

BÀI 11

KẾ TOÁN TIÊU THỤ THÀNH PHẨM

PGS.TS. Trần Văn Thuận

Giảng viên trường Đại học Kinh tế quốc dân

MỤC TIÊU BÀI HỌC

01

Nhận biết được tiêu thụ sản phẩm, khi nào kế toán được ghi nhận doanh thu;

02

Nhận biết và vận dụng được nguyên tắc ghi nhận doanh thu và các tài khoản liên quan đến quá trình tiêu thụ theo các phương thức bán hàng khác nhau;

03

Sử dụng được các chứng từ, tài khoản, trình tự ghi sổ một số nghiệp vụ chủ yếu và sổ sách kế toán liên quan đến quá trình tiêu thụ sản phẩm.

CẤU TRÚC NỘI DUNG

11.1.

Những vấn đề chung về doanh thu và tiêu thụ thành phẩm

11.2.

Kế toán tiêu thụ thành phẩm theo phương pháp kê khai thường xuyên

11.3.

Kế toán tiêu thụ thành phẩm trong một số trường hợp cụ thể

11.1. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ DOANH THU VÀ TIÊU THỤ THÀNH PHẨM

11.1.1. Thế nào là tiêu thụ sản phẩm?

11.1.2. Một số chỉ tiêu cơ bản liên quan đến tiêu thụ

11.1.3. Xác định doanh thu trong một số trường hợp

11.1.1. THẾ NÀO LÀ TIÊU THỤ SẢN PHẨM?

Tiêu thụ là quá trình trao đổi để thực hiện giá trị của hàng hóa, tức là chuyển hóa vốn từ hình thái hiện vật sang giá trị, đây là khâu cuối cùng của quá trình sản xuất, chuyển quyền sở hữu về hàng hóa, thành phẩm từ doanh nghiệp cho khách hàng.

11.1.2. MỘT SỐ CHỈ TIÊU CƠ BẢN LIÊN QUAN ĐẾN TIÊU THỤ

- Doanh thu: Là giá trị sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã bán tính theo giá bán và là yếu tố góp phần làm tăng vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp.
- Nguyên tắc ghi nhận doanh thu: Ghi nhận doanh thu phải tuân thủ nguyên tắc doanh thu thực hiện, nguyên tắc phù hợp. Doanh thu được ghi nhận không bao gồm các khoản thuế gián thu phát sinh trong quá trình tiêu thụ, trừ trường hợp không xác định được số thuế phải nộp ở thời điểm xuất hóa đơn.

11.1.2. MỘT SỐ CHỈ TIÊU CƠ BẢN LIÊN QUAN ĐẾN TIÊU THỤ (tiếp theo)

- 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.

11.1.2. MỘT SỐ CHỈ TIÊU CƠ BẢN LIÊN QUAN ĐẾN TIÊU THỤ (tiếp theo)

- **Chiết khấu thanh toán**
Là số tiền người bán, người thu tiền thưởng cho người mua, người trả tiền do thanh toán tiền hàng trước thời hạn quy định.
- **Chiết khấu thương mại**
Là số tiền người bán thưởng cho người mua theo tỷ lệ nhất định tính trên giá bán do đã mua hàng với khối lượng lớn.



11.1.2. MỘT SỐ CHỈ TIÊU CƠ BẢN LIÊN QUAN ĐẾN TIÊU THỤ (tiếp theo)

- Giảm giá hàng bán
Là số tiền người bán giảm cho người mua theo tỷ lệ nhất định tính trên giá bán do hàng đã bán bị kém phẩm chất hoặc do người bán giao hàng sai về thời gian, địa điểm.
- Hàng bán bị trả lại
Giá trị hàng đã bán tính theo giá bán chấp nhận cho khách hàng trả lại do kém phẩm chất, sai quy cách, hư hỏng.



11.1.2. MỘT SỐ CHỈ TIÊU CƠ BẢN LIÊN QUAN ĐẾN TIÊU THỤ (tiếp theo)

- Giá vốn hàng bán
 - Chi phí doanh nghiệp bỏ ra nằm trong số sản phẩm, hàng hóa đã bán, dịch vụ đã cung cấp cho khách hàng.
 - Doanh nghiệp có thể sử dụng một trong các phương pháp: Nhập trước - Xuất trước, Đích danh, Giá đơn vị bình quân để xác định giá vốn thành phẩm, hàng hóa trên cơ sở tuân thủ nguyên tắc nhất quán.



