

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

THỰC TRẠNG KẾ TOÁN XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH KỶ DUYÊN

Ngành : KẾ TOÁN

Chuyên ngành : KẾ TOÁN – KIỂM TOÁN

Giảng viên hướng dẫn : TS NGUYỄN THANH NAM

Sinh viên thực hiện : NGUYỄN THỊ THANH TÂM

MSSV: 1054031003 Lớp: 10DKKT03

LỜI CAM ĐOAN

Tôi cam đoan đây là đề tài nghiên cứu của tôi. Những kết quả và các số liệu trong báo cáo thực tập tốt nghiệp được thực hiện tại Công ty TNHH Kỳ Duyên. Không sao chép bất kì nguồn nào khác. Tôi hoàn toàn chịu trách nhiệm trước nhà trường về sự cam đoan này.

TP.Hồ Chí Minh, ngày 21 tháng 07 năm 2014

Sinh viên

Nguyễn Thị Thanh Tâm

onluyen.net

LỜI CẢM ƠN

Trong quá trình thực tập, em đã được sự chỉ bảo, giúp đỡ tận tình của công ty TNHH Kỳ Duyên, được các kế toán viên hướng dẫn thực hành các công việc kế toán. Tuy nhiên do thời gian nghiên cứu có hạn nên báo cáo tổng hợp của em về công ty còn nhiều thiếu sót. Em mong nhận được ý kiến đóng góp của các thầy cô giáo cho báo cáo của em hoàn thiện hơn.

Một lần nữa em xin chân thành cảm ơn thầy TS. Nguyễn Thanh Nam đã tận tình giúp đỡ em hoàn thành báo cáo thực tập tốt nghiệp này.

TPHCM, ngày 21 tháng 07 năm 2014

Sinh viên

Nguyễn Thị Thanh Tâm

onluyen.net

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

NHẬN XÉT THỰC TẬP

Họ và tên sinh viên: Nguyễn Thị Thanh Tâm

MSSV: 1054031003

Khóa: 2010 – 2014

1. Thời gian thực tập

.....

2. Bộ phận thực tập

.....

3. Tinh thần trách nhiệm với công việc và ý thức chấp hành kỷ luật

.....

4. Kết quả thực tập theo đề tài

.....

5. Nhận xét chung

.....

.....

TPHCM, ngày 21 tháng 07 năm 2014

Đơn vị thực tập

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

Tên đầy đủ	Viết tắt
Giá trị gia tăng	GTGT
Thu nhập doanh nghiệp	TNDN
Báo cáo tài chính	BCTC
Tài sản cố định	TSCĐ
Hóa đơn	HĐ
Thu nhập cá nhân	TNCN
Chứng từ ghi sổ	CTGS
Bảo hiểm xã hội	BHXH
Bảo hiểm y tế	BHYT

