

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

BỘ TÀI CHÍNH

HỌC VIỆN TÀI CHÍNH

NGUYỄN NGỌC HIỀN

**KẾ TOÁN DOANH THU TRONG
DOANH NGHIỆP KINH DOANH BẤT ĐỘNG SẢN**

Chuyên ngành : Kế toán

Mã số : 9.34.03.01

TÓM TẮT LUẬN ÁN TIẾN SĨ KINH TẾ

HÀ NỘI - 2023

**Công trình được hoàn thành
tại Học viện Tài chính**

Người hướng dẫn khoa học: 1. PGS,TS. Nguyễn Mạnh Thiều
2. TS. Nguyễn Quang Hưng

Phản biện 1:

Phản biện 2:

Phản biện 3:

**Luận án sẽ được bảo vệ tại Hội đồng chấm luận án
cấp Học viện, họp tại Học viện Tài chính**

Vào hồi..... giờ..... ngày..... tháng..... năm 20.....

**Có thể tìm hiểu luận án tại Thư viện Quốc gia
và Thư viện Học viện Tài chính**

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

BDS và thị trường BDS có vai trò quan trọng đối với nền kinh tế, tác động trực tiếp đến sự tăng trưởng và phát triển kinh tế nói chung và ảnh hưởng trực tiếp đến lợi ích của DN nói riêng. Trong thời gian qua, các vụ án xôn xao dư luận liên quan đến lĩnh vực kinh doanh BDS ngày một nhiều, các chính sách của Nhà nước thường xuyên thay đổi và chỉnh sửa để phù hợp với tình hình thực tế, nên các quy định pháp luật liên quan đến lĩnh vực BDS ngày càng được thắt chặt. Về phía DN, DN muốn kiểm soát được hoạt động sản xuất kinh doanh của mình phải xây dựng hệ thống công cụ quản lý hiệu quả. Kế toán là một trong những công cụ quản lý có vai trò quan trọng giúp cho nhà quản trị nắm được các thông tin kinh tế tài chính, kết quả kinh doanh của DN mình một cách chính xác, trung thực nhất để kịp thời đưa ra các quyết định kinh doanh tối ưu.

Trong các phần hành kế toán, kế toán doanh thu là phần hành kế toán cung cấp các thông tin trực tiếp liên quan đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của DN. Xác định đúng doanh thu và cung cấp các thông tin chính xác về doanh thu góp phần nâng cao hiệu quả cũng như uy tín kinh doanh của DN. Việc ghi nhận doanh thu hợp lý, khoa học sẽ giúp các nhà quản trị đưa ra các quyết định đúng đắn trong kinh doanh. Trên thế giới, các quy định về kế toán doanh thu đã có nhiều thay đổi, tuy nhiên ở Việt Nam chưa có sự thay đổi và cập nhật đáng kể nào trong suốt 20 năm qua. Ghi nhận doanh thu theo VAS 14 đã bộ lộ nhiều bất cập trong một số ngành nghề, lĩnh vực trong đó có lĩnh vực kinh doanh BDS. Để giúp cho kinh doanh BDS có cái nhìn tổng thể về cách tiếp cận doanh thu theo quan điểm hợp đồng với khách hàng được quy định CMKT quốc tế IFRS 15, NCS đã chọn đề tài: ***“Kế toán doanh thu trong doanh nghiệp kinh doanh bất động sản”*** làm đề tài nghiên cứu cho luận án của mình.

2. Tổng quan các đề tài đã nghiên cứu có liên quan

Có thể nói rằng các nghiên cứu trong nước và quốc tế đã khẳng định được tầm quan trọng của kế toán doanh thu trong doanh nghiệp. Đối với lĩnh vực kinh doanh bất động sản ở Việt Nam, hiện nay chưa có nghiên cứu nào nghiên cứu sâu về kế toán doanh thu theo cách tiếp cận doanh thu từ hợp đồng với khách hàng và chưa có công trình nào sử dụng phương pháp nghiên cứu định lượng để phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến kế toán doanh thu trong DN kinh doanh BDS Việt Nam.

Do việc ghi nhận doanh thu theo CMKT quốc tế số 18 (IAS 18) và CMKT Việt Nam số 14 (VAS 14) không phản ánh hết bản chất của các giao dịch. Vì vậy, tác giả nhận thấy được tầm quan trọng của việc nghiên cứu kế toán doanh thu trong DN kinh doanh BĐS theo cách tiếp cận doanh thu từ HĐ với khách hàng với mô hình 5 bước và đánh giá các nhân tố ảnh hưởng đến kế toán doanh thu trong DN kinh doanh BĐS Việt Nam - đây là khoảng trống cần nghiên cứu để đáp ứng yêu cầu quản lý và cung cấp thông tin về doanh thu BĐS trong giai đoạn hiện nay.

3. Mục tiêu nghiên cứu đề tài

Mục tiêu chung: Nghiên cứu lý luận về kế toán doanh thu trong DN nói chung và doanh nghiệp kinh doanh BĐS Việt Nam nói riêng theo các tiếp cận doanh thu từ HĐ với khách hàng.

Mục tiêu cụ thể:

Thứ nhất, nghiên cứu lý luận chung về kế toán doanh thu theo cách tiếp cận doanh thu từ HĐ với khách hàng và các nhân tố ảnh hưởng đến kế toán doanh thu trong DN. Trên cơ sở nghiên cứu doanh thu của một số nước trên thế giới, NCS đã rút ra bài học kinh nghiệm cho Việt Nam.

Thứ hai, nghiên cứu thực trạng kế toán doanh thu và thực trạng các nhân tố ảnh hưởng đến kế toán doanh thu trong DN kinh doanh BĐS. Từ đó phân tích những mặt đã đạt được và những mặt còn hạn chế của kế toán doanh thu trong DN kinh doanh BĐS.

Thứ ba, đưa ra một số đề xuất, khuyến nghị nhằm hoàn thiện kế toán doanh thu trong DN kinh doanh BĐS ở Việt Nam hiện nay.

4. Câu hỏi nghiên cứu của luận án

Căn cứ vào mục tiêu nghiên cứu, NCS đưa ra các câu hỏi nghiên cứu sau:

(1) Các vấn đề lý luận về kế toán doanh thu theo cách tiếp cận doanh thu từ HĐ với khách hàng được hiểu như thế nào?

(2) Các hướng dẫn và quy định về kế toán doanh thu theo chuẩn mực và chế độ kế toán Việt Nam hiện nay như thế nào?

(3) Thực trạng kế toán doanh thu trong DN kinh doanh BĐS hiện nay như thế nào?

(4) Mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến kế toán doanh thu trong DN kinh doanh BĐS hiện nay như thế nào?

(5) Các vấn đề cần hoàn thiện về kế toán doanh thu trong DN kinh doanh BĐS là gì?

5. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng nghiên cứu:

Luận án nghiên cứu lý luận và thực trạng kế toán doanh thu trong DN kinh doanh BĐS dưới góc độ KTTC theo cách tiếp cận doanh thu từ HĐ với khách hàng.

- Phạm vi nghiên cứu:

+ Về mặt nội dung: Luận án tập trung nghiên cứu lý luận chung về kế toán doanh thu theo cách tiếp cận doanh thu từ hợp đồng với khách hàng dựa trên thông lệ quốc tế và chuẩn mực IFRS 15.

Luận án nghiên cứu thực trạng kế toán doanh thu trong doanh nghiệp kinh doanh BĐS dưới góc độ KTTC, luận án tập trung nghiên cứu kế toán doanh thu của hoạt động mua bán nhà ở đã hình thành cụ thể là mua bán căn hộ chung cư, biệt thự, nhà liền kề (không nghiên cứu giai đoạn đầu tư xây dựng cơ bản) và hoạt động cho thuê mặt bằng kinh doanh tại các trung tâm thương mại (không nghiên cứu hình thức cho thuê tài chính).

+ Về mặt không gian: Luận án nghiên cứu các DN kinh doanh BĐS Việt Nam niêm yết trên sàn giao dịch chứng khoán HNX và HOSE.

+ Về mặt thời gian: Nghiên cứu từ năm 2017 đến 2022.

6. Phương pháp nghiên cứu đề tài

Phương pháp luận nghiên cứu dựa trên cơ sở phương pháp duy vật biện chứng, phương pháp duy vật lịch sử xem xét hoạt động kinh doanh BĐS có tính hệ thống kết hợp với tư duy khoa học và logic về vấn đề nghiên cứu.

Luận án sử dụng kết hợp hai phương pháp nghiên cứu gồm: phương pháp nghiên cứu định tính và phương pháp nghiên cứu định lượng để thực hiện các mục tiêu nghiên cứu mà NCS đưa ra. Phương pháp nghiên cứu định tính (phương pháp nghiên cứu tài liệu, quan sát, phỏng vấn, thu thập dữ liệu, tổng hợp dữ liệu) được sử dụng để tìm hiểu lý luận chung kế toán doanh thu, các nhân tố ảnh hưởng đến kế toán doanh thu trong DN và thực trạng về kế toán doanh thu trong DN kinh doanh BĐS. Phương pháp nghiên cứu định lượng (sử dụng phần mềm SPSS 26 để tổng hợp dữ liệu và nhập kết quả khảo sát) được sử dụng để đánh giá mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến kế toán doanh thu trong DN kinh doanh BĐS ở Việt Nam hiện nay.

