

## CHƯƠNG 5

# KẾ TOÁN THÀNH PHẨM, TIÊU THỤ THÀNH PHẨM

Ths. Phạm Thị Huyền Quyên

# [ Nội dung chương 5 ]

- I. Kế toán thành phẩm
- II. Kế toán doanh thu
- III. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu
- IV. Kế toán xác định kết quả tiêu thụ

# I. KẾ TOÁN THÀNH PHẨM

1. KHÁI NIỆM
2. NGUYÊN TẮC HẠCH TOÁN
3. ĐÁNH GIÁ THÀNH PHẨM
4. KẾ TOÁN CHI TIẾT THÀNH PHẨM
5. KẾ TOÁN TỔNG HỢP THÀNH PHẨM

# 1. KẾ TOÁN THÀNH PHẨM

## ■ KHÁI NIỆM

### ■ Thành phẩm

- SP đã kết thúc quá trình chế biến cuối cùng
- Phù hợp với tiêu chuẩn chất lượng
- Đã nhập kho hay giao ngay cho khách hàng.

■ **Tiêu thụ thành phẩm** là quá trình cung cấp sản phẩm, dịch vụ cho khách hàng và thu được tiền hàng hoặc được khách hàng chấp nhận thanh toán.

## 2. Nguyên tắc hạch toán

1. Kế toán nhập xuất kho thành phẩm theo giá thành thực tế.
2. Kế toán theo dõi tình hình nhập – xuất - tồn kho của từng loại, từng thứ sản phẩm theo từng kho cả về số lượng và giá trị.
3. Cuối niên độ kế toán nếu có sự giảm giá phải lập dự phòng giảm giá của những thành phẩm tồn kho.

### 3. Đánh giá thành phẩm

- Thành phẩm nhập kho: đánh giá theo giá thành sản xuất (xem chương giá thành)
  - Thành phẩm xuất kho được đánh giá theo giá thực tế xuất kho: 04 PP:
    - Nhập trước xuất trước
    - Nhập sau xuất trước
    - Bình quân gia quyền
    - Thực tế đích danh
- (Xem chương kế toán vật liệu)

# 4. Kế toán chi tiết thành phẩm

## ■ Chứng từ

- Phiếu nhập kho
- Phiếu xuất kho
- Biên bản kiểm kê

## ■ Sổ chi tiết

- Thẻ kho
- Sổ chi tiết thành phẩm

## ■ Phương pháp kế toán chi tiết:

- Thẻ song song
- Sổ số dư
- Sổ đối chiếu luân chuyển



Tương  
tự kế  
toán  
NVL

# [ 5. Kế toán tổng hợp thành phẩm ]

- Hai phương pháp:
  - Kê khai thường xuyên
  - Kiểm kê định kỳ



## 5.1. KẾ TOÁN THÀNH PHẨM THEO PP KÊ KHAI THƯỜNG XUYÊN

Tài khoản sử dụng

### TK 155

**Trị giá thực tế của thành phẩm nhập kho**  
- Trị giá thành phẩm thừa khi kiểm kê.

**Trị giá thực tế của thành phẩm xuất kho**  
- Trị giá thành phẩm thiếu hụt khi kiểm kê.

**SD: Giá trị thực tế của thành phẩm tồn kho cuối kỳ.**

# KẾ TOÁN THÀNH PHẨM THEO PP KÊ KHAI THƯỜNG XUYÊN

Tài khoản sử dụng

## TK 157

Giá trị thành phẩm đã gửi đi bán nhưng khách hàng chưa chấp nhận thanh toán (Hàng vẫn còn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp)

- Giá trị thành phẩm gửi đi bán đã bán được (ghi nhận giá vốn hàng bán)
- Giá trị thành phẩm gửi đi bán không bán được nhập lại kho (ghi lại vào TK 155)

**SD:** Giá trị thành phẩm còn gửi đi bán cuối kỳ

# KẾ TOÁN THÀNH PHẨM THEO PP KÊ KHAI THƯỜNG XUYÊN

Tài khoản sử dụng

**TK 632**

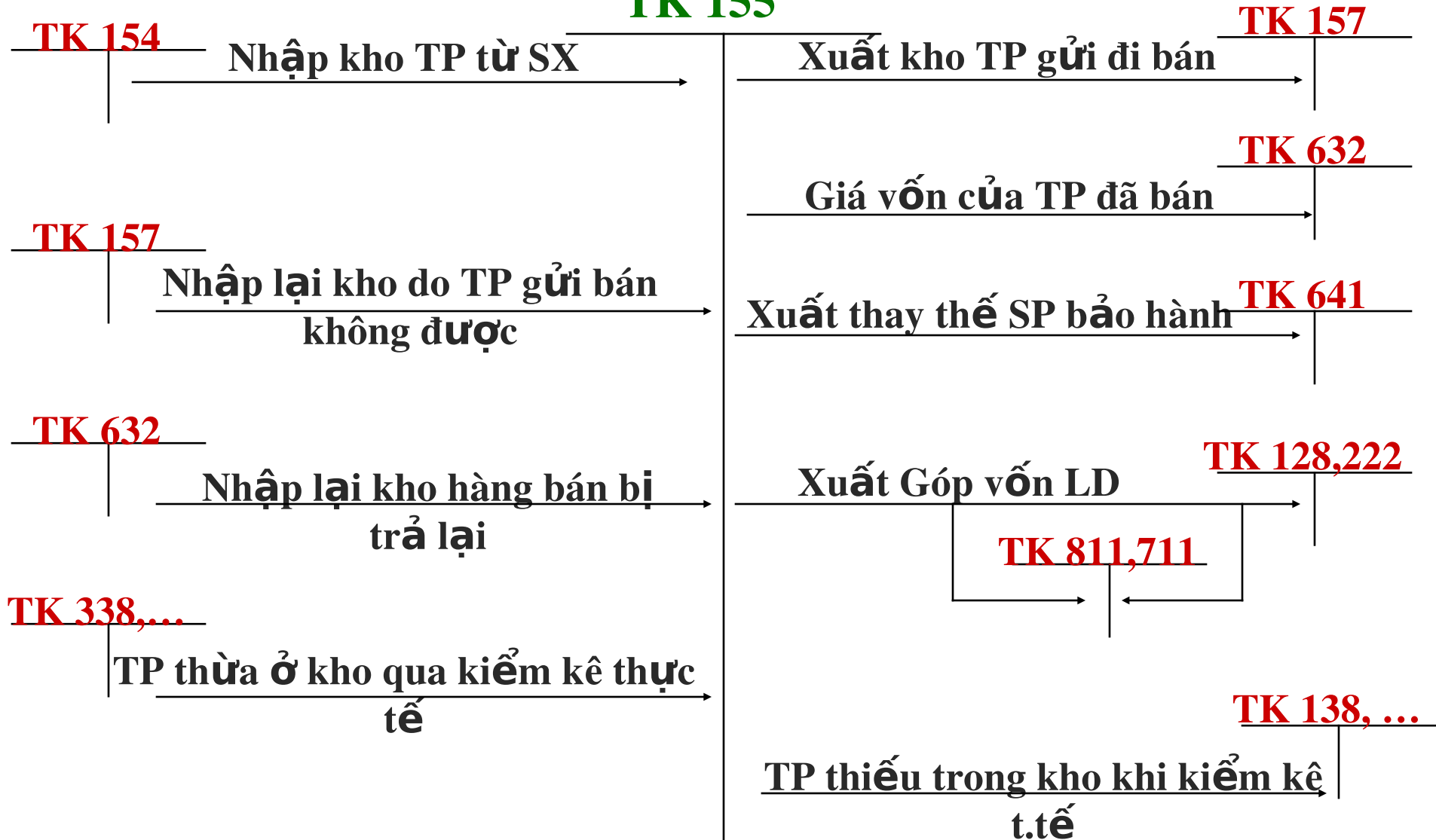
Giá trị thành phẩm đã xác định  
tiêu thụ trong kỳ

- Giá trị thành phẩm đã bán bị  
trả lại trong kỳ
- Kết chuyển giá vốn hàng bán  
để xác định kết quả kinh  
doanh trong kỳ



# HƯỚNG DẪN HẠCH TOÁN

## TK 155



# Ví dụ 1

Tại DN ABC, số dư đầu kỳ TK 155: 88.800 (Đvt: 1.000đ)

Trong đó: SPA: Số lượng : 1.000, Giá trị 52.800

• SPB: Số lượng : 2.000, Giá trị : 36.000

1. Xuất kho 500 sp A bán trực tiếp.
2. Xuất kho 2.000 sp A gửi đi bán.
3. Xuất kho 600 sp B bán trực tiếp.
4. Xuất kho 2.000 sp B giao đại lý
5. Xuất 2.000 sp A đem góp vốn liên doanh dài hạn, giá trị theo đánh giá của hội đồng giao nhận là: 104.000
6. SP sản xuất hoàn thành nhập kho : 8.000 sp A, 8.200 sp B. Tổng giá thành thực tế
  - Sản phẩm A: 457.200
  - Sản phẩm B: 144.000

Biết rằng: Doanh nghiệp hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên và tính giá thành phẩm xuất kho theo phương pháp bình quân gia quyền cuối kỳ.