onluyen.net

DANH MỤC CÁC BẢNG

Bảng 1: Tình hình góp vốn

Bảng 2: KQHĐKD của công ty TNHH Kỳ Duyên Qua các năm

Bảng 3: BCKQHĐKD năm 2013

onluyen.net

DANH MỤC ĐỒ THỊ

Sơ đồ tổ chức bộ máy quản lý của công ty

Tổ chức nhân sự phòng kế toán

Sơ đồ luân chuyển chứng từ

Sơ đồ hạch toán kế toán xác định kết quả kinh doanh

onluyen.net

MỤC LỤC

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN KẾ TOÁN TIÊU THỤ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH.....	2
1.1 Khái niệm chung	2
1.1.1.. Khái niệm bán hàng và ý nghĩa của công tác bán hàng	2
1.1.1.1 Khái niệm bán hàng.....	2
1.1.1.2 Ý nghĩa của công tác bán hàng.....	2
1.1.2 Khái niệm doanh thu, các khoản giảm trừ doanh thu, nguyên tắc xác định doanh thu và kết quả hoạt động kinh doanh.....	2
1.1.2.1 Khái niệm doanh thu bán hàng.....	2
1.1.2.2 Các khoản giảm trừ doanh thu bán hàng.....	3
1.1.2.3 Nguyên tắc xác định doanh thu và kết quả hoạt động kinh doanh	3
1.1.3 Các phương thức bán hàng và phương thức thanh toán.....	4
1.1.3.1 Các phương thức bán hàng	4
1.1.3.1.1 Bán buôn	4
1.1.3.1.2 Bán lẻ	4
1.1.3.2 Các phương thức thanh toán.....	5
1.2 Kế toán các hoạt động chính	4
1.2.1 Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.....	4
1.2.1.1 Trình tự hạch toán	4
1.2.1.2 Chứng từ, sổ sách sử dụng	6
1.2.2 Kế toán các khoản làm giảm doanh thu	6
1.2.2.1 Chiết khấu thương mại	6
1.2.2.2 Hàng bán bị trả lại	6
1.2.2.3 Giảm giá hàng bán.....	7
1.2.2.4 Sơ đồ hạch toán	7
1.2.3 Kế toán giá vốn hàng bán.....	7
1.2.3.1 Khái niệm	7
1.2.3.2 Chứng từ, sổ sách sử dụng	8
1.2.3.3 Kết cấu và nội dung phản ánh của TK 632	8
1.2.3.4 Sơ đồ hạch toán	8

1.2.4 Kế toán chi phí bán hàng.....	8
1.2.4.1 Khái niệm	8
1.2.4.2 Chứng từ, sổ sách sử dụng	9
1.2.4.3 Kết cấu và nội dung phản ánh tài khoản 641	9
1.2.5 Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp.....	9
1.2.5.1 Khái niệm	9
1.2.5.2 Chứng từ, sổ sách sử dụng	9
1.2.5.3 Kết cấu và nội dung phản ánh của tài khoản 642.....	9
1.2.5.4 Trình tự hạch toán	10
1.2.5.5 Sơ đồ hạch toán	11
1.3 Kế toán các hoạt động tài chính.....	12
1.3.1 Kế toán doanh thu các hoạt động tài chính.....	12
1.3.1.1 Khái niệm	12
1.3.1.2 Kết cấu và nội dung phản ánh tài khoản 515	12
1.3.1.3 Sơ đồ hạch toán	13
1.3.2 Kế toán chi phí hoạt động tài chính	13
1.3.2.1 Khái niệm	13
1.3.2.2 Kết cấu và nội dung phản ánh tài khoản 635	13
1.3.2.3 Trình tự hạch toán	13
1.3.2.4 Sơ đồ hạch toán	14
1.4 Kế toán các hoạt động khác.....	14
1.4.1 Doanh thu khác	14
1.4.1.1 Khái niệm	14
1.4.1.2 Kết cấu TK 711	15
1.4.1.3 Sơ đồ hạch toán	15
1.4.2 Chi phí khác	15
1.4.2.1 Khái niệm	15
1.4.2.2 Kết cấu và nội dung phản ánh tài khoản 811	15
1.4.2.3 Trình tự hạch toán	16
1.4.2.4 Sơ đồ hạch toán	17
1.5 Xác định kết quả kinh doanh	17
1.5.1 Khái niệm.....	17

1.5.2 Chứng từ, sổ sách sử dụng	17
1.5.3 Kết cấu và nội dung phản ánh của TK 911	17
1.5.4 Trình tự hạch toán	18
1.5.5 Sơ đồ hạch toán	18
1.6 Kế toán thuế thu nhập doanh nghiệp	19
1.6.1 Khái niệm	19
1.6.2 Kết cấu và nội dung phản ánh TK 821.....	19
1.7 Lợi nhuận chưa phân phối	20
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG KẾ TOÁN XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH	
DOANH TẠI CÔNG TY TNHH KỶ DUYÊN.....	22
2.1 Giới thiệu chung về công ty.....	22
2.1.1 Giới thiệu về quá trình hình thành và phát triển công ty.....	22
2.1.2 Đặc điểm hoạt động của công ty	23
2.1.3 Cơ cấu tổ chức, quản lý ở công ty.....	25
2.1.4 Cơ cấu tổ chức kế toán tại công ty	26
2.1.4.1 Tổ chức nhân sự phòng kế toán.....	26
2.1.4.2 Chức năng của từng bộ phận kế toán	26
2.1.5 Hệ thống thủ tục kế toán trong doanh nghiệp.....	27
2.1.5.1 Sơ đồ hình thức kế toán của doanh nghiệp	27
2.1.5.2 Niên độ kế toán, đơn vị tiền tệ sử dụng trong kế toán	30
2.1.5.3 Chế độ kế toán áp dụng	30
2.1.5.4 Các chính sách kế toán áp dụng	31
2.1.5.5 Sơ đồ luân chuyển chứng từ.....	32
2.1.6 Tình hình công ty những năm gần đây.....	34
2.2 Thực trạng tổ chức công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả kinh	
doanh tại công ty	35
2.2.1 Đặc điểm kinh doanh, các phương thức tiêu thụ và thanh toán	35
2.2.1.1 Đặc điểm kinh doanh.....	35
2.2.1.2 Các phương thức tiêu thụ	35
2.2.1.3 Các phương thức thanh toán.....	36
2.2.2 Kế toán các hoạt động chính	37
2.2.2.1 Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.....	37

