THẠC SĨ ĐỒNG THỊ VÂN HỒNG
OA KINH TẾ - TRƯỜNG CĐ NGHỀ CƠ ĐIỆN HÀ NỘI
(Chủ biên)

GIÁO TRÌNH
TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

(DÙNG CHO TRÌNH ĐỘ CAO ĐẲNG NGHỀ)

NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG

THẠC SĨ ĐỒNG THỊ VÂN HỒNG
KHOA KINH TẾ - TRƯỜNG CAO ĐẲNG NGHỀ CƠ ĐIỆN HÀ NỘI
(Chủ biên)

GIÁO TRÌNH
TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

(DÙNG CHO TRÌNH ĐỘ CAO ĐẲNG NGHỀ)

NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG
Hà Nội - 2010

Nhóm tác giả:

ThS. Đồng Thị Vân Hồng

CN. Nguyễn Thị Ánh

CN. Lê Ngọc Trung

LỜI NÓI ĐẦU

Tài chính doanh nghiệp là môn học chuyên môn chính trong chương trình đào tạo nghề kế toán doanh nghiệp, là công cụ quan trọng để quản lý hoạt động sản xuất kinh doanh một cách có hiệu quả. Thông qua môn học, người học biết lập kế hoạch tài chính, xử lý, tính toán các số liệu tài chính, kiểm tra giám sát, phân tích, đánh giá việc sử dụng vốn, đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao năng lực tài chính phù hợp với điều kiện thực tế tại doanh nghiệp.

Nhằm đáp ứng yêu cầu về giáo trình giảng dạy học tập, nghiên cứu của học sinh, sinh viên học nghề kế toán và đáp ứng kịp thời quá trình chuyển đổi của nền kinh tế với những thay đổi trong hệ thống quản lý tài chính doanh nghiệp Việt Nam, đồng thời đáp ứng chương trình khung của Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội, Khoa Kinh tế trường Cao đẳng nghề Cơ điện Hà Nội biên soạn bộ **Giáo trình Tài chính doanh nghiệp.** Bộ Giáo trình gồm 02 cuốn:

- **Giáo trình Tài chính doanh nghiệp *(Dùng cho trình độ cao đẳng nghề)***
- **Giáo trình Tài chính doanh nghiệp *(Dùng cho trình độ trung cấp nghề)***

Nội dung biên soạn theo hình thức tích hợp giữa lý thuyết và thực hành. Trong quá trình biên soạn, nhóm tác giả đã tham khảo nhiều tài liệu liên quan của các trường Đại học, Cao đẳng, Trung cấp chuyên nghiệp, dạy nghề và cập nhật những kiến thức, quy định pháp lý mới nhất về tài chính doanh nghiệp.

Mặc dù đã có nhiều cố gắng nhưng không tránh khỏi những thiếu sót. Nhóm tác giả rất mong nhận được sự đóng góp ý kiến của các thầy, cô giáo và các bạn học sinh, sinh viên cùng đông đảo bạn đọc để giáo trình ngày càng hoàn thiện hơn.

Xin trân trọng cảm ơn!

NHÓM TÁC GIẢ

Chương I
TỔNG QUAN VỀ TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

1. Tài chính doanh nghiệp

1.1. Hoạt động của doanh nghiệp và tài chính

Doanh nghiệp là một tổ chức kinh tế thực hiện các hoạt động sản xuất, cung ứng hàng hoá cho người tiêu dùng qua thị trường nhằm mục đích sinh lời.

Quá trình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp cũng là quá trình kết hợp các yếu tố đầu vào như nhà xưởng, thiết bị, nguyên, vật liệu... và sức lao động để tạo ra yếu tố đầu ra là hàng hoá và tiêu thụ hàng hoá đó để thu lợi nhuận.

Trong nền kinh tế thị trường để có các yếu tố đầu vào đòi hỏi doanh nghiệp phải có lượng vốn tiền tệ nhất định. Với từng loại hình pháp lý tổ chức, doanh nghiệp có phương thức thích hợp tạo lập số vốn tiền tệ ban đầu, từ số vốn tiền tệ đó doanh nghiệp mua sắm máy móc, thiết bị, nguyên, vật liệu... Sau khi sản xuất xong, doanh nghiệp thực hiện bán hàng hoá và thu được tiền bán hàng. Với số tiền bán hàng, doanh nghiệp sử dụng để bù đắp các khoản chi phí vật chất đã tiêu hao, trả tiền công cho người lao động, các khoản chi phí khác, nộp thuế cho Nhà nước và phần còn lại là lợi nhuận sau thuế, doanh nghiệp tiếp tục phân phối số lợi nhuận này. Như vậy, quá trình hoạt động của doanh nghiệp cũng là quá trình tạo lập, phân phối và sử dụng quỹ tiền tệ hợp thành hoạt động tài chính doanh nghiệp. Trong quá trình đó, làm phát sinh, tạo ra sự vận động của các dòng tiền bao hàm dòng tiền vào, dòng tiền ra gắn liền với hoạt động đầu tư và hoạt động kinh doanh thường xuyên hàng ngày của doanh nghiệp.

Bên trong quá trình tạo lập, sử dụng quỹ tiền tệ của doanh nghiệp là các quan hệ kinh tế dưới hình thức giá trị hợp thành các quan hệ tài chính của doanh nghiệp và bao hàm các quan hệ tài chính chủ yếu sau:

- Quan hệ tài chính giữa doanh nghiệp với Nhà nước: quan hệ này được thể hiện chủ yếu ở chỗ doanh nghiệp thực hiện các nghĩa vụ tài chính với Nhà nước như nộp các khoản thuế, lệ phí vào ngân sách....

- Quan hệ tài chính giữa doanh nghiệp và các chủ thể kinh tế và các tổ chức xã hội khác.

Quan hệ tài chính giữa doanh nghiệp và các chủ thể kinh tế khác là mối quan hệ rất đa dạng và phong phú được thể hiện trong việc thanh toán, thưởng phạt vật chất khi doanh nghiệp và các chủ thể kinh tế khác cung cấp hàng hoá, dịch vụ cho nhau (bao hàm cả các loại dịch vụ tài chính).

Ngoài quan hệ tài chính với các chủ thể kinh tế khác, doanh nghiệp có thể còn có mối quan hệ tài chính với các tổ chức xã hội khác như doanh nghiệp thực hiện tài trợ cho các tổ chức xã hội, v.v..

- Quan hệ tài chính giữa doanh nghiệp với người lao động trong doanh nghiệp: quan hệ này được thể hiện trong việc doanh nghiệp thanh toán trả tiền công, thực hiện thưởng phạt vật chất với người lao động trong quá trình tham gia vào hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp...

- Quan hệ tài chính giữa doanh nghiệp với các chủ sở hữu của doanh nghiệp: mối quan hệ này thể hiện trong việc đầu tư, góp vốn hay rút vốn của chủ sở hữu đối với doanh nghiệp và trong việc phân chia lợi nhuận sau thuế của doanh nghiệp.

- Quan hệ tài chính trong nội bộ doanh nghiệp: đây là mối quan hệ thanh toán giữa các bộ phận nội bộ doanh nghiệp trong hoạt động kinh doanh, trong việc hình thành và sử dụng các quỹ của doanh nghiệp.

Từ những vấn đề nêu trên ta có thể rút ra một số điểm sau:

- Xét về hình thức, tài chính doanh nghiệp là quỹ tiền tệ trong quá trình tạo lập, phân phối, sử dụng và vận động gắn liền với hoạt động của doanh nghiệp. Xét về bản chất, tài chính doanh nghiệp là các quan hệ kinh tế dưới hình thức giá trị nảy sinh gắn liền với việc tạo lập, sử dụng quỹ tiền tệ của doanh nghiệp trong quá trình hoạt động của doanh nghiệp.

- Hoạt động tài chính là một mặt hoạt động của doanh nghiệp nhằm đạt tới các mục tiêu của doanh nghiệp đề ra. Các hoạt động gắn liền với việc tạo lập, phân phối, sử dụng và vận động chuyển hoá của quỹ tiền tệ thuộc hoạt động tài chính của doanh nghiệp.

1.2. Nội dung tài chính doanh nghiệp

Tài chính doanh nghiệp bao hàm các nội dung chủ yếu sau:

1.2.1. Lựa chọn và quyết định đầu tư

Triển vọng của một doanh nghiệp trong tương lai phụ thuộc rất lớn vào quyết định đầu tư dài hạn với quy mô lớn như quyết định đầu tư đổi mới công nghệ, mở rộng sản xuất kinh doanh, sản xuất sản phẩm mới... Để đi đến quyết định đầu tư đòi hỏi doanh nghiệp phải xem xét cân nhắc trên nhiều mặt về kinh tế, kỹ thuật và tài chính. Trong đó, về mặt tài chính phải xem xét các khoản chi tiêu vốn cho đầu tư và thu nhập do đầu tư đưa lại hay nói cách khác là xem xét dòng tiền ra và dòng tiền vào liên quan đến khoản đầu tư để đánh giá cơ hội đầu tư về mặt tài chính. Đó là quá trình hoạch định dự toán vốn đầu tư và đánh giá hiệu quả tài chính của việc đầu tư.

1.2.2. Xác định nhu cầu vốn và tổ chức huy động vốn đáp ứng kịp thời, đủ nhu cầu vốn cho các hoạt động của doanh nghiệp

Tất cả các hoạt động của doanh nghiệp đều đòi hỏi phải có vốn. Tài chính doanh nghiệp phải xác định các nhu cầu vốn cần thiết cho các hoạt động của doanh nghiệp ở trong kỳ (bao hàm vốn dài hạn và vốn ngắn hạn). Tiếp theo,

phải tổ chức huy động các nguồn vốn đáp ứng kịp thời, đầy đủ và có lợi cho các hoạt động của doanh nghiệp. Để đi đến quyết định lựa chọn hình thức và phương pháp huy động vốn thích hợp, cần xem xét cân nhắc trên nhiều mặt như: kết cấu nguồn vốn, những điểm lợi của từng hình thức huy động vốn, chi phí cho việc sử dụng mỗi nguồn vốn...

1.2.3. Sử dụng có hiệu quả số vốn hiện có, quản lý chặt chẽ các khoản thu, chi và đảm bảo khả năng thanh toán của doanh nghiệp

Tài chính doanh nghiệp phải tìm mọi biện pháp huy động tối đa số vốn hiện có của doanh nghiệp vào hoạt động kinh doanh, giải phóng kịp thời số vốn ứ đọng, theo dõi chặt chẽ và thực hiện tốt việc thanh toán, thu hồi tiền bán hàng và các khoản thu khác, đồng thời quản lý chặt chẽ mọi khoản chi phí phát sinh trong quá trình hoạt động của doanh nghiệp. Thường xuyên tìm biện pháp thiết lập sự cân bằng giữa thu và chi tiền, đảm bảo cho doanh nghiệp luôn có khả năng thanh toán các khoản nợ đến hạn.

1.2.4. Thực hiện phân phối lợi nhuận, trích lập và sử dụng các quỹ của doanh nghiệp

Thực hiện phân phối hợp lý lợi nhuận sau thuế cũng như trích lập và sử dụng tốt các quỹ của doanh nghiệp sẽ góp phần quan trọng vào việc phát triển doanh nghiệp và cải thiện đời sống vật chất và tinh thần của người lao động trong doanh nghiệp.

1.2.5. Kiểm soát thường xuyên tình hình hoạt động của doanh nghiệp

Thông qua tình hình thu, chi tiền tệ hàng ngày, các báo cáo tài chính, tình hình thực hiện các chỉ tiêu tài chính cho phép kiểm soát được tình hình hoạt động của doanh nghiệp. Mặt khác, cần định kỳ tiến hành phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp. Qua phân tích, cần đánh giá được hiệu quả sử dụng vốn, những điểm mạnh và điểm yếu trong quản lý và dự báo trước tình hình tài chính của doanh nghiệp, từ đó giúp cho các nhà lãnh đạo, quản lý doanh nghiệp kịp thời đưa ra các quyết định thích hợp điều chỉnh hoạt động kinh doanh và tài chính.

1.2.6. Thực hiện kế hoạch hoá tài chính

Các hoạt động tài chính của doanh nghiệp cần được dự kiến trước thông qua việc lập kế hoạch tài chính. Có kế hoạch tài chính tốt thì doanh nghiệp mới có thể đưa ra các quyết định tài chính thích hợp nhằm đạt tới các mục tiêu của doanh nghiệp. Quá trình thực hiện kế hoạch tài chính cũng là quá trình chủ động đưa ra các giải pháp hữu hiệu khi thị trường biến động.

1.3. Vai trò của tài chính doanh nghiệp

Tài chính doanh nghiệp đóng vai trò rất quan trọng đối với hoạt động của doanh nghiệp và được thể hiện ở những điểm chủ yếu sau:

1.3.1. Tài chính doanh nghiệp huy động vốn đảm bảo cho các hoạt động của doanh nghiệp diễn ra bình thường và liên tục

Vốn tiền tệ là tiền đề cho các hoạt động của doanh nghiệp. Trong quá trình hoạt động của doanh nghiệp thường nảy sinh các nhu cầu vốn ngắn hạn và dài hạn cho hoạt động kinh doanh thường xuyên cũng như cho đầu tư phát triển của doanh nghiệp. Việc thiếu vốn sẽ khiến cho các hoạt động của doanh nghiệp gặp khó khăn hoặc không triển khai được. Do vậy, việc đảm bảo cho các hoạt động của doanh nghiệp được tiến hành bình thường, liên tục phụ thuộc rất lớn vào việc tổ chức huy động vốn của tài chính doanh nghiệp.

Sự thành công hay thất bại trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp một phần lớn được quyết định bởi chính sách tài trợ hay huy động vốn của doanh nghiệp.

1.3.2. Tài chính doanh nghiệp giữ vai trò quan trọng trong việc nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp

Vai trò này của tài chính doanh nghiệp được thể hiện ở chỗ:

- Việc đưa ra quyết định đầu tư đúng đắn phụ thuộc rất lớn vào việc đánh giá, lựa chọn đầu tư từ góc độ tài chính.

- Việc huy động vốn kịp thời, đầy đủ giúp cho doanh nghiệp chớp được cơ hội kinh doanh.

- Lựa chọn các hình thức và phương pháp huy động vốn thích hợp có thể giảm bớt được chi phí sử dụng vốn góp phần rất lớn tăng lợi nhuận của doanh nghiệp.

Sử dụng đòn bẩy kinh doanh và đặc biệt là sử dụng đòn bẩy tài chính hợp lý là yếu tố gia tăng đáng kể tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu.

Huy động tối đa số vốn hiện có vào hoạt động kinh doanh có thể tránh được thiệt hại do ứ đọng vốn, tăng vòng quay tài sản, giảm được số vốn vay từ đó giảm được tiền trả lãi vay góp phần rất lớn tăng lợi nhuận sau thuế của doanh nghiệp.

1.3.3. Tài chính doanh nghiệp là công cụ rất hữu ích để kiểm soát tình hình kinh doanh của doanh nghiệp

Quá trình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp cũng là quá trình vận động, chuyển hoá hình thái của vốn tiền tệ. Thông qua tình hình thu, chi tiền tệ hàng ngày, tình hình thực hiện các chỉ tiêu tài chính và đặc biệt là các báo cáo tài chính có thể kiểm soát kịp thời, tổng quát các mặt hoạt động của doanh nghiệp, từ đó phát hiện nhanh chóng những tồn tại và những tiềm năng chưa được khai thác để đưa ra các quyết định thích hợp điều chỉnh các hoạt động nhằm đạt tới mục tiêu đề ra của doanh nghiệp.

Trong nền kinh tế thị trường, vai trò của tài chính doanh nghiệp ngày càng trở nên quan trọng hơn đối với hoạt động của doanh nghiệp. Bởi những lẽ sau:

- Hoạt động tài chính của doanh nghiệp liên quan và ảnh hưởng tới tất cả các hoạt động của doanh nghiệp.

- Quy mô kinh doanh và nhu cầu vốn cho hoạt động của doanh nghiệp ngày càng lớn. Mặt khác, thị trường tài chính càng phát triển nhanh chóng, các công cụ tài chính để huy động vốn ngày càng phong phú và đa dạng. Chính vì vậy, quyết định huy động vốn, quyết định đầu tư... ảnh hưởng ngày càng lớn đến tình hình và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

- Các thông tin về tình hình tài chính là căn cứ quan trọng đối với các nhà quản lý doanh nghiệp để kiểm soát và chỉ đạo hoạt động của doanh nghiệp.

2. Những nhân tố chủ yếu ảnh hưởng đến việc tổ chức tài chính doanh nghiệp

Tài chính là một công cụ quan trọng để thực hiện các mục tiêu của doanh nghiệp. Việc tổ chức tài chính trong các doanh nghiệp đều dựa trên những cơ sở chung nhất định. Tuy nhiên, tài chính của các doanh nghiệp khác nhau cũng có những đặc điểm khác nhau, do chịu ảnh hưởng của nhiều nhân tố. Sau đây xem xét những nhân tố chủ yếu ảnh hưởng đến việc tổ chức tài chính của doanh nghiệp.

2.1. Hình thức pháp lý tổ chức doanh nghiệp

Mỗi doanh nghiệp tồn tại dưới một hình thức pháp lý nhất định về tổ chức doanh nghiệp. Ở Việt Nam, theo Luật doanh nghiệp năm 2005, xét về hình thức pháp lý có các loại hình doanh nghiệp chủ yếu sau:

- Doanh nghiệp tư nhân.
- Công ty hợp danh.
- Công ty cổ phần.
- Công ty trách nhiệm hữu hạn.

Ngoài bốn loại hình doanh nghiệp trên còn có hợp tác xã.

Hình thức pháp lý tổ chức doanh nghiệp ảnh hưởng rất lớn đến việc tổ chức tài chính doanh nghiệp như phương thức hình thành và huy động vốn, việc chuyển nhượng vốn, phân phối lợi nhuận và trách nhiệm của chủ sở hữu đối với khoản nợ của doanh nghiệp, v.v..

Những ảnh hưởng của hình thức pháp lý tổ chức doanh nghiệp đến tài chính của các loại hình doanh nghiệp thể hiện ở những điểm chủ yếu sau:

2.1.1. Doanh nghiệp tư nhân: là doanh nghiệp do một cá nhân làm chủ và tự chịu trách nhiệm bằng toàn bộ tài sản của mình về mọi hoạt động của doanh nghiệp.

Như vậy, chủ doanh nghiệp là người đầu tư bằng vốn của mình và cũng có thể huy động thêm vốn từ bên ngoài qua các hình thức đi vay. Tuy nhiên việc huy động vốn từ bên ngoài là rất hạn hẹp và loại hình doanh nghiệp này không được phép phát hành bất kỳ loại chứng khoán nào để huy động vốn trên thị trường. Qua đó, cho thấy nguồn vốn của doanh nghiệp tư nhân là hạn hẹp, loại hình doanh nghiệp này thường thích hợp với việc kinh doanh quy mô nhỏ.

Chủ doanh nghiệp tư nhân có toàn quyền quyết định đối với tất cả hoạt động kinh doanh và tài chính của doanh nghiệp, có quyền cho thuê toàn bộ doanh nghiệp của mình, có quyền bán doanh nghiệp của mình cho người khác hoặc có quyền tạm ngừng hoạt động kinh doanh. Việc thực hiện cho thuê hay bán doanh nghiệp hoặc tạm ngừng hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp phải tuân thủ các yêu cầu của pháp luật hiện hành.

Lợi nhuận sau thuế là tài sản hoàn toàn thuộc quyền sở hữu và sử dụng của chủ doanh nghiệp.

Trong hoạt động kinh doanh, chủ doanh nghiệp tư nhân tự chịu trách nhiệm bằng toàn bộ tài sản của mình về mọi hoạt động. Điều đó cũng có nghĩa là về mặt tài chính, chủ doanh nghiệp phải chịu trách nhiệm vô hạn đối với các khoản nợ của doanh nghiệp. Đây cũng là một điều bất lợi của hình thức doanh nghiệp này.

2.1.2. Công ty hợp danh: là doanh nghiệp, trong đó:

Phải có ít nhất hai thành viên hợp danh, ngoài các thành viên hợp danh có thể có thành viên góp vốn.

Thành viên hợp danh phải là cá nhân, có trình độ chuyên môn và uy tín nghề nghiệp và phải chịu trách nhiệm bằng toàn bộ tài sản của mình về nghĩa vụ của công ty.

Thành viên góp vốn chỉ chịu trách nhiệm về các khoản nợ của công ty trong phạm vi số vốn đã góp vào công ty.

Trong công ty hợp danh, thành viên hợp danh có quyền quản lý công ty, tiến hành các hoạt động kinh doanh nhân danh công ty. Các thành viên hợp danh có quyền ngang nhau khi quyết định các vấn đề quản lý công ty, cùng liên đới chịu trách nhiệm về các nghĩa vụ của công ty. Thành viên góp vốn có quyền được chia lợi nhuận theo tỷ lệ được quy định tại điều lệ công ty nhưng không được tham gia quản lý công ty và hoạt động kinh doanh nhân danh công ty.

Ngoài vốn điều lệ, công ty hợp danh có quyền lựa chọn hình thức huy động vốn theo quy định của pháp luật, nhưng không được phát hành bất kỳ loại chứng khoán nào để huy động vốn.

Các thành viên hợp danh phải chịu trách nhiệm vô hạn đối với khoản nợ của công ty, còn thành viên góp vốn chỉ chịu trách nhiệm về khoản nợ của công ty trong phạm vi số vốn góp vào công ty.

2.1.3. Công ty trách nhiệm hữu hạn

Theo Luật doanh nghiệp hiện hành ở Việt Nam, có hai dạng công ty trách nhiệm hữu hạn: công ty trách nhiệm hữu hạn có hai thành viên trở lên và công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên.

- Công ty trách nhiệm hữu hạn có hai thành viên trở lên: là doanh nghiệp trong đó:

+ Thành viên chịu trách nhiệm về các khoản nợ và các nghĩa vụ tài sản khác của doanh nghiệp trong phạm vi số vốn đã cam kết góp vào doanh nghiệp.

+ Phần vốn góp của thành viên chỉ được chuyển nhượng theo quy định của pháp luật.

+ Thành viên có thể là tổ chức, cá nhân, số lượng thành viên không vượt quá 50.

Thành viên của công ty có quyền biểu quyết tương ứng với phần vốn góp.

Thành viên phải góp vốn đầy đủ và đúng hạn như đã cam kết. Ngoài phần vốn góp của thành viên, công ty có quyền lựa chọn hình thức và cách thức huy động vốn theo quy định của pháp luật, nhưng công ty không được quyền phát hành cổ phiếu.

Trong quá trình hoạt động, theo quyết định của hội đồng thành viên, công ty có thể tăng hoặc giảm vốn điều lệ theo quy định của pháp luật.

Lợi nhuận sau thuế thuộc về các thành viên của công ty, việc phân phối lợi nhuận do các thành viên quyết định, số lợi nhuận mỗi thành viên được hưởng tương ứng với phần vốn góp vào công ty.

- Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên: là doanh nghiệp do một tổ chức hoặc một cá nhân làm chủ sở hữu (sau đây gọi là chủ sở hữu công ty); chủ sở hữu công ty chịu trách nhiệm về các khoản nợ và nghĩa vụ tài sản khác của công ty trong phạm vi số vốn điều lệ của công ty.

+ Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên có tư cách pháp nhân kể từ ngày được cấp giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh.

+ Đối với công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên, phải xác định và cách biệt tài sản của chủ sở hữu công ty và tài sản của công ty: Chủ sở hữu công ty là cá nhân phải tách biệt các chi tiêu của cá nhân và gia đình mình với các chi tiêu trên cương vị là chủ tịch công ty và giám đốc.

+ Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên không được quyền phát hành cổ phiếu.

2.1.4. Công ty cổ phần: là doanh nghiệp, trong đó:

- Vốn điều lệ được chia thành nhiều phần bằng nhau gọi là cổ phần.

- Cổ đông chỉ chịu trách nhiệm về nợ và các nghĩa vụ tài sản khác của doanh nghiệp trong phạm vi số vốn đã góp vào công ty.

- Cổ đông có quyền tự do chuyển nhượng cổ phần của mình cho người khác, trừ trường hợp có quy định của pháp luật.

- Cổ đông có thể là tổ chức, cá nhân, số lượng cổ đông tối thiểu là ba và không hạn chế số lượng tối đa.

Ngoài các hình thức huy động vốn thông thường, công ty cổ phần có thể phát hành các loại chứng khoán (cổ phiếu, trái phiếu) ra công chúng để huy động vốn nếu đủ tiêu chuẩn theo luật định. Đây là một ưu thế của loại hình doanh nghiệp này.

Các cổ đông của công ty được tự do chuyển nhượng cổ phần cho người khác. Điều này làm cho người đầu tư có thể dễ dàng chuyển dịch vốn đầu tư của mình.

Việc phân phối lợi nhuận sau thuế thuộc quyền quyết định của đại hội đồng cổ đông công ty.

Cũng giống như công ty trách nhiệm hữu hạn, thành viên của công ty cổ phần chỉ chịu trách nhiệm (hữu hạn) đối với các khoản nợ của công ty trong phạm vi phần vốn đã góp.

2.2. Đặc điểm kinh tế - kỹ thuật của ngành kinh doanh

Hoạt động kinh doanh của một doanh nghiệp thường được thực hiện trong một hoặc một số ngành kinh doanh nhất định. Mỗi ngành kinh doanh có những đặc điểm kinh tế - kỹ thuật riêng có ảnh hưởng không nhỏ tới việc tổ chức tài chính của doanh nghiệp.

- Những doanh nghiệp hoạt động trong ngành thương mại, dịch vụ: vốn lưu động chiếm tỷ trọng cao hơn, tốc độ chu chuyển của vốn lưu động cũng nhanh hơn so với các ngành nông nghiệp, công nghiệp, đặc biệt là công nghiệp nặng. Ở các ngành này, vốn cố định thường chiếm tỷ lệ cao hơn vốn lưu động, thời gian thu hồi vốn cũng chậm hơn.

- Những doanh nghiệp sản xuất ra những loại sản phẩm có chu kỳ sản xuất ngắn: nhu cầu vốn lưu động giữa các thời kỳ trong năm thường không có biến động lớn, doanh nghiệp cũng thường xuyên thu được tiền bán hàng, nhờ đó có thể dễ dàng bảo đảm cân đối giữa thu và chi bằng tiền, cũng như bảo đảm nguồn vốn cho nhu cầu kinh doanh. Ngược lại, những doanh nghiệp sản xuất ra những sản phẩm có chu kỳ sản xuất dài, phải ứng ra lượng vốn lưu động lớn hơn. Những doanh nghiệp hoạt động trong những ngành sản xuất có tính thời vụ thì nhu cầu về vốn lưu động giữa các thời kỳ trong năm chênh lệch nhau rất lớn, giữa thu và chi bằng tiền thường có sự không ăn khớp nhau về thời gian. Đó là điều phải tính đến trong việc tổ chức tài chính, nhằm bảo đảm vốn kịp thời, đầy đủ cho hoạt động của doanh nghiệp cũng như đảm bảo cân đối giữa thu và chi bằng tiền.

2.3. Môi trường kinh doanh

Doanh nghiệp tồn tại và phát triển trong môi trường kinh doanh nhất định. Môi trường kinh doanh bao gồm tất cả những điều kiện bên trong và bên ngoài ảnh hưởng tới hoạt động của doanh nghiệp: môi trường kinh tế - tài chính, môi trường chính trị, môi trường luật pháp, môi trường công nghệ, môi trường văn hoá - xã hội, v.v.. Dưới đây xem xét tác động của môi trường kinh tế - tài chính đến hoạt động tài chính của doanh nghiệp.

- Cơ sở hạ tầng của nền kinh tế: Nếu cơ sở hạ tầng phát triển (hệ thống giao thông thông tin liên lạc, điện, nước...) thì sẽ giảm bớt được nhu cầu vốn đầu tư của doanh nghiệp, đồng thời tạo điều kiện cho doanh nghiệp tiết kiệm được chi phí trong kinh doanh.

- Tình trạng của nền kinh tế: Một nền kinh tế đang trong quá trình tăng trưởng thì có nhiều cơ hội cho doanh nghiệp đầu tư phát triển, từ đó đòi hỏi doanh nghiệp phải tích cực áp dụng các biện pháp huy động vốn để đáp ứng yêu cầu đầu tư. Ngược lại, nền kinh tế đang trong tình trạng suy thoái thì doanh nghiệp khó có thể tìm được cơ hội tốt để đầu tư.

- Lãi suất thị trường: Lãi suất thị trường là yếu tố tác động rất lớn đến hoạt động tài chính của doanh nghiệp. Lãi suất thị trường ảnh hưởng đến cơ hội đầu tư, đến chi phí sử dụng vốn và cơ hội huy động vốn của doanh nghiệp. Mặt khác, lãi suất thị trường còn ảnh hưởng gián tiếp đến tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Khi lãi suất thị trường tăng cao thì người ta có xu hướng tiết kiệm nhiều hơn tiêu dùng, điều đó hạn chế đến việc tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp.

- Lạm phát: Khi nền kinh tế có lạm phát ở mức độ cao, việc tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp gặp khó khăn khiến cho tình trạng tài chính của doanh nghiệp căng thẳng. Nếu doanh nghiệp không áp dụng các biện pháp tích cực thì có thể còn bị thất thoát vốn kinh doanh. Lạm phát cũng làm cho nhu cầu vốn kinh doanh tăng lên và tình hình tài chính doanh nghiệp không ổn định.

- Chính sách kinh tế và tài chính của Nhà nước đối với doanh nghiệp: như các chính sách khuyến khích đầu tư, chính sách thuế, chính sách xuất khẩu, nhập khẩu, chế độ khấu hao tài sản cố định... đây là yếu tố tác động lớn đến các vấn đề tài chính của doanh nghiệp.

- Mức độ cạnh tranh: Nếu doanh nghiệp hoạt động trong những ngành nghề, lĩnh vực có mức độ cạnh tranh cao đòi hỏi doanh nghiệp phải đầu tư nhiều hơn cho việc đổi mới thiết bị, công nghệ và nâng cao chất lượng sản phẩm cho quảng cáo, tiếp thị và tiêu thụ sản phẩm, v.v..

- Thị trường tài chính và hệ thống các trung gian tài chính.

Hoạt động của doanh nghiệp gắn liền với thị trường tài chính, nơi mà doanh nghiệp có thể huy động gia tăng vốn, đồng thời có thể đầu tư các khoản

tài chính tạm thời nhàn rỗi để tăng thêm mức sinh lời của vốn hoặc có thể dễ dàng hơn thực hiện đầu tư dài hạn gián tiếp. Sự phát triển của thị trường làm đa dạng hoá các công cụ và các hình thức huy động vốn cho doanh nghiệp, chẳng hạn như sự xuất hiện và phát triển các hình thức thuê tài chính, sự hình thành và phát triển của thị trường chứng khoán, v.v..

Hoạt động của các trung gian tài chính cũng ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động tài chính của doanh nghiệp. Sự phát triển lớn mạnh của các trung gian tài chính sẽ cung cấp các dịch vụ tài chính ngày càng phong phú, đa dạng hơn cho các doanh nghiệp, như sự phát triển của các ngân hàng thương mại đã làm đa dạng hoá các hình thức thanh toán như thanh toán qua chuyển khoản, thẻ tín dụng và chuyển tiền điện tử, v.v.. Sự cạnh tranh lành mạnh giữa các trung gian tài chính tạo điều kiện tốt hơn cho doanh nghiệp tiếp cận, sử dụng nguồn vốn tín dụng với chi phí thấp hơn.

Khi xem xét tác động của môi trường kinh tế - tài chính không chỉ xem xét ở phạm vi trong nước mà còn cần phải xem xét đánh giá môi trường kinh tế - tài chính trong khu vực và trên thế giới. Hiện nay, quá trình toàn cầu hoá nền kinh tế đang diễn ra mạnh mẽ, những biến động lớn về kinh tế, tài chính trong khu vực và trên thế giới ảnh hưởng mau lẹ đến nền kinh tế và hoạt động kinh doanh của một quốc gia.

Chương II
VỐN CỐ ĐỊNH TRONG DOANH NGHIỆP

1. Tài sản cố định và vốn cố định trong doanh nghiệp

1.1. Tài sản cố định

1.1.1. Khái niệm tài sản cố định

Tư liệu lao động là một trong các yếu tố quan trọng không thể thiếu để tiến hành hoạt động kinh doanh. Trong một doanh nghiệp thường có nhiều loại tư liệu lao động khác nhau: xét về mặt giá trị, có loại có giá trị rất lớn, có loại giá trị tương đối nhỏ; xét về mặt thời gian sử dụng, có loại có thời gian sử dụng rất dài, có loại thời gian sử dụng tương đối ngắn. Để thuận tiện cho công tác quản lý, người ta chia tư liệu lao động ra thành hai loại: tài sản cố định và công cụ, dụng cụ nhỏ. Việc phân chia như vậy dựa vào các tiêu chuẩn cơ bản sau:

- Tiêu chuẩn về thời gian: có thời gian sử dụng từ một năm trở lên.

- Tiêu chuẩn về giá trị: phải có giá trị lớn, mức giá trị cụ thể được chính phủ quy định phù hợp với tình hình kinh tế của từng thời kỳ.

Đây là hai tiêu chuẩn định lượng. Ngoài ra tuỳ theo từng quốc gia còn có thể đưa ra các tiêu chuẩn định tính.

Ở Việt Nam hiện nay, theo Quyết định số 206/2003/QĐ-BTC ngày 12-12-2003 của Bộ trưởng Bộ Tài chính về ban hành chế độ quản lý sử dụng và trích khấu hao tài sản cố định, thì một tư liệu lao động nếu thỏa mãn đồng thời cả bốn tiêu chuẩn dưới đây thì được coi là tài sản cố định hữu hình:

- Chắc chắn thu được lợi ích kinh tế trong tương lai từ việc sử dụng tài sản đó;

- Nguyên giá tài sản phải được xác định một cách tin cậy;

- Có thời gian sử dụng từ 1 năm trở lên;

- Có giá trị từ 10.000.000 đồng (mười triệu đồng) trở lên.

Một tư liệu lao động được xếp vào tài sản cố định nếu thoả mãn đủ tất cả các tiêu chuẩn trên. Những tư liệu lao động không đạt đủ các tiêu chuẩn quy định trên được coi là những công cụ, dụng cụ lao động nhỏ.

Trong điều kiện phát triển và ứng dụng nhanh chóng các tiến bộ khoa học và công nghệ như hiện nay, trong một số trường hợp, doanh nghiệp phải đầu tư một lượng giá trị lớn, kết quả đầu tư tuy không tạo ra một thực thể vật chất cụ thể, nhưng khoản đầu tư đó phục vụ cho nhiều chu kỳ sản xuất kinh doanh như: quyền phát hành, bằng phát minh sáng chế, v.v.. Những khoản đầu tư như vậy đã tạo ra một loại tài sản không có hình thái vật chất và nếu thoả mãn tất cả các tiêu chuẩn quy định là tài sản cố định thì được coi là tài sản cố định vô hình của doanh nghiệp.

Như vậy, tài sản cố định của doanh nghiệp là những tài sản có giá trị lớn,

có thời gian sử dụng dài cho các hoạt động của doanh nghiệp và phải thoả mãn đồng thời tất cả các tiêu chuẩn là tài sản cố định.

Trong điều kiện hiện nay, việc đầu tư đổi mới tài sản cố định đặc biệt là đối với thiết bị, công nghệ, là một trong các yếu tố quyết định đến năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp, bởi vì:

- Tài sản cố định là yếu tố quyết định năng lực sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

- Nhờ đổi mới tài sản cố định mới có được năng suất cao, chất lượng sản phẩm tốt, chi phí tạo ra sản phẩm thấp tạo điều kiện đẩy mạnh tiêu thụ sản phẩm, tăng doanh thu và do đó doanh nghiệp mới có đủ sức cạnh tranh trên thị trường. Xét trên góc độ này, đầu tư đổi mới tài sản cố định kịp thời, hợp lý trở thành vấn đề sống còn đối với mỗi doanh nghiệp.

- Đổi mới tài sản cố định kịp thời, hợp lý còn có ý nghĩa quan trọng trong việc giảm biên chế, giải phóng lao động thủ công nặng nhọc, đảm bảo an toàn cho người lao động, tạo ra tư thế, tác phong của người công nhân sản xuất lớn.

- Xét trên góc độ tài chính doanh nghiệp, sự nhạy cảm trong đầu tư đổi mới tài sản cố định là một nhân tố quan trọng để giảm chi phí như: chi phí sửa chữa lớn tài sản cố định, hạ thấp hao phí năng lượng, giảm chi phí biến đổi để tạo ra sản phẩm và là biện pháp rất quan trọng để hạn chế hao mòn vô hình trong điều kiện cách mạng khoa học và công nghệ phát triển nhanh, mạnh như hiện nay. Việc tăng cường đổi mới tài sản cố định kịp thời, đúng hướng tạo ra lợi thế cho doanh nghiệp trong thu hút vốn đầu tư cho kinh doanh, tạo ra triển vọng lớn lao cho doanh nghiệp chiếm lĩnh không chỉ thị trường trong nước mà cả thị trường khu vực và quốc tế.

Với những ý nghĩa nêu trên, việc đổi mới tài sản cố định trong sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp là một đòi hỏi tất yếu khách quan mang tính quy luật trong nền kinh tế thị trường và trong điều kiện tiến bộ về khoa học và công nghệ hiện nay.

1.1.2. Phân loại và kết cấu tài sản cố định

Phân loại tài sản cố định là việc phân chia toàn bộ tài sản cố định hiện có của doanh nghiệp theo những tiêu thức nhất định nhằm phục vụ cho những yêu cầu quản lý của doanh nghiệp.

