

# So sánh giữa VAS và IFRS



Toàn cầu



Chuyên nghiệp



Cộng tác

Ghi nhận doanh thu đối với các doanh nghiệp bán hàng thông qua các kênh phân phối

Tháng 11 năm 2022



# Giới thiệu

Tài liệu này là một trong chuỗi các ấn phẩm hướng dẫn do Grant Thornton (Việt Nam) thực hiện nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp tại Việt Nam lập và chuyển đổi các báo cáo tài chính từ Chuẩn mực Kế toán Việt Nam (VAS) sang Chuẩn mực Báo cáo Tài chính Quốc tế (IFRS).

Trong ấn phẩm kỳ trước về so sánh những khác biệt chính giữa VAS và IFRS ([Tại đây \[ 1805 kb \]](#)), chúng tôi đã nhận được nhiều phản hồi tích cực từ người đọc quan tâm đến chuyển đổi báo cáo tài chính sang IFRS, cũng như các câu hỏi chuyên sâu về chuyển đổi kế toán đối với các khoản mục trên báo cáo tài chính.

Một trong các vấn đề được nhiều người đọc quan tâm và đặt câu hỏi khi chuyển đổi báo cáo tài chính sang IFRS là áp dụng chính sách ghi nhận doanh thu phù hợp theo IFRS, đặc biệt là các doanh nghiệp có nhiều kênh phân phối bao gồm bán hàng trực tiếp, bán hàng qua đại lý, bán hàng qua đơn vị phân phối và việc áp dụng linh hoạt các chương trình chiết khấu, giảm giá, hoàn tiền. Việc các hợp đồng kinh tế bao gồm các điều khoản nêu trên dẫn đến việc hạch toán kế toán khác nhau theo IFRS và do đó, cần phải được xem xét kỹ lưỡng trước khi áp dụng chính sách kế toán theo IFRS một cách phù hợp.

Trong ấn phẩm này, chúng tôi tổng hợp các nội dung khác biệt chính trong ghi nhận doanh thu bán hàng, và các tình huống cụ thể trong các trường hợp doanh nghiệp bán hàng thông qua các kênh bán hàng khác nhau, bao gồm các chương trình thúc đẩy bán hàng. Mặc dù các nội dung trong ấn phẩm này không bao trùm hết các tình huống liên quan đến ghi nhận doanh thu trong thực tiễn, ấn phẩm này sẽ mang đến các thông tin hữu dụng cơ bản cho người sử dụng trong công tác ghi nhận kế toán doanh thu theo IFRS.

Trong các ấn phẩm tiếp theo, chúng tôi sẽ cung cấp các hướng dẫn chuyên sâu các khác biệt giữa VAS và IFRS và các chủ đề khác nhằm tiếp tục hỗ trợ doanh nghiệp trong quá trình chuyển đổi. Chúng tôi hy vọng ấn phẩm hướng dẫn này sẽ hữu dụng cho Quý vị trong việc thực hiện những bước phân tích đầu tiên về các khác biệt chính.

CÔNG TY TNHH GRANT THORNTON (VIỆT NAM)

## Điều khoản miễn trách nhiệm quan trọng:

Ấn phẩm này được thiết kế như là một tài liệu tham khảo và không bao trùm tất cả các quy định cụ thể của IFRS. Tài liệu này chỉ nên được dùng để tham khảo hướng dẫn và việc sử dụng các nội dung của ấn phẩm cho các tình huống cụ thể sẽ phụ thuộc vào các yếu tố khác liên quan. Mặc dù chúng tôi đã cẩn trọng trong việc soạn thảo ấn phẩm này, người đọc sử dụng ấn phẩm này để tham khảo cho việc đánh giá tuân thủ theo IFRS cần được đào tạo đầy đủ và có kinh nghiệm để thực hiện công việc liên quan đến IFRS. Người đọc ấn phẩm không nên chỉ sử dụng nội dung hướng dẫn trong ấn phẩm này mà nên cân nhắc và sử dụng các tư vấn chuyên nghiệp. Grant Thornton Việt Nam và các công ty thành viên, chủ phần hùn hoặc các nhân viên của Grant Thornton, không chịu trách nhiệm đối với các sai sót có thể phát sinh, cho dù do sơ suất hay cách khác, hoặc bất kỳ tổn thất nào, do bất kỳ người nào gây ra, do việc sử dụng tài liệu này.

# Mục lục

<b>1. Phân tích khác biệt về chính sách kế toán ghi nhận doanh thu giữa Chuẩn mực Kế toán Việt Nam (“VAS”) và Chuẩn mực Báo cáo Tài chính Quốc tế (“IFRS”)</b> .....	<b>1</b>
1.1 Phạm vi điều chỉnh.....	1
1.2 Ghi nhận doanh thu.....	1
1.3 Hợp đồng kinh tế bao gồm nhiều giao dịch.....	2
1.4 Xuất hàng khuyến mại, quảng cáo.....	2
1.5 Doanh thu từ hoa hồng đại lý bán hàng.....	2
1.6 Chi phí hoa hồng cho đại lý bán hàng.....	2
1.7 Bán hàng trả chậm, trả góp.....	3
1.8 Chương trình khách hàng truyền thống.....	3
1.9 Bán hàng kèm sản phẩm, hàng hóa thay thế.....	3
1.10 Các khoản giảm trừ doanh thu.....	3
1.11 Chiết khấu thương mại (giảm giá bán do mua khối lượng lớn).....	4
1.12 Quyền mua hàng hóa và dịch vụ tương lai.....	5
1.13 Thanh toán biến đổi.....	5
1.14 Điều khoản thanh toán với cấu phần tài chính trọng yếu.....	5
1.15 Phí trả ban đầu không hoàn lại.....	6
1.16 Thay đổi giá giao dịch sau khi thực hiện hợp đồng.....	6
1.17 Phân bổ chiết khấu.....	6
<b>2. Phân tích chính sách kế toán các nghiệp vụ bán hàng, chiết khấu, khuyến mại</b> .....	<b>7</b>
2.1 Chiết khấu thanh toán (chiết khấu thanh toán sớm).....	7
2.2 Chiết khấu cam kết số lượng tối thiểu.....	7
2.3 Chiết khấu số lượng không cam kết (hồi tố).....	7
2.4 Chiết khấu số lượng không cam kết (phi hồi tố).....	8
2.5 Chiết khấu số lượng không cam kết (Chương trình khuyến mại đặc biệt – Chiết khấu theo mùa).....	8
2.6 Chiết khấu số lượng lũy kế (kết quả năm hiện hành).....	8
2.7 Chiết khấu số lượng lũy kế (kết quả năm trước).....	9
2.8 Chiết khấu trên giá bán.....	9
2.9 Chậm thanh toán.....	10
2.10 Gia hạn miễn phí phí quyền sử dụng.....	10
2.11 Miễn phí dùng thử.....	11
2.12 Quà tặng miễn phí.....	11
2.13 Chiết khấu chương trình khách hàng trung thành (hoàn tiền hoặc chiết khấu giá bán).....	11
2.14 Chiết khấu gói.....	12
2.15 Phí hoa hồng - % hoa hồng.....	13
2.16 Phí hoa hồng – phí cố định.....	13
2.17 Hoàn tiền theo kết quả hoạt động.....	13
2.18 Quỹ phát triển bán hàng.....	13

## 1. Phân tích khác biệt về chính sách kế toán ghi nhận doanh thu giữa Chuẩn mực Kế toán Việt Nam (“VAS”) và Chuẩn mực Báo cáo Tài chính Quốc tế (“IFRS”)

Hướng dẫn kế toán về ghi nhận doanh thu được thực hiện theo các quy định cụ thể sau.