2.2.2.1.1 Kế toán doanh thu bán hàng.....	40
2.2.2.1.2 Kế toán doanh thu cung cấp dịch vụ.....	41
2.2.2.2 Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu.....	43
2.2.2.3 Kế toán giá vốn hàng bán.....	44
2.2.2.4 Kế toán chi phí bán hàng.....	46
2.2.2.5 Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp.....	47
2.2.3 Kế toán các hoạt động tài chính	50
2.2.3.1 Kế toán doanh thu các hoạt động tài chính	50
2.2.3.2 Kế toán chi phí hoạt động tài chính.....	51
2.2.4 Kế toán các hoạt động khác.....	52
2.2.4.1 Doanh thu khác.....	52
2.2.4.2 Chi phí khác.....	53
2.2.5 Kế toán chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp.....	53
2.3 Kế toán xác định kết quả kinh doanh	55
2.3.1 Xác định kết quả kinh doanh.....	55
2.3.2 Lợi nhuận chưa phân phối.....	58
2.3.3 Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh	58
2.3.3.1 Chứng cứ dữ liệu	58
2.3.3.2 Lập báo cáo	59
2.4 Trình bày thông tin trên báo cáo tài chính	59

CHƯƠNG 3: PHƯƠNG HƯỚNG VÀ BIỆN PHÁP HOÀN THIỆN KẾ TOÁN XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH KỲ DUYÊN	62
3.1 Nhận xét	62
3.1.1 Nhận xét tổng quát về tình hình hoạt động tại công ty.....	62
3.1.2 Nhận xét về công tác kế toán tại công ty.....	62
3.2 Kiến nghị.....	64

Tài liệu tham khảo

Phụ lục

Chứng từ ghi sổ TK 5111

Sổ cái TK 5111

Sổ chi tiết TK 131

Sổ tiền gửi ngân hàng

Sổ chi tiết bán hàng

Chứng từ ghi sổ TK 5113

Sổ cái TK 5113

Chứng từ ghi sổ TK 515

Chứng từ ghi sổ TK 642

Chứng từ ghi sổ TK 632

Sổ cái TK 632

Hóa đơn GTGT đầu vào, đầu ra

Phiếu thu

Bảng cân đối số phát sinh quý 4 năm 2013

Tờ khai thuế TNDN tạm tính quý 4 năm 2013

onluyen.net

LỜI MỞ ĐẦU

Trước xu hướng kinh tế thế giới ngày càng được quốc tế hóa, kinh tế Việt Nam đang vững bước chuyển mình và hội nhập. Để tồn tại và phát triển được buộc các doanh nghiệp phải có đủ trình độ, sự nhạy bén để đưa ra những phương pháp chiến lược kinh doanh nhằm tối đa hóa lợi nhuận có thể đạt được. Vì thế vấn đề đặt ra cho doanh nghiệp là phải làm sao cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp ngày càng hiệu quả, nguồn vốn kinh doanh luôn luôn ổn định và phát triển. Để đạt được mục tiêu đòi hỏi những sản phẩm – dịch vụ mà doanh nghiệp đang kinh doanh phải đáp ứng được nhu cầu thị hiếu của người tiêu dùng.

