

## CHƯƠNG 18: GHI NHẬN DOANH THU

-----

### Bài 1 (BE 18.6) (Khoản thanh toán biến đổi)

Công ty Nair A.G. tham gia hợp đồng xây dựng một tòa nhà với khách hàng trị giá €1,000,000. Khách hàng dự tính tòa nhà này sẽ triển khai cho thuê vào đầu năm học tới và đưa ra khoản tiền thưởng trị giá €150,000 nếu tòa nhà hoàn thành vào ngày 01 tháng 08 năm 2023. Khoản tiền thưởng này sẽ giảm đi €50,000 mỗi tuần nếu tòa nhà hoàn thành trễ hạn. Dựa trên kinh nghiệm trước đây, Nair đưa ra ước tính sau:

Ngày hoàn thành	Kỳ vọng
01/08/2023	70%
08/08/2023	20
15/08/2023	5
Sau 15/08/2023	5

**Yêu cầu:** Xác định Giá giao dịch cho hợp đồng này

### Bài 2 (BE 18.7) (Khoản thanh toán biến đổi)

Dựa trên tình huống Bài 1, Xác định giá giao dịch trong hợp đồng trong 2 tình huống độc lập sau:

- (a) Nair chỉ đưa ra ước tính 70% khả năng tòa nhà sẽ được hoàn thành vào ngày 01/08/2023.
- (b) Nair không thể đưa ra những ước tính đáng tin cậy về khả năng tòa nhà hoàn thành.

### Bài 3 (P18.8) (Giá trị tiền tệ theo thời gian)

Colbert bán hệ thống máy in 3D. Gần đây, Colbert đã đưa ra chương trình khuyến mãi đặc biệt về tài trợ không lãi suất trong 2 năm cho bất kỳ hệ thống in 3D mới. Giả định rằng Colbert bán cho Lyle Cartright 1 hệ thống máy in 3D với khoản thanh toán không lãi suất trị giá \$5,000 vào ngày 01/01/2022. Biết giá vốn cho 1 máy in 3D là \$4,000. Colbert xác định mức lãi suất cho thỏa thuận này là 6%. Thực hiện bút toán nhật ký tại công ty Colbert vào ngày 01/01/2022 và xác định tổng số tiền doanh thu được ghi nhận trong năm 2022.

### Bài 4 (P18.1) (Phân bổ giá giao dịch, thanh toán trả trước)

Công ty Tablet Tailors bán máy tính bảng PC cùng với dịch vụ internet (giúp máy tính bảng kết nối internet bất cứ nơi nào và thiết lập điểm phát sóng Wi-fi). Tablet Tailors đưa ra hai gói dịch vụ với các điều khoản sau:

1. Gói A: 1 máy tính bảng với dịch vụ internet 3 năm. Gói A được bán với giá €500. Biết máy tính bảng có giá bán độc lập là €250 và giá vốn là €175. Ngoài ra, dịch vụ internet

được Tablet Tailors bán độc lập với một khoản thanh toán trả trước €300. Vào ngày 02/01/2022, Tablet Tailors đã ký 100 hợp đồng và nhận được tổng thanh toán bằng tiền là €50,000.

2. Gói B: 1 máy tính bảng và dịch vụ internet và gói dịch vụ sửa chữa, nâng cấp dành cho máy tính bảng cho hợp đồng 3 năm. Gói B được bán với giá €600. Biết gói dịch vụ sửa chữa, nâng cấp máy tính bảng trong vòng 3 năm được Tablet Tailors bán độc lập với giá €150. Vào ngày 01/07/2022, Tablet Tailors đã ký 200 hợp đồng và nhận được tổng thanh toán bằng tiền là €120,000.

**Yêu cầu:**

- a. Thực hiện bút toán nhật ký tại công ty Tablet Tailors vào ngày 02/01/2022 và 31/12/2022.
- b. Thực hiện bút toán nhật ký tại công ty Tablet Tailors vào ngày 01/07/2022 và 31/12/2022.
- c. Thực hiện lại yêu cầu (a) với giả định rằng Tablet Tailors không có dữ liệu đáng tin cậy để ước tính giá bán độc lập cho dịch vụ internet.