- VAS 14 *Doanh thu và thu nhập khác*, VAS 15 *Hợp đồng xây dựng* và Thông tư 200 hướng dẫn thực hiện chế độ kế toán doanh nghiệp tại Việt Nam.
- IFRS 15 *Doanh thu từ hợp đồng với khách hàng*.

**Các khác biệt chính VAS và IFRS như sau:**

VAS	IFRS
<b>1.1 Phạm vi điều chỉnh</b>	
<p>Không có quy định tương tự trong VAS.</p> <p>Doanh thu trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh được ghi nhận khi đáp ứng các điều kiện sau:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. doanh nghiệp chắc chắn thu được lợi ích kinh tế gắn liền với doanh thu; và</li> <li>2. giá trị của doanh thu được xác định một cách đáng tin cậy.</li> </ol>	<p>Một hợp đồng với khách hàng thuộc phạm vi của IFRS 15 cần đáp ứng đồng thời năm (5) điều kiện sau:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. hợp đồng phải được phê duyệt bởi các bên tham gia;</li> <li>2. quyền của mỗi bên liên quan đến hàng hóa và dịch vụ được cung cấp phải xác định được;</li> <li>3. điều khoản thanh toán cho hàng hóa hoặc dịch vụ được cung cấp phải xác định được;</li> <li>4. hợp đồng mang bản chất thương mại; và</li> <li>5. khả năng khoản thanh toán mà bên cung cấp hàng hóa hoặc dịch vụ được quyền nhận, sẽ thu được.</li> </ol>
<b>1.2 Ghi nhận doanh thu</b>	
<p>Theo VAS, điều kiện chính để ghi nhận doanh thu là khi phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu hàng hóa hoặc dịch vụ được chuyển giao cho người mua, đồng thời, giá vốn có thể xác định được.</p> <p>Doanh thu không được ghi nhận nếu tồn tại những yếu tố không chắc chắn trong yếu liên quan đến thu tiền hoặc khả năng hàng hóa hoặc dịch vụ bị trả lại.</p> <p>VAS không đưa ra các yêu cầu riêng trong xác định tách biệt các nghĩa vụ thực hiện và phân bổ giá trị hợp đồng khi ghi nhận doanh thu.</p>	<p>Nguyên tắc chính yêu cầu một doanh nghiệp khi ghi nhận doanh thu đó là xác định việc chuyển giao hàng hóa hoặc dịch vụ đã cam kết cho khách hàng với giá trị tương ứng khoản thanh toán mà doanh nghiệp kỳ vọng được quyền thu về khi cung cấp hàng hóa hoặc dịch vụ kể trên.</p> <p>Để áp dụng nguyên tắc này, doanh nghiệp cần thực hiện năm bước sau:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Xác định (các) hợp đồng với khách hàng;</li> <li>2. Xác định các nghĩa vụ thực hiện trong hợp đồng;</li> <li>3. Xác định giá giao dịch;</li> <li>4. Phân bổ giá giao dịch cho từng nghĩa vụ thực hiện trong hợp đồng; và</li> <li>5. Ghi nhận doanh thu tương ứng khi doanh nghiệp hoàn thành mỗi nghĩa vụ thực hiện.</li> </ol>

VAS	IFRS
<b>1.3 Hợp đồng kinh tế bao gồm nhiều giao dịch</b>	
<p>Doanh nghiệp phải nhận biết các giao dịch để ghi nhận doanh thu phù hợp với Chuẩn mực kế toán, ví dụ:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Doanh nghiệp phải ghi nhận riêng doanh thu bán hàng và doanh thu cung cấp dịch vụ;</li> <li>- 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.</li> </ul> <p>VAS không đưa ra hướng dẫn xác định tách biệt các nghĩa vụ thực hiện và phân bổ giá trị hợp đồng khi ghi nhận doanh thu.</p>	<p>Quy định tương tự “Bước 2 – Xác định các nghĩa vụ thực hiện trong hợp đồng” của Mô hình 5 bước ghi nhận doanh thu tại mục 1.1.</p> <p>Tuy nhiên IFRS đưa quy định hướng dẫn về việc phân bổ giá giao dịch cho từng nghĩa vụ thực hiện theo các bước:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>3. Xác định giá giao dịch;</li> <li>4. Phân bổ giá giao dịch cho từng nghĩa vụ thực hiện trong hợp đồng</li> </ol>
<b>1.4 Xuất hàng khuyến mại, quảng cáo</b>	
<p>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).</p> <p>VAS không đưa ra hướng dẫn phân bổ giá trị khi ghi nhận doanh thu.</p>	<p>Doanh nghiệp cần xét đoán để xác định hàng hóa và dịch vụ cam kết trong hợp đồng.</p> <p>Một số hàng hóa và dịch vụ miễn phí có thể sử dụng cho thúc đẩy marketing, bán hàng và phải được đánh giá theo chuẩn mực để xác định các hàng hóa và dịch vụ đó có nằm trong hàng hóa và dịch vụ cam kết theo hợp đồng.</p> <p>Tuy nhiên một số hàng hóa và dịch vụ có thể không phải là hàng hóa và dịch vụ cam kết theo hợp đồng, ví dụ như các hoạt động doanh nghiệp cần phải thực hiện để hoàn thành các nghĩa vụ thực hiện hợp đồng (ví dụ như các hoạt động quản lý nội bộ). <u>Doanh nghiệp ghi trực tiếp chi phí đối với các hàng hóa và dịch vụ này.</u></p>
<b>1.5 Doanh thu từ hoa hồng đại lý bán hàng</b>	
<p>Đối với hàng hoá 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.</p>	<p>Tương tự VAS.</p>
<b>1.6 Chi phí hoa hồng cho đại lý bán hàng</b>	
<p>Số tiền hoa hồng phải trả cho đơn vị nhận bán hàng đại lý hưởng hoa hồng ghi chi phí bán hàng (hoa hồng đại lý).</p>	<p>Tương tự VAS.</p> <p>Tuy nhiên IFRS có hướng dẫn cụ thể để xác định khi nào đơn vị bán hàng chỉ là đại lý bán hàng (không phải người mua hàng). Theo đó, đại lý bán hàng chỉ thỏa mãn điều kiện khi họ không tham gia, kiểm soát và chi phối quá trình cung cấp hàng hóa và dịch vụ. Mọi rủi ro liên quan đến cấp hàng hóa và dịch vụ vẫn thuộc về bên bán hàng cho đến khi chuyển giao cho người mua hàng.</p>

