếu không mua sản phẩm.
- Trường hợp này giá trị sản phẩm tặng cho khách hàng được phản ánh vào giá vốn và doanh thu tương ứng với giá trị hợp lý của sản phẩm đó phải được ghi nhận.

19

Ví dụ 4

Công ty ĐK có chính sách bán bánh trung thu: mua 1 hộp tặng 1 hộp.

- Trong kỳ có giao dịch như sau: Cty ĐK bán 5 hộp bánh cho khách với đơn giá bán là 300.000 đồng/hộp, thuế GTGT 10%, thu bằng TM. Ngoài ra ĐK còn tặng thêm 5 hộp theo quy định. Đơn giá vốn của 1 hộp bánh là 200.000 đồng/hộp.

Yêu cầu: xác định doanh thu, giá vốn phát sinh trong giao dịch trên

20

Bán hàng khuyến mãi không kèm điều kiện - Khuyến mãi không thu tiền

- Trường hợp khách hàng được nhận hàng khuyến mại của đơn vị nhưng không kèm điều kiện, tức nhận sản phẩm khuyến mãi không trả tiền cho dù mua hay không mua hàng.
- Trường hợp này không tạo ra doanh thu, giá trị sản phẩm xuất tặng cho khách hàng được phản ánh vào chi phí bán hàng.

21

Ví dụ 5

- Công ty URC thực hiện bán hàng khuyến mãi sản phẩm trà xanh C2 tại trường ĐH Mở như sau: xuất hàng khuyến mãi không thu tiền cho sinh viên, số lượng xuất là 300 chai, đơn giá bán của 1 chai là 5.000 đồng/chai, đơn giá vốn của 1 chai là 3.000 đồng/chai.

Yêu cầu: Xác định doanh thu, giá vốn phát sinh trong giao dịch trên

22

Các khoản giảm trừ doanh thu

Bao gồm:

- Chiết khấu thương mại
- Giảm giá hàng bán
- Hàng bán bị trả lại.

23

Nguyên tắc giảm trừ doanh thu

- Phát sinh giảm trừ doanh thu của hàng hóa, dịch vụ bán trong kỳ: Ghi giảm trừ doanh thu của kỳ đó.
- Trường hợp hàng đã tiêu thụ từ các kỳ trước, kỳ sau mới phát sinh khoản giảm trừ thì:
  - Trước thời điểm phát hành BCTC, kế toán phải coi đây là một sự kiện cần điều chỉnh phát sinh sau ngày lập Bảng CĐKT và ghi giảm doanh thu, trên BCTC của kỳ lập báo cáo (kỳ trước).
  - Sau thời điểm phát hành BCTC thì doanh nghiệp ghi giảm doanh thu của kỳ phát sinh (kỳ sau).

24

Chiết khấu thương mại

- **Chiết khấu thương mại:** Là khoản giảm trừ cho người mua do họ mua sản phẩm, hàng hóa dịch vụ có số lượng hay giá trị lớn theo thỏa thuận về chiết khấu thương mại đã ghi trên hợp đồng mua bán hoặc các cam kết mua bán hàng.

25

Chiết khấu thương mại

- ✓ Trường hợp trong hóa đơn đã thể hiện khoản CKTM cho người mua là khoản giảm trừ vào số tiền người mua (giá bán trên hoá đơn là giá đã trừ CKTM) thì DN không ghi nhận là CKTM, doanh thu bán hàng phản ánh theo giá đã trừ CKTM (doanh thu thuần).
- ✓ Trường hợp phải theo dõi riêng khoản CKTM mà DN 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 CKTM (doanh thu gộp).

26

Ví dụ 6

- Doanh nghiệp bán một lô hàng cho khách hàng A, tổng giá bán chưa thuế GTGT là 100 triệu đồng, thuế suất thuế GTGT 10%. Doanh nghiệp đã xuất hàng cho người mua và người mua đã chấp nhận sẽ thanh toán. Do mua hàng với khối lượng lớn, người mua được hưởng chiết khấu thương mại là 2%.

Yêu cầu: Xác định doanh thu thuần bán hàng trong nghiệp vụ trên. Hoá đơn GTGT sẽ được thể hiện như thế nào?

27

Ví dụ 7

- Theo chính sách bán hàng của DN, trong khoảng thời gian từ 15/4/20x0 đến 14/5/20x0, chiết khấu 2%/giá bán chưa thuế GTGT cho khách hàng, nếu đạt doanh số mua là 200 trđ.
- Có tài liệu bán hàng cho khách hàng A như sau:
  - Ngày 17/4: KH A mua hàng hóa, giá mua chưa thuế GTGT là 80 trđ
  - Ngày 12/5: KH A mua hàng hóa, giá mua chưa thuế GTGT là 130trđ.
- Vì mua 2 đợt, tổng giá mua chưa thuế của khách hàng A là 210trđ, được hưởng chiết khấu 2% trừ vào hóa đơn cuối cùng.

Yêu cầu: Xác định doanh thu bán hàng, doanh thu thuần.

28

Chiết khấu thanh toán

- Là khoản tiền mà bên bán cho bên mua hưởng do khách hàng thanh toán tiền sớm.
- Chỉ liên quan đến thu hồi nợ phải thu nên không được ghi giảm doanh thu bán hàng mà ghi tăng chi phí tài chính.