**Bài 5 (P18.2) (Phân bổ giá giao dịch, điều chỉnh hợp đồng)**

Với dữ liệu liên quan tới gói A tại công ty Tablet Tailors trong Bài 4. Do áp lực cạnh tranh trong lĩnh vực dịch vụ internet, sau 2 năm của hợp đồng 3 năm gói A, Tablet Tailors đưa ra lựa chọn điều chỉnh hợp đồng để khuyến khích gia hạn dịch vụ. Dịch vụ gia hạn thêm tương tự như dịch vụ đã cung cấp trong 2 năm đầu. Ngay sau khi hợp đồng gia hạn được ký kết, khách hàng sẽ thanh toán €90 (tương đương với giá bán độc lập gói dịch vụ internet điều chỉnh) cho việc sử dụng thêm 2 năm dịch vụ internet. 40 hợp đồng đã được ký kết cho đề nghị này.

**Yêu cầu:**

- a. Thực hiện bút toán nhật ký tại ngày 02/01/2024 cho 40 hợp đồng được điều chỉnh. Giả định rằng sự điều chỉnh này không phải là kết quả của một nghĩa vụ thực hiện riêng biệt.
- b. Thực hiện bút toán nhật ký tại ngày 31/12/2024.

**Bài 6 (P18.3) (Phân bổ giá giao dịch, chiết khấu, giá trị thời gian của tiền)**

Công ty Grill Master cung cấp dịch vụ nướng ngoài trời bao gồm cung cấp lò nướng bằng gas hoặc than, phụ kiện và các dịch vụ lắp đặt cho các trạm nướng.

Thực hiện các yêu cầu độc lập sau đây cho mỗi hợp đồng cung cấp hàng hóa và dịch vụ tại công ty Grill Master

- a. Grill Master chào bán hợp đồng GM205 với giá \$800 để thực hiện việc cung cấp một lò nướng ga sử dụng trong sân và lắp đặt đường dây dẫn ga cho khách hàng. Grill Master xác định lò nướng có giá bán độc lập \$700 (giá vốn \$425) và dịch vụ lắp đặt có giá bán độc lập ước tính \$150 (bằng phương pháp giá vốn cộng lợi nhuận biên). Ngày 20/04/2022, Grill Master đã ký kết được 10 hợp đồng GM205 và khách hàng đã thanh toán

bằng tiền. Lò nướng đã được chuyển giao và lắp đặt vào ngày 15/05/2022. Thực hiện bút toán nhật ký tại Grill Master vào ngày 20/04 và 15/05/2022.

b. Tiểu bang Kentucky đang có kế hoạch cải tạo lại công viên trong năm 2022 và ký hợp đồng với Grill Master để mua 400 bếp nướng than tiêu chuẩn có độ bền cao và dễ bảo trì. Bếp nướng được bán với giá \$200/ cái (giá vốn \$160/ cái) và Grill Master đưa ra chính sách chiết khấu 6% nếu Tiểu bang mua ít nhất 300 bếp nướng trong năm 2022. Ngày 17/04/2022, Grill Master đã chuyển giao và nhận khoản thanh toán của 280 bếp than. Theo kinh nghiệm trong các dự án trước đây với Tiểu bang Kentucky, với số lượng sản phẩm chuyển giao ngày 17/04, Tiểu bang sẽ chắc chắn đạt được ngưỡng để hưởng chính sách chiết khấu. Thực hiện bút toán nhật ký tại Grill Master vào ngày 17/04/2022, biết công ty áp dụng phương pháp doanh thu thuần để ghi nhận.

c. Grill Master bán lò nướng đặc biệt kết hợp ga/củi cho một nhà hàng địa phương. Giá bán mỗi lò nướng là \$1,000 (giá vốn là \$550) với điều khoản thanh toán 3/30, n/90. Thực hiện bút toán nhật ký cho 20 lò nướng được bán tại ngày 01/09/2022 nếu khách hàng thanh toán vào ngày 25/09/2022 và nếu thanh toán ngày 15/10/2022. Công ty áp dụng phương pháp doanh thu thuần để ghi nhận.

d. Ngày 01/10/2022, Grill Master bán lò nướng than/khí kết hợp sang trọng cho một công ty xây dựng địa phương. Grill Master chấp nhận thanh toán không lãi suất thời hạn 3 năm với số tiền \$5,324. Biết lò nướng có giá vốn \$2,700 và lãi suất thị trường 10%. Thực hiện bút toán nhật ký tại ngày 01/10 và 31/12/2022.