11.1.2. MỘT SỐ CHỈ TIÊU CƠ BẢN LIÊN QUAN ĐẾN TIÊU THỤ (tiếp theo)

- Các khoản giảm trừ doanh thu

Chứng khoán thương mại, giảm giá hàng bán và Hàng bán bị trả lại. Các khoản thuế gián thu: thuế xuất khẩu, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế bảo vệ môi trường và VAT theo phương pháp trực tiếp có thể có hoặc không có trong các khoản giảm trừ doanh thu.



11.1.2. MỘT SỐ CHỈ TIÊU CƠ BẢN LIÊN QUAN ĐẾN TIÊU THỤ (tiếp theo)

- Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ



11.1.2. MỘT SỐ CHỈ TIÊU CƠ BẢN LIÊN QUAN ĐẾN TIÊU THỤ (tiếp theo)

- Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ



11.1.3. XÁC ĐỊNH DOANH THU TRONG MỘT SỐ TRƯỜNG HỢP

- Đối với hàng hóa bán theo phương thức trả góp: Tiền bán hàng hóa trả tiền một lần, không bao gồm tiền lãi trả góp.



- Đối với hoạt động gia công: Tiền thu về hoạt động gia công.

- Đối với hàng hóa dùng để trao đổi: Giá bán của sản phẩm, hàng hóa cùng loại hoặc tương đương trên thị trường tại thời điểm trao đổi.

- Đối với hàng hóa nhận bán ký gửi, đại lý: Tiền hoa hồng được hưởng.

11.1.3. XÁC ĐỊNH DOANH THU TRONG MỘT SỐ TRƯỜNG HỢP (tiếp theo)

- Đối với hoạt động cho thuê tài sản: Tiền bên thuê trả từng kỳ theo hợp đồng thuê. Trường hợp bên thuê trả tiền trước cho nhiều năm thì doanh thu được phân bổ cho số năm trả tiền trước.
- Đối với hoạt động cung cấp điện, nước sạch: Số tiền cung cấp điện, nước sạch ghi trên hóa đơn giá trị gia tăng.
- Đối với hoạt động cho thuê sân golf: Tiền bán thẻ hội viên, bán vé chơi golf.
- Đối với hoạt động vận tải: Toàn bộ doanh thu vận chuyển hành khách, hàng hóa phát sinh trong kỳ.