29

Ví dụ 8

- Xuất kho hàng hóa bán thu ngay bằng TGNH, giá xuất kho 200 trđ, giá bán chưa thuế GTGT là 250 trđ. Do thanh toán ngay, người mua được hưởng chiết khấu thanh toán 1% trên tổng số tiền thanh toán và trừ ngay vào số tiền mua khi chuyển trả.

Yêu cầu:

1/ Lợi nhuận gộp của nghiệp vụ trên?

2/ Chiết khấu thanh toán trong nghiệp vụ trên?

30

Giảm giá hàng bán

- Là khoản giảm trừ cho người mua do hàng hóa kém phẩm chất, sai quy cách hoặc lạc hậu thị hiếu.
- Trường hợp hóa đơn đã thể hiện khoản giảm giá (giá bán phản ánh trên hoá đơn là giá đã giảm) thì doanh nghiệp (bên bán hàng) không ghi nhận khoản giảm giá này, doanh thu bán hàng phản ánh theo giá đã giảm (doanh thu thuần).
- Phản ánh khoản giảm giá này đối với 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...

31

Hàng bán bị trả lại

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

32

Ví dụ 9

- Tháng 5/20X1, DN xuất lô hàng bán giao tại kho có giá chưa thuế là 60 triệu đồng, thuế GTGT 10%, chưa thu tiền. Giá xuất kho là 50 triệu đồng.
- Tháng 6/20X1, khách hàng phàn nàn hàng kém phẩm chất, hai bên thống nhất như sau: (a) giảm giá 20% giá trị hàng và trừ vào tiền hàng; (b) xuất trả 30% giá trị lô hàng và trừ vào tiền hàng.

33

Doanh thu cung cấp dịch vụ

- 4 điều kiện ghi nhận doanh thu cung cấp dịch vụ:
  - Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn;
  - Có khả năng thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch cung cấp dịch vụ đó;
  - Xác định được phần công việc hoàn thành tại ngày lập bảng cân đối kế toán;
  - Xác định được chi phí phát sinh cho giao dịch và chi phí để hoàn thành giao dịch cung cấp dịch vụ đó.

34

Ví dụ 10

- Công ty quảng cáo Lasta nhận hợp đồng quảng cáo cho sản phẩm M của công ty CP TĐA trong 1 năm (Từ tháng 06/20x0 đến hết tháng 5/20x1) với tổng số tiền là 2.200 triệu đồng (bao gồm thuế GTGT 10%), thông qua chương trình "chuyện không của riêng ai", với 52 lần phát sóng trên truyền hình.

Yêu cầu: Xác định thời điểm ghi nhận doanh thu cung cấp dịch vụ của Lasta.

35

Doanh thu từ lãi, tiền bản quyền, cổ tức và lợi nhuận được chia

- 2 Điều kiện ghi nhận doanh thu
  - Số tiền xác định tương đối chắc chắn;
  - Có khả năng thu được lợi ích kinh tế.

36

Ví dụ 11

- Ngày 1/2/20x0, Công viên nước Đầm Sen gửi tiền vào Ngân hàng Việt Á, số tiền gửi là 50.000 trđ, kỳ hạn gửi 13 tháng, lãi suất 14%/năm, nhận lãi và gốc tại ngày đáo hạn. (Tham khảo thuyết minh của DSN năm 2011)

Yêu cầu: Xác định lãi tiền gửi mà CV nước Đầm Sen ghi nhận trên báo cáo tài chính trong từng năm.

37

Thu nhập khác

- Thu về thanh lý tài sản cố định, nhượng bán tài sản cố định;
- Thu tiền phạt khách hàng do vi phạm hợp đồng;
- Thu tiền bảo hiểm được bồi thường;
- Thu được các khoản nợ phải thu đã xóa sổ tính vào chi phí kỳ trước;
- Khoản nợ phải trả nay mất chủ được ghi tăng thu nhập;
- Thu các khoản thuế được giảm, được hoàn lại;
- Các khoản thu khác.

38

Chi phí

- Khái niệm
- Phân loại chi phí
- Ghi nhận chi phí

39

Khái niệm

- Chi phí là tổng giá trị các khoản làm giảm lợi ích kinh tế trong kỳ kế toán:
  - dưới hình thức các khoản tiền chi ra, các khoản khấu trừ tài sản hoặc phát sinh các khoản nợ
  - dẫn đến làm giảm vốn chủ sở hữu, không bao gồm các khoản phân phối cho cổ đông hoặc chủ sở hữu.

40

Phân loại

- Chi phí sản xuất kinh doanh:
  - Theo chức năng: Chi phí giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí tài chính.
  - Theo tính chất: Chi phí nguyên vật liệu, công cụ, khấu hao, tiền lương, dịch vụ mua ngoài và chi phí bằng tiền.
- Chi phí khác: Chí phí ngoài hoạt động sản xuất kinh doanh bình thường.

41

Ghi nhận chi phí

- Chi phí được ghi nhận phù hợp với thu nhập, khi khi nhận một khoản thu nhập thì phải ghi nhận các chi phí để tạo ra thu nhập đó.
- Chi phí liên quan đến thu nhập kỳ này:
  - Chi phí phát sinh trong kỳ này
  - Chi phí trả trước từ các kỳ trước phân bổ cho kỳ này
  - Chi phí phải trả nhưng liên quan đến thu nhập của kỳ này.

