

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
VIỆN ĐẠI HỌC MỞ HÀ NỘI

Chủ biên: PGS – TS. Nguyễn Văn Công



GIÁO TRÌNH
**KẾ TOÁN TÀI CHÍNH
DOANH NGHIỆP**

(Phần 3)

NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG – XÃ HỘI

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
VIỆN ĐẠI HỌC MỞ HÀ NỘI

Chủ biên: PGS-TS. Nguyễn Văn Công



GIÁO TRÌNH

KẾ TOÁN TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

(Phần 3)

(In tái bản)

NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG - XÃ HỘI
Hà Nội - 12/2010

LỜI NÓI ĐẦU

Kế toán tài chính là “việc thu thập, xử lý, kiểm tra, phân tích và cung cấp thông tin kinh tế, tài chính bằng báo cáo tài chính cho đối tượng có nhu cầu sử dụng thông tin của đơn vị kế toán¹”. Với ý nghĩa đó, kế toán tài chính đóng một vai trò quan trọng, không thể thiếu được đối với hoạt động quản lý.

Sau Giáo trình Kế toán Đại cương dành cho sinh viên chuyên ngành Kế toán và các chuyên ngành khác thuộc Viện Đại học Mở Hà Nội, Khoa Kinh tế và Quản trị kinh doanh thuộc Viện Đại học Mở Hà Nội đã tổ chức biên soạn Giáo trình Kế toán Tài chính doanh nghiệp. Giáo trình Kế toán Tài chính doanh nghiệp được chia làm 3 phần, tương ứng với 3 học phần trong chương trình môn học Kế toán tài chính doanh nghiệp.

Mục tiêu của Giáo trình Kế toán Tài chính doanh nghiệp (Phần 3) là nhằm tiếp tục trang bị cơ hệ thống cho sinh viên những kiến thức cơ bản, tổng quát về kế toán tài chính áp dụng trong các doanh nghiệp độc thù như doanh nghiệp kinh doanh thương mại nội địa, kinh doanh xuất - nhập khẩu, doanh nghiệp xây lắp, doanh nghiệp nông nghiệp, doanh nghiệp kinh doanh du lịch và dịch vụ. Đồng thời, Giáo trình này cũng đi sâu một cách có chọn lọc những vấn đề kỹ thuật - nghiệp vụ của kế toán trên các phần hành chủ yếu như kế toán chi phí, doanh thu, kết quả trong các doanh nghiệp này. Từ đó, giúp sinh viên nắm được cách thức áp dụng những kiến thức đã học vào thực tiễn công tác kế toán tại doanh nghiệp cũng như tiếp tục nghiên cứu các môn học chuyên ngành ở bậc cao hơn.

Để tạo điều kiện thuận lợi cho việc học tập, nghiên cứu của sinh viên, trong mỗi chương của Giáo trình, sau khi khái quát những đặc điểm hoạt động có ảnh hưởng đến hạch toán kế toán, các tác giả đã trình bày đặc điểm hệ thống kế toán cũng như đặc điểm kế toán trên một số nội dung chủ yếu trong từng loại hình doanh nghiệp. Cuối mỗi chương của giáo trình là phần tóm tắt chương cùng với hệ thống bài tập vận dụng và câu hỏi ôn tập của từng chương.

Giáo trình Kế toán Tài chính doanh nghiệp (Phần 3) được kết cấu làm 5 chương sau:

¹ Điều 4, Luật Kế toán Việt Nam.

- Chương 11: Đặc điểm kế toán trong doanh nghiệp kinh doanh thương mại nội địa;
- Chương 12: Đặc điểm kế toán trong doanh nghiệp kinh doanh xuất - nhập khẩu;
- Chương 13: Đặc điểm kế toán trong doanh nghiệp xây lắp và trong đơn vị chủ đầu tư;
- Chương 14: Đặc điểm kế toán trong doanh nghiệp kinh doanh du lịch;
- Chương 15: Đặc điểm kế toán trong doanh nghiệp sản xuất nông nghiệp.