### **Bài 7 (E 18.16) (Giảm giá hàng bán và Hàng bán bị trả lại)**

Ngày 10/03/2022, Công ty Steele bán 200 linh kiện cho công ty phần mềm Barr với giá bán \$50/linh kiện (giá vốn \$30/linh kiện), điều khoản thanh toán n/60, giao hàng tại điểm vận chuyển. Steele cho phép Barr được trả lại hàng trong vòng 60 ngày kể từ ngày mua nếu linh kiện không sử dụng được. Steele ước tính rằng: (1) 10 linh kiện sẽ bị trả lại, (2) Chi phí thu hồi linh kiện không đáng kể, (3) linh kiện bị trả lại có thể bán để kiếm lời. Vào ngày 25/03/2022, Barr đã trả lại 6 linh kiện và đã nhận được khoản tín dụng thanh toán.

#### **Yêu cầu:**

- Thực hiện các bút toán nhật ký tại công ty Steele vào ngày 10/03/2022; 25/03/2022 và bút toán điều chỉnh cuối kỳ tại ngày 31/03/2022 (ngày mà Steele lập Báo cáo tài chính). Biết Steele tin rằng các ước tính ban đầu là đáng tin cậy.
- Phân tích ảnh hưởng của những giao dịch trên lên các chỉ tiêu của Báo cáo tình hình tài chính và Báo cáo kết quả hoạt động tại công ty Steele vào ngày 31/03/2022.

### **Bài 8 (E18.19) (Giảm giá hàng bán và Hàng bán bị trả lại)**

Ngày 03/06/2022, công ty Hunt bán cho công ty Ann Mount lô hàng với giá \$8,000 (giá vốn \$6,000) với điều khoản thanh toán n/60, giao hàng tại điểm vận chuyển. Hunt ước tính rằng lô hàng đã bán trên sẽ bị trả lại với giá trị \$600. Ngày 08/06, công ty Mount đã nhận hóa đơn vận chuyển trị giá \$120. Ngay khi nhận hàng, Mount đã trả lại lô hàng bị sai theo

thỏa thuận ban đầu trị giá \$300 cho Hunt. Lô hàng này Hunt dự tính vẫn có thể bán để kiếm lời. Hunt đã thanh toán \$24 chi phí vận chuyển cho lô hàng bị trả lại này vào ngày 08/06. Ngày 16/06, Hunt nhận được chứng từ thanh toán ngân hàng từ công ty Mount, đồng thời Hunt ước tính không còn lô hàng nào sẽ bị Mount trả lại trong tương lai.

**Yêu cầu:** Thực hiện các bút toán nhật ký tại công ty Hunt

### **Bài 9 (P18.5) (Hàng bán bị trả lại và thỏa thuận ký gửi)**

Ritt Ranch & Farm là nhà phân phối thiết bị trang trại và nông nghiệp. Sản phẩm công ty bán gồm các dụng cụ, thiết bị đào rãnh, làm hàng rào, máy sấy ngũ cốc và tay quay chuồng trại. Các sản phẩm thông thường sẽ được quảng cáo và bán trực tiếp thông qua trang web công ty. Còn các sản phẩm đặc biệt của Ritt thì được bán tại các cửa hàng nông cụ. Thông tin về giá bán độc lập và chi phí của 3 sản phẩm phổ biến tại Ritt như sau:

Sản phẩm	Giá bán độc lập (Giá vốn)
Máy đào rãnh nhỏ	\$ 3,600 (\$2,000)
Máy khoan lỗ	1,200 (800)
Máy sấy ngũ cốc/ cỏ khô	14,000 (11,000)

