

## **Tài khoản 511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ**

### **1. Nguyên tắc kế toán**

1.1. Tài khoản này 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.

1.2. Tài khoản này phản ánh doanh thu của hoạt động sản xuất, kinh doanh từ các giao dịch và các nghiệp vụ sau:

a) Bán hàng: Bán sản phẩm do doanh nghiệp sản xuất ra, bán hàng hóa mua vào và bán bất động sản đầu tư;

b) Cung cấp dịch vụ: Thực hiện công việc đã thỏa thuận theo hợp đồng trong một kỳ, hoặc nhiều kỳ kế toán, như cung cấp dịch vụ vận tải, du lịch, cho thuê TSCĐ theo phương thức cho thuê hoạt động, doanh thu hợp đồng xây dựng....

c) Doanh thu khác.

### **1.3. Điều kiện ghi nhận doanh thu**

a) Doanh nghiệp chỉ ghi nhận doanh thu bán hàng khi đồng thời thỏa mãn các điều kiện sau:

- Doanh nghiệp đã chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu sản phẩm, hàng hóa cho người mua;
- Doanh nghiệp không còn nắm giữ quyền quản lý hàng hóa như người sở hữu hoặc quyền kiểm soát hàng hóa;
- Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn. Khi hợp đồng quy định người mua được quyền trả lại sản phẩm, hàng hóa, đã mua theo những điều kiện cụ thể, doanh nghiệp chỉ được ghi nhận doanh thu khi những điều kiện cụ thể đó không còn tồn tại và người mua không được quyền trả lại sản phẩm, hàng hóa (trừ trường hợp khách hàng có quyền trả lại hàng hóa dưới hình thức đổi lại để lấy hàng hóa, dịch vụ khác);
- Doanh nghiệp đã hoặc sẽ thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch bán hàng;
- Xác định được các chi phí liên quan đến giao dịch bán hàng.

b) Doanh nghiệp chỉ ghi nhận doanh thu cung cấp dịch vụ khi đồng thời thỏa mãn các điều kiện sau:

- Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn. Khi hợp đồng quy định người mua được quyền trả lại dịch vụ đã mua theo những điều kiện cụ thể, doanh nghiệp chỉ được ghi nhận doanh thu khi những điều kiện cụ thể đó không còn tồn tại và người mua không được quyền trả lại dịch vụ đã cung cấp;
- Doanh nghiệp đã hoặc sẽ thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch cung cấp dịch vụ đó;
- Xác định được phân công việc đã hoàn thành vào thời điểm báo cáo;
- Xác định được chi phí phát sinh cho giao dịch và chi phí để hoàn thành giao dịch cung cấp dịch vụ đó.

1.4. Trường hợp hợp đồng kinh tế bao gồm nhiều giao dịch, doanh nghiệp phải nhận biết các giao dịch để ghi nhận doanh thu phù hợp với Chuẩn mực kế toán, ví dụ:

- Trường hợp hợp đồng kinh tế quy định việc bán hàng và cung cấp dịch vụ sau bán hàng (ngoài điều khoản bảo hành thông thường), doanh nghiệp phải ghi nhận riêng doanh thu bán hàng và doanh thu cung cấp dịch vụ;

- Trường hợp hợp đồng quy định bên bán hàng chịu trách nhiệm lắp đặt sản phẩm, hàng hóa cho người mua thì doanh thu chỉ được ghi nhận sau khi việc lắp đặt được thực hiện xong.

- Trường hợp doanh nghiệp có nghĩa vụ phải cung cấp cho người mua hàng hóa, dịch vụ miễn phí hoặc chiết khấu, giảm giá trong giao dịch dành cho khách hàng truyền thống, kế toán chỉ ghi nhận doanh thu đối với hàng hóa, dịch vụ phải cung cấp miễn phí đó cho đến khi đã thực hiện nghĩa vụ với người mua.

1.5. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ thuần mà doanh nghiệp thực hiện được trong kỳ kế toán có thể thấp hơn doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ ghi nhận ban đầu do các nguyên nhân: Doanh nghiệp chiết khấu thương mại, giảm giá hàng đã bán cho khách hàng hoặc hàng đã bán bị trả lại (do không đảm bảo điều kiện về quy cách, phẩm chất ghi trong hợp đồng kinh tế);

Trường hợp sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã tiêu thụ từ các kỳ trước, đến kỳ sau phải chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hoặc hàng bán bị trả lại thì doanh nghiệp được ghi giảm doanh thu theo nguyên tắc:

- Nếu sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã tiêu thụ từ các kỳ trước, đến kỳ sau phải giảm giá, phải chiết khấu thương mại, bị trả lại nhưng phát sinh trước thời điểm phát hành Báo cáo tài chính, kế toán phải coi đây là một sự kiện cần điều chỉnh phát sinh sau ngày lập Bảng cân đối kế toán và ghi giảm doanh thu trên Báo cáo tài chính của kỳ lập báo cáo.

- Trường hợp Sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ phải giảm giá, phải chiết khấu thương mại, bị trả lại sau thời điểm phát hành Báo cáo tài chính thì doanh nghiệp ghi giảm doanh thu của kỳ phát sinh.

1.6. Doanh thu trong một số trường hợp được xác định như sau:

1.6.1. Doanh thu bán hàng, cung cấp dịch vụ không bao gồm các khoản thuế gián thu phải nộp, như thuế GTGT (kể cả trường hợp nộp thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp), thuế TTĐB, thuế xuất khẩu, thuế bảo vệ môi trường.

Trường hợp không tách ngay được số thuế gián thu phải nộp tại thời điểm ghi nhận doanh thu, kế toán được ghi nhận doanh thu bao gồm cả số thuế phải nộp và định kỳ phải ghi giảm doanh thu đối với số thuế gián thu phải nộp. Khi lập báo cáo kết quả kinh doanh, chỉ tiêu “Doanh thu bán hàng, cung cấp dịch vụ” và chỉ tiêu “Các khoản giảm trừ doanh thu” đều không bao gồm số thuế gián thu phải nộp trong kỳ do về bản chất các khoản thuế gián thu không được coi là một bộ phận của doanh thu.

1.6.2. Trường hợp trong kỳ doanh nghiệp đã viết hóa đơn bán hàng và đã thu tiền bán hàng nhưng đến cuối kỳ vẫn chưa giao hàng cho người mua hàng, thì trị giá số hàng này không được coi là đã bán trong kỳ và không được ghi vào tài khoản 511 “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ” mà chỉ hạch toán vào bên Có tài khoản 131 “Phải thu của khách hàng” về khoản tiền đã thu của khách hàng. Khi thực giao hàng cho người mua sẽ hạch toán vào tài khoản 511 “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ”

về trị giá hàng đã giao, đã thu trước tiền bán hàng, phù hợp với các điều kiện ghi nhận doanh thu.

