

Tiêu đề: IFRS 15 và tác động tới doanh nghiệp địa ốc**Tác giả: Phạm Thái Hùng - Giám đốc Dịch vụ Kiểm toán, Công ty PwC Việt Nam****Nguồn: Đặc san Toàn cảnh thị trường bất động sản 2018 - Báo Đầu tư xuất bản ngày 09/01/2019**

IFRS 15

và tác động tới doanh nghiệp địa ốc

IFRS 15 sẽ có những tác động đối với các doanh nghiệp bất động sản tại Việt Nam, ảnh hưởng đến nghiệp vụ kế toán cũng như các yếu tố về quản lý và cơ sở hạ tầng của doanh nghiệp.

**PHẠM THÁI HÙNG**

Giám đốc Dịch vụ Kiểm toán, Công ty PwC Việt Nam

IFRS 15 LÀ GÌ?

Chuẩn mực Báo cáo tài chính số 15 (còn được gọi là IFRS 15) là sản phẩm chung của quá trình hợp tác giữa Hội đồng Chuẩn mực Kế toán Quốc tế (IASB) và Hội đồng Chuẩn mực Kế toán tài chính Hoa Kỳ (FASB).

Trong một thời gian dài trước sự ra đời của chuẩn mực này, các doanh nghiệp sử dụng IFRS hoặc kế toán Mỹ gặp nhiều khó khăn trong việc xác định chính sách hạch toán doanh thu hợp lý, vì tồn tại nhiều chuẩn mực hoặc hướng dẫn khác nhau. Bằng việc ban hành IFRS 15 và chuẩn mực tương đương trong kế toán tài chính của Hoa Kỳ (ACS 606), hai cơ quan về chuẩn mực kế toán này đã đưa ra một mô hình thống nhất để tất cả các doanh

nh nghiệp, bất kể ngành nghề đều có thể áp dụng khi hạch toán doanh thu.

IFRS 15 được ban hành vào ngày 28/5/2014 và áp dụng cho các năm hay giai đoạn tài chính bắt đầu từ ngày 1/1/2018. Như vậy, tại thời điểm này, đã có nhiều doanh nghiệp áp dụng chuẩn mực doanh thu mới. Ở các quốc gia mà việc áp dụng IFRS là bắt buộc, có nhiều doanh nghiệp đã quyết định áp dụng IFRS 15 sớm hơn quy định để họ có thể biết được những vấn đề có thể xảy ra trong thực tế và có thời gian để điều chỉnh. Tại Việt Nam, một số doanh nghiệp có mức vốn hóa lớn và có tên tuổi cũng đã áp dụng hoặc đang lên phương án triển khai việc áp dụng IFRS 15.

Kinh nghiệm trên thế giới và Việt Nam cho thấy, việc sử dụng IFRS nói chung và áp dụng IFRS 15 nói riêng đã và đang nâng cao tính hữu ích của thông tin tài chính kế toán. Cụ thể, với IFRS 15, những đối tượng sử dụng báo cáo tài chính như các nhà đầu tư, các tổ chức tín dụng, hay các cơ quan chức năng có thể đánh giá và so sánh hiệu quả hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp một cách cụ thể và chính xác hơn.

Về phía các doanh nghiệp, họ sẽ có một cái nhìn tổng hợp và toàn diện hơn về các nghĩa vụ của mình trong những hợp đồng cung cấp hàng hóa và dịch vụ, điều mà các chuẩn mực trước đây chưa chú trọng tới.

Bất động sản là một trong những lĩnh vực mà chuẩn mực doanh thu mới này được đánh giá là có ảnh hưởng sâu rộng nhất, vì ngành này có nhiều loại hình kinh doanh và mỗi loại hình có những đặc thù riêng về phương thức kinh doanh và sản phẩm.

Công cuộc hội nhập đã nâng tầm các doanh nghiệp bất động sản trong nước, từ vị

trí là các đơn vị thầu xây dựng hay các doanh nghiệp kinh doanh nhà ở hay công trình, thành các tập đoàn lớn tham gia vào nhiều mắt xích trong chuỗi cung ứng. Chúng ta đã có các tập đoàn chuyên về phát triển và cung ứng các sản phẩm hay giải pháp bất động sản, các doanh nghiệp tập trung vào cung cấp dịch vụ thầu xây dựng, các công ty môi giới và cung cấp dịch vụ quản lý...

