

Kế toán các khoản chiết khấu trong mua bán hàng hóa - sự khác biệt giữa Việt Nam và thông lệ quốc tế

ThS. ĐÀO NAM GIANG

Học viện Ngân hàng

Chiết khấu phát sinh trong hoạt động mua bán hàng hóa gồm 2 loại là chiết khấu thương mại và chiết khấu thanh toán. Do nội hàm của 2 khái niệm này dẫn đến cách hạch toán và xử lý 2 khoản này giữa kế toán Việt Nam và thông lệ quốc tế, đặc biệt là kế toán Mỹ có sự khác biệt nhất định. Bài viết này sẽ tập trung phân tích sự khác biệt này và những vấn đề phát sinh trong thực tế kế toán mua bán hàng hóa tại Việt Nam hiện nay.

1. Chiết khấu thương mại

Theo kế toán Mỹ và các nước phương Tây, chiết khấu thương mại được hiểu là khoản giảm trừ khỏi giá niêm yết hoặc giá bán lẻ của hàng hóa để xác định giá bán thực tế cho từng giao dịch (giá trên hóa đơn); mức chiết khấu thương mại khác nhau giữa các nhóm khách hàng, thông thường là có mối tương quan chặt chẽ với khối lượng hàng mua. Như vậy, chiết khấu thương mại có thể phát sinh trong các trường hợp¹ như:

¹ Tổng hợp từ các nguồn:

Douglas J. McQuaig, Patricia A Bille; College Accounting, 9th edition; @ Cengage Learning, 2007, Chapter 11

<http://www.accounting4management.com/trade-discount-definition>

<http://www.businessdictionary.com/definition/>

- Khoản chênh lệch giữa giá niêm yết (giá bán lẻ) hàng hóa và giá mà nhà sản xuất bán cho nhà bán buôn (hoặc nhà bán buôn bán lại cho nhà bán lẻ) và trong trường hợp này nó chính là tỷ lệ lợi nhuận gộp của nhà bán buôn (hoặc bán lẻ).

- Khoản chênh lệch giữa giá niêm yết sản phẩm với giá thực tế bán cho khách hàng, có thể do khách hàng mua với khối lượng lớn hoặc do doanh nghiệp đang có chương trình ưu đãi giảm giá.

- Đôi khi, khoản chiết khấu thương mại còn xuất hiện do giá được in trên

[trade-discount.html](http://www.trade-discount.html)

<http://basiccollegeaccounting.com/2006/06/types-of-discounts-and-accounting-treatment-for-discount-allowed-and-discount-received>



catalog của doanh nghiệp đã trở nên lạc hậu và doanh nghiệp không muốn phí tổn quá nhiều cho việc in ấn và cập nhật lại các catalog của mình, hoặc do năng lực đàm phán của khách hàng.

Trong khi đó, quan điểm của kế toán Việt Nam, chiết khấu thương mại được hiểu theo nghĩa hẹp hơn, là khoản giảm trừ cho người mua do một lý do duy nhất là mua với khối lượng lớn. Chế độ kế toán Việt Nam cũng yêu cầu chiết khấu thương mại phải được thể hiện trên hóa đơn ở một dòng riêng, mặc dù cũng không được hạch toán trong sổ sách và việc ghi nhận giá trị hàng mua chỉ căn cứ vào giá sau khi trừ chiết khấu thương mại. Tuy nhiên đây chỉ là sự khác biệt nhỏ và về mặt thủ tục xử lý nhiều hơn là bản chất.

Từ phân tích trên có thể thấy, khái niệm chiết khấu thương mại theo kế toán Mỹ và các nước phương Tây được hiểu rộng hơn quan điểm của Việt Nam, đó là khoản giảm trừ so với giá niêm yết cho khách hàng do nhiều nguyên nhân khác nhau. Trong đó, một trong những nguyên nhân chính làm phát sinh chiết khấu thương mại là khách hàng mua với số lượng lớn. Điểm thứ 2 rất quan trọng trong khái niệm chiết khấu thương mại theo quan điểm của kế toán Mỹ và châu Âu là nó phải gắn với từng giao dịch cụ thể, và nó được xác định trước khi tính toán được giá bán thực tế của giao dịch hay giá trên hóa đơn.