**Yêu cầu:** Thực hiện các yêu cầu độc lập sau đây cho mỗi hợp đồng cung cấp hàng hóa tại Ritt Ranch & Farm

a. Ngày 01/01/2022, Ritt bán 40 mũi khoan cho công ty Mills Farm Services với giá \$48,000. Mills thỏa thuận thanh toán sau 6 tháng với mức lãi suất 12%. Ritt cho phép Mills được trả lại hàng nếu sản phẩm không sử dụng được trong vòng 60 ngày và nhận lại số tiền hoàn trả. Theo kinh nghiệm trước đây, bằng phương pháp khả năng xảy ra cao, Ritt ước tính 5% sản phẩm đã bán cho khách hàng tương tự như Mills sẽ được trả lại. Chi phí thu hồi sản phẩm là không trọng yếu và các sản phẩm này dự tính vẫn sẽ bán được để kiếm lời. Thực hiện bút toán nhật ký tại Ritt vào ngày 01/01/2022.

b. Ngày 10/08/2022, Ritt bán 16 máy đào rãnh nhỏ cho một hợp tác xã trang trại tại Minnesota. Rita đưa ra chính sách chiết khấu 4% nếu số lượng sản phẩm được mua tại trang trại tăng 16% so với năm trước. Do nền kinh tế trang trại bị suy thoái, doanh số bán hàng cho hợp tác xã không thay đổi, vì vậy khả năng cao điều kiện thực hiện chiết khấu không đáp ứng. Thực hiện bút toán nhật ký tại Ritt vào ngày 10/08/2022.

c. Ritt bán 3 máy sấy ngũ cốc/ cỏ khô cho một trang trại địa phương với giá \$45,200. Ngoài ra, Ritt còn cung cấp dịch vụ lắp đặt với giá bán độc lập \$1,000/ sản phẩm. Khoản thanh toán trong hợp đồng còn bao gồm \$1,200 dịch vụ bảo trì máy trong thời gian 3 năm sau đã lắp đặt hoàn thành. Ngày 20/06/2022, Ritt ký hợp đồng và nhận 20% khoản thanh toán từ trang trại. Máy sấy đã được chuyển giao và lắp đặt vào ngày 01/10/2022 và Ritt đã nhận toàn bộ số tiền thanh toán còn lại. Thực hiện các bút toán nhật ký liên quan tại công ty Ritt

d. Ngày 25/04/2022, Ritt giao 100 máy khoan lỗ cho đại lý Farm Depot tại Nebraska theo thỏa thuận ký gửi hàng. Ngày 30/06/2022, Farm Depot đã bán được 60 sản phẩm ký

gửi với giá \$1,200/ sản phẩm. Farm Depot đã thông báo đến Ritt và nhận được khoản hoa hồng 10%, phần còn lại đã thanh toán bằng tiền cho Ritt. Thực hiện các bút toán nhật ký liên quan tại Ritt và Farm Depot.

#### **Bài 10 (E18.22) (Thỏa thuận mua lại)**

Công ty Cramer AG bán thiết bị cho công ty Enyart SE vào ngày 01/07/2022 với giá €40,000. Cramer ký thỏa thuận mua lại thiết bị này từ công ty Enyart vào ngày 30/06/2023 với giá €42,400 (tương ứng với lãi suất 6%).

##### **Yêu cầu:**

- a. Thực hiện bút toán nhật ký tại công ty Cramer vào ngày 01/07/2022.
- b. Thực hiện các bút toán nhật ký khác tại công ty Cramer trong năm 2022.
- c. Thực hiện bút toán nhật ký tại công ty Cramer tại thời điểm mua lại thiết bị vào ngày 30/06/2023.

#### **Bài 11 (E18.24) (Thỏa thuận xuất hóa đơn và giữ hàng)**

Công ty Wood-Mode cung cấp các dịch vụ thiết kế, sản xuất và lắp đặt các sản phẩm gỗ cho các công trình. Gần đây, Wood-Mode đã ký hợp đồng lớn với công ty Stadium về việc thi công 35 quầy tính tiền khác nhau cho một sân bóng đá mới đang được xây dựng. Theo điều khoản hợp đồng, Stadium sẽ thanh toán cho Wood-Mode £2,000,000 ngay khi hoàn thành công trình. Do ảnh hưởng của nền kinh tế suy thoái, công trình sân bóng đá đã trễ hạn hoàn thành. Vì vậy, Stadium yêu cầu Wood-Mode giữ hộ các quầy tính tiền trên trong vòng 2 tháng cho đến khi hoàn thành công trình sân bóng đá. Stadium đã thỏa thuận bằng văn bản họ đã đặt hàng và hiện tại họ đã sở hữu những quầy tính tiền đó. Trong thời gian này, Wood-Mode đang giữ những quầy tính tiền là do công trình sân bóng đá chưa hoàn thành và Stadium đã đặt cọc £300,000 cho Wood-Mode.