Lợi nhuận kinh doanh phản ánh tình hình hoạt động của doanh nghiệp. Kế toán xác định kết quả kinh doanh là một công cụ rất quan trọng trong hệ thống kế toán của doanh nghiệp. Hiện nay việc xác định kết quả kinh doanh là rất cần thiết vì căn cứ vào đó các nhà quản lí có thể biết được quá trình kinh doanh của doanh nghiệp mình có đạt hiệu quả hay không, lời hay lỗ như thế nào? Từ đó định hướng phát triển trong tương lai. Vì vậy công tác xác định kết quả kinh doanh có ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng và hiệu quả của việc quản lí ở doanh nghiệp.

Do thấy được tầm quan trọng của việc xác định kết quả kinh doanh nên em đã chọn đề tài báo cáo tốt nghiệp của mình là: “Kế toán xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Kỳ Du Việt”. Kết cấu đề tài gồm 3 phần:

Phần 1: Cơ sở lý luận kế toán tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh

Phần 2: Kế toán xác định kết quả kinh doanh tại công ty

Phần 3: Nhận xét và kiến nghị

Do kinh nghiệm thực tế còn ít và thời gian nghiên cứu có hạn, chuyên đề thực tập không tránh khỏi thiếu sót. Em mong nhận được ý kiến đóng góp của các thầy cô giáo để chuyên đề hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN KẾ TOÁN TIÊU THỤ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH

1.1 Khái niệm chung

1.1.1 Khái niệm bán hàng và ý nghĩa của công tác bán hàng

1.1.1.1 Khái niệm bán hàng

Bán hàng là giai đoạn cuối cùng của khâu sản xuất và cho ra thành phẩm, nếu thực hiện tốt giai đoạn cuối cùng này sẽ tạo điều kiện cho doanh nghiệp có thể thu hồi được vốn ban đầu, bù đắp những khoản chi phí đã bỏ ra và có thể tìm lợi nhuận nếu hoạt động kinh doanh tốt. Ngoài ra bán hàng còn là công cụ giúp doanh nghiệp thực hiện nghĩa vụ - trách nhiệm với ngân sách quốc gia cũng như góp phần nâng cao chất lượng đời sống cho người lao động.

Bán hàng là quá trình bao gồm 2 mặt: Doanh nghiệp sẽ đem bán sản phẩm hàng hóa hoặc cung ứng dịch vụ đã thu được tiền hoặc khách hàng chấp nhận sẽ thanh toán. Hàng hóa - dịch vụ cung cấp nhằm đáp ứng nhu cầu xã hội được gọi là bán ra ngoài. Ngược lại, hàng hóa - dịch vụ cung cấp giữa các đơn vị trong cùng một doanh nghiệp gọi là bán hàng trong nội bộ.

Quá trình bán hàng được định nghĩa cụ thể là quá trình chuyển đổi quyền sở hữu giữa người mua và người bán trên thị trường.

1.1.1.2 Ý nghĩa của công tác bán hàng

Thông qua công tác bán hàng, số vốn ban đầu doanh nghiệp đầu tư sẽ phục hồi như ban đầu. Quá trình bán hàng hoàn tất sẽ xác định được doanh thu, với doanh thu đạt được doanh nghiệp sẽ dùng để chi trả cho những khoản chi phí đã tiêu hao lúc đầu và là nguồn kinh phí cho quá trình kinh doanh tiếp theo.

Hoạt động sản xuất kinh doanh có lợi nhuận sẽ là cơ sở để doanh nghiệp tồn tại và phát triển vững chắc trong nền kinh tế sôi động như hiện nay. Ngược lại, nếu quá trình kinh doanh kém hiệu quả sẽ làm thất thoát một phần vốn của doanh nghiệp hoặc có thể làm hao mòn ngân sách công ty do thu không đủ chi.