Quan điểm của kế toán Việt Nam, chiết khấu thương mại được hiểu theo nghĩa hẹp hơn, là khoản giảm trừ cho người mua do một lý do duy nhất là mua với khối lượng lớn. Điểm khác biệt lớn hơn và đã gây ra không ít những phức tạp và tranh cãi trong xử lý kế toán của đơn vị hiện nay là việc kế toán Việt Nam coi chiết khấu thương mại có thể được phát sinh trong một giao dịch cụ thể hoặc là kết quả của một chuỗi giao dịch trước đó.

Kết quả là chiết khấu thương mại trong kế toán Mỹ không được thể hiện trên hóa đơn và cũng được ghi nhận trong sổ sách kế toán.

Điểm khác biệt lớn hơn và đã gây ra không ít những phức tạp và tranh cãi trong xử lý kế toán của đơn vị hiện nay là việc kế toán Việt Nam coi chiết khấu thương mại có thể được phát sinh trong một giao dịch cụ thể hoặc là kết quả của một chuỗi giao dịch trước đó. Ví dụ, khách hàng A trong cả năm 2012 mua tổng lượng hàng hóa X là 300 đơn vị (đơn giá là 10/đvị), do đó được hưởng chiết khấu là 1% trên tổng lượng hàng đã mua (30). Khoản chiết khấu này chỉ được xác định vào cuối năm 2012 và có thể được thanh toán bằng cách chi trả tiền mặt trực tiếp cho khách hàng, hoặc giảm trừ vào hóa đơn mua hàng lần cuối cùng. Điều này dẫn đến trong một số trường hợp, khoản chiết khấu thương mại phải được ghi nhận trên sổ sách kế toán như một khoản giảm trừ hàng mua (ghi có cho tài khoản theo dõi

hàng tồn kho tương ứng). Quy định này đã dẫn đến khá nhiều các vấn đề phát sinh trong thực tế cho các doanh nghiệp, ví dụ: Hóa đơn của lần mua cuối có giá trị bằng 0 hoặc giá trị rất nhỏ so với giá trị thực của hàng hóa thì khi đó giá trị hàng mua nên phản ánh như thế nào cho đúng bản chất của giao dịch? Nếu nhận được khoản chiết khấu bằng tiền hoặc được khấu trừ công nợ, và do đó phải ghi giảm trừ vào tài khoản hàng tồn kho, thì khoản này sẽ xử lý như thế nào khi xác định giá trị hàng xuất, đặc biệt là khi phương pháp tính giá hàng xuất kho không phải là phương pháp giá bình quân gia quyền? Khoản chiết khấu này là kết quả của các giao dịch mua hàng trong năm 2012 nhưng lại được hưởng vào cuối năm và do đó được ghi nhận vào cuối năm 2012, hay nói cách khác sẽ tác động đến giá vốn của các giao dịch bán hàng trong các năm tiếp theo. Cách xử lý như vậy liệu có dẫn đến việc phản ánh khoản chiết khấu không đúng kỳ kế toán



phát sinh? Thực tế hiện nay với các giao dịch dạng này, các doanh nghiệp mỗi người xử lý theo một cách khác nhau dẫn đến sự thiếu nhất quán và minh bạch trong thông tin.

Vậy theo thông lệ quốc tế, các khoản giảm trừ cho người mua căn cứ theo kết quả của một chuỗi giao dịch như trên có phát sinh hay không và nên xử lý như thế nào? Thực tiễn kinh doanh cho thấy, đương nhiên những khoản giảm trừ hoặc tặng quà cho khách hàng để tạo mối quan hệ thân thiết và lâu dài giữa người bán và khách hàng phát sinh khá nhiều và rất đa dạng. Theo thông lệ của kế toán Mỹ và các nước phương Tây khác, khoản giảm trừ này có thể được *ghi nhận theo ước tính về khả năng thực hiện và được phân bổ tương ứng cho giá vốn hàng bán và giá trị hàng hóa tồn kho*, chứ không giảm trừ toàn bộ vào giá trị lô hàng mua cuối cùng. Nội dung này đã được quy định cụ thể trong một văn bản được ban hành năm 2002 bởi Hội đồng chuẩn mực kế toán tài chính Hoa Kỳ FASB. Đó là EITF 01-9 Kế toán các khoản trợ giá từ nhà cung cấp cho khách hàng (Accounting for Consideration Given by a Vendor to a Customer)². Chuẩn mực kế toán quốc tế không đưa ra hướng dẫn cụ thể về vấn đề