**So sánh giữa VAS và IFRS**

**Ghi nhận doanh thu đối với các doanh nghiệp bán hàng thông qua các kênh phân phối**

VAS	IFRS
<b>1.7 Bán hàng trả chậm, trả góp</b>	
Trường hợp bán hàng theo phương thức trả chậm, trả góp, doanh thu được xác định theo giá bán trả tiền ngay.	Doanh thu được ghi nhận theo giá trị hợp lý của khoản trả chậm, trả góp từ khách hàng, là khoản tiền thanh toán trả tiền ngay cộng với giá trị hiện tại thuần của khoản phải thu trả chậm trong tương lai được chiết khấu theo lãi suất hiệu lực.
<b>1.8 Chương trình khách hàng truyền thống</b>	
<p>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.</p> <p>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.</p> <p>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.</p>	Quy định theo Mục 1.12 - Quyền mua hàng hóa và dịch vụ tương lai và mục 1.13 – Thanh toán biến đổi.
<b>1.9 Bán hàng kèm sản phẩm, hàng hóa thay thế</b>	
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.	Tương tự VAS.
<b>1.10 Các khoản giảm trừ doanh thu</b>	
Tài khoản 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, gồm: Chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán và hàng bán bị trả lại.	IFRS không quy định trình bày Doanh thu gộp, giảm trừ doanh thu và Doanh thu thuần.  Báo cáo lãi lỗ chỉ thể hiện doanh thu thuần của Công ty.
Khoản chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại phát sinh cùng kỳ tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa dịch vụ được điều chỉnh giảm doanh thu của kỳ phát sinh	Tương tự VAS.
Nếu sản phẩm, hàng hoá, 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	IFRS quy định doanh nghiệp, dựa trên các thông tin tin cậy, cần ước tính khả năng giảm trừ doanh thu do chiết khấu, giảm giá, hàng bán trả lại tại thời điểm lập báo cáo tài chính.



**So sánh giữa VAS và IFRS****Ghi nhận doanh thu đối với các doanh nghiệp bán hàng thông qua các kênh phân phối**

VAS	IFRS
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	Các khoản ước tính này được điều chỉnh vào doanh thu thuần khi ghi nhận trên báo cáo tài chính.  Các thay đổi ước tính kế toán, nếu có, phát sinh trong kỳ kế toán sau thì được ghi nhận vào báo cáo tài chính của kỳ sau.
Trường hợp Sản phẩm, hàng hoá, 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	Như trên.
<b>1.11 Chiết khấu thương mại (giảm giá bán do mua khối lượng lớn)</b>	
Trường hợp trong hóa đơn GTGT hoặc hóa đơn bán hàng 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 thu bán hàng phản ánh theo giá đã trừ chiết khấu thương mại (doanh thu thuần)	Tương tự VAS.
Nếu chiết khấu thương mại mà doanh nghiệp chỉ trả cho người mua nhưng chưa được phản ánh là khoản giảm trừ số tiền phải thanh toán trên hóa đơn. Trường hợp này, bên bán ghi nhận doanh thu ban đầu theo giá chưa trừ chiết khấu thương mại (doanh thu gộp). Khoản chiết khấu thương mại cần phải theo dõi riêng trên tài khoản này thường phát sinh trong các trường hợp như: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Số chiết khấu thương mại người mua được hưởng lớn hơn số tiền bán hàng được ghi trên hoá đơn lần cuối cùng. Trường hợp này có thể phát sinh do người mua hàng nhiều lần mới đạt được lượng hàng mua được hưởng chiết khấu và khoản chiết khấu thương mại chỉ được xác định trong lần mua cuối cùng;</li> <li>- Các nhà sản xuất cuối kỳ mới xác định được số lượng hàng mà nhà phân phối (như các siêu thị) đã tiêu thụ và từ đó mới có căn cứ để xác định được số chiết khấu thương mại phải trả dựa trên doanh số bán hoặc số lượng sản phẩm đã tiêu thụ.</li> </ul>	IFRS quy định doanh nghiệp, dựa trên các thông tin tin cậy, cần ước tính khả năng giảm trừ doanh thu do chiết khấu thương mại tại thời điểm ghi nhận doanh thu. Các khoản ước tính này được điều chỉnh vào doanh thu thuần khi ghi nhận trên báo cáo tài chính.  Các thay đổi ước tính kế toán, nếu có, phát sinh trong kỳ kế toán sau thì được ghi nhận vào báo cáo tài chính của kỳ sau.
Cuối kỳ kế toán, kết chuyển tổng số giảm trừ doanh thu phát sinh trong kỳ sang tài khoản 511 - “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ”.	IFRS không quy định trình bày Doanh thu gộp, giảm trừ doanh thu và Doanh thu thuần.

VAS	IFRS
<b>1.12 Quyền mua hàng hóa và dịch vụ tương lai</b>	
Không có quy định tương tự.	<p>Trường hợp hợp đồng với khách hàng có điều khoản cho phép khách hàng được lựa chọn tiếp tục mua hàng hóa và dịch vụ trong tương lai với một mức giá (có thể được chiết khấu hoặc miễn phí).</p> <p>Quyền mua này chỉ được ghi nhận là một nghĩa vụ thực hiện riêng nếu được xác định là <b>“Quyền trong yếu”</b> đối với khách hàng mà khách hàng không có được nếu không tham gia hợp đồng ban đầu.</p> <p>Nếu quyền mua là trọng yếu đối với khách hàng, về bản chất khách hàng đã trả trước tiền mua hàng hóa và dịch vụ trong tương lai. Theo đó, doanh nghiệp cần ghi nhận doanh thu khi hàng hóa và dịch vụ được cung cấp trong tương lai hoặc khi quyền mua hết hạn.</p> <p><i>(Cách ước tính giá trị hợp lý quyền mua: Giá mua ước tính x % thực hiện quyền mua x % chiết khấu)</i></p>
<b>1.13 Thanh toán biến đổi</b>	
Không có quy định tương tự.	<p>Nếu hợp đồng bao gồm điều khoản thanh toán biến đổi, doanh nghiệp cần ước tính giá trị thanh toán tương ứng với hàng hóa và dịch vụ cung cấp.</p> <p>Giá thanh toán có thể biến đổi do chiết khấu, giảm giá, trả lại tiền, quyền mua, khuyến khích, thưởng, phạt hoặc các hình thức tương tự. Giá thanh toán cam kết cũng có thể biến đổi do các sự kiện phát sinh hoặc không phát sinh trong tương lai.</p> <p>Thông thường phân biệt giữa Thanh toán biến đổi và Quyền mua hàng hóa tương lai thông qua việc điều kiện áp dụng có được hồi tố hay không. Các quyền không hồi tố thường được kế toán theo Quyền mua hàng hóa tương lai (Mục 1.12)</p>
<b>1.14 Điều khoản thanh toán với cấu phần tài chính trọng yếu</b>	
<p>Xem mục 1.7 về quy định kế toán.</p> <p>Khoản chiết khấu thanh toán sớm được ghi nhận vào chi phí tài chính.</p>	<p>Trong một số trường hợp, thời gian nhận thanh toán không khớp với thời gian cung cấp hàng hóa và dịch vụ cho khách hàng.</p> <p>Trong trường hợp doanh nghiệp cho khách hàng trả chậm, doanh nghiệp đã cung cấp lợi ích tài chính cho khách hàng. Xem mục 1.7 về hướng dẫn kế toán.</p> <p>Ngược lại, trong trường hợp khách hàng thanh toán sớm, doanh nghiệp hưởng lợi tài chính từ phía khách hàng. Doanh nghiệp ghi nhận doanh thu sau khi đã xác định ảnh hưởng tài chính của việc thanh toán sớm từ phía khách hàng (bao gồm chiết khấu thanh toán cho khách hàng cho việc thanh toán sớm).</p>