Thông thường có một số phương pháp phân loại chủ yếu sau:

a) Phân loại tài sản cố định theo hình thái biểu hiện và công dụng kinh tế

Theo phương pháp này, toàn bộ tài sản cố định của doanh nghiệp được chia thành hai loại: tài sản cố định hữu hình và tài sản cố định vô hình.

* Tài sản cố định hữu hình: là những tài sản cố định có hình thái vật chất cụ thể do doanh nghiệp sử dụng cho hoạt động kinh doanh. Thuộc loại này, căn cứ vào công dụng kinh tế có thể chia thành các nhóm sau:

- Nhà cửa, vật kiến trúc: là toàn bộ các công trình kiến trúc như nhà làm việc, nhà kho, hàng rào, tháp nước, đường sá, cầu cống, cầu tàu...

- Máy móc, thiết bị: là toàn bộ các loại máy móc, thiết bị dùng trong hoạt động của doanh nghiệp như máy móc, thiết bị chuyên dùng, máy móc thiết bị công tác, dây chuyền công nghệ...

- Phương tiện vận tải, thiết bị truyền dẫn: gồm các loại phương tiện vận tải đường bộ, đường sông, đường biển... các thiết bị truyền dẫn về thông tin, điện nước, băng truyền tải vật tư, hàng hoá...

- Thiết bị, dụng cụ quản lý: là những thiết bị, dụng cụ dùng trong công tác quản lý hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp như máy vi tính, thiết bị điện tử, thiết bị dụng cụ đo lường kiểm tra chất lượng, máy hút bụi, hút ẩm...

- Vườn cây lâu năm (như cà phê, cao su, chè, cây ăn quả...), súc vật làm việc (như trâu, bò...) hoặc súc vật cho sản phẩm (như bò sữa, trâu sữa...).

- Các loại tài sản cố định khác: là toàn bộ các tài sản cố định khác chưa liệt kê vào năm loại trên như tranh ảnh, tác phẩm nghệ thuật...

* Tài sản cố định vô hình: là những tài sản không có hình thái vật chất nhưng xác định được giá trị, do doanh nghiệp quản lý và sử dụng trong các hoạt động sản xuất kinh doanh, cung cấp dịch vụ hoặc cho các đối tượng khác thuê phù hợp với tiêu chuẩn tài sản cố định vô hình.

Tài sản cố định vô hình chỉ được thừa nhận khi xác định được giá trị của nó, thể hiện một lượng giá trị lớn đã được đầu tư có liên quan trực tiếp đến nhiều chu kỳ kinh doanh của doanh nghiệp. Thông thường, tài sản cố định vô hình gồm các loại sau: quyền sử dụng đất có thời hạn, nhãn hiệu hàng hoá, quyền phát hành, phần mềm máy vi tính, bản quyền, bằng sáng chế,...

Phương pháp phân loại này giúp cho người quản lý thấy được cơ cấu đầu tư vào tài sản cố định theo hình thái biểu hiện, là căn cứ để quyết định đầu tư dài hạn hoặc điều chỉnh cơ cấu đầu tư cho phù hợp và có biện pháp quản lý phù hợp với mỗi loại tài sản cố định.

b) Phân loại tài sản cố định theo mục đích sử dụng

Dựa theo tiêu thức này, toàn bộ tài sản cố định của doanh nghiệp được chia thành hai loại:

- Tài sản cố định dùng cho mục đích kinh doanh: là những tài sản cố định đang dùng trong hoạt động sản xuất kinh doanh cơ bản và hoạt động sản xuất kinh doanh phụ của doanh nghiệp.

- Tài sản cố định dùng cho mục đích phúc lợi, sự nghiệp, an ninh, quốc phòng: là những tài sản cố định không mang tính chất sản xuất do doanh nghiệp quản lý và sử dụng cho các hoạt động phúc lợi, sự nghiệp và các hoạt động đảm bảo an ninh, quốc phòng.

Cách phân loại này giúp cho người quản lý doanh nghiệp thấy được kết cấu tài sản cố định theo mục đích sử dụng, từ đó tạo điều kiện thuận lợi cho việc quản lý và tính khấu hao tài sản cố định có tính chất sản xuất, có biện pháp quản lý phù hợp với mỗi loại tài sản cố định.

c) Phân loại tài sản cố định theo tình hình sử dụng

Căn cứ vào tình hình sử dụng tài sản cố định, có thể chia toàn bộ tài sản cố định của doanh nghiệp thành các loại sau:

- Tài sản cố định đang dùng.
- Tài sản cố định chưa cần dùng.
- Tài sản cố định không cần dùng và chờ thanh lý.

Dựa vào cách phân loại này người quản lý nắm được tổng quát tình hình sử dụng tài sản cố định trong doanh nghiệp. Trên cơ sở đó đề ra các biện pháp sử dụng tối đa các tài sản cố định hiện có trong doanh nghiệp, giải phóng nhanh các tài sản cố định không cần dùng và chờ thanh lý để thu hồi vốn.

Trên đây là các cách phân loại chủ yếu. Ngoài ra còn có thể phân loại tài sản cố định theo quyền sở hữu, v.v.. Mỗi cách phân loại đáp ứng những yêu cầu nhất định của công tác quản lý. Trong thực tế doanh nghiệp có thể kết hợp nhiều phương pháp phân loại tài sản cố định tuỳ theo yêu cầu quản lý trong từng thời kỳ.

1.2. Vốn cố định

Trong nền kinh tế thị trường, để có được các tài sản cố định cần thiết cho hoạt động kinh doanh, doanh nghiệp phải đầu tư ứng trước một lượng vốn tiền tệ nhất định. Số vốn doanh nghiệp ứng ra để hình thành nên tài sản cố định được gọi là vốn cố định của doanh nghiệp.

Là số vốn đầu tư ứng trước để mua sắm, xây dựng các tài sản cố định nên quy mô của vốn cố định lớn hay nhỏ sẽ quyết định đến quy mô, tính đồng bộ của tài sản cố định, ảnh hưởng rất lớn đến trình độ trang bị kỹ thuật và công nghệ sản xuất, năng lực sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Mặt khác, trong quá trình tham gia vào hoạt động kinh doanh, vốn cố định được thực hiện chu chuyển giá trị của nó. Sự chu chuyển này của vốn cố định chịu sự chi phối rất lớn bởi đặc điểm kinh tế - kỹ thuật của tài sản cố định. Có thể khái quát những đặc điểm chủ yếu chu chuyển của vốn cố định trong quá trình kinh doanh của doanh nghiệp như sau:

- Trong quá trình tham gia vào hoạt động kinh doanh, vốn cố định chu chuyển giá trị dần dần từng phần và được thu hồi giá trị từng phần sau mỗi chu kỳ kinh doanh.
- Vốn cố định tham gia vào nhiều chu kỳ kinh doanh mới hoàn thành một vòng chu chuyển.

Trong quá trình tham gia hoạt động sản xuất kinh doanh, tài sản cố định bị hao mòn, giá trị của tài sản cố định chuyển dần dần từng phần vào giá trị sản phẩm. Theo đó, vốn cố định cũng được tách thành hai phần: một phần sẽ gia nhập vào chi phí sản xuất (dưới hình thức chi phí khấu hao) tương ứng với phần hao mòn của tài sản cố định. Phần còn lại của vốn cố định được "cố định" trong tài sản cố định. Trong các chu kỳ sản xuất tiếp theo, nếu như phần vốn luân chuyển được dần dần tăng lên thì phần vốn "cố định" lại dần dần giảm đi

tương ứng với mức giảm dần giá trị sử dụng của tài sản cố định. Kết thúc sự biến thiên nghịch chiều đó cũng là lúc tài sản cố định hết thời gian sử dụng và vốn cố định hoàn thành một vòng chu chuyển.

- Vốn cố định chỉ hoàn thành một vòng chu chuyển khi tái sản xuất được tài sản cố định về mặt giá trị - tức là khi thu hồi đủ tiền khấu hao tài sản cố định.

Từ những phân tích trên có thể rút ra khái niệm về vốn cố định như sau:

Vốn cố định của doanh nghiệp là bộ phận của vốn đầu tư ứng trước về tài sản cố định. Đặc điểm của nó là chu chuyển giá trị dần dần từng phần trong nhiều chu kỳ kinh doanh và hoàn thành một vòng chu chuyển khi tái sản xuất được tài sản cố định về mặt giá trị.

Vốn cố định là một bộ phận quan trọng của vốn kinh doanh. Việc tăng thêm vốn cố định trong các doanh nghiệp nói riêng và trong các ngành nói chung có tác động rất lớn đến việc tăng cường cơ sở vật chất kỹ thuật của doanh nghiệp và nền kinh tế. Do giữ vị trí then chốt và đặc điểm vận động của vốn cố định tuân theo tính quy luật riêng, nên việc quản lý vốn cố định được coi là một trọng điểm của công tác quản lý tài chính doanh nghiệp. Để quản lý sử dụng vốn cố định có hiệu quả cần nghiên cứu về khấu hao tài sản cố định và các phương pháp khấu hao tài sản cố cố định.

2. Khấu hao tài sản cố định

2.1. Hao mòn tài sản cố định và khấu hao tài sản cố định

2.1.1. Hao mòn của tài sản cố định

Trong quá trình tham gia vào hoạt động sản xuất kinh doanh, do chịu tác động bởi nhiều nguyên nhân khác nhau nên tài sản cố định bị hao mòn dần.

Hao mòn tài sản cố định là sự giảm dần về giá trị sử dụng và giá trị hoặc giảm giá trị của tài sản cố định.

Sự hao mòn của tài sản cố định được chia thành hao mòn hữu hình và hao mòn vô hình.

- Hao mòn hữu hình: là sự giảm dần về giá trị sử dụng và theo đó làm giảm dần giá trị của tài sản cố định.

Sự hao mòn hữu hình tài sản cố định tỷ lệ thuận với thời gian sử dụng và cường độ sử dụng chúng. Ngoài nguyên nhân chủ yếu trên, trong quá trình sử dụng và bảo quản, tài sản cố định còn bị hao mòn do tác động của các yếu tố tự nhiên như độ ẩm, nắng, mưa. Sự hao mòn của tài sản cố định còn chịu sự ảnh hưởng của sức bền vật liệu cấu thành tài sản cố định...

- Hao mòn vô hình: là sự giảm thuần tuý về mặt giá trị của tài sản cố định.

Nguyên nhân chủ yếu dẫn đến hao mòn vô hình là do sự tiến bộ của khoa học và công nghệ. Với sự phát triển mạnh mẽ của khoa học và công nghệ, các máy móc, thiết bị không ngừng được cải tiến, đổi mới nên có tính năng, công dụng và công suất cao hơn. Vì vậy, những máy móc, thiết bị được sản xuất trước đó trở nên lạc hậu, lỗi thời và bị mất giá. Tình trạng mất giá này của tài

sản cố định chính là sự hao mòn vô hình của tài sản cố định. Nó không liên quan đến việc giảm sút giá trị sử dụng của tài sản cố định.

Ngày nay, sự tiến bộ của khoa học và công nghệ diễn ra rất nhanh chóng đã khiến cho nhiều tài sản cố định bị hao mòn vô hình rất nhanh, thậm chí cả những tài sản cố định còn mới nguyên, chưa qua sử dụng nhưng chúng đã bị mất giá vì bị hao mòn vô hình. Ví dụ: máy móc thiết bị trong ngành tin học, điện tử...

Hao mòn vô hình còn xuất hiện cả khi chu kỳ sống của sản phẩm bị chấm dứt dẫn đến những tài sản cố định để chế tạo ra sản phẩm đó cũng bị mất tác dụng. Thậm chí, có những trường hợp máy móc, thiết bị, quy trình công nghệ... mới chỉ nằm trên các dự án, các dự thảo, phát minh đã trở nên lạc hậu trong chính thời điểm đó. Điều này cho thấy hao mòn vô hình không chỉ diễn ra đối với tài sản cố định hữu hình mà ngay cả đối với tài sản cố định vô hình.

Để thu hồi lại giá trị của tài sản cố định do sự hao mòn (hao mòn hữu hình và hao mòn vô hình) nhằm tái sản xuất tài sản cố định khi hết thời gian sử dụng cần tính chuyển giá trị tài sản cố định vào giá trị sản phẩm tạo ra bằng việc khấu hao tài sản cố định.

2.1.2. Khấu hao tài sản cố định

Khấu hao tài sản cố định là sự phân bổ một cách có hệ thống giá trị phải thu hồi của tài sản cố định trong suốt thời gian sử dụng hữu ích của tài sản cố định đó.

Vì thế, khấu hao tài sản cố định là một yếu tố chi phí và được tính vào giá thành sản phẩm. Xét về kinh tế, khấu hao tài sản cố định là một khoản chi phí sản xuất kinh doanh trong kỳ nhưng không phải là khoản chi tiêu bằng tiền trong kỳ. Xét về mặt tài chính, khấu hao tài sản cố định là một cách thu hồi vốn đầu tư ứng trước, vì sau khi sản phẩm được tiêu thụ, một số tiền được trích ra từ tiền thu bán hàng tương ứng với số đã khấu hao trong kỳ được gọi là tiền khấu hao tài sản cố định. Về nguyên lý, khi chưa tới thời hạn tái sản xuất tài sản cố định thì số tiền khấu hao được tích luỹ lại dần dần dưới hình thái một quỹ tiền tệ dự trữ gọi là quỹ khấu hao. Nhưng trên thực tế hiện nay, các doanh nghiệp có quyền sử dụng linh hoạt số tiền trích khấu hao sao cho có hiệu quả và phải hoàn trả đúng hạn để tái sản xuất giản đơn hoặc tái sản xuất mở rộng tài sản cố định khi có nhu cầu.

Mục đích của khấu hao tài sản cố định là nhằm thu hồi vốn để tái sản xuất ra tài sản cố định. Nếu doanh nghiệp tổ chức quản lý và sử dụng tốt thì tiền khấu hao không chỉ có tác dụng tái sản xuất giản đơn mà còn có thể tái sản xuất mở rộng tài sản cố định.

Về nguyên tắc, việc tính khấu hao tài sản cố định phải dựa trên cơ sở xem xét mức độ hao mòn của tài sản cố định. Doanh nghiệp phải tính khấu hao hợp lý, đảm bảo thu hồi đủ giá trị vốn đầu tư ban đầu vào tài sản cố định.

Thực hiện khấu hao tài sản cố định một cách hợp lý có ý nghĩa kinh tế lớn đối với doanh nghiệp:

- Khấu hao hợp lý tài sản cố định là một biện pháp quan trọng để thực hiện bảo toàn vốn cố định. Thông qua thực hiện khấu hao hợp lý doanh nghiệp có thể thu hồi được đầy đủ vốn cố định khi tài sản cố định hết thời hạn sử dụng.

- Khấu hao hợp lý tài sản cố định giúp cho doanh nghiệp có thể tập trung được vốn từ tiền khấu hao để thực hiện kịp thời đổi mới máy móc, thiết bị và công nghệ.

- Việc khấu hao hợp lý tài sản cố định là nhân tố quan trọng để xác định đúng giá thành sản phẩm và đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

2.2. Các phương pháp tính khấu hao tài sản cố định

Việc lựa chọn các phương pháp tính khấu hao thích hợp là biện pháp quan trọng để bảo toàn vốn cố định và cũng là một căn cứ quan trọng để xác định thời gian hoàn vốn đầu tư vào tài sản cố định từ các nguồn tài trợ dài hạn.

Như vậy, việc nghiên cứu lựa chọn các phương pháp khấu hao tài sản cố định là một trong những nội dung quan trọng của công tác quản lý vốn cố định nói riêng và quản lý vốn đầu tư nói chung của doanh nghiệp. Thông thường người ta sử dụng các phương pháp khấu hao chủ yếu sau đây:

2.2.1. Phương pháp khấu hao đường thẳng (phương pháp khấu hao tuyến tính cố định - hoặc phương pháp khấu hao bình quân)

Đây là phương pháp khấu hao bình quân theo thời gian sử dụng được sử dụng phổ biến để tính khấu hao cho các loại tài sản cố định hữu hình có mức độ hao mòn đều qua các năm.

a) Mức khấu hao tài sản cố định

Theo phương pháp này, mức khấu hao bình quân hàng năm của tài sản cố định được xác định theo công thức sau:

$$\text{Mức khấu hao hàng năm của tài sản cố định} = \frac{\text{Giá trị phải khấu hao tài sản cố định}}{\text{Thời hạn sử dụng hữu ích của tài sản cố định}}$$

$$\text{Giá trị phải khấu hao tài sản cố định} = \text{Nguyên giá tài sản cố định} - \text{Giá trị thanh lý ước tính}$$

Nguyên giá tài sản cố định là toàn bộ các chi phí thực tế doanh nghiệp đã chi ra để có tài sản cố định cho tới khi đưa tài sản cố định vào trạng thái sẵn sàng sử dụng. Nguyên giá của tài sản cố định bao gồm: giá mua thực tế phải trả (giá ghi trên hóa đơn trừ đi các khoản giảm giá, chiết khấu mua hàng (nếu có) và các chi phí kèm theo trước khi đưa tài sản cố định vào sử dụng như chi phí vận chuyển, bốc dỡ, lắp đặt, chạy thử lần đầu, điều chỉnh và lệ phí trước bạ, lãi tiền vay đầu tư tài sản cố định khi chưa đưa vào sử dụng và thuế không được hoàn. Đối với tài sản cố định doanh nghiệp tự xây dựng thì nguyên giá là giá trị thực tế đã chi ra để xây dựng tài sản cố định. Đối với tài sản cố định vô hình, nguyên giá là tổng chi phí thực tế đã đầu tư vào tài sản

đó. (Việc xác định nguyên giá tài sản cố định được xác định như trong Điều 4 của Quyết định số 206/2003/QĐ-BTC).

Giá trị thanh lý ước tính được xác định bằng kết quả thanh lý ước tính trừ đi chi phí thanh lý ước tính. Để đơn giản hoá vấn đề người ta quy ước thu thanh lý bằng chi phí thực hiện thanh lý tài sản cố định nên ta có công thức tính mức khấu hao năm như sau:

$$M_{KH} = \frac{NG}{T}$$

- Thời gian sử dụng tài sản cố định (T) là thời gian sử dụng dự tính cho cả đời tài sản cố định. Việc xác định thời gian sử dụng hữu ích của tài sản cố định dựa vào hai yếu tố chủ yếu sau:

+ Tuổi thọ kỹ thuật của tài sản cố định là thời gian sử dụng tài sản cố định dựa theo thiết kế kỹ thuật.

+ Tuổi thọ kinh tế là thời gian sử dụng tài sản cố định có tính đến sự lạc hậu, lỗi thời của tài sản cố định do sự tiến bộ của khoa học và công nghệ.

Việc xác định thời gian sử dụng của tài sản cố định được thực hiện theo Điều 10 (kèm theo Phụ lục 1) và Điều 11 của Quyết định số 206/203/QĐ-BTC.

b) Tỷ lệ khấu hao tài sản cố định

Tỷ lệ khấu hao hàng năm của tài sản cố định (T_{KH}) là tỷ lệ phần trăm giữa mức khấu hao (M_{KH}) và nguyên giá của tài sản cố định (NG)

Công thức tính:

$$T_{KH} = \frac{M_{KH}}{NG} \times 100\%$$

Từ đó: Tỷ lệ khấu hao tháng của tài sản cố định

$$T_{TH} = \frac{T_{KH}}{12}$$

Trong công tác quản lý, người ta thường sử dụng các loại tỷ lệ khấu hao:

- Tỷ lệ khấu hao của từng tài sản cố định.
- Tỷ lệ khấu hao của từng loại tài sản cố định.
- Tỷ lệ khấu hao tổng hợp bình quân của các loại tài sản cố định trong doanh nghiệp.

Tỷ lệ khấu hao tổng hợp bình quân tài sản cố định của doanh nghiệp có thể xác định bằng các cách sau:

Cách 1:

$$\overline{T_{KH}} = \frac{M_{KH}}{\overline{NG}}$$

Trong đó:

$\overline{T_{KH}}$: Tỷ lệ khấu hao tổng hợp bình quân năm.

M_{KT}: Tổng số tiền khấu hao tài sản cố định trong năm.

$\overline{NG}$: Tổng nguyên giá tài sản cố định bình quân phải tính khấu hao trong năm.

Cách 2:

$$\overline{T_{KH}} = \sum_{i=1}^{n} (f_i x T_{KHi})$$

Trong đó:

f_i: Tỷ trọng của từng loại tài sản cố định.

T_{KHi}: Tỷ lệ khấu hao của từng loại tài sản cố định thứ i.

$i = \overline{1.n}$: Loại tài sản cố định.

Tỷ lệ khấu hao tổng hợp bình quân có thể được sử dụng trong việc lập kế hoạch khấu hao tài sản cố định và trong công tác kế toán để xác định số khấu hao tài sản cố định trong kỳ.

Ví dụ 1: Công ty A mua một tài sản cố định (mới 100%) với giá ghi trên hóa đơn là 119 triệu đồng, chiết khấu mua hàng là 5 triệu đồng, chi phí vận chuyển là 3 triệu đồng, chi phí lắp đặt chạy thử là 3 triệu đồng.

Biết rằng tài sản cố định có tuổi thọ kỹ thuật là 12 năm, thời gian sử dụng của tài sản cố định là 10 năm (phù hợp với quy định tại Phụ lục 1 ban hành kèm theo Quyết định số 206/2003/QĐ-BTC) tài sản được đưa vào sử dụng ngày 1-1-2004.

Sau 5 năm sử dụng doanh nghiệp nâng cấp tài sản cố định với tổng chi phí là 30 triệu đồng, thời gian sử dụng được đánh giá lại là 6 năm (tăng 1 năm so với thời gian sử dụng đã đăng ký ban đầu), ngày hoàn thành đưa vào sử dụng là 1-1-2009.

Nguyên giá tài sản cố định = 119 triệu - 5 triệu + 3 triệu + 3 triệu
= 120 triệu đồng

Mức trích khấu hao trung bình hàng năm = 120 triệu: 10 năm
= 12 triệu đồng/năm

Mức trích khấu hao hàng tháng = 12 triệu đồng: 12 tháng
= 1triệu đồng/tấnháng

Hàng năm doanh nghiệp trích 12 triệu đồng chi phí trích khấu hao tài sản cố định vào chi phí kinh doanh.

Sau khi nâng cấp, nguyên giá tài sản cố định
= 120 triệu đồng + 30 triệu đồng = 150 triệu đồng

Số khấu hao lũy kế đã trích = 12 triệu đồng x 5 năm = 60 triệu đồng

Giá trị còn lại trên sổ kế toán = 150 triệu đồng - 60 triệu đồng = 90 triệu đồng

Mức trích khấu hao trung bình hàng năm = 90 triệu đồng: 6 năm
= 15 triệu đồng/năm

Mức trích khấu hao trung bình hàng tháng = 15 triệu đồng: 12 tháng
= 1.250.000 đồng/tấn tháng

Từ tháng 1 năm 2009 trở đi, doanh nghiệp trích khấu hao vào chi phí kinh doanh mỗi tháng 1.250.000 đồng đối với tài sản cố định vừa được nâng cấp.

Trên đây là nội dung cơ bản của phương pháp khấu hao theo đường thẳng. Phương pháp khấu hao này có các ưu điểm sau:

Việc tính toán đơn giản, dễ tính. Tổng mức khấu hao của tài sản cố định được phân bổ đều đặn vào các năm sử dụng tài sản cố định nên không gây ra sự biến động quá mức khi tính chi phí khấu hao vào giá thành sản phẩm hàng năm. Thông qua việc xem xét tỷ lệ khấu hao thực tế tài sản cố định có thể đánh giá được tình hình khấu hao và thu hồi vốn cố định của doanh nghiệp. Phương pháp này biết trước được thời hạn thu hồi vốn.

Tuy nhiên, phương pháp này có một số hạn chế cơ bản sau: Phương pháp này không thật phù hợp đối với loại tài sản cố định mà có mức độ hoạt động rất không đều nhau giữa các kỳ trong năm hay giữa các năm khác nhau. Trong trường hợp không lường được hết sự phát triển nhanh chóng của khoa học và công nghệ doanh nghiệp có thể bị mất vốn cố định.

2.2.2. Phương pháp khấu hao theo số dư giảm dần

Theo phương pháp này số khấu hao hàng năm của tài sản cố định được xác định bằng cách lấy giá trị còn lại của tài sản cố định ở đầu năm của năm tính khấu hao nhân với một tỷ lệ khấu hao cố định hàng năm (còn gọi là tỷ lệ khấu hao nhanh theo phương pháp số dư). Công thức xác định như sau:

$$M_{Ki} = G_{di} \times T_{KD}$$

Trong đó: M_{Ki}: Số khấu hao tài sản cố định năm thứ i

G_{di}: Giá trị còn lại của tài sản cố định đầu năm thứ i

T_{KD}: Tỷ lệ khấu hao cố định hàng năm của tài sản cố định

i: Thứ tự các năm sử dụng tài sản cố định (i = 1.n)

Giá trị còn lại của tài sản cố định đầu năm thứ i được xác định bằng cách lấy nguyên giá tài sản cố định trừ đi khấu hao luỹ kế đến đầu năm thứ i.

Tỷ lệ khấu hao cố định hàng năm (còn gọi là tỷ lệ khấu hao nhanh) được xác định bằng cách lấy tỷ lệ khấu hao theo phương pháp đường thẳng nhân với một hệ số điều chỉnh.

$$T_{KD} = T_{KH} \times H_d$$

Trong đó: T_{KH}: Tỷ lệ khấu hao theo phương pháp đường thẳng.

H_d: Hệ số điều chỉnh

Theo kinh nghiệm, các nhà kinh tế ở các nước thường sử dụng hệ số như sau:

- Tài sản cố định có thời hạn sử dụng 3 đến 4 năm thì hệ số là 1,5.
- Tài sản cố định có thời hạn sử dụng 5 đến 6 năm thì hệ số là 2.
- Tài sản cố định có thời hạn sử dụng trên 6 năm trở lên thì hệ số là 2,5.

Ví dụ 2: Doanh nghiệp X mua một thiết bị công tác theo giá hoá đơn là 90 triệu đồng. Chi phí bốc dỡ, vận chuyển, lắp đặt và chạy thử lần đầu tổng cộng là 10 triệu đồng. Tuổi thọ kỹ thuật của thiết bị được xác định là 8 năm. Tuổi

thọ kinh tế của thiết bị được xác định là 5 năm, doanh nghiệp dự kiến chọn thời gian hữu ích của tài sản cố định phải tính khấu hao là 5 năm. Thu thanh lý là không đáng kể.

Theo phương pháp số dư giảm dần thì tỷ lệ khấu hao cố định được tính như sau:

- Tỷ lệ khấu hao tài sản cố định trong điều kiện bình thường.

$$T_{KH} = \frac{1}{5} = 20\% = \frac{1}{T} \times 100\%$$

Vậy T_{KD} = 20% x 2 = 40%

Số khấu hao từng năm theo phương pháp này có thể được xác định theo biểu sau:

SỐ KHẤU HAO TÀI SẢN CỐ ĐỊNH THEO PHƯƠNG PHÁP SỐ DƯ GIẢM DẦN

Đơn vị: Triệu đồng

TT	Cách tính khấu hao	Số khấu hao từng năm	Số khấu hao luỹ kế	Giá trị còn lại của tài sản cố định
1	100 x 40%	40	40	60
2	(100 - 40) x 40%	24	64	36
3	(100 - 64) x 40%	14,4	78,4	21,6
4	(100 - 78,4) x 40%	8,64	87,04	12,96
5	(100 - 87,04) x 40%	5,184	92,224	7,776

Qua phương pháp khấu hao nói trên, có thể rút ra: Số khấu hao tài sản cố định rất lớn ở những năm đầu và giảm dần về những năm sau, nên khả năng thu hồi vốn cố định nhanh. Tuy nhiên do kỹ thuật tính toán của phương pháp này nên vào thời điểm cuối của năm cuối cùng vẫn còn một phần giá trị tài sản cố định chưa được thu hồi hết. Để khắc phục hạn chế này, thông thường vào những năm cuối thời hạn sử dụng tài sản cố định người ta chuyển sang phương pháp khấu hao đường thẳng. Phương pháp khấu hao như vậy được gọi là phương pháp khấu hao theo số dư có điều chỉnh.

Phương pháp khấu hao này được áp dụng đối với các doanh nghiệp thuộc các lĩnh vực có công nghệ đòi hỏi phải thay đổi, phát triển nhanh.

Phương pháp khấu hao theo số dư giảm dần có ưu điểm sau:

- Giúp cho doanh nghiệp thu hồi vốn nhanh ở những năm đầu. Doanh nghiệp vừa có thể tập trung vốn nhanh từ tiền khấu hao để đổi mới máy móc, thiết bị và công nghệ kịp thời vừa giảm bớt được tổn thất do hao mòn vô hình.

- Nhà nước có thể cho phép doanh nghiệp áp dụng phương pháp khấu hao nhanh để tính chi phí khấu hao trong việc xác định thuế thu nhập doanh nghiệp, tạo điều kiện cho doanh nghiệp thu hồi vốn nhanh. Điều đó được coi như một biện pháp "hoãn thuế" cho doanh nghiệp.

Bên cạnh những ưu điểm trên, nếu doanh nghiệp thực hiện phương pháp này có hạn chế là giá thành sản phẩm ở những năm đầu của thời hạn khấu hao sẽ cao do phải chịu chi phí khấu hao lớn, điều đó gây bất lợi cho doanh nghiệp trong cạnh tranh, việc tính toán khá phức tạp.

2.2.3. Phương pháp khấu hao giảm dần kết hợp khấu hao bình quân

Để khắc phục nhược điểm của phương pháp khấu hao giảm dần cũng như phương pháp khấu hao bình quân, người ta sử dụng kết hợp cả hai phương pháp trên.

Đặc điểm của phương pháp này là trong những năm đầu sử dụng tài sản cố định (thông thường là 70% thời gian sử dụng tài sản cố định) người ta sử dụng phương pháp khấu hao giảm dần, còn những năm cuối (30% thời gian sử dụng tài sản cố định còn lại) thì thực hiện phương pháp khấu hao bình quân.

Từ ví dụ 2 nếu cứ tiếp tục sẽ thiếu 7,776 triệu đồng so với vốn đầu tư ban đầu vào tài sản cố định. Vì vậy, đến năm thứ tư người ta sẽ chuyển sang phương pháp khấu hao tuyến tính bằng cách lấy giá trị còn lại của tài sản cố định chưa thu hồi chia cho số năm còn lại của tài sản cố định và mức khấu hao của năm thứ tư và thứ năm là: 21,6 : 2 = 10,8 triệu đồng. Như vậy, cuối năm thứ năm số khấu hao lũy kế là: 100 triệu đồng, doanh nghiệp thu hồi đủ vốn đầu tư vào thiết bị.

Phương pháp khấu hao này được áp dụng đối với các doanh nghiệp thuộc các lĩnh vực có công nghệ đòi hỏi phải thay đổi phát triển nhanh. Ta có bảng tính số tiền khấu hao hàng năm như sau:

Đơn vị: Triệu đồng

TT	Cách tính khấu hao	Số khấu hao từng năm	Số khấu hao luỹ kế	Giá trị còn lại của tài sản cố định
1	100 x 40%	40	40	60
2	(100 - 40) x 40%	24	64	36
3	(100 - 64) x 40%	14,4	78,4	21,6
4	21,6: 2	10,8	89,2	10,8
5	21,6: 2	10,8	100	-

2.2.4. Phương pháp khấu hao theo sản lượng

Phương pháp này thường áp dụng cho những tài sản cố định hoạt động có tính chất mùa vụ và là những tài sản cố định trực tiếp liên quan đến việc sản xuất ra sản phẩm.

Nội dung của phương pháp này:

Số khấu hao từng năm của tài sản cố định được tính bằng cách lấy sản lượng sản phẩm dự kiến sản xuất hoàn thành trong năm nhân với mức khấu hao bình quân tính cho một đơn vị sản phẩm.

Công thức tính:

$$M_{Ksl} = Q_x \times \overline{M_{kdv}}$$

Trong đó:

M_{Ksl}: Số khấu hao năm của tài sản cố định theo phương pháp sản lượng.

Q_x: Sản lượng sản phẩm sản xuất hoàn thành trong năm.

$\overline{M_{kdv}}$: Mức khấu hao bình quân tính cho một đơn vị sản phẩm, được tính bằng cách lấy giá trị phải khấu hao chia cho tổng sản lượng dự tính cả đời hoạt động của tài sản cố định và có thể được xác định:

$$\overline{M_{kdv}} = \frac{NG}{Q_s}$$

Trong đó: NG: Nguyên giá tài sản cố định.

Q_S: Tổng sản lượng dự tính cả đời hoạt động của tài sản cố định.

Căn cứ vào hồ sơ kinh tế kỹ thuật của tài sản cố định, doanh nghiệp xác định tổng số lượng (khối lượng) sản phẩm sản xuất hoàn thành theo công suất thiết kế của tài sản cố định, gọi tắt là sản lượng theo công suất thiết kế.

Để tính mức khấu hao tháng của tài sản cố định, có thể dùng công thức sau:

Số khấu hao trong tháng của tài sản cố định = Số lượng sản phẩm dự kiến sản xuất hoàn thành trong tháng x Mức khấu hao bình quân tính cho một đơn vị sản phẩm

Sau khi tính được số khấu hao từng tháng có thể tính số khấu hao năm bằng tổng số khấu hao của 12 tháng trong năm.

Ví dụ 3: Công ty X mua một máy ủi đất (mới 100%) với nguyên giá 432 triệu đồng. Công suất thiết kế của máy ủi này là 30m³/giờ. Sản lượng theo công suất thiết kế của máy ủi này là 2.400.000m³. Khối lượng sản phẩm dự kiến đạt được ở năm thứ nhất của máy ủi là:

Tháng	Khối lượng sản phẩm hoàn thành (m³)	Tháng	Khối lượng sản phẩm hoàn thành (m³)
1	14.000	7	15.000
2	15.000	8	14.000
3	18.000	9	16.000
4	16.000	10	16.000
5	16.000	11	18.000
6	14.000	12	18.000

Số khấu hao tháng và số khấu hao năm của máy ủi đất theo phương pháp khấu hao theo sản lượng được xác định như sau:

$$\text{Mức khấu hao bình quân tính cho 1 m}^3\text{ đất ủi} = \frac{432.000.000}{2.400.000} = 180 \text{ đồng/m}^3$$

Số khấu hao của máy ủi ở các tháng được tính ở bảng sau:

SỐ KHẤU HAO CÁC THÁNG TRONG NĂM THỨ NHẤT THEO PHƯƠNG PHÁP SẢN LƯỢNG

Tháng	Sản lượng thực tế tháng (m^3)	Mức khấu hao tháng (đồng)
1	14.000	14.000 x 180 = 2.520.000
2	15.000	15.000 x 180 = 2.700.000
3	18.000	18.000 x 180 = 3.240.000
4	16.000	16.000 x 180 = 2.880.000
5	16.000	16.000 x 180 = 2.880.000
6	14.000	14.000 x 180 = 2.520.000
7	15.000	15.000 x 180 = 2.700.000
8	14.000	14.000 x 180 = 2.520.000
9	16.000	16.000 x 180 = 2.880.000
10	16.000	16.000 x 180 = 2.880.000
11	18.000	18.000 x 180 = 3.240.000
12	18.000	18.000 x 180 = 3.240.000
Cộng	**190.000**	**34.200.000**

Hoặc có thể tính bằng cách lấy sản lượng sản xuất dự kiến hoàn thành ở năm thứ nhất nhân với mức khấu hao bình quân tính cho 1 m^3 đất ủi để tính số khấu hao của máy ủi đất ở năm thứ nhất.

$$M_{Ka11} = 190.000 \times 180 = 34.200.000 \text{ đồng}$$

Ưu điểm của phương pháp: thích hợp với loại tài sản cố định có mức hoạt động không đều giữa các thời kỳ; Số khấu hao phù hợp hơn với mức độ hao mòn của tài sản cố định.

Hạn chế của phương pháp: Việc khấu hao có thể trở nên phức tạp khi trình độ quản lý tài sản cố định còn yếu và không thực hiện nghiêm túc, chính xác việc ghi chép ban đầu.

2.3. Phạm vi tính khấu hao

Việc trích khấu hao tài sản cố định được thực hiện theo quy định tại điều 9, 10, 11, 12, 13 Quyết định số 206/2003/QĐ-BTC của Bộ trưởng Bộ Tài chính ngày 12-12-2003 về ban hành chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao tài sản cố định (gọi tắt là Quyết định số 206/2003/QĐ-BTC) và Điều 14 Thông tư số 33/2005/TT-BTC của Bộ trưởng Bộ Tài chính ngày 29-4-2005 về ban hành quy chế quản lý tài chính thay thế một số nội dung của Quyết định 206/2003/QĐ-BTC về trích khấu hao tài sản cố định, trong đó quy định cụ thể như sau:

- Mọi tài sản cố định hiện có của công ty (gồm cả tài sản chưa dùng, không cần dùng, chờ thanh lý) đều phải trích khấu hao theo quy định hiện hành. Khấu hao tài sản cố định dùng trong sản xuất kinh doanh hạch toán vào chi phí kinh doanh; khấu hao tài sản cố định chưa dùng, không cần dùng, chờ thanh lý hạch toán vào chi phí khác.

- Đối với những tài sản cố định chưa khấu hao hết đã hư hỏng, mất mát, phải xác định nguyên nhân, trách nhiệm của tập thể, cá nhân để xử lý bồi thường. Hội đồng quản trị, giám đốc công ty đối với công ty không có hội đồng quản trị quyết định mức bồi thường. Chênh lệch giữa giá trị còn lại của tài sản với tiền bồi thường và giá trị thu hồi được hạch toán vào chi phí khác của công ty.