² EITF – viết tắt của Emerging Issues Task Force, tạm dịch là Ủy ban xử lý các vấn đề đang nổi cộm, một ủy ban trực thuộc FASB - Hội đồng chuẩn mực kế toán tài chính của Hoa Kỳ. EITF cũng được dùng để chỉ các văn bản được ban hành bởi ủy ban này.

này, các khoản giảm trừ từ kết quả mua bán của một chuỗi giao dịch trong một khoảng thời gian quy định như trên được coi là một khoản giảm trừ nhờ khối lượng giao dịch (volume discount) và được xử lý tương tự chiết khấu thương mại. Tuy nhiên, theo Ủy ban chuẩn mực quốc tế, các chuẩn mực chỉ tiếp cận về mặt nguyên tắc không đi vào kỹ thuật xử lý cho từng giao dịch cụ thể. Với từng giao dịch cụ thể, kế toán cần căn cứ vào bản chất giao dịch để xử lý cho phù hợp. Và do đó, phần chiết khấu được hưởng như trong ví dụ trên cũng cần phải được phân bổ để ghi nhận vào giá vốn của hàng bán năm 2012 và giá trị hàng tồn kho mang sang năm 2013.

Tuy nhiên tại Việt Nam, các doanh nghiệp thường xử lý bám sát theo chế độ và do đó thông thường ghi giảm toàn bộ khoản chiết khấu được hưởng cho giá trị hàng tồn kho mang sang kỳ sau mặc dù điều này gây ra những điểm bất hợp lý trong số liệu kế toán. Sự phát triển ngày càng đa dạng các khoản ưu đãi dành cho khách hàng như hiện nay, đặc biệt là trong ngành công nghiệp bán lẻ và sự thiếu nhất quán trong cách xử lý của các doanh nghiệp, nên chẳng đã đến lúc chúng ta chuẩn hóa lại khái niệm về chiết khấu thương mại cho phù hợp với thông lệ quốc tế đồng thời xem xét đề đưa ra những hướng dẫn nhất quán về cách xử lý các khoản giảm trừ và trợ giá phát sinh trong các chương trình khách hàng thân thiết.

2. Chiết khấu thanh toán

Khái niệm về khoản chiết khấu thanh toán không có sự khác biệt giữa kế toán Việt Nam và kế toán quốc tế, tuy nhiên cách xử lý và hạch toán khoản này lại có sự khác biệt đáng kể giữa 2 hệ thống. Cụ thể, cả 2 hệ thống đều cho rằng chiết khấu thanh toán là khoản giảm giá mà người mua được hưởng khi thanh toán sớm trong đó kế toán Mỹ quy định rõ hơn về điều khoản thanh toán, thời hạn hưởng chiết khấu. Tuy nhiên quan điểm về cách thức xử lý lại khác nhau khá xa:

- **Kế toán Việt Nam** thuần túy chỉ phân tích vào bản chất của khoản chiết khấu thanh toán là khoản giảm trừ do người mua thanh toán sớm, tức là giá của quyền sử dụng vốn. Và do đó, đối với bên mua khoản chiết khấu thanh toán được hưởng không được giảm trừ vào giá gốc của tài sản mua về mà thay vào đó phải được hạch toán như một **khoản thu nhập hoạt động tài chính**. Đối với bên bán, khoản chiết khấu cho khách hàng được ghi nhận như một chi phí hoạt động tài chính và không ảnh hưởng tới doanh thu bán hàng được ghi nhận.

- **Kế toán Mỹ** cho rằng khoản chiết khấu thanh toán là khoản giảm trừ phát sinh trong điều khoản thanh toán thông thường của các giao dịch thương mại, hơn nữa các điều khoản thanh toán này có thể trở thành thông lệ trong giao dịch giữa nhà sản xuất và người bán buôn hoặc giữa người bán buôn và người




bán lẻ, thời hạn thanh toán và thời hạn chiết khấu thường được xác định cho phù hợp với đặc điểm chu kỳ sản xuất kinh doanh của từng lĩnh vực hoặc từng loại mặt hàng. Do đó, đối với bên mua, khoản chiết khấu thanh toán nếu được hưởng sẽ được coi là một khoản **giảm trừ vào giá gốc hàng mua**. Đối với bên bán, khoản chiết khấu thanh toán dành cho khách hàng sẽ được ghi nhận như một khoản **giảm trừ doanh thu** bán hàng.