Sản phẩm trên thị trường bất động sản Việt Nam cũng đa dạng gồm căn hộ chung cư, nhà phố, bất động sản nghỉ dưỡng (condotel), khách sạn, hay kho bãi... Trong đó, có những sản phẩm đi trước sự phát triển của cơ sở pháp lý, chế độ thuế và kế toán. Hơn nữa, sản phẩm bất động sản thường có giá trị lớn, lịch thanh toán kéo dài, có nhiều hạng mục thi công khác nhau và tốn không ít thời gian.

Những đặc tính này của sản phẩm bất động sản khiến cho việc xác định thời điểm và cách thức ghi nhận doanh thu trở nên phức tạp hơn so với các lĩnh vực kinh doanh khác. Vì thế, việc xác định phương pháp hạch toán doanh thu hợp lý cho các doanh nghiệp hoàn toàn không đơn giản, kể cả khi áp dụng các chuẩn mực báo cáo tài chính quốc tế trước đây (bao gồm IAS 11 và IAS 18), cũng như chế độ kế toán Việt Nam hiện hành và IFRS 15.

Những điểm mới trong IFRS 15 sẽ có những tác động nhất định đối với các doanh nghiệp bất động sản tại Việt Nam, ảnh hưởng đến nghiệp vụ kế toán cũng như các yếu tố về quản lý và cơ sở hạ tầng của doanh nghiệp.

Chuẩn mực IFRS 15 đưa ra một mô hình xác định doanh thu thống nhất cho tất cả các doanh nghiệp. Mô hình này gồm 5 bước: (1) xác định hợp đồng với khách hàng; (2) xác định các nghĩa vụ trong hợp đồng; (3) xác định

Tiêu đề: IFRS 15 và tác động tới doanh nghiệp địa ốc
Tác giả: Phạm Thái Hùng - Giám đốc Dịch vụ Kiểm toán, Công ty PwC Việt Nam
Nguồn: Đặc san Toàn cảnh thị trường bất động sản 2018 - Báo Đầu tư xuất bản ngày 09/01/2019



Một số sản phẩm tại Việt Nam như Condotel còn chưa có cơ sở pháp lý đầy đủ

giá trị hợp đồng; (4) phân bổ giá trị hợp đồng cho các nghĩa vụ trong hợp đồng; và (5) xác định thời điểm ghi nhận doanh thu.

Kinh nghiệm thực tiễn cho thấy, nếu không có sự chuẩn bị và nhận được sự tư vấn kỹ càng, các doanh nghiệp sẽ khá bối rối trong việc phân tích nghiệp vụ kinh doanh của mình thông qua 5 bước này.

XÁC ĐỊNH HỢP ĐỒNG VỚI KHÁCH HÀNG

Thông thường, việc xác định sự tồn tại một hợp đồng cung cấp sản phẩm bất động sản là không quá khó. Để giảm thiểu rủi ro, từ trước đến nay, hợp đồng trong lĩnh vực bất động sản đều ghi rõ các bên tham gia và các điều khoản hợp đồng. Điểm mới của IFRS 15 là yêu cầu doanh nghiệp phải xác định khả năng khách hàng sẽ thanh toán tiền hàng ngay tại thời điểm ký hợp đồng.

Dù theo chuẩn mực báo cáo tài chính quốc tế trước đây hay các chuẩn mực và chế độ kế toán hiện hành của Việt Nam, khả năng thanh toán của khách hàng là một trong 5 điều kiện xác định doanh thu, tuy nhiên, điều kiện này chỉ được tính đến khi doanh nghiệp đã chuyển giao hàng hóa và đã xác định khoản doanh thu phải nhận từ khách hàng, nghĩa là khi hợp đồng đã được thực hiện tương đối đầy đủ.

Việc xác định khả năng thanh toán của khách hàng ngay từ đầu theo IFRS 15 là xét

đoán xem bản chất hợp đồng đó có tồn tại hay không. Nếu một hợp đồng mà người bán hiểu rằng, người mua sẽ không có khả năng thanh toán, thì về bản chất, hợp đồng này không tồn tại. Do đó, doanh nghiệp sẽ không được phép áp dụng IFRS 15 cho trường hợp này. Doanh thu trong trường hợp này chỉ có thể được ghi nhận theo phương thức “tiền trao, cháo múc”.