1.6.3. Trường hợp xuất hàng hóa để khuyến mại, quảng cáo nhưng khách hàng chỉ được nhận hàng khuyến mại, quảng cáo kèm theo các điều kiện khác như phải mua sản phẩm, hàng hóa (ví dụ như mua 2 sản phẩm được tặng 1 sản phẩm....) thì kế toán phải phân bổ số tiền thu được để tính doanh thu cho cả hàng khuyến mại, giá trị hàng khuyến mại được tính vào giá vốn hàng bán (trường hợp này bản chất giao dịch là giảm giá hàng bán).

1.6.4. Trường hợp doanh nghiệp có doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ bằng ngoại tệ thì phải quy đổi ngoại tệ ra đơn vị tiền tệ kế toán theo tỷ giá giao dịch thực tế tại thời điểm phát sinh nghiệp vụ kinh tế. Trường hợp có nhận tiền ứng trước của khách hàng bằng ngoại tệ thì doanh thu tương ứng với số tiền ứng trước được quy đổi ra đơn vị tiền tệ kế toán theo tỷ giá giao dịch thực tế tại thời điểm nhận ứng trước.

1.6.5. Doanh thu bán bất động sản của doanh nghiệp là chủ đầu tư phải thực hiện theo nguyên tắc:

a) Đối với các công trình, hạng mục công trình mà doanh nghiệp là chủ đầu tư (kể cả các công trình, hạng mục công trình doanh nghiệp vừa là chủ đầu tư, vừa tự thi công), doanh nghiệp không được ghi nhận doanh thu bán bất động sản theo Chuẩn mực kế toán Hợp đồng xây dựng và không được ghi nhận doanh thu đối với số tiền thu trước của khách hàng theo tiến độ. Việc ghi nhận doanh thu bán bất động sản phải đảm bảo thỏa mãn đồng thời 5 điều kiện sau:

- Bất động sản đã hoàn thành toàn bộ và bàn giao cho người mua, doanh nghiệp đã chuyển giao rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu bất động sản cho người mua;
- Doanh nghiệp không còn nắm giữ quyền quản lý bất động sản như người sở hữu bất động sản hoặc quyền kiểm soát bất động sản;
- 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 bất động sản;
- Xác định được chi phí liên quan đến giao dịch bán bất động sản.

b) Đối với các công trình, hạng mục công trình mà doanh nghiệp là chủ đầu tư (kể cả các công trình, hạng mục công trình doanh nghiệp vừa là chủ đầu tư, vừa tự thi công), trường hợp khách hàng có quyền hoàn thiện nội thất của bất động sản và doanh nghiệp thực hiện việc hoàn thiện nội thất của bất động sản theo đúng thiết kế, mẫu mã, yêu cầu của khách hàng thì doanh nghiệp được ghi nhận doanh thu khi hoàn thành, bàn giao phần xây thô cho khách hàng. Trường hợp này, doanh nghiệp phải có hợp đồng hoàn thiện nội thất bất động sản riêng với khách hàng, trong đó quy định rõ yêu cầu của khách hàng về thiết kế, kỹ thuật, mẫu mã, hình thức hoàn thiện nội thất bất động sản và biên bản bàn giao phần xây thô cho khách hàng.

c) Đối với bất động sản phân lô bán nền, nếu đã chuyển giao nền đất cho khách hàng (không phụ thuộc đã làm xong thủ tục pháp lý về giấy chứng nhận quyền sử dụng đất hay chưa) và hợp đồng không hủy ngang, chủ đầu tư được ghi nhận doanh thu đối với nền đất đã bán khi thỏa mãn đồng thời các điều kiện sau:

- Đã chuyển giao rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sử dụng đất cho người mua;
- Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn;
- Xác định được chi phí liên quan đến giao dịch bán nền đất;
- Doanh nghiệp đã thu được hoặc chắc chắn sẽ thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch bán nền đất.

1.6.6. Đối với hàng hóa nhận bán đại lý, ký gửi theo phương thức bán đúng giá hưởng hoa hồng, doanh thu là phần hoa hồng bán hàng mà doanh nghiệp được hưởng.

1.6.7. Đối với hoạt động dịch vụ ủy thác xuất nhập khẩu, doanh thu là phí ủy thác đơn vị được hưởng.

1.6.8. Đối với đơn vị nhận gia công vật tư, hàng hóa, doanh thu là số tiền gia công thực tế được hưởng, không bao gồm giá trị vật tư, hàng hóa nhận gia công.

1.6.9. Trường hợp bán hàng theo phương thức trả chậm, trả góp, doanh thu được xác định theo giá bán trả tiền ngay;

1.6.10. Nguyên tắc ghi nhận doanh thu đối với giao dịch bán hàng hóa, cung cấp dịch vụ theo chương trình dành cho khách hàng truyền thống:

a) Đặc điểm của giao dịch bán hàng hóa, cung cấp dịch vụ theo chương trình dành cho khách hàng truyền thống: Giao dịch theo chương trình dành cho khách hàng truyền thống phải thỏa mãn đồng thời tất cả các điều kiện sau:

- Khi mua hàng hóa, dịch vụ, khách hàng được tích điểm thưởng để khi đạt đủ số điểm theo quy định sẽ được nhận một lượng hàng hóa, dịch vụ miễn phí hoặc được giảm giá chiết khấu;
- Người bán phải xác định được giá trị hợp lý của hàng hóa, dịch vụ sẽ phải cung cấp miễn phí hoặc số tiền sẽ chiết khấu, giảm giá cho người mua khi người mua đạt được các điều kiện của chương trình (tích đủ điểm thưởng);
- Chương trình phải có giới hạn về thời gian cụ thể, rõ ràng, nếu quá thời hạn theo quy định của chương trình mà khách hàng chưa đáp ứng được các điều kiện đặt ra thì người bán sẽ không còn nghĩa vụ phải cung cấp hàng hóa, dịch vụ miễn phí hoặc giảm giá, chiết khấu cho người mua (số điểm thưởng của người mua tích lũy hết giá trị sử dụng);
- Sau khi nhận hàng hóa, dịch vụ miễn phí hoặc được chiết khấu giảm giá, người mua bị trừ số điểm tích lũy theo quy định của chương trình (đổi điểm tích lũy để lấy hàng hóa, dịch vụ hoặc số tiền chiết khấu, giảm giá khi mua hàng).
- Việc cung cấp hàng hóa, dịch vụ miễn phí hoặc chiết khấu, giảm giá cho người mua khi đạt đủ số điểm thưởng có thể được thực hiện bởi chính người bán hoặc một bên thứ ba theo quy định của chương trình.

b) Nguyên tắc kế toán

- Tại thời điểm bán hàng hóa, cung cấp dịch vụ, người bán phải xác định riêng giá trị hợp lý của hàng hóa, dịch vụ phải cung cấp miễn phí hoặc số tiền phải chiết khấu, giảm giá cho người mua khi người mua đạt được các điều kiện theo quy định của chương trình.