VAS	IFRS
<b>1.15 Phí trả ban đầu không hoàn lại</b>	
<p>Không có quy định tương tự.</p> <p>Thông thường phí ban đầu không hoàn lại được ghi nhận ngay vào doanh thu tại ngày nhận thanh toán từ phía khách hàng.</p>	<p>Trong một số trường hợp, phí ban đầu liên quan đến việc thiết lập, tham gia vào các giao dịch mua hàng hóa và dịch vụ trong tương lai, quyền sử dụng hạ tầng, hàng hóa và dịch vụ. Trong nhiều trường hợp, phí ban đầu không được hoàn lại.</p> <p>Doanh nghiệp cần xác định phí ban đầu có liên quan đến nghĩa vụ thực hiện cung cấp hàng hóa và dịch vụ cam kết theo hợp đồng. Nếu có, doanh nghiệp cần xác định ghi nhận là một nghĩa vụ thực hiện riêng biệt.</p> <p>Trường hợp phí ban đầu không liên quan đến một nghĩa vụ thực hiện riêng biệt, một số trường hợp có thể áp dụng bao gồm:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Phí ban đầu có thể là khoản tạm ứng mua hàng hóa và dịch vụ tương lai</li> <li>- Phí ban đầu cho phép quyền mua hàng hóa và dịch vụ tương lai, nếu hình thành <b>“Quyền trọng yếu”</b></li> </ul> <p>Tùy theo bản chất liên quan của phí ban đầu, doanh nghiệp xác định chính sách kế toán phù hợp.</p>
<p>Không có quy định tương tự.</p>	<p>Trong một số trường hợp, doanh nghiệp có thể cản trở phí ban đầu với chi phí phát sinh để triển khai hợp đồng (hoặc các chi phí quản lý khác). Nếu các chi phí triển khai không phải là thực hiện nghĩa vụ, doanh nghiệp không ghi nhận các chi phí này (và chi phí liên quan) khi xác định tiến độ thực hiện.</p>
<b>1.16 Thay đổi giá giao dịch sau khi thực hiện hợp đồng</b>	
<p>Không có quy định tương tự.</p>	<p>Khi hợp đồng bao gồm điều khoản thanh toán biến đổi, doanh nghiệp cần cập nhật ước tính giá giao dịch tại thời điểm kết thúc năm tài chính để phản ánh các thay đổi đó. Thay đổi giá giao dịch cũng có thể phát sinh khi điều chỉnh nội dung hợp đồng. Thay đổi giá giao dịch sẽ được phân bổ cho các nghĩa vụ thực hiện theo đúng phương pháp phân bổ ban đầu.</p>
<b>1.17 Phân bổ chiết khấu</b>	
<p>Không có quy định tương tự.</p>	<p>Khi doanh nghiệp bán gói hàng hóa và dịch vụ, tổng giá bán có thể thấp hơn tổng giá bán của các hạng mục đơn lẻ. Theo nguyên tắc, chiết khấu được phân bổ đều cho các nghĩa vụ thực hiện hợp đồng. Tuy nhiên, nếu doanh nghiệp xác định rằng chiết khấu không áp dụng tất cả các nghĩa vụ thực hiện, doanh nghiệp chỉ phân bổ chiết khấu cho các nghĩa vụ thực hiện có liên quan.</p>

## 2. Phân tích chính sách kế toán các nghiệp vụ bán hàng, chiết khấu, khuyến mại

Nghiệp vụ	Ví dụ tình huống	Mục	Quy định theo VAS	Quy định theo IFRS
2.1 Chiết khấu thanh toán (chiết khấu thanh toán sớm)	Các khoản thanh toán sớm sẽ nhận 2% chiết khấu trên tổng số tiền hợp đồng	1.14	Công ty ghi nhận doanh thu ban đầu theo giá chưa trừ chiết khấu (doanh thu gộp).  Khoản chiết khấu thanh toán có thể được giảm trừ trực tiếp vào tài khoản phải thu khách hàng hoặc thanh toán bằng tiền cho người mua	Đây là yếu tố cho thanh toán biến đổi.  Doanh nghiệp cần đánh giá thông tin lịch sử về việc thanh toán sớm từ phía khách hàng để nhận chiết khấu.  Doanh nghiệp ước tính giá thanh toán sau khi đã điều chỉnh chiết khấu thanh toán (dựa trên xác suất thực hiện) để xác định giá trị doanh thu thuần, và ghi nhận doanh thu theo giá đã chiết khấu.
<b>Chiết khấu thương mại</b>				
2.2 Chiết khấu cam kết số lượng tối thiểu	Giá bán: \$20/sản phẩm. Cam kết mua 1000 sản phẩm / năm, nhận chiết khấu giá: \$15/sản phẩm đối với toàn bộ sản phẩm. Nếu khối lượng mua dưới 2000 sản phẩm/năm, khách hàng vẫn được thanh toán với giá \$15/sản phẩm.	1.11 1.13	Hóa đơn 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).  Doanh thu bán hàng phản ánh theo giá đã trừ chiết khấu thương mại.	Số lượng cam kết mua tối thiểu và giá mua sau chiết khấu đã được xác định trong hợp đồng, do đó, doanh thu được ghi nhận theo giá trị thuần (sau khi trừ chiết khấu thương mại).
2.3 Chiết khấu số lượng không cam kết (hồi tố)	Giá bán: \$20/sản phẩm. Nếu mua 2000 sản phẩm / năm, nhận chiết khấu giá bán: \$15/sản phẩm đối với toàn bộ sản phẩm.  Nếu khối lượng mua dưới 2000 sản phẩm/năm, khách hàng không được nhận chiết khấu, giá bán: \$20/sản phẩm	1.11 1.13	Công ty ghi nhận doanh thu ban đầu theo giá chưa trừ chiết khấu thương mại (doanh thu gộp). Khoản chiết khấu thương mại chỉ được xác định trong lần mua cuối cùng.  Hóa đơn xuất từng lần trong năm theo giá chưa trừ chiết khấu.  Đến cuối năm, nếu khách hàng không đạt số lượng mua thì Công ty không cần điều chỉnh doanh thu.  Nếu khách hàng đạt số lượng mua thì áp dụng chiết khấu cho hóa đơn cuối cùng.	Trường hợp hợp đồng thực hiện trong kỳ báo cáo, doanh thu ghi nhận theo giá thanh toán thuần và số lượng thực tế.  Trường hợp hợp đồng nhiều hơn 1 kỳ báo cáo, cuối năm doanh nghiệp cần ước tính khả năng khách hàng có thể đạt được KPI, và áp dụng giá chiết khấu cho số lượng hàng đã bán (% khả năng đạt KPI x số lượng thực tế x giá bán cho từng khả năng).  Sang kỳ sau, dựa trên số lượng thực tế doanh nghiệp điều chỉnh doanh thu cuối cùng thông qua thay đổi ước tính kế toán của kỳ trước.