11.2. KẾ TOÁN TIÊU THỤ THÀNH PHẨM

11.2.1. Chứng từ kế toán

11.2.2. Tài khoản kế toán

11.2.1. CHỨNG TỪ KẾ TOÁN



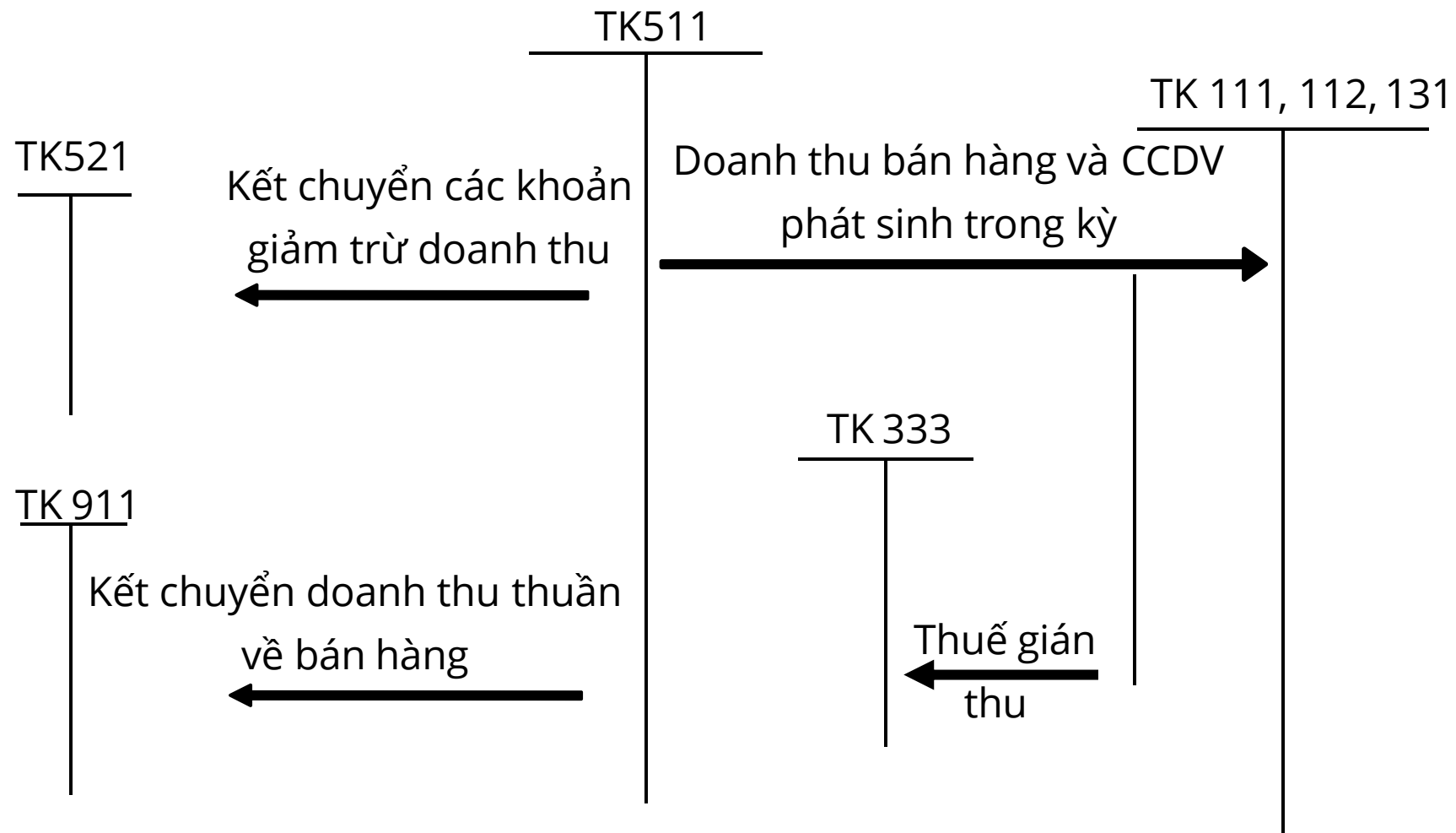
11.2.2. TÀI KHOẢN KẾ TOÁN

- TK 511 “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ”
- TK 632 “Giá vốn hàng bán”
- TK 155 “Thành phẩm”
- TK 521 “Các khoản giảm trừ doanh thu”

Ngoài ra còn sử dụng các TK 111, 112, 131, 154, 157, 333, 635, 641...

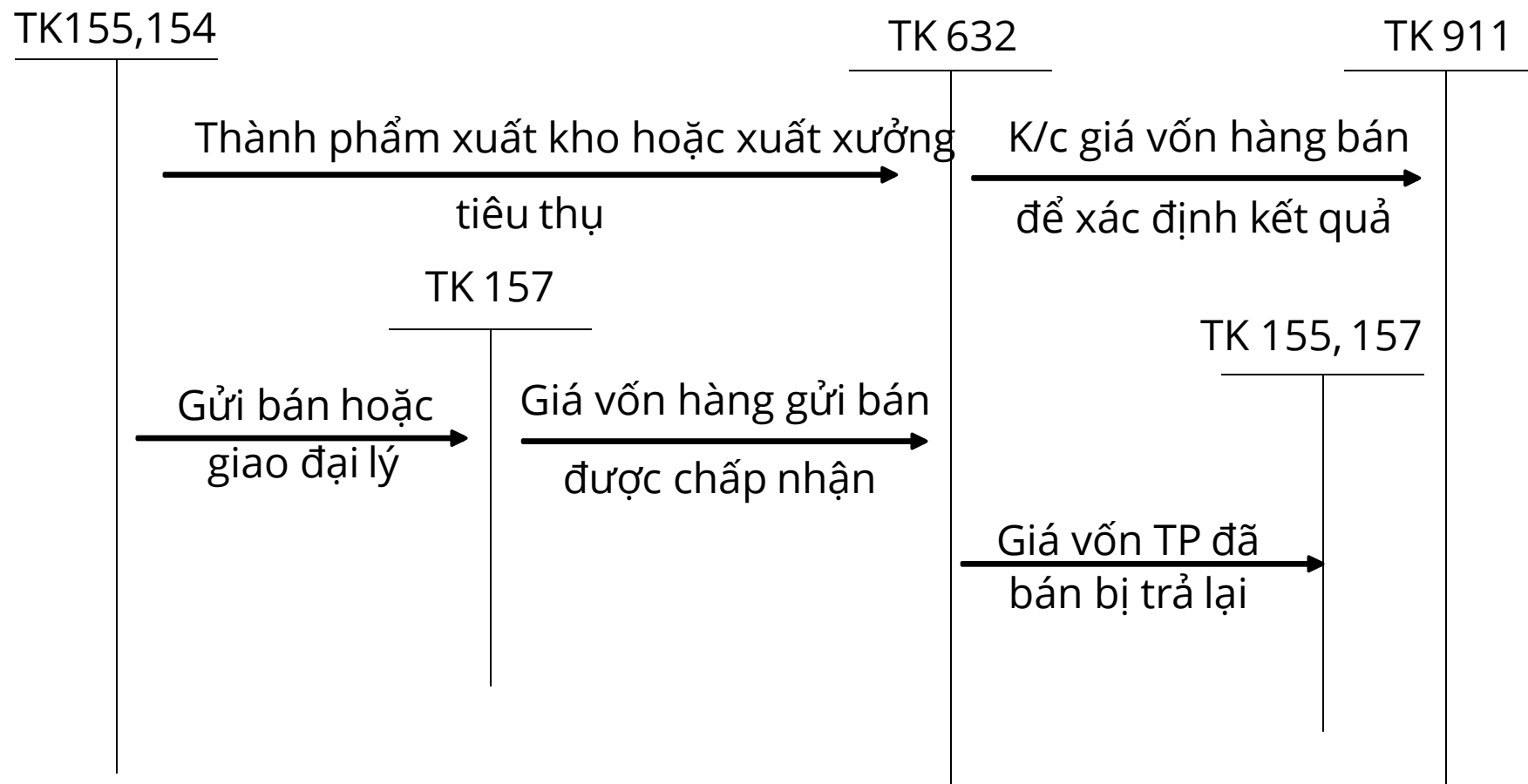
11.2.2. TÀI KHOẢN KẾ TOÁN (tiếp theo)

- Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ



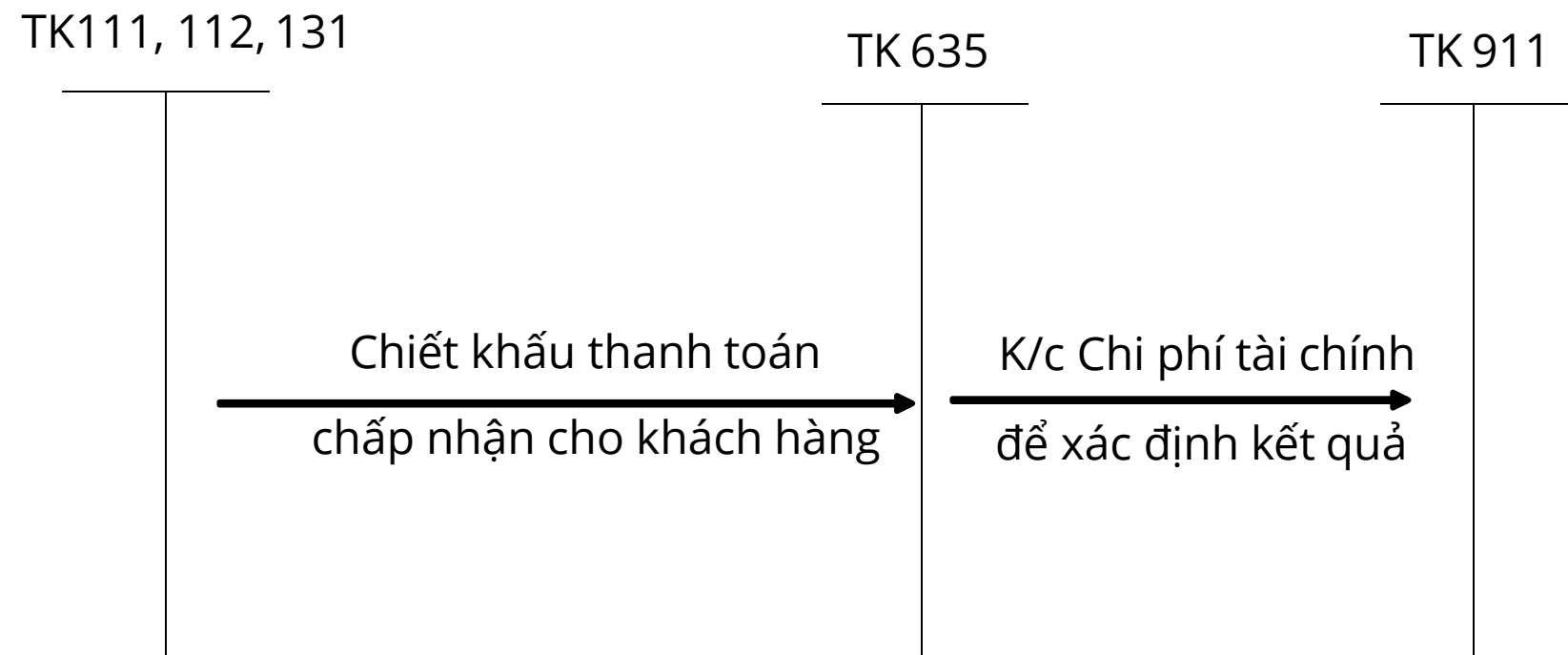
11.2.2. TÀI KHOẢN KẾ TOÁN (tiếp theo)