- Mức trích khấu hao tối thiểu xác định theo thời gian sử dụng tối đa quy định tại Phụ lục số 1 ban hành kèm theo Quyết định số 206/2003/QĐ-BTC. Không khống chế mức khấu hao tối đa. Tổng giám đốc hoặc giám đốc công ty quyết định mức trích khấu hao cụ thể nhưng không được thấp hơn mức khấu hao tối thiểu.

- Doanh nghiệp cho thuê tài sản cố định hoạt động phải trích khấu hao đối với tài sản cố định cho thuê.

- Doanh nghiệp đi thuê tài sản cố định tài chính phải trích khấu hao tài sản cố định thuê tài chính như tài sản cố định thuộc sở hữu của doanh nghiệp theo quy định hiện hành. Trường hợp ngay tại thời điểm khởi đầu thuê tài sản, doanh nghiệp đi thuê tài sản cố định tài chính cam kết không mua tài sản thuê trong hợp đồng thuê tài chính, thì doanh nghiệp đi thuê được trích khấu hao tài sản cố định thuê tài chính theo thời hạn thuê trong hợp đồng.

- Việc trích hoặc thôi trích khấu hao tài sản cố định được bắt đầu từ ngày (theo số ngày của tháng) mua tài sản cố định tăng, giảm hoặc ngừng tham gia vào hoạt động kinh doanh.

- Quyền sử dụng đất lâu dài là tài sản cố định vô hình đặc biệt, doanh nghiệp ghi nhận là tài sản cố định vô hình nhưng không được trích khấu hao.

2.4. Chế độ tính khấu hao và lập kế hoạch khấu hao tài sản cố định

2.4.1. Chế độ tính khấu hao

Việc phản ánh tăng hay giảm nguyên giá tài sản cố định trong kỳ được thực hiện tại thời điểm tăng hay giảm tài sản cố định đó trong tháng.

Việc trích hoặc thôi trích khấu hao tài sản cố định được thực hiện theo nguyên tắc tròn tháng. Tài sản cố định tăng, giảm, ngừng tham gia hoạt động kinh doanh (đưa vào cất giữ theo quy định của Nhà nước, chờ thanh lý...) trong tháng, được trích hoặc thôi trích khấu hao từ tháng tiếp theo.

Ngoài ra theo quy định của chế độ tài chính hiện hành, các doanh nghiệp có quyền sử dụng tài sản cố định để cầm cố, thế chấp, cho thuê (thuê hoạt động)... nhưng doanh nghiệp vẫn phải tính và trích khấu hao đối với những tài sản cố định này vào chi phí kinh doanh trong kỳ.

2.4.2. Lập kế hoạch khấu hao tài sản cố định

Lập kế hoạch khấu hao tài sản cố định hàng năm là một nội dung quan trọng để quản lý và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cố định của doanh nghiệp. Thông qua kế hoạch khấu hao tài sản cố định, doanh nghiệp có thể thấy được nhu cầu tăng, giảm vốn cố định trong năm kế hoạch, khả năng nguồn tài chính để đáp ứng những nhu cầu đó. Vì thế kế hoạch khấu hao cũng là một căn cứ quan trọng để doanh nghiệp xem xét, lựa chọn các quyết định đầu tư đổi mới tài sản cố định trong tương lai.

Để phát huy vị trí và tác dụng của kế hoạch khấu hao, đòi hỏi việc lập kế hoạch khấu hao phải chính xác, kịp thời và phải tuân thủ những trình tự nhất định.

Khi lập kế hoạch khấu hao tài sản cố định, trước hết cần phải xác định tổng giá trị tài sản cố định hiện có vào đầu năm kế hoạch, cơ cấu theo nguồn hình thành giá trị đó và phạm vi tài sản cần tính khấu hao.

Vì thông thường kế hoạch khấu hao được lập vào cuối quý III của năm báo cáo, do đó để xác định chính xác tổng giá trị tài sản cố định hiện có vào đầu năm kế hoạch, cần thiết phải dự tính tình hình tăng, giảm tài sản cố định trong quý IV của năm báo cáo.

Vấn đề tiếp theo trong trình tự lập kế hoạch khấu hao tài sản cố định của mỗi doanh nghiệp là phải căn cứ vào kế hoạch đầu tư dài hạn và tình hình thực tế của doanh nghiệp để dự kiến tình hình tăng giảm tài sản cố định trong năm kế hoạch. Bởi vì việc tăng, giảm quy mô tài sản cố định trong năm kế hoạch sẽ là nguyên nhân trực tiếp dẫn đến sự biến động về số tiền trích khấu hao trong năm.

Trên thực tế, việc tăng, giảm tài sản cố định trong năm kế hoạch sẽ diễn ra không phải cùng một thời điểm, do đó phải dùng phương pháp bình quân gia quyền để tính giá trị bình quân tài sản cố định phải trích khấu hao tăng, giảm trong kỳ. Để đơn giản, tài sản cố định phải trích khấu hao tăng thêm hoặc giảm bớt trong kỳ được tính theo nguyên tắc tròn tháng. Điều đó có nghĩa là tài sản cố định tăng, giảm, ngừng tham gia hoạt động kinh doanh (đưa vào cất giữ chờ thanh lý...) trong tháng sẽ được trích hoặc thôi trích khấu hao từ tháng tiếp theo.

Công thức tính giá trị bình quân tài sản cố định phải tính khấu hao tăng thêm hoặc giảm bớt trong năm kế hoạch như sau:

$$\overline{NG_t} = \frac{NG_t x T_{sd}}{12}$$

$$\overline{NG_g} = \frac{NG_g x (12 - T_{sd})}{12}$$

Trong đó:

$\overline{NG_t}$:Nguyên giá bình quân tài sản cố định phải tính khấu hao tăng trong năm kế hoạch.

$\overline{NG_g}$: Nguyên giá bình quân tài sản cố định phải tính khấu hao giảm trong năm kế hoạch.

NG_t: Nguyên giá tài sản cố định phải tính khấu hao tăng trong năm kế hoạch.

NG_g: Nguyên giá tài sản cố định phải tính khấu hao giảm trong năm kế hoạch

T_{sd}: Số tháng sử dụng trong năm kế hoạch.

Sau khi xác định được nguyên giá bình quân tài sản cố định phải tính khấu hao tăng hoặc giảm trong năm kế hoạch, ta có thể tính được tổng giá trị bình quân tài sản cố định phải tính khấu hao bình quân trong năm kế hoạch:

$$\overline{NG_{KH}} = \overline{NG_d} + \overline{NG_t} - \overline{NG_g}$$

Trong đó:

$\overline{NG_{KH}}$: Nguyên giá bình quân tài sản cố định phải tính khấu hao trong năm kế hoạch.

$\overline{NG_d}$: Nguyên giá tài sản cố định ở đầu năm kế hoạch cần tính khấu hao.

$\overline{NG_t}$: Nguyên giá bình quân tài sản cố định phải tính khấu hao tăng trong năm kế hoạch.

$\overline{NG_g}$: Nguyên giá bình quân tài sản cố định phải tính khấu hao giảm trong năm kế hoạch.

Sau khi tính được tổng giá trị bình quân tài sản cố định phải tính khấu hao trong năm kế hoạch, ta đem nhân số đó với tỷ lệ khấu hao bình quân tổng hợp sẽ được số tiền khấu hao trích năm kế hoạch.

$$M_{KH} = \overline{NG_{KH}} \times \overline{T_{KH}}$$

Trong đó:

M_{KH}: Mức trích khấu hao năm kế hoạch.

$\overline{NG_{KH}}$: Nguyên giá bình quân tài sản cố định phải tính khấu hao trong năm kế hoạch.

$\overline{T_{KH}}$: Tỷ lệ khấu hao bình quân tổng hợp.

Phân phối và sử dụng tiền trích khấu hao tài sản cố định trong kỳ:

Để quản lý và sử dụng số tiền trích khấu hao tài sản cố định, các doanh nghiệp cần dự kiến phân phối và sử dụng tiền trích khấu hao trong kỳ. Điều này tuỳ thuộc vào cơ cấu nguồn vốn đầu tư ban đầu để hình thành tài sản cố định của doanh nghiệp. Cụ thể gồm có hai nguồn chính:

- Nguồn vốn chủ sở hữu: tuỳ theo loại hình doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế khác nhau mà nguồn vốn chủ sở hữu có thể là: vốn đầu tư ban đầu hoặc vốn bổ sung từ ngân sách nhà nước, vốn góp liên doanh, liên kết, vốn góp cổ phần, vốn bổ sung từ lợi nhuận doanh nghiệp...

- Nguồn vốn đi vay: vay dài hạn ở các ngân hàng thương mại, ở các tổ

chức tài chính, các cá nhân hoặc tổ chức kinh tế khác, vốn vay từ phát hành trái phiếu doanh nghiệp...

Vì vậy khi lập kế hoạch phân phối và sử dụng tiền trích khấu hao tài sản cố định, doanh nghiệp phải xác định được tỷ trọng từng nguồn vốn đầu tư để phân phối sử dụng tiền trích khấu hao hợp lý.

a) Đối với các doanh nghiệp nhà nước

Cùng với việc mở rộng quyền tự chủ trong sản xuất - kinh doanh và thực hiện chế độ giao vốn, bảo toàn vốn thì những tài sản cố định được đầu tư mua sắm bằng nguồn vốn ngân sách nhà nước cấp thì Nhà nước cho phép để lại toàn bộ số khấu hao cơ bản để khuyến khích đầu tư, đổi mới trang thiết bị ở các doanh nghiệp. Khi chưa có nhu cầu đầu tư tái tạo lại tài sản cố định, doanh nghiệp có thể sử dụng linh hoạt số tiền khấu hao thu được để phục vụ cho các yêu cầu kinh doanh sao cho có hiệu quả nhất.

b) Đối với tài sản cố định được đầu tư mua sắm bằng nguồn vốn tự bổ sung

Doanh nghiệp được chủ động sử dụng toàn bộ số tiền khấu hao luỹ kế thu được để tái đầu tư, thay thế, đổi mới tài sản cố định của mình.

c) Đối với các tài sản cố định được mua sắm từ nguồn vốn đi vay

Về nguyên tắc, doanh nghiệp phải sử dụng số tiền trích khấu hao thu được để trả vốn vay. Tuy nhiên chưa đến kỳ hạn trả nợ, doanh nghiệp cũng có thể tạm thời sử dụng vào các mục đích kinh doanh khác để nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn vốn vay của doanh nghiệp.

Đối với các doanh nghiệp ngoài quốc doanh, việc sử dụng quỹ khấu hao tài sản cố định hoàn toàn do giám đốc hoặc hội đồng quản trị quyết định.

Để minh họa phương pháp lập kế hoạch khấu hao tài sản cố định của doanh nghiệp đã được nêu trên, có thể xem xét một ví dụ sau đây:

Ví dụ: (Đơn vị: 1 triệu đồng)

Theo tài liệu kế toán của doanh nghiệp XYZ có tình hình tài sản cố định theo kiểm kê ở cuối quý III năm báo cáo như sau:

- Tổng giá trị tài sản cố định phải tính khấu hao là 1.800.

- Dự kiến trong quý IV doanh nghiệp sẽ mua sắm, lắp đặt thêm một số thiết bị mới dùng cho sản xuất có nguyên giá là 300. Đồng thời cũng thanh lý một số tài sản cố định có nguyên giá là 100.

Dự kiến tình hình biến động tài sản cố định của doanh nghiệp trong năm kế hoạch như sau:

- Tháng 3 doanh nghiệp sẽ đưa vào sử dụng một phân xưởng sản xuất phụ bằng vốn tự bổ sung của doanh nghiệp có giá trị là 400, trong đó có 40 là tài sản cố định không phải tính khấu hao.

- Cuối tháng 4, doanh nghiệp sẽ thanh lý một nhà kho có nguyên giá là 120 (đã khấu hao hết) bằng nguồn vốn ngân sách cấp.

- Trung tuần tháng 6, doanh nghiệp mua về không cần lắp đặt đưa vào sản xuất một máy có giá trị là 108 bằng nguồn vốn cổ phần.

- Đầu tháng 8, doanh nghiệp dự kiến sẽ thanh lý một tài sản cố định đã hư hỏng có nguyên giá là 90.

- Tỷ lệ khấu hao tổng hợp bình quân đã được xác định trong doanh nghiệp là 10%.

Dựa vào các số liệu trên ta có thể tính được những chỉ tiêu chủ yếu của kế hoạch khấu hao tài sản cố định của doanh nghiệp XYZ trong năm kế hoạch như sau: (Đơn vị: 1 triệu đồng)

- Tổng giá trị tài sản cố định phải tính khấu hao ở đầu năm kế hoạch:

$$NG_đ = 1.800 + 300 - 100 = 2.000$$

- Tổng giá trị bình quân tài sản cố định tăng phải tính khấu hao trong năm kế hoạch:

$$\overline{NG_t} = \frac{(400 - 40) \times 9 + 108 \times 6}{12} = 324$$

- Tổng giá trị bình quân tài sản cố định giảm thôi tính khấu hao trong năm kế hoạch:

$$\overline{NG_g} = \frac{120 \times 8 + 90 \times 4}{12} = 110$$

- Tổng giá trị bình quân tài sản cố định phải tính khấu hao trong năm kế hoạch:

$$\overline{NG_{KH}} = 2000 + 324 - 110 = 2.214$$

- Số tiền khấu hao tài sản cố định trích trong năm kế hoạch là:

$$M_{KH} = 2.214 \times 10\% = 221,4$$

- Giả sử toàn bộ tài sản cố định phải tính khấu hao trong năm kế hoạch của doanh nghiệp được hình thành từ các nguồn sau đây:

+ Vốn ngân sách cấp phát chiếm 40%

+ Vốn tự bổ sung là 35%

+ Vốn vay ngân hàng là 25%

Số tiền khấu hao tài sản cố định được phân phối và sử dụng như sau:

- Để lại cho doanh nghiệp để tái đầu tư tài sản cố định:

$$221,4 \times 40\% = 88,56$$

- Trả nợ ngân hàng:

$$221,4 \times 25\% = 53,55$$

- Bổ sung nguồn vốn để đầu tư xây dựng cơ bản và mua sắm tài sản cố định:

$$221,4 \times 35\% = 77,49$$

3. Bảo toàn và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cố định

3.1. Bảo toàn vốn cố định

Trong môi trường cạnh tranh của nền kinh tế thị trường, việc bảo toàn vốn sản xuất nói chung, vốn cố định nói riêng là yêu cầu có tính sống còn đối với mỗi doanh nghiệp.

3.1.1. Sự cần thiết phải bảo toàn vốn cố định

Sự cần thiết khách quan phải bảo toàn vốn cố định còn được bắt đầu từ những đặc thù riêng của loại vốn này. Những đặc thù đó là:

- Trong cơ cấu vốn kinh doanh của mỗi doanh nghiệp, vốn cố định thường chiếm một tỷ trọng lớn. Quy mô và trình độ máy móc là nhân tố quyết định tới khả năng tăng trưởng và cạnh tranh của doanh nghiệp.

- So với chu kỳ vận động của vốn lưu động, chu kỳ vận động của vốn cố định thường dài hơn gấp nhiều lần. Trong cuộc hành trình dài 5 - 10 năm, đồng vốn luôn bị "đe doạ" bởi những rủi ro từ các nguyên nhân chủ quan hoặc khách quan làm thất thoát vốn như: lạm phát, hao mòn vô hình, thiên tai, hoặc kinh doanh kém hiệu quả...

- Về phương thức hoàn vốn cố định cũng có những nét khác với vốn lưu động. Vốn lưu động được tái tạo bù đắp toàn bộ một lần sau khi kết thúc mỗi chu kỳ sản xuất. Trong khi đó, vốn cố định lại được bù đắp từng phần. Trong khi có một bộ phận vốn cố định được chuyển hoá thành vốn tiền tệ - quỹ khấu hao (phần động), thì phần còn lại của vốn (phần tĩnh) lại được "cố định" trong giá trị còn lại của vốn cố định. Muốn bảo toàn được vốn cố định, "phần tĩnh" phải được nhanh chóng chuyển sang "phần động". Đây là một quá trình dễ làm thất thoát vốn cố định.

Từ những lý do nêu trên, cho thấy sự cần thiết tất yếu phải bảo toàn và phát triển vốn cố định. Song thế nào là bảo toàn vốn cố định? Trên lý thuyết, bảo toàn vốn cố định có nghĩa là phải thu hồi đủ toàn bộ phần giá trị đã ứng ra ban đầu để mua sắm tài sản cố định. Điều này chỉ là lý tưởng và đúng trong điều kiện của nền kinh tế không có lạm phát, đồng tiền luôn luôn có sức mua ổn định và không có hao mòn vô hình. Những điều kiện này khó có thể có được, nhất là trong nền kinh tế thị trường mở cửa và sự gia tăng mạnh mẽ của tiến bộ kỹ thuật. Trong điều kiện đó, việc thu đủ nguyên giá của tài sản cố định sẽ trở nên vô nghĩa, vì với chừng ấy không đủ để tái sản xuất giản đơn tài sản cố định.

Do vậy, trong nền kinh tế thị trường, bảo toàn vốn cố định phải được hiểu một cách đầy đủ là: phải thu hồi đủ giá trị thực của tài sản cố định, để sao cho ít nhất với lượng giá trị thu hồi cũng có thể tái đầu tư được năng lực sử dụng (giá trị sử dụng) ban đầu của tài sản cố định. Ở đây, giữa "giá trị thực" và nguyên giá của tài sản cố định có thể là những đại lượng khác nhau. Song điều quan trọng là cả hai đại lượng này ít nhất cũng phải có cùng một sức mua để tạo ra một giá trị sử dụng tương đương. Điều đó mới đúng là nghĩa thực của bảo toàn vốn cố định.

Vì thế nội dung bảo toàn vốn cố định luôn bao gồm hai mặt: hiện vật và giá trị. Trong đó bảo toàn về mặt hiện vật là tiền đề để bảo toàn vốn cố định về mặt giá trị.

Bảo toàn vốn cố định về mặt hiện vật không phải chỉ là giữ nguyên hình

thái vật chất và đặc tính sử dụng ban đầu của tài sản cố định mà quan trọng hơn là duy trì thường xuyên năng lực sản xuất ban đầu của nó. Điều đó có nghĩa là trong quá trình sử dụng doanh nghiệp phải quản lý chặt chẽ không làm mất mát tài sản cố định, thực hiện đúng quy chế sử dụng, bảo dưỡng nhằm duy trì và nâng cao năng lực hoạt động của tài sản cố định, không để tài sản cố định hư hỏng trước thời hạn quy định.

Bảo toàn vốn cố định về mặt giá trị là phải duy trì được sức mua của vốn cố định ở thời điểm hiện tại so với thời điểm bỏ vốn đầu tư ban đầu, bất kể sự biến động của giá cả, sự thay đổi của tỷ giá hối đoái, ảnh hưởng của tiến bộ khoa học kỹ thuật. Trường hợp doanh nghiệp không chỉ duy trì được sức mua của vốn cố định mà còn mở rộng được quy mô vốn thực chất đầu tư ban đầu thì doanh nghiệp đã phát triển được vốn cố định của mình.

3.1.2. Các biện pháp bảo toàn vốn cố định

a) Đánh giá và đánh giá lại tài sản cố định

Đánh giá tài sản cố định là việc xác định lại giá trị của nó tại một thời điểm nhất định. Đánh giá đúng giá trị tài sản cố định tạo điều kiện phản ánh chính xác tình hình biến động của vốn cố định, quy mô vốn phải bảo toàn. Điều chỉnh kịp thời giá trị của tài sản cố định để tạo điều kiện tính đúng, tính đủ chi phí khấu hao tài sản cố định, không để mất vốn cố định.

Thông thường có ba phương pháp đánh giá chủ yếu:

- Đánh giá theo nguyên giá: là toàn bộ các chi phí thực tế của doanh nghiệp đã chi ra để có được tài sản cố định cho đến khi đưa tài sản cố định vào hoạt động bình thường như: giá mua thực tế của tài sản cố định, các chi phí vận chuyển, bốc dỡ, lắp đặt, chạy thử, lãi tiền vay đầu tư tài sản cố định khi chưa bàn giao và đưa tài sản cố định vào sử dụng, thuế và lệ phí trước bạ (nếu có)... Tuỳ theo từng loại tài sản cố định hữu hình, tài sản cố định vô hình mà nguyên giá tài sản cố định được xác định với nội dung cụ thể khác nhau.

Cách đánh giá này giúp cho doanh nghiệp thấy được số tiền vốn đầu tư mua sắm tài sản cố định ở thời điểm ban đầu, là căn cứ để xác định số tiền khấu hao để tái sản xuất giản đơn tài sản cố định. Tuy nhiên, do sự biến động của giá cả nên có thể dẫn tới sự khác nhau về giá trị ban đầu của cùng một loại tài sản cố định nếu được mua sắm ở các thời kỳ khác nhau. Để khắc phục nhược điểm này, người ta có thể đánh giá theo nguyên thuỷ cố định ở một thời điểm quy ước.

- Đánh giá tài sản cố định theo giá trị khôi phục (còn gọi là đánh giá lại) là giá trị để mua sắm tài sản cố định ở tại thời điểm đánh giá. Do ảnh hưởng của tiến bộ khoa học kỹ thuật, đánh giá lại thường thấp hơn giá trị nguyên thuỷ ban đầu. Tuy nhiên trong trường hợp có sự biến động của giá cả, giá đánh lại có thể cao hơn giá trị ban đầu của nó. Tuỳ theo trường hợp cụ thể mà doanh nghiệp có quyết định xử lý thích hợp như: điều chỉnh lại mức khấu hao, hiện đại hoá hoặc thanh lý, nhượng bán tài sản cố định.

Ưu điểm của cách đánh giá này là thống nhất mức giá cả của tài sản cố định được mua sắm ở các thời điểm khác nhau về thời điểm đánh giá, loại trừ sự biến động của giá cả. Do đó, nó còn là một căn cứ để xem xét, điều chỉnh mức khấu hao, loại trừ ảnh hưởng của hao mòn vô hình. Tuy nhiên, việc đánh giá lại tài sản cố định là vấn đề phức tạp, vì thế sau một số năm nhất định người ta mới tiến hành đánh giá lại một lần. Theo quy định hiện hành, các doanh nghiệp được đánh giá lại trong các trường hợp: kiểm kê đánh giá lại tài sản theo quyết định của Nhà nước; thực hiện cổ phần hoá, đa dạng hoá hình thức sở hữu, dùng tài sản để góp vốn cổ phần hay liên doanh, điều chỉnh giá để đảm bảo giá trị thực tế của tài sản theo chủ trương của Nhà nước.

- Đánh giá tài sản cố định theo giá trị còn lại: là phần giá trị còn lại của tài sản cố định chưa chuyển vào giá trị sản phẩm. Giá trị còn lại có thể tính theo giá trị ban đầu (giá trị nguyên thuỷ còn lại) hoặc đánh giá lại (giá trị khôi phục lại). Mỗi cách đánh giá trên có ý nghĩa, tác dụng riêng. Cách đánh giá giá trị còn lại tính theo nguyên giá cho phép thấy được mức độ thu hồi vốn đầu tư đến thời điểm đánh giá. Từ đó giúp cho việc lựa chọn chính sách khấu hao để thu hồi số vốn đầu tư còn lại để bảo toàn vốn sản xuất - kinh doanh của mình.

b) Lựa chọn phương pháp khấu hao và mức khấu hao thích hợp

Yêu cầu bảo toàn vốn cố định trong sản xuất - kinh doanh là lý do phát triển của các hình thức khấu hao. Những kỹ thuật tính toán cùng các phương pháp khấu hao đã được giới thiệu phần trên. ở đây cần lưu ý một điều là: không phải trong mọi trường hợp sử dụng phương pháp khấu hao nhanh cũng đều là tốt. Vấn đề là ở chỗ phải biết sử dụng các phương pháp khấu hao, mức tăng giảm khấu hao tuỳ thuộc vào từng loại hình sản xuất, từng thời điểm vận động của vốn cho thích hợp, không để mất vốn và hạn chế tối đa ảnh hưởng bất lợi của hao mòn vô hình.

Nguyên tắc chung là mức khấu hao phải phù hợp với hao mòn thực tế của tài sản cố định (cả hao mòn hữu hình và hao mòn vô hình). Nếu khấu hao thấp hơn mức hao mòn thực tế sẽ không đảm bảo thu hồi đủ vốn khi hết thời hạn sử dụng, hoặc là nếu mức khấu hao quá cao sẽ làm tăng chi phí một cách giả tạo, làm giảm lợi nhuận của doanh nghiệp. Vì vậy, doanh nghiệp phải xem xét cụ thể mối quan hệ giữa chi phí sản xuất đầu vào và giá bán sản phẩm ở đầu ra để có chính sách khấu hao phù hợp với quan hệ cung cầu trên thị trường, vừa đảm bảo thu hồi vốn, vừa không gây nên sự đột biến trong giá cả. Trong trường hợp tài sản cố định có hao mòn vô hình lớn cần áp dụng phương pháp khấu hao nhanh để hạn chế ảnh hưởng của hao mòn vô hình.

c) Sửa chữa và xác định hiệu quả kinh tế của việc sửa chữa tài sản cố định

Một điều hiển nhiên là vốn cố định sẽ không được bảo toàn nếu như tài sản cố định bị hư hỏng, phải sa thải trước thời hạn phục vụ của nó. Vì thế chi phí cho việc sửa chữa nhằm duy trì năng lực hoạt động bình thường của tài

sản cố định trong cả thời kỳ hoạt động của nó cũng được coi là một biện pháp để bảo toàn vốn cố định.

Căn cứ vào đặc điểm kinh tế và kỹ thuật, trên thực tế người ta thường phân sửa chữa thành hai loại: sửa chữa thường xuyên và sửa chữa lớn tài sản cố định.

Gọi là sửa chữa thường xuyên vì phạm vi sửa chữa nhỏ, thời gian ngắn, chi phí ít và phải được duy trì bảo dưỡng khá thường xuyên theo quy phạm kỹ thuật.

Còn sửa chữa lớn được tiến hành theo định kỳ, có thời gian sửa chữa lâu, chi phí sửa chữa lớn nhằm khôi phục lại năng lực của tài sản cố định.

Để đảm bảo vốn chi cho công tác sửa chữa lớn, thông thường người ta phải trích trước vào giá thành sản phẩm hàng năm một khoản chi phí gọi là chi phí sửa chữa lớn tài sản cố định. Để linh hoạt trong sử dụng vốn, trên thực tế hiện nay, người ta dùng vốn lưu động để chi cho công tác sửa chữa. Đó là một thành phần vốn lưu động của doanh nghiệp.

Điều quan trọng ở đây không phải là dùng nguồn nào để sửa chữa lớn, mà vấn đề là sử dụng vốn sửa chữa lớn như thế nào để có hiệu quả.

Tính hiệu quả của việc sử dụng vốn sửa chữa lớn phải được đặt trên các yêu cầu sau:

- Đảm bảo duy trì năng lực hoạt động bình thường của máy móc thiết bị trong đời hoạt động của nó.

- Phải cân nhắc giữa chi phí sửa chữa lớn bỏ ra với việc thu hồi hết giá trị còn lại của máy móc, để quyết định cho máy tiếp tục tồn tại hay chấm dứt đời hoạt động của nó.

Yêu cầu này được coi là một căn cứ chủ yếu để đưa ra quyết định tài chính: tiếp tục kéo dài tuổi thọ của máy hay phải thanh lý, nhượng bán lại để đổi mới tài sản cố định. Những cân nhắc đó thường được xem xét ở những lần sửa chữa lớn cuối cùng của máy móc thiết bị.

Để xem xét hiệu quả về chi phí sửa chữa lớn ta có thể sử dụng công thức sau đây:

$$H_{SCL} = \frac{P_{SCL} + P_n}{C_{dt} \times G_{ct}}$$

Trong đó:

H_{SCL}: Chỉ tiêu hiệu quả chi phí sửa chữa lớn.

P_{SCL}: Chi phí về sửa chữa lớn.

P_n: Giá trị thiệt hại có liên quan tới việc ngừng tài sản cố định để sửa chữa lớn.

C_{dt}: Chỉ số đánh giá lại tài sản cố định vào thời điểm sửa chữa lớn.

G_{ct}: Giá trị còn lại của tài sản cố định tính theo giá nguyên thuỷ.

Ta thấy rằng: $C_{dt} \times G_{dt}$: phản ánh giá trị hiện còn của máy đã được đánh giá lại theo thời giá thị trường tại thời điểm sửa chữa.

- Nếu $H_{SCL} < 1$: chứng tỏ việc đầu tư chi phí cho sửa chữa lớn có hiệu quả.

- Nếu $H_{SCL} \geq 1$: Chứng tỏ việc đầu tư không có hiệu quả vì chi phí bỏ ra ≥ giá trị thu hồi của tài sản cố định. Trong trường hợp này doanh nghiệp tuỳ tình hình cụ thể mà cân nhắc thanh lý tài sản cố định để đổi mới tài sản cố định.

Để minh hoạ chỉ tiêu kinh tế H_{SCL}, ta có thể xem xét ví dụ sau đây:

Ví dụ: Giả thiết doanh nghiệp A có một thiết bị dự kiến đưa vào sửa chữa lớn lần cuối cùng. Giá nguyên thuỷ của máy là 40 triệu đồng, giá trị còn lại của thiết bị tại thời điểm sửa chữa là 8 triệu đồng. Chỉ số đánh giá lại của thiết bị theo thời giá là 80%. Chi phí sửa chữa lớn theo dự toán là 6 triệu đồng. Dự kiến giá trị thiệt hại có liên quan đến thời hạn tác nghiệp của thiết bị trong thời kỳ sửa chữa lớn là 3,6 triệu đồng.

Vậy hiệu quả chi phí sửa chữa lớn được xác định như sau:

$$H_{SCL} = \frac{6.000.000 + 3.600.000}{8.000.000 \times 80\%} = \frac{9.600.000}{6.400.000} = 1,5$$

$$H_{SCL} = 1,5 > 1$$

Vậy trường hợp này có thể đi đến kết luận là: Nếu xét dưới góc độ tài chính thì chi phí sửa chữa lớn là không có hiệu quả. Cần phải xem xét thêm những căn cứ khác để có biện pháp xử lý đúng đắn.

d) Chú trọng đổi mới trang thiết bị, phương pháp công nghệ sản xuất, đồng thời nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản cố định hiện có của doanh nghiệp cả về thời gian lẫn công suất. Kịp thời thanh lý các tài sản cố định không cần dùng hoặc đã hư hỏng, không dự trữ quá mức các tài sản cố định chưa cần dùng.

Để thực hiện các vấn đề trên đòi hỏi các doanh nghiệp phải giải quyết hàng loạt vấn đề trong việc tổ chức quá trình sản xuất, quá trình lao động, cung ứng và dự trữ vật tư sản xuất, các biện pháp giáo dục và khuyến khích kinh tế đối với người lao động trong doanh nghiệp.

e) Doanh nghiệp phải chủ động thực hiện các biện pháp phòng ngừa rủi ro trong kinh doanh để hạn chế tổn thất vốn cố định do các nguyên nhân khác như: mua bảo hiểm tài sản, lập quỹ dự phòng tài chính, trích trước chi phí dự phòng, giảm giá các khoản đầu tư tài chính.

Nếu việc tổn thất tài sản cố định do các nguyên nhân chủ quan thì người gây ra phải chịu trách nhiệm bồi thường cho doanh nghiệp.

Đối với doanh nghiệp nhà nước, ngoài các biện pháp nêu trên cần thực hiện tốt quy chế giao vốn và trách nhiệm bảo toàn vốn cố định đối với các doanh nghiệp. Trong điều kiện chuyển các doanh nghiệp sang kinh doanh theo cơ chế thị trường, việc thực hiện quy chế giao vốn và trách nhiệm bảo toàn vốn cố định cho các doanh nghiệp nhà nước là một biện pháp cần thiết để tạo căn cứ pháp lý ràng buộc trách nhiệm quản lý vốn giữa các cơ quan nhà nước đại diện cho quyền sở hữu và trách nhiệm của các doanh nghiệp trong việc sử dụng vốn tiết kiệm, có hiệu quả. Đồng thời tạo điều kiện cho doanh nghiệp quyền chủ động hơn trong quản lý và sử dụng có hiệu quả vốn cố định được giao.

3.2. Hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn cố định của doanh nghiệp

Kiểm tra tài chính để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cố định được coi là một nội dung quan trọng của công tác tài chính doanh nghiệp.

Nhờ kiểm tra tính hiệu quả của việc sử dụng vốn cố định, người quản lý tài chính doanh nghiệp sẽ có được những căn cứ xác đáng để đưa ra các quyết định về mặt tài chính như điều chỉnh quy mô và cơ cấu vốn đầu tư, đầu tư mới hay hiện đại hoá tài sản cố định, về các biện pháp hữu hiệu nhằm khai thác những năng lực sản xuất của tài sản cố định hiện có, nhờ đó nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cố định.

Để tiến hành kiểm tra tài chính đối với hiệu quả sử dụng vốn cố định cần xác định đúng đắn hệ thống các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn cố định và tài sản cố định của doanh nghiệp.

3.2.1. Xác định hệ thống chỉ tiêu kiểm tra

Thông thường bao gồm các chỉ tiêu tổng hợp và phân tích sau đây:

• Các chỉ tiêu tổng hợp

Các chỉ tiêu tổng hợp phản ánh mặt chất việc sử dụng vốn cố định của doanh nghiệp. Thông qua các chỉ tiêu này, người quản lý tài chính có thể so sánh kết quả quản lý giữa kỳ này với kỳ trước, giữa đơn vị mình với các doanh nghiệp có quy mô sản xuất tương tự... để rút ra những trọng điểm cần quản lý.

Thuộc loại chỉ tiêu tổng hợp có:

- Hiệu suất sử dụng vốn cố định:

Chỉ tiêu này phản ánh: cứ một đồng vốn cố định tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu thuần trong kỳ.

$$\text{Hiệu suất sử dụng vốn cố định trong kỳ} = \frac{\text{Doanh thu thuần trong kỳ}}{\text{Số dư vốn cố định bình quân trong kỳ}}$$

Doanh thu thuần: tuỳ từng loại hoạt động mà có các cách tính cho phù hợp.

Số dư vốn cố định bình quân trong kỳ được tính theo phương pháp bình quân số học giữa số vốn cố định ở đầu kỳ và cuối kỳ.

$$\text{Số vốn cố định bình quân trong kỳ} = \frac{\text{Số vốn cố định đầu kỳ} + \text{Số vốn cố định cuối kỳ}}{2}$$

Trong đó: Số vốn cố định ở đầu kỳ (hoặc cuối kỳ) được tính theo công thức:

$$\text{Số vốn cố định ở đầu kỳ (hoặc cuối kỳ)} = \text{Nguyên giá tài sản cố định ở đầu kỳ (hoặc cuối kỳ)} - \text{Số tiền khấu hao luỹ kế ở đầu kỳ (hoặc cuối kỳ)}$$

$$\text{Số tiền khấu hao luỹ kế ở cuối kỳ} = \text{Số tiền khấu hao ở đầu kỳ} + \text{Số tiền khấu hao tăng trong kỳ} - \text{Số tiền khấu hao giảm trong kỳ}$$

- Hiệu suất sử dụng tài sản cố định:

Chỉ tiêu này phản ánh cứ 1 đồng nguyên giá tài sản cố định trong kỳ

tham gia tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu thuần. Thông qua chỉ tiêu này cho phép đánh giá trình độ sử dụng vốn cố định của doanh nghiệp.

$$\text{Hiệu suất sử dụng tài sản cố định trong kỳ} = \frac{\text{Doanh thu thuần trong kỳ}}{\text{Nguyên giá tài sản cố định bình quân trong kỳ}}$$

Trong chỉ tiêu này, nguyên giá tài sản cố định bình quân cũng được tính theo phương pháp bình quân số học và tuỳ theo số liệu đã cho để có cách tính thích hợp. Ở đây chỉ tính nguyên giá của tài sản cố định có tính chất phục vụ hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

- Hệ số hàm lượng vốn cố định:

Là đại lượng nghịch đảo của chỉ tiêu hiệu suất sử dụng vốn cố định. Nó phản ánh để tạo ra một đồng doanh thu thuần trong kỳ cần bao nhiêu đồng vốn cố định.

$$\text{Hệ số hàm lượng vốn cố định} = \frac{\text{Số vốn cố định bình quân trong kỳ}}{\text{Doanh thu thuần trong kỳ}}$$

- Tỷ suất lợi nhuận vốn cố định:

Chỉ tiêu này phản ánh cứ một đồng vốn cố định bình quân trong kỳ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận trước thuế (hoặc sau thuế thu nhập).

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận vốn cố định} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế (hoặc sau thuế thu nhập)}}{\text{Số dư bình quân vốn cố định bình quân trong kỳ}} \times 100$$

Khi sử dụng chỉ tiêu này cần lưu ý là tử số chỉ tính những lợi nhuận có sự tham gia trực tiếp của tài sản cố định tạo ra. Vì thế cần phải loại ra những khoản thu nhập khác như lãi về hoạt động tài chính, lãi do vốn góp liên doanh, lãi khác... vì không có sự tham gia của vốn cố định.

Đây là chỉ tiêu quan trọng nhất sẽ đánh giá chất lượng và hiệu quả đầu tư cũng như chất lượng sử dụng vốn cố định của doanh nghiệp.