7. Những đóng góp mới của luận án

Về lý luận: Luận án đã góp phần xây dựng và hệ thống hoá sơ sở lý luận về kế toán doanh thu theo cách tiếp cận doanh thu từ HĐ với khách, phân biệt việc ghi nhận doanh thu theo thời điểm và theo thời kỳ. Bên cạnh đó, luận án đưa ra một số nhân tố điển hình ảnh hưởng đến kế toán doanh thu trong DN, luận án đã tìm hiểu kế toán doanh thu của một số nước trên thế giới để rút ra bài học kinh nghiệm cho Việt Nam

Về thực tiễn: những đánh giá khái quát về quá trình hình thành và phát triển, đặc điểm tổ chức quản lý và sản xuất kinh doanh, đặc điểm bộ máy kế toán, chính sách kế toán, thực trạng kế toán doanh thu trong DN kinh doanh BĐS... Và với 203 mẫu khảo sát về việc đánh giá mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến kế toán doanh thu trong DN kinh doanh BĐS, NCS đánh giá mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến kế toán doanh thu trong DN kinh doanh BĐS ở Việt Nam. Trên cơ sở đó đưa ra những ưu điểm, hạn chế và nguyên nhân tồn tại hạn chế của DN kinh doanh BĐS, đây là căn cứ để đưa ra các giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán doanh thu của DN. Các giải pháp này sẽ góp phần cung cấp thông tin kế toán nói chung và kế toán doanh thu nói riêng ngày một minh bạch hơn

8. Kết cấu của đề tài

Ngoài lời mở đầu, lời cảm ơn, danh mục chữ viết tắt, danh mục bảng biểu, danh mục hình, kết luận, danh mục công trình nghiên cứu khoa học đã được công bố của tác giả, danh mục tài liệu tham khảo, phụ lục, luận án có kết cấu gồm 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận về kế toán doanh thu trong doanh nghiệp.

Chương 2: Thực trạng kế toán doanh thu trong doanh nghiệp kinh doanh bất động sản.

Chương 3: Một số giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán doanh thu trong doanh nghiệp kinh doanh bất động sản.

Chương 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ KẾ TOÁN DOANH THU TRONG DOANH NGHIỆP

1.1. Khái quát về doanh thu trong doanh nghiệp

1.1.1. Khái niệm doanh thu

Có rất nhiều quan điểm “doanh thu” khác nhau đến từ các tổ chức và cá nhân khác nhau. Từ các quan điểm về doanh thu được nghiên cứu, NCS đã có phân kế thừa và rút ra bản chất của doanh thu như sau:

Doanh thu là tổng giá trị các khoản lợi ích kinh tế mà DN đã thu được hoặc sẽ thu được trong kỳ hoạt động sản xuất kinh doanh, biểu hiện là tài sản tiền, nợ phải thu tăng lên hoặc nợ phải trả giảm đi. Tuy nhiên không phải mọi nghiệp vụ kinh tế làm tăng tài sản đều tạo ra doanh thu, doanh thu được ghi nhận khi có sự chuyển giao quyền kiểm soát hàng hoá, dịch vụ cho người mua. Hay doanh thu bán hàng và CCDV được hiểu là giá trị lợi ích kinh tế mà DN nhận được từ hoạt động bán hàng và CCDV trong kỳ do DN đã hoàn thành một hoặc nhiều nghĩa vụ thực hiện trong HĐ với khách hàng.

1.1.2. Phân loại doanh thu trong doanh nghiệp

Phân loại DT theo hoạt động của DN: Doanh thu gồm DT bán hàng và cung cấp dịch vụ; DT hoạt động tài chính; Thu nhập khác

Phân loại DT phương thức thanh toán: Doanh thu gồm Doanh thu thu tiền ngay, Doanh thu bán chịu

Phân loại doanh thu căn cứ vào đối tượng bán hàng và CCDV: Doanh thu gồm Doanh thu tiêu thụ nội bộ; Doanh thu bán ra bên ngoài

Phân loại doanh thu theo phương thức bán hàng: Doanh thu gồm Doanh thu bán buôn; Doanh thu bán lẻ; Doanh thu bán đại lý

Phân loại doanh thu theo nguồn gốc của của sản phẩm tiêu thụ: Doanh thu gồm Doanh thu bán thành phẩm; Doanh thu bán hàng hoá

Phân loại doanh thu theo thời điểm xác định doanh thu: Doanh thu gồm Doanh thu dự toán; Doanh thu kế hoạch; Doanh thu thực tế

1.2. Nguyên tắc kế toán chi phối đến kế toán doanh thu trong doanh nghiệp

1.2.1. Nguyên tắc cơ sở dồn tích

1.2.2. Nguyên tắc phù hợp

1.2.3. Nguyên tắc nhất quán

1.2.4. Nguyên tắc bản chất hơn hình thức

1.2.5. Nguyên tắc trọng yếu

1.3. Kế toán doanh thu trong doanh nghiệp

Doanh thu trong DN được tiếp cận theo các góc độ khác nhau, ở mỗi góc độ sẽ cho cách hiểu và vận dụng khác nhau. Với cách tiếp cận doanh thu theo cơ sở

giao dịch, thì doanh thu có thể được ghi nhận tại các thời điểm như: thời điểm ký kết HĐ với khách hàng, thời điểm chuyển giao hàng hoá cho khách hàng, thời điểm khách hàng nhận hàng và chấp nhận thanh toán hoặc thời điểm khách hàng thanh toán tiền hàng... (đối với các giao dịch cung cấp sản phẩm, hàng hoá). Bên cạnh đó, đối với các hoạt động mà quá trình tạo ra doanh thu được thực hiện trong một thời kỳ thì cuối kỳ kế toán phải ước tính tỷ lệ công việc hoàn thành để ghi nhận doanh thu tương ứng.

Cách tiếp cận DT theo quan điểm HĐ với khách hàng được quy định tại IFRS 15, doanh thu được ghi nhận và đo lường theo mô hình 05 bước và áp dụng cho tất cả các loại giao dịch, cho tất cả công ty. Tuy thuộc vào cách thức thực hiện nghĩa vụ mà mô hình này sẽ được áp dụng theo hai cách: (i) doanh thu ghi nhận nhiều kỳ hay (ii) doanh thu ghi nhận theo thời điểm (ghi nhận vào một thời điểm nhất định).

1.3.1. Xác định các hợp đồng với khách hàng

HĐ là sự thoả thuận giữa các bên về quyền và nghĩa vụ phải thực hiện cho từng trường hợp cụ thể. Trong DN có thể phát sinh nhiều loại HĐ khác như: HĐ vay vốn, HĐ đi thuê và cho thuê tài sản, HĐ mua bán tài sản, HĐ chuyển nhượng tài sản, HĐ hợp tác kinh doanh (BCC)... Các HĐ này có thể được lập bằng văn bản hoặc thoả thuận bằng miệng hoặc ngầm hiểu theo thông lệ kinh doanh.

HĐ với khách hàng là thoả thuận của hai hoặc nhiều bên, hình thành nên các quyền và nghĩa vụ bắt buộc phải thực hiện và đưa ra các tiêu chí cho mỗi quyền và nghĩa vụ đó

Theo quy định tại IFRS 15, một HĐ được coi là HĐ với khách hàng khi nó thoả mãn đồng thời 5 tiêu chí sau: (i) khả năng chấp nhận và cam kết thực hiện các nghĩa vụ của HĐ; (ii) quyền của các bên tham gia; (iii) các điều khoản thanh toán; (iv) bản chất thương mại của HĐ; (v) khả năng thanh toán.

Sửa đổi hợp đồng

Trong quá trình thực hiện HĐ với khách hàng, ngoài HĐ ban đầu có thể phát sinh các trường hợp sửa đổi hợp HĐ. Sửa đổi HĐ là việc thay đổi về phạm vi hoặc giá giao dịch (hoặc cả hai yếu tố) của HĐ đã được các bên thông qua

Một HĐ sửa đổi được coi là một HĐ riêng biệt nếu đồng thời thoả mãn cả hai điều kiện sau:

- Phạm vi của HĐ được mở rộng
- Giá của HĐ được tăng thêm một khoản tương ứng với giá trị của khoản thanh toán mà DN nhận được khi bán đơn lẻ các hàng hoá hoặc dịch vụ bổ sung và các khoản điều chỉnh cho mức giá này để phù hợp với từng HĐ cụ thể.

Kết hợp hợp đồng

Khi thực hiện nghĩa vụ với khách hàng có thể phát sinh nhiều HĐ, các HĐ này có thể kết hợp với nhau thành một HĐ duy nhất hoặc được coi là các HĐ riêng lẻ, tách biệt nhau. Trường hợp HĐ đã ký kết với cùng một khách hàng (hoặc các bên liên quan của khách hàng) tại cùng một thời điểm hoặc gần một thời điểm thì các HĐ này có thể được coi như một HĐ duy nhất nếu đáp ứng một trong các tiêu chí sau: (i) Các HĐ được thương thảo như một HĐ trọn gói có cùng mục đích thương mại; (ii) Giá trị của khoản thanh toán nhận về sẽ được chi trả trong một HĐ phụ thuộc vào giá hoặc kết quả thực hiện của HĐ khác; (iii) Hàng hóa hoặc dịch vụ đã cam kết trong các HĐ hoặc đã cam kết trong HĐ là một nghĩa vụ thực hiện duy nhất.