- Kế toán giá vốn hàng bán



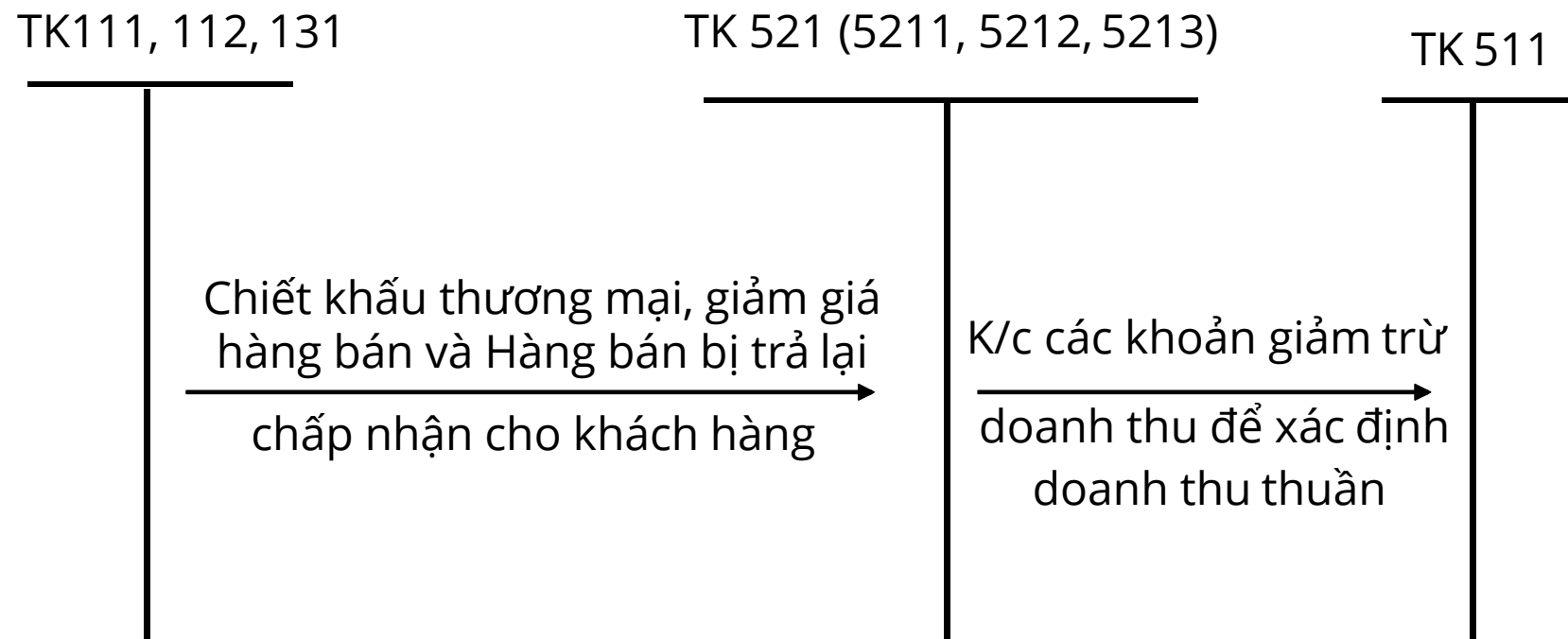
11.2.2. TÀI KHOẢN KẾ TOÁN (tiếp theo)

- Kế toán chiết khấu thanh toán khi bán hàng



11.2.2. TÀI KHOẢN KẾ TOÁN (tiếp theo)

- Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu



11.2.2. TÀI KHOẢN KẾ TOÁN (tiếp theo)

- Kế toán chi phí bán hàng
 - Khái niệm chi phí bán hàng: Chi phí thực tế phát sinh trong quá trình bán sản phẩm, hàng hóa, cung cấp dịch vụ như: chi phí chào hàng, giới thiệu sản phẩm, quảng cáo sản phẩm, hoa hồng bán hàng, chi phí bảo hành, chi phí vận chuyển, chi phí đóng gói...