**So sánh giữa VAS và IFRS**

**Ghi nhận doanh thu đối với các doanh nghiệp bán hàng thông qua các kênh phân phối**

Nghịệp vụ	Ví dụ tình huống	Mục	Quy định theo VAS	Quy định theo IFRS
2.4 Chiết khấu số lượng không cam kết (phi hồi tố)	<p>Giá bán: \$20/sản phẩm. Nếu mua 2000 sản phẩm / năm, nhận chiết khấu giá bán: \$15/sản phẩm đối với sản phẩm từ thứ 2001 trở đi.</p> <p>Nếu khối lượng mua dưới 2000 sản phẩm/năm, khách hàng không được nhận chiết khấu, giá bán: \$20/sản phẩm</p>	1.12	<p>Nếu lượng mua dưới 2000 sản phẩm/năm, khách hàng không được hưởng chiết khấu.</p> <p>Nếu lượng mua đạt 2000 sản phẩm/năm thì kể từ sản phẩm thứ 2001, giá bán phản ánh trên hoá đơn là giá đã trừ chiết khấu thương mại. Công ty ghi nhận doanh thu thuần \$15/sản phẩm.</p>	<p>Quyền mua này chỉ được ghi nhận là một nghĩa vụ thực hiện riêng nếu được xác định là <b>“Quyền trong yếu”</b> đối với khách hàng mà khách hàng không có được nếu không tham gia hợp đồng ban đầu.</p> <p>Nếu quyền mua là trọng yếu đối với khách hàng, doanh nghiệp cần ghi nhận doanh thu khi hàng hóa và dịch vụ được cung cấp trong tương lai hoặc khi quyền mua hết hạn.</p> <p><i>(Cách ước tính giá trị hợp lý quyền mua: Giá mua ước tính x % thực hiện quyền mua x % chiết khấu)</i></p>
2.5 Chiết khấu số lượng không cam kết (Chương trình khuyến mại đặc biệt – Chiết khấu theo mùa)	<p>Giá sản phẩm: \$20/sản phẩm. Nếu mua sản phẩm trong Quý 3 năm 20x2, nhận chiết khấu: \$15/sản phẩm đối với toàn bộ sản phẩm.</p>	1.12	<p>Hóa đơn 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).</p> <p>Doanh thu bán hàng phản ánh theo giá đã trừ chiết khấu thương mại.</p>	<p>Trường hợp chương trình khuyến mại chung cho toàn bộ khách hàng, quyền mua được coi là <b>không trong yếu</b> và doanh nghiệp không ghi nhận nghĩa vụ thực hiện.</p> <p>Do đó, nếu khách hàng mua hàng trong kỳ giảm giá, doanh thu được ghi nhận theo giá trị thuần (sau chiết khấu).</p>
2.6 Chiết khấu số lượng lũy kế (kết quả năm hiện hành)	<p>Giá bán: \$20/sản phẩm, (toàn bộ giao dịch trong năm hiện hành)</p> <p>Nếu mua 2000 sản phẩm / năm, nhận chiết khấu 10% đối với toàn bộ sản phẩm.</p> <p>Nếu mua 3000 sản phẩm / năm, nhận chiết khấu 20% đối với toàn bộ sản phẩm.</p>	1.11 1.13	<p>Trường hợp người mua hàng nhiều lần mới đạt được lượng hàng mua được hưởng chiết khấu, kế toán phải theo dõi riêng khoản chiết khấu thương mại mà doanh nghiệp chi trả cho người mua trên tài khoản 5211 nhưng chưa được phản ánh là khoản giảm trừ số tiền phải thanh toán trên hóa đơn.</p> <p>Trường hợp này, bên bán ghi nhận doanh thu ban đầu theo giá chưa trừ chiết khấu thương mại (doanh thu gộp).</p> <p>Khoản chiết khấu thương mại chỉ được xác định trong lần mua cuối cùng.</p>	<p>Trường hợp hợp đồng thực hiện trong kỳ báo cáo, doanh thu ghi nhận theo giá thanh toán thuần và số lượng thực tế.</p> <p>Trường hợp hợp đồng nhiều hơn 1 kỳ báo cáo, cuối năm doanh nghiệp cần ước tính khả năng khách hàng có thể đạt được KPI, và áp dụng giá chiết khấu cho số lượng hàng đã bán (% khả năng đạt KPI x số lượng thực tế x giá bán cho từng khả năng).</p> <p>Sang kỳ sau, dựa trên số lượng thực tế doanh nghiệp điều chỉnh doanh thu cuối cùng thông qua thay đổi ước tính kế toán của kỳ trước.</p>

## So sánh giữa VAS và IFRS

## Ghi nhận doanh thu đối với các doanh nghiệp bán hàng thông qua các kênh phân phối

Nghệp vụ	Ví dụ tình huống	Mục	Quy định theo VAS	Quy định theo IFRS
2.7 Chiết khấu số lượng lũy kế (kết quả năm trước)	<p>Giá bán: \$20/sản phẩm, (toàn bộ giao dịch trong năm trước)</p> <p>Nếu mua 2000 sản phẩm / năm trước, nhận chiết khấu 10% năm hiện hành đối với toàn bộ sản phẩm.</p> <p>Nếu mua 3000 sản phẩm / năm trước, nhận chiết khấu 20% năm hiện hành đối với toàn bộ sản phẩm.</p> <p>Nếu mua 5.000 sản phẩm / năm trước, nhận chiết khấu 50% năm hiện hành đối với toàn bộ sản phẩm.</p>	1.11 1.12 1.13	<p>Trường hợp sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ đã tiêu thụ từ các kỳ trước, đến kỳ sau mới phát sinh chiết khấu thương mại thì doanh nghiệp được ghi giảm doanh thu theo nguyên tắc:</p> <p>Nếu sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ đã tiêu thụ từ các kỳ trước, đến kỳ sau phải chiết khấu thương mại 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 (kỳ trước).</p> <p>Trường hợp sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ phải chiết khấu thương mại sau thời điểm phát hành Báo cáo tài chính thì doanh nghiệp ghi giảm doanh thu của kỳ phát sinh (kỳ sau).</p>	<p>Hợp đồng bao gồm 02 điều kiện:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Quyền mua giá chiết khấu thêm trong năm sau nếu đạt số lượng mua đủ điều kiện trong năm trước</li> <li>- Giá mua được chiết khấu hồi tố cho toàn bộ số lượng mua</li> </ul> <p>Trường hợp 1, mua 2000 sản phẩm, quyền mua tương ứng chiết khấu 10%, bằng với chiết khấu phổ thông, do đó quyền mua không trọng yếu và không cần ghi nhận. Doanh nghiệp thực hiện ghi nhận doanh thu theo giá đã chiết khấu nếu đủ số lượng bán hàng.</p> <p>Trường hợp 2, và 3, quyền mua được chiết khấu cao hơn với chiết khấu phổ thông (10%), và là <b>trọng yếu</b>, doanh nghiệp cần xác định giá trị hợp lý của quyền mua cho từng trường hợp.</p> <p><i>(Cách ước tính giá trị hợp lý quyền mua: Giá mua ước tính x % thực hiện quyền mua x % chiết khấu).</i></p> <p>Doanh thu ghi nhận theo giá trị phân bổ giữa giá chiết khấu và quyền mua trong kỳ phát sinh.</p>
<b>Chiết khấu khác</b>				
2.8 Chiết khấu trên giá bán	Giá bán: \$20/sản phẩm, mua bất kể số lượng của đại lý, nhận chiết khấu 10% giá bán, ~ \$9/sản phẩm, (không yêu cầu cam kết)	1.11	<p>Hóa đơn 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).</p> <p>Doanh thu bán hàng phản ánh theo giá đã trừ chiết khấu thương mại.</p>	Số lượng cam kết mua tối thiểu và giá mua sau chiết khấu đã được xác định trong hợp đồng, do đó, doanh thu được ghi nhận theo giá trị thuần (sau khi trừ chiết khấu thương mại).

