

Về nhân tố Sinh viên: Cần rèn luyện tích cực hơn, chủ động học tập hơn nữa. Mạnh dạn nêu lên những đóng góp, ý kiến, thắc mắc trong quá trình học của bản thân để kịp thời được giải đáp và cần tham khảo phương pháp học tập từ các anh chị xuất sắc khóa trước, để có thể lựa chọn được phương pháp học tập hiệu quả qua việc có động lực học tập, mục tiêu phấn đấu cho riêng mình. ■

Bảng 3: Kết quả phân tích hồi quy

Coefficients ^a					
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	Sig.
		B	Std. Error	Beta	
1	(Constant)	.006	.053		.917
	Quan lý dân tạo	.193	.053	.195	.000
	Điều kiện học tập	.091	.053	.092	.006
	Yếu tố xã hội	.036	.053	.037	.269
	Gia đình	.396	.053	.399	.000
	Chương trình đào tạo	.245	.053	.247	.000
	Sinh viên	.354	.053	.357	.000
	Môi trường học tập	.229	.053	.231	.000
	Giảng viên	.122	.053	.123	.000

a. Dependent Variable: Động lực học tập

Tài liệu tham khảo

[1] Hoàng Trọng, Chu Nguyễn Mộng Ngọc (2008). *Phân tích dữ liệu nghiên cứu với SPSS*. NXB Hồng Đức.

[2] Ths. Trịnh Xuân Hưng; Ths. Trần Nam Trung (2018) – “Phương pháp

giảng dạy các môn học thực hành ngành kế toán nhằm đạt được hiệu quả cao nhất tại trường Đại học Công nghệ TP. Hồ Chí Minh”, *Đề tài nghiên cứu khoa học cấp trường*.

[3] Ths. Trịnh Xuân Hưng, Ths Trần Nam Trung. *Nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả học tập các môn thực hành tại Hutech*. *Tạp chí Tài chính*, Kỳ 1 tháng 9/2018, Trang 107.

(Nguồn: Nhóm tác giả phân tích, tổng hợp 2020)

Gian lận và các kỹ thuật thực hiện gian lận đối với khoản mục doanh thu được kế toán theo IFRS

 TS. Lê Vũ Ngọc Thanh*
Ths. Hoàng Trọng Hiệp**

Nhận: 02/12/2020
Biên tập: 12/12/2020
Duyệt đăng: 22/12/2020

Các vụ sụp đổ hoặc bê bối của các tập đoàn trên thế giới gần đây, thường gắn liền với chiêu trò gian lận có liên quan đến báo cáo tài chính. Ví dụ, Tập đoàn Toshiba (2015) khai khổng lợi nhuận 1,2 triệu USD trong vòng 7 năm, từ năm 2008; Công ty Luckin Coffee (2019) của Trung Quốc khai khổng doanh thu hơn 300 triệu USD. Tập đoàn Steinhoff International Holdings NV (2019) của Nam Phi khai khổng hàng triệu USD doanh thu bằng cách tạo ra các giao dịch giả,...

Những điều này đã làm cho thị trường lo lắng. Nhiều bài và nghiên cứu đã được đưa ra không chỉ bởi các học giả lớn và các hội nghề nghiệp, mà còn bởi các nhà lập pháp ở một số quốc gia. Những bài viết quan trọng cần phải kể đến như “Independence review of the Financial Reporting Council” được thực hiện bởi Donald Brydon năm 2019, “Fraud Thermatic review” được thực hiện bởi Hội đồng Giải trình trách nhiệm cho công chúng Canada. Hoặc tại Nhật Bản, Hội đồng Kế toán doanh nghiệp đã bổ sung thêm một chuẩn mực kiểm toán mới “Chỉ ra rủi ro gian lận trong kiểm toán”. Tuy nhiên, tại Việt Nam, chưa có một sự quan tâm đáng kể đến lĩnh vực này từ các nhà nghiên cứu, thị trường cũng như bởi các cơ quan lập pháp. Báo cáo tài chính quốc tế (IFRS) đã được một số doanh nghiệp Việt Nam áp dụng và theo Đề án Áp dụng chuẩn mực báo cáo tài chính quốc tế, từ sau năm 2025, các doanh nghiệp niêm yết, công ty đại chúng quy mô lớn đã lập báo cáo tài chính. Vì vậy, việc nhận biết các kỹ thuật gian lận trên báo cáo tài chính, đặc biệt là doanh thu khi các đơn vị, tổ chức kinh tế áp dụng IFRS là rất cần thiết.