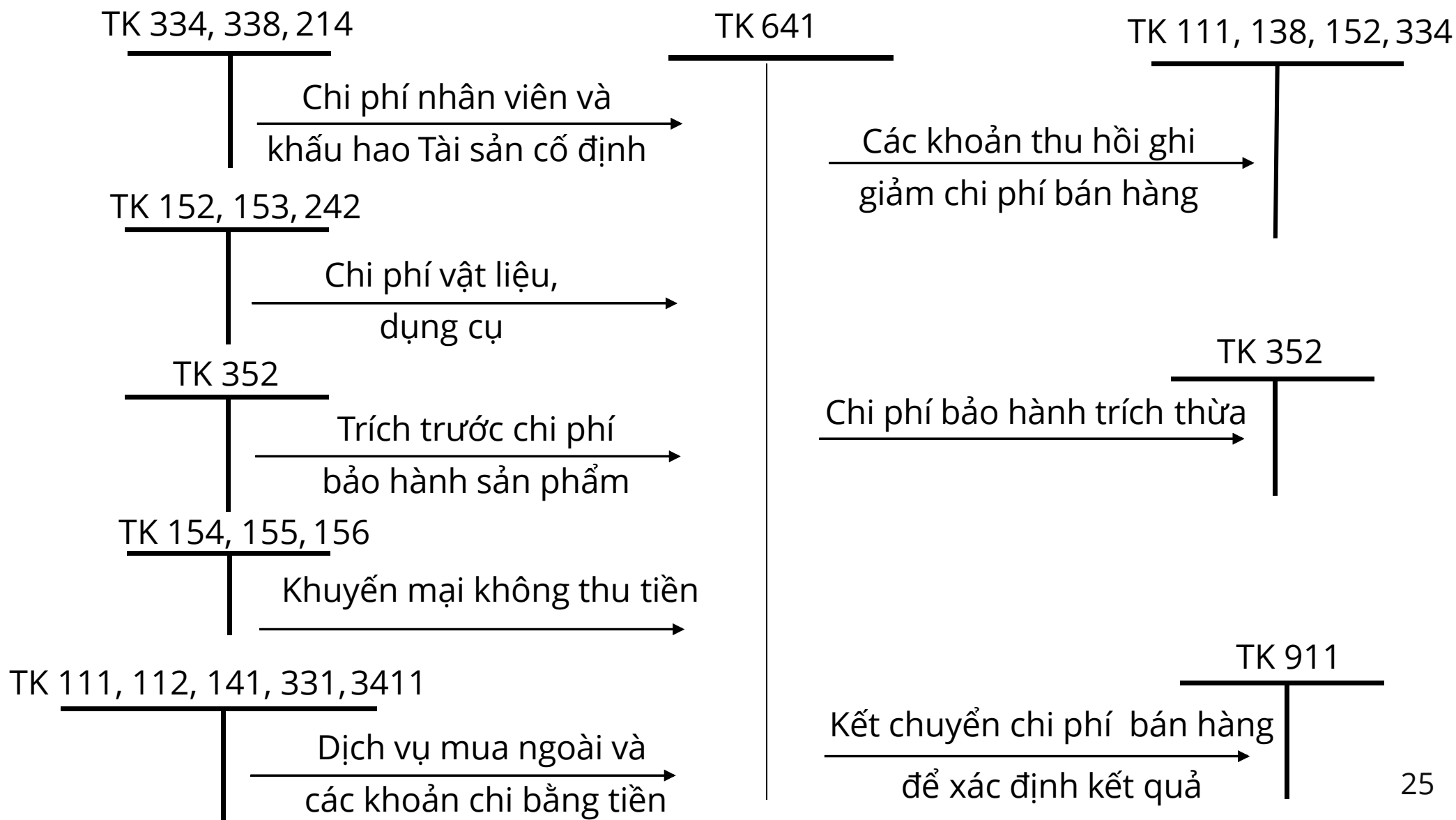


11.2.2. TÀI KHOẢN KẾ TOÁN (tiếp theo)

- Kế toán chi phí bán hàng
 - Nội dung chi phí bán hàng:
 - Chi phí tiền lương và các khoản trích theo lương;
 - Chi phí vật liệu, bao bì;
 - Chi phí dụng cụ, đồ dùng;
 - Chi phí khấu hao tài sản cố định;
 - Chi phí bảo hành;
 - Chi phí dịch vụ mua ngoài;
 - Chi phí bằng tiền khác.