- Doanh thu được ghi nhận là tổng số tiền phải thu hoặc đã thu trừ đi giá trị hợp lý của hàng hóa, dịch vụ phải cung cấp miễn phí hoặc số phải chiết khấu, giảm giá cho người mua. Giá trị của hàng hóa, dịch vụ phải cung cấp miễn phí hoặc số phải chiết khấu, giảm giá cho người mua được ghi nhận là doanh thu chưa thực hiện. Nếu hết thời hạn của chương trình mà người mua không đạt đủ điều kiện theo quy định và không được hưởng hàng hóa dịch vụ miễn phí hoặc chiết khấu giảm giá, khoản doanh thu chưa thực hiện được kết chuyển vào doanh thu bán hàng, cung cấp dịch vụ.

- Khi người mua đạt được các điều kiện theo quy định của chương trình, việc xử lý khoản doanh thu chưa thực hiện được thực hiện như sau:

+ Trường hợp người bán trực tiếp cung cấp hàng hóa, dịch vụ miễn phí hoặc chiết khấu, giảm giá cho người mua: Khoản doanh thu chưa thực hiện tương ứng với giá trị hợp lý của số hàng hóa, dịch vụ cung cấp miễn phí hoặc số phải giảm giá, chiết khấu cho người mua được ghi nhận là doanh thu bán hàng, cung cấp dịch vụ khi người mua đã nhận được hàng hóa, dịch vụ miễn phí hoặc được chiết khấu, giảm giá theo quy định của chương trình.

+ Trường hợp bên thứ ba có nghĩa vụ cung cấp hàng hóa, dịch vụ miễn phí hoặc chiết khấu, giảm giá cho người mua: Nếu hợp đồng giữa người bán và bên thứ ba đó không mang tính chất hợp đồng đại lý, khi bên thứ ba thực hiện việc cung cấp hàng hóa, dịch vụ, chiết khấu giảm giá, khoản doanh thu chưa thực hiện được kết chuyển sang doanh thu bán hàng, cung cấp dịch vụ. Nếu hợp đồng mang tính đại lý, chỉ phần chênh lệch giữa khoản doanh thu chưa thực hiện và số tiền phải trả cho bên thứ ba mới được ghi nhận là doanh thu. Số tiền thanh toán cho bên thứ ba được coi như việc thanh toán khoản nợ phải trả.

#### 1.6.11. Nguyên tắc ghi nhận và xác định doanh thu của hợp đồng xây dựng

a) Doanh thu của hợp đồng xây dựng bao gồm:

- Doanh thu ban đầu được ghi trong hợp đồng;

- Các khoản tăng, giảm khi thực hiện hợp đồng, các khoản tiền thưởng và các khoản thanh toán khác nếu các khoản này có khả năng làm thay đổi doanh thu, và có thể xác định được một cách đáng tin cậy:

+ Doanh thu của hợp đồng có thể tăng hay giảm ở từng thời kỳ, ví dụ: Nhà thầu và khách hàng có thể đồng ý với nhau về các thay đổi và các yêu cầu làm tăng hoặc giảm doanh thu của hợp đồng trong kỳ tiếp theo so với hợp đồng được chấp thuận lần đầu tiên; Doanh thu đã được thỏa thuận trong hợp đồng với giá cố định có thể tăng vì lý do giá cả tăng lên; Doanh thu theo hợp đồng có thể bị giảm do nhà thầu không thực hiện đúng tiến độ hoặc không đảm bảo chất lượng xây dựng theo thỏa thuận trong hợp đồng; Khi hợp đồng với giá cố định quy định mức giá cố định cho một đơn vị sản phẩm hoàn thành thì doanh thu theo hợp đồng sẽ tăng hoặc giảm khi khối lượng sản phẩm tăng hoặc giảm.

+ Khoản tiền thưởng là các khoản phụ thêm trả cho nhà thầu nếu nhà thầu thực hiện hợp đồng đạt hay vượt mức yêu cầu. Khoản tiền thưởng được tính vào doanh thu của hợp đồng xây dựng khi có đủ 2 điều kiện: (i) Chắc chắn đạt hoặc vượt mức một số tiêu chuẩn cụ thể đã được ghi trong hợp đồng; (ii) Khoản tiền thưởng được xác định một cách đáng tin cậy.

- Khoản thanh toán khác mà nhà thầu thu được từ khách hàng hay một bên khác để bù đắp cho các chi phí không bao gồm trong giá hợp đồng. Ví dụ: Sự chậm trễ do khách hàng gây nên; Sai sót trong các chỉ tiêu kỹ thuật hoặc thiết kế và các tranh chấp về các thay đổi trong việc thực hiện hợp đồng. Việc xác định doanh thu tăng thêm từ các khoản thanh toán trên còn tùy thuộc vào rất nhiều yếu tố không chắc chắn và thường phụ thuộc vào kết quả của nhiều cuộc đàm phán. Do đó, các khoản thanh toán khác chỉ được tính vào doanh thu của hợp đồng xây dựng khi:

- + Các cuộc thỏa thuận đã đạt được kết quả là khách hàng sẽ chấp thuận bồi thường;
- + Khoản thanh toán khác được khách hàng chấp thuận và có thể xác định được một cách đáng tin cậy.

b) Ghi nhận doanh thu của hợp đồng xây dựng theo 1 trong 2 trường hợp sau:

- Trường hợp hợp đồng xây dựng quy định nhà thầu được thanh toán theo tiến độ kế hoạch, khi kết quả thực hiện hợp đồng xây dựng được ước tính một cách đáng tin cậy, thì doanh thu của hợp đồng xây dựng được ghi nhận tương ứng với phần công việc đã hoàn thành do nhà thầu tự xác định vào ngày lập Báo cáo tài chính mà không phụ thuộc vào hóa đơn thanh toán theo tiến độ kế hoạch đã lập hay chưa và số tiền ghi trên hóa đơn là bao nhiêu;