Khái quát về gian lận trên báo cáo tài chính

Thông tin tài chính đóng vai trò quan trọng, giúp các nhà đầu tư trên thị trường vốn ra các quyết định kinh tế. Gian lận trên báo cáo tài chính (BCTC) là việc cố ý tạo ra các sai lệch trên BCTC có khả năng làm cho nhà đầu tư ra các quyết định sai lầm, khi dựa vào các thông tin này. Gian lận và hành vi chi phối thu nhập đều ảnh hưởng đến tình hình tài chính năm hiện tại, các năm tương lai và ảnh hưởng đến người sử dụng BCTC. Tuy nhiên, hai hành vi này về bản chất là khác nhau.

Cụ thể, gian lận là các hành vi cố ý làm sai các nguyên tắc kế toán, có thể bỏ sót, ghi thêm hoặc thuyết minh sai lệch các thông tin tài chính. Hành vi chi phối thu nhập không vi phạm các nguyên tắc kế toán. Đơn vị lợi dụng các chính sách kế toán hoặc thông qua việc

* **Đại học Kinh tế TP.HCM**
** **Hội Kế toán TP.HCM**

thực hiện các hoạt động kinh tế thực, mua, bán, vốn hóa tài sản,... nhằm tạo ra các khoản lợi nhuận như mong muốn.

Gian lận trên BCTC có thể xảy ra theo hai chiều hướng:

- Làm đẹp BCTC, thông qua việc tăng lợi nhuận, tăng tài sản, giảm nợ phải trả dẫn đến tăng vốn chủ sở hữu. Mục đích của đơn vị là nhằm che giấu các khoản lỗ, che giấu việc không hoàn thành kế hoạch kinh doanh, mục tiêu lợi nhuận, hoặc đơn giản chỉ là làm đẹp BCTC để làm tăng giá cổ phiếu.

- Làm xấu BCTC, thông qua khai thiếu doanh thu, khai khống chi phí, tạo ra những khoản lỗ, những khoản dự trữ (dự phòng) để hoàn nhập sử dụng cho tương lai. Thông thường, đơn vị sẽ làm xấu BCTC cho mục đích thuế, hoặc đổ lỗi cho các sự kiện khách quan, ví dụ Covid-19, khiến đơn vị không đạt mục tiêu để tạo ra nguồn dự trữ được hoàn nhập trong tương lai khi đơn vị muốn làm đẹp BCTC.

Cả hai tình huống làm đẹp hay làm xấu BCTC đều gây ảnh hưởng đến tình hình tài chính năm hiện tại cũng như các năm trong tương lai. Tuy vậy, theo các báo cáo “Report to the nations” của ACFE trong thời gian qua, xu hướng làm đẹp BCTC xảy ra nhiều hơn là làm xấu BCTC. Do đó, các hành vi gian lận trên BCTC thông dụng được phân tích theo chiều hướng này và được chia làm 5 nhóm (ACFE, 2017, p. 1206), cụ thể:

- Ghi nhận doanh thu ảo
- Ghi nhận doanh thu/chi phí sai thời điểm
- Che đậy nợ phải trả/chi phí
- Đánh giá giá trị tài sản không phù hợp

Đối với các hành vi gian lận khác như biến thủ tài sản hay lạm dụng tài sản, người thực hiện hành vi gian lận có thể bao gồm mọi cấp bậc trong đơn vị, từ nhân viên đến nhà quản lý cấp cao. Riêng đối với

hành vi gian lận trên BCTC, hành vi gian lận thường được thực hiện bởi nhà quản lý cấp cao, những người có trách nhiệm chính trong việc trình bày BCTC của đơn vị. Các nhà quản lý có khả năng cao thực hiện hành vi gian lận nếu họ có áp lực trong việc lập và trình bày BCTC, có cơ hội thực hiện hành vi gian lận, và có thái độ tự biện hộ cho hành vi gian lận của mình (Donald-Cressy, 1953).

Một vài dấu hiệu cho thấy khả năng xảy ra gian lận trên BCTC của đơn vị được tăng lên (ACFE, 2017) như:

- Đơn vị đang gặp khó khăn về tài chính hoặc khó khăn về kinh doanh;
- Khó huy động nguồn lực tài chính bên ngoài;
- Kết quả hoạt động của đơn vị thấp hơn nhiều so với bình quân ngành;
- Nhà quản lý thường bất đồng với kiểm toán viên;
- Nhà quản lý thường thực hiện công việc thay cho cấp dưới;
- Phân quyền nhiều cho cấp dưới, nhưng thiếu sự giám sát phù hợp;
- Nhà quản lý tập trung vào việc phỏng đoán thu nhập;
- Quyết định nhà quản lý bị chi phối bởi một người hoặc một nhóm nhỏ cá nhân;
- Nhân sự kế toán thiếu kinh nghiệm hoặc cẩu thả;
- Nhà quản lý thường hay tức giận với sự ngày càng chặt chẽ của quy định kế toán;

- Nhiều số dư hoặc giao dịch có giá trị lớn không thể kiểm toán được;
- Thường xuyên vi phạm Luật (như Luật Lao động, Luật Tài nguyên và Môi trường...);