Trên đây là hệ thống các chỉ tiêu tổng hợp. Ngoài ra, người ta còn sử dụng hàng loạt các chỉ tiêu phân tích để phản ánh từng mặt của việc sử dụng vốn cố định.

• Các chỉ tiêu phân tích

- Hệ số hao mòn tài sản cố định:

Chỉ tiêu này một mặt phản ánh mức độ hao mòn của tài sản cố định trong doanh nghiệp, mặt khác nó phản ánh tổng quát tình trạng về năng lực của tài sản cố định cũng như vốn cố định ở thời điểm đánh giá.

$$\text{Hệ số hao mòn của tài sản cố định} = \frac{\text{Số khấu hao luỹ kế của tài sản cố định ở thời điểm đánh giá}}{\text{Tổng nguyên giá tài sản cố định ở thời điểm đánh giá}}$$

- Các chỉ tiêu về kết cấu tài sản cố định

Căn cứ vào phương pháp phân loại, người ta có thể xây dựng hàng loạt các hệ số (chỉ số) và kết cấu tài sản của đơn vị. Các hệ số này đều được xây dựng trên một nguyên tắc chung là tỷ số giá trị của một loại (nhóm) tài sản với tổng giá trị tài sản cố định tại thời điểm đánh giá. Chẳng hạn: Hệ số kết cấu tài sản cố định không cần dùng so với tổng giá trị tài sản cố định của đơn vị tại thời điểm đánh giá. Các hệ số kết cấu tài sản cố định khác cũng được xây dựng tương tự.

Những chỉ tiêu về kết cấu tài sản cố định sẽ phản ánh thành phần và quan hệ tỷ lệ giữa các thành phần trong tổng số tài sản cố định hiện có của doanh nghiệp ở thời điểm đánh giá. Đây là các chỉ tiêu rất quan trọng mà người quản lý tài chính phải quan tâm để có biện pháp đầu tư, điều chỉnh lại cơ cấu đầu tư nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của đơn vị.

- Các chỉ tiêu về kết cấu nguồn vốn đầu tư cho tài sản cố định:

Cũng căn cứ vào các phương pháp phân loại nguồn vốn đầu tư cho tài sản cố định để xây dựng các chỉ tiêu về kết cấu nguồn vốn. Hệ số kết cấu của một loại nguồn vốn nào đó sẽ là tỷ trọng giữa giá trị của nguồn đó với tổng giá trị của các nguồn đầu tư cho tài sản cố định.

Thuộc loại này sẽ có các chỉ tiêu như: hệ số kết cấu nguồn vốn ngân sách, vay dài hạn ngân hàng, vốn góp cổ phần, vốn vay qua phát hành trái phiếu...

Nghiên cứu các chỉ tiêu về kết cấu nguồn đầu tư tài sản cố định, một mặt giúp cho người quản lý tài chính có các biện pháp mở rộng, khai thác các nguồn vốn, mặt khác để kiểm tra, theo dõi tình hình thanh toán, chi trả các khoản vay đúng hạn.

Trên đây là những chỉ tiêu tổng hợp và chỉ tiêu phân tích chủ yếu nhằm phục vụ cho việc kiểm tra tài chính đối với việc sử dụng vốn cố định của mỗi doanh nghiệp. Tất nhiên khi sử dụng chỉ tiêu nêu trên sẽ không loại trừ trường hợp phải sử dụng các chỉ tiêu kinh tế và kỹ thuật khác có liên quan. Trong nhiều trường hợp, việc xem xét các chỉ tiêu bổ sung lại rất hữu ích cho những nhận định, đánh giá sát đúng tình hình của đơn vị.

3.2.2. Xử lý thông tin kiểm tra và đề xuất phương hướng, biện pháp

Sau khi xây dựng hệ thống chỉ tiêu kiểm tra, khâu quan trọng tiếp theo là phân tích, xử lý thông tin để rút ra các kết luận của kiểm tra tài chính.

Việc xử lý thông tin là việc xem xét lại các chỉ tiêu kiểm tra. Điều lưu ý ở đây là phải xem xét các thước đo về giá trị, thời gian để đảm bảo sự đồng nhất giữa các thành phần trong một hệ số, giữa hệ số này với hệ số khác, giữa thời kỳ này với thời kỳ khác... Trong khâu xử lý thông tin kiểm tra còn cần phải loại trừ những chỉ tiêu trùng lặp để tránh nhiễu loạn và phức tạp trong tính toán, đồng thời có thể bổ sung thêm những chỉ tiêu khi xét thấy cần thiết.

Kiểm tra tài chính được thực hiện thông qua công cụ phân tích. Phương pháp phân tích chủ yếu được sử dụng là phương pháp so sánh, đối chiếu

ngang dọc giữa các chỉ tiêu với nhau, giữa số phát sinh thực tế với kế hoạch, giữa các thời kỳ khác nhau, giữa doanh nghiệp mình với các doanh nghiệp tương tự trong ngành.

Trên cơ sở phân tích sẽ đánh giá những ưu nhược điểm của quản lý, cần tìm ra những nguyên nhân và biện pháp khắc phục.

Những kết luận cùng những giải pháp tài chính cần được đề cập thông qua kiểm tra tài chính đối với việc sử dụng vốn cố định thường gồm những nội dung chủ yếu sau đây:

- Các giải pháp tài chính về điều chỉnh cơ cấu vốn cố định. Liên quan tới vấn đề này cần phải được xem xét toàn diện trên quy mô doanh nghiệp như: tình hình thị trường, phương hướng sản xuất, khả năng các nguồn tài trợ...

- Các giải pháp tài chính về thu hồi vốn để bảo toàn vốn cố định như chọn phương pháp khấu hao, mức khấu hao, vấn đề đánh giá lại tài sản...

- Các giải pháp tài chính về thanh toán chi trả, liên quan đến vấn đề này là các biện pháp đảm bảo khả năng thanh toán của doanh nghiệp đối với việc hoàn trả các nguồn tài trợ cho đầu tư tài sản cố định, các quan hệ thanh toán về việc mua, bán thiết bị máy móc trên thị trường, tiêu thụ hoặc thanh lý tài sản không cần dùng.

- Các giải pháp sử dụng đòn bẩy kinh tế nhằm nâng cao công suất sử dụng của máy móc thiết bị hiện có của đơn vị như: chế độ thưởng phạt về bảo quản, sử dụng thiết bị, sử dụng các đòn bẩy tài chính để kích thích việc nghiên cứu, phát minh, sáng chế và việc ứng dụng tiến bộ kỹ thuật trong sản xuất, kinh doanh. Giải quyết tốt những giải pháp kích thích gắn liền với trách nhiệm về tài chính là yếu tố rất quan trọng đối với việc nâng cao tỷ suất doanh lợi của doanh nghiệp.

Chương III
VỐN LƯU ĐỘNG TRONG DOANH NGHIỆP

1. Vốn lưu động và các nhân tố ảnh hưởng đến kết cấu vốn lưu động trong doanh nghiệp

1.1. Vốn lưu động của doanh nghiệp

1.1.1. Khái niệm và nội dung vốn lưu động

Để tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh, ngoài các tư liệu lao động, các doanh nghiệp còn cần có các đối tượng lao động. Khác với tư liệu lao động, các đối tượng lao động (như nguyên, nhiên, vật liệu, bán thành phẩm...) chỉ tham gia vào một chu kỳ sản xuất và không giữ nguyên hình thái vật chất ban đầu, giá trị của nó được chuyển dịch toàn bộ một lần vào giá trị sản phẩm.

Những đối tượng lao động nói trên nếu xét về hình thái hiện vật được gọi là các tài sản lưu động. Tài sản lưu động của doanh nghiệp gồm hai bộ phận: tài sản lưu động sản xuất và tài sản lưu động lưu thông.

- Tài sản lưu động sản xuất: Gồm một bộ phận là những vật tư dự trữ để đảm bảo cho quá trình sản xuất được liên tục như nguyên, vật liệu chính, vật liệu phụ, nhiên liệu, v.v.. và một bộ phận là những sản phẩm đang trong quá trình sản xuất như: sản phẩm dở dang, bán thành phẩm, v.v..

- Tài sản lưu động lưu thông: Là những tài sản lưu động nằm trong quá trình lưu thông của doanh nghiệp như: thành phẩm trong kho chờ tiêu thụ, vốn bằng tiền, vốn trong thanh toán, v.v..

Trong quá trình sản xuất kinh doanh, tài sản lưu động sản xuất và tài sản lưu động lưu thông luôn thay thế chỗ cho nhau, vận động không ngừng nhằm đảm bảo cho quá trình tái sản xuất được tiến hành liên tục thuận lợi.

Để đảm bảo cho quá trình sản xuất kinh doanh được tiến hành thường xuyên, liên tục đòi hỏi doanh nghiệp phải có một lượng tài sản lưu động nhất định. Do đó, để hình thành nên các tài sản lưu động, doanh nghiệp phải ứng ra một số vốn tiền tệ nhất định đầu tư vào các tài sản đó. Số vốn này được gọi là vốn lưu động của doanh nghiệp.

Vốn lưu động của doanh nghiệp thường xuyên vận động, chuyển hoá lần lượt qua nhiều hình thái khác nhau. Đối với doanh nghiệp sản xuất, vốn lưu động từ hình thái ban đầu là tiền được chuyển hoá sang hình thái hàng hoá và cuối cùng chuyển về hình thái tiền. Quá trình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp diễn ra liên tục không ngừng, nên sự tuần hoàn của vốn lưu động cũng diễn ra liên tục, lặp đi lặp lại có tính chất chu kỳ tạo thành sự chu chuyển của vốn lưu động.

Trong quá trình tham gia vào hoạt động kinh doanh, do bị chi phối bởi các đặc điểm của tài sản lưu động nên vốn lưu động của doanh nghiệp có các đặc điểm sau:

- Vốn lưu động trong quá trình chu chuyển luôn thay đổi hình thái biểu hiện.

- Vốn lưu động chuyển toàn bộ giá trị ngay trong một lần và được hoàn lại toàn bộ sau mỗi chu kỳ kinh doanh.

- Vốn lưu động hoàn thành một vòng tuần hoàn sau một chu kỳ kinh doanh.

Từ những sự phân tích trên có thể rút ra: Vốn lưu động của doanh nghiệp là số vốn ứng ra để hình thành nên các tài sản lưu động nhằm đảm bảo cho quá trình kinh doanh của doanh nghiệp được thực hiện thường xuyên, liên tục. Vốn lưu động luân chuyển toàn bộ giá trị ngay trong một lần và được thu hồi toàn bộ, hoàn thành một vòng luân chuyển khi kết thúc một chu kỳ kinh doanh.

Vốn lưu động là điều kiện vật chất không thể thiếu được của quá trình tái sản xuất. Muốn cho quá trình tái sản xuất được liên tục, doanh nghiệp phải có đủ tiền vốn đầu tư vào các hình thái khác nhau của vốn lưu động, khiến cho các hình thái có được mức tồn tại hợp lý và đồng bộ với nhau. Như vậy sẽ tạo điều kiện cho chuyển hoá hình thái của vốn trong quá trình luân chuyển được thuận lợi, góp phần tăng tốc độ luân chuyển vốn lưu động, tăng hiệu suất sử dụng vốn lưu động và ngược lại.

Vốn lưu động còn là công cụ phản ánh, đánh giá quá trình vận động của vật tư. Trong doanh nghiệp sự vận động của vốn phản ánh sự vận động của vật tư. Số vốn lưu động nhiều hay ít là phản ánh số lượng vật tư, hàng hoá dự trữ sử dụng ở các khâu nhiều hay ít. Vốn lưu động luân chuyển nhanh hay chậm còn phản ánh số lượng vật tư sử dụng tiết kiệm hay không. Thời gian nằm ở khâu sản xuất và lưu thông có hợp lý hay không hợp lý. Bởi vậy, thông qua tình hình luân chuyển vốn lưu động có thể kiểm tra, đánh giá một cách kịp thời đối với các mặt mua sắm, dự trữ, sản xuất và tiêu thụ sản phẩm dịch vụ của doanh nghiệp.

1.1.2. Thành phần vốn lưu động

Để quản lý vốn lưu động được tốt cần phải phân loại vốn lưu động. Dựa theo tiêu thức khác nhau, có thể chia vốn lưu động thành các loại khác nhau. Thông thường có một số cách phân loại chủ yếu sau đây:

a) Dựa theo hình thái biểu hiện của vốn có thể chia vốn lưu động thành: Vốn bằng tiền và vốn về hàng tồn kho:

- Vốn bằng tiền và các khoản phải thu:

Vốn bằng tiền gồm: Tiền mặt tại quỹ, tiền gửi ngân hàng và tiền đang chuyển. Tiền là một loại tài sản có tính linh hoạt cao, doanh nghiệp có thể dễ dàng chuyển đổi thành các loại tài sản khác hoặc để trả nợ. Do vậy, trong hoạt động kinh doanh đòi hỏi mỗi doanh nghiệp cần phải có một lượng tiền cần thiết nhất định.

Các khoản phải thu: Chủ yếu là các khoản phải thu từ khách hàng thể hiện ở số tiền mà các khách hàng nợ doanh nghiệp phát sinh trong quá trình bán hàng, cung ứng dịch vụ dưới hình thức bán trước trả sau. Ngoài ra, với một

số trường hợp mua sắm vật tư khan hiếm, doanh nghiệp còn có thể phải ứng trước tiền mua hàng cho người cung ứng, từ đó hình thành khoản tạm ứng.

- Vốn về hàng tồn kho:

Trong doanh nghiệp sản xuất vốn vật tư hàng hoá gồm: Vốn vật tư dự trữ, vốn sản phẩm dở dang, vốn thành phẩm. Các loại này được gọi chung là vốn về hàng tồn kho. Xem xét chi tiết hơn cho thấy, vốn về hàng tồn kho của doanh nghiệp gồm:

Vốn nguyên, vật liệu chính: Là giá trị các loại nguyên, vật liệu chính dự trữ cho sản xuất, khi tham gia vào sản xuất, chúng hợp thành thực thể của sản phẩm.

Vốn vật liệu phụ: Là giá trị các loại vật liệu phụ dự trữ cho sản xuất, giúp cho việc hình thành sản phẩm, nhưng không hợp thành thực thể chính của sản phẩm, chỉ làm thay đổi màu sắc, mùi vị, hình dáng bề ngoài của sản phẩm hoặc tạo điều kiện cho quá trình sản xuất kinh doanh thực hiện thuận lợi.

Vốn nhiên liệu: Là giá trị các loại nhiên liệu dự trữ dùng trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

Vốn phụ tùng thay thế: Là giá trị các loại vật tư dùng để thay thế, sửa chữa các tài sản cố định.

Vốn vật đóng gói: Là giá trị các loại vật liệu bao bì dùng để đóng gói sản phẩm trong quá trình sản xuất và tiêu thụ sản phẩm.

Vốn công cụ dụng cụ: Là giá trị các loại cống cụ dụng cụ không đủ tiêu chuẩn tài sản cố định dùng cho hoạt động kinh doanh.

Vốn sản phẩm đang chế: Là biểu hiện bằng tiền các chi phí sản xuất kinh doanh đã bỏ ra cho các loại sản phẩm đang trong quá trình sản xuất (Giá trị sản phẩm dở dang, bán thành phẩm).

Vốn về chi phí trả trước: Là các khoản chi phí thực tế đã phát sinh nhưng có tác dụng cho nhiều chu kỳ sản xuất kinh doanh nên chưa thể tính hết vào giá thành sản phẩm trong kỳ này, mà được tính dần vào giá thành sản phẩm các kỳ tiếp theo như chi phí cải tiến kỹ thuật, chi phí nghiên cứu thí nghiệm.

Vốn thành phẩm: Là giá trị những sản phẩm đã được sản xuất xong, đạt tiêu chuẩn kĩ thuật và đã được nhập kho.

Trong doanh nghiệp thương mại, vốn về hàng tồn kho chủ yếu là giá trị các loại hàng hoá dự trữ.

Việc phân loại vốn lưu động theo cách này tạo điều kiện thuận lợi cho việc xem xét đánh giá mức tồn kho dự trữ và khả năng thanh toán của doanh nghiệp. Mặt khác, thông qua cách phân loại này có thể tìm các biện pháp phát huy chức năng các thành phần vốn và biết được kết cấu vốn lưu động theo hình thái biểu hiện để định hướng và điều chỉnh hợp lý có hiệu quả.

b) Dựa theo vai trò của vốn lưu động đối với quá trình sản xuất kinh doanh.

Dựa vào căn cứ trên, vốn lưu động của doanh nghiệp có thể chia thành các loại chủ yếu sau:

- Vốn lưu động trong khâu dự trữ sản xuất gồm các khoản:

+ Vốn nguyên, vật liệu chính.

+ Vốn vật liệu phụ.

+ Vốn nhiên liệu.

+ Vốn phụ tùng thay thế.

+ Vốn vật đóng gói.

+ Vốn công cụ dụng cụ nhỏ.

- Vốn lưu động trong khâu trực tiếp sản xuất, gồm các khoản sau:

+ Vốn sản phẩm đang chế tạo.

+ Vốn về chi phí trả trước.

- Vốn lưu động trong khâu lưu thông, gồm các khoản:

+ Vốn thành phần

+ Vốn bằng tiền.

+ Vốn trong thanh toán: Gồm những khoản phải thu và các khoản tiền tạm ứng trước phát sinh trong quá trình mua vật tư hàng hoá hoặc thanh toán nội bộ.

+ Các khoản vốn đầu tư ngắn hạn về chứng khoán, cho vay ngắn hạn,...

Phương pháp này cho phép biết được kết cấu vốn lưu động theo vai trò. Từ đó, giúp cho việc đánh giá tình hình phân bố vốn lưu động trong các khâu của quá trình luân chuyển vốn, thấy được vai trò của từng thành phần vốn đối với quá trình kinh doanh. Trên cơ sở đó, đề ra các biện pháp tổ chức quản lý thích hợp nhằm tạo ra một kết cấu vốn lưu động hợp lý, tăng được tốc độ luân chuyển vốn lưu động.

Trên đây là 2 cách phân loại vốn lưu động chủ yếu. Mỗi cách phân loại đáp ứng những yêu cầu nhất định của công tác quản lý.

Vốn lưu động là biểu hiện bằng tiền của tài sản lưu động nên đặc điểm vận động của vốn lưu động luôn chịu sự chi phối bởi những đặc điểm của tài sản lưu động. Trong các doanh nghiệp người ta thường chia tài sản lưu động thành hai loại: tài sản lưu động sản xuất và tài sản lưu động lưu thông. Tài sản lưu động sản xuất bao gồm các loại nguyên, nhiên vật liệu, phụ tùng thay thế, bán thành phẩm, sản phẩm dở dang... đang trong quá trình dự trữ sản xuất hoặc chế biến. Còn tài sản lưu động lưu thông bao gồm các sản phẩm, thành phẩm chờ tiêu thụ, các loại vốn bằng tiền, các khoản vốn trong thanh toán, các khoản chi phí chờ kết chuyển, chi phí trả trước... Trong quá trình sản xuất kinh doanh các tài sản lưu động sản xuất và tài sản lưu động lưu thông luôn vận động, thay thế và chuyển hoá lẫn nhau, đảm bảo cho quá trình sản xuất kinh doanh được tiến hành liên tục.

Trong điều kiện nền kinh tế hàng hoá - tiền tệ, để hình thành các tài sản lưu động sản xuất và tài sản lưu động lưu thông các doanh nghiệp phải bỏ ra một số vốn đầu tư ban đầu nhất định. Vì vậy cũng có thể nói: Vốn lưu động

của doanh nghiệp là số vốn tiền tệ ứng trước để đầu tư, mua sắm tài sản lưu động sản xuất và tài sản lưu động lưu thông trong doanh nghiệp.

Phù hợp với các đặc điểm trên của tài sản lưu động, vốn lưu động của doanh nghiệp cũng không ngừng vận động qua các giai đoạn của chu kỳ kinh doanh: dự trữ sản xuất, sản xuất và lưu thông. Quá trình này được diễn ra liên tục và thường xuyên lặp lại theo chu kỳ và được gọi là quá trình tuần hoàn, chu chuyển của vốn lưu động. Qua mỗi giai đoạn của chu kỳ kinh doanh, vốn lưu động lại thay đổi hình thái biểu hiện: từ hình thái vốn tiền tệ ban đầu chuyển sang hình thái vốn vật tư hàng hoá dự trữ và vốn sản xuất, rồi cuối cùng lại trở về hình thái vốn tiền tệ. Sau mỗi chu kỳ tái sản xuất, vốn lưu động hoàn thành một vòng chu chuyển.

Trong quá trình tham gia vào hoạt động kinh doanh, vốn lưu động chuyển toàn bộ giá trị ngay trong một lần và được hoàn lại toàn bộ sau khi doanh nghiệp tiêu thụ sản phẩm thu được tiền bán hàng. Như vậy, vốn lưu động hoàn thành một vòng tuần hoàn sau một chu kỳ kinh doanh.

1.2. Kết cấu vốn lưu động và các nhân tố ảnh hưởng

Kết cấu vốn lưu động là quan hệ tỷ lệ giữa các thành phần vốn lưu động chiếm trong tổng số vốn lưu động tại một thời điểm nhất định.

Việc nghiên cứu kết cấu vốn lưu động sẽ giúp ta thấy được tình hình phân bổ vốn lưu động và tỷ trọng mỗi khoản vốn chiếm trong các giai đoạn luân chuyển để xác định trọng điểm quản lý vốn lưu động và tìm mọi biện pháp tối ưu để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động trong từng điều kiện cụ thể.

Ở các doanh nghiệp khác nhau kết cấu vốn lưu động cũng không giống nhau. Việc phân tích kết cấu vốn lưu động của doanh nghiệp theo các tiêu thức phân loại khác nhau sẽ giúp cho doanh nghiệp hiểu rõ hơn những đặc điểm riêng về số vốn lưu động mà mình đang quản lý và sử dụng. Mặt khác, thông qua việc thay đổi kết cấu vốn lưu động của mỗi doanh nghiệp trong những thời kỳ khác nhau có thể thấy được những biến đổi tích cực hoặc hạn chế về mặt chất lượng trong công tác quản lý vốn lưu động của từng doanh nghiệp.

Các nhân tố ảnh hưởng đến kết cấu vốn lưu động của doanh nghiệp: có thể chia thành ba nhóm nhân tố chủ yếu sau đây:

- Các nhân tố về mặt sản xuất như: đặc điểm, kỹ thuật, công nghệ sản xuất của doanh nghiệp, mức độ phức tạp của sản phẩm chế tạo, độ dài của chu kỳ sản xuất, trình độ tổ chức quá trình sản xuất...

- Các nhân tố về mặt cung tiêu như: khoảng cách giữa doanh nghiệp với nơi cung cấp, khả năng cung cấp của thị trường, kỳ hạn giao hàng và khối lượng vật tư được cung cấp mỗi lần giao hàng, đặc điểm thời vụ của chủng loại vật tư cung cấp...

- Các nhân tố về mặt thanh toán như: phương thức thanh toán được lựa chọn theo các hợp đồng bán hàng, thủ tục thanh toán, việc chấp hành kỷ luật thanh toán...

2. Nhu cầu vốn lưu động và các phương pháp xác định nhu cầu vốn lưu động của doanh nghiệp

2.1. Chu kỳ kinh doanh và nhu cầu vốn lưu động

Hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp diễn ra thường xuyên hàng ngày bắt đầu từ việc mua sắm, dự trữ vật tư cần thiết đến sản xuất tạo ra sản phẩm, bán sản phẩm, cung ứng dịch vụ và thu được tiền bán hàng ra về.

Quá trình kinh doanh của doanh nghiệp diễn ra thường xuyên liên tục tạo thành chu kỳ kinh doanh. Chu kỳ kinh doanh của một doanh nghiệp là khoảng thời gian trung bình cần thiết để thực hiện việc mua sắm, dự trữ vật tư, sản xuất ra sản phẩm và bán được sản phẩm, thu được tiền bán hàng. Thông thường, người ta chia chu kỳ kinh doanh của doanh nghiệp thành ba giai đoạn sau:

- Giai đoạn mua sắm và dự trữ vật tư:

Ở giai đoạn này, hoạt động của doanh nghiệp là tạo lập nên một lượng vật tư dự trữ. Trường hợp doanh nghiệp phải trả tiền ngay sẽ phát sinh luồng tiền ra khỏi doanh nghiệp gắn liền và ngược chiều với luồng vật tư đi vào doanh nghiệp. Trong nền kinh tế thị trường khi tín dụng thương mại phát triển, các doanh nghiệp thường mua trước, trả sau. Như vậy nhà cung ứng vật tư đã cung cấp cho doanh nghiệp một khoản tín dụng thương mại để tài trợ nhu cầu vốn lao động.

- Giai đoạn sản xuất:

Trong giai đoạn này, vật tư được xuất dần ra để sử dụng và chuyển hoá sang hình thái sản phẩm dở dang và thành phẩm. Để thực hiện quá trình sản xuất, doanh nghiệp phải ứng ra một số vốn lưu động nhất định.

- Giai đoạn bán sản phẩm và thu tiền bán hàng:

Sau khi thành phẩm hàng hoá đã nhập kho, doanh nghiệp thực hiện việc bán hàng. Nếu doanh nghiệp bán và thu tiền ngay thì liền sau khi xuất giao hàng, doanh nghiệp nhận được tiền bán hàng và số vốn doanh nghiệp ứng ra đã được thu hồi. Vốn này tiếp tục được sử dụng vào chu kỳ kinh doanh tiếp theo. Nếu doanh nghiệp bán chịu cho khách hàng thì sản phẩm, hàng hoá đã được xuất giao, nhưng sau một thời gian nhất định doanh nghiệp mới thu được tiền làm hình thành khoản nợ phải thu từ khách hàng, doanh nghiệp đã cung cấp vốn cho người mua. Chỉ khi nào doanh nghiệp thu được tiền mới thu hồi được số vốn ứng ra.

Như vậy, trong chu kỳ kinh doanh của doanh nghiệp phát sinh nhu cầu vốn lưu động. Nhu cầu vốn lưu động của doanh nghiệp là thể hiện số vốn tiền tệ cần thiết doanh nghiệp phải trực tiếp ứng ra để hình thành một lượng dự trữ hàng tồn kho và khoản cho khách hàng nợ sau khi đã sử dụng khoản tín dụng của Nhà cung cấp, có thể xác định theo công thức sau:

$$\text{Nhu cầu vốn lưu động} = \text{Mức dự trữ hàng tồn kho} + \text{Khoản phải thu khách hàng} - \text{Khoản phải trả nhà cung cấp}$$

Số vốn lưu động doanh nghiệp phải trực tiếp ứng ra tuỳ thuộc vào nhu cầu vốn lưu động lớn hay nhỏ trong từng thời kỳ kinh doanh. Trong công tác quản lý vốn lưu động, một vấn đề quan trọng là phải xác định được nhu cầu vốn lưu động thường xuyên cần thiết tương ứng với một quy mô và điều kiện kinh doanh nhất định.

Nhu cầu vốn lưu động thường xuyên cần thiết tối thiểu là số vốn tính ra phải đủ để đảm bảo cho quá trình tái sản xuất được tiến hành một cách liên tục. Đồng thời phải thực hiện chế độ tiết kiệm một cách hợp lý.

Trong điều kiện hiện nay, mọi nhu cầu vốn lưu động cho hoạt động kinh doanh, các doanh nghiệp đều phải tự tài trợ. Do đó, việc xác định đúng đắn và hợp lý nhu cầu vốn lưu động thường xuyên càng có ý nghĩa quan trọng bởi vì:

- Nhu cầu vốn lưu động thường xuyền cần thiết được xác định đúng đắn và hợp lý là cơ sở để tổ chức tốt các nguồn tài trợ.

- Đáp ứng kịp thời đầy đủ vốn lưu động cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp tiến hành bình thường và liên tục. Nếu nhu cầu vốn lưu động xác định quá thấp sẽ gây nhiều khó khăn cho công tác tổ chức đảm bảo vốn, gây căng thẳng giả tạo về vốn, làm gián đoạn quá trình tái sản xuất của doanh nghiệp. Mặt khác còn có thể gây ra những tổn thất như sản xuất bị đình trệ, không có đủ vốn thực hiện các hợp đồngkinh tế đã ký kết, không có khả năng trả nợ người lao động và trả nợ nhà cung cấp khi đến hạn thanh toán, làm giảm và mất uy tín với bạn hàng.

Những khó khăn về tài chính chỉ có thể giải quyết bằng vay đột xuất với lãi suất cao. Điều này làm tăng rủi ro tài chính và giảm lợi nhuận của doanh nghiệp. Ngược lại nếu nhu cầu vốn quá cao dẫn đến tình trạng thừa vốn gây ứ đọng vật tư, hàng hoá, sử dụng vốn lãng phí, vốn chậm luân chuyển và phát sinh nhiều chi phí không hợp lý, làm giảm lợi nhuận của doanh nghiệp.

2.2. Sự cần thiết phải xác định nhu cầu vốn lưu động

Xác định đúng đắn nhu cầu vốn lưu động thường xuyên, cần thiết để đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp được tiến hành liên tục, tiết kiệm và có hiệu quả kinh tế cao là nội dung quan trọng của hoạt động tài chính doanh nghiệp. Trong điều kiện các doanh nghiệp chuyển sang thực hiện hạch toán kinh doanh theo cơ chế thị trường, mọi nhu cầu về vốn lưu động cho sản xuất - kinh doanh của doanh nghiệp đều phải tự trang trải thì điều này càng có ý nghĩa quan trọng và thiết thực vì:

- Đảm bảo cho quá trình sản xuất và lưu thông của doanh nghiệp được tiến hành liên tục, đồng thời tránh ứ đọng, lãng phí vốn.

- Là cơ sở để tổ chức các nguồn vốn hợp lý, hợp pháp đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn lưu động của doanh nghiệp.

- Để sử dụng tiết kiệm, hợp lý và có hiệu quả vốn lưu động đồng thời là căn cứ để đánh giá kết quả công tác quản lý vốn lưu động trong nội bộ doanh nghiệp.

Nếu doanh nghiệp xác định nhu cầu vốn lưu động quá cao sẽ không

khuyến khích doanh nghiệp khai thác hết các khả năng tiềm tàng, tìm mọi biện pháp cải tiến hoạt động sản xuất kinh doanh để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động, gây nên tình trạng ứ đọng vật tư, hàng hoá, vốn chậm luân chuyển và phát sinh các chi phí không cần thiết làm tăng giá thành sản phẩm.

Ngược lại, nếu doanh nghiệp xác định nhu cầu vốn lưu động quá thấp sẽ gây nhiều khó khăn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Doanh nghiệp thiếu vốn sẽ không đảm bảo sản xuất liên tục, gây nên những thiệt hại do ngừng sản xuất, không có khả năng thanh toán và thực hiện các hợp đồng đã ký kết với khách hàng.

Cũng cần thấy rằng nhu cầu vốn lưu động của doanh nghiệp là một đại lượng không cố định và chịu ảnh hưởng của nhiều nhân tố như:

- Quy mô sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong từng thời kỳ.

- Sự biến động của giá cả các loại vật tư, hàng hoá mà doanh nghiệp sử dụng trong sản xuất.

- Chính sách, chế độ về lao động và tiền lương đối với người lao động trong doanh nghiệp.

- Trình độ tổ chức, quản lý sử dụng vốn lưu động của doanh nghiệp trong quá trình dự trữ sản xuất, sản xuất và tiêu thụ sản phẩm.

Vì vậy, để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động, giảm tương đối nhu cầu vốn lưu động không cần thiết, doanh nghiệp cần tìm các biện pháp phù hợp tác động đến các nhân tố ảnh hưởng trên sao cho có hiệu quả nhất.

2.3. Các nguyên tắc xác định nhu cầu vốn lưu động

Khi xác định nhu cầu vốn lưu động cần phải quán triệt các nguyên tắc sau đây:

- Đáp ứng nhu cầu sản xuất.

- Phải xuất phát từ sản xuất, bảo đảm nhu cầu vốn cho sản xuất kinh doanh một cách hợp lý. Bởi vì trong một doanh nghiệp nhưng ở vào những giai đoạn sản xuất kinh doanh khác nhau, ở vào những thời kỳ khác nhau, do điều kiện sản xuất kinh doanh thay đổi, nhu cầu vốn lưu động cũng không giống nhau. Vì vậy, khi xác định nhu cầu vốn lưu động cần phải xuất phát từ tình hình thực tế của doanh nghiệp để đảm bảo đủ vốn cho sản xuất kinh doanh.

- Đảm bảo cân đối với các bộ phận kế hoạch trong doanh nghiệp.

Vốn lưu động là một bộ phận cấu thành nên nguồn tài chính của doanh nghiệp. Yêu cầu quản lý là làm sao xác định được nhu cầu vốn lưu động tối thiểu cần thiết của các kế hoạch sản xuất, kế hoạch cung cấp vật tư, kế hoạch giá thành, kế hoạch tiêu thụ sản phẩm. Trên cơ sở đó tổ chức huy động đủ nguồn vốn đảm bảo cho việc thực hiện tốt các kế hoạch nói trên và đề ra yêu cầu sử dụng tiết kiệm trước khi tổng hợp nhu cầu vốn của các kế hoạch này.

- Đảm bảo tính tập trung dân chủ.

Xác định nhu cầu vốn lưu động cần phải được sự tham gia của các đơn vị

trực thuộc như các phòng, ban, phân xưởng, bộ phận cán bộ công nhân viên trong doanh nghiệp.

Vốn lưu động có tác động trong một phạm vi rộng, suốt chu kỳ kinh doanh của một doanh nghiệp. Có liên quan hầu hết đến các mặt hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp từ các hoạt động giao dịch, gắn liền với việc dự trữ hàng hoá, vật tư, chuyển đổi từ hàng dự trữ thành các khoản thu qua bán hàng, việc thu tiền và sử dụng tiền mặt để trả các khoản nợ... Vì vậy việc xác định nhu cầu vốn lưu động có liên quan trực tiếp tới đông đảo cán bộ công nhân viên trong doanh nghiệp. Cho nên khi xác định nhu cầu vốn lưu động phải thu thập ý kiến đóng góp của các bộ phận có liên quan. Nếu không, nhu cầu vốn lưu động xác định sẽ thiếu cơ sở thực tế, kém chính xác.

- Tiết kiệm.

Phải thực hành tiết kiệm, cố gắng giảm bớt số lượng vốn lưu động chiếm dụng để có thể đảm bảo nhu cầu cho sản xuất với số vốn thấp nhất.

Trong quá trình xác định nhu cầu vốn lưu động cần phải phân tích tình hình thực tế của cung cấp, phân phối và tiêu thụ, phát hiện những vấn đề tồn tại để xử lý kịp thời các khoản dự trữ vật liệu, kết hợp với các biện pháp cải tiến quản lý nhằm tăng nhanh tốc độ luân chuyển vốn, củng cố và mở rộng quan hệ hợp tác để rút ngắn thời gian cung cấp, hoàn thiện công tác kinh doanh trên cơ sở cơ giới hoá, tự động hoá, áp dụng các phương tiện bốc xếp hiện đại nhằm rút ngắn thời gian kiểm nhận và vận chuyển nguyên, vật liệu để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

2.4. Các phương pháp xác định nhu cầu vốn lưu động và lập kế hoạch vốn lưu động

2.4.1. Các phương pháp xác định nhu cầu vốn lưu động

Việc xác định nhu cầu vốn lưu động có ý nghĩa quan trọng như đã trình bày ở trên, nói chung không có nhu cầu vốn chung cho mọi doanh nghiệp. Mỗi doanh nghiệp tuỳ theo đặc điểm sản xuất kinh doanh, tuỳ hoàn cảnh cụ thể thực tế mà lựa chọn phương pháp xác định thích hợp với quy mô sản xuất kinh doanh của mình.

Để xác định nhu cầu vốn lưu động thường xuyên cần thiết, doanh nghiệp có thể sử dụng các phương pháp khác nhau. Tuỳ theo điều kiện cụ thể doanh nghiệp có thể lựa chọn phương pháp thích hợp. Sau đây là một số phương pháp chủ yếu.

2.4.1.1. Phương pháp trực tiếp

Nội dung chủ yếu của phương pháp này là căn cứ vào các yếu tố ảnh hưởng trực tiếp đến việc dự trữ vật tư, sản xuất và tiêu thụ sản phẩm để xác định nhu cầu của từng khoản vốn lưu động trong từng khâu rồi tổng hợp lại toàn bộ nhu cầu vốn lưu động của doanh nghiệp.

Ưu điểm của phương pháp trực tiếp là xác định được nhu cầu vốn lưu động cụ thể của từng loại vốn trong từng khâu kinh doanh. Do đó tạo điều kiện tốt

cho doanh nghiệp trong việc quản lý, sử dụng vốn theo từng loại trong từng khâu sử dụng. Tuy nhiên do vật tư sử dụng có nhiều loại, quá trình sản xuất kinh doanh thường qua nhiều khâu, vì thế việc tính toán nhu cầu vốn lưu động theo phương pháp này tương đối phức tạp và mất nhiều thời gian.

Sau đây là phương pháp xác định nhu cầu vốn lưu động của từng khâu kinh doanh của doanh nghiệp:

a) Xác định nhu cầu vốn dự trữ sản xuất

Trong quá trình sản xuất kinh doanh, doanh nghiệp thường phải sử dụng nhiều loại vật tư khác nhau. Để đảm bảo quá trình sản xuất kinh doanh được liên tục doanh nghiệp phải luôn có một số lượng vật tư dự trữ sản xuất.

Vốn lưu động trong khâu dự trữ sản xuất bao gồm: khoản vốn nguyên, vật liệu chính. Những loại nguyên, vật liệu chính đó không thể tiêu hao đến đâu mua sắm đến đó mà phải luôn có một số lượng nhất định dự trữ ở kho để đảm bảo cho quá trình sản xuất được liên tục. Vì vậy cần phải xác định nhu cầu vốn nguyên, vật liệu chính trong khâu dự trữ.

