

IFRS 15 – HẠCH TOÁN KẾ TOÁN LIÊN QUAN ĐẾN PHIẾU QUÀ TẶNG TRONG CÁC DOANH NGHIỆP BÁN LẺ & ĐIỀM KHÁC BIỆT VỚI IAS 18, THÔNG TƯ 200/2014/TT-BTC



IFRS 15 - Hạch toán kế toán liên quan đến phiếu quà tặng trong các doanh nghiệp bán lẻ

Đâu là thời điểm bắt đầu ghi nhận doanh thu?

Trường hợp cụ thể: Doanh nghiệp G kinh doanh chuỗi cửa hàng bán lẻ mỹ phẩm, đồ dùng chăm sóc sắc đẹp, G có chương trình **bán phiếu quà tặng** trị giá 1.000.000 VND. Một khách hàng mua phiếu quà tặng này để tặng cho bạn bè nhân dịp sinh nhật (người được tặng sẽ dùng nó để đổi lấy sản phẩm tại cửa hàng của G)

Mua phiếu quà tặng

Phiếu quà tặng hết hạn

Sử dụng phiếu quà tặng

Thời điểm khách hàng trả tiền để mua phiếu quà tặng



Chưa ghi nhận doanh thu
Khách hàng: Khoản trả trước cho sự chuyển đổi hàng hóa trong tương lai
Doanh nghiệp G: Nợ phải trả theo hợp đồng

Thời điểm người dùng phiếu quà tặng đến cửa hàng đổi quà



Ghi nhận doanh thu (1.000.000 VND)
Ghi giảm Phải trả theo hợp đồng và kết chuyển doanh thu


IFRS 15 quy định doanh thu được ghi nhận khi đã hoàn thành nghĩa vụ thực hiện bằng việc chuyển giao hàng hóa/dịch vụ đã cam kết cho khách hàng.

Hướng dẫn phân bổ giá giao dịch dựa trên giá bán độc lập theo IFRS 15

Doanh nghiệp G còn có chương trình dành cho khách hàng thân thiết, cứ 1.000 VND tiêu dùng tại cửa hàng sẽ được tích lũy 1 điểm thưởng, mỗi điểm thưởng sẽ được quy thành 100 VND cho việc mua hàng ở các lần sau.



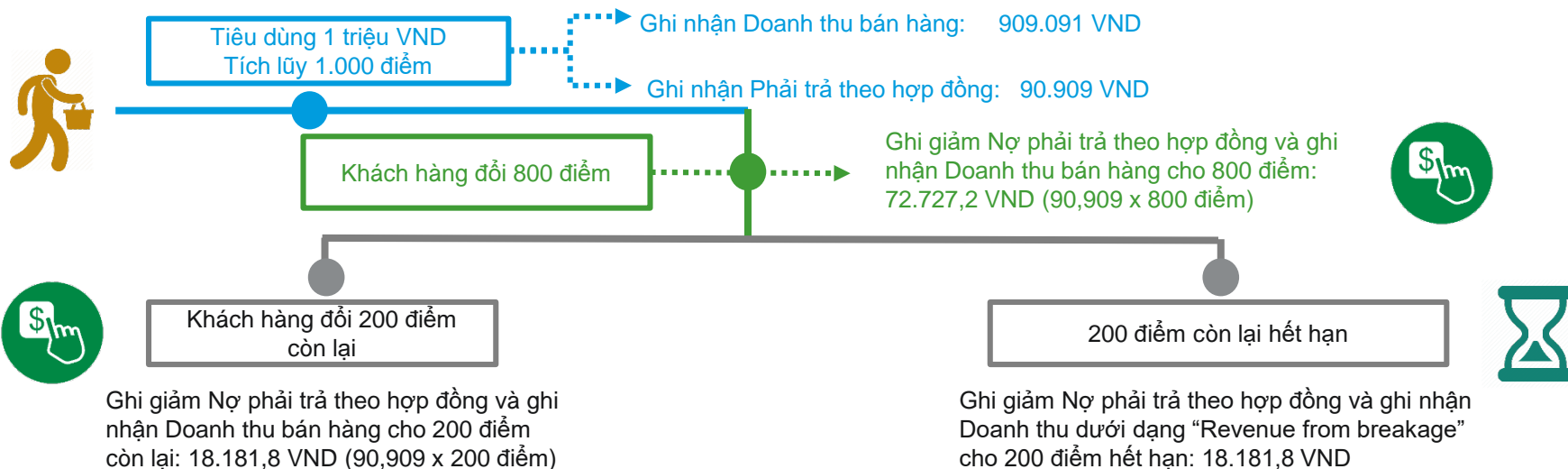
Điểm thưởng không thể tạo thành một hợp đồng riêng biệt, nó phải tồn tại đi đôi với việc mua hàng. Công ty phải thực hiện nghĩa vụ bán hàng và đổi điểm thưởng cho khách hàng trong tương lai (hai nghĩa vụ thực hiện trong cùng hợp đồng). Doanh thu ghi nhận theo giá giao dịch được phân bổ dựa trên giá bán độc lập tương ứng.