**So sánh giữa VAS và IFRS**

**Ghi nhận doanh thu đối với các doanh nghiệp bán hàng thông qua các kênh phân phối**

Nghịệp vụ	Ví dụ tình huống	Mục	Quy định theo VAS	Quy định theo IFRS
2.9 Chậm thanh toán	<p>Khách hàng chỉ phải thanh toán phí sản phẩm năm đầu tiên nếu gia hạn sản phẩm năm thứ 2.</p> <p>Hoặc, khách hàng sẽ không phải trả phí sản phẩm năm đầu tiên.</p>	1.7 1.11 1.13	<p>Trường hợp khách hàng chỉ cần trả phí sử dụng năm thứ nhất kèm theo điều kiện khác như phải gia hạn thời gian sử dụng thêm 1 năm thì kế toán phải phân bổ số tiền thu được để tính doanh thu cho cả năm thứ 2, giá trị sử dụng miễn phí trong năm thứ 2 được tính vào giá vốn (trường hợp này bản chất giao dịch là giảm giá hàng bán).</p>	<p>Trường hợp thanh toán phí năm đầu và miễn phí năm thứ 2 (nếu gia hạn quyền sử dụng). Doanh nghiệp cần thực hiện: (i) ước tính xác suất khách hàng chỉ sử dụng 1 năm và gia hạn năm 2; và (ii) xác định doanh thu dựa trên xác suất ước tính (giá gộp cho khách hàng chỉ sử dụng 1 năm và giá chiết khấu cho khách hàng sẽ gia hạn năm 2).</p> <p>Trường hợp khách hàng không trả phí năm đầu (được hiểu là mua gói 2 năm và thanh toán vào năm thứ 2), hợp đồng gồm 02 cấu phần:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Cấu phần chiết khấu thương mại (mua 2 năm tính tiền 1 năm); và</li> <li>- Cấu phần tài chính (chậm thanh toán 1 năm)</li> </ul> <p>Theo đó, doanh nghiệp xác định giá trị thuần (sau chiết khấu) cho từng năm, và điều chỉnh cấu phần tài chính đối với phần chậm thanh toán năm 1.</p>
2.10 Gia hạn miễn phí phí quyền sử dụng	<p>Mua sản phẩm 1 năm được hưởng 2 tháng miễn phí</p>	1.12	<p>Kế toán phải phân bổ số tiền thu được để tính doanh thu cho cả 14 tháng, giá trị sử dụng quyền sử dụng 2 tháng miễn phí được tính vào giá vốn (trường hợp này bản chất giao dịch là giảm giá hàng bán).</p>	<p>Trường hợp khách hàng không gia hạn quyền sử dụng, giá trị gộp được ghi nhận cho 1 năm quyền sử dụng ban đầu.</p> <p>Doanh nghiệp ước tính xác suất khách hàng gia hạn quyền sử dụng và phân bổ giá chiết khấu dựa trên xác suất ước tính.</p> <p>Doanh thu thuần trung bình của 01 tháng được tính là tổng xác suất khách hàng không gia hạn và khách hàng gia hạn hợp đồng.</p>

**So sánh giữa VAS và IFRS**

**Ghi nhận doanh thu đối với các doanh nghiệp bán hàng thông qua các kênh phân phối**

Nghệp vụ	Ví dụ tình huống	Mục	Quy định theo VAS	Quy định theo IFRS
2.11 Miễn phí dùng thử	Miễn phí sản phẩm, không yêu cầu mua bất kỳ sản phẩm nào	1.1 1.4	Trường hợp xuất hàng tồn kho để khuyến mại, quảng cáo không thu tiền, không kèm theo các điều kiện khác như phải mua sản phẩm, hàng hóa..., kế toán ghi nhận giá trị hàng tồn kho vào chi phí bán hàng (chi tiết hàng khuyến mại, quảng cáo);	Trong trường hợp Công ty mời khách hàng dùng thử (chưa tham gia hợp đồng cung cấp dịch vụ), khoản chi phí liên quan phát sinh được ghi nhận là chi phí bán hàng.  Công ty không ghi nhận doanh thu khi chưa có hợp đồng với khách hàng.
2.12 Quà tặng miễn phí	Mua sản phẩm 1 năm được nhận bộ quà tặng ABC	1.1 1.3 1.4	Trường hợp hàng hóa khuyến mại có kinh doanh, 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).  Trường hợp hàng hóa khuyến mại không phải hàng hóa kinh doanh (phục vụ cho bán hàng, quản lý ...) thì ghi nhận vào chi phí tương ứng.	Doanh nghiệp cần xét đoán để xác định hàng hóa và dịch vụ cam kết trong hợp đồng.  Một số hàng hóa và dịch vụ miễn phí có thể sử dụng cho thúc đẩy marketing, bán hàng và phải được đánh giá theo chuẩn mực để xác định các hàng hóa và dịch vụ đó có nằm trong hàng hóa và dịch vụ cam kết theo hợp đồng.  Tuy nhiên một số hàng hóa và dịch vụ có thể không phải là hàng hóa và dịch vụ cam kết theo hợp đồng, ví dụ như các hoạt động doanh nghiệp cần phải thực hiện để hoàn thành các nghĩa vụ thực hiện hợp đồng (ví dụ như các hoạt động quản lý nội bộ). <u>Doanh nghiệp ghi trực tiếp chi phí đối với các hàng hóa và dịch vụ này.</u>
2.13 Chiết khấu chương trình khách hàng trung thành (hoàn tiền hoặc chiết khấu giá bán)	Chiết khấu 10% cho lần mua thứ 2, 15% cho lần mua thứ 3  Điểm trung thành cho mỗi lần đặt mua, và được đổi sản phẩm của bên thứ 3 hoặc sản phẩm ABC	1.12	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.	Quy định theo Mục 1.12 - Quyền mua hàng hóa và dịch vụ tương lai và mục 1.13 – Thanh toán biến đổi.  Nếu quyền mua là trọng yếu đối với khách hàng, doanh nghiệp cần ghi nhận doanh thu khi hàng hóa và dịch vụ được cung cấp trong tương lai hoặc khi quyền mua hết hạn.  <i>(Cách ước tính giá trị hợp lý quyền mua: Giá mua ước tính x % thực hiện quyền mua x % chiết khấu)</i>