Công thức xác định nhu cầu vốn nguyên, vật liệu chính như sau:

$$V_{NVLC} = F_n \times N_n$$

Trong đó:

V_{NVLC}: Nhu cầu vốn nguyên, vật liệu chính kỳ kế hoạch.

F_n: Phí tổn tiêu hao về nguyên, vật liệu chính bình quân một ngày kỳ kế hoạch.

N_n: Số ngày dự trữ hợp lý nguyên, vật liệu chính kỳ kế hoạch.

Phí tổn tiêu hao về nguyên, vật liệu chính bình quân một ngày kỳ kế hoạch (còn gọi là mức tiêu dùng bình quân một ngày về nguyên, vật liệu chính kỳ kế hoạch) được xác định bằng cách lấy tổng số phí tổn tiêu hao về nguyên, vật liệu chính kỳ kế hoạch chia cho số ngày trong kỳ.

Công thức tính:

$$F_n = \frac{F}{n}$$

Trong đó:

F: Tổng số phí tổn tiêu hao về nguyên, vật liệu chính kỳ kế hoạch.

n: Số ngày trong kỳ kế hoạch (được quy ước: 1 năm là 360 ngày, 1 quý là 90 ngày, 1 tháng là 30 ngày).

Khi xác định nhu cầu nguyên, vật liệu chính phải xác định riêng cho từng loại nguyên, vật liệu chính. Vì vậy, khi tính số phí tổn tiêu hao về nguyên, vật liệu chính kỳ kế hoạch cũng phải tính riêng cho từng thứ một. Phí tổn tiêu hao nguyên, vật liệu chính kỳ kế hoạch của mỗi thứ nguyên, vật liệu chính được xác định dựa vào các nhân tố: số lượng sản phẩm dự kiến sản xuất, mức tiêu hao nguyên, vật liệu chính cho mỗi đơn vị sản phẩm, đơn giá kế hoạch của nguyên, vật liệu chính. Ngoài ra nếu trong kỳ kế hoạch có dự kiến dùng

một số nguyên, vật liệu chính vào công việc sửa chữa lớn hoặc chế thử sản phẩm mới thì trong tổng số phí tổn tiêu hao về nguyên, vật liệu chính kỳ kế hoạch cũng phải bao gồm cả nhu cầu này.

Ví dụ: Giả sử doanh nghiệp trong năm kế hoạch sản xuất hai loại sản phẩm cần sử dụng nguyên, vật liệu chính (a). Theo kế hoạch đã xác định, sản phẩm A: 2.000 cái, sản phẩm B: 1.000 cái. Nhu cầu nguyên, vật liệu chính (a) được xác định cho mỗi đơn vị sản phẩm: sản phẩm A là 90 kg, sản phẩm B là 60 kg. Đơn giá kế hoạch mỗi kilôgam nguyên, vật liệu chính (a) là 3.000 đồng. Ngoài ra, trong năm kế hoạch doanh nghiệp còn dùng nguyên, vật liệu chính (a) vào việc sửa chữa lớn và chế thử sản phẩm mới dự kiến khoảng 9.500 kg.

Căn cứ vào các tài liệu trên tính được số phí tổn tiêu hao về nguyên, vật liệu chính (a) bình quân một ngày năm kế hoạch như sau:

Số nguyên, vật liệu chính (a) dùng để sản xuất sản phẩm A và sản phẩm B:

2.000 cái x 90 kg	= 180.000 kg
1.000 cái x 60 kg	= 60.000 kg
Cộng:	240.000 kg

Số nguyên, vật liệu chính dùng cho sửa chữa lớn và chế thử sản phẩm mới là: 9.500 kg.

Tổng số phí tổn tiêu hao về nguyên, vật liệu chính (a) kỳ kế hoạch:

(240.000kg + 9.500 kg) x 3.000 đồng = 748.500.000 đồng

Phí tổn tiêu hao về nguyên, vật liệu chính (a) bình quân một ngày năm kế hoạch là:

$$F_n = \frac{748.500.000đ}{360} = 2.079.167 \text{ đồng}$$

Số ngày dự trữ hợp lý về nguyên, vật liệu chính là số ngày cần thiết kể từ khi doanh nghiệp bỏ tiền ra mua nguyên, vật liệu chính cho đến khi đưa nguyên,vật liệu chính vào sản xuất. Số ngày bao gồm: số ngày hàng đi trên đường, số ngày nhập kho cách nhau (sau khi đã nhân với hệ số xen kẽ vốn), số ngày kiểm nhận nhập kho, số ngày chuẩn bị sử dụng và số ngày dự trữ bảo hiểm.

(1) Số ngày hàng đi trên đường (còn gọi là số ngày vận chuyển) là số ngày kể từ lúc doanh nghiệp trả tiền mua nguyên, vật liệu cho đến lúc nguyên, vật liệu về đến doanh nghiệp. Sở dĩ hình thành số ngày này vì theo phương thức thanh toán hiện hành có nhiều trường hợp doanh nghiệp đã trả tiền hàng nhưng nguyên, vật liệu vẫn chưa đến doanh nghiệp mà còn đang trên đường vận chuyển.

Việc tính toán số ngày hàng đi trên đường phụ thuộc vào tình hình thực tế của doanh nghiệp có phải trả tiền hàng trước lúc nguyên, vật liệu đến doanh nghiệp hay không. Nếu như nguyên, vật liệu đến cùng lúc với việc trả tiền hoặc trước lúc trả tiền thì không phải tính số ngày hàng đi trên đường.

(2) Số ngày nhập kho cách nhau: là số ngày cách nhau giữa hai lần cung cấp nguyên, vật liệu để duy trì mmotj lượng dự trữ vật tư ở kho nhằm đảm bảo cho quá trình sản xuất kinh doanh diễn ra bình thường và liên tục.

Khi xác định số ngày này cần chú ý một số yếu tố sau:

- Khoảng cách giữa đơn vị cung ứng với doanh nghiệp.

- Tính kinh tế trong việc mua hàng như việc giảm giá khi mua số lượng nhiều, chi phí vận chuyển và bốc dỡ...

- Chi phí dự trữ để duy trì lượng hàng tồn kho.

(3) Số ngày kiểm nhận nhập kho: là số ngày cần thiết để làm các công việc bốc dỡ, kiểm nhận, nhập kho và ghi phiếu nhập kho sau khi hàng đã đến doanh nghiệp.

Việc xác định số ngày này cần phải căn cứ vào tình hình cụ thể về số lượng hàng đến, yêu cầu kiểm nhận, số nhân viên công tác ở kho và năng suất lao động của số nhân viên đó...

Trong công tác thực tế, để đơn giản thủ tục tính toán và để phù hợp với việc hạch toán vật liệu, số ngày kiểm nhận của nguyên, vật liệu không tính riêng mà tính gộp với số ngày hàng đi trên đường. Như vậy số ngày hàng đi trên đường sẽ được mở rộng bao gồm thời gian kể từ lúc doanh nghiệp trả tiền mua nguyên, vật liệu cho đến lúc nguyên, vật liệu được kiểm nhận nhập kho mới.

(4) Số ngày chuẩn bị sử dụng: là số ngày cần thiết để chỉnh lý và chuẩn bị nguyên, vật liệu theo yêu cầu về mặt kỹ thuật trước khi đưa vào sản xuất như phôi gỗ, đập vụn quặng, cửa nhỏ sắt thép...

Trên thực tế, không phải vật liệu nào đưa vào sản xuất cũng đều phải làm công tác chỉnh lý chuẩn bị, do vậy có nguyên, vật liệu không cần xác định số ngày này.

(5) Số ngày dự trữ bảo hiểm: là số ngày dự trữ tăng thêm trên số ngày dự trữ luân chuyển thường ngày để phòng trường hợp có thể do nguyên nhân nào đó mà nguyên, vật liệu không thể cung cấp đều đặn được.

Trên thực tế, có thể căn cứ vào kinh nghiệm của doanh nghiệp và tình hình cung cấp hiện tại để ước tính số ngày này.

Ví dụ: Một doanh nghiệp A dự tính tổng phí tổn tiêu hao nguyên, vật liệu chính trong năm kế hoạch là 360.000.000 đồng. Theo hợp đồng ký kết với người cung cấp thì trung bình 30 ngày lại nhập kho nguyên, vật liệu chính một lần, hệ số xen kẽ vốn là 0,8, số ngày hàng đi trên đường là 3 ngày, số ngày kiểm nhận nhập kho là 1 ngày, số ngày chuẩn bị sử dụng là 1 ngày, số ngày dự trữ bảo hiểm doanh nghiệp dự tính là 5 ngày.

Vậy nhu cầu vốn nguyên, vật liệu chính năm kế hoạch của doanh nghiệp A là:

(360.000.000 đồng: 360) x (30 x 0,8 + 3 + 1 + 1 + 5) = 34.000.000 đồng

- Xác định nhu cầu vốn khác trong khâu dự trữ sản xuất:

Có thể chia ra làm 2 trường hợp:

+ Đối với loại vật liệu khác (ngoài nguyên, vật liệu chính) dùng nhiều và

thường xuyên: có thể áp dụng phương pháp xác định vốn giống như với loại nguyên, vật liệu chính đã nêu ở trên.

+ Đối với loại vật liệu khác có giá trị thấp, số lượng tiêu hao không biến động hoặc không thường xuyên thì có thể áp dụng phương pháp tính theo tỷ lệ phần trăm (%) với tổng mức luân chuyển của loại vốn đó trong khâu dự trữ sản xuất.

Công thức tính toán như sau:

$$V_{VL\#} = M \times T\%$$

Trong đó:

$V_{VL\#}$: Nhu cầu vốn vật liệu khác kỳ kế hoạch.

M: Tổng mức luân chuyển vốn của vật liệu nào đó trong khâu dự trữ.

T% : Tỷ lệ vốn so với tổng mức luân chuyển.

Ví dụ: Giả sử theo số liệu kế hoạch, tổng mức tiêu hao của nguyên, vật liệu phụ trong năm là 180.000.000 đồng, số ngày dự trữ trung bình là 20 ngày, tổng mức tiêu hao của nhiên liệu trong năm là: 216.000.000 đồng, số ngày dự trữ là 12 ngày, tổng mức tiêu hao của phụ tùng thay thế trong năm là: 72.000.000 đồng, số ngày dự trữ dự kiến là 30 ngày.

Từ đó có thể xác định được nhu cầu dự trữ cần thiết trong năm đối với các loại vật liệu là:

- Vật liệu phụ = (180.000.000 đồng: 360) x 20 = 10.000.000 đồng
- Nhiên liệu = (216.000.000 đồng: 360) x 12 = 7.200.000 đồng
- Phụ tùng thay thế = (72.000.000 đồng: 360) x 30 = 6.000.000 đồng

b) Xác định nhu cầu vốn khâu sản xuất

Vốn lưu động trong khâu sản xuất gồm nhu cầu vốn sản phẩm đang chế tạo (sản phẩm dở dang) và nhu cầu vốn chi phí trả trước.

- Xác định nhu cầu vốn sản phẩm đang chế tạo:

Đối với các doanh nghiệp, sự tồn tại của các loại sản phẩm dở dang trong quá trình sản xuất là cần thiết để đảm bảo hoạt động sản xuất của doanh nghiệp được tiến hành liên tục. Tuy nhiên việc xác định nhu cầu vốn sản phẩm đang chế tạo trong khâu sản xuất là tương đối phức tạp do mức độ gia tăng chi phí không phải bao giờ cũng được phân bổ đồng đều theo thời gian hay giai đoạn chế biến sản phẩm. Để xác định nhu cầu vốn này nói chung phải căn cứ vào ba nhân tố cơ bản: mức chi phí sản xuất bình quân một ngày trong kỳ kế hoạch, độ dài chu kỳ sản xuất sản phẩm và hệ số sản phẩm đang chế tạo.

Công thức xác định nhu cầu vốn sản phẩm đang chế tạo:

$$V_{dc} = P_n \times CK \times H_s$$

Trong đó:

V_{dc}: Nhu cầu vốn sản phẩm đang chế tạo.

P_n: Mức chi phí sản xuất bình quân mỗi ngày kỳ kế hoạch.

CK: Chu kỳ sản xuất sản phẩm.

H_s: Hệ số sản phẩm đang chế tạo.

Trong công thức trên, tích số giữa chu kỳ sản xuất sản phẩm và hệ số sản phẩm đang chế tạo phản ánh số ngày định mức sản phẩm đang chế tạo N^*.

Mức chi phí sản xuất bình quân một ngày được tính bằng cách lấy tổng mức chi phí sản xuất chi ra trong kỳ kế hoạch chia cho số ngày trong kỳ.

Công thức tính:

$$P_n = \frac{P}{N}$$

Trong đó:

P: Tổng mức chi phí sản xuất trong kỳ kế hoạch được tính bằng cách nhân số lượng sản phẩm sản xuất kỳ kế hoạch với giá thành sản xuất đơn vị của từng loại sản phẩm.

Chu kỳ sản xuất sản phẩm là khoảng thời gian kể từ khi đưa nguyên, vật liệu vào sản xuất cho đến khi sản phẩm được chế tạo xong và hoàn thành các thủ tục nhập kho. Chu kỳ sản xuất sản phẩm do quá trình công nghệ hay quá trình kỹ thuật sản xuất sản phẩm quyết định. Vì vậy số liệu về chu kỳ sản xuất sản phẩm được lấy từ tài liệu của bộ phận kỹ thuật trong doanh nghiệp.

Hệ số sản phẩm đang chế tạo là tỷ lệ phần trăm giữa giá thành sản xuất sản phẩm. Hệ số này cao hay thấp phụ thuộc vào tình hình bỏ chi phí vào quá trình sản xuất sản phẩm. Nếu phần lớn chi phí được đầu tư từ giai đoạn đầu của quá trình sản xuất thì hệ số này sẽ cao và ngược lại.

Ví dụ: Giả sử trong doanh nghiệp mức chi phí bình quân mỗi ngày của sản phẩm A là 20.000.000 đồng, chu kỳ sản xuất sản phẩm theo tài liệu kỹ thuật là 6 ngày, hệ số sản phẩm đang chế tạo sản phẩm A là 0,7.

Vậy nhu cầu vốn sản phẩm đang chế tạo của sản phẩm A năm kế hoạch là:

V_{dc} = 20.000.000 đồng x 6 ngày x 0,7 = 84.000.000 đồng

- Xác định nhu cầu vốn chi phí trả trước (V_{CPTT}) :

Chi phí trả trước là các khoản chi phí thực tế đã phát sinh có liên quan đến hoạt động kinh doanh của nhiều kỳ nên chưa thể tính hết vào giá thành sản phẩm kỳ này mà được phân bổ dần vào nhiều kỳ tiếp theo để phản ánh đúng đắn tác dụng của chi phí và không gây biến động lớn đối với giá thành sản phẩm.

Chi phí trả trước có thể gồm: Các chi phí sửa chữa lớn: chi phí nghiên cứu thí nghiệm; chế thử sản phẩm mới, chi phí công cụ dụng cụ xuất dùng một lần có giá trị lớn; chi phí các công trình tạm, ván khuôn giàn giáo xây dựng cơ bản; chi phí trong trong thời gian ngừng việc có tính chất thời vụ...

Để xác định nhu cầu vốn của chi phí trả trước căn cứ vào số dư chi phí trả trước đầu kỳ, số chi phí trả trước dự kiến phát sinh trong kỳ và số chi phí trả trước dự kiến phân bổ vào giá thành sản phẩm trong kỳ.

Công thức được xác định như sau:

$$V_{CPTT} = P_{DK} + P_{FS} - P_S$$

Trong đó:

V_{CPTT}: Nhu cầu chi phí trả trước trong kỳ kế hoạch

P_{DK}: Số dư chi phí trả trước đầu kỳ kế hoạch.

P_{FS}: Số chi phí trả trước được dự kiến phát sinh trong kỳ kế hoạch.

P_S: Số chi phí trả trước dự kiến sẽ phân bổ vào giá thành sản phẩm trong kỳ kế hoạch.

Ví dụ: Theo tài liệu, số dư đầu năm của chi phí trả trước của doanh nghiệp A là 32.000.000 đồng. Trong kỳ, số chi phí trả trước dự kiến phát sinh trong năm là 75.000.000 đồng, số dự kiến phân bổ vào giá thành sản phẩm trong năm là 48.000.000 đồng.

Vậy nhu cầu vốn chi phí trả trước của doanh nghiệp A năm kế hoạch là:

32.000.000 đồng + 75.000.000 đồng - 48.000.000 đồng = 59.000.000 đồng

c) Xác định nhu cầu vốn khâu lưu thông

Thông thường, để đảm bảo cho quá trình tiêu thụ sản phẩm được thường xuyên, liên tục đòi hỏi doanh nghiệp phải dự trữ một lượng nhất định thành phẩm trong kho.

Xác định nhu cầu vốn khâu lưu thông là việc xác định nhu cầu vốn lưu động để lưu giữ, bảo quản sản phẩm, thành phẩm ở kho với quy mô cần thiết trước khi xuất giao cho khách hàng.

Có thể xác định nhu cầu vốn dự trữ thành phẩm theo công thức sau:

$$V_{TP} = Z_n \times N_{TP}$$

Trong đó:

V_{TP}: Số vốn dự trữ thành phẩm trong kỳ kế hoạch.

Z_n: Giá thành sản xuất của sản phẩm hàng hoá bình quân mỗi ngày kỳ kế hoạch.

N_{TP}: Số ngày luân chuyển thành phẩm kỳ kế hoạch.

Giá thành sản xuất sản phẩm hàng hoá bình quân mỗi ngày kỳ kế hoạch được tính bằng cách lấy tổng giá thành sản xuất sản phẩm hàng hoá cả kỳ chia cho số ngày trong kỳ.

Công thức tính:

$$Z_n = \frac{Z}{n}$$

Trong đó:

Z: Giá thành sản xuất của sản phẩm hàng hoá cả kỳ kế hoạch.

n: Số ngày trong kỳ kế hoạch

Số ngày dự trữ thành phẩm kỳ kế hoạch là khoảng thời gian kể từ khi thành phẩm nhập kho cho đến khi xuất khỏi kho đưa đi tiêu thụ. Có nhiều

cách để xác định số ngày dự trữ thành phẩm kỳ kế hoạch. Thông thường số ngày này bao gồm số ngày dự trữ ở kho thành phẩm, số ngày xuất kho và vận chuyển, số ngày thanh toán.

Số ngày dự trữ ở kho thành phẩm có thể được xác định căn cứ vào hợp đồng tiêu thụ và khả năng sản xuất bình quân mỗi ngày của doanh nghiệp. Khi xác định số ngày này phải phân biệt hai trường hợp sau đây để có cách tính riêng:

+ Nếu như hợp đồng tiêu thụ quy định rõ thời hạn cách nhau giữa hai lần giao hàng (ví dụ: 10 hoặc 15 ngày một lần) thì số ngày dự trữ ở kho thành phẩm có thể tính theo thời hạn cách nhau đó.

+ Nếu như hợp đồng tiêu thụ chỉ quy định số hàng hoá xuất giao mỗi lần thì số ngày dự trữ ở kho thành phẩm tính theo số ngày cần thiết để tích luỹ đủ số hàng quy định đó để xuất giao cho khách hàng. Số ngày này còn gọi là số ngày tích luỹ thành lô.

Số ngày tích luỹ thành lô được xác định theo công thức sau:

$$N_L = \frac{S_L}{S_n}$$

Trong đó:

N_L: Số ngày tích luỹ thành lô.

S_L: Số lượng sản phẩm hàng hoá xuất giao mỗi lần.

S_n: Số lượng sản phẩm hàng hoá sản xuất bình quân mỗi ngày.

Trường hợp doanh nghiệp xuất giao hàng cho nhiều đơn vị mua hàng thì có thể xác định số ngày dự trữ ở kho thành phẩm theo số ngày cách nhau giữa hai lần giao hàng lớn nhất hoặc số ngày cần thiết để tích luỹ lô hàng lớn nhất. Vì khi đã có đủ vốn để thoả mãn nhu cầu cho lần xuất giao hàng lớn nhất thì các lần xuất giao hàng kỳ khác cũng có thể thoả mãn được.

Ngoài ra cũng cần phải chú ý: trên thực tế mỗi loại thành phẩm dự trữ cũng luôn luôn biến động từ thấp nhất đến cao nhất (ngược lại với nguyên, vật liệu). Trong cùng một lúc, doanh nghiệp lại phải tổ chức nhiều lô hàng của nhiều loại thành phẩm khác nhau, do đó số ngày dự trữ ở kho thành phẩm cần nhân với hệ số xen kẽ vốn thành phẩm.

Ví dụ: Doanh nghiệp A ký hợp đồng tiêu thụ với khách hàng, trong đó xác định mỗi lô hàng xuất giao là 120 sản phẩm X, số sản phẩm sản xuất bình quân một ngày là 8 sản phẩm.

Vậy số ngày tích luỹ thành lô:

NL = 120/8 = 15 ngày.

Giả sử hệ số xen kẽ vốn thành phẩm của doanh nghiệp A là 0,8.

Số ngày dự trữ ở kho thành phẩm của doanh nghiệp A năm kế hoạch:

15 ngày x 0,8 = 12 ngày.

Số ngày xuất kho và vận chuyển là số ngày cần thiết để đưa hàng từ kho của doanh nghiệp đến địa điểm giao hàng. Nếu doanh nghiệp giao hàng tại kho doanh nghiệp thì không cần tính số ngày này.

Số ngày thanh toán là số ngày từ khi lập chứng từ thanh toán cho đến khi thu được tiền về.

Ví dụ: Giả sử giá thành sản xuất của sản phẩm hàng hoá bình quân mỗi ngày sản phẩm A là 30.000.000 đồng, số ngày dự trữ ở kho thành phẩm (đã điều chỉnh theo hệ số) là 12 ngày, số ngày xuất kho và vận chuyển là 2 ngày, số ngày thanh toán là 3 ngày.

Vậy khu cầu vốn thành phẩm năm kế hoạch là:

V_{TP}: 30.000.000 đồng x (12 +2+3) = 510.000.000 đồng

Công thức trên có thể được áp dụng chung cho các doanh nghiệp. Tuy nhiên trong từng trường hợp cụ thể cần có sự xem xét, vận dụng cho phù hợp với đặc điểm riêng của từng đơn vị. Ví dụ: sản phẩm điện không có thời gian dự trữ và thời gian xuất kho, vận chuyển mà chỉ có thời gian thanh toán. Đối với sản phẩm xây lắp được thi công ngay tại địa điểm sử dụng chúng sau này nên không phải tính thời gian nhập kho và vận chuyển đến nơi tiêu thụ. Hơn nữa, sản phẩm xây lắp chủ yếu được thi công theo đơn đặt hàng và được nghiệm thu, bàn giao ngay sau khi hoàn thành nên cũng không phải tính thời gian dự trữ thành phẩm.

- Xác định nhu cầu vốn hàng hoá mua ngoài:

Nhu cầu vốn hàng hoá mua ngoài của doanh nghiệp nhiều hay ít cũng phụ thuộc vào hai nhân tố là: phí tổn hàng hoá mua ngoài bình quân mỗi ngày của kỳ kế hoạch và số ngày luân chuyển hàng hoá mua ngoài.

$$V_{Hn} = P_{Hn} \times N_{Hn}$$

Trong đó:

V_{Hn}: Nhu cầu vốn hàng hoá mua ngoài kỳ kế hoạch.

P_{Hn}: Phí tổn hàng hoá mua ngoài bình quân mỗi ngày kỳ kế hoạch.

N_{Hn}: Số ngày luân chuyển hàng hoá mua ngoài kỳ kế hoạch.

Phí tổn hàng hoá mua ngoài bình quân mỗi ngày kỳ kế hoạch tính theo số lượng hàng hoá mua ngoài, đơn giá thu mua, chi phí thu mua, vận chuyển và số ngày kỳ kế hoạch.

Số ngày luân chuyển hàng hoá mua ngoài kỳ kế hoạch bao gồm: số ngày hàng đi trên đường, số ngày dự trữ, số ngày xuất kho - vận chuyển và số ngày kỳ kế hoạch.

Sau khi xác định được nhu cầu vốn lưu động cho từng loại vốn trong từng khâu kinh doanh, tổng hợp lại sẽ có toàn bộ nhu cầu vốn lưu động của doanh nghiệp trong kỳ kế hoạch.

2.4.1.2. Phương pháp gián tiếp

Đặc điểm của phương pháp gián tiếp là dựa vào thống kê kinh nghiệm để xác định nhu cầu vốn lưu động. Ở đây có thể chia thành hai trường hợp:

- Một là, dựa vào kinh nghiệm thực tế của doanh nghiệp cùng loại trong ngành để xác định nhu cầu vốn lưu động cho doanh nghiệp mình.

Việc xác định nhu cầu vốn lưu động theo cách này là dựa vào hệ số vốn lưu động tính theo doanh thu được rút ra từ thực tế hoạt động của các doanh nghiệp cùng loại trong ngành. Trên cơ sở xem xét quy mô kinh doanh dự kiến theo doanh thu của doanh nghiệp mình để tính ra nhu cầu vốn lưu động cần thiết.

Ví dụ: theo kinh nghiệm của nhiều doanh nghiệp kinh doanh bán lẻ mặt hàng cho thấy nhu cầu vốn lưu động thường cần bằng khoảng 40% doanh thu bán ra. Như vậy, nếu muốn thành lập một doanh nghiệp kinh doanh bán lẻ mặt hàng N, dự kiến quy mô kinh doanh với doanh số bán ra là 1.000 triệu đồng một năm thì số vốn lưu động cần có là: 1.000 triệu đồng x 40% = 400 triệu đồng.

Phương pháp này tương đối đơn giản, tuy nhiên mức độ chính xác bị hạn chế. Nó thích hợp với việc xác định nhu cầu vốn lưu động khi thành lập doanh nghiệp với quy mô kinh doanh nhỏ.

- Hai là, dựa vào tình hình thực tế sử dụng vốn lưu động ở thời kỳ trước của doanh nghiệp để xác định nhu cầu vốn lưu động cho thời kỳ tiếp theo khi có sự thay đổi về quy mô sản xuất.

Đặc điểm của phương pháp này là dựa vào thống kê kinh nghiệm về vốn lưu động bình quân năm báo cáo, nhiệm vụ sản xuất kinh doanh năm kế hoạch và khả năng tăng hoặc giảm tốc độ luân chuyển vốn lưu động năm kế hoạch để xác định nhu cầu vốn lưu động của doanh nghiệp năm kế hoạch.

Nhu cầu vốn lưu động được tính theo công thức sau:

$$V_{nc} = V_{0bq} \times \frac{M_1}{M_0} \times (1 \pm t\%)$$

Trong đó:

V_{nc}: Nhu cầu vốn lưu động năm kế hoạch.

V_{0bq}: Số dư bình quân vốn lưu động năm báo cáo.

M_1: Tổng mức luân chuyển vốn lưu động năm kế hoạch = Doanh thu thuần năm kế hoạch.

M_0: Tổng mức luân chuyển vốn lưu động năm báo cáo = Doanh thu thuần năm báo cáo

t%: Tỷ lệ (tăng hoặc giảm) số ngày luân chuyển vốn lưu động năm kế hoạch so với năm báo cáo.

Trong công thức trên, tổng mức luân chuyển vốn lưu động phản ánh trị giá luân chuyển của doanh nghiệp thực hiện trong kỳ, nó được xác định bằng cách lấy tổng doanh thu trừ các khoản giảm trừ doanh thu (bao gồm hàng bị

trả lại, giảm giá hàng bán và các khoản thuế gián thu loại trừ thuế giá trị gia tăng tính theo phương pháp khấu trừ mà doanh nghiệp phải nộp cho ngân sách nhà nước).

Số vốn lưu động bình quân trong kỳ được tính theo phương pháp bình quân số vốn lưu động trong từng quý hoặc tháng.

Công thức tính như sau:

$$V_{LDbq} = \frac{V_{q1} + V_{q2} + V_{q3} + V_{q4}}{4}$$

Hay:

$$V_{LDbq} = \frac{\frac{V_{dq1}}{2} + V_{cq1} + V_{cq2} + V_{cq3} + \frac{V_{cq4}}{2}}{4}$$

Trong đó:

V_{LDbq}: Số vốn lưu động bình quân trong kỳ.

V_{q1}: V_{q2}, V_{q3}, V_{q4}: Vốn lưu động bình quân các quý I, II, III, IV.

V_{dq1}: Vốn lưu động đầu quý I

V_{cq1}: V_{cq2}, V_{cq3}, V_{cq4}: Vốn lưu động cuối các quý I, II, III, IV.

Tỷ lệ giảm (hoặc tăng) số ngày luân chuyển vốn lưu động năm kế hoạch so với năm báo cáo được xác định theo công thức sau:

$$t\% = \frac{K_1 - K_0}{K_0} \times 100$$

Trong đó:

t%: Tỷ lệ giảm (hoặc tăng) số ngày luân chuyển vốn lưu động năm kế hoạch so với năm báo cáo.

K_1: Số ngày luân chuyển vốn lưu động năm kế hoạch.

K_0: Số ngày luân chuyển vốn lưu động năm báo cáo

Ví dụ: giả sử doanh nghiệp A có số dư bình quân vốn lưu động năm báo cáo là 300.000.000 đồng. Tổng mức luân chuyển vốn lưu động năm báo cáo là 2.100.000.000 đồng, năm kế hoạch dự kiến là 3.150.000.000 đồng. Tỷ lệ giảm số ngày luân chuyển vốn lưu động năm kế hoạch so với năm báo cáo là 10%.

Vậy số nhu cầu vốn lưu động năm kế hoạch sẽ là:

$$V_{nc} = 300.000.000 \times \frac{3.150.000.000đ}{2.100.000.000đ} \times (1 + \frac{10}{100}) = 600.000.000đ.$$

Để xác định nhu cầu vốn lưu động cần thiết năm kế hoạch cho từng khâu kinh doanh (dự trữ sản xuất, sản xuất và lưu thông) theo phương pháp gián tiếp trên doanh nghiệp có thể căn cứ vào tỷ trọng vốn lưu động được phân bổ hợp lý trên các khâu kinh doanh theo thống kê, kinh nghiệm ở các năm trước.

Giả sử tỷ trọng ở các khâu dự trữ sản xuất là 40%, khâu sản xuất là 35%, khâu lưu thông là 25%.

Vậy nhu cầu vốn lưu động cho từng khâu kinh doanh là:

- Khâu dự trữ sản xuất:

600.000.000 đồng x 40% = 240.000.000.000 đồng

- Khâu sản xuất:

600.000.000 đồng x 35% = 210.000.000.000 đồng

- Khâu lưu thông:

600.000.000 đồng x 25% = 150.000.000.000 đồng

Cộng = 600.000.000.000 đồng

Phương pháp gián tiếp trong xác định nhu cầu vốn lưu động có ưu điểm là tương đối đơn giản, giúp doanh nghiệp ước tính nhanh chóng nhu cầu vốn lưu động năm kế hoạch để xác định nguồn tài trợ phù hợp.

2.4.1.3. Phương pháp ước tính nhu cầu vốn lưu động bằng tỷ lệ phần trăm trên doanh thu

Đây là một phương pháp dự đoán nhu cầu vốn lưu động đơn giản, dễ làm. Khi áp dụng phương pháp này đòi hỏi người quản lý tài chính doanh nghiệp phải hiểu đặc thù sản xuất - kinh doanh của doanh nghiệp (quy trình sản xuất, tính chất sản phẩm, tính thời vụ...) và phải hiểu tính quy luật của mối quan hệ giữa doanh nghiệp tiêu thụ sản phẩm với tài sản, tiền vốn, phân phối lợi nhuận của doanh nghiệp.

Phương pháp này được tiến hành qua bốn bước sau đây:

- Bước 1: Tính số dư bình quân của các khoản mục trên bảng cân đối kế toán của doanh nghiệp trong năm trước (năm báo cáo).

- Bước 2: Chọn các khoản mục vốn lưu động chịu sự tác động trực tiếp và có quan hệ chặt chẽ với doanh thu rồi tính tỷ lệ phần trăm của các khoản đó so với doanh thu thực hiện được trong năm báo cáo.

- Bước 3: Dùng tỷ lệ phần trăm đó để ước tính nhu cầu sản xuất - kinh doanh cho năm sau (năm kế hoạch) trên cơ sở doanh thu dự kiến năm kế hoạch.

- Bước 4: Dự định huy động nguồn trang trải nhu cầu tăng vốn sản xuất - kinh doanh trên cơ sở kết quả kinh doanh năm kế hoạch.

Phương pháp này được minh hoạ qua ví dụ sau đây:

Ví dụ: Doanh thu doanh nghiệp A năm báo cáo là 10.000 triệu đồng và đạt tỷ suất lợi nhuận (trước thuế)/ doanh thu là 5%. Doanh nghiệp dành 50% lợi nhuận sau thuế để trả lãi cổ phần. Dự kiến năm kế hoạch doanh thu đạt là 12.000 triệu đồng, tỷ suất lợi nhuận (trước thuế), doanh thu cũng như năm báo cáo và cũng giữ nguyên mức chia lãi cổ phần như vậy.

Hãy dự tính nhu cầu vốn lưu động tăng lên bao nhiêu trong năm kế hoạch và tìm nguồn trang trải? Biết rằng doanh nghiệp phải nộp thuế thu nhập doanh nghiệp với thuế suất 32% và bảng cân đối kế toán năm báo cáo như sau:

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN NĂM BÁO CÁO

Đơn vị: 1 triệu đồng

Tài sản	Số tiền	Nguồn vốn	Số tiền
A. Tài sản lưu động và đầu tư tài chính ngắn hạn	4.500	A. Nợ phải trả	3.500
		I. Nợ ngắn hạn	
1. Vốn bằng tiền	500	1. Vay ngắn hạn	600
2. Đầu tư tài chính ngắn hạn	-	2. Phải trả nhà cung cấp	400
3. Các khoản phải thu	1.700	3. Phải nộp ngân sách	650
4. Hàng tồn kho	2.200	4. Phải thanh toán cho công nhân viên	850
5. Tài sản lưu động khác	100	5. Phải trả khác	-
		II. Nợ dài dạn	1.000
B. Tài sản cố định và đầu tư tài chính dài hạn	3.500	B. Nguồn vốn chủ sở hữu	4.500
		1. Nguồn vốn kinh doanh	3.500
1. Tài sản cố định (Giá trị còn lại)	3.500	2. Quỹ đầu tư phát triển	400
2. Đầu tư tài chính dài hạn	-	3. Lãi chưa phân phối	500
3. Xây dựng cơ bản dở dang	-	4. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	100
Tổng tài sản	**8.000**	**Tổng nguồn vốn**	**8.000**

Ta nhận thấy tất cả khoản mục ở phần tài sản đều chịu sự tác động trực tiếp của doanh thu, tuy nhiên do tính chất và đặc điểm của vốn cố định nên ta có thể tách riêng chúng ra. Ở phần nguồn vốn ta nhận thấy chỉ có các khoản mục 1, 3, 4 của nợ ngắn hạn thoả mãn điều kiện quan hệ trực tiếp và chặt chẽ với doanh thu. Sau đó ta tính tỷ lệ phần trăm của các khoản mục này với doanh thu.

TỶ LỆ PHẦN TRĂM (%) GIỮA CÁC KHOẢN MỤC CÓ QUAN HỆ TRỰC TIẾP VÀ CHẶT CHẼ VỚI DOANH THU

Tài sản		Nguồn vốn	
1.Vốn bằng tiền	5	1. Phải trả nhà cung cấp	4
2. Các khoản phải thu	17	2. Phải nộp ngân sách	6,5
3. Hàng tồn kho	22	3. Phải thanh toán cho CNV	8,5
4. Tài sản lưu động khác	1		
Cộng:	**45**	**Cộng:**	**19**

Nhận xét:

- Cứ một đồng doanh thu tiêu thụ sản phẩm tăng lên cần phải tăng 0,45 đồng vốn để bổ sung cho phần tài sản (45%).

- Cứ một đồng doanh thu tiêu thụ sản phẩm tăng lên thì doanh nghiệp chiếm dụng đương nhiên (nguồn vốn phát sinh tự động) là 0,19 đồng (19%).

Vậy thực chất một đồng doanh thu tăng lên doanh nghiệp chỉ cần bổ sung:

0,45 - 0,19 = 0,26

Vậy nhu cầu vốn lưu động cần bổ sung thêm cho năm kế hoạch là:

(12.000 triệu đồng - 10.000 triệu đồng) x 0,26 = 520 triệu đồng

Nếu tỷ suất lợi nhuận (trước thuế)/doanh thu năm kế hoạch vẫn duy trì như năm báo cáo thì lợi nhuận (trước thuế) của năm kế hoạch là:

12.000 triệu đồng x 5% = 600 triệu đồng

Lợi nhuận sau thuế:

600 triệu đồng - (600 triệu đồng x 32%) = 408 triệu đồng

Lợi nhuận còn lại sau khi chia lãi cổ phần dùng để bổ sung vốn là:

408 triệu đồng x (1-50%) = 204 triệu đồng

Như vậy với nhu cầu tăng vốn lưu động ở năm kế hoạch là 520 triệu có thể dùng lợi nhuận còn lại để trang trải là 204 triệu đồng, số còn lại: 520 triệu đồng - 204 triệu = 316 triệu đồng doanh nghiệp phải huy động từ bên ngoài (vay ngan hàng hoặc phát hành trái phiếu).

Chú ý rằng phương pháp này có tác dụng nhiều hơn trong dự đoán ngắn hạn. Đến dự đoán dài hạn người ta thường dùng phương pháp hồi quy.