42

Ví dụ 12

Tình hình chi phí phát sinh trong kỳ tại một DN như sau:

1. Xuất kho hàng hóa bán thu bằng tiền mặt, giá xuất kho 200trđ, giá bán chưa có thuế GTGT là 220trđ, thuế GTGT 10%, tiền hàng chưa thu.
2. Xuất kho CCDC sử dụng cho bộ phận quản lý doanh nghiệp, giá xuất kho 2 trđ.
3. Cuối tháng, tính lương phải trả cho bộ phận bán hàng 10trđ, chí phí quản lý doanh nghiệp 15 trđ.
4. Thuế môn bài phải nộp trong năm 20x0 là 1 trđ.

43

Ví dụ 12 (tt)

5. Cuối tháng, trích khấu hao TSCĐ sử dụng ở bộ phận bán hàng 2trđ, bộ phận quản lý doanh nghiệp 3 trđ.
6. Chi tiền mặt mua văn phòng phẩm sử dụng ở bộ phận quản lý 1,05trđ, trong đó có thuế GTGT 5%.
7. Trích trước chi phí bảo hành sản phẩm 5 trđ
8. Chi phí quảng cáo phân bổ cho tháng này 8 trđ

Yêu cầu: Xác định chi phí trong các nghiệp vụ phát sinh trên.

44

Chi phí khác

- Giá trị khấu hao chưa hết của TSCĐ thanh lý nhượng bán, chi phí thanh lý nhượng bán TSCĐ
- Khoản tiền bị phạt do vi phạm hợp đồng kinh tế, phạt hành chính về thuế.
- Chênh lệch lỗ đánh giá TSCĐ khi đầu tư ra ngoài
- …

45

Ứng dụng vào hệ thống tài khoản

- Kế toán doanh thu, chi phí hoạt động kinh doanh
- Kế toán doanh thu tài chính, chi phí tài chính
- Kế toán chi phí hoạt động
- Kế toán thu nhập khác, chi phí khác
- Kế toán xác định kết quả kinh doanh

46

Kế toán doanh thu và chi phí kinh doanh

- Các phương thức bán hàng
- Tài khoản sử dụng
- Các nghiệp vụ cơ bản

47

Các phương thức bán hàng

- **Bán buôn:**
  - Bán buôn vận chuyển thẳng: Mua và bán tay ba, không qua kho
  - Bán buôn hàng qua kho
    - Bán hàng trực tiếp (bán tại kho của bên bán)
    - Phương thức chuyển hàng (Chuyển giao cho người mua)
    - Bán hàng thông qua đại lý
- **Bán lẻ:**
  - Bán hàng thu tiền trực tiếp
  - Bán hàng thu tiền tập trung

48

TK 511- DT bán hàng và CCDV

Bên Nợ	Bên Có
• Các khoản giảm doanh thu: Chiết khấu, giảm giá, hàng bán bị trả lại. • Kết chuyển doanh thu thuần	• Doanh thu bán hàng, cung cấp dịch vụ, doanh thu bán hàng nội bộ phát sinh trong kỳ kế toán

KHÔNG CÓ SỐ DƯ CUỐI KỲ

49

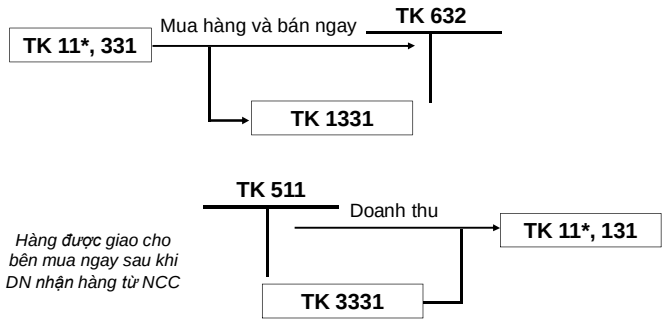
TK 632- Giá vốn hàng bán

Bên Nợ	Bên Có
• Giá vốn của hàng hóa đã tiêu thụ trong kỳ kế toán • Dự phòng giảm giá hàng tồn kho phát sinh tăng • Giá trị HTK hao hụt, mất mát • CPSXC cố định không được ghi nhận vào CP chế biến	• Dự phòng giảm giá HTK phát sinh giảm • Giá vốn của thành phẩm, hàng hóa dịch vụ đã bán bị trả lại. • Kết chuyển giá vốn hàng bán