1.1.2 Khái niệm doanh thu, các khoản giảm trừ doanh thu, nguyên tắc xác định doanh thu và kết quả hoạt động kinh doanh

1.1.2.1 Khái niệm doanh thu bán hàng

Doanh thu là tổng giá trị các lợi ích kinh tế mà doanh nghiệp thu được trong kỳ

kế toán, phát sinh từ các hoạt động sản xuất, kinh doanh thông thường của các doanh nghiệp, góp phần làm tăng vốn. Doanh thu chỉ bao gồm tổng giá trị của các lợi ích kinh tế doanh nghiệp đã thu được hoặc sẽ thu được. Các khoản thu hộ bên thứ ba sẽ không được coi là doanh thu (chẳng hạn, khi người nhận đại lý thu hộ tiền bán hàng cho đơn vị chủ hàng thì doanh thu của người nhận đại lý chỉ là tiền hoa hồng được hưởng). Các khoản góp vốn của cổ đông hoặc chủ sở hữu làm tăng vốn chủ sở hữu nhưng không phải là doanh thu bán hàng.

1.1.2.2 Các khoản giảm trừ doanh thu bán hàng

Chiết khấu bán hàng là số tiền tính trên tổng doanh thu trả lại cho người mua bao gồm chiết khấu thanh toán và chiết khấu thương mại.

Chiết khấu thanh toán: Là khoản tiền trả lại do khách hàng thanh toán tiền hàng trước thời gian quy định. Chiết khấu thương mại: Là khoản tiền giảm cho khách do trong một thời gian nhất định đã mua một số lượng hàng hóa lớn hoặc mua một khối lượng lớn hàng hóa tính theo tổng số hàng đã mua.

Giảm giá hàng bán: Là số tiền giảm cho người mua nhưng nằm ngoài hóa đơn do một số nguyên nhân đặc biệt như hàng sai hoặc kém phẩm chất mà người mua yêu cầu, giao hàng không đúng thời gian, giá niêm như đã thỏa thuận...

Hàng bán bị trả lại: Là số hàng đã tiêu thụ nhưng bị khách hàng từ chối trả lại.

1.1.2.3 Nguyên tắc xác định doanh thu và kết quả hoạt động kinh doanh

Doanh thu được ghi nhận khi thỏa mãn 5 điều kiện sau:

Người bán chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với sở hữu sản phẩm hoặc hàng hóa cho người mua.

Người bán không còn nắm giữ quyền quản lý sản phẩm, hàng hóa.

Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn.

Người bán sẽ thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch bán hàng

Xác định được chi phí liên quan đến giao dịch bán hàng.

Kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp có thể là hiệu giữa thu nhập và chi phí để tạo ra thu nhập

Kết quả kinh doanh = Thu nhập – Chi phí

1.1.3 Các phương thức bán hàng và phương thức thanh toán

1.1.3.1 Các phương thức bán hàng

Trong nền kinh tế thị trường hiện nay, có rất nhiều hình thức bán hàng khác nhau và việc chọn lựa hình thức bán hàng cho phù hợp có ảnh hưởng không nhỏ đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Hiện nay các doanh nghiệp thương mại thường sử dụng một số phương pháp phổ biến sau:

1.1.3.1.1 Bán buôn

Bán buôn chủ yếu bán hàng qua kho hoặc bán buôn vận chuyển thẳng.

Bán hàng qua kho: Bán hàng qua kho theo phương thức tiêu thụ trực tiếp: người mua sẽ nhận hàng tại kho của đơn vị và đồng ý thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán. Hàng hóa xuất kho giao cho người mua được coi là đã tiêu thụ và doanh nghiệp mất quyền sở hữu chúng.

Theo phương thức chuyển hàng dựa trên hợp đồng thì hàng hóa được coi là tiêu thụ khi người mua thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán số hàng mà người bán chuyển đến theo đúng thời gian, địa điểm trong hợp đồng.

Bán hàng theo phương thức tiêu thụ qua các đại lý: người bán sẽ giao hàng cho các đại lý theo sự thỏa thuận hợp đồng giữa hai bên. Lúc này hàng hóa vẫn thuộc sở hữu của người bán, chỉ khi nào người bán được thông báo của hoặc nhận được tiền thanh toán từ đại lý thì hàng hóa mới chính thức được coi là đã tiêu thụ. Tuy nhiên trong phương thức này, người bán cần trích một khoản tiền hoa hồng cho đại lý.