Các công ty phát triển các dự án căn hộ, nhà phố hay biệt thự là đối tượng chịu ảnh hưởng lớn của quy định về khả năng thanh toán của khách hàng. Theo Luật Kinh doanh bất động sản, trong các dự án bán nhà hình thành trong tương lai, sau khi xây xong móng của công trình, chủ đầu tư được phép thu từ khách hàng tối đa 30% giá trị hợp đồng. Nếu khách hàng đã được ngân hàng chấp nhận cung cấp tín dụng, thì doanh nghiệp có thể xác định một cách khá chính xác về khả năng thanh toán của khách hàng.

Tuy nhiên, một câu hỏi được đặt ra là nếu người mua không vay ngân hàng, thì chủ đầu tư cần phải làm gì để ước tính được việc khách hàng sẽ phá vỡ hợp đồng, vì lý do không còn khả năng thanh toán?

Chuẩn mực IFRS 15 hiện không có hướng dẫn cụ thể, mà yêu cầu doanh nghiệp phải sử dụng tất cả những thông tin có được để đánh giá. Các doanh nghiệp bất động sản ở Việt Nam thường không có các bước đánh giá về khả năng tài chính của khách hàng, trong khi đây

lại là một yêu cầu của kế toán quốc tế. Nhiều doanh nghiệp khẳng định rất tích cực về khả năng thanh toán của khách hàng của họ, nhưng không thể đưa ra được số liệu để chứng minh.

Thực tế, các doanh nghiệp bất động sản tại Việt Nam thường không có các cơ sở dữ liệu quá khứ đủ lớn để giúp ích cho việc phân tích và đánh giá này. Có thể doanh nghiệp chưa hoạt động đủ lâu hoặc chưa chú trọng vào việc tổng hợp dữ liệu. Đây là một điểm mà các doanh nghiệp bất động sản cần phải khắc phục nếu như muốn áp dụng IFRS đúng và đủ.

PHƯƠNG THỨC XÁC ĐỊNH CÁC NGHĨA VỤ TRONG HỢP ĐỒNG, GIÁ TRỊ HỢP ĐỒNG VÀ PHÂN BỐ GIÁ TRỊ HỢP ĐỒNG CHO CÁC NGHĨA VỤ HỢP ĐỒNG

IFRS 15 yêu cầu doanh nghiệp phải xác định được các nghĩa vụ riêng biệt trong hợp đồng với khách hàng và sau đó phân bổ giá trị hợp đồng cho các nghĩa vụ đó. Khái niệm trón gói (bundling) trong kinh doanh là không mới, khi các chuẩn mực báo cáo tài chính quốc tế trước đây và Thông tư 200/2014/TT-BTC do Bộ Tài chính ban hành đã đề cập đến vấn đề này. Tuy nhiên, chúng ta thường nghĩ đến khái niệm này trong kinh doanh hàng hóa hay dịch vụ tiêu dùng, hơn là các hợp đồng mua bán bất động sản. Với việc áp dụng IFRS 15, các doanh nghiệp chuyên phát triển các dự án nhà

Tiêu đề: IFRS 15 và tác động tới doanh nghiệp địa ốc
Tác giả: Phạm Thái Hùng - Giám đốc Dịch vụ Kiểm toán, Công ty PwC Việt Nam
Nguồn: Đặc san Toàn cảnh thị trường bất động sản 2018 - Báo Đầu tư xuất bản ngày 09/01/2019

ở sẽ phải dành nhiều thời gian hơn cho việc phân tích và đánh giá các hợp đồng của mình, đồng thời xem xét tất cả các yếu tố liên quan.

Một ví dụ điển hình là liệu một hợp đồng bán căn hộ chung cư hình thành trong tương lai, mà ở đó cư dân được sử dụng các tiện ích như hồ bơi, phòng xông hơi, phòng tập gym... sẽ bao gồm một hay nhiều nghĩa vụ của chủ đầu tư. Doanh nghiệp có thể lý luận rằng, chất lượng cuộc sống của cư dân có thể sẽ bị ảnh hưởng nghiêm trọng khi chủ đầu tư không hoàn thành các tiện ích này.