11.2.2. TÀI KHOẢN KẾ TOÁN (tiếp theo)



11.3. KẾ TOÁN TIÊU THỤ THÀNH PHẨM TRONG MỘT SỐ TRƯỜNG HỢP CỤ THỂ

11.3.1

Kế toán tiêu thụ theo phương thức trực tiếp

11.3.4

Kế toán tiêu thụ theo phương thức trực tiếp

11.3.2

Kế toán tiêu thụ theo phương thức gửi bán

11.3.5

Kế toán tiêu thụ theo phương thức bán hàng đại lý

11.3.3

Kế toán tiêu thụ theo phương pháp trả chậm, trả góp

11.3.6

Sử dụng thành phẩm để chào hàng, khuyến mại, quảng cáo không thu tiền

11.3.7

Sử dụng thành phẩm để chào hàng, khuyến mại, quảng cáo có điều kiện

11.3. KẾ TOÁN TIÊU THỤ THÀNH PHẨM TRONG MỘT SỐ TRƯỜNG HỢP CỤ THỂ (tiếp theo)

“

Các trường hợp minh họa tại mục này phát sinh tại Công ty TNHH Tương Lai áp dụng phương pháp kê khai thường xuyên trong kế toán hàng tồn kho và tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ, đơn vị tính 1.000 đồng.

”

11.3.1. KẾ TOÁN TIÊU THỤ THEO PHƯƠNG THỨC TRỰC TIẾP

“

Xuất bán trực tiếp tại kho một số thành phẩm cho Công ty B theo giá xuất kho 500.000, giá bán chưa VAT 600.000, VAT 10%. Do khách hàng mua nhiều nên được chiết khấu 2% trên giá bán, đồng thời khách thanh toán ngay bằng chuyển khoản nên được chiết khấu thanh toán 1%.

”

11.3.1. KẾ TOÁN TIÊU THỤ THEO PHƯƠNG THỨC TRỰC TIẾP (tiếp theo)

Doanh thu

Nợ TK 112:

$$660.000 \times 0,98 \times 0,99 = 640.332$$

Nợ TK 635:

$$660.000 \times 0,98 \times 0,01 = 6.468$$

$$\text{Có TK 511: } 600.000 \times 98\% = 588.000$$

$$\text{Có TK 3331: } 58.800$$

Giá vốn

Nợ TK 632: 500.000

Có TK 155: 500.000

11.3.2. KẾ TOÁN TIÊU THỤ THEO PHƯƠNG THỨC GỬI BÁN

“

Ngày 10, xuất kho một số thành phẩm gửi bán cho Công ty B theo giá xuất 600.000. Giá bán chưa thuế 700.000, thuế GTGT 10%. Ngày 15, Công ty B chấp nhận thanh toán 60% số hàng, còn lại 40% hàng không đúng quy cách, công ty B đã trả lại, đơn vị đã kiểm nhận nhập kho.

”

11.3.2. KẾ TOÁN TIÊU THỤ THEO PHƯƠNG THỨC GỬI BÁN (tiếp theo)



Hàng không bán được

Nợ TK 157: 600.000

Có TK 155: 600.000



Doanh thu

Nợ TK 131: 462.000

Có TK 511: 420.000

Có TK 3331: 42.000

Giá vốn

Nợ TK 632: 360.000

Có TK 157: 360.000

Hàng không bán được

Nợ TK 155: 240.000

Có TK 157: 240.000

11.3.3. KẾ TOÁN TIÊU THỤ THEO PHƯƠNG PHÁP TRẢ CHẬM, TRẢ GÓP

“

Xuất kho bán trả góp một số thành phẩm theo giá vốn là 296.000. Tổng giá thanh toán trả góp là 356.000. Khách hàng X đã trả lần đầu bằng tiền mặt 136.000. Số còn lại sẽ thanh toán dần trong 10 tháng tới. Biết giá bán thu tiền ngay của số hàng trên theo giá chưa thuế GTGT là 310.000. Thuế GTGT 31.000.

”

11.3.3. KẾ TOÁN TIÊU THỤ THEO PHƯƠNG PHÁP TRẢ CHẬM, TRẢ GÓP (tiếp theo)

Phản ánh giá vốn

Nợ TK 632: 296.000

Có TK 155: 296.000

Phản ánh doanh thu

Nợ TK 131: 356.000

Có TK 511: 310.000

Có TK 3331: 31.000

Có TK 3387: 15.000

Lãi trả góp được ghi nhận là doanh thu tài chính, tuy nhiên do liên quan tới 10 tháng nên hiện ghi nhận là doanh thu chưa thực hiện. Hàng kỳ sẽ kết chuyển sang TK 515.

Phản ánh số tiền thu được

Nợ TK 111: 136.000

Có TK 131: 136.000

11.3.4. KẾ TOÁN TIÊU THỤ THEO PHƯƠNG THỨC HÀNG ĐỔI HÀNG

“

Xuất kho một số thành phẩm để đổi lấy một số vật liệu chính của Công ty H. Giá xuất kho 600.000, giá bán chưa thuế 700.000, thuế GTGT 10%. Công ty H đã giao vật liệu chính cho doanh nghiệp theo giá chưa thuế 650.000, thuế GTGT 10%. Phần chênh lệch hai bên thống nhất thanh toán bằng chuyển khoản.