KHÔNG CÓ SỐ DƯ CUỐI KỲ

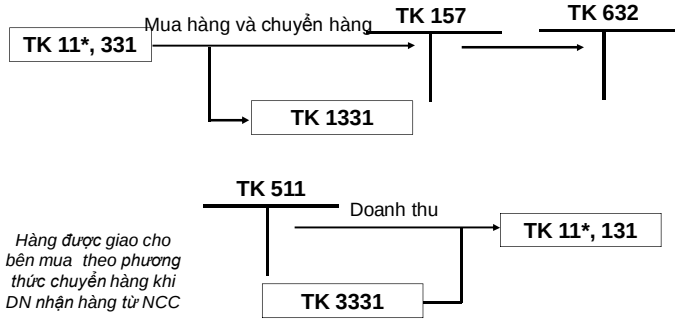
50

Bán buôn vận chuyển thẳng



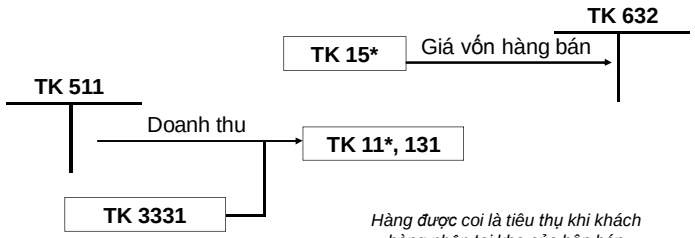
51

Bán buôn vận chuyển thẳng

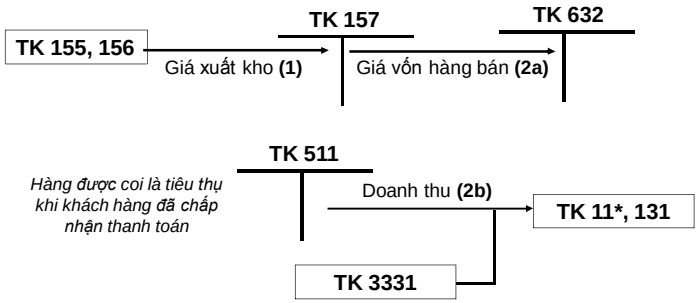


52

Bán hàng trực tiếp



Gửi hàng đi bán



Ví dụ 13

Số dư đầu tháng 1/20x0 công ty CP Toàn Tâm: Thành phẩm A: 20 trđ (1.000 kg), hàng hóa B: 30 trđ (500 đv). Áp dụng phương pháp kê khai thường xuyên, xuất kho theo PP FIFO, thuế GTGT khấu trừ.

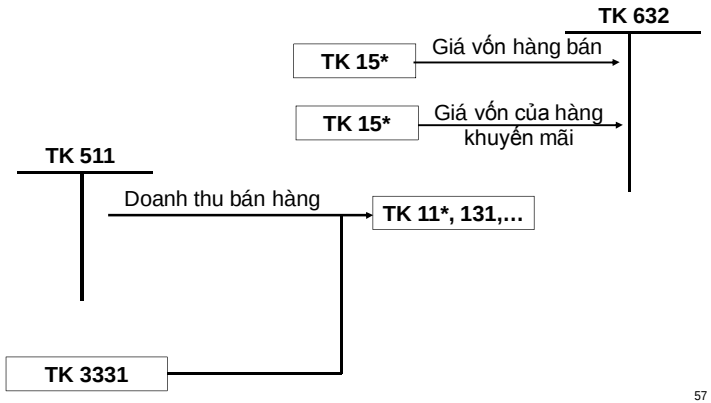
- Trong kỳ có các nghiệp vụ phát sinh sau:
  1. Nhập kho TP A từ sản xuất: 2.000 kg, giá thành 21.000đ/kg
  2. Xuất 500 kg TP A bán trực tiếp thu bằng tiền mặt, giá bán chưa thuế GTGT là 25.000đ/kg, thuế GTGT 10%.
  3. Xuất kho 800 TP A gửi đi bán cho 1 khách hàng ở Trà Vinh, giá bán chưa thuế GTGT theo hợp đồng là 28.000đ/kg, thuế GTGT 10%. Hàng đang trên đường giao cho khách hàng.

Ví dụ 13 (tt)

4. DN ký hợp đồng mua 2.000 đv hàng hóa B với công ty Hoàng Tấn với giá mua chưa thuế GTGT là 59.500đ/đv; đồng thời ký hợp đồng bán 2.000 đv hàng hóa B cho công ty Chính Nghĩa với giá bán chưa thuế GTGT là 63.000đ/đv. Công ty Hoàng Tấn đã giao hàng cho Chính Nghĩa theo yêu cầu của Toàn Tâm. Hàng hóa B chịu thuế GTGT 5%. Toàn Tâm chưa thanh toán cho Hoàng Tấn, đã thu tiền của Chính Nghĩa bằng TGNH.
5. Khách hàng ở Trà Vinh nhận được hàng và chấp nhận thanh toán.

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

Bán hàng khuyến mãi kèm điều kiện - Khuyến mãi có thu tiền – tặng sp cùng loại

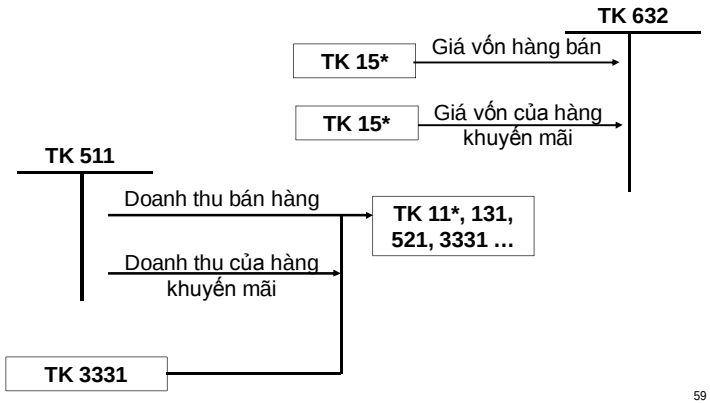


Ví dụ 14

- Công ty ĐK có chính sách bán bánh trung thu: mua 1 hộp tặng 1 hộp. Trong kỳ có giao dịch như sau: Cty ĐK bán 5 hộp bánh cho khách với đơn giá bán là 300.000 đồng/hộp, thuế GTGT 10%, thu bằng TM. Ngoài ra ĐK còn tặng thêm 5 hộp theo quy định. Đơn giá vốn của 1 hộp bánh là 200.000 đồng/hộp.