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

## 5.2. KẾ TOÁN THÀNH PHẨM THEO PP KIỂM KÊ ĐỊNH KỲ

### Tài khoản sử dụng

#### TK 155

**Kết chuyển giá trị thành phẩm tồn cuối kỳ**

**SD: Giá trị thành phẩm tồn kho cuối kỳ**

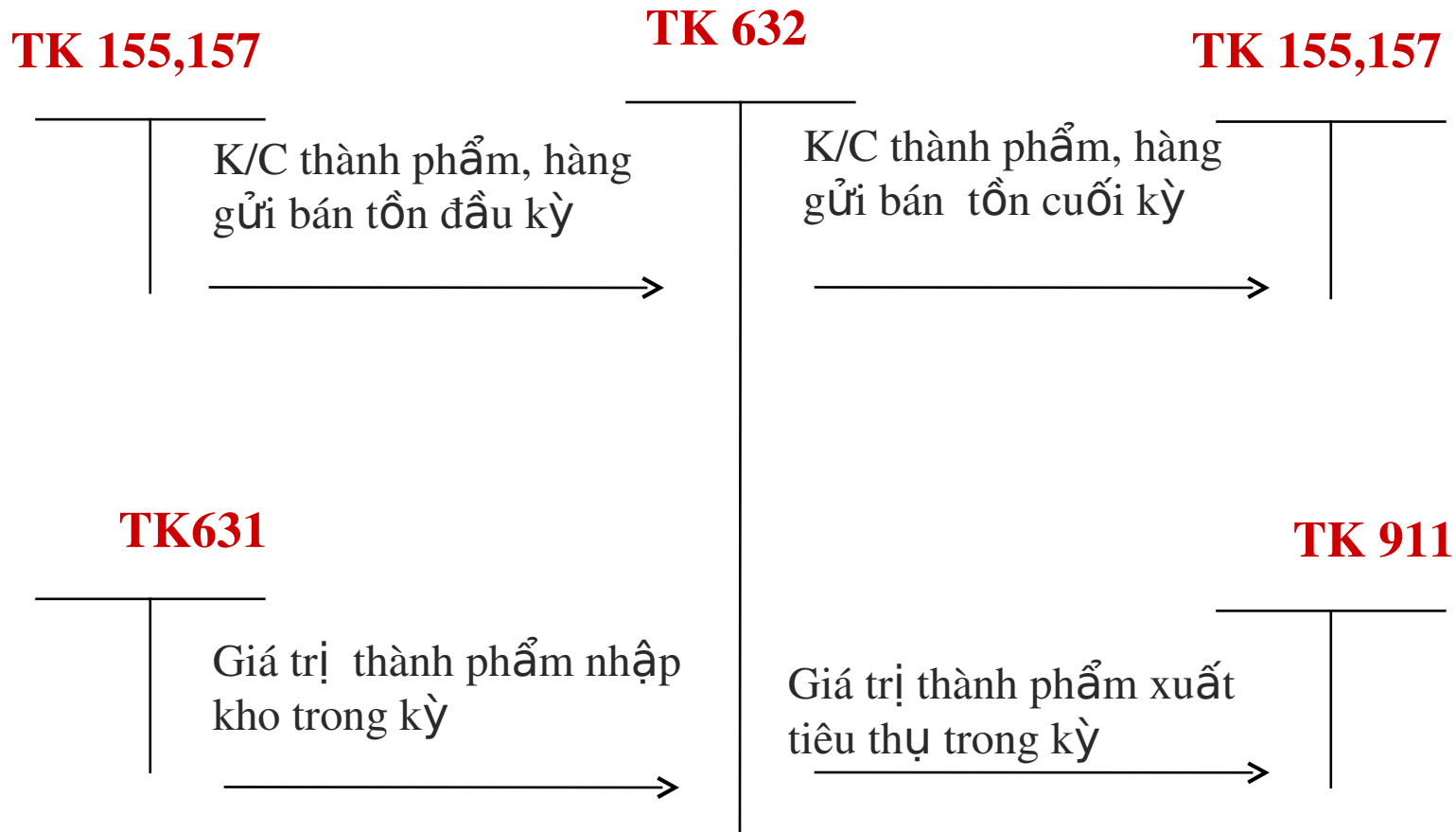
**Kết chuyển giá trị thành phẩm tồn đầu kỳ**

#### TK 632

- **Kết chuyển giá trị thành phẩm tồn đầu kỳ.**
- **Giá trị thành phẩm nhập kho trong kỳ.**

- **Kết chuyển giá trị thành phẩm tồn cuối kỳ.**
- **Giá trị thành phẩm xuất tiêu thụ trong kỳ.**

# HƯỚNG DẪN HẠCH TOÁN



# II. KẾ TOÁN TIÊU THỤ THÀNH PHẨM

1. Khái niệm doanh thu
2. Điều kiện ghi nhận doanh thu
3. Nguyên tắc ghi nhận doanh thu
4. **Các phương thức bán hàng**
5. Chứng từ sử dụng
6. Tài khoản sử dụng
7. Hướng dẫn hạch toán



# 1. Khái niệm doanh thu

■- Doanh thu là tổng giá trị các lợi ích kinh tế DN thu được trong kỳ kế toán phát sinh từ hoạt động SXKD thông thường tại DN, góp phần làm tăng vốn chủ sở hữu.

○Doanh thu bán hàng là tổng giá trị các lợi ích kinh tế DN thu được do hoạt động tiêu thụ sản phẩm cung cấp lao vụ, dịch vụ cho khách hàng.

## 2. Điều kiện ghi nhận doanh thu

### 5 điều kiện:

- 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 nắm giữ quyền quản lý hàng hóa, 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 kinh tế từ giao dịch bán hàng;
- Xác định được chi phí liên quan đến giao dịch bán hàng.

# VÍ DỤ

- - Siêu thị X bán hàng điện máy cho phép khách hàng trả lại hàng, đổi lại hàng trong vòng một tháng sau khi mua không cần lý do, miễn là hàng còn nguyên vẹn. Như vậy, mặc dù hàng đã giao, tiền đã trả nhưng rủi ro và lợi ích gắn với quyền sở hữu chưa được chuyển giao (điều kiện a)
- - Công ty K giao hàng cho khách nhưng chưa xác định giá, như vậy số tiền doanh thu chưa được xác định một cách chắc chắn (điều kiện c) và chi phí liên quan đến giao dịch bán hàng chưa xác định được (điều kiện e)
- - Nhà máy Y ra hóa đơn xuất hàng cho đơn vị vận tải chở đến kho khách hàng, khách hàng chưa nhận hàng vì cho rằng quy cách không bảo đảm theo thỏa thuận. Như vậy, lợi ích kinh tế chưa xác định có thể thu được (điều kiện d)

### 3. Nguyên tắc hạch toán doanh thu

- **Tuân thủ nguyên tắc phù hợp.**
- **Tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ: DTBH là giá bán chưa thuế GTGT.**
- **Tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ: DTBH là giá bán đã bao gồm thuế GTGT.**
- **Đối với sản phẩm chịu thuế tiêu thụ đặc biệt, sản phẩm xuất khẩu: DTBH bao gồm cả thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu.**
- **Bán hàng trả góp: DTBH tính theo giá bán trả 1 lần, lãi trả góp tính vào DT hoạt động tài chính.**

## 4. Các phương thức bán hàng

- Phương thức giao hàng trực tiếp
- Phương thức chuyển hàng
- Phương thức gửi hàng bán đại lý
- Phương thức bán hàng trả góp
- Bán hàng xuất khẩu

## 4. Các phương thức bán hàng

- *Phương thức giao hàng trực tiếp*: Bên mua đến kho của DN để nhận hàng. TP khi xuất giao cho bên mua, đã thu tiền hoặc được chấp nhận thanh toán được xác định là đã tiêu thụ.
- *Phương thức chuyển hàng*: DN xuất kho TP hóa vận chuyển đến cho bên mua. Khi nào bên mua nhận hàng và chấp nhận thanh toán thì mới xác định tiêu thụ.