Mong muốn của khách hàng là được sống trong một môi trường hiện đại, văn minh, sạch đẹp và số tiền họ bỏ ra không chỉ là để sở hữu một hay nhiều căn hộ, mà còn là để họ được hưởng thụ những tiện ích đi kèm như chủ đầu tư đã hứa trong các văn bản giới thiệu dự án và trong hợp đồng. Hơn thế nữa, về mặt pháp lý, chủ đầu tư phải có trách nhiệm cung cấp các

tiện ích như đã cam kết trong hợp đồng.

Vì thế, nên chăng việc cần thiết gộp chung thành một nghĩa vụ hợp đồng cho cả căn hộ và những tiện ích đi kèm? Có nghĩa, doanh nghiệp có thể được phép ghi nhận toàn bộ doanh thu khi bàn giao căn hộ mặc dù chưa thi công xong các tiện ích.

Ngược lại, hiện có một trường phái khác cho rằng, khách hàng mua căn hộ chung cư có thể hưởng các lợi ích như sử dụng, bán hoặc thế chấp căn hộ ngay cả khi không có các tiện ích đó, nghĩa là chúng là hai nghĩa vụ riêng biệt. Nếu có trên một nghĩa vụ hợp đồng, thì doanh nghiệp sẽ phải phân bổ giá trị hợp đồng cho những phần công trình đã được bàn giao.

Điều khoản bảo hành cũng là một trong những mục quan trọng được đề cập trong IFRS 15. Chuẩn mực phân loại các điều khoản bảo hành thành 2 loại chính. Những điều khoản bảo hành thông thường để đảm bảo là sản phẩm làm ra đáp ứng được các yêu cầu kỹ thuật đã cam kết (ví dụ như xe hơi thường được bảo hành trong vòng 2 tới 3 năm hay 50.000 km) không được coi là một nghĩa vụ riêng biệt trong hợp đồng. Bản chất của loại bảo hành còn lại là cung cấp thêm dịch vụ cho khách hàng.

Theo quan điểm của IASB, loại bảo hành này là một nghĩa vụ hợp đồng riêng biệt. Nếu doanh nghiệp bất động sản có các sản phẩm nghỉ dưỡng như condotel, thì cần phải cẩn trọng trong việc xác định điều khoản cam kết về lợi nhuận hay doanh thu cho thuê. Theo thông lệ trong lĩnh vực bất động sản, các điều khoản cam kết này không giống như các

khoản bảo hành về các tính năng kỹ thuật của sản phẩm, mà có thể được coi là một nghĩa vụ riêng biệt và phải được phân bổ một phần giá trị hợp đồng. Tuy nhiên, cũng có doanh nghiệp xem những điều khoản bảo hành này là các khoản nợ tài chính hay dự phòng và áp dụng các chuẩn mực khác có liên quan. Điều quan trọng là doanh nghiệp cần phải có một quy trình cụ thể để phân tích, đánh giá và xác định số lượng nghĩa vụ hợp đồng của mình.

Một điểm quan trọng khác của IFRS 15 là chuẩn mực này yêu cầu doanh nghiệp phải xác định xem lịch thanh toán trong hợp đồng có tạo ra một khoản tín dụng hoặc là cho hoặc là từ khách hàng hay không. Tại thị trường Việt Nam, đặc biệt là ở các dự án bán căn hộ hình thành trong tương lai, hình thức thanh toán phổ biến là khách hàng đóng tiền theo tiến độ, nghĩa là khách hàng đang trả tiền trước và nhận nhà sau.

Điều này được hiểu là chủ đầu tư đang được sử dụng vốn của khách hàng mua căn hộ. Về bản chất kinh tế, người mua đang cung cấp một khoản vay cho người bán. Trong một mối quan hệ tín dụng, người đi vay phải chịu lãi vay và người cho vay được hưởng thu nhập lãi cho vay. Đây chính là điều IFRS 15 yêu cầu doanh nghiệp phải hạch toán.