- Trường hợp hợp đồng xây dựng quy định nhà thầu được *thanh toán theo giá trị khối lượng thực hiện*, khi kết quả thực hiện hợp đồng xây dựng được xác định một cách đáng tin cậy và được khách hàng xác nhận, thì doanh thu và chi phí liên quan đến hợp đồng được ghi nhận tương ứng với phần công việc đã hoàn thành được khách hàng xác nhận trong kỳ phản ánh trên hóa đơn đã lập.

c) Khi kết quả thực hiện hợp đồng xây dựng không thể ước tính được một cách đáng tin cậy, thì:

- Doanh thu chỉ được ghi nhận tương đương với chi phí của hợp đồng đã phát sinh mà việc được hoàn trả là tương đối chắc chắn;

- Chi phí của hợp đồng chỉ được ghi nhận là chi phí trong kỳ khi các chi phí này đã phát sinh.

1.6.12. Đối với trường hợp cho thuê tài sản, có nhận trước tiền cho thuê của nhiều kỳ thì việc ghi nhận doanh thu được thực hiện theo nguyên tắc phân bổ số tiền cho thuê nhận trước phù hợp với thời gian cho thuê.

Trường hợp thời gian cho thuê chiếm trên 90% thời gian sử dụng hữu ích của tài sản, doanh nghiệp có thể lựa chọn phương pháp ghi nhận doanh thu một lần đối với toàn bộ số tiền cho thuê nhận trước nếu thỏa mãn đồng thời các điều kiện sau:

+ Bên đi thuê không có quyền hủy ngang hợp đồng thuê và doanh nghiệp cho thuê không có nghĩa vụ phải trả lại số tiền đã nhận trước trong mọi trường hợp và dưới mọi hình thức;

+ Số tiền nhận trước từ việc cho thuê không nhỏ hơn 90% tổng số tiền cho thuê dự kiến thu được theo hợp đồng trong suốt thời hạn cho thuê và bên đi thuê phải thanh toán toàn bộ số tiền thuê trong vòng 12 tháng kể từ thời điểm khởi đầu thuê tài sản;

+ Hầu như toàn bộ rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu tài sản thuê đã chuyển giao cho bên đi thuê;

+ Doanh nghiệp cho thuê phải ước tính được tương đối đầy đủ giá vốn của hoạt động cho thuê.

Các doanh nghiệp ghi nhận doanh thu trên tổng số tiền nhận trước trong trường hợp này phải thuyết minh trên Báo cáo tài chính về:

+ Chênh lệch về doanh thu và lợi nhuận nếu ghi nhận theo phương pháp phân bổ dần theo thời gian cho thuê;

+ Ảnh hưởng của việc ghi nhận doanh thu trong kỳ đối với khả năng tạo tiền, rủi ro trong việc suy giảm doanh thu, lợi nhuận của các kỳ trong tương lai.

1.6.13. Đối với doanh nghiệp thực hiện nhiệm vụ cung cấp sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ theo yêu cầu của Nhà nước, được Nhà nước trợ cấp, trợ giá theo quy định thì doanh thu trợ cấp, trợ giá là số tiền được Nhà nước chính thức thông báo, hoặc thực tế trợ cấp, trợ giá.

1.6.14. Trường hợp bán sản phẩm, hàng hóa kèm theo sản phẩm, hàng hóa, thiết bị thay thế (phòng ngừa trong những trường hợp sản phẩm, hàng hóa bị hỏng hóc) thì phải phân bổ doanh thu cho sản phẩm, hàng hóa được bán và sản phẩm hàng hóa, thiết bị giao cho khách hàng để thay thế phòng ngừa hỏng hóc. Giá trị của sản phẩm, hàng hóa, thiết bị thay thế được ghi nhận vào giá vốn hàng bán.

1.6.15. Đối với khoản phí quản lý đầu tư xây dựng:

- Đối với các doanh nghiệp được giao quản lý các dự án đầu tư, xây dựng sử dụng nguồn vốn NSNN hoặc vốn trái phiếu Chính phủ, trái phiếu địa phương, trường hợp lập dự toán chi phí quản lý dự án theo các quy định của Nhà nước về đầu tư xây dựng sử dụng vốn NSNN thì khoản kinh phí quản lý dự án được NSNN bồi hoàn không được hạch toán là doanh thu mà ghi giảm chi phí quản lý dự án.

- Trường hợp doanh nghiệp làm nhiệm vụ quản lý dự án theo hợp đồng tư vấn thì số thu theo hợp đồng được ghi nhận là doanh thu cung cấp dịch vụ.

1.6.16. Không ghi nhận doanh thu bán hàng, cung cấp dịch vụ đối với:

- Trị giá hàng hóa, vật tư, bán thành phẩm xuất giao cho bên ngoài gia công chế biến; Trị giá hàng gửi bán theo phương thức gửi bán đại lý, ký gửi (chưa được xác định là đã bán);

- Số tiền thu được từ việc bán sản phẩm sản xuất thử;

- Các khoản doanh thu hoạt động tài chính;

- Các khoản thu nhập khác.

## **2. Kết cấu và nội dung phản ánh của tài khoản 511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ**

### **Bên Nợ:**

- Các khoản thuế gián thu phải nộp (GTGT, TTĐB, XK, BVMT);

- Doanh thu hàng bán bị trả lại kết chuyển cuối kỳ;

- Khoản giảm giá hàng bán kết chuyển cuối kỳ;
- Khoản chiết khấu thương mại kết chuyển cuối kỳ;
- Kết chuyển doanh thu thuần vào tài khoản 911 "Xác định kết quả kinh doanh".

**Bên Có:** Doanh thu bán sản phẩm, hàng hóa, bất động sản đầu tư và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp thực hiện trong kỳ kế toán.

**Tài khoản 511 không có số dư cuối kỳ.**

***Tài khoản 511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, có 6 tài khoản cấp 2:***

- *Tài khoản 5111 - Doanh thu bán hàng hóa:* Tài khoản này dùng để phản ánh doanh thu và doanh thu thuần của khối lượng hàng hóa được xác định là đã bán trong một kỳ kế toán của doanh nghiệp. Tài khoản này chủ yếu dùng cho các ngành kinh doanh hàng hóa, vật tư, lương thực,...