1.3.2. Xác định nghĩa vụ thực hiện trong hợp đồng

Một hợp đồng bao gồm một hoặc nhiều cam kết cung cấp hàng hóa hoặc dịch vụ cho một khách hàng. Các cam kết đó được gọi là các nghĩa vụ thực hiện của HĐ. Trong HĐ với khách hàng phải nêu rõ từng hàng hoá, dịch vụ mà DN cam kết sẽ chuyển giao cho khách hàng. Tuy nhiên, hàng hoá hoặc dịch vụ cam kết chuyển giao này có thể bao gồm các cam kết ngầm định theo thông lệ kinh doanh của DN ngoài các hàng hoá, dịch vụ quy định trong HĐ. Vì vậy, tại thời điểm bắt đầu của HĐ, DN phải đánh giá hàng hoá hoặc dịch vụ đã cam kết trong HĐ với khách hàng và phải xác định từng nghĩa vụ thực hiện đối với mỗi cam kết chuyển giao cho khách hàng. Nghĩa vụ được coi là thực hiện khi DN chuyển giao quyền kiểm soát hàng hoá hoặc dịch vụ cho khách hàng.

Trong HĐ với khách hàng, để xác định các nghĩa vụ của DN trong việc chuyển giao hàng hoá, dịch vụ cho khách hàng có riêng biệt hay không thì căn cứ vào các yếu tố sau: (i) DN không cung cấp một dịch vụ nổi bật của việc tích hợp hàng hoá hoặc dịch vụ với các hàng hoá hoặc dịch vụ được cam kết khác trong HĐ; (ii) Hàng hoá hoặc dịch vụ không điều chỉnh hoặc tùy chỉnh đáng kể hàng hoá hoặc dịch vụ được cam kết trong HĐ; (iii) Hàng hoá hoặc dịch vụ không bị phụ thuộc hoặc có liên quan đến hàng hoá hoặc dịch vụ khác trong HĐ.

1.3.3. Xác định giá trị của hợp đồng

Khi một nghĩa vụ trong HĐ với khách hàng được thực hiện, DN phải ghi nhận doanh thu theo giá trị của giao dịch. Giá trị giao dịch (giá trị của HĐ với khách hàng) là giá trị của khoản thanh toán mà DN kỳ vọng được hưởng từ khách hàng trong việc chuyển giao các hàng hoá hoặc dịch vụ đã cam kết, không bao gồm các khoản thu hộ cho bên thứ ba. Giá trị giao dịch có thể là giá cố định, có thể là giá biến đổi hoặc có thể cả hai. Trong trường hợp giá trị giao dịch là giá biến đổi thì khi xác định giá trị HĐ phải lưu ý đến các ước tính của khoản thanh toán

biến đổi, tác động của rủi ro tín dụng liên quan đến khách hàng, giá trị thời gian của tiền (nếu trọng yếu) và các khoản thanh toán phi tiền tệ.

1.3.4. Phân bổ giá trị của hợp đồng cho các nghĩa vụ thực hiện

HĐ với khách hàng có thể phát sinh một hoặc nhiều nghĩa vụ. Trong trường hợp HĐ tồn tại nhiều nghĩa vụ phải thực hiện với khách hàng thì DN phải xác định giá trị giao dịch cho từng nghĩa vụ thực hiện.

Giá trị của một nghĩa vụ riêng biệt là giá trị của khoản tiền nhận được mà DN dự kiến có quyền hưởng trên cơ sở chuyển giao hàng hóa hoặc dịch vụ đã cam kết cho khách hàng trong HĐ. Nó được xác định dựa trên việc phân bổ giá trị HĐ cho từng nghĩa vụ riêng biệt theo tiêu chí là: giá bán độc lập, giá trị thị trường có điều chỉnh, chi phí và lợi nhuận dự kiến hoặc phương pháp giá trị còn lại.

Khi HĐ có nhiều nghĩa vụ thực hiện khác biệt, DN cần phân bổ giá trị HĐ cho tất cả các nghĩa vụ thực hiện theo tỷ lệ tương ứng với giá bán độc lập của hàng hóa hay dịch vụ trong mỗi nghĩa vụ thực hiện. Nếu sản phẩm, hàng hóa hay dịch vụ không được bán riêng biệt, DN cần ước tính giá bán độc lập của nó. Vì vậy, nếu DN bán sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đi kèm đồng thời cũng bán sản phẩm hàng hóa, dịch vụ đó riêng biệt theo mức giá đơn lẻ cho từng sản phẩm hàng hóa, dịch vụ, thì các nghĩa vụ thực hiện riêng biệt trong HĐ cần được định giá theo cùng tỷ lệ của các giá bán đơn lẻ.

1.3.5. Ghi nhận doanh thu trong doanh nghiệp

Căn cứ vào thời điểm mà DN hoàn thành nghĩa vụ thực hiện thì nghĩa vụ thực hiện chia thành 02 nhóm: Nghĩa vụ hoàn thành tại một thời điểm và nghĩa vụ hoàn thành trong một khoảng thời gian.

1.3.5.1. Ghi nhận doanh thu bán hàng và CCDV trong một thời kỳ.

Trong HĐ với khách hàng, nghĩa vụ thực hiện có thể kéo dài trong một khoảng thời gian, khi đó doanh thu phải được ghi nhận trong một khoảng thời. DN chỉ ghi nhận doanh thu của một nghĩa vụ thực hiện được đáp ứng trong một khoảng thời gian nếu DN có thể đo lường một cách hợp lý tiến độ để đạt tới mức đáp ứng hoàn toàn nghĩa vụ thực hiện. Điểm mấu chốt để xác định được thời điểm ghi nhận doanh thu theo HĐ với khách hàng là cần xác định tiến độ thực hiện của nghĩa vụ trong HĐ. Đối với nghĩa vụ thực hiện trong một khoảng thời gian sẽ có 02 phương pháp dùng để đánh giá, xác định thời điểm nghĩa vụ đã được thực hiện, đó là: Phương pháp đầu ra và phương pháp đầu vào.

(i) Phương pháp đầu ra: việc ghi nhận doanh thu trên cơ sở trực tiếp xác định giá trị của hàng hóa hoặc dịch vụ đã chuyển giao cho khách hàng đến thời điểm hiện tại so với giá trị hàng hóa hoặc dịch vụ còn lại theo HĐ.

(ii) Phương pháp đầu vào: Việc ghi nhận doanh thu trên cơ sở đóng góp hoặc yếu tố đầu vào của DN để thỏa mãn một nghĩa vụ thực hiện.

1.3.5.2. Ghi nhận doanh thu bán hàng và CCDV tại một thời điểm.

Với cách tiếp cận theo HĐ, doanh thu được ghi nhận tại thời điểm mà ở đó kế toán nhận biết được nghĩa vụ của DN đã thực hiện xong với khách hàng. Nghĩa là tại thời điểm mà DN đã chuyển giao quyền kiểm soát một tài sản đã cam kết cho khách hàng, DN đã hoàn thành nghĩa vụ thực hiện và đổi lại có quyền nhận được một khoản tiền hoặc các khoản tương đương tiền.

Ghi nhận doanh thu từ hợp đồng với khách hàng trong một số trường hợp đặc biệt:

Ghi nhận doanh thu trong trường hợp phát sinh khoản ưu đãi cho khách hàng

Ghi nhận doanh thu trong trường hợp áp dụng chương trình khách hàng thân thiết

Ghi nhận doanh thu trong trường hợp bán hàng có kèm theo phiếu quà tặng cho khách hàng

Ghi nhận doanh thu trong trường hợp bán hàng có quyền trả lại

1.3.6. Trình bày doanh thu trên báo cáo tài chính

Khi ghi nhận doanh thu theo quan điểm HĐ với khách hàng, tại DN có thể phát sinh khoản mục tài sản (tiền hoặc nợ phải thu) từ HĐ. Một tài sản HĐ được ghi nhận khi quyền của DN đối với khoản thanh toán có điều kiện dựa vào một điều gì khác hơn là thời gian trôi qua ví dụ như tình hình thực hiện nghĩa vụ trong tương lai. Một khoản nợ phải trả của HĐ được ghi nhận và trình bày trong Bảng CĐKT khi khách hàng đã trả tiền trước thời điểm DN chuyển giao quyền kiểm soát của hàng hóa hay dịch vụ cho khách hàng.

Trong trường hợp DN cho thuê tài sản và nhận trước doanh thu của nhiều kỳ (nếu thoả mãn các điều kiện theo quy định) thì trên Bản thuyết minh trên Báo cáo tài chính của DN phải trình bày về:

- + Chênh lệch về doanh thu và lợi nhuận nếu ghi nhận doanh thu theo thời kỳ
- + Ảnh hưởng của việc ghi nhận doanh thu trong kỳ đối với khả năng tạo tiền, rủi ro trong việc suy giảm doanh thu, lợi nhuận của các kỳ trong tương lai.

Đối với khoản thanh toán nhận về biên đổi, tại thời điểm cuối kỳ báo cáo, DN phải cập nhật lại giá giao dịch ước tính. Ngoài ra, trên BCTC, DN trình bày ảnh hưởng của yếu tố hỗ trợ tài chính như thu nhập tiền lãi một cách riêng biệt với doanh thu từ HĐ với khách hàng.