Ở chiều ngược lại, nếu doanh nghiệp đã có sẵn sản phẩm bất động sản và cho phép khách hàng được phép trả chậm trong một thời gian, thì doanh nghiệp lại là bên cho vay. Về hình thức thanh toán trả góp này, thì cả các chuẩn mực báo cáo tài chính quốc tế trước đây

Các doanh nghiệp bất động sản tại Việt Nam thường không có các cơ sở dữ liệu quá khứ đủ lớn để giúp ích cho việc phân tích và đánh giá khả năng tài chính của khách hàng.



Sản phẩm bất động sản thường có giá trị lớn, lịch thanh toán kéo dài nên ghi nhận doanh thu khá phức tạp

Tiêu đề: IFRS 15 và tác động tới doanh nghiệp địa ốc

Tác giả: Phạm Thái Hùng - Giám đốc Dịch vụ Kiểm toán, Công ty PwC Việt Nam

Nguồn: Đặc san Toàn cảnh thị trường bất động sản 2018 - Báo Đầu tư xuất bản ngày 09/01/2019

và các chuẩn mực kế toán và chế độ kế toán Việt Nam hiện hành đều có quy định.

PHƯƠNG THỨC XÁC ĐỊNH THỜI ĐIỂM GHI NHẬN DOANH THU

Hiện tại, có lẽ vấn đề gây nhiều tranh cãi nhất liên quan đến IFRS 15 là ghi nhận doanh thu theo thời gian hay tại một thời điểm. Sau khi ban hành IFRS 15, IASB và IFRIC đã nhận được nhiều ý kiến phản hồi từ các doanh nghiệp bất động sản trên thế giới. Các doanh nghiệp này sau một thời gian áp dụng IFRS 15 cho rằng, chuẩn mực này không hướng dẫn rõ ràng về điều kiện để áp dụng hạch toán doanh thu theo thời gian.

Theo chuẩn mực doanh thu mới, doanh nghiệp sẽ phải thỏa mãn một trong những điều kiện sau đây thì mới được phép ghi nhận doanh thu trong suốt quá trình cung cấp hàng hóa hay dịch vụ. Thứ nhất, khách hàng có thể hưởng được lợi ích theo thời gian từ việc sử dụng sản phẩm của doanh nghiệp, chẳng hạn như dịch vụ quản lý sẽ tạo ra lợi ích cho khách hàng, tức là chủ sở hữu của trung tâm thương mại, trong suốt quá trình dịch vụ được cung cấp và lợi ích chính là sự ngăn nắp, nề nếp... của trung tâm.

Thứ hai, nếu điều kiện trên không được thỏa mãn, thì doanh nghiệp cần xác định liệu mình có đang nâng cấp, cải tạo hay tạo ra một tài sản mà tài sản này đã thuộc quyền kiểm soát của khách hàng.

Thứ ba, khi mà hai điều kiện trên không được đáp ứng, yêu cầu doanh nghiệp phải xác định liệu sản phẩm đang được tạo ra có một mục đích sử dụng khác không (tức là có bán được cho một khách hàng khác không) và doanh nghiệp có quyền được yêu cầu khách hàng thanh toán cho phần việc đã thi công.

IFRS 15 nhấn mạnh là quyền yêu cầu thanh toán ở đây nghĩa là quyền được yêu cầu thanh toán cho chi phí xây dựng đã bỏ ra cộng với một khoản lợi nhuận hợp lý.

Nếu tất cả các điều kiện này không được thỏa mãn, thì doanh nghiệp sẽ phải ghi nhận doanh thu tại thời điểm người bán chuyển giao quyền kiểm soát hàng hóa hay dịch vụ cho người mua. Đây là khái niệm mới, vì trước đây doanh thu được xác định dựa trên sự chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích từ việc sở hữu sản phẩm.

Theo Chuẩn mực báo cáo tài chính IAS 18 và Chuẩn mực Kế toán Việt Nam số 14, doanh thu chỉ được ghi nhận khi thỏa mãn đồng thời 5 điều kiện. Trong đó, nếu doanh nghiệp vẫn còn nắm giữ quyền quản lý hàng hóa thì sẽ không được phép ghi nhận doanh thu.