- *Tài khoản 5112 - Doanh thu bán các thành phẩm:* Tài khoản này dùng để phản ánh doanh thu và doanh thu thuần của khối lượng sản phẩm (thành phẩm, bán thành phẩm) được xác định là đã bán trong một kỳ kế toán của doanh nghiệp. Tài khoản này chủ yếu dùng cho các ngành sản xuất vật chất như: Công nghiệp, nông nghiệp, xây lắp, ngư nghiệp, lâm nghiệp,...

- *Tài khoản 5113 - Doanh thu cung cấp dịch vụ:* Tài khoản này dùng để phản ánh doanh thu và doanh thu thuần của khối lượng dịch vụ đã hoàn thành, đã cung cấp cho khách hàng và được xác định là đã bán trong một kỳ kế toán. Tài khoản này chủ yếu dùng cho các ngành kinh doanh dịch vụ như: Giao thông vận tải, bưu điện, du lịch, dịch vụ công cộng, dịch vụ khoa học, kỹ thuật, dịch vụ kế toán, kiểm toán,...

- *Tài khoản 5114 - Doanh thu trợ cấp, trợ giá:* Tài khoản này dùng để phản ánh các khoản doanh thu từ trợ cấp, trợ giá của Nhà nước khi doanh nghiệp thực hiện các nhiệm vụ cung cấp sản phẩm, hàng hóa và dịch vụ theo yêu cầu của Nhà nước.

- *Tài khoản 5117 - Doanh thu kinh doanh bất động sản đầu tư:* Tài khoản này dùng để phản ánh doanh thu cho thuê bất động sản đầu tư và doanh thu bán, thanh lý bất động sản đầu tư.

- *Tài khoản 5118 - Doanh thu khác:* Tài khoản này dùng để phản ánh các khoản doanh thu ngoài doanh thu bán hàng hóa, doanh thu bán thành phẩm, doanh thu cung cấp dịch vụ, doanh thu được trợ cấp trợ giá và doanh thu kinh doanh bất động sản như: Doanh thu bán vật liệu, phế liệu, nhượng bán công cụ, dụng cụ và các khoản doanh thu khác.

### **3. Phương pháp kế toán một số giao dịch kinh tế chủ yếu**

3.1. Doanh thu của khối lượng sản phẩm (thành phẩm, bán thành phẩm), hàng hóa, dịch vụ đã được xác định là đã bán trong kỳ kế toán:

a) Đối với sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ, bất động sản đầu tư thuộc đối tượng chịu thuế GTGT, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu, thuế bảo vệ môi trường, kế toán phản ánh doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ theo giá bán chưa có thuế, các khoản thuế gián thu phải nộp (chi tiết từng loại thuế) được tách riêng ngay khi ghi nhận doanh thu (kể cả thuế GTGT phải nộp theo phương pháp trực tiếp), ghi:



Nợ các TK 111, 112, 131,... (tổng giá thanh toán)

Có TK 511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ (giá chưa có thuế)

Có TK 333 - Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước.

b) Trường hợp không tách ngay được các khoản thuế phải nộp, kế toán ghi nhận doanh thu bao gồm cả thuế phải nộp. Định kỳ kế toán xác định nghĩa vụ thuế phải nộp và ghi giảm doanh thu, ghi:

Nợ TK 511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Có TK 333 - Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước.

3.2. Trường hợp, doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ phát sinh bằng ngoại tệ:

- Ngoài việc ghi sổ kế toán chi tiết số nguyên tệ đã thu hoặc phải thu, kế toán phải căn cứ vào tỷ giá giao dịch thực tế tại thời điểm phát sinh nghiệp vụ kinh tế để quy đổi ra đơn vị tiền tệ kế toán để hạch toán vào tài khoản 511 "Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ".

- Trường hợp có nhận tiền ứng trước của khách hàng bằng ngoại tệ thì doanh thu tương ứng với số tiền ứng trước được quy đổi ra đơn vị tiền tệ kế toán theo tỷ giá giao dịch thực tế tại thời điểm nhận ứng trước.

3.3. Đối với giao dịch hàng đổi hàng không tương tự:

Khi xuất sản phẩm, hàng hóa đổi lấy vật tư, hàng hóa, TSCĐ không tương tự, kế toán phản ánh doanh thu bán hàng để đổi lấy vật tư, hàng hóa, TSCĐ khác theo giá trị hợp lý tài sản nhận về sau khi điều chỉnh các khoản tiền thu thêm hoặc trả thêm. Trường hợp không xác định được giá trị hợp lý tài sản nhận về thì doanh thu xác định theo giá trị hợp lý của tài sản mang đi trao đổi sau khi điều chỉnh các khoản tiền thu thêm hoặc trả thêm

- Khi ghi nhận doanh thu, ghi:

Nợ TK 131 - Phải thu của khách hàng (tổng giá thanh toán)

Có TK 511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ (giá chưa có thuế)

Có TK 333 - Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước.

Đồng thời ghi nhận giá vốn hàng mang đi trao đổi, ghi:

Nợ TK 632 Giá vốn hàng bán

Có các TK 155, 156

- Khi nhận vật tư, hàng hóa, TSCĐ do trao đổi, kế toán phản ánh giá trị vật tư, hàng hóa, TSCĐ nhận được do trao đổi, ghi:

Nợ các TK 152, 153, 156, 211,... (giá mua chưa có thuế GTGT)

Nợ TK 133 - Thuế GTGT được khấu trừ (nếu có)

Có TK 131 - Phải thu của khách hàng (tổng giá thanh toán).

- Trường hợp được thu thêm tiền do giá trị hợp lý của sản phẩm, hàng hóa đưa đi trao đổi lớn hơn giá trị hợp lý của vật tư, hàng hóa, TSCĐ nhận được do trao đổi thì khi nhận được tiền của bên có vật tư, hàng hóa, TSCĐ trao đổi, ghi:

Nợ các TK 111, 112 (số tiền đã thu thêm)

Có TK 131 - Phải thu của khách hàng.

- Trường hợp phải trả thêm tiền do giá trị hợp lý của sản phẩm, hàng hóa đưa đi trao đổi nhỏ hơn giá trị hợp lý của vật tư, hàng hóa, TSCĐ nhận được do trao đổi thì khi trả tiền cho bên có vật tư, hàng hóa, TSCĐ trao đổi, ghi:

Nợ TK 131 - Phải thu của khách hàng

Có các TK 111, 112,...

### 3.4. Khi bán hàng hóa theo phương thức trả chậm, trả góp:

- Khi bán hàng trả chậm, trả góp, kế toán phản ánh doanh thu bán hàng theo giá bán trả tiền ngay chưa có thuế, ghi:

Nợ TK 131 - Phải thu của khách hàng

Có TK 511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ (giá bán trả tiền ngay chưa có thuế)

Có TK 333 - Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước (3331, 3332).