Yêu cầu: định khoản nghiệp vụ kinh tế phát sinh

Bán hàng khuyến mãi kèm điều kiện - Khuyến mãi có thu tiền – tặng sp khác loại



Ví dụ 15

- Công ty ĐK có chính sách bán bánh trung thu: mua 1 hộp tặng 1 lồng đèn. Trong kỳ có giao dịch như sau: Cty ĐK bán 10 hộp bánh cho khách với đơn giá bán là 300.000 đồng/hộp, thuế GTGT 10%, thu bằng TM, giá trị hợp lý của lồng đèn là 60.000đ/cái, biết rằng giá vốn của 1 hộp bánh là 200.000 đồng/hộp, lồng đèn là 50.000đ/cái

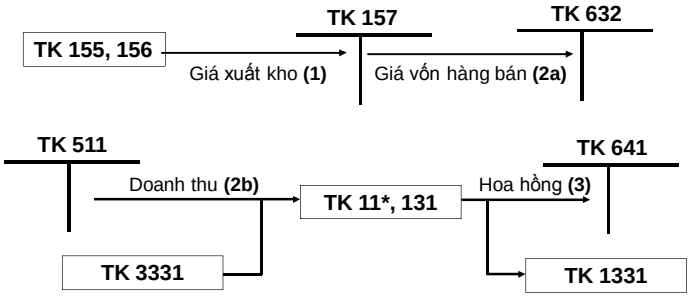
Yêu cầu: định khoản nghiệp vụ kinh tế phát sinh

Bán hàng qua đại lý

- Khi xuất kho hàng gửi đại lý: Sử dụng phiếu xuất kho gửi hàng đại lý
- Chỉ ghi nhận doanh thu bán hàng khi bên đại lý gửi bảng kê hàng đã tiêu thụ, xuất hóa đơn giao cho đại lý về giá trị hàng hóa đã bán.
- Hoa hồng đại lý được ghi nhận vào chi phí bán hàng.

61

Bán hàng qua đại lý



62

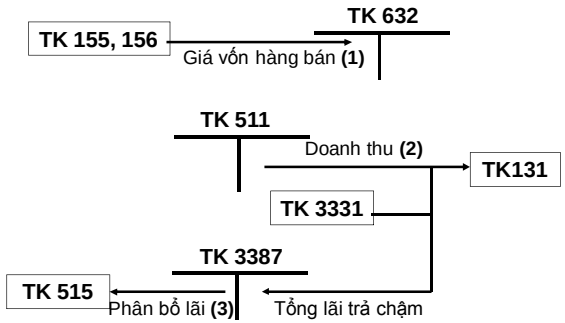
Ví dụ 16

- Tiếp theo ví dụ công ty CP Toàn Tâm ;
  - Xuất kho 1.000 kg thành phẩm A gửi đại lý M bán hộ, giá vốn là 27.000đ/kg. Đại lý M phải bán đúng giá trong hợp đồng gửi đại lý, giá bán chưa thuế GTGT 30.000đ/kg, thuế GTGT 10%. Đại lý M được hưởng 5%/giá bán chưa thuế GTGT của lượng hàng bán được.
  - Cuối tháng, theo bảng kê hàng đã bán mà đại lý M gửi cho Toàn Tâm, đại lý M bán được 950 kg. Đại lý đã chuyển khoản thanh toán toàn bộ số tiền hàng sau khi trừ đi hoa hồng được hưởng, thuế GTGT trên hoa hồng 10%.

Yêu cầu: Định khoản kế toán

63

Bán hàng trả chậm



64

Ví dụ 17

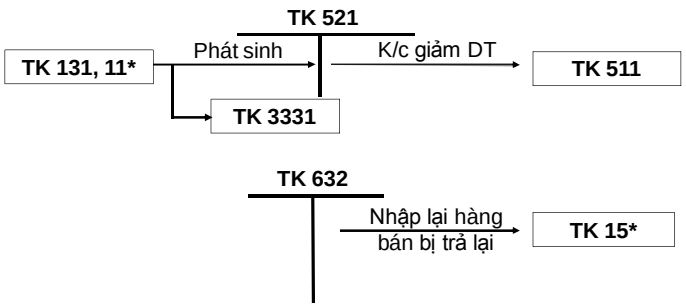
Ngày 01.01.20X0 doanh nghiệp N bán cho công ty K một lô hàng cho trả chậm trong 3 năm. Giá bán chưa thuế GTGT của lô hàng này nếu trả tiền ngay là 300 triệu đồng, thuế GTGT 10%. Giá xuất kho lô hàng là 250 triệu đồng. Nợ gốc, thuế và lãi được trả đều vào cuối mỗi năm. Hai bên thỏa thuận lãi suất cố định cho khoản tín dụng tương tự là 10%/năm tính trên số tiền nợ.

Yêu cầu:

1. Hãy xác định doanh thu bán hàng, doanh thu thuần, doanh thu hoạt động tài chính tại doanh nghiệp N ở năm 20X0, 20X1 và 20X2.
2. Định khoản kế toán

65

Chiết khấu thương mại, giảm giá, hàng bán bị trả lại



66

Ví dụ 18

Doanh nghiệp bán một lô hàng cho khách hàng A, tổng giá bán chưa thuế GTGT là 100 triệu đồng, thuế suất thuế GTGT 10%. Doanh nghiệp đã xuất hàng cho người mua và người mua đã chấp nhận sẽ thanh toán. Do mua hàng với khối lượng lớn, người mua được hưởng chiết khấu thương mại là 2%.

