



GIỚI THIỆU HỌC PHẦN KẾ TOÁN TÀI CHÍNH PHẦN 3

- Mục tiêu:**

Sau khi học xong học phần này, sinh viên sẽ:

- So sánh được đặc điểm kinh doanh của các doanh nghiệp kinh doanh đặc thù (thương mại nội địa, kinh doanh xuất nhập khẩu, kinh doanh du lịch, dịch vụ và kinh doanh xây lắp).
- So sánh được đặc điểm kế toán của các doanh nghiệp kinh doanh đặc thù.
- Giải thích được các định khoản kế toán ở mỗi tình huống phát sinh cụ thể.
- Vận dụng công thức xác định kết quả kinh doanh để tính ra lãi/lỗ của từng doanh nghiệp sau một kỳ hoạt động kinh doanh nhất định.

- Nội dung nghiên cứu:**

- Bài 1: Kế toán trong doanh nghiệp kinh doanh thương mại nội địa
- Bài 2: Kế toán lưu chuyển hàng hóa nhập khẩu
- Bài 3: Kế toán lưu chuyển hàng hóa xuất khẩu
- Bài 4: Đặc điểm kế toán trong doanh nghiệp du lịch, dịch vụ
- Bài 5: Đặc điểm kế toán trong doanh nghiệp xây lắp



BÀI 1

KẾ TOÁN TRONG DOANH NGHIỆP

KINH DOANH THƯƠNG MẠI NỘI ĐỊA

TS. Nguyễn Thị Mai Anh

Trường Đại học Kinh tế Quốc dân



TÌNH HUỐNG KHỞI ĐỘNG

Khuyến mại hàng hóa

Nhân dịp khai trương cửa hàng mới, Công ty Thanh Thanh thực hiện chương trình khuyến mại tặng chai dầu gội đầu trị giá 150.000 đồng cho khách hàng vào mua hàng có giá trị hóa đơn trên 1 triệu đồng (chương trình khuyến mại được thực hiện theo quy định của pháp luật về thương mại).



Công ty Thanh Thanh sẽ phải ghi những chứng từ nào? Cho những loại hàng hóa nào? Số tiền bao nhiêu?



MỤC TIÊU

- Hiểu được đặc điểm kinh doanh thương mại trong nước;
- Hiểu được các phương thức mua và bán hàng tại các doanh nghiệp thương mại nội thương;
- Hiểu và thực hiện được các nghiệp vụ kế toán trong doanh nghiệp thương mại nội thương;
- Xác định được kết quả hoạt động kinh doanh tại các doanh nghiệp thương mại nội thương sau một kỳ hoạt động kinh doanh nhất định.





NỘI DUNG

- 1** Đặc điểm của hoạt động kinh doanh thương mại nội địa
- 2** Tính giá hàng hóa
- 3** Kế toán mua hàng hóa
- 4** Kế toán bán hàng hóa và các trường hợp xuất hàng hóa khác
- 5** Kế toán xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại nội địa



1. ĐẶC ĐIỂM CỦA HOẠT ĐỘNG KINH DOANH THƯƠNG MẠI NỘI ĐỊA

1.1. Khái niệm hoạt động kinh doanh thương mại nội địa

1.2. Đặc điểm hoạt động kinh doanh thương mại nội địa



1.1. KHÁI NIỆM HOẠT ĐỘNG KINH DOANH THƯƠNG MẠI NỘI ĐỊA

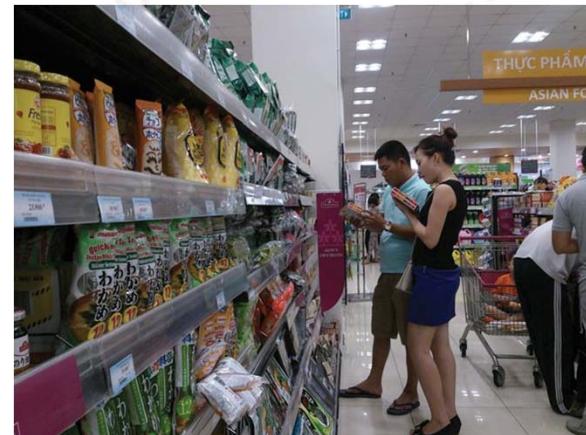
- Thương mại là khâu trung gian nối liền giữa sản xuất và tiêu dùng. Thương mại bao gồm phân phối và lưu thông hàng hóa.
- Hoạt động kinh doanh thương mại nội thương là hoạt động lưu thông phân phối hàng hóa trên thị trường trong phạm vi một quốc gia.





1.2. ĐẶC ĐIỂM HOẠT ĐỘNG KINH DOANH THƯƠNG MẠI NỘI ĐỊA

- **Hàng hóa của doanh nghiệp thương mại** là các vật tư, sản phẩm mà doanh nghiệp mua về để bán.
- **Phương thức phân phối và lưu chuyển hàng hóa** bao gồm phương thức bán buôn và bán lẻ. Bán buôn là phương thức mua hàng của các công ty sản xuất hoặc các công ty bán buôn lớn hơn để phân phối cho các công ty bán lẻ (hàng hóa vẫn nằm trong lưu thông). Bán lẻ là phương thức mua hàng của các công ty sản xuất, công ty bán buôn để phân phối cho các tổ chức, người tiêu dùng.
- **Tổ chức kinh doanh:** Các doanh nghiệp thương mại nội thương có thể được tổ chức theo mô hình công ty bán buôn, công ty bán lẻ hay công ty kinh doanh tổng hợp (vừa bán buôn, vừa bán lẻ), công ty môi giới...





2. TÍNH GIÁ HÀNG HÓA

2.1. Tính giá hàng hóa nhập kho

2.2. Tính giá hàng hóa xuất kho



2.1. TÍNH GIÁ HÀNG HÓA NHẬP KHO

Đối với hàng hóa nhập kho từ mua ngoài, giá thực tế nhập kho hàng hóa được xác định như sau:

$$\text{Giá thực tế nhập kho hàng hóa} = \text{Giá mua} + \text{Chi phí thu mua} + \text{Các khoản thuế không được khấu trừ (nếu có)} - \text{Chiết khấu thương mại, giảm giá hàng mua được hưởng, hàng mua trả lại}$$

Trong đó:

- Giá mua được thể hiện trên hóa đơn giá trị gia tăng.
- Chi phí thu mua bao gồm chi phí vận chuyển, bốc xếp, bảo quản hàng, bảo hiểm...
- Chiết khấu thương mại là số tiền người bán giảm trừ cho người mua do mua nhiều.
- Giảm giá hàng mua được hưởng là số tiền người bán giảm trừ cho người mua do người bán giao hàng sai quy cách, phẩm chất, không theo thỏa thuận trong hợp đồng.