- Theo chuẩn mực kế toán quốc tế - IFRS/IAS, IAS 2 - Hàng tồn kho và IAS 18 - Doanh thu đều chỉ đưa ra hướng dẫn về việc xử lý vào chi phí hoặc thu nhập tài chính trong trường hợp các hợp đồng mua bán có điều khoản thanh toán khác với điều khoản thanh toán thông thường và vì thế cấu thành nên yếu tố tài trợ. Do đó, đã có những tranh luận về việc khoản chiết khấu thanh toán nên được ghi nhận như một khoản thu nhập/chi phí tài chính hay nên hạch toán giống như một khoản giảm trừ giá trị hàng mua/giảm trừ doanh thu như kế toán Mỹ. Tuy nhiên, trong cuộc họp vào tháng 11/2004, Ủy ban hướng dẫn thực hiện chuẩn mực kế toán Quốc tế- IFRIC, trực thuộc IASB- Ủy ban chuẩn mực kế toán quốc tế đã có văn bản trả lời câu hỏi về vấn đề này của Ủy ban chuẩn mực kế toán Australia³. Theo đó, IFRIC

³Theo Newsletter of the International Financial Reporting Interpretation Committee, IFRIC Update, July 2004.


khẳng định rằng những hướng dẫn và quy định hiện hành của IFRS/IAS đã đủ rõ ràng, và các khoản chiết khấu thanh toán được coi như một khoản giảm trừ vào giá gốc của tài sản mua về. Bên cạnh đó, các văn bản và tài liệu hướng dẫn của các doanh nghiệp nhỏ và vừa SME, IASB đều thống nhất yêu cầu các khoản chiết khấu thanh toán phải được ghi giảm trừ vào doanh thu bán hàng, không được ghi nhận như một khoản chi phí hoạt động tài chính⁴.

Cả 2 cách xử lý đối với chiết khấu thanh toán (coi là khoản giảm trừ doanh thu/giá gốc hàng mua hay chi phí lãi vay/ thu nhập hoạt động tài chính) đều có cơ sở và lý lẽ riêng của nó. Chúng ta có thể xem xét và cân nhắc điều chỉnh chế độ của Việt Nam cho phù hợp với thông lệ của kế toán Mỹ. Tuy nhiên, các nhà kế toán và các nhà phân tích cần cân nhắc tới sự khác biệt này trong phân tích và diễn giải báo cáo tài chính của các doanh nghiệp được lập theo các hệ thống kế toán khác nhau. 

tiếp theo trang 43

Lý thuyết kinh tế nói rằng một công ty sẽ tối đa hoá lợi nhuận bằng việc thay đổi mức giá theo độ co giãn của cầu của

⁴Theo The IFRS for SMEs, Topic 1.6, Section 23 Revenue, prepared by IFRS Foundation education staff, IASB (<http://www.ifrs.org/IFRS+for+SMEs/SME+Workshops.htm>)

một sản phẩm. Khi cầu không co giãn, doanh thu bán hàng sẽ tăng khi giá tăng, còn trong trường hợp cầu co giãn doanh thu sẽ giảm khi giá tăng. Một công ty sẽ tối đa hoá doanh thu và lợi nhuận bằng việc làm giá như bán một mức giá cao hơn đối với một nước có cầu không co giãn và bán mức giá thấp hơn đối với nước có cầu co giãn. Chính sự khác biệt về giá này sẽ làm cho giá ở các nước khác nhau là khác nhau và PPP bị lệch trong thực tế. 

Tài liệu tham khảo

1. Tổng cục Thống kê
2. Ngân hàng Thế giới
3. Tài chính Quốc tế - GS. TS Nguyễn Văn Tiến
4. Bls.gov
5. Rateinflation.com
6. research.stlouisfed.org
7. finance.yahoo.com



Vui cười
Mổ ruột thừa

Bác sĩ trưởng khoa hồi bệnh nhân đang thở hồng hộc trong hành lang:

- Sắp bắt đầu mổ cho anh, tại sao anh lại bỏ chạy khỏi phòng giải phẫu?

- Vì cô y tá nói: "Yêu cầu không hoảng loạn như vậy. Mổ ruột thừa là một phẫu thuật đơn giản nhất trong tất cả các loại phẫu thuật"

- Thì đúng là như thế chứ sao!

- Đã đành. Nhưng mà cô ấy nói không phải với tôi mà là với anh bác sĩ trẻ đang cầm con dao mổ.