2.4.1.4. Phương pháp hồi quy

Phương pháp này được xác định dựa trên lý thuyết tương quan toán học. Phương pháp hồi quy diễn tả các tương quan giữa quy mô các loại vốn (hoặc tài sản) với doanh thu tiêu thụ sản phẩm qua nhiều năm để xác định tính quy luật diễn biến của một loại vốn nào đó, từ đó suy ra nhu cầu vốn cho thời kỳ cần thiết.

Khi sử dụng phương pháp này cần lưu ý:

- Phương pháp hồi quy đòi hỏi phải có nhiều số liệu lịch sử của thực tế kinh doanh mà doanh nghiệp đã trải qua.

- Đây là một phương pháp dự đoán nhu cầu vốn dài hạn, vì vậy tính chất dài hạn trong dự đoán nhu cầu vốn cho tương lai cần phải được cân nhắc, thời điểm dự đoán càng xa, tính thực hiện càng kém. Mặt khác, phương pháp này cũng xuất phát từ việc dự đoán doanh thu tiêu thụ sản phẩm. Do đó tính chất chính xác và hợp lý chỉ gắn liền với những loại vốn nào có liên quan trực tiếp với sự tăng giảm của doanh thu. Đối với nhu cầu vốn về đầu tư xây dựng cơ bản, hoạt động vốn cổ phần, đầu tư tài chính... là những khoản vốn không gắn liền với sự tăng giảm của doanh thu thì không nên dự đoán theo cách này.

- Các số liệu sử dụng trong phương pháp này phải là các số liệu đã gạt bỏ những nhân tố bất hợp lý, đảm bảo tính so sánh được của các số liệu. Nếu không sẽ làm sai lệch mối tương quan giữa doanh thu và vốn. Thực chất của việc xử lý số liệu là tính toán, xác định các tham số của phương trình tuyến tính.

y = ax + b của đường hồi quy theo lý thuyết tương quan với đường hồi quy đó.

Ví dụ: Một doanh nghiệp có dãy số liệu thực tế về vốn lưu động và doanh thu tiêu thụ sản phẩm như sau:

BIỂU TƯƠNG QUAN GIỮA DOANH THU VÀ VỐN LƯU ĐỘNG

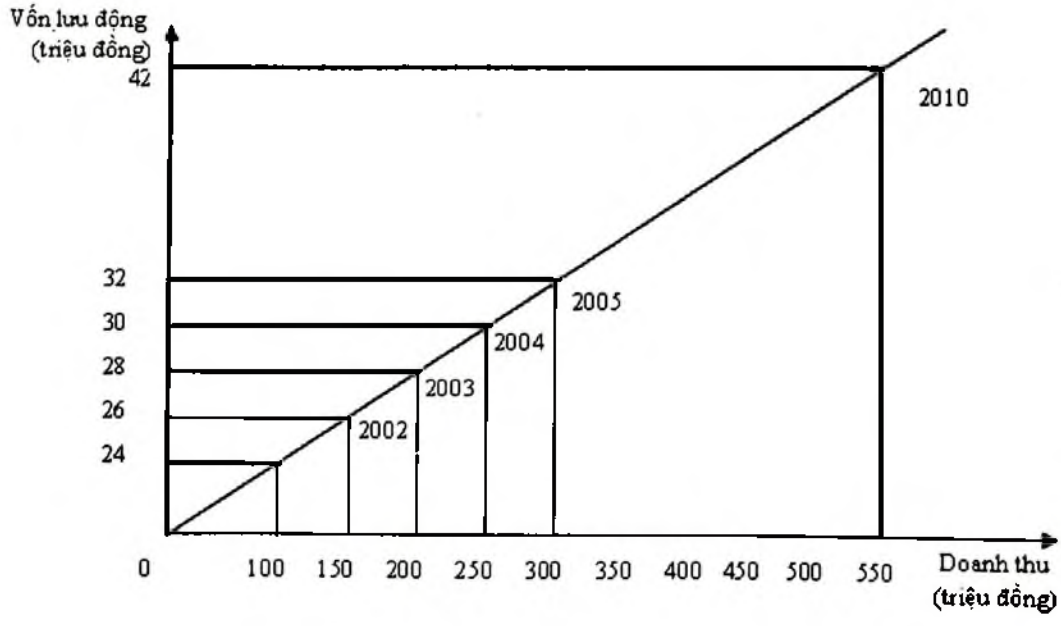
Đơn vị: Triệu đồng

Năm	Vốn lưu động	Doanh thu tiêu thụ sản phẩm
2001	24	100
2002	26	150
2003	28	200
2004	30	250
2005	32	300

Để dự đoán nhu cầu vốn lưu động cho năm 2005 ta đưa toàn bộ số liệu của bảng trên lên đồ thị.

Qua mối tương quan giữa doanh thu và vốn lưu động hàng năm ta xác định được một điểm. Nối các điểm này lại với nhau ta sẽ được một đường hồi quy. Đường hồi quy có thể là một đường thẳng hoặc là một đường cong. Trong ví dụ này đường hồi quy là đường thẳng. Kéo dài đường hồi quy theo xu hướng của nó ứng với doanh thu của năm 2010 là 550 triệu đồng thì vốn lưu động ước tính sẽ là 42 triệu đồng.

MỐI QUAN HỆ GIỮA VỐN LƯU ĐỘNG VỚI DOANH THU



2.4.2. Lập kế hoạch vốn lưu động

Khi xác định xong nhu cầu tất cả các khoản vốn lưu động của doanh nghiệp, cần phải tổng hợp lên bảng kế hoạch vốn lưu động.

KẾ HOẠCH VỐN LƯU ĐỘNG

TT	Khoản mục	Ước thực hiện kỳ báo cáo			Kế hoạch		
		Mức luân chuyển	Số ngày luân chuyển bình quân	Mức dư bình quân	Mức luân chuyển	Số ngày luân chuyển bình quân	Nhu cầu vốn lưu động
01	Nguyên, vật liệu chính						
02	Bán thành phẩm mua ngoài						
03	Vật liệu						
04	Nhiên liệu						
05	Phụ tùng thay thế						
06	Vật liệu đóng gói						
07	Công cụ dụng cụ						
08	Sản phẩm đang chế tạo						
09	Bán thành phẩm tự chế						
10	Chi phí trả trước						
11	Thành phẩm						
12	Hàng hoá mua ngoài						
	Cộng						

TÌNH HÌNH LUÂN CHUYỂN VỐN LƯU ĐỘNG

Khoản	Ước thực hiện kỳ báo cáo	Năm kế hoạch
1. Doanh thu tiêu thụ		
2. Số lần luân chuyển		
3. Số ngày luân chuyển bình quân		

Mức luân chuyển từng khoản vốn trong bảng trên là khối lượng công việc mà từng khoản vốn phải luân chuyển để phục vụ. Bởi vậy, mức luân chuyển của các khoản vốn thuộc khâu dự trữ như nguyên, vật liệu chính, bán thành phẩm mua ngoài... phải tính theo tổng số chi phí tiêu hao từng khoản của năm kế hoạch; mức luân chuyển của vốn sản phẩm đang chế tạo và bán thành phẩm tự chế phải tính theo tổng số chi phí sản xuất tổng sản lượng của năm kế hoạch; mức luân chuyển của vốn thành phẩm phải tính theo tổng số giá thành sản xuất sản phẩm hàng hoá của năm kế hoạch. Những số liệu về mức

luân chuyển của từng khoản vốn phải thống nhất với số liệu đã ghi trong bảng dự toán chi phí sản xuất năm kế hoạch của doanh nghiệp.

Số ngày luân chuyển bình quân của từng khoản vốn trong bảng trên được xác định theo công thức:

$$K_{bq} = \frac{V_{bq} \times 360}{M}$$

Trong đó:

K_{bq}: Số ngày luân chuyển bình quân.

V_{bq}: Số vốn lưu động bình quân (của từng khoản vốn).

M: Tổng mức luân chuyển của từng khoản vốn.

Sau khi đã xác định được số ngày luân chuyển bình quân của từng khoản vốn và hiệu suất luân chuyển của tổng số vốn lưu động năm kế hoạch, cần phải so sánh với số ngày luân chuyển bình quân của từng khoản vốn và hiệu suất luân chuyển của tổng số vốn lưu động thực tế đã hoàn thành năm báo cáo để đánh giá sự tiến bộ của kế hoạch vốn lưu động năm kế hoạch.

2.5. Xác định các nguồn vốn lưu động

Phần trên chúng ta đã xác định lượng vốn lưu động thường xuyên cần thiết tối thiểu để đảm bảo nhu cầu vốn lưu động cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp tiến hành bình thường và liên tục. Tuy nhiên, vấn đề quan trọng là phải tổ chức nguồn vốn lưu động để đáp ứng nhu cầu vốn lưu động đã xác định ở trên. Nguồn vốn lưu động thường xuyên cần thiết của doanh nghiệp phải là nguồn vốn ổn định, có tính chất vững chắc, phải thuộc quyền sử dụng lâu dài của doanh nghiệp.

Để đảm bảo cho quá trình kinh doanh của doanh nghiệp được liên tục thì tương ứng với một quy mô kinh doanh nhất định thường xuyên phải có một lượng tài sản lưu động nhất định nằm trong các giai đoạn của chu kỳ kinh doanh bao gồm các khoản dự trữ nguyên, vật liệu sản phẩm dở dang, thành phẩm và các khoản vốn trong thanh toán (nợ phải thu, tạm ứng...) Những tài sản lưu động hình thành có tính chất thường xuyên được gọi là tài sản lưu động thường xuyên.

Tuy nhiên, trong các chu kỳ kinh doanh do rất nhiều nguyên nhân (ví dụ như dự kiến giá vật tư tăng, sản xuất và tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp có tính thời vụ, doanh nghiệp đột xuất có những đơn đặt hàng mới...) làm tăng nhu cầu vốn lưu động dẫn đến hình thành thêm một bộ phận tài sản lưu động không có tính chất thường xuyên gọi là bộ phận tài sản lưu động tạm thời.

Thông thường những tài sản lưu động thường xuyên được tài trợ bởi nguồn vốn lưu động thường xuyên và tài sản lưu động tạm thời được đáp ứng bởi nguồn vốn lưu động tạm thời.

Mỗi doanh nghiệp có cách thức phối hợp khác nhau giữa nguồn vốn lưu động thường xuyên và nguồn vốn lưu động tạm thời trong việc đảm bảo nhu cầu chung về vốn lưu động của doanh nghiệp. Dựa vào bảng cân đối kế toán có thể đánh giá được mức độ sử dụng nguồn vốn lưu động thường xuyên tại một thời điểm kinh doanh như sau:

Nguồn vốn lưu động thường xuyên = Tài sản lưu động - Nợ ngắn hạn.

Hoặc có thể xác định bằng công thức sau:

Nguồn vốn lưu động = Tổng nguồn vốn thường xuyên - Tổng giá trị tài sản cố định (đã trừ số khấu hao)

* Nguồn vốn thường xuyên là tổng thể các nguồn vốn có tính chất ổn định mà doanh nghiệp có thể sử dụng có tính chất dài hạn vào hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, có thể được xác định theo công thức sau:

Nguồn vốn thường xuyên = Vốn chủ sở hữu + Nợ dài hạn

Hoặc: Nguồn vốn thường xuyên = Giá trị tổng tài sản của doanh nghiệp - Nợ ngắn hạn.

Có thể xem xét nguồn vốn thường xuyên qua sơ đồ sau:

Ví dụ:

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN CỦA DOANH NGHIỆP B
NGÀY 31/12 NĂM N NHƯ SAU

Đơn vị: Triệu đồng

Tài sản	Số cuối kỳ	Nguồn vốn	Số cuối kỳ
A. Tài sản lưu động	1.600	A. Nợ phải trả	1.850
1. Vốn bằng tiền	500	1. Nợ ngắn hạn	1.000
2. Các khoản phải thu	100	- Vay ngắn hạn	800
3. Hàng tồn kho	1.000	- Phải trả người bán	200
B. Tài sản cố định	2.900	2. Nợ dài hạn	850
1. Tài sản cố định	2.900	B. Nguồn vốn chủ sở hữu	2.650
- Nguyên giá	3.300	1. Nguồn vốn kinh doanh	2.000
- Giá trị hao mòn luỹ kế	(400)	2. Quỹ đầu tư phát triển	650
2. Đầu tư tài chính dài hạn	-		
Tổng cộng tài sản	**4.500**	**Tổng cộng nguồn vốn**	**4.500**

Từ số liệu trên có thể xác định:

Nguồn vốn lưu động thường xuyên của doanh nghiệp B cuối năm N = 1.600 triệu đồng - 1.000 triệu đồng = 600 triệu đồng.

Hoặc = (2.650 + 850) - 2.900 = 600 triệu đồng.

Qua xem xét phần trên cho thấy:

Nguồn vốn lưu động thường xuyên tạo ra mức độ an toàn cho doanh nghiệp trong kinh doanh làm cho tình trạng tài chính của doanh nghiệp được đảm bảo vững chắc hơn. Tuy nhiên, trong nhiều trường hợp sử dụng nguồn vốn lưu động thường xuyên để đảm bảo cho việc hình thành tài sản lưu động thì doanh nghiệp phải trả chi phí cao hơn cho việc sử dụng vốn. Do vậy, đòi hỏi người quản lý doanh nghiệp phải xem xét tình hình thực tế của doanh nghiệp để có quyết định phù hợp trong việc tổ chức vốn.

Trong công tác quản lý tài chính cần thường xuyên theo dõi sự biến động của nguồn vốn lưu động thường xuyên của doanh nghiệp. Những yếu tố tác động làm tăng hoặc giảm nguồn vốn lưu động thường xuyên của doanh nghiệp là:

- Những yếu tố chủ yếu làm tăng nguồn vốn lưu động thường xuyên:

+ Tăng vốn chủ sở hữu.

+ Tăng các khoản vay trung và dài hạn (kể cả phát hành trái phiếu).

+ Nhập bán hoặc thanh lý tài sản cố định.

+ Giảm đầu tư dài hạn vào chứng khoán.

- Những yếu tố chủ yếu làm giảm nguồn vốn lưu động thường xuyên:

+ Giảm vốn chủ sở hữu.

+ Hoàn trả các khoản vay trung và dài hạn.

+ Tăng đầu tư tài sản cố định hoặc đầu tư dài hạn khác.

+ v.v..

3. Nguồn tài trợ ngắn hạn của doanh nghiệp

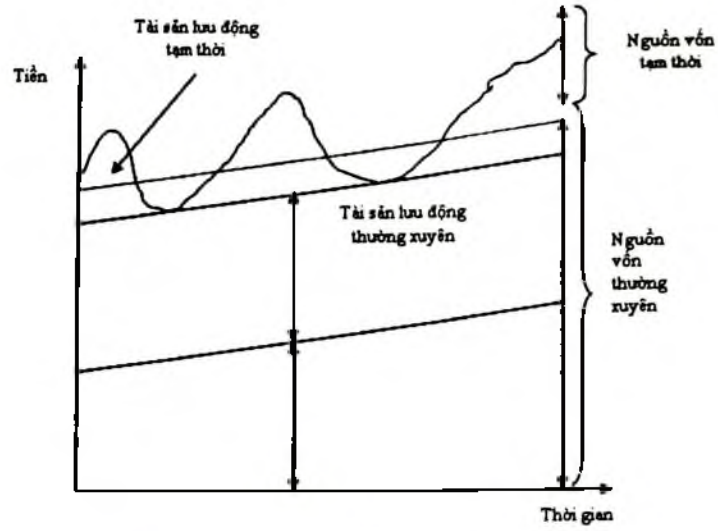
3.1. Các mô hình tài trợ vốn cho doanh nghiệp

Trên cơ sở xác định các nguồn vốn đầu tư cho nhu cầu về vốn đầu tư vào tài sản cố định và tài sản lưu động trên cần phải tính đến chiến lược tổ chức nguồn vốn kinh doanh một cách hợp lý và có lợi nhất cho doanh nghiệp.

Chiến lược tổ chức huy động vốn của doanh nghiệp được dựa trên tình hình cụ thể của doanh nghiệp trong từng thời kỳ và dựa vào rất nhiều căn cứ khác nhau. Trên thế giới cũng như ở các doanh nghiệp nước ta thường có ba mô hình tổ chức vốn thường được sử dụng:

- Mô hình 1: Toàn bộ tài sản cố định, tài sản lưu động thường xuyên và một phần tài sản lưu động tạm thời được hình thành bởi nguồn vốn thường xuyên, phần tài sản lưu động tạm thời còn lại được đảm bảo bằng nguồn vốn tạm thời.

Mô hình này có thể minh hoạ qua sơ đồ sau:

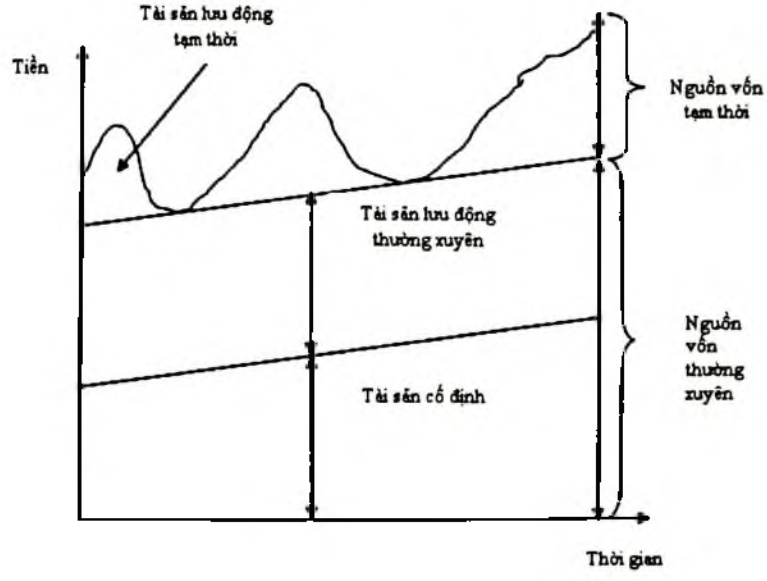


Ưu điểm của việc tổ chức nguồn vốn theo mô hình này là đưa lại cho các doanh nghiệp khả năng thanh toán và độ an toàn ở mức cao. Nguồn vốn thường xuyên đảm bảo phần lớn nhu cầu vốn, tạo ra sự ổn định cho doanh nghiệp trong hoạt động kinh doanh, tạo điều kiện cho doanh nghiệp thực hiện tốt nguyên tắc giữ chữ tín trong các quan hệ thanh toán.

Tuy nhiên nhược điểm của việc sử dụng mô hình này là ngoài nguồn vốn chủ sở hữu, doanh nghiệp phải huy động thêm nhiều vốn vay dài hạn và ngay cả khi không có nhu cầu về tài sản lưu động tạm thời cũng phải hoàn thành một lượng nguồn vốn thường xuyên nên chi phí sử dụng vốn sẽ cao.

- Mô hình 2: Toàn bộ tài sản cố định và tài sản lưu động thường xuyên được đảm bảo bằng nguồn vốn thường xuyên, toàn bộ tài sản lưu động tạm thời được đảm bảo bằng nguồn vốn tạm thời.

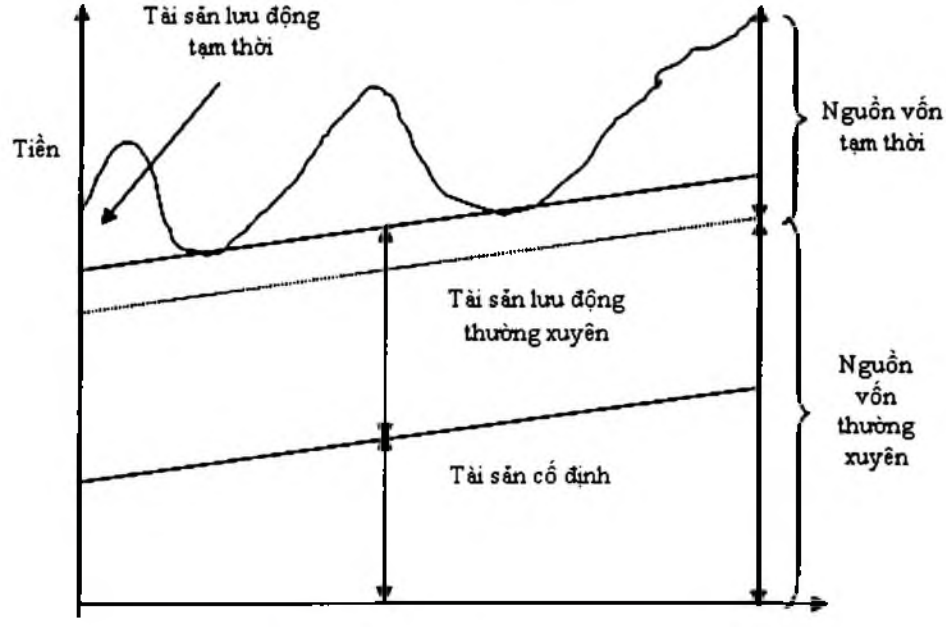
Mô hình này có thể minh hoạ qua sơ đồ sau:



Ưu điểm của cách tổ chức nguồn vốn này là làm giảm bớt được chi phí sử dụng vốn và hạn chế được rủi ro trong thanh toán nhưng nhược điểm lớn của việc sử dụng mô hình này là không tạo ra sự linh hoạt trong việc tổ chức cơ cấu nguồn vốn của doanh nghiệp. Trong thực tế kinh doanh, doanh thu tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp thường xuyên biến động, khi gặp những khó khăn nhất định doanh nghiệp tạm thời phải giảm bớt quy mô kinh doanh, trong đó vẫn phải duy trì một lượng vốn thường xuyên khá lớn, do vậy mô hình này ít được sử dụng. Mô hình này chỉ nên áp dụng khi doanh nghiệp có quy mô kinh doanh tương đối ổn định.

- Mô hình 3: Toàn bộ tài sản cố định và một phần tài sản lưu động thường xuyên được đảm bảo bằng nguồn vốn thường xuyên, phần còn lại của tài sản lưu động thường xuyên và toàn bộ tài sản lưu động tạm thời được đảm bảo bằng nguồn vốn tạm thời.

Mô hình này có thể minh hoạ qua sơ đồ sau:



Ưu điểm lớn của mô hình này là chi phí sử dụng vốn thấp hơn so với cả hai mô hình trên và việc tổ chức cơ cấu nguồn vốn cũng khá linh hoạt. Song nếu sử dụng mô hình này doanh nghiệp dễ gặp rủi ro hơn so với việc sử dụng hai mô hình trên.

Thông thường, các doanh nghiệp không chỉ theo một mô hình mà tuỳ tình hình cụ thể bên trong và bên ngoài doanh nghiệp trong thời kỳ để có thể điều chỉnh một cách thích hợp.

Trong cả ba mô hình tài trợ vốn nêu trên, doanh nghiệp đều phải sử dụng nguồn vốn tạm thời để đáp ứng một phần hoặc toàn bộ nhu cầu về vốn lưu động.

Nguồn vốn này bao gồm các khoản vay ngắn hạn ngân hàng và các tổ chức tín dụng, các khoản nợ người cung cấp, nợ tiền lương và bảo hiểm xã hội

người lao động, các khoản nợ thuế, lệ phí đối với ngân sách nhà nước và các khoản nợ phải trả khác có tính chất ngắn hạn...

Việc sử dụng các khoản tín dụng ngắn hạn trong nguồn vốn tạm thời để đảm bảo nhu cầu về vốn lưu động có những điểm lợi và bất lợi sau đây:

- Điểm lợi của việc sử dụng tín dụng ngắn hạn:

+ Chi phí sử dụng tín dụng ngắn hạn thấp hơn so với việc sử dụng tín dụng dài hạn.

+ Việc sử dụng tín dụng ngắn hạn có thể giúp doanh nghiệp linh hoạt hơn trong việc tổ chức nguồn vốn và thông thường được thực hiện dễ dàng, thuận lợi so với sử dụng tín dụng dài hạn.

- Điểm bất lợi của việc sử dụng tín dụng ngắn hạn:

+ Lãi suất ngắn hạn thay đổi nhiều hơn lãi suất dài hạn nên doanh nghiệp thường phải chịu rủi ro về lãi suất cao hơn.

+ Nếu sử dụng tín dụng ngắn hạn đòi hỏi doanh nghiệp phải trả nợ trong thời gian ngắn, hoặc nếu dùng nợ ngắn hạn để đảm bảo cho nhu cầu đầu tư dài hạn sẽ tạo thêm rủi ro cho doanh nghiệp, dễ làm cho doanh nghiệp rơi vào tình trạng mất khả năng thanh toán khi tình hình kinh doanh gặp khó khăn.

3.2. Các nguồn tài trợ ngắn hạn

3.2.1. Nợ phải trả có tính chất chu kỳ

Các khoản phải trả cho người lao động và các khoản phải nộp khác, các khoản này có tên gọi là nợ tích luỹ, những khoản này phát sinh thường xuyên trong hoạt động kinh doanh, tuy nhiên chúng chưa đến kỳ thanh toán.

Những khoản này bao gồm:

- Tiền lương, tiền công trả cho người lao động, nhưng chưa đến kỳ trả. Thông thường, tiền lương hoặc tiền công của người lao động chi trả hàng tháng bao gồm hai kỳ: kỳ tạm ứng thường vào giữa tháng và kỳ thanh toán vào đầu tháng sau. Giữa hai kỳ trả lương sẽ phát sinh những khoản nợ lương trong kỳ.

- Các khoản thuế, BHXH phải nộp nhưng chưa đến kỳ nộp, các khoản thuế phải nộp hàng tháng như thuế giá trị gia tăng, thuế thu nhập doanh nghiệp năm trước nộp vào đầu năm sau, khi mà quyết toán được duyệt, v.v..

Ngoài những khoản nợ có tính chất thường xuyên trên đây, còn có những khoản phát sinh cũng mang tính chất như một nguồn tài trợ mà doanh nghiệp tận dụng trước nhưng không phải trả chi phí, là những khoản tiền tạm ứng trước của khách hàng, số tiền này nhiều hay ít tuỳ thuộc vào tính chất quan trọng của sản phẩm hàng hoá đó, tình hình cung cầu trên thị trường, khả năng mở rộng hay thu hẹp quy mô sản xuất, yêu cầu và điều kiện thanh toán của đôi bên.

3.2.2. Tín dụng nhà cung cấp

Việc mua chịu, bán chịu giữa doanh nghiệp với các nhà cung ứng vật tư, hàng hoá, dịch vụ đã xuất hiện từ lâu, hình thức tín dụng này chiếm vị trí quan trọng trong nguồn tài trợ ngắn hạn đối với doanh nghiệp, nhất là doanh nghiệp mới hình thành hoặc vốn hoạt động còn bị hạn chế. Được nhận vật tư, tài sản, dịch vụ để hoạt động sản xuất - kinh doanh nhưng chưa phải thanh toán, trả tiền ngay, điều rất có lợi cho doanh nghiệp. Lợi ích của tín dụng thương mại nhà cung cấp rất lớn, đó là:

- Cung cấp tín dụng cho doanh nghiệp hoạt động.

- Đàm phán, tự nguyện giữa doanh nghiệp và nhà cung cấp.

- Kết quả đưa đến nhanh, khi nhà cung cấp biết rõ khách hàng, có thể đánh giá được khả năng thu hồi, mức độ tín nhiệm, cũng như những rủi ro có thể gánh chịu.

Về phía doanh nghiệp, tuy được hưởng tín dụng của Nhà cung cấp nhưng cũng không nên cho đó là loại hình tín dụng không mất chi phí mà cần kiểm tra, xem xét giá mua chịu hàng hoá có cao quá mức bình thường không.

Việc sử dụng tín dụng thương mại của doanh nghiệp cũng phải tính đến chi phí của khoản tín dụng đó, cho nên trong nhiều trường hợp, việc doanh nghiệp có nên sử dụng tín dụng thương mại hay không cần xác định chi phí của các khoản tín dụng thương mại đó.

Ví dụ: Một giao dịch giữa nhà cung cấp với doanh nghiệp, nhà cung cấp đồng ý bán chịu cho doanh nghiệp một lô hàng với quy định hình thức thanh toán là "2/10 net 30". Điều đó có nghĩa là nhà cung cấp sẽ chiết khấu 2% trên giá trị lô hàng nếu người mua (doanh nghiệp) đồng ý trả tiền trong thời gian 10 ngày kể từ ngày giao hàng. Ngoài thời hạn 10 ngày, tức là từ ngày thứ 11 đến ngày thứ 30 thì doanh nghiệp phải trả 100% giá trị lô hàng mà không được hưởng chiết khấu nữa.

Có thể tính chi phí của tín dụng thương mại theo công thức sau:

$$\text{Chi phí của tín dụng thương mại} = \frac{\text{Tỷ lệ chiết khấu (\%)}}{\text{1 - Tỷ lệ chiết khấu}} \times \frac{360}{\text{Số ngày mua chịu - Thời gian hưởng chiết khấu}}$$

Với ví dụ trên, thì:

$$\text{Chi phí tín dụng thương mại} = \left(\frac{2\%}{100-2\%}\right).\left(\frac{360}{30-10}\right) = 36,7\%$$

Cần so sánh với lãi suất vay ngân hàng để xem chi phí của khoản tín dụng thương mại cao hay thấp.

3.2.3. Tín dụng ngân hàng

Nguồn vốn của ngân hàng thương mại là một nguồn tài trợ đặc biệt cho doanh nghiệp, đó là nguồn tài trợ ngắn hạn, như nhu cầu vốn lưu động của doanh nghiệp gia tăng trong hoạt động kinh doanh. Các tổ chức tín dụng có thể cho các doanh nghiệp vay ngắn hạn với thời gian tối đa là 12 tháng (1 năm). Thời hạn cho vay cụ thể của từng doanh nghiệp được xác định phù hợp với chu kỳ sản xuất, kinh doanh và khả năng trả nợ của doanh nghiệp. Lãi suất cho vay là lãi suất thoả thuận theo cơ chế thị trường và phù hợp với các quy định của ngân hàng nhà nước, quy định của Luật các tổ chức tín dụng về lãi suất cho vay khi ký kết hợp đồng tín dung.

Để vay được nguồn vốn ngắn hạn từ ngân hàng và các tổ chức tín dụng, các doanh nghiệp cần chấp hành đầy đủ các nguyên tắc quy định hiện hành về tín dụng ngắn hạn.

3.2.4. Chiết khấu thương phiếu

Thương phiếu là chứng chỉ có giá trị nhận lệnh yêu cầu thanh toán hoặc cam kết thanh toán không điều kiện một số tiền xác định trong một thời gian nhất định.

Các doanh nghiệp hoạt động xuất khẩu, thông thường muốn vay ngắn hạn cần thế chấp bằng khoản phải thu, nhưng thay vì việc dùng hình thức này để thế chấp, có thể sử dụng thương phiếu để chiết khấu trên thị trường tiền tệ.

Doanh nghiệp có thể đem chiết khấu các hối phiếu xuất khẩu trả tiền trước và hối phiếu xuất khẩu có thời hạn tại bộ phận tái chuyển khoản thuộc ngân hàng để nhận được những khoản tiền vay ngắn hạn. Nguồn vốn vay ngắn hạn này có mức chi phí thấp hơn hình thức vay ngắn hạn khác, vì mức lãi suất chiết khấu thường thấp hơn lãi suất cho vay của các ngân hàng thương mại.

Số tiền thu được khi đem các thương phiếu đi chiết khấu có thể được tính theo công thức sau:

$$M = V - \frac{V.i.n}{360}$$

Trong đó: M: Số tiền thu được khi đem thương phiếu đi chiết khấu.

V: Giá trị ghi trên thương phiếu (mệnh giá).

i: Lãi suất chiết khấu (tính theo năm).

n: Số ngày chiết khấu.

3.2.5. Bán nợ

Trong nền kinh tế thị trường hình thành cơ chế mua bán nợ. Với cơ chế đó cho phép doanh nghiệp có thể bán nợ phải thu từ khách hàng bao hàm cả nợ

phải thu quá hạn, nợ khó đòi cho tổ chức mua bán nợ. Tuỳ theo quy định của luật pháp ở mỗi nước, tổ chức mua bán nợ có thể là ngân hàng thương mại hay công ty mua bán nợ. Tổ chức mua bán nợ và doanh nghiệp cần bán khoản nợ phải thu sẽ gặp gỡ thương lượng, thoả thuận giá mua, bán khoản nợ. Sau khi hai bên thống nhất giá mua, bán sẽ ký kết hợp đồng mua bán nợ. Doanh nghiệp bán nợ thông báo cho khách nợ biết việc chuyển đổi chủ nợ. Khi việc mua bán nợ đã thực hiện hoàn tất theo hợp đồng thì đây có thể coi là một hình thức tài trợ ngắn hạn cho doanh nghiệp. Bên mua nợ sẽ có trách nhiệm thu hồi các khoản nợ và chịu rủi ro có thể xảy ra trong quá trình thu nợ.

3.2.6. Các nguồn tài trợ ngắn hạn khác

Ngoài các nguồn vốn để tài trợ ngắn hạn trên, doanh nghiệp còn có thể sử dụng các nguồn khác để tài trợ nhu cầu tăng vốn lưu động tạm thời, như các khoản tiền đặt cọc, tiền ứng trước của khách hàng, các nguồn tài trợ không có bảo đảm khác như tín dụng thư, các khoản cho vay theo từng hợp đồng cụ thể, v.v..

3.3. Tổ chức đảm bảo nhu cầu vốn lưu động thường xuyên cần thiết

3.3.1. Xác định vốn lưu động thừa thiếu

Hàng năm doanh nghiệp phải lập kế hoạch nguồn vốn lưu động để so sánh nguồn vốn lưu động hiện có với nhu cầu vốn thường xuyên cần thiết, tối thiểu để xem xét số vốn lưu động thừa, thiếu; thông qua đó nhằm chủ động xử lý số thừa và tổ chức huy động đủ nguồn vốn đáp ứng nhu cầu vốn lưu động cho sản xuất kinh doanh.

Ở đây cũng cần thấy rằng để cho quá trình sản xuất kinh doanh tiến hành được thuận lợi thì nguồn vốn đảm bảo cho nhu cầu vốn lưu động thường xuyên cần thiết trong năm phải là nguồn vốn ổn định, có tính chất vững chắc và sử dụng lâu dài của doanh nghiệp....

Công thức xác định vốn lưu thông thừa, thiếu như sau:

$$V_{\pm} = V_{tc} - V_{nc}$$

Trong đó:

$V_{\pm}$: Số vốn lưu động thừa (+), thiếu (-) với nhu cầu của quy mô kinh doanh.

V_{tc}: Số vốn lưu động thực có của doanh nghiệp ở đầu kỳ kế hoạch.

V_{nc}: Nhu cầu vốn lưu động thường xuyên cần thiết doanh nghiệp.

V_{tc}: Là tổng các khoản nguồn vốn lưu động nằm trong nguồn vốn chủ sở hữu, nguồn nợ trung hạn và dài hạn. Vì kế hoạch nguồn vốn lưu động phải lập trước lúc bắt đầu năm kế hoạch cho nên số vốn lưu động thực có ở đầu năm kế hoạch V_{tc} phải dự tính bằng cách lấy số dư về nguồn vốn lưu động ở ngày 30-9 cộng thêm hoặc tính bớt số tăng thêm hoặc giảm bớt từ tháng 10 đến tháng 12 năm báo cáo từ các nguồn vốn này.

3.3.2. Các biện pháp xử lý khi thừa (+) hoặc thiếu (-) vốn lưu động

- Trường hợp thừa vốn lưu động: Nếu số vốn lưu động thực có đầu năm kế hoạch không những đáp ứng đủ nhu cầu vốn lưu động thường xuyên tối thiểu của doanh nghiệp mà còn dư thừa thì cần có biện pháp thích hợp để tránh tình trạng vốn bị ứ đọng, lãng phí vốn như: dự tính mở rộng quy mô kinh doanh, góp vốn liên doanh, mua cổ phiếu, trái phiếu...

- Trường hợp thiếu vốn lưu động: Doanh nghiệp phải tìm nguồn tài trợ để bù đắp số thiếu đó. Doanh nghiệp có thể bổ sung vốn lưu động thiếu bằng nguồn vốn lưu động từ bên trong như lấy một phần từ lợi nhuận hàng năm để tăng vốn kinh doanh dưới hình thức trích một phần từ quỹ đầu tư phát triển đối với doanh nghiệp nhà nước, trích một phần từ quỹ dự trữ hoặc lợi nhuận đối với các công ty cổ phần, công ty trách nhiệm hữu hạn...

Sau khi xem xét huy động nguồn vốn lưu động bên trong rồi mà vẫn còn thiếu so với nhu cầu vốn lưu động thì phải tổ chức huy động nguồn vốn lưu động từ bên ngoài thông qua hình thức liên doanh liên kết, phát hành trái phiếu và cổ phiếu để tăng thêm nguồn vốn luân chuyển thường xuyên ổn định cho doanh nghiệp. Ngoài ra doanh nghiệp còn có thể vay vốn của ngân hàng và các đơn vị, tổ chức tập thể, cá nhân trong và ngoài nước. Đặc biệt đối với nhu cầu tạm thời doanh nghiệp có thể sử dụng nguồn vốn tín dụng ngắn hạn.

Tuỳ tình hình cụ thể mà doanh nghiệp lựa chọn hình thức huy động nguồn vốn lưu động thích hợp và cân đối từng thời gian phát sinh nhu cầu vốn lưu động để đáp ứng nhu cầu vốn cho sản xuất - kinh doanh.

4. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn lưu động

4.1. Tốc độ luân chuyển vốn lưu động

Việc sử dụng hợp lý vốn lưu động biểu hiện ở tăng tốc độ luân chuyển vốn lưu động. Tốc độ luân chuyển vốn lưu động nhanh hay chậm nói lên hiệu suất sử dụng vốn lưu động của doanh nghiệp cao hay thấp.

Tốc độ luân chuyển vốn lưu động được biểu hiện bằng hai chỉ tiêu:

4.1.1. Số lần luân chuyển vốn lưu động (L)

Số lần luân chuyển vốn lưu động thể hiện số lần quay (vòng quay) của vốn lưu động trong một thời kỳ nhất định (thường là một năm).

Công thức xác định:

$$L = \frac{M}{V_{bq}}$$

Trong đó:

L: Số lần luân chuyển (số vòng quay) của vốn lưu động trong kỳ kế hoạch.

M: Tổng mức luân chuyển vốn lưu động kỳ kế hoạch. Thông thường tổng

mức luân chuyển vốn lưu động được xác định bằng doanh thu thuần của doanh nghiệp trong kỳ kế hoạch.

V_{bq}: Vốn lưu động bình quân sử dụng kỳ kế hoạch, được xác định theo phương pháp bình quân số học, tuỳ theo số liệu để có cách tính thích hợp.

$$V_{bq} = \frac{V_{LDđn} + V_{LDcn}}{2}$$

Hay:

$$V_{bq} = \frac{V_{q1} + V_{q2} + V_{q3} + V_{q4}}{4}$$

Hoặc:

$$V_{bq} = \frac{\frac{V_{đq1}}{2} + V_{cq1} + V_{cq2} + V_{cq3} + \frac{V_{cq4}}{2}}{4}$$

Trong đó:

V_{q1}, V_{q2}, V_{q3}, V_{q4}: Vốn lưu động bình quân các quý I, II, III, IV

$V_{đq1}$: Vốn lưu động đầu quý I

V_{cq1}, V_{cq2}, V_{cq3}, V_{cq4}: Vốn lưu động cuối quý I, II, III, IV

$V_{LDđn}$, V_{LDcn}: Số vốn lưu động đầu năm và cuối năm.

4.1.2. Số ngày luân chuyển vốn lưu động (K)

Số ngày luân chuyển vốn lưu động nói lên độ dài bình quân của một lần luân chuyển của vốn lưu động hay số ngày bình quân cần thiết để vốn lưu động thực hiện một vòng quay trong kỳ:

Công thức xác định như sau:

$$K = \frac{N}{L} \text{ hay } K = \frac{V_{bq} x N}{M}$$

Trong đó:

M, V_{bq}: như chú thích trên.

K: Số ngày luân chuyển vốn lưu động (Kỳ luân chuyển vốn lưu động)

N: Số ngày trong kỳ (một năm là 360 ngày, một quý là 90 ngày, một tháng là 30 ngày).

Vòng quay vốn lưu động càng nhanh thì kỳ luân chuyển vốn lưu động càng được rút ngắn và chứng tỏ vốn lưu động càng được sử dụng có hiệu quả.

Ví dụ: Trong năm N, doanh thu thuần của doanh nghiệp A đạt được là 360 triệu đồng. Theo tài liệu báo cáo, số vốn lưu động đầu năm là 110 triệu đồng; cuối quý I là 115 triệu đồng; cuối quý II là 120 triệu đồng; cuối quý III là 125 triệu đồng và cuối quý IV là 130 triệu đồng.

Từ tài liệu trên có thể xác định:

Số vốn lưu động bình quân sử dụng trong năm N:

$$V_{bq} = \frac{\frac{110}{2} + 115 + 120 + 125 + \frac{130}{2}}{4} = 120 \text{ triệu đồng}$$

Số lần luân chuyển vốn lưu động trong năm N:

$$K = \frac{360}{3} = 120 \text{ ngày}$$

4.2. Mức tiết kiệm vốn lưu động do tăng tốc độ luân chuyển

Mức tiết kiệm vốn lưu động do tăng tốc độ luân chuyển vốn lưu động phản ánh số vốn lưu động có thể tiết kiệm được do tăng tốc độ luân chuyển vốn lưu động ở kỳ này so với kỳ trước:

Mức tiết kiệm vốn lưu động do tăng tốc độ luân chuyển vốn lưu động được biểu hiện bằng hai chỉ tiêu:

- Mức tiết kiệm tuyệt đối: Là do tăng tốc độ luân chuyển vốn nên doanh nghiệp có thể tiết kiệm được một số vốn lưu động để sử dụng vào công việc khác. Nói cách khác: Với mức luân chuyển vốn không thay đổi song do tăng tốc độ luân chuyển vốn lưu động nên doanh nghiệp cần số vốn ít hơn.

$$V_{tktd}(\pm) = (\frac{M_1}{360} \times K_1) - V_{obq} = V_{1bq} - V_{obq}$$

Trong đó:

$V_{tktd}(\pm)$: Số vốn lưu động tiết kiệm tuyệt đối.

V_{obq}, V_{1bq}: Vốn lưu động bình quân năm báo cáo và năm kế hoạch.

K_1: Tổng mức luân chuyển vốn lưu động năm kế hoạch.

Ví dụ: Trong năm báo cáo và năm kế hoạch doanh nghiệp đều đạt tổng mức luân chuyển vốn lưu động là 1.200 triệu đồng. Dự kiến năm kế hoạch doanh nghiệp sẽ tăng vòng quay vốn lưu động từ 5 vòng ở năm báo cáo lên 6 vòng ở năm kế hoạch.

Vậy số tiết kiệm tuyệt đối là:

$$V_{tktd}(\pm) = (\frac{1.200 \text{ triệu đồng}}{360} \times \frac{360}{6}) - (\frac{1.200 \text{ triệu đồng}}{5}) = 40 \text{ triệu đồng}$$

- Mức độ tiết kiệm tương đối: do tăng tốc độ luân chuyển vốn nên doanh nghiệp có thể tăng thêm tổng mức luân chuyển vốn song không cần tăng thêm hoặc tăng không đáng kể quy mô vốn lưu động.

Công thức tính như sau:

$$V_{tktgd}(\pm) = \frac{M_1}{360} \times (K_1 - K_0)$$

Hoặc:

$$V_{tktgd}(\pm) = \frac{M_1}{L_1} - \frac{M_1}{L_0}$$

Hay: $V_{tktgd}(\pm) = V_{1bq} - \frac{M_1}{L_0}$

Trong đó:

$V_{tktgd}(\pm)$: Số vốn lưu động có thể tiết kiệm (-) hay phải tăng thêm (+) do sự thay đổi của tốc độ luân chuyển vốn lưu động của năm kế hoạch so với năm báo cáo.

M_1: Tổng mức luân chuyển vốn lưu động (doanh thu thuần) năm kế hoạch.

K_1: Kỳ luân chuyển vốn lưu động năm kế hoạch.

K_0: Kỳ luân chuyển vốn lưu động năm báo cáo.

V_{1bq}: Số vốn lưu động bình quân năm kế hoạch.

V_{0bq}: Số vốn lưu động bình quân năm báo cáo.

L_0: Số lần luân chuyển vốn lưu động năm báo cáo.

L_1: Số lần luân chuyển vốn lưu động năm kế hoạch.

Ví dụ: Giả sử vẫn theo ví dụ trên trong năm kế hoạch theo kế hoạch tiêu thụ, doanh thu thuần của doanh nghiệp sẽ là 1.800 triệu đồng. Cũng với tốc độ vòng quay vốn lưu động như trên.

Vậy số vốn lưu động tiết kiệm tương đối là:

$$V_{tktgd}(\pm) = V_{1bq} - \frac{M_1}{L_0} = \frac{1.800.000.000}{6} - \frac{1.800.000.000}{5} = -60.000.000 \text{ đồng}$$

4.3. Hiệu quả sử dụng vốn lưu động

4.3.1. Hàm lượng vốn lưu động (Mức đảm nhiệm vốn lưu động)

Chỉ tiêu này phản ánh số vốn lưu động cần có để đạt được một đồng doanh thu thuần. Đây là chỉ tiêu nghịch đảo của chỉ tiêu hiệu quả một đồng vốn lưu động và được tính bằng cách lấy vốn lưu động bình quân trong năm kế hoạch chia cho tổng doanh thu thuần thực hiện trong năm kế hoạch.

Công thức: Hàm lượng vốn lưu động = $\frac{V_{LDbq}}{M}$

Trong đó: V_{LDbq}: Vốn lưu động bình quân năm kế hoạch

M: Doanh thu thuần bán hàng trong kỳ.

Ví dụ: theo ví dụ trên ta có:

$$\text{Mức đảm nhiệm vốn lưu động} = \frac{300 \text{ triệu đồng}}{1.800 \text{ triệu đồng}} = 0,167$$

Cũng có thể nói để đạt được một đồng doanh thu thuần cần có 0,167 đồng vốn lưu động.

4.3.2. Mức doanh lợi vốn lưu động

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng vốn lưu động có thể tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận trước thuế (hoặc lợi nhuận sau thuế thu nhập). Để tính chỉ tiêu này người ta lấy tổng số lợi nhuận trước thuế (hoặc sau thuế thu nhập) chia cho số vốn lưu động bình quân trong năm kế hoạch. Mức doanh lợi vốn lưu động càng cao thì chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn lưu động càng cao.

Công thức tính như sau:

$$\text{Mức doanh lợi vốn lưu động} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế (sau thuế) thu nhập}}{\text{Vốn lưu động bình quân năm kế hoạch}}$$

Ví dụ: giả sử lợi nhuận trước thuế của doanh nghiệp thực hiện được trong năm kế hoạch là 45 triệu đồng, số vốn lưu động bình quân cũng là 300 triệu.

$$\text{Mức doanh lợi vốn lưu động} = \frac{\text{45 triệu đồng}}{\text{300 triệu đồng}} = 0{,}15$$

Cũng có thể nói cứ một đồng vốn lưu động làm ra được 15 đồng lợi nhuận.

Chương IV
CHI PHÍ SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ GIÁ THÀNH SẢN PHẨM CỦA DOANH NGHIỆP

1. Chi phí kinh doanh của doanh nghiệp

1.1. Khái niệm chi phí kinh doanh

Hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp diễn ra trên các lĩnh vực sản xuất, thương mại, dịch vụ để sản xuất ra sản phẩm hàng hóa, dịch vụ phục vụ cho người tiêu dùng nhằm thu được lợi nhuận là mục tiêu kinh doanh của doanh nghiệp. Để đạt được mục tiêu đó, các doanh nghiệp nhất thiết phải bỏ ra những chi chí nhất định.

Chi phí kinh doanh là toàn bộ các chi phí phát sinh liên quan đến hoạt động kinh doanh thường xuyên của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định, chi phí kinh doanh của doanh nghiệp bao gồm hai bộ phận là chi phí sản xuất kinh doanh và chi phí hoạt động tài chính.

1.2. Nội dung chi phí kinh doanh của doanh nghiệp

Chi phí kinh doanh trong kỳ của doanh nghiệp bao gồm: chi phí sản xuất kinh doanh và chi phí hoạt động tài chính.

- Chi phí sản xuất kinh doanh: là biểu hiện bằng tiền của các loại vật tư đã tiêu hao, chi phí hao mòn máy móc, thiết bị, tiền lương hay tiền công và các khoản chi phí khác phát sinh trong quá trình sản xuất, bán hàng của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định.

Chi phí sản xuất kinh doanh bao gồm:

+ Chi phí cho việc sản xuất ra các sản phẩm hàng hóa, dịch vụ

+ Chi phí bán hàng.

+ Chi phí quản lý doanh nghiệp.

- Chi phí hoạt động tài chính: là chi phí có liên quan đến hoạt động đầu tư vốn, huy động vốn, hoạt động tài chính khác của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định, chi phí tài chính của doanh nghiệp bao gồm các khoản chi phí chủ yếu sau:

+ Chi phí trả lãi tiền vay vốn kinh doanh trong kỳ.

+ Chi phí liên quan đến việc doanh nghiệp tiến hành cho các tổ chức hay các doanh nghiệp khác vay vốn (nếu có)...

Trên đây là nội dung của chi phí kinh doanh. Ngoài chi phí kinh doanh đã nêu trên, trong hoạt động kinh doanh có thể còn phát sinh những khoản chi phí khác. Đó là những khoản chi phí có liên quan đến hoạt động có tính chất bất thường, chi phí cho việc thu hồi các khoản nợ, chi phí về thu tiền phạt, các chi phí về tiền phạt do vi phạm hợp đồng, chi phí về thanh lý, nhượng bán tài sản cố định, v.v..

Mỗi ngành kinh tế, do những đặc điểm kinh tế, kỹ thuật riêng có ảnh hưởng đến chi phí kinh doanh của doanh nghiệp như ngành công nghiệp, ngành nông nghiệp, ngành xây dựng cơ bản, thương mại, dịch vụ. Cần chú ý đến những đặc điểm riêng của từng ngành để quản lý tốt chi phí kinh doanh của doanh nghiệp.

2. Chi phí sản xuất kinh doanh và giá thành sản phẩm của doanh nghiệp

2.1. Phân loại chi phí sản xuất kinh doanh

2.1.1. Khái niệm

Chi phí sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp là biểu hiện bằng tiền của các yếu tố chi phí phục vụ cho quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định.

Chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra bao gồm chi phí cho việc sản xuất sản phẩm, chi phí tổ chức tiêu thụ sản phẩm và những khoản tiền thuế gián thu nộp cho Nhà nước theo luật thuế quy định (thuế giá trị gia tăng, thuế tiêu thụ đặc biệt...).

Thực chất chi phí là sự dịch chuyển vốn - chuyển dịch giá trị của các yếu tố sản xuất vào các đối tượng tính giá (sản phẩm, lao vụ, dịch vụ).

Các doanh nghiệp thuộc các ngành kinh tế, kỹ thuật khác nhau thì nội dung cơ cấu chi phí sẽ không giống nhau. Điều quan trọng đối với tất cả các doanh nghiệp là phải luôn quan tâm đến việc quản lý chi phí, tiết kiệm chi phí bởi vì nếu chi phí không hợp lý, không đúng với thực tế của nó đều gây ra những trở ngại trong quản lý và đều làm giảm lợi nhuận của doanh nghiệp. Vấn đề đặt ra cho các doanh nghiệp là phải kiểm soát chi phí sản xuất kinh doanh, đảm bảo tiết kiệm chi phí. Muốn tiết kiệm chi phí, doanh nghiệp phải tính toán trước mọi chi phí sản xuất kinh doanh kỳ kế hoạch, phải xây dựng được ý thức thường xuyên tiết kiệm để đạt mục tiêu kinh doanh mà doanh nghiệp đề ra.

2.1.2. Bản chất và nội dung kinh tế của chi phí

Sự phát sinh và phát triển của xã hội loài người gắn liền với quá trình sản xuất. Nền sản xuất xã hội của bất kỳ phương thức sản xuất nào cũng gắn liền với sự vận động và tiêu hao các yếu tố cơ bản tạo nên quá trình sản xuất. Nói cách khác, quá trình sản xuất hàng hoá là quá trình kết hợp cả ba yếu tố: tư liệu lao động, đối tượng lao động và sức lao động. Đồng thời quá trình sản xuất hàng hoá cũng chính là quá trình tiêu hao của chính bản thân các yếu tố trên. Như vậy, để tiến hành sản xuất hàng hoá, người sản xuất phải bỏ chi phí về thù lao lao động, về tư liệu lao động và đối tượng lao động. Vì thế sự hình thành nên các chi phí sản xuất để tạo ra giá trị sản phẩm sản xuất là tất yếu khách quan, không phụ thuộc vào ý chí chủ quan của người sản xuất.

Cần phân biệt giữa chi phí và chi tiêu. Chi phí là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ hao phí về lao động sống và lao động vật hoá cần thiết cho quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh mà doanh nghiệp phải chi ra trong một kỳ

kinh doanh. Như vậy, chỉ được tính là chi phí của kỳ kế toán những hao phí về tài sản và lao động có liên quan đến khối lượng sản phẩm sản xuất ra trong kỳ chứ không phải mọi khoản chi ra trong kỳ kế toán. Ngược lại, chi tiêu là sự giảm đi đơn thuần các loại vật tư, tài sản tiền vốn của doanh nghiệp, bất kể nó được dùng vào mục đích gì. Tổng số chi tiêu của doanh nghiệp trong kỳ bao gồm chi tiêu cho quá trình cung cấp (chi mua sắm vật tư hàng hoá...), chi tiêu cho quá trình sản xuất kinh doanh (chi cho sản xuất chế tạo sản phẩm, công tác quản lý...) và chi tiêu cho quá trình tiêu thụ (chi vận chuyển, bốc dỡ, quảng cáo...).

Chi phí và chi tiêu là hai khái niệm khác nhau nhưng có mối quan hệ mật thiết với nhau. Chi tiêu là cơ sở phát sinh của chi phí, không có chi tiêu thì không có chi phí. Tổng số chi phí trong kỳ của doanh nghiệp bao gồm toàn bộ giá trị tài sản hao phí hoặc tiêu dùng hết cho quá trình sản xuất kinh doanh tính vào kỳ này. Chi phí và chi tiêu không những khác nhau về lượng mà còn khác nhau về thời gian, có những khoản chi tiêu kỳ này nhưng tính vào chi phí kỳ sau (chi mua nguyên, vật liệu về nhập kho nhưng chưa sử dụng) và có những khoản tính vào chi phí kỳ này nhưng thực tế chưa chi tiêu (chi phí trích trước). Sở dĩ có sự khác biệt giữa chi tiêu và chi phí trong các doanh nghiệp là do đặc điểm, tính chất vận động và phương thức chuyển dịch giá trị của từng loại tài sản vào quá trình sản xuất và yêu cầu kỹ thuật hạch toán chúng.

2.1.3. Phân loại chi phí sản xuất kinh doanh

Chi phí sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp được phân loại theo những tiêu thức nhất định nhằm phục vụ cho công tác quản lý chi phí, phân tích hiệu quả sử dụng chi phí, hạch toán, kiểm tra, giúp doanh nghiệp tìm các biện pháp tiết kiệm chi phí và hạ giá thành sản phẩm.

Thông thường có một số phương pháp chủ yếu để phân loại chi phí như sau:

2.1.3.1. Phân loại chi phí theo nội dung kinh tế

Căn cứ vào đặc điểm kinh tế giống nhau của chi phí để xếp chúng vào từng loại, mỗi loại là một yếu tố chi phí có cùng nội dung kinh tế, tính chi phí mà doanh nghiệp đã bỏ ra trong năm, không kể chi phí đó dùng vào việc gì và phát sinh ở địa điểm nào.

Theo cách phân loại này, toàn bộ chi phí sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp được chia thành các yếu tố sau đây:

- Chi phí vật tư: là toàn bộ giá trị các loại vật tư mà doanh nghiệp mua từ bên ngoài dùng vào hoạt động sản xuất kinh doanh như chi phí nguyên, vật liệu, nhiên liệu, chi phí phân bổ công cụ, phụ tùng thay thế, dụng cụ lao động...

- Chi phí khấu hao tài sản cố định: là toàn bộ số tiền khấu hao từ tài sản cố định mà doanh nghiệp trích trong kỳ.

- Chi phí tiền lương và các khoản trích theo lương: Là toàn bộ các khoản tiền lương, tiền công mà doanh nghiệp phải trả cho người lao động tham gia vào hoạt động sản xuất kinh doanh; các khoản trích nộp theo tiền lương như

chi phí bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn mà doanh nghiệp phải nộp trong kỳ.

- Chi phí dịch vụ mua ngoài: là toàn bộ số tiền mà doanh nghiệp phải trả cho các dịch vụ đã sử dụng vào hoạt động sản xuất kinh doanh trong kỳ do các đơn vị khác ở bên ngoài cung cấp như các khoản chi về tiền điện, nước, điện thoại, văn phòng phẩm, tiền thuê kiểm toán, tiền thuê dịch vụ pháp lý, tiền mua bảo hiểm tài sản, bảo hiểm tai nạn con người, tiền thuê thiết kế, chi phí thuê sửa chữa tài sản cố định, chi hoa hồng đại lý, môi giới, chi xúc tiến thương mại...

- Chi phí bằng tiền khác: là các khoản chi phí ngoài các khoản đã nêu trên như các khoản nộp về thuế tài nguyên, thuế đất, thuế môn bài, tiền thuê đất, trợ cấp thôi việc hoặc mất việc cho người lao động, chi về đào tạo nâng cao trình độ năng lực quản lý cho người lao động, chi cho công tác y tế, nghiên cứu khoa học, đổi mới công nghệ, chi thưởng sáng kiến, chi bảo vệ môi trường, chi phí giao dịch, tiếp thị, khuyến mại, quảng cáo...

Phân loại theo nội dung kinh tế là dựa vào hình thái ban đầu của chi phí sản xuất kinh doanh không phân biệt chi phí đó dùng ở đâu và dùng cho sản phẩm nào. Các yếu tố thuộc về đối tượng lao động sẽ được tính là mua từ bên ngoài.

Cách phân loại này cho thấy mức chi phí về vật tư và lao động trong toàn bộ chi phí sản xuất kinh doanh phát sinh lần đầu trong năm. Việc phân loại này giúp cho doanh nghiệp lập được dự toán chi phí sản xuất theo yếu tố; kiểm tra sự cân đối giữa các bộ phận trong doanh nghiệp.

2.1.3.2. Phân loại chi phí theo công dụng kinh tế và địa điểm phát sinh

Những chi phí có cùng công dụng kinh tế và địa điểm phát sinh sẽ được xếp vào một loại gọi là các khoản mục chi phí.

Theo cách phân loại này, có các khoản mục chi phí sau đây:

- Chi phí vật tư trực tiếp: là các chi phí về nguyên liệu, vật liệu, nhiên liệu, động lực tiêu dùng trực tiếp cho sản xuất sản phẩm và dịch vụ của doanh nghiệp.

- Chi phí nhân công trực tiếp: bao gồm các khoản mà doanh nghiệp trả cho người lao động trực tiếp sản xuất như tiền lương, tiền công và các khoản phụ cấp có tính chất lương, chi ăn ca, chi bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế và kinh phí công đoàn của công nhân trực tiếp sản xuất của doanh nghiệp.

- Chi phí sản xuất chung: gồm các khoản chi phí chung phát sinh ở các phân xưởng, bộ phận kinh doanh của doanh nghiệp như tiền lương, phụ cấp ăn ca cho nhân viên phân xưởng, chi phí vật liệu, công cụ, dụng cụ xuất dùng cho phân xưởng, khấu hao tài sản cố định thuộc phạm vi phân xưởng, chi phí dịch vụ mua ngoài và các chi phí bằng tiền phát sinh ở phạm vi phân xưởng, bộ phận sản xuất.

- Chi phí bán hàng: bao gồm các chi phí phát sinh trong quá trình tiêu thụ sản phẩm hàng hóa, dịch vụ như chi phí tiền lương, các khoản phụ cấp trả cho nhân viên bán hàng, chi hoa hồng đại lý, hoa hồng môi giới, tiếp thị,

đóng gói, vận chuyển, bảo quản, chi phí khấu hao phương tiện vận tải, chi phí vật liệu, bao bì, dụng cụ, đồ dùng, các chi phí dịch vụ mua ngoài, các chi phí bằng tiền khác như chi phí bảo hành sản phẩm, chi phí quảng cáo...

- Chi phí quản lý doanh nghiệp: gồm các chi phí quản lý kinh doanh, quản lý hành chính và các chi phí chung khác có liên quan đến hoạt động của toàn doanh nghiệp như: tiền lương và các khoản phụ cấp trả cho hội đồng quản trị, ban giám đốc và nhân viên quản lý ở các phòng ban, chi bảo hiểm, kinh phí công đoàn của bộ máy quản lý doanh nghiệp, các khoản chi phí vật liệu, đồ dùng văn phòng, khấu hao tài sản cố định chung cho doanh nghiệp; các chi phí khác bằng tiền, dự phòng nợ phải thu khó đòi, dự phòng giảm giá hàng tồn kho, phí kiểm toán, chi phí tiếp đón, khánh tiết, công tác phí, các khoản trợ cấp thôi việc cho người lao động; các khoản chi phí nghiên cứu khoa học, nghiên cứu đổi mới công nghệ, chi thưởng sáng kiến, chi phí đào tạo nâng cao tay nghề của công nhân, chi bảo vệ môi trường.

Cách phân loại chi phí này giúp cho doanh nghiệp có thể tập hợp chi phí và tính giá thành cho từng loại sản phẩm; có thể quản lý chi phí tại các địa điểm phát sinh chi phí, quản lý tốt chi phí, khai thác các khả năng nhằm hạ giá thành sản phẩm của doanh nghiệp.

2.1.3.3. Phân loại chi phí theo mối quan hệ giữa chi phí với quy mô sản xuất kinh doanh

Theo cách phân loại này, chi phí sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp được chia thành hai loại: là chi phí cố định và chi phí biến đổi.

Chi phí cố định là chi phí không thay đổi (hoặc thay đổi không đáng kể) theo sự thay đổi của sản lượng sản xuất hay quy mô kinh doanh của doanh nghiệp. Thuộc loại chi phí này gồm có: chi phí khấu hao tài sản cố định, chi phí về tiền lương trả cho cán bộ, nhân viên quản lý, lãi tiền vay phải trả, các chi phí về thuê tài sản, thuê văn phòng làm việc.

Chi phí biến đổi: là các chi phí thay đổi theo sự thay đổi của sản lượng sản xuất hay quy mô sản xuất thuộc loại chi phí này gồm có: các chi phí về vật tư, chi phí tiền lương công nhân trực tiếp sản xuất, chi phí dịch vụ như tiền điện, tiền nước, điện thoại...

Khi quy mô sản xuất kinh doanh tăng thì chi phí cố định tính cho một đơn vị sản phẩm, hàng hóa sẽ giảm. Đối với chi phí biến đổi, việc tăng, giảm hay không đổi khi tính chi phí này cho một đơn vị sản phẩm còn phụ thuộc vào tương quan biến đổi giữa quy mô sản xuất kinh doanh và tổng chi phí biến đổi của doanh nghiệp.

Cách phân loại này giúp doanh nghiệp thấy được xu hướng biến đổi của từng loại chi phí theo quy mô kinh doanh, từ đó doanh nghiệp có thể xác định được sản lượng hòa vốn cũng như quy mô kinh doanh hợp lý để đạt được hiệu quả tối ưu.

2.2. Giá thành và hạ giá thành sản phẩm của doanh nghiệp

2.2.1. Giá thành sản phẩm của doanh nghiệp

2.2.1.1. Khái niệm

Giá thành sản phẩm là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ chi phí mà doanh nghiệp đã bỏ ra để hoàn thành việc sản xuất và tiêu thụ một đơn vị sản phẩm hay một loại sản phẩm nhất định.

Giá thành sản phẩm của doanh nghiệp biểu hiện chi phí cá biệt của doanh nghiệp để sản xuất và tiêu thụ sản phẩm. Cùng một loại sản phẩm có thể có nhiều doanh nghiệp cùng sản xuất, nhưng do trình độ quản lý khác nhau nên giá thành sản phẩm đó sẽ khác nhau. Giá thành sản phẩm cũng chịu ảnh hưởng của sự biến động giá cả của các yếu tố sản xuất đầu vào của doanh nghiệp.

Giá thành sản phẩm của doanh nghiệp giữ vai trò quan trọng trong công tác quản lý các hoạt động kinh doanh, thể hiện:

- Giá thành là thước đo mức hao phí sản xuất và tiêu thụ sản phẩm, là căn cứ để xác định hiệu quả hoạt động kinh doanh.

- Giá thành còn là một công cụ quan trọng của doanh nghiệp để kiểm tra, giám sát chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh, xem xét hiệu quả các biện pháp tổ chức và kỹ thuật.

- Giá thành còn là căn cứ quan trọng để doanh nghiệp xây dựng chính sách giá cả, thực hiện chính sách cạnh tranh sản phẩm trong cơ chế thị trường.

2.2.1.2. Phân loại giá thành

Để phục vụ cho các mục đích khác nhau của quản lý, giá thành sản phẩm được phân loại theo nhiều tiêu thức khác nhau, chẳng hạn: phân theo thời điểm và nguồn số liệu để tính giá thành; phân loại theo phạm vi phát sinh chi phí, v.v..

a) Phân loại theo thời điểm tính và nguồn số liệu để tính giá thành

Theo cách phân loại này, chỉ tiêu giá thành được chia thành giá thành kế hoạch, giá thành định mức và giá thành thực tế

- Giá thành kế hoạch: giá thành kế hoạch được xác định trước khi bước vào kinh doanh trên cơ sở giá thành thực tế kỳ trước và các định mức, các dự toán chi phí của kỳ kế hoạch.

- Giá thành định mức: cũng như giá thành kế hoạch, giá thành định mức cũng được xác định trước khi bắt đầu sản xuất sản phẩm. Tuy nhiên khác với giá thành kế hoạch được xây dựng trên cơ sở các định mức bình quân tiên tiến và không biến đổi trong suốt cả kỳ kế hoạch, giá thành định mức được xác định trên cơ sở các định mức về chi phí hiện hành về từng thời điểm nhất định trong kỳ kế hoạch (thường là đầu tháng) nên giá thành định mức luôn thay đổi phù hợp với sự thay đổi của các định mức chi phí đạt được trong quá trình thực hiện kế hoạch giá thành.

- Giá thành thực tế: giá thành thực tế là chỉ tiêu được xác định sau khi kết thúc quá trình sản xuất sản phẩm dựa trên cơ sở các chi phí thực tế phát sinh trong quá trình sản xuất sản phẩm.

Cách phân loại này có tác dụng trong việc quản lý và giám sát chi phí, xác định được các nguyên nhân vượt (hụt) định mức chi phí trong kỳ hạch toán. Từ đó điều chỉnh kế hoạch hoặc định mức chi phí cho phù hợp.

b) Phân loại theo phạm vi phát sinh chi phí

Trong phạm vi sản xuất và tiêu thụ sản phẩm, có thể phân biệt giá thành sản xuất và giá thành toàn bộ của sản phẩm hàng hóa, dịch vụ đã tiêu thụ.

- Giá thành sản xuất sản phẩm (còn gọi là giá thành công xưởng) bao gồm toàn bộ chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra để hoàn thành việc sản xuất sản phẩm trong phạm vi phân xưởng sản xuất.

Giá thành sản xuất sản phẩm bao gồm:

+ Chi phí vật tư trực tiếp

+ Chi phí nhân công trực tiếp

+ Chi phí sản xuất chung

- Giá thành toàn bộ của sản phẩm hàng hóa, dịch vụ (còn gọi là giá thành tiêu thụ) bao gồm toàn bộ chi phí để hoàn thành việc sản xuất và tiêu thụ sản phẩm, được xác định theo công thức sau:

Giá thành toàn bộ của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ	=	Giá thành sản xuất của sản phẩm hàng hóa, dịch vụ	+	Chi phí bán hàng	+	Chi phí quản lý doanh nghiệp

Cách phân loại này có tác dụng giúp cho nhà quản lý biết được kết quả kinh doanh (lãi, lỗ) của từng mặt hàng, từng loại dịch vụ mà doanh nghiệp kinh doanh. Tuy nhiên do những hạn chế nhất định khi lựa chọn tiêu thức phân bổ chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp cho từng mặt hàng, từng loại dịch vụ nên cách phân loại này chỉ còn mang ý nghĩa học thuật, nghiên cứu.

2.2.1.3. Các phương pháp tính giá thành sản phẩm

a) Phương pháp trực tiếp (còn gọi là phương pháp giản đơn): phương pháp này được áp dụng trong các doanh nghiệp thuộc loại hình sản xuất giản đơn, số lượng mặt hàng ít, sản xuất với khối lượng lớn và chu kỳ sản xuất ngắn như các nhà máy điện, nước, các doanh nghiệp khai thác (quặng, than, gỗ,...). Đối tượng kế toán chi phí ở các doanh nghiệp này là từng sản phẩm, dịch vụ. Giá thành sản phẩm theo phương pháp này được tính bằng cách trực tiếp lấy tổng số chi phí sản xuất sản phẩm cộng (+) hoặc trừ (-) số chênh lệch giữa giá trị sản phẩm dở dang đầu kỳ so với cuối kỳ chia cho số lượng sản phẩm hoàn thành.

b) Phương pháp tổng cộng: áp dụng trong các doanh nghiệp mà quá trình sản xuất sản phẩm được thực hiện ở nhiều bộ phận sản xuất, nhiều giai đoạn công nghệ, đối tượng kế toán chi phí sản xuất là các bộ phận chi tiết sản phẩm hoặc giai đoạn công nghệ hay bộ phận sản xuất. Giá thành sản phẩm được xác định bằng cách cộng chi phí sản xuất của các bộ phận, chi tiết sản phẩm hay tổng chi phí sản xuất của các giai đoạn, bộ phận sản xuất tạo nên thành phẩm:

Giá thành sản phẩm = $Z_1 + Z_2 + ... + Z_n$

Phương pháp tổng cộng chi phí được áp dụng phổ biến trong các doanh nghiệp khai thác, dệt nhuộm, cơ khí chế tạo, may mặc,...

c) Phương pháp hệ số: phương pháp hệ số được áp dụng trong những doanh nghiệp mà trong cùng một quá trình sản xuất cùng sử dụng một thứ nguyên liệu và cùng một lao động nhưng thu được đồng thời nhiều sản phẩm khác nhau và chi phí không tập hợp riêng cho từng loại sản phẩm được mà phải tập hợp chung cho cả quá trình sản xuất. Theo phương pháp này, trước hết, kế toán căn cứ vào hệ số quy đổi các loại sản phẩm về sản phẩm gốc, rồi từ đó, dựa vào tổng chi phí liên quan đến giá thành các loại sản phẩm đã tập hợp để tính ra giá thành sản phẩm gốc và giá thành từng loại sản phẩm.

$$\text{Giá thành đơn vị sản phẩm gốc} = \frac{\text{Tổng giá thành của tất cả các loại sản phẩm}}{\text{Tổng số sản phẩm gốc (kể cả quy đổi)}}$$

$$\text{Giá thành đơn vị sản phẩm từng loại} = \text{Giá thành đơn vị sản phẩm gốc} \times \text{Hệ số quy đổi sản phẩm từng loại}$$

$$Q_0 = \sum_{i=1}^{n} Q_i H_i$$

Trong đó: Q_0: Tổng số sản phẩm gốc đã quy đổi.

Q_i: Số lượng sản phẩm i (i = 1, n)

H_i: Hệ số quy đổi sản phẩm (i = 1, n)

$$\text{Tổng giá thành sản xuất của các loại sản phẩm} = \text{Giá trị sản phẩm dở dang đầu kỳ} + \text{Tổng chi phí sản xuất phát sinh trong kỳ} - \text{Giá trị sản phẩm dở dang cuối kỳ}$$

d) Phương pháp tỉ lệ chi phí: trong các doanh nghiệp sản xuất nhiều loại sản phẩm có quy cách, phẩm chất khác nhau như may mặc, dệt kim, đóng giày, cơ khí chế tạo (dụng cụ, phụ tùng,...), v.v. để giảm bớt khối lượng hạch toán, kế toán thường tiến hành tập hợp chi phí sản xuất theo nhóm sản phẩm cùng loại. Căn cứ vào tỷ lệ chi phí giữa chi phí sản xuất thực tế với chi phí sản xuất kế hoạch (hoặc định mức), kế toán sẽ tính ra giá thành đơn vị và tổng giá thành sản phẩm từng loại.

$$\text{Giá thành thực tế đơn vị sản phẩm từng loại} = \text{Giá thành kế hoạch (hoặc định mức) đơn vị sản phẩm từng loại} \times \text{Tỷ lệ chi phí}$$

$$\text{Tỷ lệ chi phí} = \frac{\text{Tổng giá thành thực tế của tất cả sản phẩm}}{\text{Tổng giá thành kế hoạch (hoặc định mức) của tất cả sản phẩm}} \times 100$$

e) Phương pháp loại trừ giá trị sản phẩm phụ: đối với các doanh nghiệp mà trong cùng một quá trình sản xuất, bên cạnh các sản phẩm chính thu được còn có thể thu được những sản phẩm phụ, để tính giá trị sản phẩm chính kế toán phải loại trừ giá trị sản phẩm phụ ra khỏi tổng chi phí sản xuất sản phẩm. Giá trị sản phẩm phụ có thể được xác định theo giá có thể sử dụng được, giá ước tính, giá kế hoạch, giá nguyên liệu ban đầu,...

Tổng giá thành sản phẩm chính	=	Giá trị sản phẩm chính dở dang đầu kỳ	+	Tổng chi phí sản xuất phát sinh trong kỳ	-	Giá trị sản phẩm phụ thu hồi ước tính	-	Giá trị sản phẩm chính dở dang cuối kỳ

f) Phương pháp liên hợp: là phương pháp áp dụng trong những doanh nghiệp có tổ chức sản xuất, tính chất quy trình công nghệ và tính chất sản phẩm làm ra đòi hỏi việc tính giá thành phải kết hợp nhiều phương pháp khác nhau... Trên thực tế, kế toán có thể kết hợp các phương pháp trực tiếp với cộng chi phí, tổng cộng chi phí với tỷ lệ, hệ số với trừ sản phẩm phụ,...