2.1. TÍNH GIÁ HÀNG HÓA NHẬP KHO (tiếp theo)

Trường hợp doanh nghiệp mua hàng hóa về để bán lại, nhưng vì lý do nào đó cần phải gia công, sơ chế, tân trang, phân loại chọn lọc để làm tăng thêm giá trị hoặc khả năng bán của hàng thì giá trị thực tế hàng hóa được xác định như sau:

$$\text{Giá thực tế hàng hóa} = \text{Giá mua} + \text{Chi phí gia công, sơ chế} + \text{Chi phí khác (nếu có)}$$



2.2. TÍNH GIÁ HÀNG HÓA XUẤT KHO (tiếp theo)

Để tính giá trị hàng hóa xuất kho, kế toán có thể áp dụng một trong các phương pháp sau:

- **Phương pháp nhập trước – xuất trước:** Lô hàng hóa nào được nhập trước sẽ được xuất trước và lấy giá của lần nhập đó để tính cho giá xuất kho.
- **Phương pháp thực tế đích danh:** Hàng hóa xuất kho thuộc lô hàng nhập nào thì lấy đơn giá nhập của lô hàng đó để tính giá xuất kho.





2.2. TÍNH GIÁ HÀNG HÓA XUẤT KHO (tiếp theo)

- **Phương pháp bình quân cả kỳ dự trữ (gia quyền):**

$$\text{Đơn giá bình quân} = \frac{\text{Giá trị hàng hóa tồn đầu kỳ và nhập trong kỳ}}{\text{Số lượng hàng hóa tồn đầu kỳ và nhập trong kỳ}}$$

$$\text{Giá trị xuất kho hàng hóa} = \frac{\text{Số lượng xuất kho hàng hóa}}{\text{Đơn giá bình quân cả kỳ dự trữ}} \times \text{Đơn giá bình quân cả kỳ dự trữ}$$

- **Phương pháp bình quân sau mỗi lần nhập:**

$$\text{Đơn giá bình quân sau mỗi lần nhập} = \frac{\text{Giá trị thực tế hàng hóa tồn kho sau mỗi lần nhập}}{\text{Số lượng thực tế hàng hóa tồn kho sau mỗi lần nhập}}$$

$$\text{Giá trị xuất kho hàng hóa} = \frac{\text{Số lượng xuất kho hàng hóa}}{\text{Đơn giá bình quân sau mỗi lần nhập}} \times \text{Đơn giá bình quân sau mỗi lần nhập}$$



3. KẾ TOÁN MUA HÀNG HÓA

3.1. Chứng từ sử dụng

3.2. Tài khoản sử dụng

3.3. Phương pháp kế toán



3.1. CHỨNG TỪ SỬ DỤNG

- Hoá đơn giá trị gia tăng (do bên bán lập).
- Hoá đơn bán hàng hoặc hoá đơn kiêm phiếu xuất kho (do bên bán lập).
- Hoá đơn đặc thù: hoá đơn tiền điện, hoá đơn tiền nước, tem bưu điện, vé cước vận tải...
- Hoá đơn thu mua hàng nông, lâm, thuỷ, hải sản (do cán bộ nghiệp vụ lập).
- Phiếu nhập kho.
- Biên bản kiểm nhận hàng hoá.
- Phiếu chi, giấy báo nợ, phiếu thanh toán tạm ứng...





3.2. TÀI KHOẢN SỬ DỤNG

- **TK 156 – Hàng hóa:** Phản ánh giá trị tồn kho và biến động tăng giảm hàng hóa qua kho trong kỳ của doanh nghiệp.
 - **Bên Nợ:** Trị giá mua vào của hàng hóa theo hóa đơn mua hàng, chi phí mua hàng hóa, trị giá của hàng hóa thuê ngoài gia công, hàng hóa đã bán bị người mua trả lại, hàng hóa phát hiện thừa khi kiểm kê, hàng hóa bất động sản mua vào hoặc chuyển từ bất động sản đầu tư.
 - **Bên Có:** Trị giá của hàng hóa xuất kho để bán, giao đại lý, giao cho doanh nghiệp phụ thuộc, thuê ngoài gia công hoặc sử dụng cho sản xuất kinh doanh, chi phí thu mua phân bổ cho hàng hóa đã bán trong kỳ, chiết khấu thương mại, giảm giá hàng mua được hưởng, hàng hóa trả lại cho người bán, phát hiện thiếu khi kiểm kê, hàng hóa bất động sản đã bán hoặc chuyển thành bất động sản đầu tư hay tài sản cố định của doanh nghiệp.
 - **Dư Nợ:** Trị giá mua vào của hàng hóa tồn kho, chi phí thu mua của hàng hóa tồn kho.



3.2. TÀI KHOẢN SỬ DỤNG (tiếp theo)

- **TK 1561 – Giá mua hàng hóa:** Phản ánh giá trị hiện có và tình hình biến động của hàng hóa mua vào và đã nhập kho.
- **TK 1562 – Chi phí mua hàng:** Phản ánh các chi phí thu mua phát sinh liên quan đến số hàng hóa đã nhập kho trong kỳ và tình hình phân bổ chi phí thu mua hàng hóa hiện có trong kỳ cho khối lượng hàng hóa đã bán trong kỳ và tồn kho thực tế cuối kỳ.
- **TK 1567 – Hàng hóa bất động sản.**



3.2. TÀI KHOẢN SỬ DỤNG (tiếp theo)

- **TK 151 – Hàng mua đang đi đường:** Dùng để phản ánh giá trị của các loại hàng hóa, vật tư mua ngoài đã thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp còn đang trên đường vận chuyển hoặc đã về đến doanh nghiệp nhưng đang chờ kiểm nhận nhập kho.
 - **Bên Nợ:** Trị giá hàng hóa, vật tư đã mua đang đi đường.
 - **Bên Có:** Trị giá hàng hóa, vật tư đã mua đang đi đường đã về nhập kho hoặc đã chuyển thẳng cho khách hàng.
 - **Dư Nợ:** Trị giá hàng hóa, vật tư đã mua nhưng còn đang đi đường chưa về nhập kho doanh nghiệp.