## 5. Chứng từ sử dụng

- Hoá đơn GTGT (DN nộp thuế GTGT theo PP khấu trừ)
- Hoá đơn bán hàng (DN nộp thuế GTGT theo PP trực tiếp)
- Hóa đơn xuất khẩu
- Phiếu xuất kho hàng gửi bán đại lý
- Báo cáo bán hàng; Bảng kê bán lẻ hàng hoá, dịch vụ; Bảng thanh toán hàng đại lý. (ký gửi)
- -**Trường hợp bán lẻ người mua không nhận hóa đơn:** bên bán phải lập bảng kê bán lẻ (Mẫu 06-GTGT), định kỳ tổng hợp bảng kê bán lẻ lập hóa đơn GTGT (hoặc hóa đơn bán hàng ).
- (Đọc thêm thông tư 153/2010)

## 6. Tài khoản sử dụng

- TK 511 “DT bán hàng và cung cấp DV”
- TK 521 “Chiết khấu thương mại”
- Tk 531 “Hàng bán bị trả lại”
- TK 532 “Giảm giá hàng bán”
- TK 632 “Giá vốn hàng bán”

} điều chỉnh  
giảm TK 511



## TK 511, 512

- Các khoản giảm trừ doanh thu: chiết khấu thương mại, giảm giá ...
- Kết chuyển doanh thu thuần để xác định kết quả kinh doanh.

- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ phát sinh trong kỳ.

Ghi nhận các khoản DT bán hàng & cung cấp dịch vụ phát sinh trong kỳ; xác định DT thuần về BH & CCDV

# TK 632 “Giá vốn hàng bán”

- Giá vốn của hàng hóa xuất tiêu thụ trong kỳ

-Giá vốn của hàng hóa đã tiêu thụ bị trả lại  
-Cuối kỳ, Kết chuyển giá vốn hàng bán để XĐKQ.

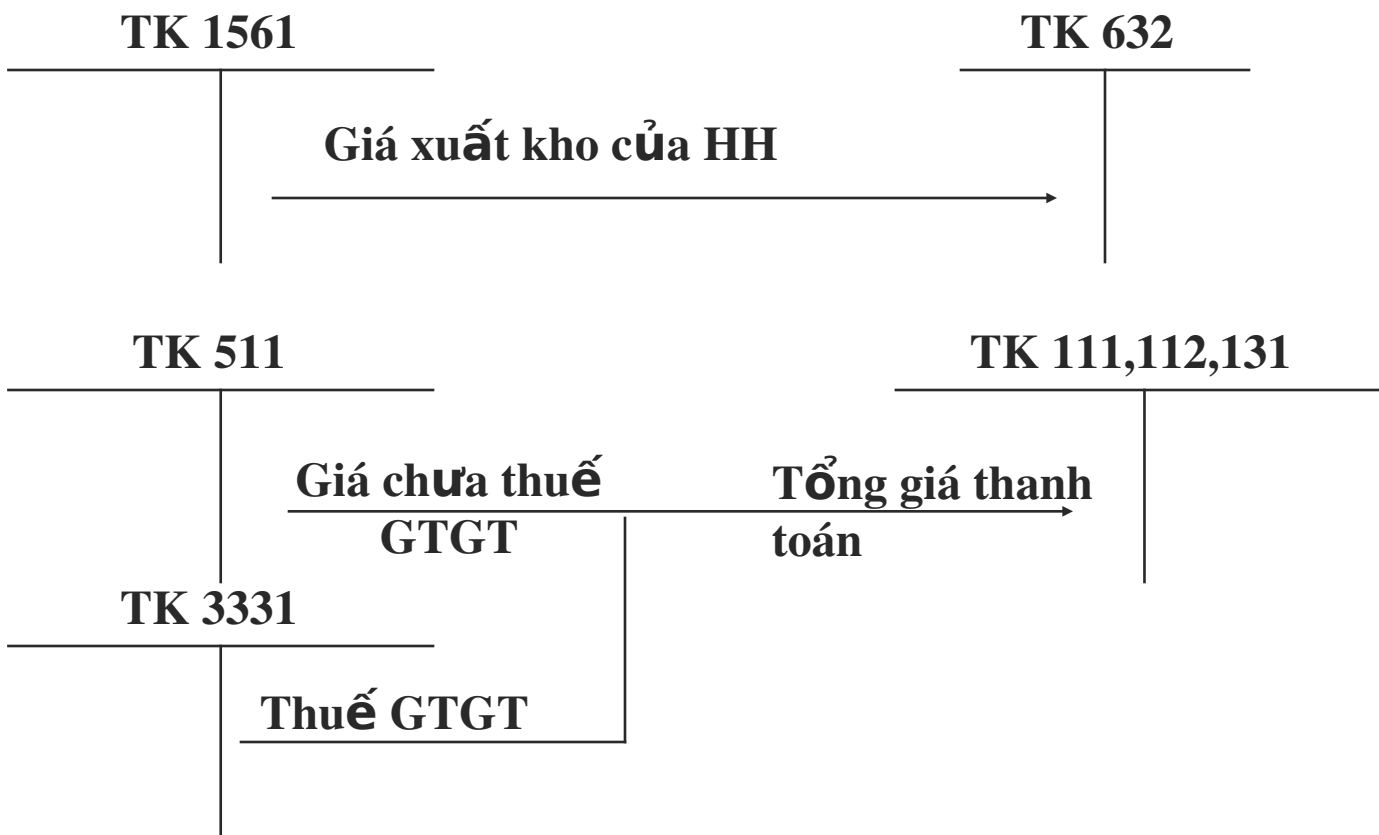
Ghi nhận giá vốn SP, HH, DV xác định tiêu thụ trong kỳ;  
kết chuyển GVHB để xác định KQKD

# [ 7. Hướng dẫn hạch toán ]

- Phương thức tiêu thụ trực tiếp
- Phương thức chuyển hàng
- Phương thức gửi bán đại lý
- Phương thức bán hàng trả góp
- Bán hàng xuất khẩu

# 7.1. Phương thức tiêu thụ trực tiếp

a/ Ghi nhận doanh thu và giá vốn hàng bán



# Thí dụ

1. Công ty xuất một lô TP có giá trị xuất kho là 8.000.000đ, giá bán chưa có thuế GTGT là 10.000.000đ, thuế suất thuế GTGT 10%, tiền hàng chưa thu, nếu thanh toán trong vòng ngày sẽ được hưởng chiết khấu thanh toán 1%.
2. Giả sử 5 ngày sau, khách hàng chuyển TGNH thanh toán sau khi đã trừ chiết khấu thanh toán được hưởng.

# Lưu ý: trường hợp DN tính thuế GTGT theo PP trực tiếp

- Doanh thu: giá bán bao gồm thuế VAT

<u>TK 3331</u>	<u>TK 511</u>	<u>TK11x,131</u>
(2) Thuế VAT phải nộp	(1) Khi bán hàng	

**Thuế VAT  
phải nộp**

=

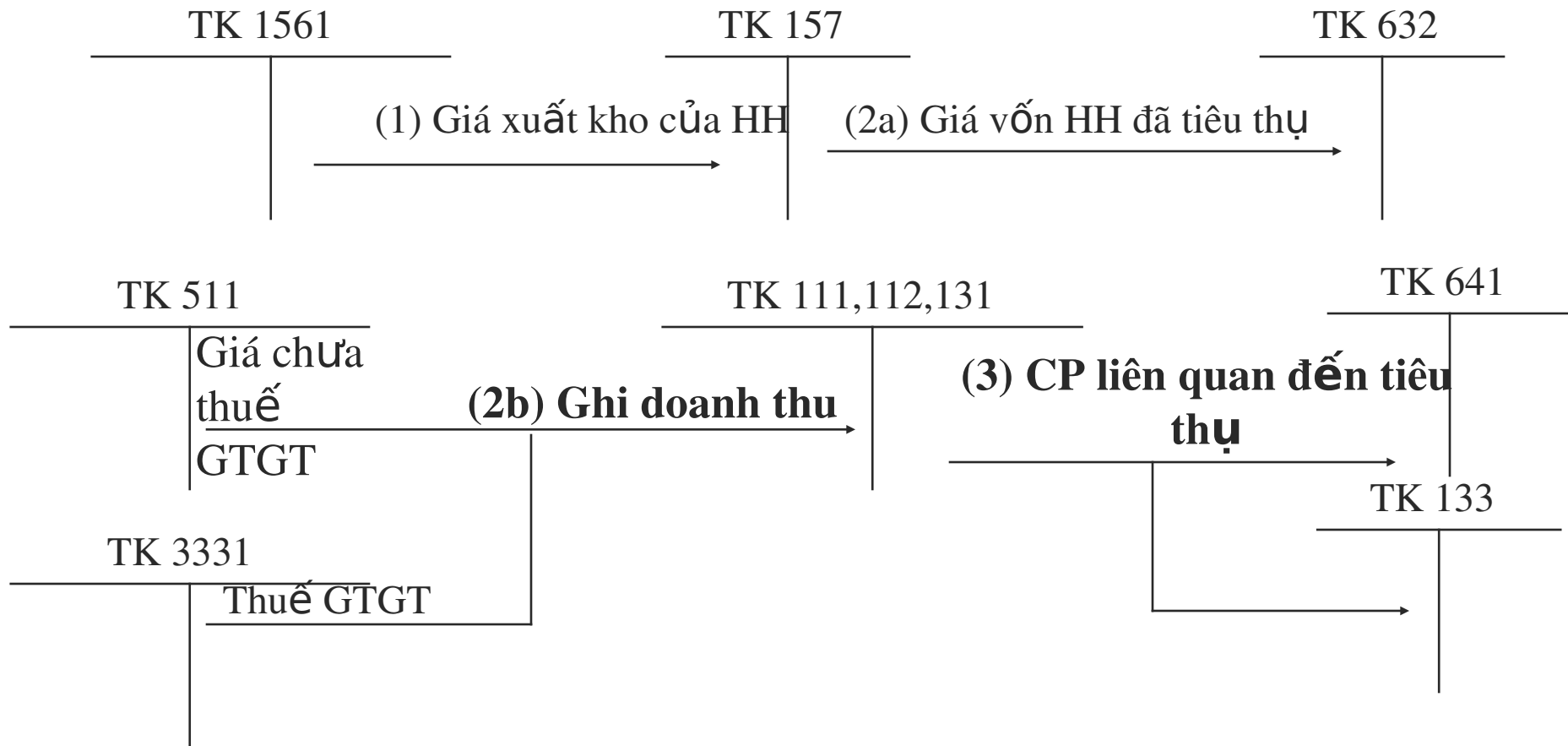
**Giá trị gia tăng x Thuế suất thuế GTGT**