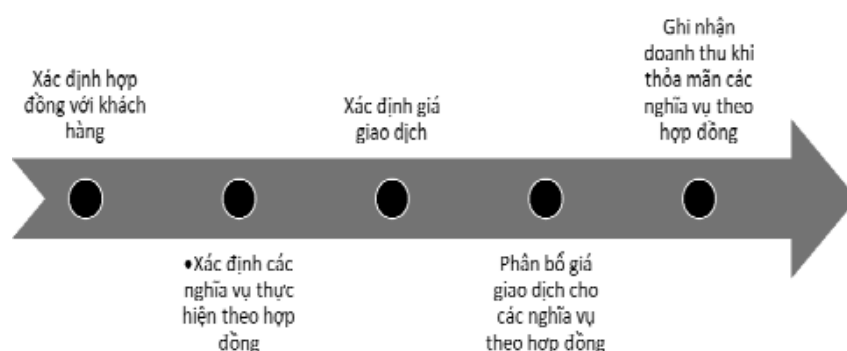
- Thường xuyên ra báo cáo trễ;
- Thường xuyên điều chỉnh lại số liệu đã được báo cáo trong các năm trước;

- Có các giao dịch có giá trị lớn và không liên quan đến hoạt động bình thường của đơn vị.

Kiểm toán viên, điều tra viên có thể xem xét các dấu hiệu, đưa ra các xét đoán chuyên môn về các khoản mục có gian lận, để từ đó thiết kế các thủ tục kiểm toán, các thủ tục điều tra cho phù hợp. Khi thực hiện hành vi gian lận, 88% (ACFE, 2020) các trường hợp nhà quản lý đưa ra các cách che đậy hành vi của mình (Thomas, Steven, Mona, & Jessica, 2011, p. 426) có thể bao gồm:

- Nhà quản lý trình bày sai bản chất của các giao dịch hoặc che đậy các hành vi không tuân thủ;
- Làm giả, chỉnh sửa hoặc lạm dụng các chứng từ, ghi chép kế toán hoặc ghi chép hai hệ thống sổ sách kế toán;
- Xóa các dấu vết, bằng chứng, ví dụ phụ lục hợp đồng;
- Thông đồng với bên ngoài, hoặc với các bộ phận trong đơn vị để che đậy hành vi gian lận;
- Gian dối bằng cách gián dụng các bằng chứng, tình huống khi hiểu rõ hoặc tiên đoán trước các công việc của kiểm toán viên.

Sơ đồ 1 Mô hình 5 bước ghi nhận doanh thu



Các nguyên tắc ghi nhận doanh thu theo Chuẩn mực kế toán quốc tế (IASB, 2015)

Chuẩn mực BCTC quốc tế về doanh thu – IFRS 15 Revenue from contract with customers - được ban hành năm 2014 và áp dụng lần đầu vào tháng 1/2017, đưa ra quy trình 5 bước để ghi nhận doanh thu, được trình bày trong Sơ đồ 1.

• Bước 1: Xác định hợp đồng với khách hàng.

Một thỏa thuận có thể bằng văn bản hoặc lời nói, nhưng nhất thiết phải thỏa mãn tất cả năm điều kiện sau:

- Các bên đã chấp thuận và cam kết thực hiện hợp đồng;
- Quyền đối với hàng hóa dịch vụ của mỗi bên được xác định;
- Kỳ hạn thanh toán được xác định;
- Hợp đồng có bản chất của hợp đồng thương mại;

Bên bán có khả năng nhận được khoản thanh toán để bù đắp cho hàng hóa chuyển giao.

• Bước 2: Xác định các nghĩa vụ thực hiện theo hợp đồng

Các nghĩa vụ trong hợp đồng là cơ sở cho việc phân bổ giá trị hợp đồng để ghi nhận doanh thu. Phân biệt là cơ sở để xác định các nghĩa vụ thực hiện. Các nghĩa vụ được cho là phân biệt, khi chúng phải phân biệt về bản chất và phân biệt trong phạm vi của hợp đồng. Trong đó:

- Phân biệt về bản chất có nghĩa là hàng hóa/dịch vụ bản thân nó, hoặc kết hợp với nguồn lực sẵn có của khách hàng, đem lại lợi ích kinh tế cho khách hàng.
- Phân biệt trong phạm vi của hợp đồng có nghĩa là các hàng hóa/dịch vụ được cung cấp trong hợp đồng không tương tác với nhau để cùng tạo ra một sản phẩm duy nhất, người mua có thể mua hàng hóa tương tự trong các hợp đồng khác hoặc trên thị trường.