3.3. PHƯƠNG PHÁP KẾ TOÁN

- 3.3.1. Đối với hàng hóa thông thường
- 3.3.2. Đối với hàng hóa bất động sản





3.3.1. ĐỐI VỚI HÀNG HÓA THÔNG THƯỜNG

- Hàng và hóa đơn cùng về.** Căn cứ vào hóa đơn, phiếu nhập kho và các chứng từ có liên quan:

Nợ TK 1561: Giá mua chưa bao gồm thuế GTGT

Nợ TK 133: Thuế GTGT đầu vào được khấu trừ

Có TK 111, 112, 331...: Tổng giá thanh toán

Trường hợp hàng mua về bao gồm cả thiết bị, phụ tùng thay thế:

Nợ TK 1561: Giá trị hàng hóa chưa bao gồm thuế GTGT

Nợ TK 1534: Giá trị hợp lý của thiết bị, phụ tùng thay thế

Nợ TK 133: Thuế GTGT đầu vào được khấu trừ

Có TK 111, 112, 331...: Tổng giá thanh toán



3.3.1. ĐỐI VỚI HÀNG HÓA THÔNG THƯỜNG (tiếp theo)

- **Hóa đơn về trước hàng về sau**
 - Khi nhận được hóa đơn mua hàng nhưng hàng chưa nhập kho, kế toán chưa ghi sổ mà tiến hành đối chiếu với hợp đồng kinh tế và lưu hóa đơn vào tập hồ sơ riêng “Hàng mua đang đi đường”.
 - Trong tháng, nếu hàng về nhập kho, kế toán ghi như trường hợp hàng và hóa đơn cùng về.
 - Nếu cuối tháng hàng vẫn chưa về thì căn cứ vào hóa đơn, kế toán ghi:
 - Nợ TK 151: Giá mua chưa bao gồm thuế GTGT
 - Nợ TK 133: Thuế GTGT đầu vào được khấu trừ
 - Có TK 111, 112, 331...: Tổng giá thanh toán
 - Sang tháng sau, khi hàng về nhập kho, căn cứ vào hóa đơn và phiếu nhập kho kế toán ghi:
 - Nợ TK 1561
 - Có TK 151





3.3.1. ĐỐI VỚI HÀNG HÓA THÔNG THƯỜNG (tiếp theo)

- **Phản ánh chiết khấu thương mại, giảm giá hàng mua được hưởng:**

Nợ TK 111, 112, 331...

Có TK 156: Nếu hàng còn tồn kho

Có TK 632: Nếu hàng đã tiêu thụ

Có TK 133: Thuế GTGT đầu vào được khấu trừ tương ứng với số chiết khấu thương mại, giảm giá hàng mua được hưởng

Chú ý, trường hợp doanh nghiệp được người bán cho hưởng chiết khấu thanh toán do thanh toán trước hạn, kế toán tính vào thu nhập tài chính của doanh nghiệp:

Nợ TK 111, 112, 331...

Có TK 515



3.3.1. ĐỐI VỚI HÀNG HÓA THÔNG THƯỜNG (tiếp theo)

- Phản ánh hàng mua trả lại cho người bán:**

Nợ TK 111, 112, 331...

Có TK 1561: Nếu hàng còn tồn kho

Có TK 133: Thuế GTGT đầu vào được khấu trừ tương ứng với giá trị hàng trả lại

- Phản ánh chi phí mua hàng phát sinh:**

Nợ TK 1562

Nợ TK 133

Có TK 111, 112, 331...



3.3.1. ĐỐI VỚI HÀNG HÓA THÔNG THƯỜNG (tiếp theo)

- Mua hàng theo phương thức trả chậm, trả góp:**

Là phương thức mua hàng thanh toán trong nhiều đợt. Tổng số tiền thanh toán theo phương thức trả chậm, trả góp lớn hơn so với số thanh toán trả ngay nhưng số tiền phải trả ngay tại thời điểm mua hàng ít hơn so với số tiền mua theo phương thức trả ngay. Phần chênh lệch giữa giá bán trả góp và giá bán trả ngay ghi nhận vào chi phí hoạt động tài chính của doanh nghiệp.





3.3.1. ĐỐI VỚI HÀNG HÓA THÔNG THƯỜNG (tiếp theo)

- Tại thời điểm mua hàng, căn cứ vào hóa đơn mua hàng và hợp đồng trả góp, kế toán ghi:
 - Nợ TK 1561: Giá mua trả ngay chưa bao gồm thuế GTGT
 - Nợ TK 133: Thuế GTGT đầu vào được khấu trừ
 - Nợ TK 242: Phần chênh lệch giữa giá bán trả chậm, trả góp và giá trả ngay chưa bao gồm thuế GTGT
 - Có TK 111, 112: Số tiền trả ngay lần đầu
 - Có TK 331: Số còn phải thanh toán cho người bán
- Định kỳ, theo quy định trên hợp đồng trả chậm, trả góp. Khi thanh toán cho người bán, kế toán ghi:
 - Nợ TK 331: Số tiền phải thanh toán 1 kỳ
 - Có TK 111, 112
- Định kỳ, tính vào chi phí tài chính số lãi mua hàng trả chậm, trả góp, kế toán ghi:
 - Nợ TK 635
 - Có TK 242



3.3.1. ĐỐI VỚI HÀNG HÓA THÔNG THƯỜNG (tiếp theo)

- **Đối với trường hợp thuê ngoài gia công, chế biến hàng hóa**
 - Khi xuất kho hàng hóa đưa đi gia công, chế biến, kế toán ghi:
Nợ TK 154
Có TK 1561: Giá thực tế xuất kho hàng hóa
 - Phản ánh chi phí gia công, chế biến hàng hóa:
Nợ TK 154
Nợ TK 133
Có TK 111, 112, 331...
 - Khi gia công xong nhập lại kho hàng hóa:
Nợ TK 1561
Có TK 154



3.3.2. ĐỐI VỚI HÀNG HÓA BẤT ĐỘNG SẢN

- **Khi mua hàng hóa bất động sản:**

Nợ TK 156 (7)

Nợ TK 133

Có TK 111, 112, 331, 341...

- **Khi chuyển từ bất động sản đầu tư thành hàng hóa bất động sản:**

Nợ TK 156 (7): Giá trị còn lại của bất động sản

Nợ TK 214: Hao mòn lũy kế

Có TK 217: Nguyên giá





4. KẾ TOÁN BÁN HÀNG HÓA VÀ CÁC NGHIỆP VỤ XUẤT HÀNG HÓA KHÁC

4.1. Chứng từ sử dụng

4.2. Tài khoản sử dụng

4.3. Phương pháp kế toán



4.1. CHỨNG TỪ SỬ DỤNG

- Thẻ quầy hàng.
- Bảng thanh toán hàng đại lý (nếu là bên nhận làm đại lý).
- Phiếu thu tiền bán hàng.
- Hóa đơn GTGT, hoặc hóa đơn bán hàng thông thường.
- Phiếu xuất kho kiêm vận chuyển nội bộ (nếu có chi nhánh của hàng phụ thuộc, và áp dụng loại hóa đơn này khi giao nhận).
- Phiếu xuất kho hàng đại lý – nếu có giao hàng đại lý.
- Bảng kê bán hàng (dùng để liệt kê hàng bán giá trị thấp, khách mua hàng không cần hóa đơn), bảng kê này sẽ là cơ sở để cuối ngày xuất hóa đơn.