# Thí dụ

1. Mua hàng hóa nhập kho thanh toán bằng TGNH, SL 100kg đơn giá mua chưa VAT 50.000đ/kg, thuế GTGT 10%.
2. Xuất hàng hóa mua ở NV 1 bán thu TGNH, giá bán 80.000đ/kg.
3. Cuối kỳ tính thuế GTGT phải nộp, nộp thuế bằng TGNH.

YC: lập định khoản kế toán và tính doanh thu thuần.

## 7.2. Tiêu thụ theo phương thức chuyển hàng





# [ Thí dụ

1. Công ty xuất một lô hàng hóa bán theo hình thức chuyển hàng , giá xuất kho là 80.000.000đ, giá bán chưa thuế GTGT là 100.000.000đ, TS thuế GTGT 10%.
2. Chi phí vận chuyển là 5.250.000đ (có thuế GTGT 250.000đ) bằng tiền mặt. Khách hàng vẫn chưa nhận được hàng.
3. 5 ngày sau, khách hàng thông báo đã nhận được hàng nhưng chỉ chấp nhận mua 80% lô hàng, tiền hàng vẫn chưa thanh toán.

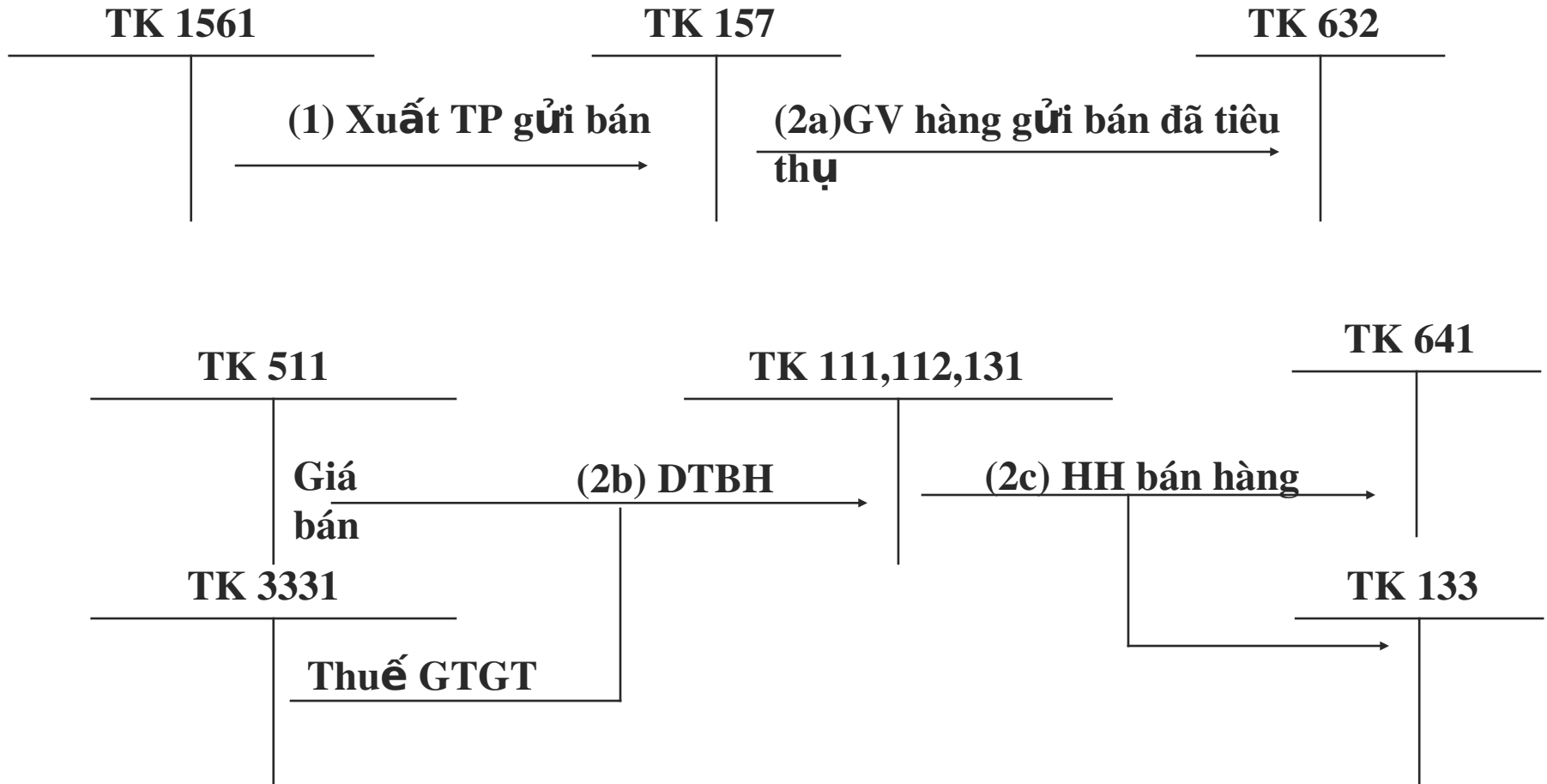
# 7.3. Bán hàng qua đại lý

## == đặc điểm ==

- Ở DN CHỦ HÀNG
- Hàng ký gửi đại lý được ghi nhận là “Hàng gửi đi bán” (TK 157).
- Căn cứ báo cáo bán hàng của đại lý hàng kỳ ghi nhận doanh thu và giá vốn hàng đã bán.
- Hoa hồng cho đại lý được ghi nhận là chi phí bán hàng (TK 641).

- Ở DN LÀM ĐẠI LÝ:
- Hàng nhận ký gửi phải ghi nhận vào tài khoản ngoài BCĐKT (TK 003)
- Bán hàng theo giá quy định, ghi nhận khoản phải trả cho chủ hàng
- Hàng kỳ, gửi báo cáo bán hàng và hóa đơn hoa hồng đại lý cho chủ hàng
- Hoa hồng được hưởng ghi nhận là doanh thu

# Kế toán ở đơn vị chủ hàng



## Ví dụ bán hàng theo phương thức gửi hàng

- *Xuất kho thành phẩm gửi đi bán, giá xuất kho 40.000.000đ, giá chào bán chưa có thuế GTGT là 50.000.000đ, thuế GTGT thuế suất 10%.*
- *5 ngày sau nhận được thông báo khách hàng đã chấp nhận thanh toán toàn bộ theo đúng giá chào bán. DN đã xuất hóa đơn GTGT cho người mua.*
- *DN chi tiền mặt trả hoa hồng bán hàng 550.000đ, trong đó thuế GTGT 50.000đ*