Có TK 3387 - Doanh thu chưa thực hiện (chênh lệch giữa tổng số tiền theo giá bán trả chậm, trả góp với giá bán trả tiền ngay).

Định kỳ, ghi nhận doanh thu tiền lãi bán hàng trả chậm, trả góp trong kỳ, ghi:

Nợ TK 3387 - Doanh thu chưa thực hiện

Có TK 515 - Doanh thu hoạt động tài chính (lãi trả chậm, trả góp).

### 3.5. Trường hợp bán sản phẩm, hàng hóa kèm theo sản phẩm, hàng hóa, thiết bị thay thế:

a) Kế toán phản ánh giá vốn hàng bán bao gồm giá trị sản phẩm, hàng hóa được bán và giá trị sản phẩm, hàng hóa, thiết bị phụ tùng thay thế, ghi:

Nợ TK 632 - Giá vốn hàng bán

Có các TK 153, 155, 156.

b) Ghi nhận doanh thu bán hàng (vừa bán sản phẩm, hàng hóa, vừa bán sản phẩm, hàng hóa, thiết bị phụ tùng thay thế), ghi:

Nợ các TK 111, 112, 131

Có TK 511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Có TK 333 - Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước.

### 3.6. Doanh thu phát sinh từ chương trình dành cho khách hàng truyền thống

a) Khi bán hàng hóa, cung cấp dịch vụ trong chương trình dành cho khách hàng truyền thống, kế toán ghi nhận doanh thu trên cơ sở tổng số tiền thu được trừ đi phần doanh

thu chưa thực hiện là giá trị hợp lý của hàng hóa, dịch vụ cung cấp miễn phí hoặc số tiền chiết khấu, giảm giá cho khách hàng:

Nợ các TK 112, 131

Có TK 511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Có TK 3387 - Doanh thu chưa thực hiện

Có TK 333 - Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước.

b) Khi hết thời hạn quy định của chương trình, nếu khách hàng không đáp ứng được các điều kiện để hưởng các ưu đãi như nhận hàng hóa, dịch vụ miễn phí hoặc chiết khấu giảm giá, người bán không phát sinh nghĩa vụ phải thanh toán cho khách hàng, kế toán kết chuyển doanh thu chưa thực hiện thành doanh thu bán hàng, cung cấp dịch vụ, ghi:

Nợ TK 3387 - Doanh thu chưa thực hiện

Có TK 511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.

c) Khi khách hàng đáp ứng đủ các điều kiện của chương trình để được hưởng ưu đãi, khoản doanh thu chưa thực hiện được xử lý như sau:

- Trường hợp người bán trực tiếp cung cấp hàng hóa, dịch vụ miễn phí hoặc chiết khấu, giảm giá cho người mua, khoản doanh thu chưa thực hiện được kết chuyển sang ghi nhận là doanh thu bán hàng, cung cấp dịch vụ tại thời điểm thực hiện xong nghĩa vụ với khách hàng (đã chuyển giao hàng hóa, dịch vụ miễn phí hoặc đã chiết khấu, giảm giá cho khách hàng):

Nợ TK 3387 - Doanh thu chưa thực hiện

Có TK 511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.

- Trường hợp bên thứ ba là người cung cấp hàng hóa, dịch vụ hoặc chiết khấu giảm giá cho khách hàng thì thực hiện như sau:

+ Trường hợp doanh nghiệp đóng vai trò là đại lý của bên thứ ba, phân chênh lệch giữa khoản doanh thu chưa thực hiện và số tiền phải thanh toán cho bên thứ ba đã được ghi nhận là doanh thu bán hàng cung cấp dịch vụ khi phát sinh nghĩa vụ thanh toán với bên thứ ba, ghi:

Nợ TK 3387 - Doanh thu chưa thực hiện

Có TK 511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ (phần chênh lệch giữa doanh thu chưa thực hiện và số tiền trả cho bên thứ ba được coi như doanh thu hoa hồng đại lý)

Có các TK 111, 112 (số tiền thanh toán cho bên thứ ba).

+ Trường hợp doanh nghiệp không đóng vai trò đại lý của bên thứ ba (giao dịch mua đứt, bán đoạn), toàn bộ khoản doanh thu chưa thực hiện sẽ được ghi nhận là doanh thu bán hàng, cung cấp dịch vụ khi phát sinh nghĩa vụ thanh toán cho bên thứ ba, số tiền phải thanh toán cho bên thứ ba được ghi nhận vào giá vốn hàng bán, ghi:

Nợ TK 3387 - Doanh thu chưa thực hiện

Có TK 511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.

Đồng thời phản ánh số tiền phải thanh toán cho bên thứ ba là giá vốn hàng hóa, dịch vụ cung cấp cho khách hàng, ghi:

Nợ TK 632 - Giá vốn hàng bán

Có các TK 112, 331.

3.7. Khi cho thuê hoạt động TSCĐ và cho thuê hoạt động bất động sản đầu tư, kế toán phản ánh doanh thu phải phù hợp với dịch vụ cho thuê hoạt động TSCĐ và cho thuê hoạt động bất động sản đầu tư đã hoàn thành từng kỳ. Khi phát hành hóa đơn thanh toán tiền thuê hoạt động TSCĐ và cho thuê hoạt động bất động sản đầu tư, ghi:

Nợ TK 131 - Phải thu của khách hàng (nếu chưa nhận được tiền ngay)

Nợ các TK 111, 112 (nếu thu được tiền ngay)

Có TK 511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Có TK 3331 - Thuế GTGT phải nộp.

3.8. Trường hợp thu trước tiền nhiều kỳ về cho thuê hoạt động TSCĐ và cho thuê hoạt động bất động sản đầu tư:

- Khi nhận tiền của khách hàng trả trước về cho thuê hoạt động TSCĐ và cho thuê hoạt động bất động sản đầu tư cho nhiều kỳ, ghi:

Nợ các TK 111, 112 (tổng số tiền nhận trước)

Có TK 3387 - Doanh thu chưa thực hiện (giá chưa có thuế GTGT)

Có TK 3331 - Thuế GTGT phải nộp.

- Định kỳ, tính và kết chuyển doanh thu của kỳ kế toán, ghi:

Nợ TK 3387 - Doanh thu chưa thực hiện

Có TK 511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ (5113, 5117).