1.4. Các nhân tố ảnh hưởng kế toán doanh thu trong doanh nghiệp

1.4.1. Các lý thuyết nền tảng

1.4.1.1. Lý thuyết tăng trưởng nội sinh

1.4.1.2. Lý thuyết hành vi quản lý

1.4.1.3. Lý thuyết phụ thuộc nguồn lực

1.4.1.4. Lý thuyết thể chế

1.4.2. Các nhân tố ảnh hưởng đến kế toán doanh thu trong doanh nghiệp

1.4.2.1. Hệ thống pháp lý

1.4.2.2. Quy mô và đặc điểm hoạt động quản lý của doanh nghiệp

1.4.2.3. Trình độ chuyên môn của kế toán

1.4.2.4. Hệ thống kiểm soát nội bộ trong doanh nghiệp

1.4.2.5. Ứng dụng công nghệ thông tin trong quản lý

1.5. Kế toán doanh thu tại một số quốc gia trên thế giới và bài học kinh nghiệm cho Việt Nam

1.5.1. Kế toán doanh thu tại một số quốc gia trên thế giới

1.5.1.1. Tại Trung Quốc

1.5.1.2. Tại Nhật Bản

1.5.1.3. Tại Mỹ

1.5.2. Bài học kinh nghiệm cho Việt Nam

Việc nghiên cứu kế toán doanh thu ở các nước cũng như các nước trên thế giới có ý nghĩa vô cùng to lớn. Qua đó, các DN Việt Nam có thể học hỏi và rút ra những kinh nghiệm quý báu về mô hình kế toán, cách nhìn nhận và hạch toán kế toán nói chung và kế toán doanh thu nói riêng của các nước trên thế giới. Từ đó, dần dần thay đổi và tiếp cận để hòa nhập với nền kinh tế trên toàn cầu.

Chương 2

THỰC TRẠNG KẾ TOÁN DOANH THU TRONG DOANH NGHIỆP KINH DOANH BẤT ĐỘNG SẢN

2.1. Khái quát về doanh nghiệp kinh doanh bất động sản tại Việt Nam

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của thị trường kinh doanh bất động sản tại Việt Nam

Giai đoạn từ năm 1987 trở về trước việc giao và cho thuê đất chưa hình thành nên thị trường BĐS gần như không có. Những quy định pháp luật có liên quan đến đất đai, nhà ở ra đời từ năm 1993 đã thực sự tạo điều kiện cho thị trường BĐS có bước phát triển thể hiện qua các giai đoạn: Giai đoạn từ năm 1993 đến năm 1994, Giai đoạn từ năm 1995 đến năm 2000, Giai đoạn từ năm 2001 đến năm 2003, Giai đoạn từ năm 2004 đến năm 2006, Giai đoạn từ 2007 đến đầu năm 2008, Giai đoạn từ giữa năm 2008 đến năm 2013, Giai đoạn năm 2014 đến 2018, Giai đoạn năm 2018 đến nay

2.1.2. Thực trạng thị trường kinh doanh bất động sản ở Việt Nam hiện nay.

Hoạt động kinh doanh BĐS chủ yếu tập trung vào các hình thức kinh doanh: Đầu tư, xây dựng BĐS để bán ; Đầu tư xây dựng nhà ở để bán và thuê lại; Hoạt động cho thuê BĐS; Hoạt động kinh doanh BĐS công nghiệp.

2.1.3. Đặc điểm của hoạt động kinh doanh bất động sản ảnh hưởng đến kế toán doanh thu trong doanh nghiệp.

2.1.3.1. Đặc điểm của hoạt động kinh doanh BĐS tại các DN kinh doanh BĐS Việt Nam.

Thứ nhất: Hoạt động kinh doanh BĐS là hoạt động kinh doanh có điều kiện

Thứ hai: Hoạt động kinh doanh bất động sản Việt Nam đòi hỏi vốn đầu tư lớn, thời gian đầu tư dài,

Thứ ba: Hoạt động kinh doanh BĐS chịu sự điều chỉnh của nhiều văn bản pháp luật và hệ thống văn bản pháp luật thường xuyên cập nhật, sửa đổi cho phù hợp với tình hình thực tế.

Thứ tư: Hoạt động kinh doanh BĐS chịu ảnh hưởng bởi các đặc điểm, tính chất của BĐS

2.1.3.2. Ảnh hưởng của đặc điểm hoạt động kinh doanh BĐS đến kế toán doanh thu trong doanh nghiệp.

Các đặc điểm của hoạt động kinh doanh BĐS ảnh hưởng đến kế toán doanh thu trong DN được NCS nghiên cứu trên các góc độ: (i) ảnh hưởng đến xác định HĐ với khách hàng, (ii) ảnh hưởng đến xác định các nghĩa vụ thực hiện của HĐ, (iii) ảnh hưởng đến xác định giá trị giao dịch và phân bổ giá trị giao dịch cho từng nghĩa vụ thực hiện, (iv) ảnh hưởng đến ghi nhận và trình bày doanh thu trên BCTC.

2.1.3.3. Đặc điểm tổ chức quản lý trong doanh nghiệp kinh doanh BĐS Việt Nam

Các DN kinh doanh BĐS hoạt động chủ yếu theo mô hình công ty cổ phần hoặc công ty trách nhiệm hữu hạn. NCS chỉ tập trung nghiên cứu theo mô hình công ty cổ phần.

Mô hình tổ chức quản lý của DN kinh doanh BĐS được xây dựng theo mô hình trực tuyến - chức năng, bao gồm: Đại hội đồng cổ đông, hội đồng quản trị, ban kiểm soát, Tổng giám đốc/ phó tổng giám đốc phụ trách các văn phòng chức năng; khối/phòng ban chức năng, ban quản lý dự án và các tổ đội thi công

2.1.4. Đặc điểm tổ chức kế toán trong doanh nghiệp kinh doanh bất động sản Việt Nam

Bộ máy kế toán của các DN kinh doanh BĐS niêm yết được tổ chức phù hợp với quy mô hoạt động và tuân thủ các quy định về phân cấp quản lý của DN, các DN chủ yếu tổ chức bộ máy kế toán theo mô hình tập trung hoặc mô hình phân tán, không có DN nào tham gia trả lời khảo sát tổ chức bộ máy kế toán theo mô hình kết hợp.

2.2. Kế toán doanh thu bất động sản theo quy định của pháp luật Việt Nam hiện nay

2.2.1. Khung pháp lý kế toán doanh thu

Kế toán doanh thu trong DN nói chung và DN kinh doanh BĐS nói riêng được điều chỉnh bởi hệ thống khung pháp lý về kế toán theo quy định pháp luật của Việt Nam. Quá trình xác định, ghi nhận doanh thu phải tuân thủ các quy định tại: Luật Kế toán số 88/2015/QH13, hệ thống CMKT Việt Nam, Chế độ kế toán doanh nghiệp được ban hành theo quy định tại Thông tư số 200/2014/TT-BTC

2.2.2. Kế toán doanh thu bất động sản theo chuẩn mực và chế độ kế toán Việt Nam hiện nay

2.2.2.1. Nhận diện doanh thu

Theo quy định tại VAS 14 doanh thu được tiếp cận trên cơ sở giao dịch, doanh thu được hiểu là “*tổng giá trị các lợi ích kinh tế mà DN thu được trong kỳ kế toán, phát sinh từ các hoạt động sản xuất kinh doanh thông thường của DN, góp phần làm tăng vốn chủ sở hữu*”

2.2.2.2. Xác định doanh thu

Doanh thu được xác định theo giá hợp lý của các khoản đã thu hoặc sẽ thu được phát sinh từ các giao dịch giữa DN với bên mua (bên sử dụng tài sản) sau khi trừ đi các khoản giảm trừ doanh thu (chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán và hàng bán bị trả lại). Doanh thu không bao gồm các khoản thu hộ bên thứ ba và các khoản thuế gián thu phải nộp như thuế xuất khẩu, thuế tiêu thụ đặc biệt (nếu có).

2.2.2.3. Ghi nhận doanh thu

* *Điều kiện ghi nhận doanh thu*

* *Chứng từ và tài khoản kế toán*

* *Phương pháp kế toán doanh thu bán hàng và CCDV*

2.2.2.4. Trình bày doanh thu trên BCTC

Chỉ tiêu doanh thu được trình bày trên Báo cáo kết quả kinh doanh và thuyết minh BCTC được hướng dẫn tại Thông tư 200/2014/TT-BTC

2.3. Thực trạng kế toán doanh thu trong doanh nghiệp kinh doanh bất động sản

2.3.1. Thực trạng xác định hợp đồng với khách hàng trong DN kinh doanh bất động sản

Với các chính sách bán hàng tại DN kinh doanh BĐS, tiếp cận kế toán doanh thu theo quy định tại IFRS 15 thì hợp đồng với khách hàng phát sinh tại các DN được khảo sát gồm các loại sau:

Hợp đồng có một nghĩa vụ thực hiện duy nhất như các HĐ mua bán nhà ở mà DN chỉ thực hiện duy nhất một nghĩa vụ, một cam kết chính là bàn giao nhà ở cho khách hàng.

HĐ có nhiều nghĩa vụ thực hiện, ví dụ HĐ mua bán căn hộ chung cư có kèm theo các chính sách bán hàng như tặng gói nội thất, tặng voucher nghỉ dưỡng, voucher khám chữa bệnh...

HĐ có giá thanh toán biến đổi, ví dụ như HĐ cho thuê mặt bằng trong trung tâm thương mại khi trong HĐ có kèm thoả thuận giá thuê sẽ tăng một tỷ lệ nhất định hoặc điều chỉnh theo giá thị trường sau một thời gian (thường là 2 năm). Hoặc đối với HĐ mua bán nhà ở thì loại HĐ này có thể kể đến các HĐ mà trong HĐ có điều khoản quy định liên quan đến khoản tiền phạt do khách hàng thanh toán tiền chậm so với tiến độ hoặc phạt DN khi bàn giao nhà chậm so với thời gian cam kết trong HĐ...

HĐ kết hợp là HĐ mà DN kết hợp hai hay nhiều HĐ với cùng một khách hàng tại một thời điểm thành một HĐ duy nhất. Ví dụ như HĐ mua bán biệt thự hoặc HĐ mua bán nhà ở riêng lẻ, khi DN thực hiện HĐ này DN phải chuyển giao quyền sử dụng đất và tài sản trên đất (nhà ở) cho cùng một khách hàng. Thay vì thực hiện hai hợp đồng riêng lẻ, DN có thể kết hợp thành một HĐ mua bán nhà ở duy nhất và trong phần phụ lục HĐ có thể hiện giá trị của quyền sử dụng đất và giá trị của tài sản trên đất (nhà ở).