# Kế toán ở đơn vị nhận làm đại lý

TK 003

(1) Nhập kho hàng  
nhận bán hộ

(2) Xuất kho hàng trả lại  
hoặc xuất bán

TK 511

(3b) DT là hoa hồng được hưởng

TK 3331

VAT

TK 111,112

(3c) Khi thanh toán

TK 331

Giá bán quy định

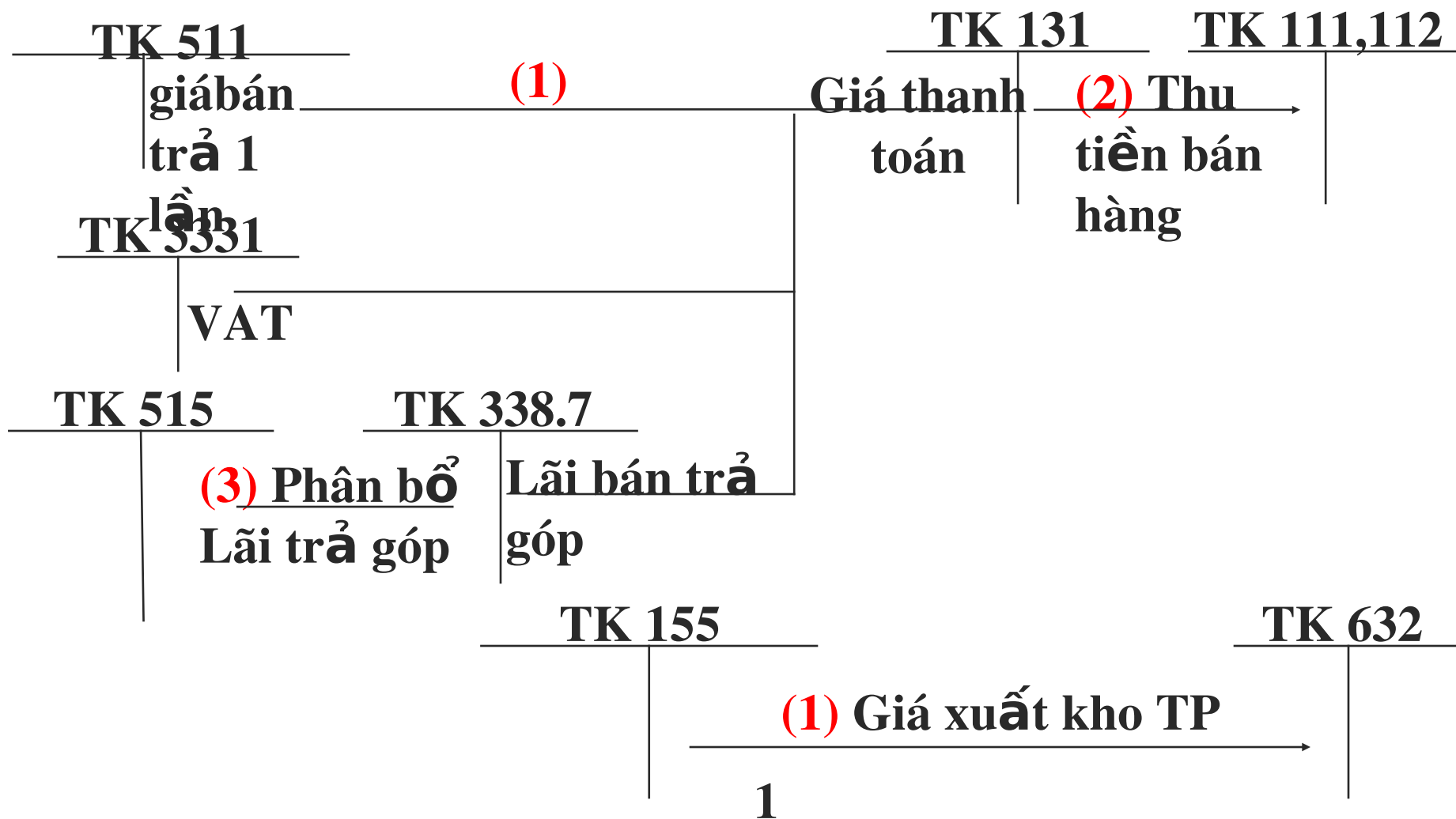
(3a) Khi bán hàng

TK 111,112,131

## Ví dụ

- Xuất kho 1000 TP gửi đại lý bán hộ, giá xuất kho của TP là 50.000.000đ, giá bán gửi đại lý chưa thuế GTGT là 70.000.000đ, thuế GTGT 10%.
- Cuối tháng, bên đại lý đã xuất bán được 800 sản phẩm trên thu tiền mặt, DN đã xuất hóa đơn cho bên đại lý số hàng trên, bên đại lý đã thanh toán cho DN bằng chuyển khoản sau khi trừ tiền hoa hồng 2%/trị giá hàng đã có thuế GTGT và TS thuế GTGT của dịch vụ đại lý 10%.
- YC: Lập định khoản kế toán ở **bên gửi hàng** và **bên nhận bán đại lý**.

## 7.4. Bán hàng trả chậm, trả góp

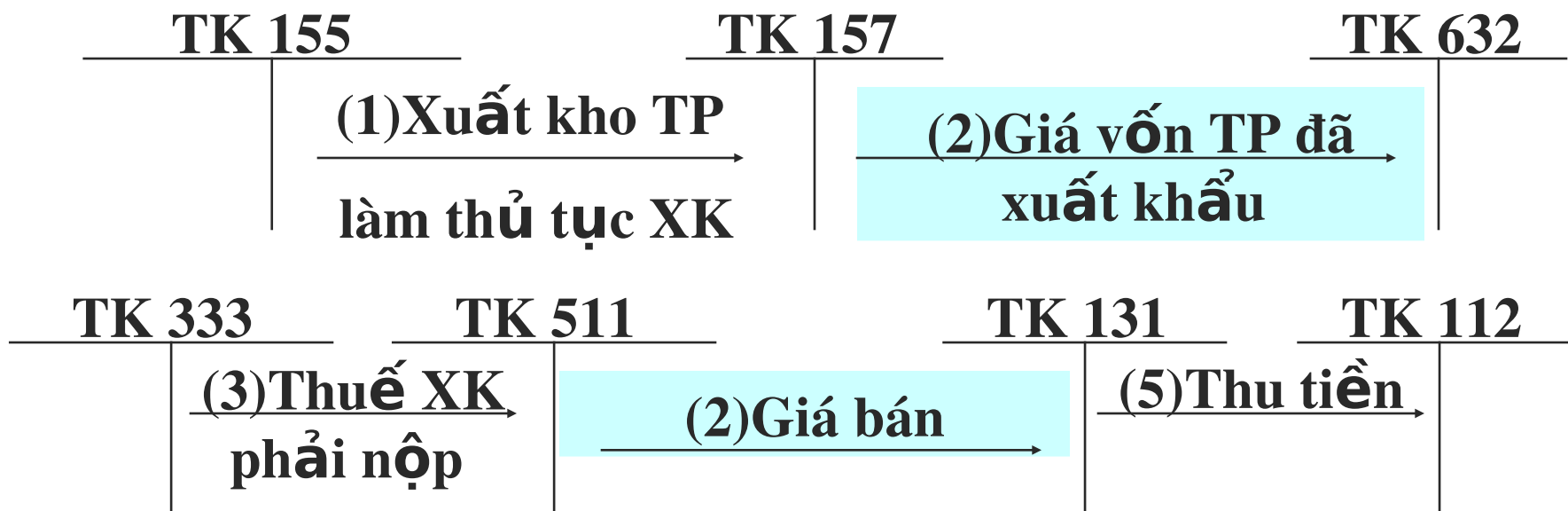


# Ví dụ bán hàng trả góp

- *Xuất kho thành phẩm bán trả góp trong 1 năm, giá xuất kho của thành phẩm là 10.000.000đ, giá bán trả ngay là 12.000.000đ, thuế suất thuế GTGT 10%, lãi trả góp trong 1 năm 1.200.000đ. Phương thức thanh toán như sau: Thanh toán theo tháng bao gồm giá trị của hàng + Thuế GTGT tương ứng, riêng tiền lãi phải thanh toán ngay tại thời điểm mua. DN đã nhận được tiền phải thu của tháng đầu tiên bằng tiền mặt.*