- Số tiền phải trả lại cho khách hàng vì hợp đồng cho thuê hoạt động TSCĐ và cho thuê hoạt động bất động sản đầu tư không được thực hiện tiếp hoặc thời gian thực hiện ngắn hơn thời gian đã thu tiền trước (nếu có), ghi:

Nợ TK 3387 - Doanh thu chưa thực hiện (giá chưa có thuế GTGT)

Nợ TK 3331 - Thuế GTGT phải nộp (số tiền trả lại cho bên thuê về thuế

GTGT của hoạt động cho thuê tài sản không được thực hiện)

Có các TK 111, 112,... (tổng số tiền trả lại).

- Trường hợp thỏa mãn các điều kiện theo quy định tại điểm 1.6.12 Điều này thì kế toán được ghi nhận doanh thu đối với toàn bộ số tiền nhận trước.

3.9. Trường hợp bán hàng thông qua đại lý bán đúng giá hưởng hoa hồng

a) Kế toán ở đơn vị giao hàng đại lý:

- Khi xuất kho sản phẩm, hàng hóa giao cho các đại lý phải lập Phiếu xuất kho hàng gửi bán đại lý. Căn cứ vào phiếu xuất kho hàng gửi bán đại lý, ghi:

Nợ TK 157 - Hàng gửi đi bán

Có các TK 155, 156.

- Khi hàng hóa giao cho đại lý đã bán được, căn cứ vào Bảng kê hóa đơn bán ra của hàng hóa đã bán do các bên nhận đại lý hưởng hoa hồng lập gửi về kế toán phản ánh doanh thu bán hàng theo giá bán chưa có thuế GTGT, ghi:

Nợ các TK 111, 112, 131,... (tổng giá thanh toán)

Có TK 511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Có TK 3331 - Thuế GTGT phải nộp (33311).

Đồng thời phản ánh giá vốn của hàng bán ra, ghi:

Nợ TK 632 - Giá vốn hàng bán

Có TK 157 - Hàng gửi đi bán.

- Số tiền hoa hồng phải trả cho đơn vị nhận bán hàng đại lý hưởng hoa hồng, ghi:

Nợ TK 641 - Chi phí bán hàng (hoa hồng đại lý chưa có thuế GTGT)

Nợ TK 133 - Thuế GTGT được khấu trừ (1331)

Có các TK 111, 112, 131,...

b) Kế toán ở đơn vị nhận đại lý, bán đúng giá hưởng hoa hồng:

- Khi nhận hàng đại lý bán đúng giá hưởng hoa hồng, doanh nghiệp chủ động theo dõi và ghi chép thông tin về toàn bộ giá trị hàng hóa nhận bán đại lý trong phần thuyết minh Báo cáo tài chính.

- Khi hàng hóa nhận bán đại lý đã bán được, căn cứ vào Hóa đơn GTGT hoặc Hóa đơn bán hàng và các chứng từ liên quan, kế toán phản ánh số tiền bán hàng đại lý phải trả cho bên giao hàng, ghi:

Nợ các TK 111, 112, 131,...

Có TK 331 - Phải trả cho người bán (tổng giá thanh toán).

- Định kỳ, khi xác định doanh thu hoa hồng bán hàng đại lý được hưởng, ghi:

Nợ TK 331 - Phải trả cho người bán

Có TK 511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Có TK 3331 - Thuế GTGT phải nộp (nếu có).

- Khi trả tiền bán hàng đại lý cho bên giao hàng, ghi:

Nợ TK 331 - Phải trả cho người bán

Có các TK 111, 112.

3.10. Đối với sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ xuất bán cho các đơn vị hạch toán phụ thuộc trong nội bộ doanh nghiệp.

3.10.1. Trường hợp không ghi nhận doanh thu giữa các khâu trong nội bộ doanh nghiệp, chỉ ghi nhận doanh thu khi thực bán hàng ra bên ngoài:

a) Kế toán tại đơn vị bán

- Khi xuất sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đến các đơn vị hạch toán phụ thuộc trong nội bộ doanh nghiệp, kế toán lập Phiếu xuất kho kiêm vận chuyển nội bộ hoặc hóa đơn GTGT, ghi:

Nợ TK 136 - Phải thu nội bộ (giá vốn)

Có các TK 155, 156

Có TK 333 - Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước.

- Khi nhận được thông báo từ đơn vị mua là sản phẩm, hàng hóa đã được tiêu thụ ra bên ngoài, đơn vị bán ghi nhận doanh thu, giá vốn:

+ Phản ánh giá vốn hàng bán, ghi:

Nợ TK 632 - Giá vốn hàng bán

Có 136 - Phải thu nội bộ.

+ Phản ánh doanh thu, ghi:

Nợ TK 136 - Phải thu nội bộ

Có TK 511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.

b) Kế toán tại đơn vị mua

- Khi nhận được sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ do đơn vị hạch toán phụ thuộc trong nội bộ doanh nghiệp chuyển đến, kế toán căn cứ vào các chứng từ có liên quan, ghi:

Nợ các TK 155, 156 (giá vốn)

Nợ TK 133 - Thuế GTGT được khấu trừ (nếu có)

Có TK 336 - Phải trả nội bộ.

- Khi bán sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ ra bên ngoài, kế toán ghi nhận doanh thu, giá vốn như giao dịch bán hàng thông thường.

- Trường hợp đơn vị hạch toán phụ thuộc không được phân cấp hạch toán đến kết quả kinh doanh sau thuế, kế toán phải kết chuyển doanh thu, giá vốn cho đơn vị cấp trên:

+ Kết chuyển giá vốn, ghi:

Nợ TK 336 - Phải trả nội bộ

Có TK 632 - Giá vốn hàng bán.

+ Kết chuyển doanh thu, ghi:

Nợ TK 511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Có TK 336 - Phải trả nội bộ.

3.10.2. Trường hợp doanh nghiệp ghi nhận doanh thu bán hàng cho các đơn vị trong nội bộ doanh nghiệp, ghi:

Nợ các TK 136 - Phải thu nội bộ

Có TK 511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ (chi tiết giao dịch bán hàng nội bộ)

Có TK 333 - Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước.

- Ghi nhận giá vốn hàng bán như giao dịch bán hàng thông thường.

3.11. Đối với hoạt động gia công hàng hóa:

a) Kế toán tại đơn vị giao hàng để gia công:

- Khi xuất kho giao hàng để gia công, ghi:

Nợ TK 154 - Chi phí sản xuất, kinh doanh dở dang

Có các TK 152, 156.