• Bước 3: Xác định giá giao dịch

Giá giao dịch là lợi ích kinh tế mà đơn vị mong đợi được hưởng

(có thể khác với dòng tiền được thanh toán) để chuyển giao hàng hóa dịch vụ đã cam kết với khách hàng. Giá trị mà đơn vị mong đợi được hưởng (được sử dụng cho các hoạt động của đơn vị hoặc tích trữ) sẽ được ghi nhận doanh thu, số tiền đơn vị không được hưởng (ví dụ chiết khấu thanh toán, chương trình khách hàng thân thiết,...) sẽ được ghi nhận là nợ phải trả.

• Bước 4: Phân bổ giá giao dịch cho các nghĩa vụ theo hợp đồng

Cơ sở để phân bổ giá trị hợp đồng cho các nghĩa vụ thực hiện chính là giá bán riêng lẻ của các nghĩa vụ thực hiện đó. Thông thường, giá bán riêng lẻ chính là giá trị thị trường của hàng hóa/dịch vụ khi được bán hoặc cung cấp một cách riêng lẻ. Nếu trên thị trường không có hàng hóa/dịch vụ cần được xác định giá, thì có thể sử dụng giá bán của hàng hóa/dịch vụ tương tự nhưng sẽ phải được điều chỉnh cho phù hợp với hàng hóa/dịch vụ đang cần được xác định giá bán. Trong một số trường hợp khác, đơn vị có thể sử dụng giá bán kỳ vọng để làm giá bán riêng lẻ. Giá bán kỳ vọng bằng giá vốn cộng với lãi kỳ vọng từ việc bán hàng hóa/dịch vụ. Trong trường hợp không thể xác định giá bán trên thị trường hoặc giá bán kỳ vọng, đơn vị có thể sử dụng giá trị còn lại của hợp đồng, bằng giá giao dịch trừ giá bán riêng lẻ của các hàng hóa/dịch vụ khác trong hợp đồng, làm giá bán riêng lẻ cho hàng hóa/dịch vụ đó.

• Bước 5: Ghi nhận doanh thu khi thỏa mãn các nghĩa vụ theo hợp đồng

Đơn vị sẽ ghi nhận doanh thu khi hoàn thành các nghĩa vụ. Các nghĩa vụ có thể hoàn thành tại một điểm thời gian, cũng có thể được hoàn thành qua nhiều mốc thời gian. Như vậy, doanh thu sẽ được ghi nhận tại một thời điểm hay ghi nhận qua thời gian tùy thuộc vào cách mà đơn vị thỏa mãn các nghĩa vụ thực hiện trong hợp đồng. Và chỉ ghi

nhận doanh thu khi các nghĩa vụ thực hiện được (1) chuyển giao hàng hóa dịch vụ cho khách hàng và (2) khách hàng kiểm soát tài sản.

Các hình thức gian lận đối với doanh thu và các kỹ thuật được áp dụng (ACFE, 2017) (Thomas, Steven, Mona, & Jessica, 2011)

Khi thực hiện kiểm toán BCTC, kiểm toán viên cần phải đánh giá rủi ro có khả năng xảy ra gian lận trong việc lập và trình bày BCTC. Riêng đối với khoản mục doanh thu, kiểm toán viên cần đánh giá rủi ro gian lận đối với khoản mục này là cao. Có hai kỹ thuật gian lận thường gặp đối với khoản mục doanh thu: Ghi nhận doanh thu ảo và ghi nhận doanh thu sai kỳ.

Ghi nhận doanh thu ảo

Ghi nhận doanh thu không có thật

Doanh thu có thể được ghi nhận mặc dù đơn vị không phát sinh doanh thu trong kỳ. Một trong những cách thông dụng có thể được thực hiện bằng cách ghi nhận doanh thu trong kỳ báo cáo, sau đó hoàn nhập lại doanh thu vào kỳ sau. Đơn vị cũng có thể ghi nhận doanh thu không có thật, bằng cách tạo ra các khách hàng giả và ghi nhận doanh thu đối với khách hàng này. Ngoài ra, đối với những khách hàng thật, doanh thu giả cũng có thể được ghi nhận bằng cách xuất hóa đơn với số lượng hàng hóa hoặc đơn giá cao hơn nhiều so với thực tế phát sinh.

Ghi nhận hàng bán trả lại, chiết khấu, giảm giá không phù hợp

Đối với hàng bán được trả lại, hàng được giảm giá do bị lỗi hoặc hàng được chiết khấu, đơn vị phải ghi giảm doanh thu đã ghi nhận. IFRS 15 yêu cầu tại thời điểm ghi nhận doanh thu, đơn vị phải ước tính khả năng các trách nhiệm đối với người mua như hàng bị trả lại, hàng bị giảm giá, hoặc chiết khấu để trừ những khoản này trước khi ghi nhận doanh thu. Đơn vị chỉ được ghi nhận doanh thu cho phần giá trị mà khả năng có thể thu tiền là chắc

chấn. Do đó, nếu bỏ qua những sự kiện này có thể làm cho doanh thu bị khai khống.