HĐ sửa đổi: ví dụ như trong HĐ mua bán căn hộ chung cư có điều khoản quy định về việc các bên phải điều chỉnh giá bán căn hộ khi bàn giao nhà cho khách hàng nếu phát sinh chênh lệch về diện tích sử dụng. Trường hợp này có thể coi HĐ này là HĐ sửa đổi.

HĐ có quyền trả lại: 54/54 DN được khảo sát cho biết, trong HĐ với khách hàng có điều khoản quy định khách hàng được phép từ chối nhận bàn giao nhà ở hoặc mặt bằng cho thuê khi DN không đảm bảo một số cam kết chính

2.3.2. Thực trạng xác định nghĩa vụ thực hiện hợp đồng trong DN kinh doanh bất động sản

Trong bất kỳ HĐ nào với khách hàng thì DN luôn phải xác định các nghĩa vụ cần thực hiện trong HĐ. Nghĩa vụ bao gồm cam kết bán hàng và cam kết khác tùy thuộc vào từng chính sách bán hàng tại DN kinh doanh BĐS. Theo cách tiếp cận doanh thu từ HĐ với khách hàng quy định tại IFRS 15 thì doanh thu phải được xác định cho từng nghĩa vụ trong HĐ. Khi DN ký kết hợp đồng mua bán nhà ở hoặc cho thuê mặt bằng trung tâm thương mại, tùy thuộc vào chính sách bán hàng của từng dự án và theo từng thời điểm mà các nghĩa vụ của DN với khách hàng có thể khác nhau. Tại DN kinh doanh BĐS hiện nay, nghĩa vụ được coi là thực hiện khi DN hoàn thành việc bàn giao nhà ở (HĐ mua bán căn hộ chung cư, HĐ mua bán nhà ở riêng lẻ, HĐ mua bán biệt thự, căn hộ liền kề) hoặc mặt bằng cho thuê cho khách hàng. Các nghĩa vụ này có thể hoàn thành tại một thời điểm hoặc có thể hoàn thành trong một khoảng thời gian.

2.3.3. Thực trạng xác định giá trị HĐ với khách hàng trong DN kinh doanh BĐS

Trong DN kinh doanh BĐS, giá trị của HĐ là giá trị của khoản thanh toán mà DN kỳ vọng nhận được từ khách hàng khi DN chuyển giao nhà ở, mặt bằng cho thuê và thực hiện các cam kết khác theo chính sách bán hàng của DN.

Thực tế tại DN kinh doanh BĐS hiện nay, xác định giá trị HĐ là giá bán ghi trên HĐ (giá này là giá không bao gồm thuế GTGT và kinh phí bảo trì), giá bán có thể biến đổi trong một số trường hợp như: (i) Tại thời điểm bàn giao nhà ở và mặt bằng cho thuê cho khách hàng mà diện tích bàn giao có chênh lệch so với diện tích ghi trên HĐ, (ii) Khi khách hàng thanh toán tiền trước thời hạn ghi trong HĐ và được DN chiết khấu theo tỷ lệ lãi suất quy định; (iii) Khi khách hàng chậm thanh toán tiền khi đến hạn và chịu khoản lãi quá hạn; (iv) khi khách hàng được hưởng các chính sách bán hàng như tặng quà, dịch vụ...

2.3.4. Thực trạng phân bổ giá trị cho từng nghĩa vụ trong hợp đồng với khách hàng trong DN kinh doanh BĐS

Khi HĐ với khách hàng có nhiều nghĩa vụ, DN phải phân bổ doanh thu cho từng nghĩa vụ riêng biệt. Giá trị của sản phẩm, dịch vụ tặng kèm được xác định theo giá trị hợp lý, trong trường hợp không xác định được giá trị hợp lý thì xác định theo giá trị của sản phẩm, dịch vụ tương đương.

2.3.5. Thực trạng ghi nhận doanh thu trong DN kinh doanh BĐS

Quy định hiện hành, doanh thu kinh doanh BĐS được ghi nhận khi doanh nghiệp bàn giao nhà ở hoặc mặt bằng cho thuê cho khách hàng. Mặc dù Thông tư 200/2014/TT-BTC có hướng dẫn nhưng chưa đầy đủ về việc ghi nhận doanh thu tại thời điểm hay ghi nhận doanh thu trong khoảng thời gian. Theo cách tiếp cận doanh thu từ HĐ với khách hàng thì đối với HĐ chuyển giao nhà ở doanh thu được ghi nhận theo thời điểm khi thoả mãn các điều kiện theo quy định, HĐ CCDV cho thuê mặt bằng kinh doanh tại trung tâm thương mại doanh thu được ghi nhận trong khoảng thời gian khi thoả mãn các điều kiện theo quy định.

2.3.5.1. Ghi nhận doanh thu theo thời điểm

Doanh thu được ghi nhận theo thời điểm khi DN hoàn thành nghĩa vụ bàn giao nhà ở hoặc các sản phẩm tặng kèm nằm trong chính sách bán hàng của DN như: tặng gói nội thất, tặng vàng cho khách hàng

** Chứng từ kế toán doanh thu BĐS trong các DN kinh doanh BĐS.*

Hệ thống chứng từ kế toán doanh thu tại các DN kinh doanh BĐS đều thực hiện theo quy định mang tính hướng dẫn của Thông tư 200/2014/TT-BTC. Hệ thống chứng từ kế toán của các DN kinh doanh BĐS chia thành 02 nhóm:

Nhóm 1- chứng từ điện tử: các chứng từ được lập trực tiếp trên phần mềm của DN kinh doanh BĐS như hóa đơn GTGT, hợp đồng điện tử.

Nhóm 2 - chứng từ giấy: bao gồm nhiều loại chứng từ như HĐ chuyển nhượng, Biên bản bàn giao... các chứng từ khác liên quan.

** Tài khoản kế toán doanh thu BĐS trong các DN kinh doanh BĐS.*

DN kinh doanh BĐS đều sử dụng TK 511 - Doanh thu bán hàng CCDV để hạch toán doanh thu bán hàng của hoạt động kinh doanh BĐS. TK này được mở chi tiết cấp 2, cấp 3, theo cách phân loại doanh thu và chủ yếu phục vụ cho công tác KTTC và xác định nghĩa vụ thuế.

** Thực trạng phương pháp kế toán doanh thu trong DN kinh doanh BĐS.*

Nguyên tắc ghi nhận doanh thu kinh doanh BĐS tại DN đều tuân thủ theo quy định ghi nhận doanh thu của CMKT Việt Nam số 14 và Thông tư số 200/2014/TT-BTC. Tuy nhiên mỗi DN khi trình bày nguyên tắc ghi nhận doanh thu tại đơn vị mình đều có cách diễn đạt khác nhau tùy theo quan điểm của kế toán.

2.3.5.2. Ghi nhận doanh thu trong một khoảng thời gian

Theo cách tiếp cận doanh thu từ HĐ với khách hàng thì doanh thu được ghi nhận trong một khoảng thời gian khi DN hoàn thành nghĩa vụ CCDV cho khách hàng như bàn giao mặt bằng cho thuê kinh doanh hoặc các dịch vụ tặng kèm nằm trong chính sách bán hàng của DN như: tặng voucher nghỉ dưỡng, tặng voucher khám chữa bệnh, tặng phí quản lý toà nhà... Doanh thu của dịch vụ tặng kèm sẽ không được ghi nhận ngay tại thời điểm bàn giao nhà ở mà sẽ ghi nhận theo trong một khoảng thời gian (theo thời kỳ) khi DN hoàn thành nghĩa vụ CCDV cho khách hàng.

2.3.6. Thực trạng trình bày doanh thu trên BCTC trong DN kinh doanh bất động sản

Doanh thu kinh doanh BĐS của 54 DN tham gia khảo sát 100% được trình bày ở chỉ tiêu Doanh thu bán hàng và CCDV, chỉ tiêu các khoản giảm trừ doanh thu và giá trị của hàng khuyến mại được trình bày trên Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của DN, trong đó giá trị của sản phẩm tặng kèm được trình bày ở chỉ tiêu Chi phí bán hàng. Đối với trường hợp cho thuê BĐS mặt bằng kinh doanh tại trung tâm thương mại, doanh thu được phản ánh vào Báo cáo kết quả kinh doanh hợp nhất theo phương pháp đường thẳng trong suốt thời gian thuê.

2.4. Thực trạng các nhân tố ảnh hưởng đến kế toán doanh thu trong doanh nghiệp kinh doanh bất động sản

2.4.1. Mô hình nghiên cứu

Trên cơ sở kế thừa các nghiên cứu trước đây, NCS đã xây dựng mô hình nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến kế toán doanh thu trong DN kinh doanh BĐS niêm yết trên sàn giao dịch chứng khoán Hà Nội (HNX) và sàn giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh (HOSE) với năm nhân tố: Hệ thống pháp lý,

Đặc điểm hoạt động quản lý và quy mô của DN, Trình độ chuyên môn của kế toán, Chất lượng của hệ thống kiểm soát nội bộ và Ứng dụng công nghệ thông tin trong công tác kế toán.

Các giả thuyết nghiên cứu được đặt ra như sau:

Giả thuyết 1: Hệ thống pháp lý ảnh hưởng cùng chiều đến kế toán doanh thu trong DN kinh doanh BĐS.