## 7.5. Bán hàng xuất khẩu



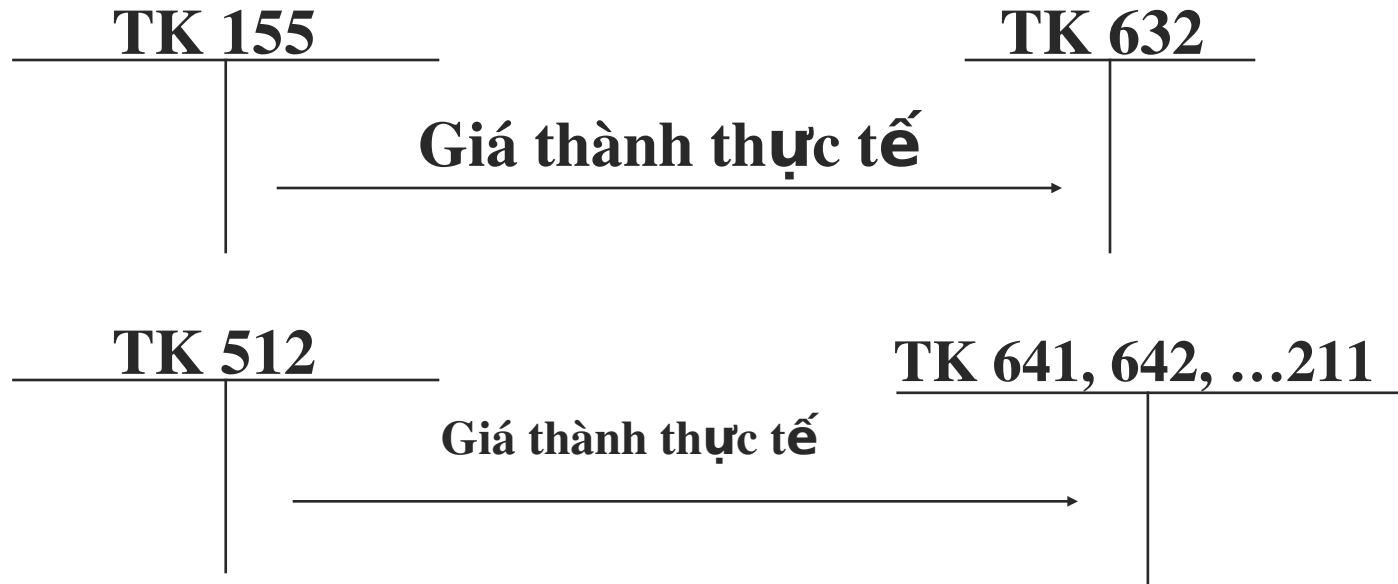
# Ví dụ xuất khẩu TP

- Ngày 1/2: Xuất kho thành phẩm đem xuất khẩu, giá xuất kho 130.000.000đ, giá bán xuất khẩu 10,000USD, thuế suất thuế xuất khẩu 4%.
- Ngày 12/2, hàng đã làm thủ tục xong, tỷ giá thực tế 15.600VND/USD, tiền hàng chưa thu. Chi phí thuê phương tiện, thuê kho bãi, thủ tục phí hải quan... thanh toán bằng tiền mặt 3.000.000đ.

## 7.6. Các phương thức tiêu thụ khác

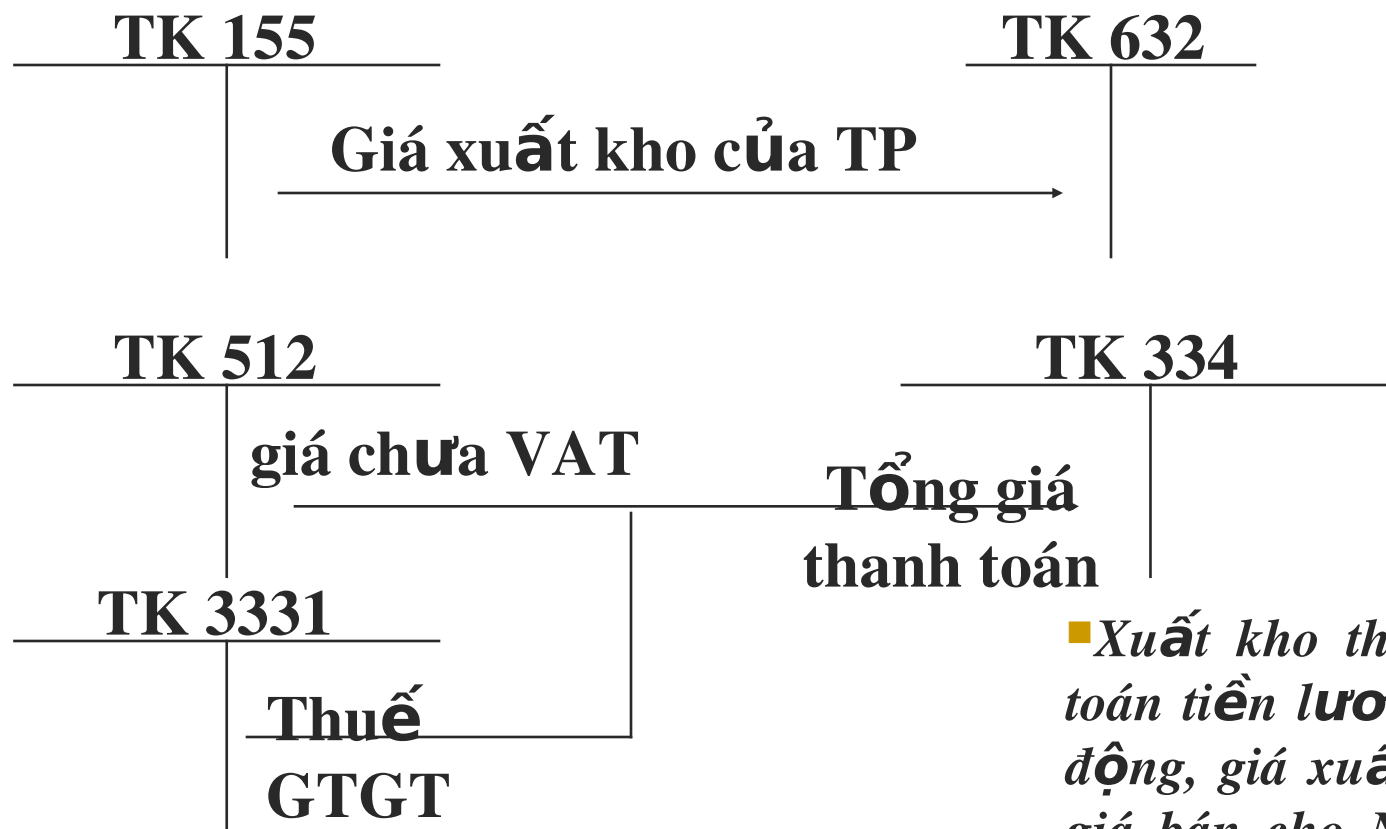
- Thành phẩm tiêu dùng nội bộ tiếp tục kinh doanh
- Trả lương, thưởng cho CNV bằng sản phẩm
- Tiêu thụ sản phẩm chịu thuế GTGT và DN tính thuế theo PP trực tiếp
- Tiêu thụ SP chịu thuế TTĐB

# Thành phẩm sử dụng nội bộ



- *Xuất kho thành phẩm để khuyến mãi cho khách hàng tại hội chợ triển lãm, giá xuất kho của thành phẩm là 2.000.000đ.*

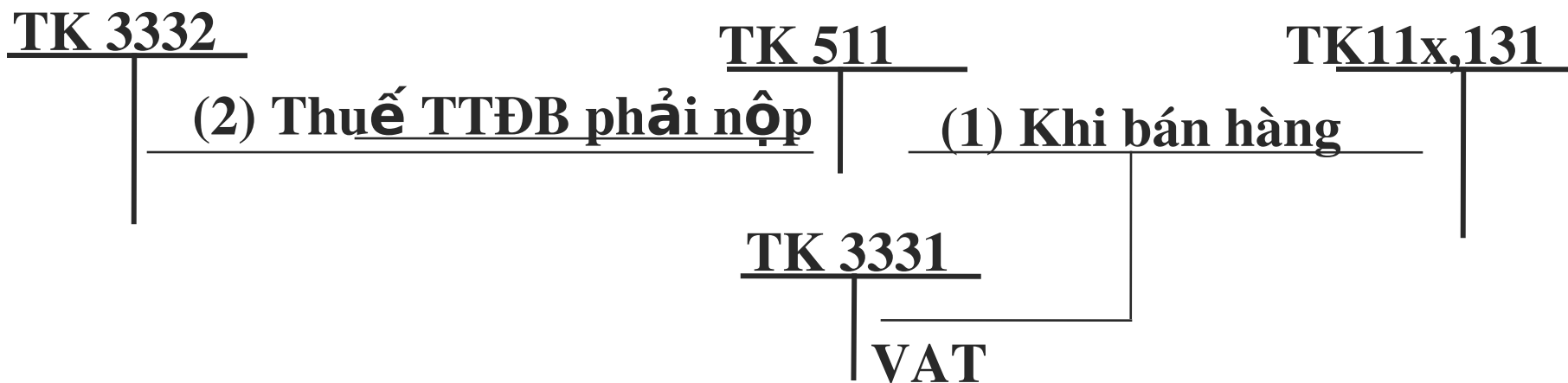
# Dùng TP trả lương, thưởng CNV



▪ *Xuất kho thành phẩm thanh toán tiền lương cho người lao động, giá xuất kho 3.000.000đ, giá bán cho NLĐ bao gồm cả VAT là 3.850.000đ, thuế suất thuế GTGT 10%.*

# Tiêu thụ sản phẩm chịu thuế tiêu thụ đặc biệt

- Doanh thu: giá bán bao gồm thuế TTĐB nhưng chưa có VAT



$$\text{Thuế TTĐB phải nộp} = \frac{\text{Giá bán đã có thuế TTĐB chưa có VAT}}{1 + \text{thuế suất thuế TTĐB}}$$