Theo phương thức trả góp: theo phương thức này thì khi hàng hóa được chuyển giao cho người mua được coi là đã tiêu thụ. Người mua sẽ thanh toán lần đầu một khoản tiền phải trả chịu một tỷ lệ lãi suất nhất định. Thông thường số tiền trả ở các kỳ sẽ bằng nhau, trong đó bao gồm một phần doanh thu gốc và tiền lãi trả chậm.

Bán buôn vận chuyển thẳng: Bán buôn vận chuyển thẳng có tham gia thanh toán thì doanh nghiệp phải tổ chức quá trình mua hàng, bán hàng và thanh toán tiền mua, tiền bán với nhà cung cấp và khách hàng của doanh nghiệp.

1.1.3.1.2 Bán lẻ

Bán lẻ tại các cửa hàng chủ yếu gồm 2 hình thức thu tiền tại chỗ và thu tiền tập trung. Bán lẻ thu tiền tại chỗ thì người bán hàng thực hiện cả chức năng thu ngân lẫn bán hàng. Riêng phương thức thu tiền tập trung thì nhân viên bán hàng hoạt động hoàn toàn độc lập với nhân viên thu ngân.

1.2.2 Các phương thức thanh toán

Trong quan hệ trao đổi hàng giữa doanh nghiệp với người mua thì phụ thuộc vào hình thức thanh toán mà thời điểm ghi nhận doanh thu của mỗi doanh nghiệp sẽ khác nhau. Trường hợp doanh nghiệp giao hàng cho người mua và đã thu được tiền ngay tại thời điểm đó thì số hàng đã được coi là tiêu thụ.

Hàng hóa chuyển cho khách hàng và được khách hàng chấp nhận thanh toán nhưng doanh nghiệp vẫn chưa nhận được tiền hoặc giấy báo có của ngân hàng thì số hàng hóa đó vẫn được coi là tiêu thụ. Trường hợp doanh nghiệp và người mua áp dụng phương thức thanh toán theo kế hoạch thì khi doanh nghiệp gửi hàng vẫn được xác định là đã tiêu thụ.

Như vậy có thể kết luận, do việc áp dụng các phương thức thanh toán khác nhau nên thời điểm giao hàng và thu tiền có thể khác nhau về mặt không gian lẫn thời gian.

1.2 Kế toán các hoạt động chính

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

Tài khoản sử dụng: TK 511 “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ”

1.2.1.1 Trình tự hạch toán

Nếu bán qua kho theo hình thức trực tiếp, khi xuất bán trực tiếp hàng:

Nợ TK 632: Giá vốn hàng bán

Có TK 156: Hàng hóa

Doanh thu và thuế GTGT phải nộp vào ngân sách nhà nước:

Nợ TK 111,112,131: Tổng giá trị thanh toán bằng TM, chuyển khoản, PTKH

Có TK 511: Doanh thu bán hàng theo giá chưa có thuế

Có TK 3331: Thuế GTGT phải nộp nhà nước

Căn cứ chứng từ kế toán ghi doanh thu của lô hàng bán thẳng:

Nợ TK 111,112,131: Tổng giá trị khách hàng thanh toán bằng tiền mặt, chuyển khoản, phải thu khách hàng theo giá có thuế.

Có TK 511: Doanh thu theo giá có thuế

Có TK 3331: Thuế GTGT phải nộp

Trường hợp bán vận chuyển thẳng không tham gia thanh toán, khi nhận tiền hoa hồng được hưởng từ môi giới hàng cho nhà cung cấp hoặc cho khách hàng:

Nợ TK 111,112: Tổng giá trị thanh toán bằng tiền mặt, chuyển khoản

Có TK 511: Doanh thu bán hàng theo giá chưa có thuế

Có TK 3331: Thuế GTGT phải nộp

1.2.1.2 Chứng từ, sổ sách sử dụng

Lập hóa đơn để người mua làm căn cứ ghi sổ và chứng từ đi đường, người bán làm căn cứ ghi nhận doanh thu và sổ sách kế toán của mình. Các chứng từ bao gồm: hóa đơn bán hàng, phiếu thu, phiếu chi để ghi nhận các khoản thu chi bằng tiền; giấy báo nợ, báo có của các ngân hàng; các chứng từ khác liên quan nếu có. Sổ sách

1.2.2 Kế toán các khoản làm giảm doanh thu

Để thúc đẩy việc mua bán hàng hóa, đồng thời thu hồi nhanh chóng tiền bán hàng, doanh nghiệp cần có chính sách khuyến khích đối với khách hàng. Cụ thể, nếu khách hàng mua với số lượng lớn sẽ được giảm giá, thanh toán sớm sẽ được chiết khấu, còn nếu hàng hóa doanh nghiệp cung cấp kém chất lượng thì khách hàng có thể yêu cầu trả lại hàng hoặc giảm giá.