Giả thuyết 2: Đặc điểm hoạt động quản lý và quy mô của DN có ảnh hưởng cùng chiều tới kế toán doanh thu trong DN kinh doanh BĐS.

Giả thuyết 3: Trình độ chuyên môn của kế toán ảnh hưởng cùng chiều tới kế toán doanh thu trong DN kinh doanh BĐS.

Giả thuyết 4: Chất lượng hệ thống kiểm soát nội bộ ảnh hưởng cùng chiều tới kế toán doanh thu trong DN kinh doanh BĐS.

Giả thuyết 5: Công nghệ thông tin được ứng dụng phù hợp trong kế toán, ảnh hưởng cùng chiều tới công tác kế toán doanh thu trong DN kinh doanh BĐS.

2.4.2. Phương pháp xử lý dữ liệu về các nhân tố ảnh hưởng đến kế toán doanh thu trong DN kinh doanh BĐS

2.4.2.1. Đánh giá mức độ tin cậy của thang đo

2.4.2.2. Phân tích nhân tố khám phá EFA

2.4.2.3.. Phân tích tương quan Pearson

2.4.2.4.. Phân tích hồi quy tuyến tính đa biến

2.4.3. Đánh giá thực trạng các nhân tố ảnh hưởng đến kế toán doanh thu trong DN kinh doanh BĐS

Thông qua kết quả hồi quy, nghiên cứu đã chỉ ra được mức độ ảnh hưởng của các nhân tố ảnh hưởng đến công tác kế toán doanh thu trong DN kinh doanh, cụ thể như sau:

- Nhân tố “**Hệ thống pháp lý**” có tác động mạnh nhất và mối quan hệ cùng chiều với công tác kế toán doanh thu trong DN kinh doanh, với hệ số Beta chuẩn hóa là 0.311.

- Nhân tố “**Trình độ chuyên môn của kế toán**” có tác động mạnh thứ hai và có mối quan hệ cùng chiều với công tác kế toán doanh thu trong DN kinh doanh, với hệ số Beta chuẩn hóa là 0.291.

- Nhân tố “**Chất lượng của hệ thống kiểm soát nội bộ**”, với hệ số Beta chuẩn hóa là 0.255, có tác động lớn thứ ba và có mối quan hệ cùng chiều với công tác kế toán doanh thu trong DN kinh doanh.

- Nhân tố “**Đặc điểm hoạt động quản lý và quy mô của DN**”, với hệ số Beta chuẩn hóa là 0.168, có tác động lớn thứ tư và có mối quan hệ cùng chiều với công tác kế toán doanh thu trong DN kinh doanh.

- Nhân tố “**Ứng dụng công nghệ thông tin trong công tác kế toán**” có tác động nhỏ nhất và cùng chiều với công tác kế toán doanh thu trong DN kinh doanh, với hệ số Beta chuẩn hóa là 0.122.

2.5. Đánh giá thực trạng kế toán doanh thu trong doanh nghiệp kinh doanh BĐS Việt Nam

2.5.1. Ưu điểm

Thứ nhất, Về khuôn khổ pháp lý: Quá trình thực hiện kế toán doanh thu tại các DN kinh doanh BĐS được hệ thống các văn bản hướng dẫn rõ ràng, dễ hiểu và có tính cập nhật

Thứ hai, kế toán doanh thu BĐS nhìn chung đã phản ánh rõ ràng theo từng nghiệp vụ kinh tế liên quan đến kế toán bán hàng và CCDV

Thứ ba, việc tổ chức hệ thống sổ kế toán và luân chuyển chứng từ trong quá trình bán hàng và cung cấp dịch vụ là tương đối hợp lý, phù hợp với chế độ kế toán hiện hành, phù hợp khả năng, trình độ đội ngũ nhân viên kế toán và quy mô, đặc điểm kinh doanh của các DN kinh doanh BĐS.

Thứ tư, bộ máy kế toán tại các DN kinh doanh BĐS được tổ chức khá hợp lý, phân tách trách nhiệm rõ ràng giữa các phòng ban, bộ phận

Thứ năm, các DN kinh doanh BĐS đều chấp hành, tuân thủ đầy đủ chế độ kế toán, các quy định pháp lý của các Bộ/ban ngành có liên quan.

Thứ sáu, công tác kế toán doanh thu trong DN kinh doanh BĐS luôn nhận được sự quan tâm sát sao từ lãnh đạo DN và công tác kế toán doanh thu có sự hỗ trợ của hệ thống phần mềm kế toán, các ứng dụng của công nghệ thông tin cao

2.5.2. Hạn chế

2.5.2.1. Hạn chế trong việc xác định các HĐ với khách hàng

2.5.2.2. Hạn chế trong việc xác định nghĩa vụ thực hiện hợp đồng

Khi IFRS 15 được áp dụng sẽ yêu cầu DN phải xác định được các nghĩa vụ riêng biệt trong HĐ với khách hàng và sau đó phân bổ giá trị của HĐ cho các nghĩa vụ đó. Các DN kinh doanh BĐS phải dành nhiều thời gian cho việc phân tích, đánh giá và xem xét các yếu tố liên quan HĐ của mình để xác định các nghĩa vụ thực hiện trong HĐ.

2.5.2.3. Hạn chế trong việc xác định giá trị của hợp đồng

Việc xác định doanh thu trong trường hợp khách hàng đóng tiền theo tiến độ (khách hàng thanh toán tiền trước và nhận nhà ở sau) chưa đề cập đến tín dụng mà DN lẽ ra phải chịu do DN chiếm dụng vốn của khách hàng. Điều này được hiểu là DN đang được sử dụng khoản tiền khách hàng thanh toán trước, về bản chất người mua đang cung cấp một khoản tín dụng cho người bán.

2.5.2.4. Hạn chế trong việc phân bổ giá trị hợp đồng

Đối với trường hợp bán hàng khuyến mại không kèm theo các điều kiện về mua hàng và DN có đăng ký với Sở Công thương thì giá trị của hàng khuyến mại, dịch vụ tặng kèm được ghi nhận vào chi phí bán hàng là chưa hợp lý vì bản chất trong trường hợp này một khoản giảm giá hàng bán, DN thực hiện hai nghĩa vụ cho khách hàng

2.5.2.5. Hạn chế trong việc ghi nhận doanh thu

Theo quy định hiện nay, doanh thu tại các DN kinh doanh BĐS được ghi nhận tại thời điểm bàn giao nhà cho khách hàng. Thực tế cho thấy, do chịu áp lực trong việc ghi nhận doanh thu nên xảy ra hiện tượng nhiều DN kinh doanh BĐS thực hiện bàn giao nhà cho khách hàng ngay cả khi các tiện ích đi kèm chưa hoàn thiện, khi khách hàng nhận nhà để ở mới phát hiện ra thiết bị không đúng như cam kết trong HĐ, hoặc nhà đã đi vào sử dụng nhưng các tiện ích chưa hoàn thành. Đây là nguyên nhân dẫn đến các cuộc tranh chấp giữa cư dân và chủ đầu tư.

Chương 3

MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN KẾ TOÁN DOANH THU TRONG DOANH NGHIỆP KINH DOANH BẤT ĐỘNG SẢN

3.1. Định hướng phát triển của doanh nghiệp kinh doanh bất động sản Việt Nam

3.1.1. Bối cảnh kinh tế thế giới và Việt Nam

Đến cuối tháng 2/2022 thế giới phải đối mặt với nhiều thách thức, chủ yếu do khủng hoảng tại Ukraine. Chiến tranh Nga - Ukraine đã tác động tiêu cực đến thị trường tài chính, hàng hoá toàn cầu; các chuỗi sản xuất, cung ứng chưa phục hồi hoàn toàn sau đại dịch lại bị gián đoạn, đe dọa sự ổn định của kinh tế vĩ mô, gây nguy cơ an ninh lương thực tại nhiều nền kinh tế

Trong thời gian gần đây, việc thắt chặt tín dụng từ kênh tín dụng ngân hàng và trái phiếu DN vào hoạt động kinh doanh BĐS đã cho thấy Nhà nước đã có chính sách kiểm soát, thắt chặt nguồn tiền vào lĩnh vực kinh doanh BĐS.

Đối với hoạt động kinh doanh BĐS khi hàng rào phong toả dần gỡ bỏ cũng là lúc hiện tượng sốt đất xảy ra rầm rộ trên quy mô cả nước. Hầu hết các tỉnh, thành phố như Hà Nội, Thanh Hoá, Hưng Yên, Hải Phòng, Lâm Đồng, Đà Nẵng, Phan Thiết ... đều xảy ra hiện tượng này ở các mức độ khác nhau.

Kinh tế Việt Nam đang phải đối mặt với một số thách thức, đòi hỏi sự nỗ lực và quyết tâm hơn nữa để giải quyết, khắc phục cũng như duy trì và đẩy mạnh được tốc độ phục hồi nền kinh tế

3.1.2. Định hướng phát triển hoạt động kinh doanh bất động sản Việt Nam

Ngày 22/12/2021 Thủ tướng chính phủ đã ký quyết định số 2161/QĐ - TTg phê duyệt chiến lược phát triển quốc gia giai đoạn 2021 - 2030 và tầm nhìn đến năm 2045.

Với chiến lược phát triển nhà ở của Thủ tướng chính phủ, các DN kinh doanh BĐS cần phải xây dựng định hướng phát triển một cách rõ ràng, như:

(i) Hình thành DN kinh doanh BĐS có quy mô lớn, tiềm lực tài chính vững mạnh, trình độ khoa học công nghệ tiên tiến để có khả năng thực hiện các công trình trong nước và quốc tế.