Giáo trình Kế toán Tài chính doanh nghiệp (Phần 3) được biên soạn phù hợp với Khung Chương trình đào tạo ngành kế toán của Bộ Giáo dục và Đào tạo thống nhất trong toàn quốc, thể hiện nội dung và tính thần cơ bản cũng như những thay đổi mới nhất trong hệ thống chế độ và chuẩn mực kế toán Việt Nam, phù hợp với chuẩn mực kế toán quốc tế. Chúng tôi mong rằng cuốn Giáo trình này sẽ trở thành tài liệu học tập hữu ích của sinh viên Viện Đại học Mở Hà Nội; tài liệu tham khảo, nghiên cứu cho các cán bộ giảng dạy, cán bộ tài chính, cán bộ thuế, chủ doanh nghiệp và đông đảo độc giả cả nước.

Tham gia biên soạn Giáo trình Kế toán tài chính doanh nghiệp (Phần 3) gồm có:

- PGS. TS. Nguyễn Văn Công: chủ biên, đồng thời biên soạn chương 11, chương 12, chương 15;
- PGS. TS. Phạm Quang: biên soạn chương 13;
- ThS. Bùi Thị Minh Hải: biên soạn chương 14.

Mặc dù đã dồn nhiều công sức và tâm huyết để biên soạn giáo trình song chúng tôi cho rằng, cuốn Giáo trình này không thể tránh khỏi sai sót nhất định. Chúng tôi mong muốn nhận được ý kiến góp ý, phê bình của độc giả để lần xuất bản sau được tốt hơn.

Xin chân thành cảm ơn!

TẬP THỂ TÁC GIẢ

Chương 11

ĐẶC ĐIỂM KẾ TOÁN TRONG DOANH NGHIỆP KINH DOANH THƯƠNG MẠI NỘI ĐỊA

11.1- Đặc điểm hoạt động kinh doanh thương mại nội địa có ảnh hưởng đến công tác kế toán

11.1.1- Đặc điểm về nội dung hoạt động

Hoạt động thương mại là hoạt động nhằm mục đích sinh lợi, bao gồm mua bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ, đầu tư, xúc tiến thương mại và các hoạt động nhằm mục đích sinh lợi khác. Hoạt động kinh doanh thương mại nội địa là những hoạt động thương mại diễn ra trong phạm vi lãnh thổ nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam, chưa vượt qua biên giới quốc gia hoặc chưa vượt qua khu vực đặc biệt nằm trên lãnh thổ Việt Nam được coi là khu vực hải quan riêng theo quy định của pháp luật.

Thương mại là khâu trung gian nối liền giữa sản xuất với tiêu dùng. Hoạt động thương mại là việc thực hiện một hay nhiều hành vi thương mại của thương nhân làm phát sinh quyền và nghĩa vụ giữa các thương nhân với nhau hoặc giữa thương nhân với các bên có liên quan bao gồm việc mua bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ thương mại, trung gian thương mại, xúc tiến thương mại và các hoạt động kinh doanh thương mại khác nhằm mục đích lợi nhuận.

Mua bán hàng hoá là hoạt động thương mại, theo đó bên bán có nghĩa vụ giao hàng, chuyển quyền sở hữu hàng hóa cho bên mua và nhận thanh toán; bên mua có nghĩa vụ thanh toán tiền hàng cho bên bán, nhận hàng và quyền sở hữu hàng hoá theo thỏa thuận. Bên bán phải giao chứng từ, giao hàng đúng địa điểm, đúng thời gian, phù hợp theo thỏa thuận trong hợp đồng về số lượng, chất lượng, cách thức đóng gói, bảo quản và các quy định khác trong hợp đồng. Trường hợp bên bán giao hàng trước thời hạn đã thỏa thuận thì bên mua có quyền nhận hoặc không nhận hàng nếu các bên không có thỏa thuận khác. Bên bán phải bảo đảm

về quyền sở hữu của bên mua đối với hàng hóa đã bán không bị tranh chấp bởi bên thứ ba; hàng hóa bán phải hợp pháp và việc chuyển giao hàng hoá là hợp pháp.

Xúc tiến thương mại là hoạt động thúc đẩy, tìm kiếm cơ hội mua bán hàng hoá và cung ứng dịch vụ. Xúc tiến thương mại bao gồm các hoạt động sau:

- Khuyến mại là hoạt động xúc tiến thương mại của thương nhân nhằm xúc tiến việc mua bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ bằng cách dành cho khách hàng những lợi ích nhất định. Thương nhân có thể trực tiếp khuyến mại hàng hóa, dịch vụ mà mình kinh doanh hoặc kinh doanh dịch vụ khuyến mại (là hoạt động thương mại, theo đó một thương nhân thực hiện khuyến mại cho hàng hóa, dịch vụ của thương nhân khác trên cơ sở hợp đồng). Hàng hóa, dịch vụ được khuyến mại là hàng hóa, dịch vụ được thương nhân sử dụng để tặng, thưởng, cung ứng không thu tiền của khách hàng để xúc tiến việc bán, cung ứng hàng hóa, dịch vụ đó và phải là hàng hóa, dịch vụ được kinh doanh hợp pháp.