##### **Yêu cầu:**

- a. Giải thích tình huống bán hàng trên.
- b. Hãy cho biết yếu tố nào cần phải xem xét để xác định thời điểm ghi nhận doanh thu.
- c. Thực hiện bút toán nhật ký tại công ty Wood-Mode.

#### **Bài 12 (BE 18.15) (Thỏa thuận xuất hóa đơn và giữ hàng)**

Ngày 01/06/2022, công ty Mills bán một số mặt hàng (kệ tủ) cho một cửa hàng bán lẻ - cửa hàng Barb tại địa phương với giá €200,000. Cửa hàng Bard đang có kế hoạch mở rộng hoạt động trong khu vực. Theo thỏa thuận, Bard yêu cầu Mills để những kệ tủ này trong xưởng Mills cho đến khi các cửa hàng mới của Bard đã sẵn sàng để lắp đặt. Quyền sở hữu những kệ tủ được chuyển giao cho Bard tại thời điểm hợp đồng ký kết. Những kệ tủ này được chuyển đến cho Bard vào ngày 01/09/2022 và được Bard thanh toán đủ tại thời điểm này.

**Yêu cầu:** Thực hiện bút toán nhật ký tại Mills biết giá vốn cho những kệ tủ trên là €110,000.

### **Bài 13 (BE 18.17) (Thỏa thuận ký gửi hàng)**

Tập đoàn Jansen đã vận chuyển lô hàng trị giá \$20,000 gửi tới công ty Gooch theo thỏa thuận ký gửi hàng và thanh toán \$2,000 tiền vận chuyển. Công ty Gooch đã thanh toán \$500 cho các dịch vụ quảng cáo, chi phí này sẽ được Jansen hoàn trả lại. Vào cuối năm, 60% lô hàng đã được bán với giá \$21,500. Gooch đã thông báo cho Jansen biết và giữ lại 10% hoa hồng, phần còn lại đã trả cho Jansen.

**Yêu cầu:** Thực hiện bút toán nhật ký tại Tập đoàn Jansen khi nhận được tiền từ Gooch.

### **Bài 14 (P18.6) (Bán hàng kèm bảo hành sản phẩm và điểm thưởng)**

Công ty Hale Hardware hoạt động kinh doanh dịch vụ sửa chữa nhà. Mặc dù Hale là một cửa hàng sửa chữa nhỏ, Hale luôn tự hào có thể cạnh tranh với các cửa hàng sửa chữa lớn bằng cách cung cấp dịch vụ tốt từ các cộng tác viên bán hàng có kinh nghiệm (nhiều người trong số họ là những người thợ địa phương đã nghỉ hưu). Hale đã phát triển 2 thỏa thuận doanh thu sau đây để tăng cường mối quan hệ với khách hàng:

1. Hale bán một tay quay cầm tay đặc biệt được nhiều khách hàng địa phương ưa chuộng để sử dụng tại các ngôi nhà bên hồ của họ (đưa bến tàu ra vào, hạ thủy thuyền ...). Tay quay này được sản xuất theo tiêu chuẩn đặc biệt, giúp Male có thể điều chỉnh để sử dụng cho nhiều mục đích khác nhau. Hale đã bán 70 tay quay trong năm 2022 với tổng giá \$21,000, cùng với cam kết bảo hành sản phẩm miễn phí cho bất kỳ hư hỏng nào. Giá vốn cho một tay quay đã bán là \$16,000. Chính sách bảo hành có thời gian 3 năm và chi phí bảo hành ước tính là \$2,100. Ngoài ra, Hale còn bán dịch vụ bảo hành mở rộng 2 năm cho 20 tay quay đã bán với giá \$400/tay quay.