Ghi nhận các giao dịch bán hàng có điều kiện không phù hợp

Các giao dịch bán hàng có điều kiện là những giao dịch bán hàng đã xảy ra nhưng chưa hoàn tất. Nghĩa là rủi ro và lợi ích gắn liền với hàng hóa/dịch vụ chưa được chuyển giao cho người mua. Điều kiện cho giao dịch bán hàng hoặc cung cấp dịch vụ có thể tùy thuộc vào một sự kiện có thể xảy ra trong tương lai. Ví dụ, giao dịch bán hàng có quy định khách hàng có thể trả lại hàng trong vòng một tháng nếu cảm thấy không hài lòng với sản phẩm và không có bất kỳ ràng buộc nào khác. Việc ghi nhận doanh thu cho giao dịch này tại thời điểm hàng được giao cho người mua là không phù hợp với quy định về ghi nhận doanh thu.

Hàng gửi đại lý là một ví dụ khác về giao dịch bán hàng có điều kiện. Đối với giao dịch này, khi hàng gửi đến đại lý thì rủi ro và lợi ích gắn liền với hàng hóa vẫn thuộc về đơn vị. Do đó, khi hàng mặc dù đã được giao đến đại lý, đơn vị chưa được ghi nhận doanh thu. Đơn vị chỉ được phép ghi nhận doanh thu khi hàng đã được đại lý bán ra bên ngoài.

Ghi nhận doanh thu sai kỳ

Đơn vị có thể ghi nhận doanh thu sớm hoặc trễ doanh thu. Lấy doanh thu của kỳ sau bỏ lên kỳ trước để làm đẹp BCTC, hoặc lấy doanh thu của kỳ trước bỏ qua kỳ sau để tạo quỹ dự trữ.

Kỹ thuật gian lận cụ thể đối với doanh thu

Để tạo ra các hình thức gian lận trên, người lập và trình bày BCTC có thể sử dụng một hoặc một vài các thủ tục cụ thể được trình bày như sau

Các hợp đồng phụ (hoặc phụ lục hợp đồng)

Các mối quan hệ giữa khách hàng và nhà cung cấp thường phức tạp và luôn thay đổi, điều này có thể khiến các điều khoản được ký kết ban đầu có thể được thay thế hoặc

bổ sung trong hợp đồng phụ. Các hợp đồng phụ này có thể bao gồm các trách nhiệm bổ sung làm cho thời gian ghi nhận doanh thu thay đổi; thay đổi số lượng hoặc đơn giá hàng bán làm cho giá trị hợp đồng thay đổi; bổ sung quyền trả lại hàng, hoàn tiền hoặc chiết khấu làm cho giá trị của hợp đồng hoặc thời điểm ghi nhận doanh thu thay đổi. Đơn vị có thể thực hiện hành vi gian lận bằng cách tách riêng các điều khoản bổ sung này và không cung cấp cho kiểm toán viên khi được yêu cầu.

Dồn kênh (channel stuffing)

Thông qua các ưu đãi cho khách hàng lớn như chiết khấu cao, mở rộng thời hạn thanh toán, đơn vị có thể dồn hàng cho các khách hàng này trong giai đoạn hiện tại cho các sản phẩm gặp khó khăn khi bán hàng hoặc để đạt mục tiêu doanh số đã đề ra. Cách làm này có thể làm cho doanh thu được ghi nhận nhiều trong kỳ báo cáo, nhưng lại giảm đáng kể trong các kỳ kế tiếp. Ngoài ra, việc dồn hàng còn có thể ảnh hưởng đến khả năng có thể thu tiền từ khách hàng, làm giá trị hợp đồng có thể giảm.

Xuất hóa đơn và giữ hàng (Bill-and-Hold Transactions)

Đơn vị có thể thực hiện việc xuất hóa đơn và tiếp tục giữ hàng tại kho, hoặc giao đến một kho của bên thứ ba, chờ cho đến khi khách hàng sẵn sàng chấp nhận giao hàng. Đơn vị có thể ghi nhận doanh thu tại thời điểm xuất hóa đơn, trong khi khách hàng chưa thực sự nhận được hàng.

Giao hàng sớm (Early Delivery of Product)

Các công ty có thể lách yêu cầu giao hàng theo nhiều cách khác nhau, bao gồm vận chuyển các sản phẩm chưa hoàn thành hoặc chưa hoàn thiện cho khách hàng; vận chuyển trước khi khách hàng sẵn sàng chấp nhận sản phẩm; vận chuyển sản phẩm cho những khách hàng chưa đồng ý mua, thường được gọi là bán hàng mềm; ghi nhận toàn bộ số tiền doanh thu trên các

hợp đồng mà dịch vụ chưa cung cấp; ghi nhận toàn bộ doanh thu từ các khoản đã thu trước. Theo các nguyên tắc kế toán, thu nhập có thể không được ghi nhận trong những trường hợp này vì việc giao hàng chưa thực sự diễn ra và khách hàng chưa thể kiểm soát sản phẩm.