Quảng cáo thương mại là hoạt động xúc tiến thương mại của thương nhân để giới thiệu với khách hàng về hoạt động kinh doanh hàng hoá, dịch vụ của mình. Kinh doanh dịch vụ quảng cáo thương mại là hoạt động thương mại của thương nhân để thực hiện việc quảng cáo thương mại cho thương nhân khác. Sản phẩm quảng cáo thương mại gồm những thông tin bằng hình ảnh, hành động, âm thanh, tiếng nói, chữ viết, biểu tượng, màu sắc, ánh sáng chứa đựng nội dung quảng cáo thương mại.

Trung bày, giới thiệu hàng hoá, dịch vụ là hoạt động xúc tiến thương mại của thương nhân dùng hàng hoá, dịch vụ và tài liệu về hàng hoá, dịch vụ để giới thiệu với khách hàng về hàng hoá, dịch vụ đó. Kinh doanh dịch vụ trung bày, giới thiệu hàng hoá, dịch vụ là hoạt động thương mại, theo đó một thương nhân thực hiện cung ứng dịch vụ trung bày, giới thiệu hàng hoá, dịch vụ cho thương nhân khác. Hàng hoá, dịch vụ trung bày, giới thiệu phải là những hàng hoá, dịch vụ kinh doanh hợp pháp trên thị trường và phải tuân thủ các quy định của pháp luật về chất lượng hàng hóa và ghi nhãn hàng hoá.

- Hội chợ, triển lãm thương mại là hoạt động xúc tiến thương mại được thực hiện tập trung trong một thời gian và tại một địa điểm nhất định để thương nhân trung bày, giới thiệu hàng hoá, dịch vụ nhằm mục đích thúc đẩy, tìm kiếm cơ hội giao kết hợp đồng mua bán hàng hoá, hợp đồng dịch

vụ. Kinh doanh dịch vụ hội chợ, triển lãm thương mại là hoạt động thương mại, theo đó thương nhân kinh doanh dịch vụ này cung ứng dịch vụ tổ chức hoặc tham gia hội chợ, triển lãm thương mại cho thương nhân khác để nhận thù lao dịch vụ tổ chức hội chợ, triển lãm thương mại.

Cung ứng dịch vụ là hoạt động thương mại, theo đó một bên (bên cung ứng dịch vụ) có nghĩa vụ thực hiện dịch vụ cho một bên khác và nhận thanh toán; bên sử dụng dịch vụ (khách hàng) có nghĩa vụ thanh toán cho bên cung ứng dịch vụ và sử dụng dịch vụ theo thỏa thuận. Trừ trường hợp có thỏa thuận khác, bên cung ứng dịch vụ có các nghĩa vụ cung ứng các dịch vụ và thực hiện những công việc có liên quan một cách đầy đủ, phù hợp với thỏa thuận, theo đúng tiến độ hợp đồng; bảo quản và giao lại cho khách hàng tài liệu và phương tiện được giao để thực hiện dịch vụ sau khi hoàn thành công việc; thông báo ngay cho khách hàng trong trường hợp thông tin, tài liệu không đầy đủ, phương tiện không bảo đảm để hoàn thành việc cung ứng dịch vụ; giữ bí mật về thông tin mà mình biết được trong quá trình cung ứng dịch vụ nếu có thỏa thuận hoặc pháp luật có quy định.