2. Để duy trì danh sách khách hàng hiện có, Hale đã triển khai chương trình khách hàng thân thiết nhằm thưởng cho khách hàng 1 điểm với mỗi lần mua hàng (trong nhóm sản phẩm Hale đưa ra) trị giá \$10. Mỗi điểm thưởng sẽ được quy đổi chiết khấu \$1 cho bất kỳ sản phẩm nào mua của Hale trong vòng 2 năm. Trong năm 2022, khách hàng đã mua sản phẩm trong gói chương trình điểm thưởng với tổng giá trị \$100,000 (mang lại 45% lợi nhuận gộp cho Hale) và có được 10,000 điểm thưởng áp dụng cho các lần mua hàng sau này. Biết giá bán độc lập của sản phẩm đã bán là \$100,000. Theo kinh nghiệm với các chương trình tương tự, Hale ước tính khoảng 9,500 điểm được quy đổi (Hale đã áp dụng phương pháp phù hợp để ước tính giá trị khoản thanh toán trong tương lai liên quan đến điểm thưởng).

#### **Yêu cầu:**

- Xác định các nghĩa vụ riêng biệt trong hợp đồng và thời điểm hoàn thành nghĩa vụ.
- Thực hiện các bút toán nhật lý tại Hale liên quan đến giao dịch bán hàng kèm bảo hành sản phẩm.
- Thực hiện các bút toán nhật ký tại Hale liên quan đến điểm thưởng bán hàng trong năm 2022.
- Xác định giá trị doanh thu bán hàng được Hale ghi nhận trong năm 2023, giả định 4,500 điểm thưởng được quy đổi.

### **Bài 15 (E18.26) (Bảo hành)**

Ngày 01/02/2022, Công ty Grando bán thiết bị sản xuất cho Fargo với giá \$50,000. Giá này đã bao gồm gói bảo hành sản phẩm 2 năm cho các thiết bị đã bán. Khách hàng đã nhận thiết bị và thanh toán trong ngày. Trong năm 2022, Grando phát sinh chi phí bảo hành sản phẩm \$900. Ngày 31/12/2022, Grando ước tính khoảng \$650 chi phí bảo hành sẽ phát sinh trong năm tiếp theo.

#### **Yêu cầu:**

- a. Thực hiện bút toán nhật ký tại Grando trong năm 2022. Giả định Báo cáo tài chính Grando được lập vào ngày 31/12/2022. (bỏ qua chỉ tiêu Giá vốn hàng bán)
- b. Thực hiện lại yêu cầu (a) với giả định Grando bán thêm gói bảo hành mở rộng kỳ hạn 2 năm (2024-2025) với giá \$800.

### **Bài 16 (P18.7) (Chương trình khách hàng truyền thống)**

Martz SA đưa ra chương trình khách hàng truyền thống, cụ thể mỗi khách hàng sẽ tích được 1 điểm thưởng cho mỗi đơn hàng mua trị giá €10. Mỗi điểm thưởng sẽ được quy đổi tương ứng với khoản chiết khấu €3 cho bất kỳ lần mua hàng trong tương lai. Vào ngày 02/07/2022, khách hàng đã mua hàng trị giá €300,000 (giá vốn €171,000) và có được 30,000 điểm thưởng. Martz cho rằng khoảng 25,000 điểm thưởng sẽ được quy đổi. Trên cơ sở khả năng quy đổi, Martz ước tính giá bán độc lập của mỗi điểm thưởng là €2.5 (hoặc tổng là €75,000). Khách hàng sẽ không nhận được điểm thưởng nếu không tham gia hợp đồng và điểm thưởng cung cấp quyền vật chất cho khách hàng. Vì vậy, Martz kết luận rằng điểm thưởng là một nghĩa vụ riêng biệt.

#### **Yêu cầu:**

- a. Phân bổ giá giao dịch cho sản phẩm và điểm thưởng
- b. Thực hiện bút toán nhật ký vào ngày 02/07/2022.
- c. Cuối kỳ kế toán (31/07/2022), 10,000 điểm thưởng đã được quy đổi. Martz cho rằng tổng cộng sẽ có 25,000 điểm thưởng sẽ được quy đổi. Xác định doanh thu điểm thưởng được ghi nhận vào ngày 31/07/2022.