Nghĩa vụ thực hiện	Giá bán độc lập (VND)	Giá giao dịch được phân bổ (VND)
Sản phẩm	1.000.000	909.091 (1.000.000*1.000.000/1.100.000)
Điểm thưởng quy đổi 	100.000 (1.000 điểm)	90.909 (100.000*1.000.000/1.100.000)
Tổng cộng	1.100.000	1.000.000

Doanh thu được phân bổ cho mỗi điểm thưởng được quy đổi = $90.909/1.000 = 90,909$.

Nếu điểm thưởng không được sử dụng hết đến khi hết hạn, phần doanh thu này được ghi nhận dưới dạng “Revenue from breakage”.

Hướng dẫn phân bổ giá giao dịch dựa trên giá bán độc lập theo IFRS 15



Thực tế, điểm thưởng mà khách hàng tích lũy không phải lúc nào cũng được sử dụng hoàn toàn (hạn chế về thời gian được sử dụng điểm, khách hàng không có nhu cầu sử dụng,...)
 Khi đó, công ty nên xem xét và đánh giá tỷ lệ xác suất số điểm thưởng có thể được sử dụng một cách đáng tin cậy.

Quay lại trường hợp Doanh nghiệp G, dựa vào lịch sử kinh doanh của công ty đã thống kê rằng tỷ lệ số điểm thưởng được sử dụng vào khoảng 80% - tỷ lệ này ổn định qua nhiều năm.

=> Khi đó, giá giao dịch được phân bổ sẽ tính toán như sau:


Nghĩa vụ thực hiện	Giá bán độc lập (VND)	Giá giao dịch được phân bổ (VND)
Sản phẩm	1.000.000	925.926 (1.000.000*1.000.000/1.080.000)
Điểm thưởng quy đổi	80.000 (1.000 điểm * 80% = 800 điểm)	74.074 (80.000*1.000.000/1.080.000)
Tổng cộng	1.080.000	1.000.000

Cách hạch toán vẫn tương tự như đã đề cập trước đó. Tuy nhiên, lúc này doanh thu ghi nhận cho mỗi điểm thưởng quy đổi sẽ là 92,59 VND/điểm (74.074/800 điểm) – tính trên tổng số điểm thưởng có thể quy đổi chỉ là 800 điểm.

Chú ý:

Công ty nên thường xuyên xem xét lại tỷ lệ này có còn phù hợp không qua hàng kỳ.

Điểm khác biệt so với IAS 18 và Thông tư 200/2014/TT-BTC (TT 200)

Phiếu quà tặng	IFRS 15	IAS 18	TT 200
Thời điểm ghi nhận doanh thu	 <p>Khi khách hàng dùng phiếu đến đổi sản phẩm</p>		
Hạch toán kế toán khi bán phiếu quà tặng	Tăng Khoản mục Nợ phải trả theo hợp đồng	Tăng Khoản mục Khách hàng trả tiền trước	Tăng Khoản mục Khách hàng trả tiền trước
Nhận xét	<p>Không có sự khác biệt về thời điểm ghi nhận doanh thu. Tuy nhiên, IFRS 15 hướng dẫn ghi nhận vào khoản mục Nợ phải trả theo hợp đồng để thể hiện rõ nghĩa vụ của Công ty sẽ phải chuyển giao hàng hóa hoặc dịch vụ cho khách hàng trong tương lai tương ứng với khoản giá trị mà Công ty đã nhận về. Trong khi đó, IAS 18 và TT200 chỉ hướng dẫn hạch toán chung vào Khoản mục Khách hàng trả tiền trước mà chưa làm tách biệt thông tin này trên Báo cáo tài chính</p>		
Điểm thưởng	IFRS 15	IAS 18	Cir 200
Cách ghi nhận doanh thu khi mua hàng được tặng điểm thưởng	Ghi nhận Doanh thu bán hàng và Nợ phải trả theo hợp đồng (tương ứng với số điểm thưởng tặng cho khách hàng) dựa trên giá giao dịch được phân bổ theo giá bán độc lập	Ghi nhận Doanh thu bán hàng và Doanh thu hoãn lại (tương ứng với số điểm thưởng tặng cho khách hàng) mà không đề cập bất cứ hướng dẫn nào về việc phân bổ giá bán độc lập	Ghi nhận Doanh thu trên cơ sở tổng số tiền thu được (-) Doanh thu chưa thực hiện là giá trị hợp lý của số điểm thưởng tích lũy cho khách hàng để chiết khấu cho những lần mua hàng sau. Tuy nhiên, chưa có hướng dẫn cụ thể về cách xác định giá trị hợp lý này
Nhận xét	<p>IFRS 15 hướng dẫn cách ghi nhận và phân bổ giá giao dịch theo giá bán độc lập tương ứng trong khi IAS 18 không đề cập đến cũng như TT 200 hướng dẫn ghi nhận theo giá trị hợp lý của riêng từng điểm thưởng. Như vậy, IFRS 15 phản ánh giá trị doanh thu bán hàng được ghi nhận và phân bổ doanh thu khi khách hàng sử dụng điểm thưởng một cách hợp lý và phù hợp thực tế hơn IAS 18 và TT 200, do còn dựa vào ước tính và phán đoán theo tình hình kinh doanh của từng doanh nghiệp</p>		