”

11.3.4. KẾ TOÁN TIÊU THỤ THEO PHƯƠNG THỨC HÀNG ĐỔI HÀNG (tiếp theo)

Thành phẩm mang đi trao đổi

(1) Giá vốn

Nợ TK 632: 600.000

Có TK 155: 600.000

(2) Doanh thu của thành phẩm

Nợ TK 131: 770.000

Có TK 511: 700.000

Có TK 3331: 70.000

Vật liệu nhận về

Nợ TK 152: 650.000

Nợ TK 133: 65.000

Có TK 131: 715.000

Thanh toán chênh lệch

Nợ TK112: 55.000

Có TK131: 55.000

11.3.5. KẾ TOÁN TIÊU THỤ THEO PHƯƠNG THỨC BÁN HÀNG ĐẠI LÝ

“

Ngày 4, xuất kho gửi đại lý lô thành phẩm với giá xuất 45.000, giá bán chưa thuế 60.000, thuế GTGT 10%, hoa hồng đại lý 4% trên giá bán chưa thuế GTGT. Ngày 20, đại lý thông báo bán được 2/3 lô hàng (bán lẻ thu bằng tiền mặt) và thanh toán cho công ty bằng TGNH. Số còn lại sẽ tiếp tục bán.

”

11.3.5. KẾ TOÁN TIÊU THỤ THEO PHƯƠNG THỨC BÁN HÀNG ĐẠI LÝ (tiếp theo)

	Công ty Tương Lai	Cơ sở đại lý
Ngày 4	Nợ TK 157: 45.000 Có TK 155: 45.000	
Ngày 20	Nợ TK 131: 44.000 Có TK 511: 40.000 Có TK 3331: 4.000 Nợ TK 632: 30.000 Có TK 157: 30.000 Nợ TK 641: 1.600 Nợ TK 133: 160 Có TK 131: 1.760 Nợ TK 112: 42.240 Có TK 131: 42.240	Nợ TK 111: 44.000 Có TK 331: 44.000 Nợ TK 331: 1.760 Có TK 511: 1.600 Có TK 3331: 160 Nợ TK 331: 42.240 Có TK 112: 42.240

11.3.6. SỬ DỤNG THÀNH PHẨM ĐỂ CHÀO HÀNG, KHUYẾN MẠI, QUẢNG CÁO KHÔNG THU TIỀN

“

Ngày 18, Công ty Tương Lai sử dụng một số thành phẩm để chào hàng, giới thiệu không thu tiền tới khách hàng, giá trị thành phẩm xuất là 8.000. Trường hợp này, kế toán ghi sổ như sau:

”

11.3.6. SỬ DỤNG THÀNH PHẨM ĐỂ CHÀO HÀNG, KHUYẾN MẠI, QUẢNG CÁO KHÔNG THU TIỀN (tiếp theo)

Chi phí bán hàng tính theo giá vốn

Nợ TK 641: 8.000

Có TK 155: 8.000

11.3.7. SỬ DỤNG THÀNH PHẨM ĐỂ CHÀO HÀNG, KHUYẾN MẠI, QUẢNG CÁO CÓ ĐIỀU KIỆN

“

Ngày 19, Công ty Tương Lai bán 3 đơn vị thành phẩm theo phương thức mua 2 tặng 1, giá vốn đơn vị 95, giá bán đơn vị (chưa thuế GTGT 10%) là 120, khách hàng đã thanh toán bằng tiền mặt.

”

11.3.7. SỬ DỤNG THÀNH PHẨM ĐỂ CHÀO HÀNG, KHUYẾN MẠI, QUẢNG CÁO CÓ ĐIỀU KIỆN (tiếp theo)

Doanh thu

Nợ TK 111: 264

Có TK 511: 240

Có TK 3331: 24

Giá vốn

Nợ TK 632: 285

Có TK 155: 285

TỔNG KẾT CUỐI BÀI

- Những vấn đề chung về doanh thu và tiêu thụ thành phẩm (các chỉ tiêu cơ bản trong quá trình tiêu thụ);
- Kế toán tiêu thụ thành phẩm theo phương pháp kê khai thường xuyên (Ghi nhận giá vốn, doanh thu, giảm trừ doanh thu, chi phí bán hàng);
- Một số trường hợp minh họa cụ thể (Tiêu thụ trực tiếp, Tiêu thụ gửi bán, Tiêu thụ trả góp, Tiêu thụ qua đại lý, Sử dụng thành phẩm để chào hàng, khuyến mại, quảng cáo).