Yêu cầu: Định khoản nghiệp vụ trên.

67

Ví dụ 19

- Theo chính sách bán hàng của DN, trong khoảng thời gian từ 15/4/20x0 đến 14/5/20x0, chiết khấu 2%/giá bán chưa thuế GTGT cho khách hàng, nếu đạt doanh số mua là 200 trđ.
- Có tài liệu bán hàng cho khách hàng A như sau:
  - Ngày 17/4: KH A mua hàng hóa, giá mua chưa thuế GTGT là 80 trđ
  - Ngày 12/5:KH A mua hàng hóa, giá mua chưa thuế GTGT là 130trđ. Vì mua 2 đợt, tổng giá mua chưa thuế của khách hàng A là 210trđ, được hưởng chiết khấu 2% trừ vào hóa đơn cuối cùng.

Yêu cầu: Định khoản kế toán.

68

Ví dụ 20

- Trích tài liệu bán hàng cho khách hàng A tháng 10/20x0 như sau:
  - Ngày 15: KH A mua hàng hóa, giá mua chưa thuế GTGT 10% là 80 trđ, giá xuất kho 70 trđ, đã thu bằng TGNH.
  - Ngày 25:KH A trả lại 1 số hàng trị giá 20 trđ, giá xuất kho 18 trđ, thuế suất thuế GTGT 10%, DN trả lại tiền cho khách hàng bằng TGNH

Yêu cầu: Định khoản kế toán.

Kế toán doanh thu, chi phí tài chính

- Các trường hợp phát sinh
- Tài khoản sử dụng
- Các nghiệp vụ cơ bản

Các trường hợp phát sinh

- Lãi lỗ đầu tư chứng khoán, đầu tư góp vốn vào công ty liên doanh, liên kết, đầu tư vào công ty con.
- Lãi tiền gửi, lãi đi vay không được vốn hóa vào tài sản
- Bán hàng, mua hàng trả góp
- Chiết khấu được hưởng và cho khách hàng hưởng
- Lãi lỗ chênh lệch tỷ giá

TK 515- Doanh thu hoạt động tài chính

Bên Nợ	**Bên Có**
• Kết chuyển doanh thu hoạt động tài chính để xác định kết quả kinh doanh.	• Doanh thu hoạt động tài chính phát sinh trong kỳ kế toán

KHÔNG CÓ SỐ DƯ CUỐI KỲ

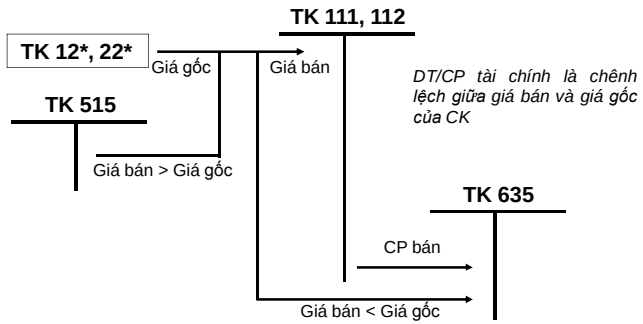
TK 635- Chi phí tài chính

Bên Nợ	Bên Có
• Chi phí tài chính phát sinh trong kỳ kế toán	• Kết chuyển chi phí tài chính để xác định kết quả kinh doanh.

KHÔNG CÓ SỐ DƯ CUỐI KỲ

73

Chuyển nhượng khoản đầu tư



74

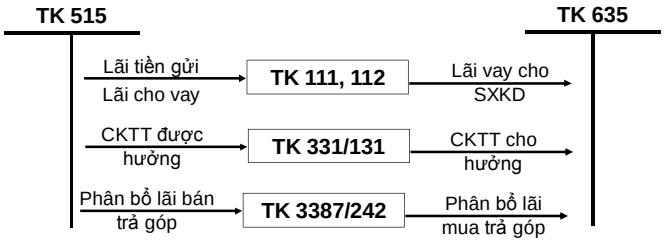
Ví dụ 21

- **Ngày 1/2/20x0**, Công ty Thành Thành Công mua lướt sóng 2.000.000 cp Công ty Mía đường Lam Sơn, giá giao dịch thoả thuận là 32.000đ/cp, mệnh giá 10.000đ/cp, thanh toán bằng chuyển khoản. Chi phí giao dịch 0,15%/giá trị giao dịch, thanh toán bằng chuyển khoản.
- **Ngày 28/2/20x0**, công ty Thành Thành Công đã bán thành công 2.000.000 cp, giá bán 45.000đ/cp, chi phí giao dịch bán là 0,15%/giá trị giao dịch, tất cả thu bằng chuyển khoản.

