**VỀ CHIẾT KHẤU THƯƠNG MẠI, CÁC TRƯỜNG HỢP CKTM XẢY RA TRONG THỰC TẾ VÀ PHƯƠNG PHÁP HẠCH TOÁN**

***Đào Thị Đài Trang***

***\*Khái niệm: Chiết khấu thương mại.***

Điều 81 Thông tư số 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính hướng dẫn chế độ kế toán doanh nghiệp quy định**: Chiết khấu thương mại là** khoản doanh nghiệp bán giảm giá niêm yết cho khách hàng mua hàng với khối lượng lớn.

Về mặt kinh doanh và quản lý Chiết khấu thương mại là loại chiết khấu mà nhiều doanh nghiệp Việt Nam sử dụng để thu hút khách hàng. Về mặt kế toán, trong thực tế vấn đề bên bán chiết khấu thương mại cho bên mua còn có nhiều trường hợp khác nhau, do vậy việc hạch toán kế toán và xuất hoá đơn giá trị gia tăng đối với mỗi trường hợp như thế nào là vấn đề mà doanh nghiệp và những người làm công tác kế toán cần quan tâm. Bài viết đi sâu nghiên cứu thực tiễn kế toán chiết khấu thương mại, qua đó giúp những người trực tiếp và gián tiếp làm công tác kế toán hiểu và hạch toán hiệu quả khoản chiết khấu này trong thực tiễn.

***\*Về tài khoản hạch sử dụng***

Tài khoản (TK) sử dụng để hạch toán khoản chiết khấu thương mại là TK 5211.

Nội dung: TK 5211 được sử dụng dùng để phản ánh chiết khấu thương mại mà doanh nghiệp đã giảm trừ, hoặc thanh toán cho người mua hàng do mua với số lượng lớn theo thỏa thuận về chiết khấu thương mại được quy định cụ thể trong hợp đồng mua bán hoặc các cam kết mua, bán hàng.

Theo đó, khi hạch toán TK 5211 - Chiết khấu thương mại, kế toán cần lưu ý một số vấn đề sau:

- Chỉ hạch toán vào tài khoản khi khoản chiết khấu thương mại mà người mua được hưởng đã thực hiện trong kỳ theo chính sách của doanh nghiệp về chiết khấu thương mại.

- Trường hợp mua hàng nhiều lần mới được hưởng chiết khấu thương mại thì khoản chiết khấu này được ghi vào giảm giá bán trên hóa đơn giá trị gia tăng (GTGT), hoặc hóa đơn bán hàng cuối cùng.

***\*Các hình thức hưởng chiết khấu thương mại***

Trên thị trường hiện nay, có khá nhiều hình thức doanh nghiệp sử dụng để thực hiện chiết khấu thương mại, cụ thể như:

* *Chiết khấu thương mại theo từng lần mua hàng* (Giảm giá hàng bán ngay trong lần mua hàng đầu tiên)
* *Chiết khấu thương mại sau nhiều lần mua hàng* (Sau nhiều lần mua hàng mới đạt khối lượng hưởng chiết khấu).
* *Chiết khấu thương mại sau chương trình khuyến mại* (Sau khi đã xuất hóa đơn bán hàng rồi mới tính toán chiết khấu được hưởng trong kỳ).

***\*Cách hạch toán chiết khấu thương mại cho từng trường hợp cụ thể:***

**TH1: Chiết khấu thương mại** **theo từng lần mua hàng** (Giảm giá hàng bán ngay trong lần mua hàng đầu tiên):  Trường hợp này giá trên hóa đơn GTGT đã thể hiện khoản chiết khấu thương mại cho người mua là khoản giảm trừ vào số tiền người mua phải thanh toán (giá bán phản ánh trên hoá đơn là giá đã trừ chiết khấu thương mại) thì doanh nghiệp (bên bán hàng) phản ánh doanh thu theo giá đã trừ chiết khấu thương mại (doanh thu thuần).

|  |  |
| --- | --- |
| Bên mua hàng | Bên bán hàng |
| Nợ TK 156: Giá mua đã được hưởng chiết khấu  Nợ TK 133  Có TK 111,112,331 | Nợ TK 131,111,112  Có TK 511: Doanh thu sau khi đã trừ đi CKTM cho khách hàng  Có TK 3331 |

**TH2: Chiết khấu thương mại sau nhiều lần mua hàng** (Sau nhiều lần mua hàng mới đạt khối lượng hưởng chiết khấu).

Tại Điểm 5.5 Mục IV Phần B Thông tư số 120/2003/TT-BTC (12/12/2003) của Bộ Tài chính hướng dẫn thi hành Nghị định số 158/2003/NĐ-CP (10/12/2003) của Chính phủ hướng dẫn: “Nếu việc giảm giá áp dụng căn cứ vào số lượng, doanh số hàng hóa, dịch vụ thực tế mua đạt mức nhất định thì số tiền giảm giá của hàng hóa đã bán được tính điều chỉnh trên hóa đơn bán hàng hóa, dịch vụ của lần mua cuối cùng hoặc kỳ tiếp sau. Trường hợp này có 2 tình huống xảy ra:

Tình huống 1: Sô tiền CKTM nhỏ hơn số tiền trên hóa đơn cuối cùng🡪 Lúc này kế toán sẽ trừ thẳng trên hóa đơn cuối cùng này.