1.2.2.1 Chiết khấu thương mại

Chiết khấu thương mại là khoản doanh nghiệp giảm giá cho khách hàng mua với số lượng lớn, khoản giảm giá này có thể phát sinh trên khối lượng từng lô hàng, hay phát sinh trên tổng số lượng hàng tích lũy mà khách hàng đã mua, và còn phụ thuộc vào chính sách chiết khấu của bên bán.

Tài khoản sử dụng: TK 521 “Chiết khấu thương mại”: Được sử dụng để theo dõi toàn bộ các khoản chiết khấu thương mại chấp nhận cho khách hàng trên giá bán đã thỏa thuận về lượng hàng hóa, sản phẩm dịch vụ đã tiêu thụ.

Bên nợ: tập hợp các khoản chiết khấu thương mại chấp thuận cho người mua trong kỳ.

Bên có: kết chuyển toàn bộ số chiết khấu thương mại vào bên nợ TK 511, 512. TK 521 không có số dư cuối kỳ và mở chi tiết từng loại khách hàng và từng loại bán hàng, từng loại dịch vụ.

1.2.2.2 Hàng bán bị trả lại

Là số hàng đã được tiêu thụ (đã được ghi nhận doanh thu) nhưng bị người mua trả lại, từ chối không mua nữa. Nguyên nhân trả lại thuộc về phía người bán (vi phạm các điều kiện đã cam kết trong hợp đồng như không phù hợp yêu cầu, tiêu chuẩn, quy cách kỹ thuật, hàng kém phẩm chất, không đúng chủng loại...).

Tài khoản sử dụng: TK 531 dùng để theo dõi doanh thu của số hàng hóa, thành phẩm đã tiêu thụ nhưng bị khách hàng trả lại. Đây là tài khoản điều chỉnh giảm của tài khoản 511. Các chi phí phát sinh liên quan đến lượng hàng hóa bị trả lại được ghi nhận vào chi phí bán hàng trong kỳ.

Bên nợ: tập hợp các khoản doanh thu của số hàng đã tiêu thụ bị trả lại.

Bên có: kết chuyển doanh thu của số hàng bị trả lại.

TK 531 không có số dư cuối kỳ.

1.2.2.3 Giảm giá hàng bán

Là số tiền giảm trừ cho khách hàng trên giá bán đã thỏa thuận do các nguyên nhân thuộc về người bán như hàng kém phẩm chất, không đúng quy cách, giao hàng không đúng thời gian, địa điểm trong hợp đồng.

Tài khoản sử dụng: TK 532 được sử dụng để theo dõi toàn bộ các khoản giảm giá hàng bán cho khách hàng trên giá bán đã thỏa thuận do những nguyên nhân thuộc về người bán.

Bên nợ: tập hợp các khoản giảm giá hàng bán chấp thuận cho người mua trong kỳ.

Bên có: kết chuyển toàn bộ số giảm giá hàng bán.

TK 532 không có số dư cuối kỳ.

1.2.2.4 Sơ đồ hạch toán

TK 111,112,131	TK 521,532,531	TK 511
	Phát sinh các khoản giảm trừ TK 3331	Kết chuyển các khoản giảm trừ DT
	Phản ánh thuế	

1.2.3 Kế toán giá vốn hàng bán

1.2.3.1 Khái niệm

Giá vốn hàng bán là giá xuất kho của sản phẩm (hoặc gồm cả chi phí thu mua hàng đối với doanh nghiệp thương mại), hoặc là giá thành thực tế lao vụ, dịch vụ hoàn thành và đã xác định là tiêu thụ và các khoản được tính vào giá vốn để xác định kết quả hoạt động kinh doanh.