Các hoạt động trung gian thương mại là hoạt động của thương nhân để thực hiện các giao dịch thương mại cho một hoặc một số thương nhân được xác định. Các hoạt động trung gian thương mại bao gồm:

- Đại diện cho thương nhân là việc một thương nhân nhận ủy nhiệm (bên đại diện) của thương nhân khác (bên giao đại diện) để thực hiện các hoạt động thương mại với danh nghĩa, theo sự chỉ dẫn của thương nhân đó và được hưởng thù lao về việc đại diện. Các bên có thể thỏa thuận về việc bên đại diện được thực hiện một phần hoặc toàn bộ hoạt động thương mại thuộc phạm vi hoạt động của bên giao đại diện theo thời hạn thỏa thuận. Bên đại diện có nghĩa vụ thực hiện các hoạt động thương mại với danh nghĩa và vì lợi ích của bên giao đại diện; thông báo cho bên giao đại diện về cơ hội và kết quả thực hiện các hoạt động thương mại đã được ủy quyền; tuân thủ chỉ dẫn của bên giao đại diện nếu chỉ dẫn đó không vi phạm quy định của pháp luật; không được thực hiện các hoạt động thương mại với danh nghĩa của mình hoặc của người thứ ba trong phạm vi đại diện; không được tiết lộ hoặc cung cấp cho người khác các bí mật liên quan đến hoạt động thương mại của bên giao đại diện trong thời gian làm đại diện và trong thời hạn hai năm, kể từ khi chấm dứt hợp đồng đại diện; bảo quản tài sản, tài liệu được giao để thực hiện hoạt động đại diện.

- Môi giới thương mại là hoạt động thương mại, theo đó một thương nhân làm trung gian (bên môi giới) cho các bên mua bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ (bên được môi giới) trong việc đàm phán, giao kết hợp đồng mua bán hàng hoá, dịch vụ và được hưởng thù lao theo hợp đồng môi giới. Bên môi giới thương mại có nghĩa vụ bảo quản các mẫu hàng hoá, tài liệu được giao để thực hiện việc môi giới và phải hoàn trả cho bên được môi giới sau khi hoàn thành việc môi giới; không được tiết lộ, cung cấp thông tin làm phương hại đến lợi ích của bên được môi giới; chịu trách nhiệm về tư cách pháp lý của các bên được môi giới, nhưng không chịu trách nhiệm về khả năng thanh toán của họ; không được tham gia thực hiện hợp đồng giữa các bên được môi giới, trừ trường hợp có uỷ quyền của bên được môi giới.

- Ủy thác mua bán hàng hoá là hoạt động thương mại, theo đó bên nhận uỷ thác thực hiện việc mua bán hàng hoá lưu thông hợp pháp với danh nghĩa của mình theo những điều kiện đã thoả thuận với bên uỷ thác và được nhận thù lao uỷ thác. Bên nhận uỷ thác mua bán hàng hoá là thương nhân kinh doanh mặt hàng phù hợp với hàng hoá được uỷ thác và thực hiện mua bán hàng hoá theo những điều kiện đã thoả thuận với bên uỷ thác. Bên uỷ thác mua bán hàng hoá là thương nhân hoặc không phải là thương nhân giao cho bên nhận uỷ thác thực hiện mua bán hàng hoá theo yêu cầu của mình và phải trả thù lao uỷ thác. Bên nhận uỷ thác không được uỷ thác lại cho bên thứ ba thực hiện hợp đồng uỷ thác mua bán hàng hoá đã ký, trừ trường hợp có sự chấp thuận bằng văn bản của bên uỷ thác.

- Đại lý thương mại là hoạt động thương mại, theo đó bên giao đại lý (là thương nhân giao hàng hoá cho đại lý bán hoặc giao tiền mua hàng cho đại lý mua hoặc là thương nhân uỷ quyền thực hiện dịch vụ cho đại lý cung ứng dịch vụ) và bên đại lý (là thương nhân nhận hàng hoá để làm đại lý bán, nhận tiền mua hàng để làm đại lý mua hoặc là bên nhận uỷ quyền cung ứng dịch vụ) thoả thuận việc bên đại lý nhân danh chính mình mua, bán hàng hoá cho bên giao đại lý hoặc cung ứng dịch vụ của bên giao đại lý cho khách hàng để hưởng thù lao. Đại lý thương mại thường bao gồm đại lý bao tiêu (là hình thức đại lý mà bên đại lý thực hiện việc mua, bán trọn vẹn một khối lượng hàng hoá hoặc cung ứng đầy đủ một dịch vụ cho bên giao đại lý), đại lý độc quyền (là hình thức đại lý mà tại một khu vực địa lý nhất định bên giao đại lý chỉ giao cho một đại lý mua, bán một hoặc một số mặt hàng hoặc cung ứng một hoặc một số