Yêu cầu: Định khoản kế toán

75

Các trường hợp khác



76

Kế toán chi phí hoạt động

- Nội dung chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp
- Tài khoản sử dụng
- Các nghiệp vụ cơ bản

77

Chi phí bán hàng

- Là các khoản chi phí liên quan đến việc tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa dịch vụ bao gồm:
  - Chi phí lương nhân viên bán hàng
  - Chi phí vật liệu
  - Chi phí công cụ
  - Chi phí khấu hao
  - Chi phí bảo hành
  - Chi phí dịch vụ mua ngoài
  - Chi phí khác bằng tiền

78

Chi phí quản lý doanh nghiệp

- Là các khoản chi phí liên quan đến quản lý chung toàn doanh nghiệp, bao gồm:
  - Chi phí nhân viên quản lý
  - Chi phí vật liệu
  - Chi phí công cụ dụng cụ
  - Chi phí khấu hao tài sản
  - Chi phí thuế, phí, lệ phí
  - Chi phí dự phòng
  - Chi phí dịch vụ mua ngoài
  - Chi phí khác bằng tiền

79

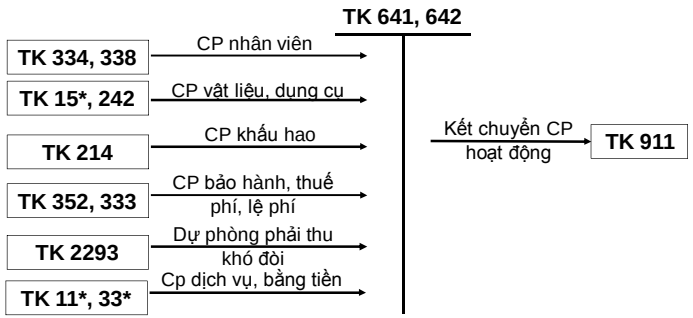
TK 641- Chi phí bán hàng
TK 642- Chi phí quản lý doanh nghiệp

Bên Nợ	**Bên Có**
• Chi phí bán hàng và quản lý phát sinh trong kỳ kế toán	• Kết chuyển chi phí bán hàng và quản lý để xác định kết quả kinh doanh.

KHÔNG CÓ SỐ DƯ CUỐI KỲ

80

Sơ đồ hạch toán



Ví dụ 22

Có tình hành kế toán tháng 1/20x0 tại công ty CP An Khang:

1. Cuối tháng tính lương phải trả cho bộ phận bán hàng 30trđ, bộ phận quản lý doanh nghiệp 40trđ.
2. Trích khoản các trích theo lương theo quy định
3. Xuất vật liệu sử dụng cho bộ phận bán hàng 3 trđ.
4. Xuất CCDC loại phân bổ 2 lần sử dụng cho quản lý DN 4 trđ.
5. Thuế môn bài phải nộp trong năm 20x0 là 3 trđ
6. Chi phí điện, nước, điện thoại thanh toán bằng chuyển khoản, phân bổ cho bộ phận bán hàng 2 trđ, quản lý DN 3 trđ.

Ví dụ 22 (tt)

7. Khấu hao tài sản cố định hữu hình sử dụng ở bộ phận bán hàng 1,5 trđ, bộ phận quản lý doanh nghiệp 2,5 trđ.
8. Chi phí thanh toán bằng tiền mặt, sử dụng ở bộ phận bán hàng 1 trđ, bộ phận quản lý DN 2 trđ.

Yêu cầu: Định khoản kế toán.

Kế toán thu nhập và chi phí khác

- Tài khoản sử dụng
- Các nghiệp vụ cơ bản

TK 711- Thu nhập khác

Bên Nợ	Bên Có
• Kết chuyển chi phí khác để xác định kết quả kinh doanh trong kỳ kế toán.	• Thu nhập khác phát sinh trong kỳ kế toán

KHÔNG CÓ SỐ DƯ CUỐI KỲ

85

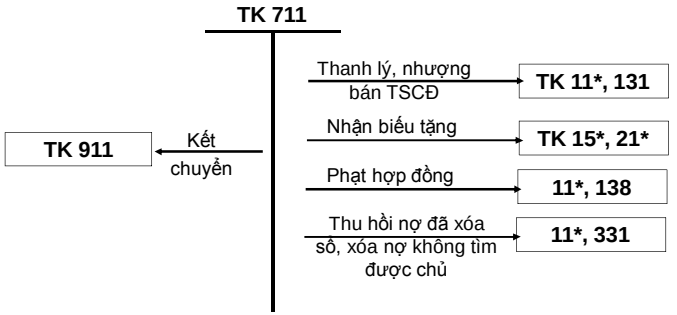
TK 811- Chi phí khác

Bên Nợ	Bên Có
• Chi phí khác phát sinh trong kỳ kế toán	• Kết chuyển chi phí khác để xác định kết quả kinh doanh.