Kết luận

IFRS 15 hướng dẫn cách ghi nhận và phân bổ giá giao dịch cho các doanh nghiệp bán lẻ phù hợp hơn những hướng dẫn trước đây cũng như Thông tư 200/2014/TT-BTC.

Ngoài ra, doanh nghiệp cần phải phân bổ nguồn lực hợp lý để có thể theo dõi các số liệu và thông tin cần thiết cho việc hạch toán kế toán và trình bày báo cáo tài chính phù hợp theo hướng dẫn của IFRS 15 đối với đặc thù từng doanh nghiệp bán lẻ.



LIÊN HỆ

Văn phòng tại TP. Hồ Chí Minh

Đặng Xuân Cảnh **Tổng Giám Đốc**

Điều hành Dịch vụ Kiểm toán

ĐT: +84 28 3827 5026

E: canh.dang@rsm.com.vn

Lầu 5, Sai Gon 3 Building
140 Nguyễn Văn Thủ
Phường Đa Kao, Quận 1
TP. Hồ Chí Minh, Việt Nam

ĐT: +84 28 3827 5026

F: +84 28 3827 5027

Văn phòng tại Hà Nội

Nguyễn Thành Lâm **Phó Tổng Giám Đốc**

Điều hành RSM Hà Nội

ĐT: +84 24 3795 5353

E: lam.nguyen@rsm.com.vn

Lầu 7, Lotus Building
2 Duy Tân
Quận Cầu Giấy
Hà Nội, Việt Nam

ĐT: +84 24 3795 5353

F: +84 24 3795 5252

Văn phòng tại Đà Nẵng

Trần Dương Nghĩa **Phó Tổng Giám Đốc**

Điều hành RSM Đà Nẵng

ĐT: +84 23 6363 3334

E: nghia.tran@rsm.com.vn

Lầu 3
142 Xô Viết Nghệ Tĩnh
Phường Hòa Cường Nam, Quận Hải Châu
Đà Nẵng, Việt Nam

ĐT: +84 23 6363 3334

F: +84 23 6363 3335

www.rsm.global/vietnam



facebook.com/RSMVietnam



linkedin.com/company/rsm-vietnam

Bản tin này chỉ nhằm mục đích thông tin về những quy định pháp luật mới ban hành, không dùng để tư vấn hay áp dụng cho những trường hợp cụ thể. Mặc dù chúng tôi cố gắng cung cấp thông tin một cách chính xác và cập nhật nhất một cách có thể, tuy nhiên chúng tôi không thể đảm bảo những thông tin này còn chính xác lúc đến tay người đọc hiện tại hay trong tương lai. RSM Việt Nam cũng như các thành viên trong hệ thống RSM sẽ không chịu trách nhiệm hoặc nghĩa vụ đối với bất kỳ thiệt hại nào do kết quả của người đọc dựa vào bản tin này. Độc giả nên tham khảo ý kiến của các chuyên gia tư vấn đối với bất kỳ vấn đề cụ thể.

RSM là tên giao dịch được sử dụng bởi các thành viên của mạng lưới RSM. Mỗi thành viên của mạng lưới RSM là một công ty kiểm toán và tư vấn độc lập với các quyền riêng. Mạng lưới RSM không phải là một pháp nhân tại bất kỳ quyền tài phán nào. Mạng lưới RSM được quản lý bởi Công ty TNHH Quốc tế RSM, Công ty được đăng ký thành lập tại Anh và Wales với văn phòng đăng ký đặt tại số 50 Cannon Street, London EC4N 6JJ. Nhận hiệu và thương hiệu RSM và các quyền sở hữu trí tuệ khác được sử dụng bởi các thành viên thuộc mạng lưới đều thuộc quyền sở hữu của Hiệp hội Quốc tế RSM.

© Hiệp hội Quốc tế RSM, 2019. Tất cả các quyền được bảo hộ.