(ii) Các giao dịch hướng tới chuyển đổi số trong giao dịch BĐS.

(iii) Các DN kinh doanh BĐS hướng tới xây dựng các dữ liệu lớn (big data) để người bán dễ dàng tìm kiếm người mua và giới thiệu các BĐS phù hợp.

3.2. Các yêu cầu hoàn thiện kế toán doanh thu trong doanh nghiệp kinh doanh bất động sản

Thứ nhất: Hoàn thiện kế toán hoạt động kinh doanh BĐS nói chung và kế toán doanh thu BĐS nói riêng phải đảm bảo sự hài hòa với các nguyên tắc, chuẩn mực và thông lệ kế toán quốc tế, tuân thủ các quy định và định hướng phát triển của Nhà nước.

Thứ hai: Hoàn thiện kế toán doanh thu BĐS phải phù hợp với đặc điểm và yêu cầu quản lý của các DN kinh doanh BĐS tại Việt Nam.

Thứ ba: Hoàn thiện kế toán doanh thu BĐS tại các DN kinh doanh BĐS phải đáp ứng được nhu cầu thông tin của các đối tượng sử dụng.

Thứ tư: Hoàn thiện kế toán doanh thu BĐS phải đảm bảo đáp ứng yêu cầu hiệu quả và có tính khả thi.

3.3. Giải pháp hoàn thiện kế toán doanh thu trong doanh nghiệp kinh doanh bất động sản

3.3.1. Hoàn thiện xác định hợp đồng với khách hàng trong doanh nghiệp kinh doanh bất động sản

Khi các DN kinh doanh BĐS chuẩn bị bước vào thời kỳ áp dụng bắt buộc IFRS từ sau năm tài chính 2025, ở giai đoạn hiện nay DN nên xem xét, rà soát lại các HĐ hiện tại với khách hàng. Trong trường hợp cần thiết DN có thể đàm phán và sửa lại HĐ để phản ánh một cách thích hợp các điều khoản kinh tế của giao dịch. Khi có những thay đổi về HĐ, DN nên mời các cố vấn về pháp lý và kế toán để giải thích rõ hơn các điều khoản trong HĐ cho phù hợp với khả năng áp dụng IFRS 15.

Đối với hợp đồng mua bán nhà ở mà khách hàng thanh toán theo tiến độ, DN phải thu thập hồ sơ để ước tính khả năng thanh toán của khách hàng ở các đợt thanh toán sau. Đánh giá khả năng thanh toán của khách hàng cần phải phân loại đối tượng khách hàng là khách hàng DN hay khách hàng cá nhân.

3.3.2. Hoàn thiện xác định nghĩa vụ thực hiện hợp đồng

Trong DN kinh doanh BĐS, các hàng hoá và dịch vụ cung cấp cho khách hàng thường có tính khác biệt nhau, khi một HĐ với khách hàng được thực hiện, DN phải xác định các cam kết với khách hàng, như vậy trong một HĐ với khách hàng có thể bao gồm một hoặc nhiều nghĩa vụ. Mỗi nghĩa vụ sẽ là cam kết của DN với khách hàng về lợi ích mà khách hàng được hưởng và DN cần hạch toán cho từng nghĩa vụ thực hiện một cách riêng biệt.

Việc xác định có bao nhiêu nghĩa vụ phải thực hiện trong HĐ, DN phải căn cứ vào các điều khoản trong HĐ và cách thức chuyển giao các sản phẩm, hàng hóa hoặc dịch vụ BĐS. Trong trường hợp HĐ cam kết thực hiện chuyển giao một loạt các hàng hóa hoặc dịch vụ có nhiều điểm tương đồng và cùng cách thức chuyển giao, cần xác định xem đó là nghĩa vụ phải hoàn thành trong một khoảng thời gian hay nghĩa vụ hoàn thành tại một thời điểm. Cụ thể:

Trường hợp HĐ bán nhà ở hoặc cho thuê mặt bằng kinh doanh có tặng kèm sản phẩm, dịch vụ theo chính sách bán hàng của DN.

Trường hợp bán nhà ở và cho thuê mặt bằng kinh doanh có khuyến mại tặng kèm sản phẩm hoặc dịch vụ thì DN nên coi HĐ với khách hàng bao gồm nhiều nghĩa vụ. Nghĩa vụ chính là nghĩa vụ bán nhà ở, nghĩa vụ được xác định là hoàn thành khi DN bàn giao xong nhà ở cho khách hàng. Nghĩa vụ còn lại là nghĩa vụ cung cấp hàng hoá hoặc dịch vụ tặng kèm kể cả trong trường hợp bán hàng có điều kiện hay không có điều kiện.

Trường hợp HĐ bán căn hộ chung cư mà ở đó cư dân được sử dụng các tiện ích như hồ bơi, phòng tập gym...

Quy định hiện nay chưa hướng dẫn cụ thể về việc xác định các nghĩa vụ trong HĐ trong trường hợp HĐ bán căn hộ chung cư mà ở đó cư dân được sử dụng các tiện ích như bể bơi, phòng xông hơi, phòng tập gym... Điều đó có nghĩa là các nghĩa vụ phải thực hiện trong HĐ chưa được xác định rõ ràng, từ đó ảnh hưởng đến việc phân bổ doanh thu cho từng nghĩa vụ

3.3.3. Hoàn thiện xác định giá trị của hợp đồng với khách hàng

Trường hợp bán hàng khuyến mại (có sản phẩm, dịch vụ tặng kèm). Trong thời gian tới khi IFRS 15 được áp dụng trên diện rộng cho tất cả các DN thì giá bán của hàng tặng kèm phải được các DN đánh giá riêng trên HĐ mua bán.

Trường hợp khách hàng thanh toán theo tiến độ: Doanh thu kinh doanh BĐS trong trường hợp DN thu tiền theo tiến độ cần phải tách cấu phần tài chính do khách hàng thanh toán trước khi nhận nhà.

Trường hợp HĐ phát sinh các khoản tiền phạt: Theo quy định tại khoản 2 Điều 16 Luật kinh doanh BĐS: “Việc phạt và bồi thường thiệt hại do bên mua, bên nhận chuyển nhượng, bên thuê, bên thuê mua chậm tiến độ thanh toán hoặc bên bán, bên chuyển nhượng, bên cho thuê, bên cho thuê mua chậm tiến độ bàn giao do các bên thỏa thuận và phải được ghi rõ trong HĐ”. Vận dụng quy định nêu trên, tại các DN kinh doanh BĐS khi ký HĐ với khách hàng, để bảo vệ quyền lợi của người mua và người bán thì trong HĐ có đưa ra mức phạt giữa các bên.

3.3.4. Hoàn thiện phân bổ giá trị của hợp đồng cho các nghĩa vụ thực hiện

Sau khi xác định giá trị của HĐ với khách hàng, DN kinh doanh BĐS cần phải phân bổ giá trị này cho các nghĩa vụ trong trường hợp HĐ có từ hai nghĩa vụ riêng biệt trở lên. Mục đích phân bổ giá trị HĐ cho từng nghĩa vụ là để phản ánh giá trị của khoản thanh toán mà đơn vị dự kiến có được từ việc thực hiện nhiều nghĩa vụ cam kết với khách hàng. Phân bổ giá trị của HĐ được thực hiện theo nguyên tắc:

- Phân bổ giá trị HĐ cho từng nghĩa vụ được thực hiện trên cơ sở giá bán riêng lẻ tương đối.

- Tại thời điểm bắt đầu thực hiện HĐ, DN phải xác định giá bán riêng lẻ của từng sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ BĐS độc lập và phân bổ giá trị HĐ theo giá bán riêng lẻ đó.

Giá bán riêng lẻ là giá bán mà DN đã cam kết thực hiện với khách hàng. Giá bán riêng lẻ có thể quan sát được thông qua một hàng hoá hoặc dịch vụ tách biệt trong các tình huống tương tự cho khách hàng tương tự.

3.3.5. Hoàn thiện ghi nhận doanh thu trong doanh nghiệp kinh doanh bất động sản

3.3.5.1. Hoàn thiện nguồn dữ liệu đầu vào để phục vụ việc ghi nhận doanh thu

Việc tổ chức, xử lý chứng từ là khâu đầu tiên hết sức quan trọng của công tác kế toán, nó quyết định mức độ chính xác của thông tin kế toán cung cấp. Vì vậy, hoàn thiện hệ thống chứng từ là một đòi hỏi cấp bách đối với các DN nói chung và kinh doanh BĐS nói riêng. Việc tổ chức, xử lý chứng từ là khâu đầu tiên hết sức quan trọng của công tác kế toán, nó quyết định mức độ chính xác của

thông tin kế toán cung cấp. Vì vậy, hoàn thiện hệ thống chứng từ là một đòi hỏi cấp bách đối với các DN nói chung và kinh doanh BĐS nói riêng.

3.3.5.2. Hoàn thiện ghi nhận doanh thu trong DN kinh doanh BĐS.

** Hoàn thiện ghi nhận doanh thu theo thời điểm*

Doanh thu theo thời điểm được áp dụng cho các giao dịch bán nhà ở. Để tránh trường hợp xảy ra tranh chấp do áp lực ghi nhận doanh thu tại DN kinh doanh BĐS, theo tác giả nếu hợp đồng ký kết với khách hàng coi như thực hiện một nghĩa vụ duy nhất và trong HĐ có liệt kê các tiện ích bắt buộc thì khi bàn giao nhà thì DN chỉ được phép ghi nhận doanh thu khi các tiện ích này hoàn thành. Trường hợp nếu hợp đồng coi như 2 hay nhiều nghĩa vụ độc lập, tại thời điểm bàn giao nhà, doanh nghiệp chỉ được ghi nhận doanh thu nhà ở tương ứng với giá trị được phân bổ, giá trị phần tiện ích sẽ ghi nhận tại thời điểm hoàn thành.