Sau khi xây xong móng của công trình, chủ đầu tư được phép thu từ khách hàng tối đa 30% giá trị hợp đồng

Tuy nhiên, IFRS 15 xác định, việc còn nắm giữ quyền quản lý chưa chắc có nghĩa là doanh nghiệp còn kiểm soát hàng hóa hay dịch vụ. Khách hàng các dự án condotel thường sẽ gửi các căn hộ của mình lại cho chủ đầu tư để tham gia vào các chương trình cho thuê lại căn hộ. Chủ sở hữu sẽ bị bắt buộc phải chấp nhận cách thiết kế căn hộ do chủ đầu tư đưa ra và việc quản lý, cho thuê căn hộ đều do chủ đầu tư đảm nhiệm. Nghĩa là chủ đầu tư vẫn có quyền quản lý sản phẩm mà mình đã bán ra. Vậy chủ đầu tư hay nhà đầu tư đang thực sự nắm quyền kiểm soát căn hộ nghỉ dưỡng đó?

IFRS 15 không đưa ra cách xác định quyền kiểm soát một cách cụ thể, mà chỉ đưa ra một số ví dụ. Và đó là lý do dễ hiểu tại sao các doanh nghiệp thấy khó khăn trong việc xác định thời điểm ghi nhận doanh thu.

CÁC VẤN ĐỀ CẦN QUAN TÂM

Trong tháng 3/2018, IFRIC đã công bố 3 kết luận về các hợp đồng mua bán bất động sản. Các kết luận này một phần nào đó đã giải đáp những băn khoăn nhất định của các doanh nghiệp bất động sản. Tuy nhiên, những kết luận này chỉ trả lời cho 3 trường hợp cụ thể, mà theo IFRIC là đại diện cho phần lớn các vấn đề đã được nêu lên trong lĩnh vực bất động sản. Điều mà chúng ta có thể rút ra là đã, đang và sẽ còn nhiều vấn đề mà cả IASB và IFRIC chưa có câu trả lời. Cho đến khi các cơ quan chức năng có thêm những hướng dẫn cụ thể hơn thì, theo quan điểm của chúng tôi, các doanh nghiệp bất động sản cần quan tâm đến những vấn đề sau:

Thứ nhất, cần phải xác định rằng việc xác định doanh thu đúng và hợp lý có ý nghĩa hết

sức quan trọng đối với doanh nghiệp và các đối tượng sử dụng báo cáo tài chính như cổ đông hay các chủ nợ. Để làm việc đó, doanh nghiệp cần phải trang bị cho mình đầy đủ kiến thức về IFRS 15 và đầu tư thời gian, nhân vật lực, cho việc áp dụng chuẩn mực này vào doanh nghiệp mình. Việc áp dụng IFRS 15 theo thực tế cho thấy không hề đơn giản và đòi hỏi có sự tham gia của các thành viên của ban lãnh đạo phụ trách về tài chính kế toán.

Thứ hai, doanh nghiệp cần có sự chuẩn bị về hệ thống kế toán và hệ thống thông tin. Doanh nghiệp cần phải có một cơ sở dữ liệu đủ để đảm bảo cho cung cấp thông tin cần thiết cho các bước xác định doanh thu theo mô hình 5 bước của IFRS 15. Như đã trình bày ở trên, doanh nghiệp sẽ gặp khó khăn khi phải xác định những ước tính như khả năng thanh toán của khách hàng khi mà dữ liệu quá khứ không có hoặc không đầy đủ.

Thứ ba, các báo cáo tài chính theo IFRS, sau khi áp dụng IFRS 15, có thể có những khác biệt trọng yếu so với báo cáo tài chính cho mục đích khai thuế thu nhập doanh nghiệp và báo cáo tài chính theo các chuẩn mực quốc tế trước đây hoặc theo các chuẩn mực kế toán Việt Nam. Doanh nghiệp cần đối chiếu, so sánh để đảm bảo có thể giải thích được những khác biệt này cho các đối tượng sử dụng báo cáo tài chính. Những thay đổi về thời gian ghi nhận doanh thu có thể sẽ tạo ra những khoản thuế hoãn lại. Đồng thời, do báo cáo tài chính có thể thay đổi, các chỉ số đánh giá hiệu quả hoạt động cũng sẽ bị ảnh hưởng và doanh nghiệp cần có kế hoạch để điều chỉnh cũng như thông báo những sự thay đổi này cho các phòng ban, nhân viên liên quan.