The image displays three types of documents used for sales:

- HÓA ĐƠN GTGT (VAT INVOICE):** A standard VAT invoice form with fields for customer information, purchase details, and payment terms. It includes a note at the top: "Xin vui lòng xác với in mực mờ / Please press hard as you are making three copies".
- PHIẾU XUẤT KHO:** A sales slip form with sections for customer information, purchase details, and payment terms. It includes a note at the top: "Lưu 2: Khách hàng Ngày tháng năm (Học kỳ năm học); Mã: ; MST:".
- BẢNG KÊ BÁN HÀNG:** A sample of a sales summary table with columns for item name, quantity, unit, price, and total amount.



4.2. TÀI KHOẢN SỬ DỤNG

- **TK 157 – Hàng gửi bán:** Dùng để phản ánh giá trị của hàng hóa đã gửi đi cho khách hàng, gửi bán đại lý, ký gửi nhưng chưa được xác định là đã bán.
 - **Bên Nợ:** Trị giá hàng hóa đã gửi cho khách hàng hoặc gửi bán đại lý, ký gửi, gửi cho các đơn vị cấp dưới hạch toán phụ thuộc.
 - **Bên Có:** Trị giá hàng hóa gửi đi bán được xác định là đã bán hoặc bị khách hàng từ chối trả lại.
 - **Dư Nợ:** Trị giá hàng hóa đã gửi đi chưa được xác định là đã bán trong kỳ.
- **TK 632 – Giá vốn hàng bán:** Dùng để phản ánh trị giá vốn của hàng hóa bán trong kỳ.
 - **Bên Nợ:** Trị giá vốn của hàng hóa đã bán trong kỳ.
 - **Bên Có:**
 - Giá vốn của hàng đã bán bị trả lại trong kỳ.
 - Chiết khấu thương mại, giảm giá hàng mua được hưởng sau khi hàng mua đã tiêu thụ.
 - Kết chuyển giá vốn hàng đã bán trong kỳ sang TK 911 – Xác định kết quả.



4.2. TÀI KHOẢN SỬ DỤNG (tiếp theo)

- **TK 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ:** Dùng để phản ánh doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp trong một kỳ kế toán, bao gồm cả doanh thu bán hàng hóa, sản phẩm và cung cấp dịch vụ cho công ty mẹ, công ty con trong cùng tập đoàn.
 - **Bên Nợ:**
 - Các khoản thuế gián thu phải nộp.
 - Các khoản giảm trừ doanh thu (doanh thu hàng bán bị trả lại, giảm giá hàng bán, chiết khấu thương mại kết chuyển cuối kỳ).
 - Cuối kỳ kết chuyển doanh thu thuần (doanh thu trừ đi các khoản giảm trừ doanh thu và các khoản thuế gián thu phải nộp) vào tài khoản 911 – xác định kết quả.
 - **Bên Có:** Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ trong kỳ.



4.2. TÀI KHOẢN SỬ DỤNG (tiếp theo)

- **TK 521 – Các khoản giảm trừ doanh thu:** Dùng để phản ánh các khoản được điều chỉnh giảm trừ vào doanh thu bán hàng, cung cấp dịch vụ phát sinh trong kỳ bao gồm chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán và hàng bán bị trả lại.

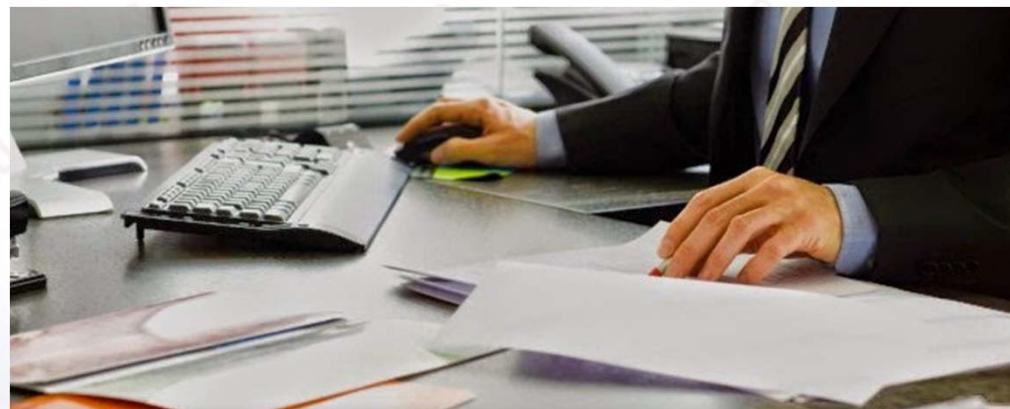
Tài khoản này là tài khoản điều chỉnh cho tài khoản doanh thu để xác định doanh thu thuần nên có kết cấu ngược với kết cấu TK 511.

- **Bên Nợ:** Số chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, doanh thu hàng bán bị trả lại phát sinh trong kỳ.
- **Bên Có:** Cuối kỳ, kết chuyển toàn bộ số chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, doanh thu hàng bán bị trả lại sang TK 511 để xác định doanh thu thuần trong kỳ.
- Các tài khoản chi tiết của TK 521:
 - TK 5211: Chiết khấu thương mại;
 - TK 5212: Hàng bán bị trả lại;
 - TK 5213: Giảm giá hàng bán.



4.3. PHƯƠNG PHÁP KẾ TOÁN

- 4.3.1. Xuất bán hàng hóa
- 4.3.2. Xuất hàng hóa cho các mục đích khác
- 4.3.3. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu





4.3.1. XUẤT BÁN HÀNG HÓA

Tiêu thụ trực tiếp:

- Phản ánh giá vốn của hàng tiêu thụ:
Nợ TK 632
 - Có TK 1561: Giá thực tế hàng hóa xuất kho
- Phản ánh doanh thu tiêu thụ hàng hóa:
 - TH1: Tách ngay được các loại thuế gián thu tại thời điểm ghi nhận doanh thu:
Nợ TK 111, 112, 131...: Tổng giá thanh toán
 - Có TK 511: Doanh thu bán hàng
 - Có TK 3331: Thuế GTGT đầu ra phải nộp
 - TH2: Không tách ngay được thuế.
 - Tại thời điểm bán hàng:
Nợ TK 111, 112, 131...: Tổng giá thanh toán
 - Có TK 511: Doanh thu + Thuế
 - Định kỳ xác định số thuế phải nộp:
Nợ TK 511: Số thuế phải nộp
 - Có TK 3331



4.3.1. XUẤT BÁN HÀNG HÓA (tiếp theo)

Chuyển hàng chờ chấp nhận:

- Khi xuất kho chuyển hàng hóa đến cho khách hàng:

Nợ TK 157

Có TK 1561: Giá thực tế xuất kho hàng hóa

- Khi khách hàng thông báo chấp nhận mua số hàng gửi bán:

➤ *Bút toán 1:* Phản ánh giá vốn số hàng gửi bán đã tiêu thụ:

Nợ TK 632

Có TK 157

➤ *Bút toán 2:* Phản ánh doanh thu số hàng gửi bán đã tiêu thụ (ghi như doanh thu tiêu thụ trực tiếp).