Giao hàng một phần của hợp đồng (Partial shipments)

Để gian lận, đơn vị ghi nhận 100% doanh thu trên một đơn đặt hàng, ngay cả khi lô hàng có một phần là chưa hoàn thành.

Hợp đồng giao hàng nhiều lần (Contracts with Multiple Deliverables)

Ngược lại với trường hợp trên, đối với hợp đồng có nhiều loại sản phẩm dịch vụ, mà chúng không có sự phân biệt hay nói cách khác doanh thu chỉ được ghi nhận khi tất cả các sản phẩm dịch vụ được cung cấp. Một ví dụ phổ biến được khách hàng chấp nhận bao gồm nghĩa vụ của người bán phải cài đặt và kích hoạt sản phẩm sau khi giao hàng, tiến hành thử nghiệm sản phẩm hoặc đào tạo nhân viên sử dụng sản phẩm. Việc chấp nhận thường yêu cầu người bán phải thực hiện đầy đủ các điều khoản đó, về cơ bản trước khi việc giao hàng được coi là đã xảy ra. Nếu một hợp đồng yêu cầu người bán cung cấp nhiều sản phẩm giao hàng như vậy, thì việc giao hàng không được coi là hoàn thành trừ khi về cơ bản tất cả các yếu tố đã được giao và doanh thu bán hàng chỉ có thể được ghi nhận khi đó.

Sử dụng bút toán doanh thu ảo

Đơn vị có thể tạo ra các nghiệp vụ giả với người mua giả và chứng từ giả. Và do người mua là giả nên không có các nghiệp vụ thu tiền vào các kỳ sau. Đơn vị sẽ thực hiện xóa sổ nợ phải thu ở các sổ khi sau khi doanh thu đủ bù đắp cho tổn thất, hoặc trả lại hàng vào các niên độ mà đã đạt được mục tiêu lợi nhuận, hoặc lấy khoản thanh toán của người sau để bù đắp cho khách hàng ảo cho đến khi bị phát hiện.

Phân bổ sai giá trị doanh thu trong hợp đồng có nhiều nghĩa vụ

Hình thức gian lận doanh thu thông qua hợp đồng có nhiều yếu tố (nghĩa vụ) phổ biến trong ngành công nghiệp phần mềm và trong các ngành công nghiệp khác, trong đó việc bán sản phẩm được kết hợp với bán dịch vụ. Ví dụ, một hợp đồng nhiều yếu tố có thể bao gồm việc bán phần mềm máy tính cùng với việc bán một thỏa thuận bảo trì phần mềm và các dịch vụ liên quan đến việc cài đặt và tích hợp các sản phẩm phần mềm và bảo trì. Với ví dụ này, đơn vị có thể ghi nhận doanh thu sai thời điểm và cũng có thể phân bổ giá sai giá của sản phẩm dịch vụ.

Về cơ bản, việc phân bổ giá trị phải dựa trên giá trị hợp lý tương ứng của các yếu tố và các ước tính giá trị hợp lý này phải được hỗ trợ bởi bằng chứng khách quan có thể xác minh được (VOE). Các quy tắc kế toán không cho phép chỉ dựa vào giá đã ghi trong hợp đồng - giá mà các bên tham gia thỏa thuận. Bởi các khách hàng khác nhau có thể có giá rất khác nhau và có thể không đại diện cho giá trị hợp lý của các yếu tố đó, vì giá của các thành phần khác nhau của thỏa thuận có thể bị thay đổi trong các cuộc đàm phán.

Ngoài ra, việc ghi nhận sai giá trị còn có thể do đơn vị cố tình ghi nhận các khoản trả trước. Một hợp đồng có thể yêu cầu khách hàng tiền trả trước cho các dịch vụ được cung cấp trong một thời gian dài, chẳng hạn như trong hợp đồng bảo trì. Và các khoản này phải được ghi nhận là doanh thu qua thời gian thực hiện của hợp đồng chứ không phải ghi nhận doanh thu ngay lập tức.

Đánh giá sai giá trị nợ phải thu

Các nguyên tắc kế toán yêu cầu nợ phải thu được trình bày theo giá thấp hơn giữa giá gốc và giá trị thuần có thể thực hiện, có nghĩa là cần đánh giá khả năng thu hồi nợ và ghi nhận một khoản tổn thất. Nếu đơn vị ghi nhận một khoản tổn thất

vào báo cáo kết quả kinh doanh thì đơn vị có thể không đạt mục tiêu lợi nhuận. Vì vậy, đơn vị thường đánh giá không đúng số dư của nợ phải thu. Việc khai khống số dư của nợ phải thu cũng giống như việc tạo ra các khoản doanh thu ảo (Jonny J. Frank và cộng sự).