Ví dụ: Công ty ABC kỳ hợp đồng với khách hàng nếu mua tổng cộng với số hàng trị giá 100trđ thì sẽ được chiết khấu 7%. Tức là giảm 100trđ\*7%=7trđ. Cả 2 DN hạch toan thuế GTGT theo PP khấu trừ, thuế suất thuế GTGT 10%

Lần 1: Khách hàng mua với lượng hàng với giá trị 60tr.

Lần 2: Khách hàng mua hàng với giá trị 40tr🡪 Chiết khấu sẽ đươch tính tại thời điểm này, và trừ thẳng vào Hóa đơn của lần mua này.

|  |  |
| --- | --- |
| Bên mua hàng | Bên bán hàng |
| Nợ TK 152, 153, 156: 33tr (40tr-7tr)  Nợ TK 133: 3,3tr  Có TK 111,112,331 | Nợ TK 131,111,112  Có TK 511: 33tr  Có TK 3331: 3,3tr |

Tình huống 2: Sô tiền CKTM lớn hơn số tiền trên hóa đơn cuối cùng, lúc này sẽ lập hóa đơn cuối cùng bình thường theo giá trị mua thực tế, và lập them 1 hóa đơn điều chỉnh ghi rõ điều chỉnh cho hóa đơn nào do CKTM ra sao (Bao gồm số tiền và số thuế điều chỉnh cho khớp với số CKTM cho khách hàng đươc hưởng).

Lần 1: Khách hàng mua với lượng hàng giá trị 95trđ

Lần 2:Khách hàng mua với lượng hàng trị giá 5trđ. CKTM được hưởng lớn hơn 5tr🡪 không thể trừ vào hóa đơn này được🡪 Kê toán vẫn lập HĐ trị giá 5trđ va đồng thời lập HĐ điều chỉnh giá trị cho 2 HĐ đã phát hành trong tình huống này

|  |  |
| --- | --- |
| Bên mua hàng | Bên bán hàng |
| \*Nếu hàng mua vào đã nhập kho  Nợ TK 111,112,331:7,7tr  Có TK 152, 153,156: 7tr  Có TK 133:0.7tr  \* Nếu hàng mua vào đã bán  Nợ TK 111,112,331:7,7tr  Có TK 632: 7tr  Có TK 133:0.7tr  \* | Nợ TK 5211: 7tr  Nợ TK 3331: 0.7tr  Có TK 111,112,131: 7,7tr |

* **TH 3:** *Chiết khấu thương mại sau chương trình khuyến mại* (Sau khi đã xuất hóa đơn bán hàng rồi mới tính toán chiết khấu được hưởng trong kỳ).

Hạch toán giống với tình huống 2 của TH2. Xuất hóa đơn bình thường cho các lần bán hàng trong kỳ, sau đó lập hóa đơn điều chỉnh phản ảnh số CKTM cho khách hàng hưởng.

Trên đây là hướng dẫn thực tế phương pháp hạch toán kế toán và xuất hoá đơn GTGT một số trường hợp bên bán chiết khấu thương mại cho người mua. Theo đó, khi hạch toán kế toán và xuất hoá đơn GTGT, kế toán doanh nghiệp bán cần nhớ nguyên tắc xử lý trong mỗi trường hợp cụ thể khi chiết khấu thương mại cho khách hàng, đó là:

(1) Hạch toán và ghi nhận chiết khấu thương mại theo đúng thực tế các khoản phát sinh;

(2) Xuất hoá đơn giá trị gia tăng theo đúng các quy định hiện hành.

Tài liệu tham khảo

1. Bộ Tài chính (2014), Thông tư số 39/2014/TT-BTC ngày 31/3/2014 của Bộ Tài chính hướng dẫn thi hành Nghị định số 51/2010/NĐ-CP ngày 14/5/2010 của Chính phủ và Nghị định số 04/2014/NĐ-CP ngày 17/01/2014 của Chính phủ quy định về hoá đơn bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ;

2. Bộ Tài chính (2014), Thông tư số 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính hướng dẫn về chế độ kế toán doanh nghiệp;

3. <http://ketoanthienung.org/tin-tuc/cach-hach-toan-chiet-khau-thuong-mai.htm>

4. http://www.ketoanthue.vn/index.php/cac-tin-ke-toan-da-dang/105-huong-dan-ke-toan-chiet-khau-thuong-mai.html