# III. KẾ TOÁN CÁC KHOẢN GIẢM TRỪ DOANH THU

1. Kế toán chiết khấu thương mại
2. Kế toán giảm giá hàng bán
3. Kế toán hàng bán bị trả lại
4. Thuế tiêu thụ đặc biệt
5. Thuế xuất khẩu
6. Thuế GTGT theo PP trực tiếp

# 1. Kế toán chiết khấu thương mại

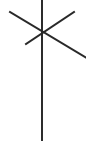
## **Chiết khấu thương mại:**

**là khoản DN bán giảm giá niêm yết cho khách hàng mua hàng với số lượng lớn.**

**TK 521**

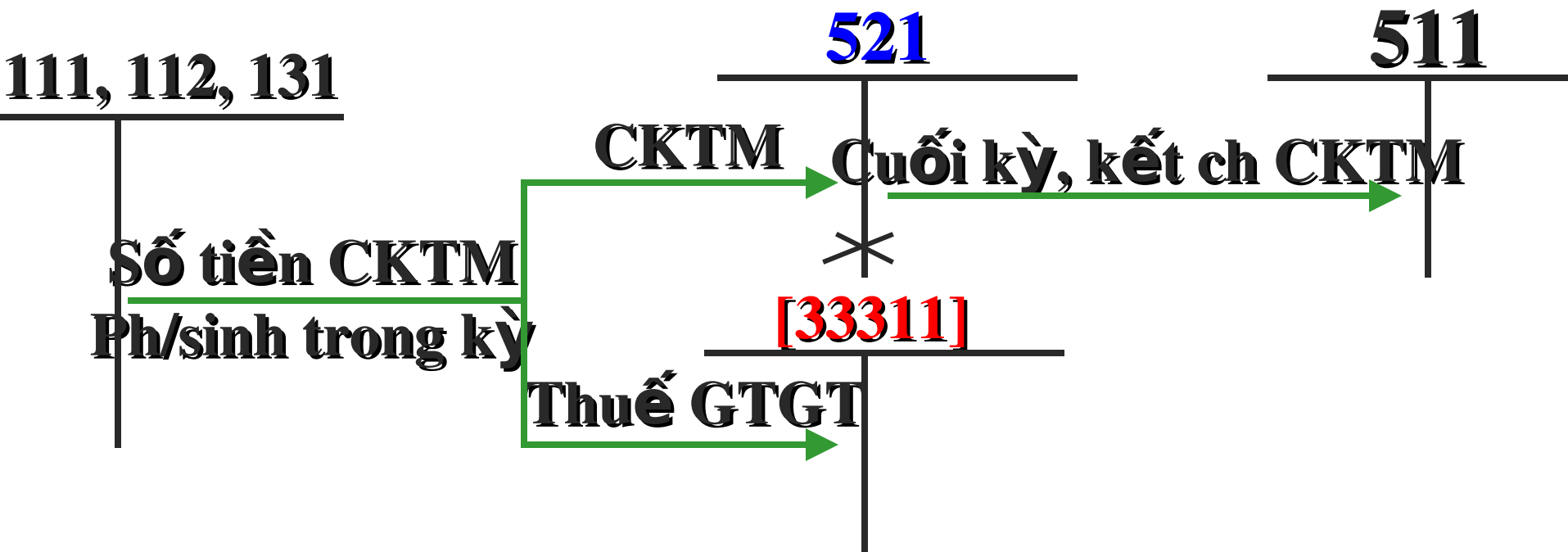
**Giá trị chiết khấu thương mại khách hàng được hưởng phát sinh trong kỳ.**

**Kết chuyển chiết khấu thương mại để xác định doanh thu thuần.**



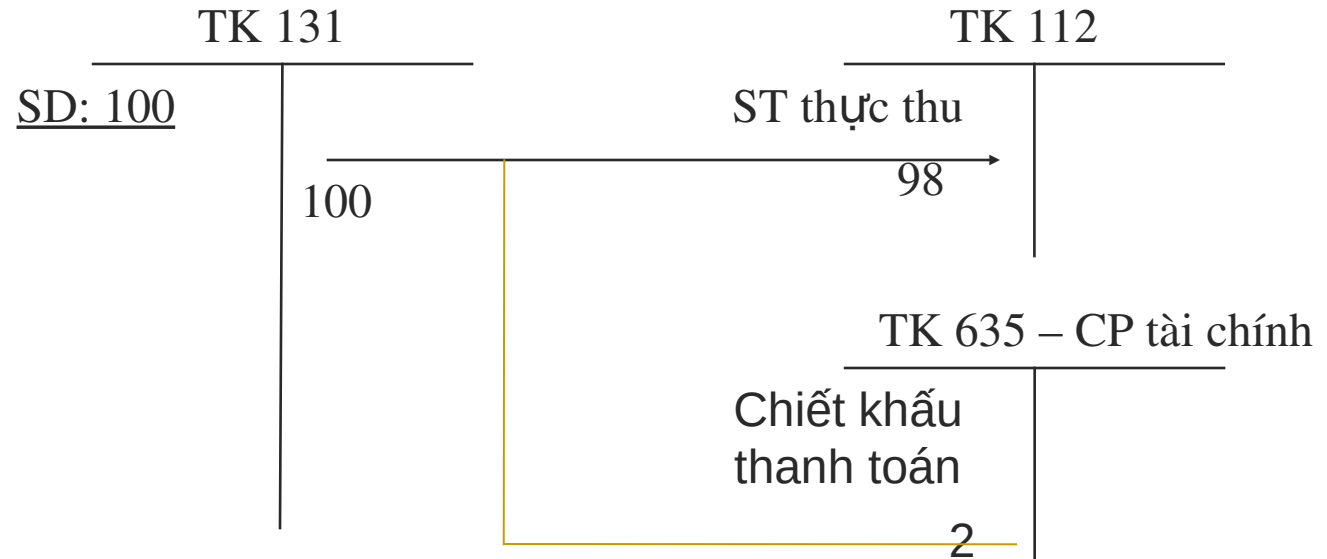


# 1. Kế toán chiết khấu thương mại



# Lưu ý: Phân biệt CKTM và CKTT

- Chiết khấu thanh toán cho khách hàng được hưởng



## 2. Kế toán giảm giá hàng bán

- **Giảm giá hàng bán:**
  - là khoản giảm trừ cho người mua do hàng hoá kém phẩm chất, sai quy cách hoặc lạc hậu thị hiếu.