Giao dịch với bên liên quan

Bên liên quan là các cá nhân pháp nhân mà có liên quan đến đơn vị lập báo cáo, thỏa mãn một số điều kiện theo chuẩn mực BCTC về các bên liên quan (IASB, 2009)

Giao dịch với các bên liên quan bao gồm các giao dịch:

- Vay hoặc cho vay không tính lãi hoặc cao hơn hoặc thấp hơn đáng kể so với lãi suất thị trường.

- Bán bất động sản với giá chênh lệch đáng kể so với giá thị trường định.

- Trao đổi tài sản lấy tài sản tương tự trong một giao dịch phi tiền tệ.

- Các khoản cho vay không có điều khoản theo lịch trình về thời gian hoặc cách thức khoản tiền sẽ được hoàn trả (28).

- Các khoản cho vay có lãi cộng dồn khác biệt nhiều so với lãi suất thị trường.

- Cho các bên không có khả năng trả nợ cho vay.

- Các khoản cho vay được ứng trước cho các mục đích kinh doanh hợp lệ và sau đó bị xóa sổ là không thể thu hồi.

- Các khoản cho vay phi tài nguyên cho các cổ đông.

- Các thỏa thuận yêu cầu một bên thanh toán chi phí thay cho bên kia.

- Sắp xếp bán hàng theo chu kỳ.

- Các thỏa thuận kinh doanh trong đó đơn vị thực hiện hoặc nhận các khoản thanh toán khác với giá trị thị trường.

- Không tiết lộ đầy đủ bản chất và số lượng của các mối quan hệ và giao dịch với bên liên quan.

- Tư vấn các thỏa thuận với giám đốc, cán bộ hoặc các thành viên khác của ban quản lý.

- Bán đất và các giao dịch khác với người mua có rủi ro tín dụng biến.

- Các khoản tiền được chuyển đến hoặc từ công ty hoặc cho một bên liên quan cho hàng hóa hoặc dịch vụ chưa bao giờ được cung cấp.

- Hàng hóa mua hoặc gửi cho bên khác với giá thấp hơn.

- Các khoản phải thu hoặc phải trả vật chất đối với hoặc các bên có liên quan như cán bộ, giám đốc và các nhân viên khác.

- Phát hiện về một bên liên quan chưa được tiết lộ trước đây.

- Các giao dịch lớn, bất thường với một bên hoặc một số bên khác vào cuối kỳ.

- Bán hàng cho các khu vực pháp lý hoặc khu vực pháp lý có rủi ro cao mà pháp nhân sẽ không được phép tiến hành kinh doanh.

- Giao dịch với các bên liên quan chứa đựng rủi ro cao, bao gồm các giao dịch ảo. Khả năng thông đồng giữa các bên luôn tồn tại, vì theo định nghĩa, các bên có quan hệ với nhau, và việc giao dịch, kinh doanh với bạn bè và người thân là điều phổ biến. Đơn vị thường che giấu giao dịch với các bên liên quan trong các kỳ không đạt được mục tiêu lợi nhuận.

Giao dịch lòng vòng

Mục đích của giao dịch lòng vòng là khai khống doanh thu trong các kỳ không đạt mục tiêu lợi nhuận. Giao dịch lòng vòng là giao dịch mà không có bên nào có được lợi ích kinh tế. Một ví dụ cho giao dịch lòng vòng là bán và mua cùng một loại hàng hóa. Theo các nguyên tắc kế toán trong tình huống trao đổi cùng bản chất này không được phép ghi nhận doanh thu. Tuy nhiên, đơn vị tách thành hai hợp đồng khác nhau, thậm chí giá mua, bán trong hai hợp đồng là như nhau để ghi nhận doanh thu.

Hàng hóa ký gửi

Các nguyên tắc kế toán cấm ghi nhận doanh thu từ hàng hóa khi gửi cho đến khi chúng được bán. Đơn vị

có thể gian lận bằng cách ghi nhận doanh thu của hàng hóa ký gửi. Vì vậy, nhà điều tra cần xem xét cN thận về các điều khoản, sự kiện và hoàn cảnh của bất kỳ thỏa thuận nào trong đó người mua có quyền trả lại sản phẩm để xác định xem:

- Người mua không trả tiền cho người bán vào thời điểm bán và người mua không có nghĩa vụ phải trả tiền cho người bán vào một ngày hoặc những ngày cụ thể.

- Người mua không thanh toán cho người bán tại thời điểm bán mà thay vào đó có nghĩa vụ thanh toán vào một ngày hoặc ngày cụ thể và nghĩa vụ thanh toán của người mua được miễn trừ theo hợp đồng hoặc ngầm định cho đến khi người mua

bán lại sản phẩm hoặc sau đó tiêu thụ hoặc sử dụng sản phẩm.