KHÔNG CÓ SỐ DƯ CUỐI KỲ

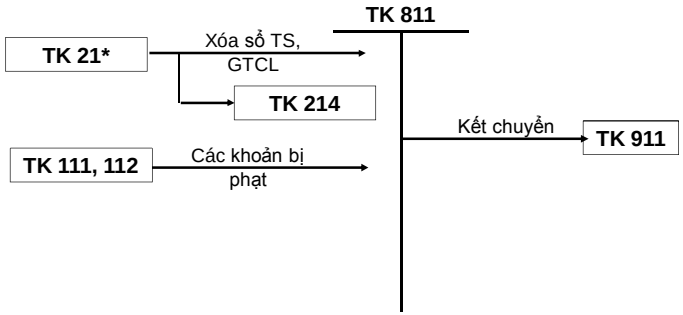
86

Sơ đồ hạch toán thu nhập khác



87

Sơ đồ hạch toán chi phí khác



88

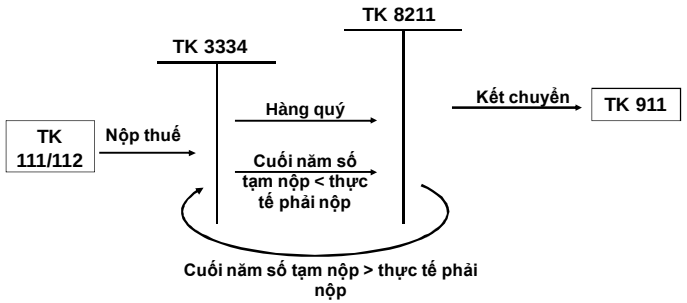
TK 821- Chi phí thuế TNDN

Bên Nợ	Bên Có
• Chi phí thuế TNDN hiện hành phát sinh trong kỳ kế toán	• Kết chuyển chi phí thuế TNDN hiện hành để xác định kết quả kinh doanh.

KHÔNG CÓ SỐ DƯ CUỐI KỲ

89

Sơ đồ hạch toán- CP thuế TNDN hiện hành



90

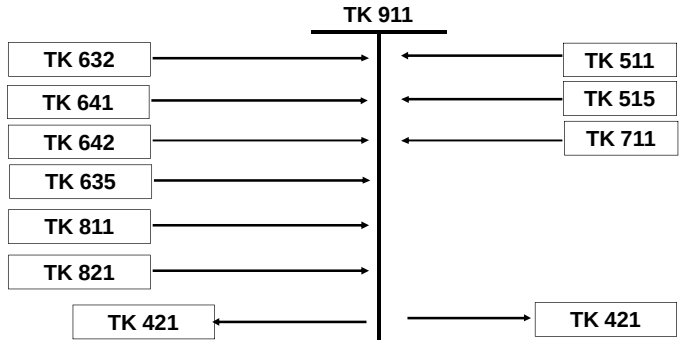
TK 911- Xác định kết quả

Bên Nợ	Bên Có
• Chi phí giá vốn hàng bán • Chi phí bán hàng • Chi phí quản lý doanh nghiệp • Chi phí tài chính • Chi phí khác • Chi phí thuế TNDN • Kết chuyển lãi	• Doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ • Doanh thu hoạt động tài chính • Thu nhập khác • Kết chuyển lỗ

KHÔNG CÓ SỐ DƯ CUỐI KỲ

91

Sơ đồ hạch toán



92

Ví dụ 23

Tại một DN tính và nộp thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ, kế toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên. Trong kỳ có tình hình sản xuất kinh doanh tại một doanh nghiệp trong quý 4 như sau:

1. DN xuất bán lô thành phẩm bán giao tại kho với giá bán chưa thuế 210.000.000đ, thuế GTGT 10%, chưa thu tiền. Giá xuất kho lô hàng 150.000.000đ.
2. Do một số hàng bị lỗi ở NV1 nên DN giảm giá cho bên mua với trị giá chưa thuế 10.000.000đ, đồng thời giảm thuế GTGT trên số tiền giảm giá này.
3. Khách hàng NV1 thanh toán hết nợ cho DN sau khi trừ chiết khấu thanh toán 2% trên số nợ.
4. DN nộp phạt vi phạm hành chính là 3.000.000đ bằng tiền mặt.
5. Lãi tiền gửi ngân hàng là 4.000.000đ, ngân hàng đã chuyển thẳng vào tài khoản TGNH.

Ví dụ 23 (tt)

6. DN nhượng bán TSCĐ hữu hình có nguyên giá là 60.000.000đ, hao mòn luỹ kế là 40.000.000đ. DN bán với giá chưa thuế là 15.000.000đ, thuế GTGT 10%, chưa thu tiền.
7. Chi phí phục vụ cho hoạt động bán hàng bao gồm: tiền mặt 2.000.000đ; lương nhân viên 5.000.000đ; nguyên vật liệu 1.000.000đ.
8. Chi phí quản lý doanh nghiệp, bao gồm: lương quản lý 15.000.000đ; khấu hao 3.000.000đ; tiền mặt 2.000.000đ.
9. DN kết chuyển các khoản để xác định kết quả kinh doanh. Tạm tính thuế thu nhập doanh nghiệp quý 4 theo thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp là 20%.

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

Trình bày thông tin trên BCTC

- Trên báo cáo kết quả kinh doanh
- Trên thuyết minh BCTC

(a) Chính sách kế toán được áp dụng trong việc ghi nhận doanh thu bao gồm phương pháp xác định phần công việc đã hoàn thành của các giao dịch về cung cấp dịch vụ;

(b) Doanh thu của từng loại giao dịch và sự kiện:

- Doanh thu bán hàng;
- Doanh thu cung cấp dịch vụ;
- Tiền lãi, tiền bản quyền, cổ tức và lợi nhuận được chia.

(c) Doanh thu từ việc trao đổi hàng hóa hoặc dịch vụ theo từng loại hoạt động trên.

(d) Thu nhập khác, trong đó trình bày cụ thể các khoản thu nhập bất thường.

Ý nghĩa thông tin

- Khả năng sinh lời của ngành nghề/sản phẩm, tình hình cạnh tranh và chính sách giá

  Doanh thu: Quy mô kinh doanh

  Tỷ lệ lãi gộp = LN gộp/doanh thu.

- Khả năng quản lý và kiểm soát chi phí

  Tỷ lệ chi phí hoạt động trên doanh thu = chi phí bán hàng và QLDN/doanh thu