- Ghi nhận chi phí gia công hàng hóa và thuế GTGT được khấu trừ:

Nợ TK 154 - Chi phí sản xuất, kinh doanh dở dang

Nợ TK 133 - Thuế GTGT được khấu trừ (nếu có)

Có các TK 111, 112, 331,...

- Khi nhận lại hàng gửi gia công chế biến hoàn thành nhập kho, ghi:

Nợ các TK 152, 156

Có TK 154 - Chi phí sản xuất, kinh doanh dở dang.

b) Kế toán tại đơn vị nhận hàng để gia công:

- Khi nhận hàng để gia công, doanh nghiệp chủ động theo dõi và ghi chép thông tin về toàn bộ giá trị vật tư, hàng hóa nhận gia công trong phần thuyết minh Báo cáo tài chính.

- Khi xác định doanh thu từ số tiền gia công thực tế được hưởng, ghi:

Nợ các TK 111, 112, 131,...

Có TK 511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Có TK 3331 - Thuế GTGT phải nộp (33311).

3.12. Kế toán doanh thu hợp đồng xây dựng.

- Trường hợp hợp đồng xây dựng quy định nhà thầu được thanh toán theo tiến độ kế hoạch, khi kết quả thực hiện hợp đồng xây dựng được ước tính một cách đáng tin cậy, thì kế toán căn cứ vào chứng từ phản ánh doanh thu tương ứng với phần công việc đã hoàn thành (không phải hóa đơn) do nhà thầu tự xác định tại thời điểm lập Báo cáo tài chính, ghi:

Nợ TK 337 - Thanh toán theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng

Có TK 511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ (5111).

- Căn cứ vào Hóa đơn GTGT được lập theo tiến độ kế hoạch để phản ánh số tiền khách hàng phải trả theo tiến độ kế hoạch đã ghi trong hợp đồng, ghi:

Nợ TK 131 - Phải thu của khách hàng

Có TK 337 - Thanh toán theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng

Có TK 3331 - Thuế GTGT phải nộp.

- Khi nhận được tiền do khách hàng trả, hoặc nhận tiền khách hàng ứng trước, ghi:

Nợ các TK 111, 112,...

Có TK 131 - Phải thu của khách hàng.

- Trường hợp hợp đồng xây dựng quy định nhà thầu được thanh toán theo giá trị khối lượng thực hiện, khi kết quả thực hiện hợp đồng xây dựng được xác định một cách đáng tin cậy và được khách hàng xác nhận, thì kế toán phải lập Hóa đơn GTGT trên cơ sở phân công việc đã hoàn thành được khách hàng xác nhận, căn cứ vào Hóa đơn GTGT, ghi:

Nợ các TK 111, 112, 131,...

Có TK 511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ (5111)

Có TK 3331 - Thuế GTGT phải nộp.

- Khoản tiền thưởng thu được từ khách hàng trả phụ thêm cho nhà thầu khi thực hiện hợp đồng đạt hoặc vượt một số chỉ tiêu cụ thể đã được ghi trong hợp đồng, ghi:

Nợ các TK 111, 112, 131,...

Có TK 511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ (5111)

Có TK 3331 - Thuế GTGT phải nộp.

- Khoản bồi thường thu được từ khách hàng hay bên khác để bù đắp cho các chi phí không bao gồm trong giá trị hợp đồng (ví dụ: Sự chậm trễ do khách hàng gây nên; sai sót trong các chỉ tiêu kỹ thuật hoặc thiết kế và các tranh chấp về các thay đổi trong việc thực hiện hợp đồng), ghi:

Nợ các TK 111, 112, 131,...

Có TK 511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ (5111)

Có TK 3331 - Thuế GTGT phải nộp (nếu có).

- Khi nhận được tiền thanh toán khối lượng công trình hoàn thành hoặc khoản ứng trước từ khách hàng, ghi:

Nợ các TK 111, 112,...

Có TK 131 - Phải thu của khách hàng.

3.13. Kế toán doanh thu từ các khoản trợ cấp, trợ giá của Nhà nước cho doanh nghiệp:

- Khi nhận được thông báo của Nhà nước về trợ cấp, trợ giá, ghi:

Nợ TK 333 - Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước (3339)

Có TK 511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ (5114).

- Khi nhận được tiền của Ngân sách Nhà nước thanh toán, ghi:

Nợ các TK 111, 112,...

Có TK 333 - Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước (3339).

3.14. Kế toán bán, thanh lý bất động sản đầu tư

- Ghi nhận doanh thu bán bất động sản đầu tư



Nợ các TK 111, 112, 131,... (tổng giá thanh toán)

Có TK 5117 - Doanh thu kinh doanh bất động sản đầu tư

Có TK 3331 - Thuế GTGT (33311 - Thuế GTGT đầu ra).

- Ghi nhận giá vốn bất động sản đầu tư, ghi:

Nợ TK 632 - Giá vốn hàng bán (giá trị còn lại)

Nợ TK 214 - Hao mòn lũy kế (2147) (nếu có)

Có TK 217 - Bất động sản đầu tư (nguyên giá).

3.15. Trường hợp trả lương cho công nhân viên và người lao động khác bằng sản phẩm, hàng hóa: Kế toán phải ghi nhận doanh thu đối với sản phẩm, hàng hóa như đối với giao dịch bán hàng thông thường, ghi:

Nợ TK 334 - Phải trả người lao động (tổng giá thanh toán)

Có TK 511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Có TK 3331 - Thuế GTGT phải nộp (33311).

3.16. Trường hợp sử dụng sản phẩm, hàng hóa để biếu, tặng cho cán bộ công nhân viên được trang trải bằng quỹ khen thưởng, phúc lợi: Kế toán phải ghi nhận doanh thu đối với sản phẩm, hàng hóa như đối với giao dịch bán hàng thông thường, ghi:

Nợ TK 353 - Quỹ khen thưởng, phúc lợi (tổng giá thanh toán)

Có TK 511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Có TK 3331 - Thuế GTGT phải nộp (33311).

3.17. Cuối kỳ kế toán, kết chuyển doanh thu của hàng bán bị trả lại, khoản giảm giá hàng bán và chiết khấu thương mại phát sinh trong kỳ trừ vào doanh thu thực tế trong kỳ để xác định doanh thu thuần, ghi:

Nợ TK 511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Có TK 521 - Các khoản giảm trừ doanh thu.

3.18. Cuối kỳ kế toán, kết chuyển doanh thu thuần sang TK 911 “Xác định kết quả kinh doanh”, ghi:

Nợ TK 511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Có TK 911 - Xác định kết quả kinh doanh.