4.3.1. XUẤT BÁN HÀNG HÓA (tiếp theo)

Bán hàng hóa kèm sản phẩm, hàng hóa, thiết bị phụ tùng thay thế:

- Phản ánh giá vốn:

Nợ TK 632

Có TK 1561: Giá trị hàng hóa

Có TK 153, 155, 156: Vật tư, sản phẩm, hàng hóa, thiết bị phụ tùng thay thế

- Phản ánh doanh thu:

Nợ TK 111, 112, 131...: Tổng giá thanh toán

Có TK 511: Doanh thu bán hàng hóa và vật tư, sản phẩm, hàng hóa, thiết bị phụ tùng thay thế

Có TK 3331: Thuế GTGT đầu ra phải nộp



4.3.1. XUẤT BÁN HÀNG HÓA (tiếp theo)

Bán hàng hóa theo phương thức trả chậm, trả góp:

- Tại thời điểm bán hàng:
 - Bút toán 1: Phản ánh giá vốn hàng tiêu thụ:
Nợ TK 632
Có TK 1561
 - Bút toán 2: Phản ánh doanh thu bán hàng:
Nợ TK 111, 112: Số tiền khách hàng trả ngay tại thời điểm mua hàng
Nợ TK 131: Số còn phải thu của khách hàng
Có TK 511: Doanh thu theo giá trả ngay
Có TK 3331: Thuế GTGT đầu ra phải nộp tính theo giá trả ngay
Có TK 3387 - Doanh thu chưa thực hiện: Phần chênh lệch giữa giá bán trả góp và trả ngay



4.3.1. XUẤT BÁN HÀNG HÓA (tếp theo)

Bán hàng hóa theo phương thức trả chậm, trả góp (tiếp):

- Định kỳ, theo quy định trên hợp đồng trả góp, khi khách hàng thanh toán tiền cho doanh nghiệp:
 - Nợ TK 111, 112: Số tiền khách hàng thanh toán
 - Có TK 131
- Định kỳ, kết chuyển lãi bán hàng trả góp vào doanh thu hoạt động tài chính trong kỳ:
 - Nợ TK 3387
 - Có TK 515



4.3.1. XUẤT BÁN HÀNG HÓA (tếp theo)

Bán hàng theo phương thức đại lý, ký gửi:

- Tại bên giao đại lý (chủ hàng)
 - Khi xuất hàng giao đại lý, ký gửi:
 Nợ TK 157: Giá vốn hàng gửi bán
 Có TK 154, 155
 - Khi đại lý thông báo đã bán được hàng và gửi bảng kê hóa đơn bán ra, kế toán phản ánh doanh thu hàng tiêu thụ:
 Nợ TK 111, 112, 131: Tổng giá thanh toán
 Có TK 511
 Có TK 3331



4.3.1. XUẤT BÁN HÀNG HÓA (tiếp theo)

Bán hàng theo phương thức đại lý, ký gửi (tiếp):

- Đồng thời phản ánh giá vốn của hàng đại lý đã tiêu thụ được:
 - Nợ TK 632
 - Có TK 157
- Phản ánh hoa hồng trả cho đại lý:
 - Nợ TK 641: Hoa hồng trả cho đại lý
 - Nợ TK 133: Thuế GTGT tính trên số hoa hồng
 - Có TK 131 (chi tiết đại lý): Tổng số hoa hồng
- Khi nhận tiền do đại lý thanh toán:
 - Nợ TK 111, 112
 - Có TK 131 (chi tiết đại lý)



4.3.1. XUẤT BÁN HÀNG HÓA (tiếp theo)

Bán hàng theo phương thức đại lý, ký gửi (tiếp):

- Tại đơn vị đại lý:
 - Khi nhận được hàng do bên giao đại lý chuyển đến, kế toán ghi chép và theo dõi thông tin về toàn bộ giá trị hàng hóa nhận bán đại lý trên hệ thống quản trị nội bộ và thuyết minh BCTC.
 - Khi bán hàng, căn cứ vào hóa đơn GTGT hoặc hóa đơn bán hàng và các chứng từ liên quan, kế toán phản ánh số tiền hàng phải trả cho bên giao đại lý:
 - Nợ TK 111, 112, 131: Tổng giá thanh toán (cả thuế)
 - Có TK 331 (chi tiết bên giao đại lý)
 - Định kỳ xác định hoa hồng được hưởng kế toán ghi:
 - Nợ TK 111, 112, 331 (chi tiết bên giao đại lý)
 - Có TK 511: Hoa hồng được hưởng chưa thuế
 - Có TK 3331: Thuế GTGT đầu ra phải nộp tính trên hoa hồng đại lý được hưởng
 - Khi thanh toán tiền cho bên giao đại lý:
 - Nợ TK 331 (chi tiết bên giao đại lý)
 - Có TK 111, 112



4.3.1. XUẤT BÁN HÀNG HÓA (tiếp theo)

Bán hàng theo phương thức đại lý, ký gửi (tiếp):

Chú ý, theo luật thuế GTGT:

- Nếu bên đại lý bán hàng theo đúng giá do bên giao đại lý quy định, doanh thu ghi nhận của bên đại lý là hoa hồng được hưởng.
- Nếu bên đại lý được hưởng khoản chênh lệch giá, doanh thu ghi nhận là hoa hồng được hưởng (nếu có) và khoản chênh lệch giá.



4.3.2. XUẤT HÀNG HÓA CHO CÁC MỤC ĐÍCH KHÁC

Hàng đổi hàng

- Khi xuất sản phẩm, vật tư, hàng hóa đi trao đổi:
 - Nợ TK 632: Giá vốn hàng bán
 - Có TK 154, 155, 156
- Phản ánh giá thanh toán của hàng trao đổi:
 - Nợ TK 131:
 - Có TK 511: Doanh thu bán hàng chưa có thuế
 - Có TK 3331: VAT phải nộp
- Khi nhận được vật tư, hàng hóa trao đổi:
 - Nợ TK 151, 152, 153: Giá hàng nhận về chưa VAT
 - Nợ TK 133: VAT được khấu trừ
 - Có TK 131: Tổng giá thanh toán
- Phần chênh lệch bên Nợ và Có TK 131, công ty thu/chi thêm tiền.