TK 532

**Khoản giảm giá hàng bán phát sinh trong kỳ.**

**Kết chuyển Giảm giá hàng bán để xác định doanh thu thuần.**



## 2. Kế toán giảm giá hàng bán

111, 112, 131

Giá  
thanh  
toán

Giá chưa  
thuế

532

Cuối kỳ,  
kết chuyển

511, 512

33311

Thuế  
GTGT

Trường hợp tính thuế GTGT khấu trừ

### 3. Kế toán hàng bán bị trả lại

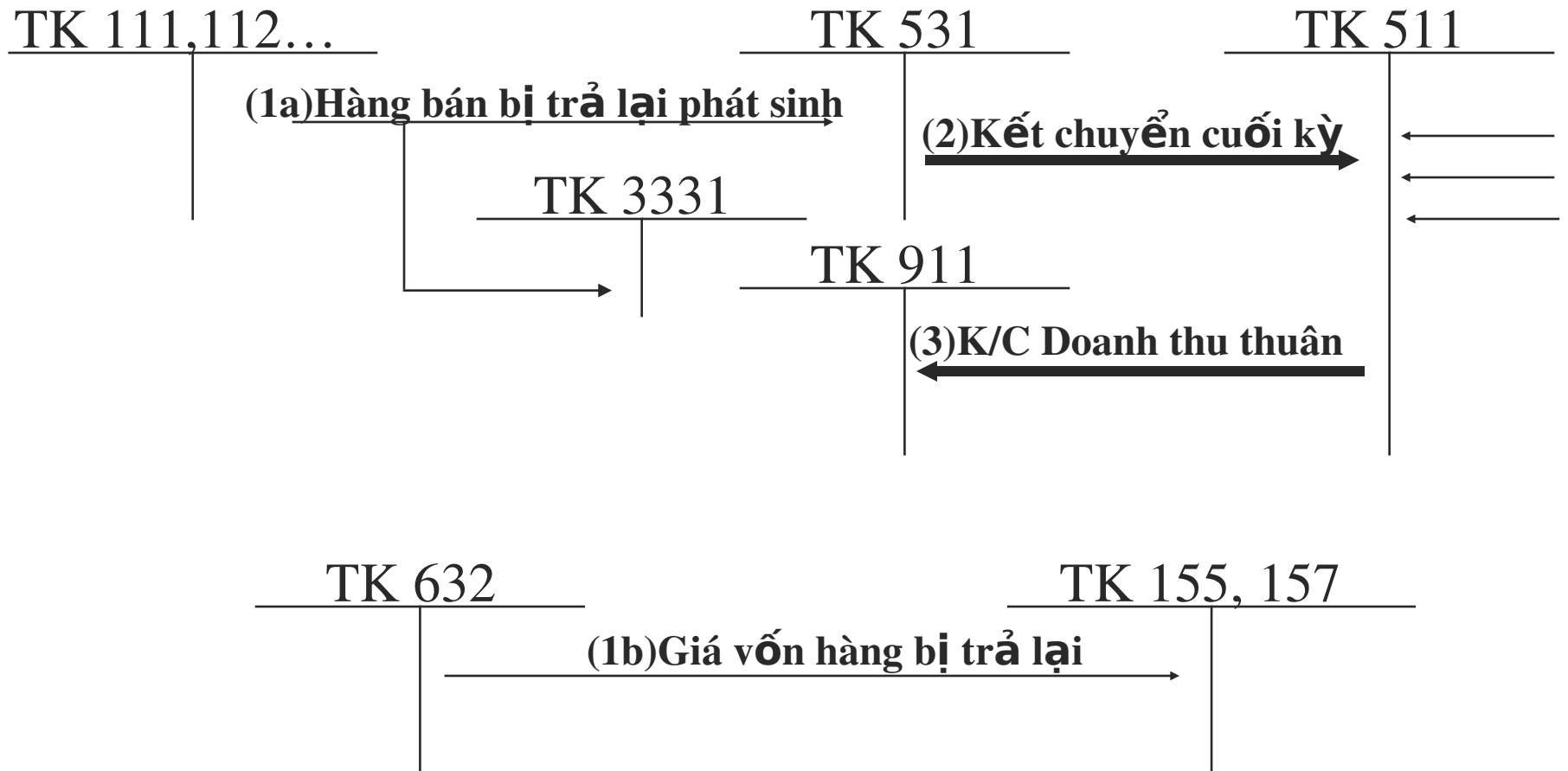
- **Giá trị hàng bán bị trả lại:**
  - là giá trị hàng bán đã xác định là tiêu thụ bị khách trả lại & từ chối thanh toán.

TK 531

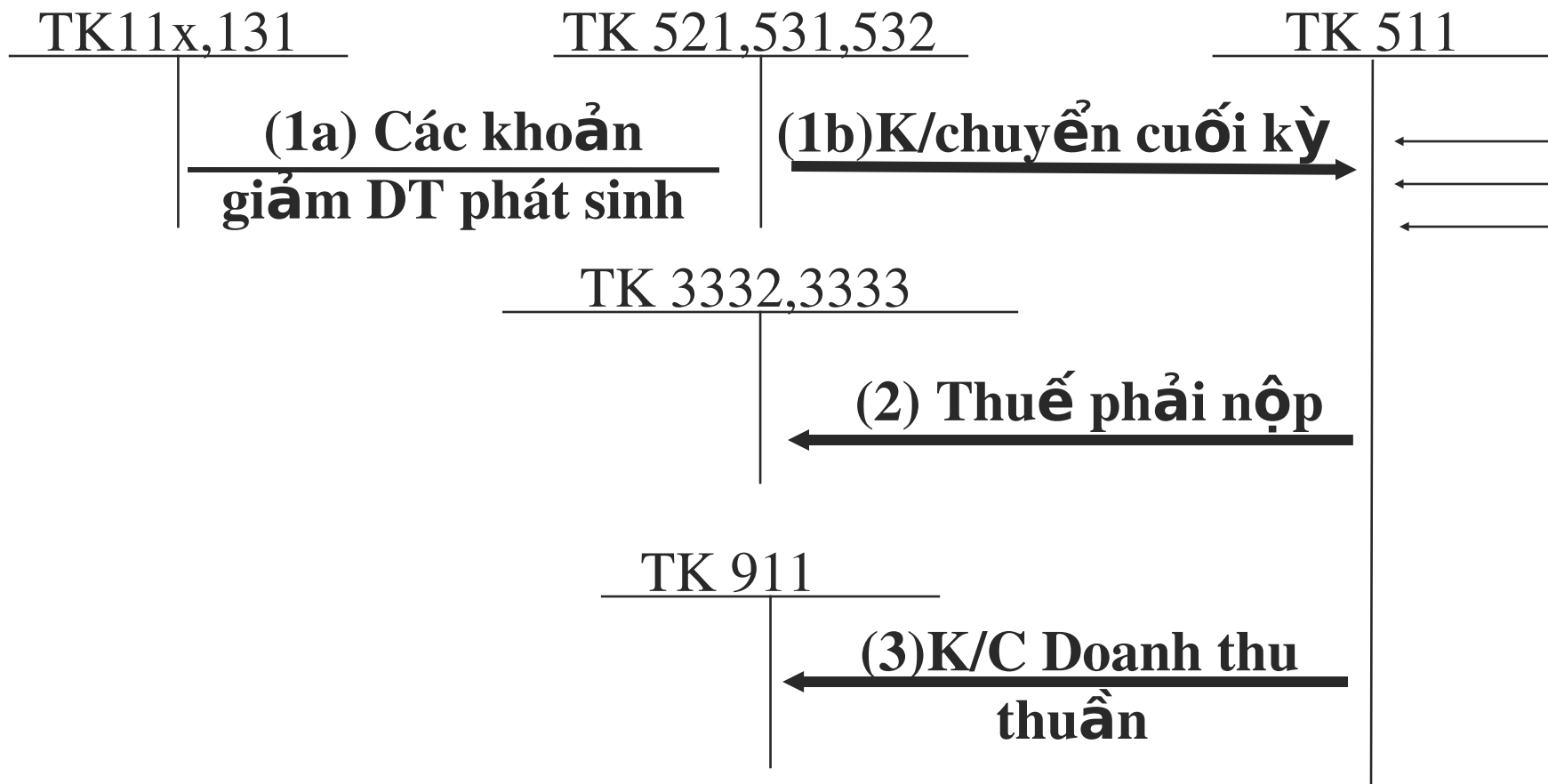
Giá trị hàng bán bị trả lại phát sinh trong kỳ.

Kết chuyển giá trị hàng bán bị trả lại để xác định doanh thu thuần.

# 3. Kế toán hàng bán bị trả lại



# Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu



# Ví dụ nghiệp vụ giảm doanh thu

- 1/ Xuất 1000 sp giá vốn 20.000đ/sp bán chưa thu tiền, nếu khách hàng trả nợ trong vòng 10 ngày được hưởng chiết khấu thanh toán.
  - 2/ Xuất 200 sản phẩm gửi bán hộ, giá vốn 20.000đ/sp
  - 3/ Khách hàng khiếu nại về số hàng đã bán ở NV1 có một số không đảm bảo chất lượng. DN quyết định:
    - Nhập lại kho 400 sp
    - Giảm giá 10% cho 200sp
    - Trừ vào số tiền khách hàng còn nợ.
  - 4/ SP xuất gửi bán không bán được bị trả lại nhập kho 200sp
  - 5/ Khách hàng mua hàng ở NV1 trả nợ bằng tiền mặt sau khi trừ đi số tiền CK do trả trước hạn là 1%/số tiền thanh toán
  - 6/ Cuối kỳ kết chuyển doanh thu, chi phí để XĐKQ, cho biết CPBH và CPQLDN phát sinh trong kỳ là 300.000 đ và 500.000đ
- Yêu cầu: Lập định khoản
- Cho biết giá bán chưa có VAT là 30.000đ/sp, TS VAT10%, TS thuế TNDN 25%.



# IV. KẾ TOÁN XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH.

- **Doanh thu thuần = Doanh thu bán hàng - các khoản giảm doanh thu**
- **Lợi nhuận gộp = Doanh thu thuần - Giá vốn hàng bán**
- **Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh = Lợi nhuận gộp + Doanh thu hoạt động tài chính - Chi phí bán hàng, chi phí QLDN, chi phí tài chính**
- **Lợi nhuận khác = Thu nhập khác – Chi phí khác**
- **Tổng Lợi nhuận trước thuế = Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh + Lợi nhuận khác**
- **Tổng lợi nhuận sau thuế = Tổng Lợi nhuận trước thuế – chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp.**

# TÀI KHOẢN SỬ DỤNG

## TK 911

- Trị giá vốn của SP đã tiêu thụ trong kỳ (Từ TK 632)
- CP tài chính ( Từ TK 635)
- CP quản lý kinh doanh (Từ TK 641, 642)
- CP khác (Từ TK 811)
- CP thuế TNDN (Từ TK 821)
- Kết chuyển lãi kinh doanh

- Doanh thu thuần (Từ TK 511)
- Doanh thu tài chính (Từ TK 515)
- Thu nhập khác (Từ TK 711)
- Kết chuyển lỗ kinh doanh

# Hướng dẫn hạch toán