### **Bài 17 (E18.28) (Tài sản hợp đồng)**

Ngày 01/01/2022, công ty Gordon tham gia hợp đồng với khách hàng về việc cung cấp đế viết và giá đỡ đặt trên đế với giá \$3,000. Theo thỏa thuận hợp đồng, Gordon sẽ chuyển giao đế viết trước cho khách hàng và việc thanh toán sẽ được thực hiện cho đến khi Gordon thực hiện xong nghĩa vụ chuyển giao giá đỡ. Gordon xác định có hai nghĩa vụ riêng biệt trong hợp đồng và phân bổ \$1,200 cho đế viết, phần còn lại cho giá đỡ. Biết giá vốn của đế viết là \$700 và giá đỡ là \$320.

#### **Yêu cầu:**

- a. Thực hiện bút toán nhật ký tại công ty Gordon vào ngày 01/01/2022

b. Thực hiện bút toán nhật ký tại công ty Gordon vào ngày 05/02/2022 – ngày mà để viết đã được chuyển giao cho khách hàng.

c. Thực hiện bút toán nhật ký tại công ty Gordon vào ngày 25/02/2022 – ngày mà giá đỡ đã được chuyển giao và Gordon đã nhận đủ tiền thanh toán từ khách hàng.

### **Bài 18 (E18.29) (Điều chỉnh hợp đồng)**

Tháng 9/2022, Tập đoàn Gaertner cam kết bán 150 đế cắm iphone cho công ty Better Buy với giá \$15,000 (\$100/ sản phẩm). Theo thỏa thuận, đế cắm sẽ được chuyển giao cho Better Buy trong vòng 6 tháng tới. Sau khi 90 đế cắm đã được chuyển giao, hợp đồng đã được điều chỉnh với nội dung Gaertner sẽ giao thêm cho Better Buy 45 sản phẩm đế cắm với giá bổ sung \$4,275 (\$95/ sản phẩm). Tiền bán hàng sẽ được thu ngay khi sản phẩm đã chuyển giao.

#### **Yêu cầu:**

a. Thực hiện bút toán nhật ký tại công ty Gaertner cho 90 sản phẩm đế cắm được chuyển giao đợt đầu. Biết giá vốn mỗi sản phẩm là \$54.

b. Thực hiện bút toán nhật ký tại công ty Gaertner cho 10 sản phẩm đế cắm được chuyển giao sau khi hợp đồng đã được điều chỉnh. Biết giá bán cho các sản phẩm bổ sung phản ánh giá bán độc lập tại thời điểm điều chỉnh hợp đồng. Ngoài ra, các sản phẩm bổ sung cũng riêng biệt với các sản phẩm ban đầu và Gaertner thường bán các sản phẩm này một cách riêng biệt.

c. Thực hiện lại yêu cầu b nếu giả định giá bán các sản phẩm bổ sung không phản ánh giá bán độc lập của các sản phẩm đó và phương pháp phi hồi tố được áp dụng.

### **Bài 19 (E18.31) (Chi phí thực hiện hợp đồng)**

Công ty Rex's Reclaimers tham gia hợp đồng với khách hàng Dan's Demolition về việc xử lý vật liệu tái chế trong các dự án của Dan. Hợp đồng dịch vụ được ký kết thực hiện trong vòng 3 năm bao gồm việc thu thập, phân loại, vận chuyển vật liệu tái chế đến các trung tâm tái chế hoặc các nhà thầu để tái sử dụng. Để có được hợp đồng với Dan, Rex đã bỏ ra €2,000 chi phí hoa hồng. Trước khi cung cấp dịch vụ, Rex đã bỏ ra €27,000 cho việc thiết kế và xây dựng thùng chứa và các thiết bị vận chuyển kết nối với thiết bị của Dan. Những thùng chứa và thiết bị này do Rex nắm giữ và có thể sử dụng cho các hợp đồng khác. Dan cam kết thanh toán một khoản phí cố định mỗi năm là €12,000 và thanh toán 6 tháng một lần. Ngoài ra, Rex còn phát sinh một số loại chi phí sau: dịch vụ thiết kế các thiết bị tiếp nhận để kết nối với thiết bị của Dan €3,000; bộ điều khiển thiết bị €6,000 và chi phí kiểm tra, chạy thử €2,000 .

**Yêu cầu:** Hãy cho biết các chi phí trên được xử lý như thế nào?

-----Hết-----