4.3.2. XUẤT HÀNG HÓA CHO CÁC MỤC ĐÍCH KHÁC (tiếp theo)

Luân chuyển nội bộ

Có thể ghi nhận doanh thu hoặc không ghi nhận doanh thu bán hàng giữa các đơn vị nội bộ. Tùy theo đặc điểm hoạt động, phân cấp quản lý của từng đơn vị, doanh nghiệp quyết định việc ghi nhận doanh thu tại các đơn vị nếu có sự gia tăng trong giá trị hàng hóa giữa các khâu mà không phụ thuộc vào chứng từ kèm theo (xuất hóa đơn hay chứng từ nội bộ).





4.3.2. XUẤT HÀNG HÓA CHO CÁC MỤC ĐÍCH KHÁC (tiếp theo)

Luân chuyển nội bộ (tiếp)

- TH1: Nếu đơn vị hạch toán phụ thuộc không được phân cấp ghi nhận doanh thu.
 - Tại đơn vị cấp trên (đơn vị bán)
 - Khi xuất hàng hóa đến đơn vị hạch toán phụ thuộc:

Nợ TK 136

Có TK 156

Có TK 3331

 - Khi nhận được thông báo của đơn vị hạch toán phụ thuộc hàng đã tiêu thụ ra bên ngoài:

BT1: Nợ TK 632

Có TK 136

BT2: Nợ TK 136

Có TK 511
- TH2: Nếu đơn vị hạch toán phụ thuộc được phân cấp ghi nhận doanh thu thì phản ánh doanh thu (ghi nhận khoản phải thu trên TK 136) và giá vốn như giao dịch bán hàng thông thường.



4.3.2. XUẤT HÀNG HÓA CHO CÁC MỤC ĐÍCH KHÁC (tiếp theo)

Tiêu dùng nội bộ

Nợ TK 641, 642, 241, 211

Có TK 156



4.3.2. XUẤT HÀNG HÓA CHO CÁC MỤC ĐÍCH KHÁC (tiếp theo)

Xuất hàng hóa để biếu tặng, khuyến mại, quảng cáo không thu tiền

- Nếu không kèm theo các điều kiện khác như phải mua hàng hóa:

Nợ TK 641

Có TK 156

- Xuất hàng hóa để khuyến mại, quảng cáo kèm theo các điều kiện khác (mua 2 tặng 1):

➤ Phản ánh giá vốn:

Nợ TK 632: Giá vốn hàng tiêu thụ và hàng khuyến mại.

Có TK 156: Giá thực tế xuất kho của hàng tiêu thụ và hàng khuyến mại.

➤ Phản ánh doanh thu:

Nợ TK 111, 112, 131...

Có TK 511: doanh thu bán hàng (phân bổ cho cả hàng tiêu thụ)

Có TK 3331: Thuế GTGT đầu ra phải nộp



4.3.3. KẾ TOÁN CÁC KHOẢN GIẢM TRỪ DOANH THU

- Đối với chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán phát sinh trong kỳ**

Nợ TK 5211, 5213: Số giảm trừ

Nợ TK 3331: Thuế GTGT đầu ra tương ứng với số giảm trừ

Có TK 111, 112, 131...

Chú ý: Trường hợp trên hóa đơn bán hàng chưa thể hiện số tiền chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán do khách hàng chưa đủ điều kiện để được hưởng hoặc chưa xác định được số chiết khấu, giảm giá thì doanh thu ghi nhận theo giá chưa trừ chiết khấu (doanh thu gộp). Sau thời điểm ghi nhận doanh thu, nếu khách hàng đủ điều kiện được hưởng chiết khấu, giảm giá thì kế toán ghi nhận riêng khoản chiết khấu, giảm giá để định kỳ điều chỉnh doanh thu gộp:

Nợ TK 521 (1,2): Giá chưa thuế

Nợ TK 333: Số thuế của hàng chiết khấu, giảm giá

Có TK 111, 112, 131...: Tổng số tiền giảm



4.3.3. KẾ TOÁN CÁC KHOẢN GIẢM TRỪ DOANH THU

- **Đối với hàng bán bị trả lại**

- Phản ánh giá vốn hàng bán bị trả lại:

Nợ TK 632

Có TK 1561

- Phản ánh doanh thu hàng bán bị trả lại:

Nợ TK 5212

Nợ TK 3331

Có TK 111, 112, 131...

Chú ý: Trường hợp cho khách hàng hưởng chiết khấu thanh toán do thanh toán trước hạn, kế toán tính vào chi phí tài chính của doanh nghiệp:

Nợ TK 635

Có TK 111, 112, 131...



5. KẾ TOÁN XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI NỘI ĐỊA

5.1. Phương pháp xác định kết quả kinh doanh

5.2. Kế toán kết quả kinh doanh



5.1. PHƯƠNG PHÁP XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH

- Kết quả kinh doanh là kết quả cuối cùng về các hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp trong một kỳ kế toán nhất định, hay kết quả kinh doanh là biểu hiện bằng tiền phần chênh lệch giữa tổng doanh thu và tổng chi phí của các hoạt động kinh tế đã được thực hiện. Kết quả kinh doanh được biểu hiện bằng lãi (nếu doanh thu lớn hơn chi phí) hoặc lỗ (nếu doanh thu nhỏ hơn chi phí).
- Nhiệm vụ của kế toán xác định kết quả kinh doanh là: Trên cơ sở số liệu về doanh thu, chi phí đã tập hợp kế toán phải tính toán xác định đúng kết quả kinh doanh đơn vị.





