## **VIỆC GHI NHẬN DOANH THU TRONG KẾ TOÁN QUỐC TẾ VÀ SO SÁNH VỚI KẾ TOÁN VIỆT NAM**

## Giảng viên: Nguyễn Thị Kim Hương

## Doanh thu là giá trị lợi ích thu được từ việc bán hàng hóa, dịch vụ.

## Theo kế toán quốc tế, các doanh nghiệp sẽ ghi nhận doanh thu khi dịch vụ hoàn thành chuyển giao hoặc sản phẩm đã được phân phối tới khách hàng. Ví dụ McDonald’s bán hamburger, doanh thu được ghi nhận khi hamburger được phân phối tới khách hàng. Trong ví dụ này, doanh thu được ghi nhận rất đơn giản bởi vì khi hamburger được đưa tới tới khách hàng và tiền nhận được cùng một thời điểm.

## Tuy nhiên, Doanh thu được ghi nhận có thể phức tạp hơn khi một giao dịch bao gồm nhiều sản phẩm được bán cùng một lúc, thì tất cả các loại sản phẩm phải được phân phối xong, hoặc là những sản phẩm mà giá của nó phụ thuộc vào những điều kiện trong tương lai. Để hướng dẫn cho những trường hợp phức tập này Ủy ban chuẩn mực kế toán tài chính (FASB) đã ban hành một chuẩn mực kế toán mới vào tháng 5 năm 2014. Chuẩn mực này đưa ra phương pháp 5 bước để xác định và ghi nhận doanh thu. Cụ thể:

## Bước 1: Ký kết thỏa thuận với khách hàng. Chuẩn mực mới này xem mọi giao dịch phát sinh doanh thu đều phải có một thỏa thuận. Thỏa thuận này sẽ đưa ra một điều khoản là người bán sẽ cung cấp hàng hóa cho người mua và đổi lại một khoản thanh toán. Thỏa thuận này có thể là bằng miệng và ngầm giữa các bên, giống như việc mua McDonald’s hamburger bạn có thể nói bằng miệng hoặc gọi điện thoại.

## Bước 2: Xác định những chi tiết trong thỏa thuận. Mỗi một thỏa thuận đều yêu cầu người bán và người mua cùng thực hiện. Ví dụ, khi mua McDonald’s hamburger thì bạn (người mua) phải thực hiện việc trả tiền và McDonald’s (người bán) phải thực hiện việc đưa hamburger. Khi bạn mua một chiếc điện thoại từ Verizon, giao dịch này khá phức tạp. Bạn phải trả bằng tiền mặt hoặc thẻ tín dụng và ký vào hợp đồng. Verizon thực hiện việc phân phối điện thoại đến cho bạn và cam kết thực hiện dịch vụ di động trong tương lai. Trong trường hợp này, Verizon có 2 nghĩa vụ cần thực hiện: (1) phân phối điện thoại, (2) cung cấp dịch vụ di động trong tương lai.

## Bước 3: Xác định giá của giao dịch. Giá của giao dịch là số tiền mà người bán nhận được khi cung cấp hàng hóa dịch vụ. Trong ví dụ của McDonald’s hamburger, là giá được trả cho chiếc hamburger, đối với trường hợp của Verizon, giá của giao dịch sẽ được ước tính cho chiếc điện thoại (nghĩa vụ thứ 1) và dịch vụ di động (thỏa thuận thứ 2).

## Bước 4: Phân bổ giá của giao dịch cho từng hoạt động thực hiện. Doanh thu từ việc bán amburger của McDonald’s chỉ bao gồm doanh thu của một hoạt động đó là việc chuyển giao ngay sản phẩm, giá của giao dịch này chỉ tính hco 1 giao dịch bán hamburger. Phức tạp hơn, như ví dụ tại công ty Verizon, doanh thu thu được từ khách hàng sẽ phân bổ cho từng giai đoạn thực hiện sản phẩm. Việc phân bổ này dựa trên giá định mức tiêu chuẩn của từng giai đoạn sản phẩm hoặc dịch vụ. Ví dụ, Verizon sẽ phân bổ doanh thu cho hoạt động bán điện thoại và hoạt động cung cấp dịch vụ di động.

## Bước 5: Ghi nhận doanh thu cho mỗi hoạt động. Người bán hàng sẽ ghi nhận doanh thu riêng cho mỗi hoạt động. Trong trường hợp của McDonald’s doanh thu được thực hiện và ghi nhận khi nhân viên bán hàng giao hamburger cho khách. Tại thời điểm này quyền sở hữu đã thuộc về khách hàng. Còn Verizon sẽ thực hiện doanh thu hoạt động thứ 1 khi bán chiếc điện thoại cho kahchs hàng, còn doanh thu hoạt động thứ 2 được thực hiện khi cung cấp dịch vụ di động. Theo đó, Verizon sẽ khi nhận một phần doanh thu tại thời điểm ký hợp đồng và khách hàng nhận điện thoại, phần còn lại sẽ ghi nhận khi cung cấp dịch vụ di động.

## Kế toán Việt Nam cũng có điểm tương đồng kế toán quốc tế khi ghi nhận doanh thu của những hoạt động tiêu thu như trên. Ở Việt Nam, có một số hãng Viễn thông cũng bán điện thoại kèm dịch vụ di động sau đó như: Điện lực Việt Nam, Viettel, VNPT. Theo đó, doanh thu tại các công ty này sẽ được ghi nhận chia thành 2 hoạt động khác nhau với 2 chứng từ khác nhau, một là doanh thu bán điện thoại và các linh kiện liên quan, hai là doanh thu từ việc cung cấp dịch vụ di động hằng tháng cho khách hàng. Giá trị giao dịch (doanh thu) của từng hoạt động dựa trên hợp đồng đã ký kết giữa đôi bên và theo đó Hóa đơn GTGT sẽ được phát hành theo từng giai đoạn cung cấp hàng hóa và dịch vụ di động hằng tháng.