- Người mua có hoặc không có nghĩa vụ trong trường hợp mất cắp hoặc phá hủy vật chất hoặc hư hỏng sản phẩm; nói cách khác, không có rủi ro chuyển giao.

- Người bán cung cấp tất cả các nội dung kinh tế cho giao dịch mua bán thông qua các điều khoản giao dịch tín dụng và giao dịch trả lại quyền lợi.

- Người bán có các nghĩa vụ quan trọng đối với việc thực hiện trong tương lai nhằm mang lại việc người mua mua lại sản phẩm.

- Sản phẩm được giao cho mục đích thử nghiệm trong quy trình nghiên cứu. ■

Tài liệu tham khảo

1. ACFE. (2017). *Fraud Examiners Manual*.
2. ACFE. (2017). *How to detect and prevent financial statement fraud*.
3. ACFE. (2020). *Report to the nations*.
4. Donald-Cressy. (1953). *Other people's money; a study of the social psychology of embezzlement*.
5. IAASB. (2020). *FRAUD AND GOING CONCERN IN AN AUDIT OF FINANCIAL STATEMENTS : Exploring the differences between public perceptions about the role of the auditor and the auditors' responsibilities in a financial statement fraud*.
6. IASB. (2009). *IAS 24 Related party disclosures*.
7. IASB. (2015). *IFRS 15 Revenue from contracts with customers*.
8. Thomas, W., Steven, L., Mona, M., & Jessica, S. (2011). *A Guide to Forensic Accounting Investigation (2nd Edition)*. Wiley.

VACPA tổ chức Giải “VACPA Golf Open 2021” tăng cường hợp tác nghề nghiệp

Kể thừa thành công Giải “VACPA Golf Open” hàng năm, ngày 09/1/2021, Hội Kiểm toán viên hành nghề Việt Nam (VACPA) tiếp tục tổ chức Giải “VACPA Golf Open 2021” tại Sân Golf Long Biên, Quận Long Biên, Hà Nội với sự tham gia của gần 50 gôn thủ là các Hội viên VACPA, KTV từ doanh nghiệp kiểm toán và hơn 10 khách mời đến từ các cơ quan, đối tác thường xuyên có hoạt động hợp tác với VACPA và liên quan trực tiếp đến nghề nghiệp kế toán, kiểm toán tại Việt Nam.

Các gôn thủ tham dự Giải VACPA Golf Open 2021 được chia vào 2 Bảng đấu để tranh 2 bộ Cúp Nhất - Nhì - Ba theo thể thức “Handicap”, đồng thời sẽ tranh 06 Cúp kỹ thuật bao gồm 04 Cúp “Cú đánh gần cờ nhất” (Nearest to the

PIN), 01 Cúp “Cú phát bóng xa nhất” (Longest Drive) và 01 Cúp “Cú phát bóng gần vạch nhất” (Nearest to the Line).

Thông qua giải “VACPA Golf Open”, VACPA mong muốn tăng cường giao lưu, hợp tác chặt chẽ giữa các doanh nghiệp kiểm toán và các cơ quan Nhà nước, các Hội nghề nghiệp hoạt động trong các lĩnh vực kế toán, kiểm toán, tài chính (Hội Kế toán và Kiểm toán Việt Nam, Hội Tư vấn Thuế Việt Nam). Đồng thời, khuyến khích phát triển phong trào rèn luyện sức khỏe, thể chất, hỗ trợ hoạt động chuyên môn, nghề nghiệp của các kiểm toán viên, hội viên.

Một trong các nhiệm vụ trọng tâm của VACPA là thực hiện thúc đN các hoạt động nhằm gia tăng giá trị hội viên, tăng kết

nội nghề nghiệp cũng như tuyên truyền, hỗ trợ các doanh nghiệp kiểm toán phấn đấu xây dựng môi trường, văn hóa làm việc cân bằng giữa công việc và cuộc sống, chú trọng văn hóa, thể thao, nâng cao sức khỏe.

Trong các năm tiếp theo, VACPA sẽ nỗ lực xây dựng Giải “VACPA Golf Open” ngày càng được mở rộng với sự tham gia đông đảo hơn nữa của các hội viên, kiểm toán viên, các cơ quan quản lý, đối tác và các hội nghề nghiệp. Đồng thời, sẽ truyền tải, lan tỏa giá trị văn hóa doanh nghiệp ngành Kiểm toán độc lập, giúp cơ quan Nhà nước, cộng đồng doanh nghiệp và xã hội hiểu biết và đánh giá cao về vai trò của ngành Kiểm toán độc lập trong công cuộc phát triển kinh tế - xã hội của đất nước. ■