5.1. PHƯƠNG PHÁP XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH (tiếp theo)

$$\text{Kết quả kinh doanh} \quad = \quad \text{Kết quả hoạt động kinh doanh} + \text{Kết quả tài chính} + \text{Kết quả khác} - \text{Chi phí thuế TNDN}$$

(Lợi nhuận trước thuế)

Trong đó:

$$\text{Kết quả hoạt động kinh doanh} = \text{Doanh thu thuần} - \text{Giá vốn hàng bán} - \text{Chi phí bán hàng} - \text{Chi phí quản lý doanh nghiệp}$$

$$\text{Doanh thu thuần} = \text{Doanh thu bán hàng hóa} - \text{Các khoản giảm trừ doanh thu (CKTM, GGHB, doanh thu HBBTL)}$$



5.1. PHƯƠNG PHÁP XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH (tiếp theo)

$$\text{Lợi nhuận gộp} = \text{Doanh thu thuần} - (\text{Giá vốn hàng bán} + \text{Chi phí thu mua phân bô cho hàng tiêu thụ})$$

Trong đó:

$$\text{Chi phí thu mua phân bô cho hàng tiêu thụ} = \frac{\text{Chi phí thu mua đầu kỳ} + \text{Chi phí thu mua phát sinh trong kỳ}}{\text{Trị giá mua của hàng tồn cuối kỳ (1561,151,157)} + \text{Trị giá mua của hàng xuất tiêu thụ trong kỳ}} \times \text{Trị giá mua của hàng xuất tiêu thụ trong kỳ}$$

$$\text{Kết quả hoạt động tài chính} = \text{Thu nhập tài chính} - \text{Chi phí tài chính}$$

$$\text{Kết quả hoạt động khác} = \text{Thu nhập khác} - \text{Chi phí khác}$$



5.2. KẾ TOÁN KẾT QUẢ KINH DOANH

5.2.1. Tài khoản sử dụng

5.2.2. Phương pháp kế toán





5.2.1. TÀI KHOẢN SỬ DỤNG

- **TK 911 – Xác định kết quả kinh doanh:** Dùng để phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh và các hoạt động khác của doanh nghiệp trong một kỳ kế toán năm.
- **TK 421 – Lợi nhuận chưa phân phối:** Phản ánh kết quả từ hoạt động sản xuất kinh doanh và tình hình phân phối, xử lý kết quả này.





5.2.2. PHƯƠNG PHÁP KẾ TOÁN

Cuối kỳ, thực hiện các bút toán kết chuyển

- Kết chuyển chi phí mua hàng phân bổ cho hàng tiêu thụ vào giá vốn hàng bán:
 Nợ TK 632
 Có TK 1562
- Kết chuyển giá vốn hàng bán thực tế phát sinh trong kỳ, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí tài chính và chi phí khác, chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp vào TK 911 để xác định kết quả:
 Nợ TK 911
 Có TK 632, 641, 642, 635, 811, 8211
- Kết chuyển các khoản giảm trừ doanh thu vào tài khoản doanh thu bán hàng để xác định doanh thu thuần:
 Nợ TK 511
 Có TK 5211, 5212, 5213



5.2.2. PHƯƠNG PHÁP KẾ TOÁN (tiếp theo)

Cuối kỳ, thực hiện các bút toán kết chuyển

- Kết chuyển doanh thu thuần từ bán hàng, doanh thu hoạt động tài chính và thu nhập khác vào TK 911 để xác định kết quả:
 - Nợ TK 911
 - Có TK 511, 515, 711
- Xác định lợi nhuận trong kỳ của doanh nghiệp:
 - Nếu lãi:
 - Nợ TK 911
 - Có TK 421
 - Nếu lỗ:
 - Nợ TK 421
 - Có TK 911



GIẢI QUYẾT TÌNH HUỐNG

Hàng khuyến mại của công ty Thanh Thanh:

- Công ty xuất hóa đơn bán hàng cho các hàng bán và hàng khuyến mại (chai dầu gội đầu), trong đó giá trị ghi trên hóa đơn là giá bán của hàng hóa mà khách hàng đã mua.
- Đối với phiếu xuất kho hàng hóa, công ty ghi phiếu xuất kho của hàng hóa xuất bán cho khách hàng và phiếu xuất kho của hàng khuyến mại (chai dầu gội đầu).



CÂU HỎI TRẮC NGHIỆM 1

Chức năng của hoạt động kinh doanh thương mại nội địa là:

- A. Phân phối hàng hóa.
- B. Lưu thông hàng hóa.
- C. Phân phối và lưu thông hàng hóa.
- D. Phân phối và lưu thông hàng hóa trong phạm vi một quốc gia.

Trả lời:

- Đáp án đúng là: D. Phân phối và lưu thông hàng hóa trong phạm vi một quốc gia.
- Vì: Lưu thông và phân phối hàng hóa là chức năng đặc trưng của hoạt động kinh doanh thương mại. Đối với kinh doanh thương mại nội địa, các chức năng này được thực hiện trong phạm vi một quốc gia.



CÂU HỎI TRẮC NGHIỆM 2

Chiết khấu thanh toán được hưởng khi mua hàng hóa được hạch toán:

- A. Giảm giá trị hàng hóa mua về.
- B. Giảm chi phí thu mua hàng hóa.
- C. Tăng doanh thu hoạt động tài chính.
- D. Giảm chi phí tài chính.

Trả lời:

- Đáp án đúng là: C. Tăng doanh thu hoạt động tài chính.
- Vì: Theo quy định, chiết khấu thanh toán được tính vào hoạt động tài chính. Đối với chiết khấu thanh toán được hưởng khi mua hàng được tính tăng doanh thu hoạt động tài chính.



CÂU HỎI TRẮC NGHIỆM 3

Để tính giá trị hàng hóa xuất kho, các phương pháp tính giá bao gồm:

- A. Phương pháp nhập trước – xuất trước, nhập sau – xuất trước, thực tế đích danh, bình quân cả kỳ dự trữ.
- B. Phương pháp nhập trước – xuất trước, nhập sau – xuất trước, thực tế đích danh, bình quân sau mỗi lần nhập.
- C. Phương pháp nhập trước – xuất trước, thực tế đích danh, bình quân cả kỳ dự trữ.
- D. Phương pháp nhập trước – xuất trước, thực tế đích danh, bình quân cả kỳ dự trữ, bình quân sau mỗi lần nhập.

Trả lời:

- Đáp án đúng là: D. Phương pháp nhập trước – xuất trước, thực tế đích danh, bình quân cả kỳ dự trữ, bình quân sau mỗi lần nhập.
- Vì: Theo quy định của thông tư 200.



CÂU HỎI TRẮC NGHIỆM 4

Lợi nhuận gộp được xác định trên cơ sở:

- A. Doanh thu bán hàng trừ đi các khoản giảm trừ doanh thu.
- B. Doanh thu bán hàng trừ đi giá vốn hàng bán.
- C. Doanh thu thuần từ bán hàng trừ đi giá vốn hàng bán.
- D. Doanh thu thuần từ bán hàng trừ đi giá vốn hàng bán trừ đi chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.

Trả lời:

- Đáp án đúng là: C. Doanh thu thuần từ bán hàng trừ đi giá vốn hàng bán.
- Vì: Chỉ tiêu lợi nhuận gộp được xác định trên cơ sở lấy doanh thu thuần từ bán hàng trừ đi giá vốn hàng bán.



CÂU HỎI MỞ

Anh (chị) tự cho số liệu để:

- Xác định doanh thu thuần từ bán hàng.
- Xác định Lợi nhuận gộp.
- Xác định lợi nhuận thuần từ hoạt động bán hàng.