**So sánh giữa VAS và IFRS**

**Ghi nhận doanh thu đối với các doanh nghiệp bán hàng thông qua các kênh phân phối**

Nghịệp vụ	Ví dụ tình huống	Mục	Quy định theo VAS	Quy định theo IFRS
			<p>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.</p>	
2.14 Chiết khấu gói	<p>Sản phẩm A có giá bán \$10/sản phẩm Sản phẩm B có giá bán \$30/sản phẩm Sản phẩm C có giá bán \$50/sản phẩm</p> <p>Mua gói sản phẩm A, B, C trong một đơn mua hàng, tổng giá bán là \$75</p>	<p>1.1 1.3  1.17</p>	<p>Doanh nghiệp phải nhận biết các giao dịch để ghi nhận phân bổ doanh thu phù hợp cho từng sản phẩm A, B, C.</p> <p>VAS không đưa ra hướng dẫn xác định tách biệt các nghĩa vụ thực hiện và phân bổ giá trị hợp đồng khi ghi nhận doanh thu.</p>	<p>Quy định tương tự “Bước 2 – Xác định các nghĩa vụ thực hiện trong hợp đồng” của Mô hình 5 bước ghi nhận doanh thu tại mục 1.1.</p> <p>Tuy nhiên IFRS đưa quy định hướng dẫn về việc phân bổ giá giao dịch cho từng nghĩa vụ thực hiện theo các bước:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Bước 3: Xác định giá giao dịch;</li> <li>- Bước 4: Phân bổ giá giao dịch cho từng nghĩa vụ thực hiện trong hợp đồng</li> </ul> <p>Nếu doanh nghiệp xác định rằng chiết khấu không áp dụng tất cả các nghĩa vụ thực hiện, doanh nghiệp chỉ phân bổ chiết khấu cho các nghĩa vụ thực hiện có liên quan.</p>
	<p>Mua sản phẩm A trong đơn hàng lần 1, sản phẩm B trong đơn hàng lần 2 được nhận chiết khấu 10% trên giá bán sản phẩm (~\$27/sản phẩm B)</p>	1.12	<p>Các giao dịch riêng biệt, do đó, giá giao dịch được xác định là giá trị thuần cho từng sản phẩm.</p>	<p>Quy định theo Mục 1.12 - Quyền mua hàng hóa và dịch vụ tương lai và mục 1.13 – Thanh toán biến đổi.</p> <p>Nếu quyền mua là trọng yếu đối với khách hàng, doanh nghiệp cần ghi nhận doanh thu khi hàng hóa và dịch vụ được cung cấp trong tương lai hoặc khi quyền mua hết hạn.</p> <p><i>(Cách ước tính giá trị hợp lý quyền mua: Giá mua ước tính x % thực hiện quyền mua x % chiết khấu)</i></p>

**So sánh giữa VAS và IFRS**

**Ghi nhận doanh thu đối với các doanh nghiệp bán hàng thông qua các kênh phân phối**

<b>Nghiệp vụ</b>	<b>Ví dụ tình huống</b>	<b>Mục</b>	<b>Quy định theo VAS</b>	<b>Quy định theo IFRS</b>
2.15 Phí hoa hồng - % hoa hồng	Đối tác nhận % hoa hồng (10%, 20%, 40%)	1.6	Tiền hoa hồng trả cho đại lý bán hàng được ghi nhận là Chi phí bán hàng.	Tương tự VAS.
2.16 Phí hoa hồng – phí cố định	Với mỗi giao dịch thành công, Đối tác nhận \$500		Tiền hoa hồng trả cho đại lý bán hàng được ghi nhận là Chi phí bán hàng.	Tương tự VAS.
2.17 Hoàn tiền theo kết quả hoạt động	Hội viên Loại I được hưởng 3% hoàn tiền  Hội viên Loại II được hưởng 5% hoàn tiền  Hội viên có trên 1.000 đơn hàng hưởng 7% hoàn tiền  Hoàn tiền được tính theo năm và trả trong quý tiếp theo.		Tương tự chiết khấu thương mại.	Trường hợp này được hiểu là Khách hàng hội viên được hưởng chiết khấu trên tổng doanh số, do đó tương tự như trường hợp Chiết khấu thương mại, và % chiết khấu được tính vào giảm giá doanh thu thuần.  Việc thanh toán rebate không phụ thuộc vào bản chất xác định hoàn tiền là theo doanh số bán hàng và % chiết khấu khách hàng được hưởng.
2.18 Quỹ phát triển bán hàng	Quỹ phân bổ cho hội viên bán hàng cho các hoạt động thúc đẩy bán hàng điện tử, cá nhân như hội thảo, hội chợ, quảng cáo ...  Quỹ được áp dụng cho các hội viên có kế hoạch marketing được phê duyệt. Hồ sơ chi phí được phê duyệt sẽ được hoàn tiền hỗ trợ tương ứng.		Chi phí hỗ trợ theo kế hoạch chung được ghi nhận là chi phí bán hàng / marketing.	Tương tự VAS.

# Dịch vụ tư vấn lập báo cáo tài chính theo Chuẩn mực Báo cáo Tài chính Quốc tế

Grant Thornton Việt Nam





# Lợi ích lập báo cáo tài chính quốc tế IFRS

Chuẩn mực báo cáo tài chính quốc tế (IFRS) là một trong những hệ thống chuẩn mực kế toán áp dụng phổ biến nhất trên thế giới (trên 140 quốc gia và vùng lãnh thổ) và được các cơ quan quản lý tài chính tại các quốc gia phát triển khuyến nghị áp dụng. Việc áp dụng IFRS thúc đẩy tính minh bạch và so sánh của thông tin tài chính giữa các quốc gia, giúp các doanh nghiệp tiếp cận dễ dàng hơn với thị trường vốn, khách hàng và nhà cung cấp, nâng cao hiệu quả, hiệu năng và kinh tế của doanh nghiệp.

Việc áp dụng IFRS tại Việt Nam có thể giúp các doanh nghiệp đảm bảo các lợi ích sau:



(\*) VFRS là Chuẩn mực Báo cáo Tài chính Việt Nam được xây dựng theo các yêu cầu của IFRS và dự kiến ban hành thay thế VAS hiện hành từ năm 2025.

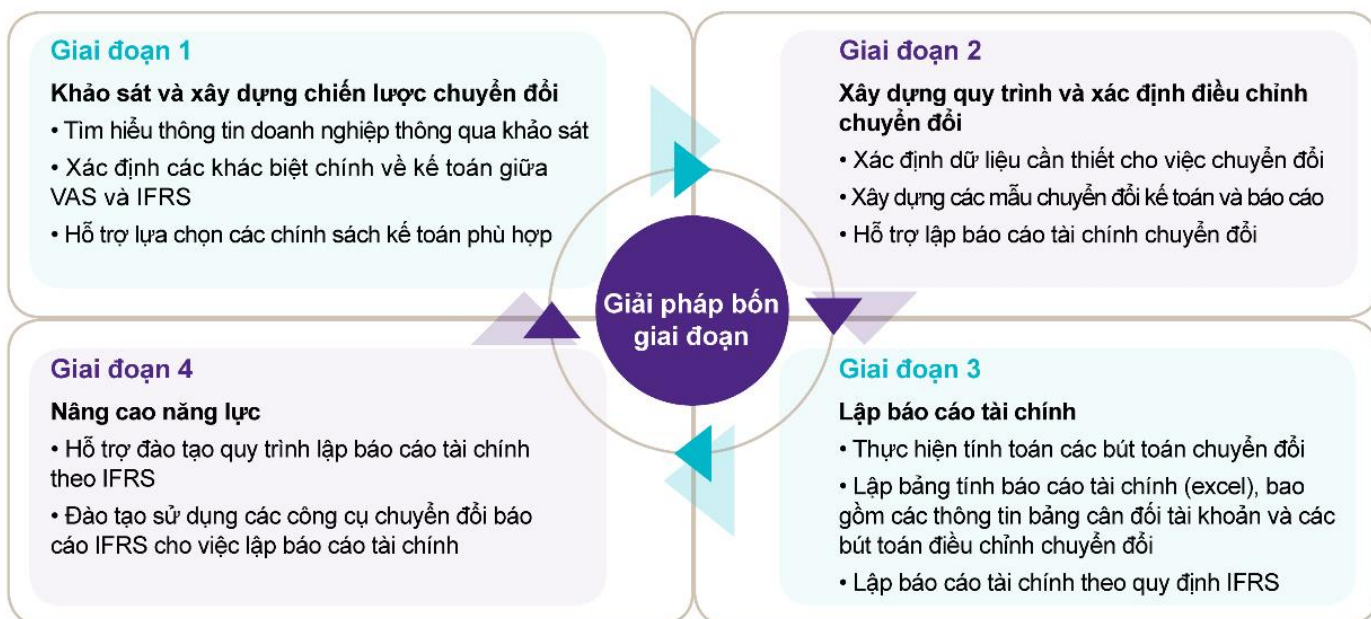
(\*\*) Nguồn: Quyết định số 345/QĐ-BTC của Bộ Tài chính phê duyệt đề án áp dụng chuẩn mực báo cáo tài chính tại Việt Nam.

