

Một số định nghĩa tài khoản cơ bản trong hoạt động kinh doanh thương mại của siêu thị

I. Mua hàng

1. Phiếu nhập mua

- Phản ánh giá trị hàng mua:

Dr Hàng hóa (156)

Cr Phải trả nhà cung cấp (331)

- Phản ánh tiền thuế GTGT:

Dr Thuế GTGT được khấu trừ (1331)

Cr Phải trả nhà cung cấp (331)

- Chiết khấu trên dòng hàng

(Không hạch toán vì trừ luôn vào giá trị hàng mua)

- Phản ánh chiết khấu thương mại:

Dr Phải trả nhà cung cấp (331)

Cr Hàng hóa (156)

2. Phiếu thanh toán (thanh toán mua hàng với nhà cung cấp)

- Thanh toán tiền hàng:

Dr Phải trả nhà cung cấp (331)

Cr Tiền mặt / Tiền Gửi (111, 112)

- Chiết khấu thanh toán trường hợp chiết khấu được hưởng:

Dr Phải trả nhà cung cấp (331)

Cr Doanh thu tài chính (515)

- Chiết khấu thanh toán trường hợp chiết khấu bị phạt:

Dr Chi phí tài chính (635)

Cr Phải trả nhà cung cấp (331)

- Phản ánh chênh lệch tỷ giá:

+ Lãi:

Dr Tiền mặt / tiền gửi (111, 112)

Cr Doanh thu tài chính (515)

+ Lỗ:

Dr Chi phí tài chính (635)

Cr Tiền mặt / tiền gửi (111, 112)

3. Phiếu xuất Trả lại nhà cung cấp

- Phản ánh giá trị hàng trả lại

Dr Phải trả nhà cung cấp (331) (TH mua nợ)

Cr Hàng hóa (156)

- Phản ánh tiền thuế

Dr Phải trả nhà cung cấp (331)

Cr Thuế GTGT đầu vào (1331)

- Chiết khấu trên dòng hàng

(Không hạch toán vì trừ luôn vào giá trị hàng mua)

- Phản ánh chiết khấu thương mại:

Dr Hàng hóa (156)

Cr Phải trả nhà cung cấp (331)

- Tiền phạt trả lại hàng, tiền bồi thường cho nhà cung cấp:

Dr Chi phí khác (811)

Cr Tiền mặt/ Tiền gửi (331)

4. Phiếu thanh toán (Nhà cung cấp trả lại tiền do mình trả lại)

- Thanh toán tiền:

Dr Tiền mặt / Tiền gửi (111, 112)

Cr Phải trả nhà cung cấp (331)

- Phản ánh chênh lệch tỷ giá:

+ Lãi chênh lệch tỷ giá:

Dr Tiền mặt / tiền gửi (111, 112)

Cr Doanh thu tài chính (515)

+ Lỗ chênh lệch tỷ giá:

Dr Chi phí tài chính

Cr Tiền mặt / tiền gửi (111, 112)

II. Bán hàng

1. Phiếu xuất bán

- Phản ánh giá vốn hàng bán:

Dr Giá vốn (632)

Cr Hàng hóa (156)

- Chiết khấu trên dòng hàng

(Không hạch toán vì trừ luôn vào giá trị hàng mua)

- Phản ánh doanh thu:

Dr Phải thu khách hàng (131)

Cr Doanh thu bán hàng (511)

- Phản ánh tiền thuế GTGT đầu ra

Dr Phải thu khách hàng (131)

Cr Thuế GTGT phải nộp (3331)

- Phản ánh chiết khấu thương mại:

Dr Chiết khấu thương mại (521)

Cr Phải thu khách hàng (131)

2. Phiếu thanh toán (thanh toán bán hàng với khách hàng)

- Phản ánh tiền hàng mua:

Dr Tiền mặt/ tiền gửi (111, 112)

Cr Phải thu khách hàng (131)

- Chiết khấu thanh toán trường hợp người mua được hưởng:

Dr Chi phí tài chính (635)

Cr Phải thu khách hàng (131)

- Chiết khấu thanh toán trong trường hợp phạt khách hàng trả chậm:

Dr Phải thu khách hàng (131)

Cr Doanh thu tài chính (515).

- Phản ánh chênh lệch tỷ giá:

+ Lãi chênh lệch tỷ giá:

Dr Tiền mặt / tiền gửi (111, 112)

Cr Doanh thu tài chính (515)

+ Lỗ chênh lệch tỷ giá:

Dr Chi phí tài chính

Cr Tiền mặt / tiền gửi (111, 112)

3. Phiếu nhập Khách hàng trả lại

- Giá vốn hàng trả lại:

Dr Hàng hóa (156)

Cr Giá vốn hàng bán (632)

- Giá trị hàng trả lại:

Dr Hàng bán bị trả lại (5213)

Cr Phải thu khách hàng (131)

- Phản ánh tiền thuế GTGT hàng trả lại:

Dr Thuế GTGT phải nộp (3331)

Cr Phải thu khách hàng (131)

- Tiền phạt trả lại hàng, tiền khách hàng bồi thường:

Dr Tiền mặt/ Tiền gửi (131)

Cr Thu nhập khác (711)

4. Phiếu thanh toán (Trả lại tiền do khách hàng trả lại)

- Thanh toán tiền trả lại khách hàng:

Dr Phải thu khách hàng (131)

Cr Tiền mặt/ tiền gửi (111,112)

- Phản ánh chênh lệch tỷ giá:

+ Lãi chênh lệch tỷ giá:

Dr Tiền mặt / tiền gửi (111, 112)

Cr Doanh thu tài chính (515)

+ Lỗ chênh lệch tỷ giá:

Dr Chi phí tài chính

Cr Tiền mặt / tiền gửi (111, 112)

III. Quản lý kho hàng

1. Điều chuyển kho

Dr Hàng hóa chi tiết kho nhận hàng (156)

Cr Hàng hóa chi tiết kho chuyển hàng (156)

2. Kiểm kê kho

- Khi phát hiện thừa khi kiểm kê:

Dr Hàng hóa (156)

Cr Phải trả, phải nộp khác (3381)

- Khi phát hiện thiếu khi kiểm kê:

Dr Phải thu khác (1381)

Cr Hàng hóa (156)