Trả lời:

Công ty X có tình hình về doanh thu, và chi phí trong tháng 8/N như sau: (Đơn vị: 1.000 đồng)

- Doanh thu bán hàng hóa: 5.125.000
- Các khoản giảm trừ doanh thu: CKTM: 250.000, giảm giá hàng bán: 234.000
- Giá vốn hàng bán: 2.179.000
- Chi phí bán hàng: 200.000
- Chi phí quản lý doanh nghiệp: 300.000

$$\begin{aligned}\text{Doanh thu thuần} &= \text{Doanh thu bán hàng} - \text{Các khoản giảm trừ doanh thu} \\ &= 5.125.000 - 250.000 - 234.000 = 4.641.000\end{aligned}$$

$$\text{Lợi nhuận gộp} = \text{Doanh thu thuần} - \text{Giá vốn hàng bán} = 4.641.000 - 2.179.000 = 2.462.000$$

$$\begin{aligned}\text{Lợi nhuận thuần từ hoạt động bán hàng} &= \text{Lợi nhuận gộp} - \text{Chi phí bán hàng} - \text{Chi phí quản} \\ &\quad \text{ly doanh nghiệp} = 2.462.000 - 200.000 - 300.000 = 1.962.000\end{aligned}$$



CÂU HỎI ĐÚNG/SAI

- 1. Chiết khấu thương mại phát sinh khi mua hàng không được trừ khỏi giá mua hàng hóa?**
- 2. Hàng đang đi đường không thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp?**

Trả lời:

1. Sai, vì chiết khấu thương mại được hưởng do mua nhiều sẽ làm cho doanh nghiệp được giảm giá mua hàng.
2. Sai, vì hàng đang đi đường là hàng mà doanh nghiệp đã mua nhưng chưa về nhập kho, đã thuộc sở hữu của doanh nghiệp.



BÀI TẬP

Doanh nghiệp A tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ có tình hình hàng hóa tháng 9/N như sau: (Đơn vị: 1.000 đồng)

- Tồn đầu tháng: Hàng hóa tại kho: 100.000
- Hàng gửi đại lý : 50.000

Trong tháng có các nghiệp vụ kinh tế phát sinh như sau:

1. Đại lý báo đã bán được 80% số hàng còn lại từ tháng trước, giá bán chưa thuế GTGT 10% là 60.000;
2. Mua và nhập kho hàng hóa trị giá 75.000 đã thanh toán 50% bằng chuyển khoản, chi phí vận chuyển chưa bao gồm thuế GTGT 10% là 5.000 đã thanh toán bằng tiền mặt;
3. Nhận được giấy báo Có của ngân hàng về số tiền đại lý thanh toán sau khi trừ hoa hồng được hưởng 10% tính trên tổng giá thanh toán. Đồng thời đại lý chuyển trả số hàng không bán được, doanh nghiệp đã nhập lại kho;



BÀI TẬP

4. Xuất kho lô hàng hóa đã nhập ở nghiệp vụ 2 bán trực tiếp cho khách hàng theo giá thực tế đích danh của lô hàng đã nhập. Giá bán được khách hàng chấp nhận là 100.000 chưa bao gồm thuế GTGT 10%;
5. Khách hàng mua hàng ở nghiệp vụ 4 thanh toán 100% tiền hàng cho doanh nghiệp bằng chuyển khoản, doanh nghiệp cho khách hàng hưởng chiết khấu thanh toán 5% tính trên tổng số tiền thanh toán bằng tiền mặt.

Yêu cầu:

1. Định khoản các nghiệp vụ phát sinh.
2. Thực hiện các bút toán kết chuyển cuối kỳ.
3. Xác định lợi nhuận gộp trong tháng của doanh nghiệp.



BÀI TẬP (tiếp theo)

Yêu cầu 1: Định khoản các nghiệp vụ kinh tế phát sinh

- | | | | |
|-------------------|--------|------------------|---------|
| 1. a. Nợ TK 632: | 40.000 | 3. a. Nợ TK 112: | 59.400 |
| Có TK 157: | 40.000 | Nợ TK 641: | 6.600 |
| b. Nợ TK 131: | 66.000 | Có TK 131: | 66.000 |
| Có TK 511: | 60.000 | b. Nợ TK 1561: | 10.000 |
| Có TK 3331: | 6.000 | Có TK 157: | 10.000 |
| 2. a. Nợ TK 1561: | 75.000 | 4. a. Nợ TK 632: | 75.000 |
| Nợ TK 133: | 7.500 | Có TK 1561: | 75.000 |
| Có TK 112: | 41.250 | b. Nợ TK 131: | 110.000 |
| Có TK 331: | 41.250 | Có TK 511: | 100.000 |
| b. Nợ TK 1562: | 5.000 | Có TK 3331: | 10.000 |
| Nợ TK 155: | 500 | 5. a. Nợ TK 112: | 110.000 |
| Có TK 111: | 5.500 | Có TK 131: | 110.000 |
| | | b. Nợ TK 635: | 5.500 |
| | | Có TK 111: | 5.500 |



BÀI TẬP (tiếp theo)

Yêu cầu 2: Thực hiện các bút toán kết chuyển cuối kỳ

1. Kết chuyển chi phí thu mua hàng hóa cho hàng tiêu thụ trong kỳ:

Nợ TK 632: 5.000
Có TK 1562: 5.000

2. Kết chuyển giá vốn hàng bán, chi phí tài chính sang TK 911:

Nợ TK 911: 120.500
Có TK 632: 115.000
Có TK 636: 5.500

3. Kết chuyển doanh thu bán hàng sang TK 911:

Nợ TK 511: 160.000
Có TK 911: 160.000

Yêu cầu 3: Xác định lợi nhuận gộp trong tháng của doanh nghiệp

Lợi nhuận gộp = Doanh thu thuần – Giá vốn hàng bán
= 160.000 – 115.000 = 45.000



TÓM LƯỢC CUỐI BÀI

- Kế toán hàng hóa trong doanh nghiệp kinh doanh thương mại nội địa bao gồm kế toán khâu mua hàng và kế toán khâu bán hàng hóa cũng như xuất hàng hóa cho các mục đích khác.
- Liên quan đến những nội dung chính này, sinh viên cần nắm được đặc điểm hoạt động kinh doanh thương mại nội địa, các phương pháp tính giá nhập kho và xuất kho hàng hóa cũng như việc xác định kết quả kinh doanh của doanh nghiệp sau một kỳ hoạt động kinh doanh nhất định.
- Nắm vững những nội dung này, sinh viên sẽ có được một kiến thức tổng quát về hoạt động thương mại trong nước nói chung và công tác kế toán về hoạt động này tại các doanh nghiệp thương mại.