## Phương pháp tiếp cận và giải pháp của chúng tôi

Dịch vụ tư vấn báo cáo tài chính IFRS của Grant Thornton Việt Nam được thực hiện bởi nhóm chuyên gia tư vấn chuyên sâu về IFRS.

Chúng tôi cung cấp các tư vấn kỹ thuật chuyên sâu, xử lý các vấn đề kế toán tài chính phức tạp đặc thù của các doanh nghiệp và hỗ trợ Ban Giám đốc thực hiện các cam kết với các bên có lợi ích và cơ quan quản lý.

Giải pháp 4 bước mang lại cho doanh nghiệp cách tiếp cận hiệu quả trong việc chuyển đổi báo cáo sang IFRS và bền vững thông qua việc đào tạo và chuyển giao kỹ thuật chuyển đổi.





# Dịch vụ chúng tôi cung cấp

## Chuyển đổi và lập báo cáo tài chính IFRS

Chúng tôi thực hiện hỗ trợ chuyển đổi báo cáo tài chính từ VAS sang IFRS và đề xuất các phương án chuyển đổi chính sách kế toán được IFRS cho phép mang lại lợi thế cho doanh nghiệp. Công việc chuyển đổi và lập báo cáo được thực hiện theo Giải pháp 4 bước sẽ mang lại tối ưu chi phí và lợi ích cho doanh nghiệp.

### Lợi ích của doanh nghiệp

- Sử dụng công cụ của chúng tôi để thực hiện hợp nhất báo cáo tài chính
- Sử dụng mẫu báo cáo tài chính chuẩn theo IFRS
- Tiếp cận các chuyên gia có chuyên môn của chúng tôi về IFRS ở trong nước và trên thế giới
- Hỗ trợ và đào tạo đội ngũ kế toán của doanh nghiệp hoàn thiện kỹ năng về IFRS
- Kiểm soát chất lượng bởi các chuyên gia cao cấp về IFRS



## Áp dụng chuẩn mực kế toán mới hiệu lực

Với những thay đổi gần đây liên quan đến một số các chuẩn mực kế toán như: Ghi nhận Doanh thu, Công cụ Tài chính và Các Hợp đồng Thuê tài sản, v.v.. các doanh nghiệp đang đánh giá những thay đổi đó đối với các chính sách kế toán và mô hình kinh doanh của mình. Những thay đổi đó trong các chuẩn mực sẽ ảnh hưởng lớn đến cách thức đo lường kết quả hoạt động kinh doanh và báo cáo tình hình tài chính của doanh nghiệp.

### Giải pháp của chúng tôi

- Rà soát các hợp đồng kinh tế hiện hữu và xác định các ảnh hưởng theo quy định chuẩn mực mới
- Hỗ trợ tính toán điều chỉnh chuyển đổi
- Đề xuất các thuyết minh thông tin theo chuẩn mực
- Đào tạo nhân sự tài chính kế toán cập nhật kiến thức theo chuẩn mực mới ban hành

### Thay đổi chính sách kế toán

- |                                    |                                 |
|------------------------------------|---------------------------------|
| Thu nhập ban giám đốc              | Mô hình định giá                |
| Kế hoạch thưởng nhân viên          | Quản lý nguồn vốn               |
| Kế hoạch thuế và cấu trúc sản phẩm | Báo cáo tài chính kế toán       |
| Hệ thống, chính sách, kiểm soát    | Chỉ số hoạt động quan hệ đầu tư |

## Các dịch vụ hỗ trợ IFRS liên quan khác

### Hỗ trợ tiếp cận nguồn vốn đầu tư

- Hỗ trợ lập báo cáo tài chính IFRS là một phần trong hồ sơ cho việc đăng ký đại chúng hoặc tiếp cận vốn đầu tư
- Soát xét báo cáo tài chính lập theo IFRS cho mục đích đánh giá tính phù hợp của các chính sách kế toán
- Soát xét quy trình lập báo cáo tài chính và xác định các nội dung cần hoàn thiện
- Cung cấp các hỗ trợ kỹ thuật kế toán đối với các giao dịch mới (như tái cấu trúc doanh nghiệp)
- Hỗ trợ các phản hồi về kế toán và báo cáo tài chính từ các nhà đầu tư hoặc các bên quan tâm
- Hỗ trợ phản hồi với kiểm toán viên của công ty

### Hỗ trợ giao dịch

- Kế toán phân bổ chi phí mua sau hoàn thành chuyển nhượng vốn
- Đánh giá các ảnh hưởng kế toán đối với thoái vốn, mua bán, sáp nhập doanh nghiệp
- Tư vấn phân loại và đo lường công cụ tài chính phức tạp
- Tư vấn áp dụng chuẩn mực kế toán khó như IFRS 9, IFRS 15, IFRS 16, ...
- Soát xét và đánh giá các ảnh hưởng kế toán về chuẩn mực kế toán về lợi ích cho nhân viên thông qua cổ phần
- Hỗ trợ tư vấn kế toán trong quá trình kiểm toán độc lập

# Liên hệ



## Văn phòng Hà Nội

Tầng 18  
Tháp Quốc tế Hòa Bình  
106 Hoàng Quốc Việt  
Quận Cầu Giấy  
Hà Nội  
ĐT +84 24 3850 1686  
F +84 24 3850 1688

E [grant.thornton@vn.gt.com](mailto:grant.thornton@vn.gt.com)  
[grantthornton.com.vn](http://grantthornton.com.vn)



## Văn phòng Hồ Chí Minh

Tầng 14  
Pearl Plaza  
561A Điện Biên Phủ  
Quận Bình Thạnh  
Thành phố Hồ Chí Minh  
ĐT +84 28 3910 9100  
F +84 28 3910 9101



### Nguyễn Quốc Tuấn

CPA, CPA Úc & CMA Úc  
Phó Tổng Giám đốc phụ trách chi nhánh TP. HCM  
Trưởng Bộ phận - Kiểm toán / Dịch vụ IFRS  
ĐT +84 28 3910 9180  
DD +84 903 999 454  
E [tuan.nguy@vn.gt.com](mailto:tuan.nguy@vn.gt.com)



### Nguyễn Hồng Hà

CPA, FCCA, MBA  
Phó Tổng Giám đốc - Kiểm toán / Dịch vụ IFRS  
ĐT +84 24 3850 1601  
DD +84 934 519 182  
E [hongha.nguyen@vn.gt.com](mailto:hongha.nguyen@vn.gt.com)



### Daniel De Waal

DCA (Kế toán Công chứng Hà Lan)  
Giám đốc - Kiểm toán / Dịch vụ IFRS  
ĐT +84 28 3910 9131  
DD +84 393 593 998  
E [daniel.dewaal@vn.gt.com](mailto:daniel.dewaal@vn.gt.com)



### Trần Anh Văn

CPA, ACCA  
Giám đốc - Kiểm toán / Dịch vụ IFRS  
ĐT +84 24 3850 1635  
DD +84 915 074 882  
E [van.tran@vn.gt.com](mailto:van.tran@vn.gt.com)