Trường hợp bán hàng có khuyến mại

Trường hợp bán hàng khi khách hàng thanh toán theo tiến độ (trả tiền trước và nhận nhà sau)

Trường hợp quá thời hạn bàn giao nhà cho khách hàng

** Hoàn thiện ghi nhận doanh thu theo thời kỳ*

Theo NCS đối với cho thuê BĐS nếu DN có nhận trước tiền cho thuê của nhiều kỳ thì doanh thu nên được ghi nhận theo nguyên tắc phân bổ số tiền cho thuê nhận trước phù hợp với thời gian cho thuê, không nên ghi nhận doanh thu một lần.

3.3.6. Hoàn thiện trình bày thông tin trên báo cáo tài chính

Khi thực hiện HĐ thì các HĐ với khách hàng phải được trình bày trong Bảng CĐKT của DN kinh doanh BĐS như một khoản nợ phải trả cho HĐ, một tài sản HĐ hoặc một khoản phải thu (tùy thuộc vào tình hình thực hiện nghĩa vụ thực hiện HĐ và tiến độ thanh toán của khách hàng). Cụ thể:

- Trình bày trên Bảng CĐKT một khoản nợ phải trả cho HĐ khi khách hàng đã thanh toán trước, DN BĐS chưa thực hiện nghĩa vụ trong HĐ.

- Trình bày trên Bảng CĐKT một tài sản HĐ hoặc một khoản nợ phải thu khi DN kinh doanh BĐS đã hoàn thành nghĩa vụ thực hiện nhưng khách hàng chưa thanh toán.

3.3.7. Một số giải pháp khác nhằm hoàn thiện kế toán doanh thu trong doanh nghiệp kinh doanh bất động sản.

3.4. Điều kiện áp dụng các giải pháp hoàn thiện kế toán doanh thu trong doanh nghiệp kinh doanh bất động sản Việt Nam

3.4.1. Về phía Nhà nước và ngành chủ quản

3.4.2. Về phía các doanh nghiệp

Về phía Ban Giám đốc phải đảm bảo tính trung thực, minh bạch và phải tuân thủ các nguyên tắc đạo đức nghề nghiệp và tạo điều kiện để bộ phận kế toán và các bộ phận liên quan có được tiếp cận IFRS một cách sớm nhất có thể. Cần phải thống nhất chính sách và cách ghi nhận doanh thu với các phòng ban liên quan như Ban Giám đốc, bộ phận kế toán - tài chính, bộ phận kiểm soát nội bộ, bộ phận bán hàng.

DN kinh doanh BĐS cần phải thường xuyên tổ chức đào tạo nhằm nâng cao nhận thức và hiểu biết cho đội ngũ quản lý nói chung và đội ngũ kế toán nói riêng về IFRS.

Tạo điều kiện về trang thiết bị, các điều kiện vật chất khác để giúp kế toán nâng cao khả năng thu nhận, xử lý, kiểm soát và cung cấp thông tin bằng cách thiết lập hệ thống phần mềm kế toán đủ mạnh để theo dõi các khoản chênh lệch, ghi nhận doanh thu, kê khai thuế GTGT, thuế TNDN và hệ thống sổ sách theo IFRS (khi DN áp dụng IFRS).

Hoàn thiện cơ chế tổ chức quản lý sản xuất kinh doanh tại doanh nghiệp. Đồng thời căn cứ vào đặc điểm, điều kiện cụ thể của doanh nghiệp để tổ chức công tác kế toán phù hợp với đặc điểm ngành và của doanh nghiệp.

3.4.3. Về phía các Sở giao dịch chứng khoán

Với tư cách là cơ quan trực tiếp quản lý các giao dịch trên sàn chứng khoán, các Sở giao dịch chứng khoán phải thường xuyên kiểm tra tình hình chấp hành của các DN niêm yết nói chung và DN kinh doanh BĐS niêm yết nói riêng để đảm bảo các hoạt động diễn ra không bị gián đoạn và hiệu quả.

3.4.4. Về phía các cơ sở đào tạo.

NCS kiến nghị các cơ sở đào tạo Đại học, cao đẳng cần khẩn trương đưa nội dung IFRS 15 vào giảng dạy trong môn học kế toán tài chính cho sinh viên chuyên ngành kế toán.

Bộ Tài chính, các tổ chức nghề nghiệp cần thường xuyên mở các khoá đào tạo cơ bản và chuyên sâu về IFRS cho đội ngũ kế toán, kiểm soát viên nội bộ, các bộ phận có liên quan trong DN kinh doanh BĐS và đội ngũ giảng viên các trường Đại học, Cao đẳng trên cả nước.

KẾT LUẬN

Nghiên cứu kế toán doanh thu trong DN nói chung và DN kinh doanh BĐS nói riêng có vai trò rất quan trọng trong việc quản lý, nâng cao hiệu quả hoạt động của DN. Xuất phát từ tầm quan trọng của việc áp dụng IFRS 15 trong việc ghi nhận và trình bày doanh thu trên BCTC, tác giả đã tổng hợp các lý luận chung về kế toán doanh thu theo quan điểm tiếp cận HĐ với khách hàng với mô hình 5 bước; kinh nghiệm của một số nước trên thế giới và bài học cho Việt Nam. Trên cơ sở thực trạng nghiên cứu, tác giả đã tổng hợp những ưu điểm và hạn chế cần khắc phục để góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động quản lý trong DN. Với 06 nhóm hạn chế được đưa ra, tác giả đã phân tích các nguyên nhân chủ quan và nguyên nhân khách quan dẫn đến sự tồn tại các hạn chế này để có căn cứ đưa ra các giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán doanh thu trong DN kinh doanh BĐS nói chung và DN kinh doanh BĐS niêm yết nói riêng.

Ngoài khảo sát về kế toán doanh thu, tác giả tiếp tục thực hiện khảo sát đánh giá các nhân tố ảnh hưởng đến kế toán doanh thu trong DN kinh doanh BĐS. Từ thông tin thu thập được, tác giả đã xử lý và phân tích số liệu trên phần mềm SPSS, kết quả cho thấy nhân tố có mức độ ảnh hưởng lớn nhất đến kế toán doanh thu tại DN kinh doanh BĐS là hệ thống pháp lý và mức độ ảnh hưởng thấp nhất là ứng dụng công nghệ thông tin trong công tác kế toán của DN.

Trên cơ sở 07 nhóm hạn chế được trình bày, tác giả đã đưa ra 07 nhóm giải pháp liên quan đến kế toán doanh thu trong DN kinh doanh BĐS bao gồm: (i) hoàn thiện xác định HĐ với khách hàng; (ii) hoàn thiện xác định nghĩa vụ thực hiện HĐ; (iii) Hoàn thiện xác định giá trị HĐ; (iv) Hoàn thiện phân bổ giá trị HĐ cho từng nghĩa vụ trong HĐ với khách hàng; (v) Hoàn thiện ghi nhận doanh thu; (vi) hoàn thiện trình bày thông tin trên BCTC, (vii) một số giải pháp khác nhằm hoàn thiện kế toán doanh thu trong DN kinh doanh BĐS. Để thực hiện được 07 nhóm giải pháp này cần có sự vào cuộc của cơ quan Nhà nước nhằm hoàn thiện hệ thống pháp lý về, đầu tư, kế toán...; Bộ Tài chính, Ủy ban chứng khoán Nhà ; Các tổ chức nghề nghiệp, cơ sở đào tạo và các DN kinh doanh BĐS trong việc nâng cao trình độ chuyên môn của kế toán.

Phạm vi nghiên cứu của luận án chỉ dừng lại ở việc nghiên cứu kế toán doanh thu đối với các HĐ mua bán căn hộ chung cư, HĐ mua bán nhà ở riêng lẻ, HĐ mua bán biệt thự, nhà liền kề và HĐ cho thuê mặt bằng kinh doanh trong trung tâm thương mại mà chưa đề cập đến các loại HĐ khác trong DN kinh doanh BĐS và ghi nhận giá vốn tương ứng.

Trong quá trình nghiên cứu, tác giả không thể trách khỏi các sai sót nhất định. Với tinh thần cầu thị, ham học hỏi, tác giả rất mong nhận được sự đóng góp của các Thầy/ Cô, các nhà khoa học, các chuyên gia... để luận án được hoàn thiện tốt hơn./.

DANH MỤC CÁC CÔNG TRÌNH KHOA HỌC CỦA TÁC GIẢ ĐÃ CÔNG BỐ LIÊN QUAN ĐẾN LUẬN ÁN

1. Đinh Thị Lan, Nguyễn Ngọc Hiền, Lê Quỳnh Anh, Nguyễn Thị Kim Chi (2018), *Áp dụng IFRS tại một số nước Đông Nam Á và bài học kinh nghiệm cho Việt Nam*, Hội thảo Quốc gia “Đổi mới sáng tạo nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam” ngày 12/10/2018, Đại học Điện lực.
2. Nguyễn Ngọc Hiền (2022), *Một số thay đổi trong việc ghi nhận doanh thu khi áp dụng IFRS 15*, Tạp chí Kinh tế Châu Á Thái Bình Dương, số 609.
3. Nguyen Ngoc Hien (2022), *Impact of the international Financial Reporting standards 15 on Real Estate Business*, Review of Finance, Vol. 5, Issue 4.