2.2.1.4. Phân biệt chi phí và giá thành sản phẩm

Giá thành sản phẩm là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ các khoản hao phí về lao động sống và lao động vật hoá có liên quan đến các khối lượng công tác, sản phẩm, lao vụ đã hoàn thành. Về thực chất, chi phí và giá thành là 2 mặt khác nhau của quá trình sản xuất. Chi phí sản xuất phản ánh mặt hao phí sản phẩm, còn giá thành sản phẩm phản ánh mặt kết quả sản xuất. Tất cả những khoản chi phí phát sinh (kỳ này hay kỳ trước chuyển sang) và các chi phí tính trước có liên quan đến khối lượng sản phẩm, dịch vụ đã hoàn thành trong kỳ sẽ tạo nên chỉ tiêu giá thành sản phẩm. Nói cách khác, giá thành sản phẩm là biểu hiện bằng tiền toàn bộ chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra bất kể ở kỳ nào nhưng có liên quan đến khối lượng công việc, sản phẩm đã hoàn thành trong kỳ.

Mối quan hệ giữa chi phí sản xuất và giá thành sản phẩm

Tổng giá thành sản phẩm hoàn thành	=	Chi phí sản xuất dở dang đầu kỳ	+	Chi phí sản xuất phát sinh trong kỳ (đã trừ các khoản thu hồi ghi giảm chi phí)	-	Chi phí sản xuất dở dang cuối kỳ

Khi giá trị sản phẩm dở dang (chi phí sản xuất dở dang) đầu kỳ và cuối kỳ bằng nhau hoặc các ngành sản xuất không có sản phẩm dở dang thì tổng giá thành sản phẩm bằng tổng chi phí sản xuất phát sinh trong kỳ.

2.2.2. Hạ giá thành sản phẩm của doanh nghiệp

Phấn đấu giảm chi phí hoạt động kinh doanh và hạ giá thành sản phẩm là vấn đề quan tâm thường xuyên của doanh nghiệp.

Ý nghĩa của hạ giá thành sản phẩm trong doanh nghiệp:

- Hạ giá thành sản phẩm sẽ trực tiếp làm tăng lợi nhuận doanh nghiệp. Có thể nói đây là biện pháp cơ bản và lâu dài. Giá cả sản phẩm hàng hóa được hình thành bởi quan hệ cung và cầu trên thị trường, nếu giá thành hạ so với giá bán trên thị trường thì lợi nhuận trên mỗi đơn vị sản phẩm sẽ tăng thêm.

- Hạ giá thành sản phẩm sẽ tạo điều kiện để doanh nghiệp thực hiện tốt việc tiêu thụ sản phẩm. Khi có sự cạnh tranh trên thị trường, hàng hóa đa dạng, phong phú về chủng loại, các doanh nghiệp muốn tồn tại cần nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ và tìm biện pháp giảm chi phí, hạ giá thành.

- Hạ giá thành có thể tạo điều kiện cho doanh nghiệp mở rộng thêm sản xuất sản phẩm, dịch vụ.

Do tiết kiệm các chi phí đầu vào, nên với khối lượng sản xuất như cũ, nhu cầu vốn lưu động sẽ được giảm bớt; như vậy doanh nghiệp có thể rút bớt được lượng vốn lưu động dùng trong sản xuất hoặc có thể mở rộng sản xuất tăng thêm lượng sản phẩm tiêu thụ.

Sản phẩm mà doanh nghiệp sản xuất ra bao gồm sản phẩm hàng hóa so sánh được và loại không so sánh được. Sản phẩm hàng hóa so sánh được là loại sản phẩm doanh nghiệp đã sản xuất, có điều kiện, căn cứ để so sánh hạ giá thành. Còn sản phẩm hàng hóa không so sánh được thường là sản phẩm mới sản xuất, sản phẩm sản xuất thử. Việc hạ giá thành áp dụng cho loại sản phẩm hàng hóa so sánh được. Tuy vậy đối với các loại sản phẩm mới sản xuất, sản xuất thử, doanh nghiệp cũng cần tiết kiệm chi phí, không nên sản xuất theo bất cứ giá nào.

Mức hạ giá thành của sản phẩm hàng hóa so sánh được, xác định theo công thức sau:

$$M_Z = \sum_{i=1}^{n}[(Q_{i1}xZ_{i1})-(Q_{i1}xZ_{io})]$$

Trong đó: Mz: Mức hạ giá thành sản phẩm hàng hóa so sánh được.

Q_{i1}: Số lượng sản phẩm thứ i được sản xuất ra năm nay.

Z_{i0}: Giá thành đơn vị sản phẩm thứ i kỳ báo cáo.

Z_{i1}: Giá thành đơn vị sản phẩm thứ i năm nay.

i: Sản phẩm so sánh thứ i ($i = \overline{1,n}$)

Tỷ lệ hạ giá thành của sản phẩm hàng hóa so sánh được phản ánh số tương đối về chi phí sản xuất và tiêu thụ tiết kiệm được và xác định theo công thức:

$$T_Z = \frac{M_Z}{\sum_{i=1}^{n}(Q_{i1}xZ_{i0})}x100$$

Trong đó: T_Z: Tỷ lệ hạ giá thành sản phẩm so sánh được.

M_Z, Q_{i1}, Z_{i0} như: đã chú thích ở trên.

2.2.3. Một số biện pháp chủ yếu nhằm tiết kiệm chi phí, hạ giá thành sản phẩm

- Đầu tư đổi mới kỹ thuật, cải tạo dây chuyền công nghệ, ứng dụng các thành tựu tiến bộ khoa học - kỹ thuật vào sản xuất. Việc đầu tư đòi hỏi vốn dài hạn lớn, doanh nghiệp cần có các biện pháp cụ thể khai thác các nguồn vốn phục vụ cho đầu tư.

- Nâng cao trình độ tổ chức sản xuất và lao động, năng lực quản lý, hạn chế tối đa các thiệt hại, tổn thất trong quá trình sản xuất, để có thể tiết kiệm chi phí, hạ giá thành.

- Cần tăng cường công tác quản lý chi phí ở mỗi doanh nghiệp.

- Định kỳ tổ chức phân tích chi phí sản xuất, giá thành sản phẩm nhằm phát hiện những khâu còn yếu kém trong quản lý, những yếu tố làm tăng chi phí, giá thành sản phẩm để có giải pháp khắc phục kịp thời.

2.3. Lập kế hoạch giá thành sản phẩm - dịch vụ trong doanh nghiệp

Để quản lý giá thành mỗi doanh nghiệp đều cần phải lập kế hoạch giá thành. Lập kế hoạch giá thành là dùng hình thức tiền tệ quy định thước đo mức hao phí lao động sống và lao động vật hóa trong sản xuất kỳ kế hoạch, mức hạ giá thành, tỷ lệ hạ giá thành sản phẩm so sánh được của kỳ kế hoạch so với kỳ báo cáo.

Kế hoạch giá thành là mục tiêu phấn đấu giảm chi phí của doanh nghiệp, đồng thời là căn cứ thúc đẩy doanh nghiệp cải tiến quản lý sản xuất - kinh doanh, thực hiện chế độ tiết kiệm trong sản xuất để hạ giá thành sản phẩm.

Kế hoạch giá thành sản xuất bao gồm kế hoạch giá thành sản xuất đơn vị sản phẩm, kế hoạch giá thành tính theo khoản mục và kế hoạch giá thành của những sản phẩm so sánh được.

- Kế hoạch giá thành đơn vị sản phẩm:

+ Đối với những khoản mục độc lập (khoản mục trực tiếp) như nguyên, vật liệu, vật liệu phụ, tiền lương công nhân sản xuất... ta tính bằng cách lấy định mức tiêu hao nhân với đơn giá kế hoạch. Để đảm bảo tính chính xác của kế hoạch giá thành cần phải có hệ thống định mức kinh tế, kỹ thuật tiên tiến và hệ thống giá cả kế hoạch hợp lý.

Giả sử căn cứ vào định mức tiêu hao, đơn giá kế hoạch ta tính được chi phí trực tiếp cho mỗi đơn vị sản phẩm A như sau:

CHI PHÍ TRỰC TIẾP CHO MỖI ĐƠN VỊ SẢN PHẨM A

Khoản mục	Đơn vị tính	Đơn giá	Giá thành đơn vị	
			Số lượng tiêu hao	Số tiền
Nguyên, vật liệu chính - A - B Vật liệu phụ Nhiên liệu Năng lượng Tiền lương công nhân sản xuất Bảo hiểm xã hội Bảo hiểm y tế và kinh phí				
Cộng chi phí trực tiếp				

+ Đối với những khoản mục tổng hợp (chi phí gián tiếp) như chi phí sản xuất chung, chi phí quản lý doanh nghiệp, trước hết phải lập dự toán chung sau đó lựa chọn tiêu chuẩn thích hợp phân bổ cho mỗi đơn vị sản phẩm.

Khi lập dự toán chi phí sản xuất chung, đối với các khoản có định mức, tiêu chuẩn tiêu hao thì căn cứ vào định mức, tiêu chuẩn tiêu hao và đơn giá để tính.

Đối với các khoản khác có thể căn cứ vào số thực tế kỳ báo cáo kết hợp với tình hình cụ thể kỳ kế hoạch để ước tính ra số kế hoạch.

Giả sử chi phí sản xuất chung (phân xưởng) và chi phí quản lý doanh nghiệp đã được tính trong các bảng dự toán sau đây:

DỰ TOÁN CHI PHÍ SẢN XUẤT CHUNG

Đơn vị tính:

Khoản chi phí	Dự tính thực hiện năm báo cáo	Năm kế hoạch
1. Tiền lương chính và lương phụ của công nhân phục vụ và nhân viên phân xưởng 2. Bảo hiểm xã hội của công nhân phục vụ và nhân viên phân xưởng 3. Nhiên liệu, vật liệu phụ, năng lượng dùng trong quá trình sản xuất 4. Chi phí sửa chữa thường xuyên, bảo quản nhà cửa vật kiến trúc, dụng cụ sản xuất. 5. Khấu hao nhà cửa, vật kiến trúc, máy móc thiết bị, dụng cụ sản xuất và tài sản cố định khác 6. Phân bổ công cụ, dụng cụ 7. Chi phí bảo hộ lao động 8. Chi phí nghiên cứu khoa học, phát minh sáng kiến 9. Chi phí khác thuộc phân xưởng		
Cộng		

Dự toán chi phí quản lý doanh nghiệp

Khoản chi phí	Dự tính thực hiện năm báo cáo	Năm kế hoạch
1. Chi quản lý hành chính - Lương chính, lương phụ của nhân viên quản lý hành chính - Bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế và kinh phí công đoàn của nhân viên quản lý hành chính - Các chi phí hành chính Trong đó: Chi phí tiếp tân, khánh tiết, hội nghị		

Khoản chi phí	Dự tính thực hiện năm báo cáo	Năm kế hoạch
2. Chi phí quản lý kinh doanh - Chi phí sửa chữa thường xuyên, bảo quản kho tàng công trình kiến trúc, dụng cụ chung của doanh nghiệp - Khấu hao tài sản cố định chung của doanh nghiệp - Chi phí về bảo quản phòng thí nghiệm phát minh sáng kiến... - Chi phí về bảo hộ lao động - Trả lãi tiền vay ngân hàng 3. Chi phí khác		
Cộng		

Có nhiều tiêu thức phân bổ chi phí gián tiếp cho các loại sản phẩm. Những tiêu thức thường dùng là: tiền lương của công nhân sản xuất, giờ máy chạy, giờ công định mức...

Công thức phân bổ (giả thiết phân bổ theo tiêu thức tiền lương chính của công nhân sản xuất) như sau:

$$P_{gsp} = \frac{P_g}{TLCNSX} x TL_{sp}$$

Trong đó:

P_{gsp}: Chi phí gián tiếp (chi phí sản xuất chung hoặc chi phí quản lý doanh nghiệp) phân bổ cho loại sản phẩm nào đó.

P_g: Tổng số chi phí gián tiếp (chi phí sản xuất chung hoặc chi phí quản lý doanh nghiệp).

TL_{sp}: Là tiền lương của công nhân sản xuất loại sản phẩm nào đó

TLCNSX: Tổng tiền lương của công nhân sản xuất loại sản phẩm nào đó.

Phân bổ theo các tiêu thức khác như giờ máy chạy, giờ công định mức - công thức tính cũng tương tự, chỉ cần thay tiền lương của công nhân sản xuất bằng giờ máy chạy hoặc giờ công định mức.

Chi phí bán hàng (hoặc chi phí lưu thông) cũng phải lập dự toán nhưng thông thường chỉ phân bổ cho số lượng sản phẩm tiêu thụ. Phương pháp phân bổ chi phí bán hàng (hoặc chi phí lưu thông): thông thường tính theo tỷ lệ phần trăm (%) nhất định so với giá thành.

BIỂU GIÁ THÀNH ĐƠN VỊ CÁC LOẠI SẢN PHẨM
(Tính theo khoản mục giá thành)

Đơn vị:.....

Khoản mục	Sản phẩm A	Sản phẩm B	Sản phẩm C
- Nguyên, vật liệu chính - Vật liệu phụ trực tiếp sản xuất - Năng lượng trực tiếp sản xuất - Tiền lương công nhân sản xuất - Bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế và kinh phí công đoàn của công nhân sản xuất - Chi phí sản xuất chung			
- Giá thành sản xuất - Chi phí bán hàng - Chi phí quản lý doanh nghiệp			
- Giá thành toàn bộ sản lượng hàng hóa			

– Kế hoạch giá thành tính theo khoản mục:

KẾ HOẠCH GIÁ THÀNH TÍNH THEO KHOẢN MỤC

Đơn vị tính:...

Khoản mục	Giá thành toàn bộ sản lượng hàng hóa		Trong đó sản phẩm so sánh được	
	Ước thực hiện năm báo cáo	Năm kế hoạch	Ước thực hiện năm báo cáo	Năm kế hoạch
1. Nguyên, vật liệu chính 2. Vật liệu phụ dùng vào sản xuất 3. Nhiên liệu dùng vào sản xuất 4. Năng lượng dùng vào sản xuất 5. Lương (chính, phụ của công nhân sản xuất 6. Bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế và kinh phí công đoàn của công nhân sản xuất 7. Chi phí sản xuất chung Trong đó: chi phí khấu hao máy móc thiết bị 8. Thiệt hại về sản phẩm hỏng 9. Thiệt hại về ngừng sản xuất				

Khoản mục	Giá thành toàn bộ sản lượng hàng hóa		Trong đó sản phẩm so sánh được	
	Ước thực hiện năm báo cáo	Năm kế hoạch	Ước thực hiện năm báo cáo	Năm kế hoạch
A . Cộng giá thành sản xuất 10. Chi phí bán hàng 11. Chi phí quản lý doanh nghiệp B. Giá thành toàn bộ của sản phẩm hàng hóa tiêu thụ				

3. Các loại thuế chủ yếu đối với hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

3.1. Thuế giá trị gia tăng

- Thuế giá trị gia tăng là thuế tính trên khoản giá trị tăng thêm của hàng hóa, dịch vụ phát sinh trong quá trình từ sản xuất, lưu thông đến tiêu dùng.

- Đối tượng nộp thuế giá trị gia tăng là các tổ chức cá, nhân sản xuất, kinh doanh hàng hóa, dịch vụ chịu thuế và tổ chức, cá nhân khác nhập khẩu hàng hóa chịu thuế.

- Đối tượng chịu thuế giá trị gia tăng là hàng hóa, dịch vụ dùng cho sản xuất kinh doanh và tiêu dùng ở Việt Nam (trừ những đối tượng không thuộc diện chịu thuế giá trị gia tăng).

- Đối tượng không thuộc diện chịu thuế giá trị gia tăng bao gồm nhiều loại như: hàng hóa, dịch vụ thuộc sản phẩm trồng trọt, chăn nuôi, thủy sản, hải sản nuôi trồng, đánh bắt chưa chế biến hoặc chỉ sơ chế, những sản phẩm là giống vật nuôi, giống cây trồng, sản phẩm muối, nhà ở thuộc sở hữu nhà nước do Nhà nước bán cho người đang thuê; chuyển quyền sử dụng đất; dịch vụ y tế, dịch vụ tín dụng, quỹ đầu tư, hoạt động kinh doanh chứng khoán, bảo hiểm nhân thọ, bảo hiểm học sinh, bảo hiểm cây trồng, các loại bảo hiểm không nhằm mục đích kinh doanh; dạy học, dạy nghề v.v.

- Căn cứ tính thuế giá trị gia tăng là giá tính thuế và thuế suất.

Thuế giá trị gia tăng = Giá tính thuế x Thuế suất thuế giá trị gia tăng.

Giá tính thuế giá trị gia tăng được quy định cụ thể cho từng loại hàng hóa, dịch vụ, hàng hóa nhập khẩu tiêu dùng nội bộ, hàng hóa dùng để trao đổi...

Ví dụ:

+ Đối với hàng hóa, dịch vụ là giá bán chưa có thuế giá trị gia tăng.

+ Đối với hàng hóa nhập khẩu là giá nhập tại cửa khẩu cộng thuế nhập khẩu.

+ Đối với hàng hóa, dịch vụ dùng để trao đổi, sử dụng nội bộ, biếu, tặng là giá tính thuế giá trị gia tăng của hàng hóa, dịch vụ cùng loại tương đương tại thời điểm phát sinh các hoạt động này.

+ Đối với hoạt động cho thuê tài sản thì giá tính thuế là số tiền thuê thu từng kỳ.

+ Đối với hàng hóa bán theo phương thức trả góp là giá bán của hàng hóa tính theo giá bán trả một lần, không tính theo số tiền trả từng kỳ, v.v..

- Mức thuế suất thuế giá trị gia tăng được quy định cho từng nhóm hàng, loại sản phẩm hàng hóa, dịch vụ mà Nhà nước cần đẩy mạnh khuyến khích phát triển như mức thuế suất thấp nhất (0%) được áp dụng đối với hàng hóa, dịch vụ xuất khẩu; mức trung bình (5%) áp dụng đối với hàng hóa, dịch vụ thiết yếu cho nhu cầu, đời sống của con người như sản xuất nước sạch cho sản xuất và sinh hoạt của dân cư, phân bón, thuốc trừ sâu, dụng cụ y tế, giáo cụ phục vụ giảng dạy và học tập... và mức cao nhất (10%) áp dụng đối với hoạt động khai thác, hóa chất, mỹ phẩm, khách sạn, du lịch, ăn uống, xây dựng, lắp đặt, v.v.

- Phương pháp tính thuế giá trị gia tăng:

Thuế giá trị gia tăng phải nộp được tính theo phương pháp khấu trừ thuế hoặc phương pháp tính trực tiếp trên gia trị gia tăng.

+ Phương pháp khấu trừ thuế:

Thuế giá trị gia tăng phải nộp = Thuế giá trị gia tăng đầu ra - Thuế giá trị gia tăng đầu vào được khấu trừ

Thuế giá trị gia tăng đầu ra = Giá tính thuế của hàng hóa, dịch vụ bán ra x Thuế suất thuế giá trị gia tăng

Giá tính thuế của hàng hóa, dịch vụ bán ra là giá bán chưa có thuế giá trị gia tăng.

Thuế giá trị gia tăng đầu vào bằng tổng số thuế giá trị gia tăng đã thanh toán được ghi trên hóa đơn gia trị gia tăng mua hàng hóa, dịch vụ hoặc chứng từ nộp thuế giá trị gia tăng hàng hóa nhập khẩu.

Ví dụ: Doanh nghiệp A sản xuất xi măng; trong tháng 1/năm N bán ra được 200 tấn xi măng, đơn giá 800.000 đồng/tấn (là giá chưa có thuế giá trị gia tăng, thuế suất thuế giá trị gia tăng là 10%, tức là giá người mua phải thanh toán là 880.000 đồng/tấn). Để sản xuất ra số xi măng trên, trong tháng doanh nghiệp đã mua nguyên liệu, vật tư như sau:

Hàng hóa mua trong tháng	Đơn vị tính	Sản lượng mua	Giá đơn vị	Thành tiền (đồng)	Thuế giá trị gia tăng đầu vào (đồng)
- Clanke	tấn	100	0,5 trđ/T	50.000.000	5.000.000
- Điện	kw	5.000	700 đồng/kw	3.500.000	350.000
- Xăng, dầu	tấn	10	4 trđ/T	40.000.000	4.000.000
Cộng				93.500.000	9.350.000

Giả định các loại vật tư, nguyên liệu, năng lượng mua vào chỉ dùng để sản xuất xi măng. Vậy thuế giá trị gia tăng mà doanh nghiệp phải nộp trong tháng 1 năm N như sau:

Thuế giá trị gia tăng đầu ra trên số xi măng bán ra là:

800.000 đồng/tấn x 200T x 10% = 16.000.000 đồng

Số thuế giá trị gia tăng được khấu trừ là 9.350.000 đồng

Số thuế giá trị gia tăng còn phải nộp là:

16.000.000 đồng - 9.350.000 đồng = 6.650.000 đồng

Trường hợp hàng hóa, dịch vụ mua vào có chứng từ ghi giá thanh toán, là giá đã có thuế giá trị gia tăng thì doanh nghiệp căn cứ vào giá đã có thuế và thuế suất thuế giá trị gia tăng để xác định giá không có thuế và thuế giá trị gia tăng đầu vào được khấu trừ, ví dụ: Tổng giá thanh toán của doanh nghiệp A là 110 triệu đồng (giá có thuế giá trị gia tăng), dịch vụ này chịu thuế suất là 10%, thì giá chưa có thuế giá trị gia tăng là:

$$\frac{110 \text{ triệu đồng}}{1+10\%} = 100 \text{ triệu đồng}$$

Và thuế giá trị gia tăng đầu vào được khấu trừ là:

100 triệu đồng x 10% = 10 triệu đồng

+ Phương pháp tính trực tiếp trên giá trị gia tăng

Thuế giá trị gia tăng phải nộp = Giá trị gia tăng của hàng hóa, dịch vụ chịu thuế x Thuế suất thuế giá trị gia tăng của hàng hóa, dịch vụ đó

Giá trị gia tăng của hàng hóa, dịch vụ = Giá thanh toán của hàng hóa, dịch vụ bán ra - Giá thanh toán của hàng hóa, dịch vụ mua vào tương ứng

Ví dụ: Công ty B sản xuất đồ gỗ, trong tháng bán được số sản phẩm có doanh thu là 50 triệu đồng.

Giá trị vật tư, nguyên liệu cần mua để sản xuất ra số sản phẩm đó là 40 triệu đồng.

Thuế suất thuế giá trị gia tăng là 10%. Thuế giá trị gia tăng Công ty B phải nộp được tính như sau:

+ Giá trị gia tăng của sản phẩm bán ra:

50 triệu đồng - 40 triệu đồng = 10 triệu đồng

+ Thuế giá trị gia tăng phải nộp:

10 triệu x 10% = 1,0 triệu đồng

Phương pháp tính trực tiếp trên giá trị gia tăng chỉ áp dụng cho các cá nhân sản xuất, kinh doanh và tổ chức, cá nhân nước ngoài kinh doanh ở Việt Nam không thuộc các hình thức đầu tư theo Luật đầu tư chưa thực hiện đầy đủ các điều kiện về kế toán, hóa đơn, chứng từ để làm các căn cứ tính thuế theo phương pháp khấu trừ thuế; các cơ sở kinh doanh mua, bán vàng, bạc, đá quý và ngoại tệ.

3.2. Thuế tiêu thụ đặc biệt

Ở Việt Nam thuế tiêu thụ đặc biệt hiện hành được quy định như sau:

- Đối tượng chịu thuế tiêu thụ đặc biệt là những hàng hóa trong quy định của Luật thuế tiêu thụ đặc biệt như rượu, bia các loại, thuốc lá, ô tô dưới 24 chỗ ngồi, xăng các loại, bài lá, vàng mã... và những loại dịch vụ như kinh doanh vũ trường, casinô, kinh doanh xổ số...

- Đối tượng không chịu thuế tiêu thụ đặc biệt là những hàng hóa do các cơ sở sản xuất, gia công trực tiếp xuất khẩu, hàng hóa nhập khẩu thuộc diện hàng viện trợ nhân đạo, viện trợ không hoàn lại, quà tặng cho các cơ quan nhà nước, hàng hóa quá cảnh, hàng tạm nhập, tái xuất và tạm xuất khẩu, tái xuất khẩu trong thời hạn chưa phải nộp thuế.

- Đối tượng nộp thuế tiêu thụ đặc biệt là các tổ chức, cá nhân có sản xuất, nhập khẩu hàng hóa và kinh doanh dịch vụ thuộc đối tượng chịu thuế tiêu thụ đặc biệt.

Cách tính thuế tiêu thụ đặc biệt phải nộp:

Thuế tiêu thụ đặc biệt phải nộp = Số lượng hàng hóa tiêu thụ x Giá tính thuế đơn vị hàng hóa x Thuế suất thuế tiêu thụ đặc biệt

Số lượng hàng hóa tiêu thụ là số lượng, sản lượng hàng hóa, dịch vụ chịu thuế tiêu thụ đặc biệt được sản xuất ra đem bán, hàng gia công, hàng hóa, dịch vụ để tiêu dùng nội bộ, làm quà biếu, quà tặng...

Giá tính thuế đối với hàng hóa sản xuất trong nước là giá do cơ sở sản xuất bán ra tại nơi sản xuất chưa có thuế tiêu thụ đặc biệt; đối với hàng hóa nhập khẩu là giá tính thuế nhập khẩu, cộng thuế nhập khẩu; đối với hàng hóa gia công là giá tính thuế của hàng hóa sản xuất cùng loại hoặc tương đương tại cùng thời điểm giao hàng; đối với dịch vụ là giá cung ứng dịch vụ chưa có thuế tiêu thụ đặc biệt; đối với hàng hóa dùng để trao đổi, tiêu dùng nội bộ, biếu, tặng là giá tính thuế tiêu thụ đặc biệt của hàng hóa, dịch vụ cùng loại hoặc tương đương tại thời điểm phát sinh hoạt động này.

Thuế suất thuế tiêu thụ đặc biệt được quy định trong biểu thuế hiện tại mà Nhà nước ban hành, trong đó mức thấp nhất là 10% đối với xăng các loại hoặc kinh doanh gôn, bán thẻ hội viên, vé chơi gôn; cao nhất là 80% áp dụng đối với ô tô từ 5 chỗ ngồi trở xuống.

3.3. Thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu

- Đối tượng chịu thuế: là hàng hóa xuất, nhập khẩu qua các cửa khẩu, biên giới Việt Nam; hàng hóa được đưa từ thị trường trong nước vào khu phi thuế quan và từ khu phi thuế quan vào thị trường trong nước.

- Đối tượng không chịu thuế:

+ Là các hàng hóa vận chuyển quá cảnh hoặc mượn đường qua cửa khẩu, biên giới Việt Nam, hàng hóa chuyển khẩu theo quy định của Chính phủ.

+ Hàng hóa viện trợ nhân đạo, hàng hóa viện trợ không hoàn lại.

+ Hàng hóa từ khu phi thuế quan xuất khẩu ra nước ngoài; hàng hóa từ nước ngoài vào khu phi thuế quan và chỉ sử dụng trong khu phi thuế quan, hàng hóa đưa từ khu phi thuế quan này sang khu phi thuế quan khác; hàng hóa là phần dầu khí thuộc thuế tài nguyên của Nhà nước khi xuất khẩu.

- Đối tượng nộp thuế: là các tổ chức, cá nhân có hàng hóa xuất, nhập khẩu thuộc đối tượng chịu thuế xuất, nhập khẩu.

- Căn cứ tính thuế xuất, nhập khẩu là số lượng đơn vị từng mặt hàng thực tế xuất, nhập khẩu ghi trong tờ khai hải quan, giá tính thuế, thuế suất.

- Phương pháp tính thuế:

Thuế xuất nhập khẩu phải nộp = Số lượng hàng hóa thực tế xuất nhập khẩu x Giá tính thuế đơn vị hàng hóa x Thuế suất thuế xuất, nhập khẩu

Nếu áp dụng thuế tuyệt đối sẽ lấy số lượng đơn vị từng mặt hàng xuất nhập khẩu nhân (x) với mức thuế tuyệt đối của chúng. Giá tính thuế đối với hàng hóa xuất khẩu là giá bán tại cửa khẩu theo hợp đồng.

Giá tính thuế đối với hàng hóa nhập khẩu là giá thực tế phải trả tính đến cửa khẩu nhập đầu tiên theo hợp đồng, phù hợp với các cam kết quốc tế. Thuế suất đối với hàng hóa xuất khẩu sẽ được quy định cho từng mặt hàng tại biểu thuế xuất khẩu.

Thuế suất đối với hàng hóa nhập khẩu gồm có thuế suất ưu đãi, thuế suất ưu đãi đặc biệt và thuế suất thông thường.

Thuế suất ưu đãi đặc biệt áp dụng cho hàng hóa nhập khẩu từ nước thực hiện ưu đãi đặc biệt về thuế nhập khẩu với nước ta.

Thuế suất thông thường áp dụng cho hàng hóa nhập khẩu từ nước không thực hiện đối xử tối huệ quốc, không thực hiện ưu đãi đặc biệt về thuế nhập khẩu với Việt Nam...

3.4. Thuế tài nguyên

Ở Việt Nam thuế tài nguyên hiện hành được quy định về cơ bản như sau:

- Đối tượng chịu thuế tài nguyên bao gồm tài nguyên là khoáng sản kim loại và không kim loại, các loại tài nguyên quốc gia như sản phẩm rừng tự nhiên, các nguồn lợi thủy sản.

- Đối tượng không nộp thuế tài nguyên trong những trường hợp khai thác sản phẩm của rừng tự nhiên đã nộp tiền nuôi rừng theo quy định của Chính phủ, khai thác nguồn ước tự nhiên từ nguồn nước dùng cho sản xuất thủy điện. Trường hợp liên doanh với nước ngoài mà phía Việt Nam tham gia góp vốn pháp định bằng nguồn tài nguyên thì xí nghiệp liên doanh không phải nộp thuế tài nguyên.

Thuế tài nguyên phải nộp được xác định như sau:

Thuế tài nguyên phải nộp = Số lượng tài nguyên khai thác x Giá tính thuế đơn vị tài nguyên x Thuế suất thuế tài nguyên

Số lượng tài nguyên khai thác dùng để tính thuế là số lượng (hoặc trọng lượng, khối lượng) của từng tài nguyên khai thác trong kỳ, không phân biệt

mục đích sử dụng (như bán ra, hoặc tiêu dùng nội bộ, hoặc dự trữ...). Ví dụ: một doanh nghiệp khai thác quặng thiếc, trong tháng khai thác được 800 tấn quặng thiếc, đã bán ra 500 tấn, dùng vào sản xuất tại doanh nghiệp là 300 tấn. Như vậy số lượng quặng thiếc dùng để tính thuế tài nguyên là 800 tấn.

- Giá tính thuế tài nguyên là giá bán thực tế bình quân tài nguyên của người khai thác tài nguyên ở một thời điểm tính thuế.

Ví dụ: Giá bán thực tế của than nguyên khai trong tháng là 65.000 đồng/tấn. Trong tháng, doanh nghiệp khai thác được 10.000 tấn. Thuế suất than tài nguyên khai là 1%. Vậy thuế tài nguyên mà doanh nghiệp nộp trong tháng là:

10.000 tấn x 65.000 đồng x 1% = 6.500.000 đồng

Trường hợp tài nguyên nguyên khai xác định được sản lượng ở khâu khai thác, nhưng phải qua giai đoạn tuyển chọn mới bán ra được, thì giá tính thuế xác định trên cơ sở sản phẩm nguyên chất (không có thuế giá trị gia tăng), trừ đi (-) chi phí tuyển chọn, chi phí vận chuyển tới nơi tuyển chọn, quy đổi theo hàm lượng hoặc tỷ trọng của sản phẩm nguyên chất có trong tài nguyên nguyên khai.

Ví dụ: Giá bán một tấn than sạch là 200.000 đồng; chi phí sàng tuyển từ than nguyên khai được 1 tấn than sạch là 15.000 đồng, chi phí vận chuyển đến nơi tuyển chọn là 5.000 đồng/tấn, tỷ trọng than sạch trong than nguyên khai trung bình 80%; giá tính thuế 1 tấn than là:

[200.000 đồng - (15.000 + 5.000)] x 80% = 144.000 đồng/tấn.

Số lượng khai thác than trong quý là 30.000 tấn.

Thuế suất là 1%.

Thuế tài nguyên phải nộp trong quý là:

30.000 tấn x 144.000 đồng x 1% = 43,2 triệu đồng.

Thuế suất thuế tài nguyên được quy định cho từng loại như khoáng sản kim loại, than mỡ, than bùn, dầu mỏ, khí đốt, khoáng sản không kim loại, sản phẩm rừng tự nhiên, thủy sản tự nhiên.

3.5. Thuế thu nhập doanh nghiệp

Ở Việt Nam thuế thu nhập doanh nghiệp được quy định như sau:

- Đối tượng nộp thuế thu nhập doanh nghiệp là những tổ chức, cá nhân sản xuất, kinh doanh hàng hóa, dịch vụ có thu nhập đều phải nộp thuế thu nhập doanh nghiệp.

- Đối tượng không thuộc diện nộp thuế thu nhập doanh nghiệp là các hộ gia đình, cá nhân, hợp tác xã có thu nhập từ sản phẩm trồng trọt, chăn nuôi, nuôi trồng thủy sản không thuộc diện nộp thuế thu nhập doanh nghiệp, trừ hộ gia đình, cá nhân nông dân sản xuất hàng hóa lớn có thu nhập cao theo quy định của Chính phủ.

- Phương pháp tính thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp:

Thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp = Thu nhập chịu thuế x Thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp

- Thu nhập chịu thuế gồm thu nhập từ hoạt động sản xuất, kinh doanh hàng hóa, dịch vụ và thu nhập chịu thuế khác.

+ Thu nhập chịu thuế từ hoạt động sản xuất, kinh doanh hàng hóa, dịch vụ bằng doanh thu trừ (-) chi phí hợp lý có liên quan đến thu nhập chịu thuế.

+ Thu nhập chịu thuế khác: thu nhập từ các khoản chênh lệch do mua, bán chứng khoán, quyền sở hữu, quyền sử dụng tài sản, thu nhập từ chuyển quyền sử dụng đất, chuyển quyền thuê đất, lãi từ chuyển nhượng, cho thuê, thanh lý tài sản, tiền gửi, cho vay vốn, bán ngoại tệ, số kết dư cuối năm các khoản dự phòng, thu các khoản nợ khó đòi đã xử lý xóa xổ nay lại đòi được, thu các khoản nợ phải trả không xác định chủ, các khoản thu nhập từ kinh doanh của những năm trước bị bỏ sót mới phát hiện ra...

+ Doanh thu để tính thu nhập chịu thuế là toàn bộ tiền bán hàng, tiền gia công, tiền cung ứng dịch vụ, kể cả trợ giá, phụ thu, phụ trội mà cơ sở kinh doanh được hưởng (doanh thu không bao gồm thuế giá trị gia tăng).

Ví dụ: Giá bán đơn vị sản phẩm A là 100.000 đồng.

Thuế giá trị gia tăng 10% là 10.000 đồng.

Giá thanh toán là: 110.000 đồng.

Doanh thu để tính thu nhập chịu thuế là 100.000 đồng. Trường hợp nộp thuế giá trị gia tăng theo phương pháp trực tiếp trên giá trị gia tăng thì doanh thu để tính thu nhập chịu thuế là giá bên mua thực thanh toán có cả thuế giá trị gia tăng.

+ Chi phí hợp lý bao gồm:

Chi phí khấu hao tài sản cố định sử dụng cho hoạt động kinh doanh: Nếu cơ sở kinh doanh có khấu hao nhanh nhưng tối đa không quá hai lần khấu hao theo mức bình thường để nhanh chóng đổi mới công nghệ.

Chi phí vật tư, năng lượng được tính theo mức tiêu hao hợp lý và giá thực tế xuất kho.

Tiền lương, tiền công, phụ cấp theo quy định, không kể tiền lương, tiền công của chủ doanh nghiệp tư nhân, chủ hộ cá thể kinh doanh...

Chi nghiên cứu khoa học, công nghệ, sáng kiến, cải tiến, y tế, đào tạo lao động theo quy định, tài trợ cho giáo dục v.v.

Thu nhập chịu thuế trong kỳ tính thuế	=	Doanh thu để tính thu nhập chịu thuế trong kỳ tính thuế	-	Chi phí hợp lý trong kỳ tính thuế	+	Thu nhập chịu thuế khác trong kỳ tính thuế

- Ở Việt Nam, thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp áp dụng đối với cơ sở kinh doanh là 28%. Ngoài ra, có mức thuế suất khác nhau đối với các dự án khác nhau, sẽ dao động từ 28% đến 50% tùy trường hợp cụ thể.

- Các trường hợp miễn, giảm thuế áp dụng mức thuế suất thấp hơn mức bình thường nhằm khuyến khích đầu tư, khuyến khích kinh doanh, phát triển doanh nghiệp mới, phát triển các ngành, nghề ở vùng sâu, vùng xa, v.v..

3.6. Các khoản thuế và lệ phí khác

3.6.1. Thuế nhà đất: Thuế nhà đất là thuế thu đối với nhà và đất ở, đất xây dựng công trình.

Công thức tính thuế nhà đất:

Thuế nhà đất phải nộp = Diện tích nhà, đất tính thuế x Giá tính thuế từng hạng đất, hạng nhà x Thuế suất

3.6.2. Thuế chuyển quyền sử dụng đất

Thuế này chỉ nộp khi có sự chuyển quyền (bán) sử dụng đất cho người khác.

Công thức tính thuế chuyển quyền sử dụng đất:

Thuế chuyển quyền sử dụng đất = Diện tích đất tính thuế x Giá đất mỗi m^2 x Thuế suất

3.6.3. Thuế môn bài, thuế trước bạ

Thuế môn bài là loại thuế nhằm mục đích nắm và tổng hợp các hộ cá thể, doanh nghiệp, công ty tư doanh, hợp tác xã, các tổ chức làm kinh tế do cơ quan hành chính và đoàn thể thành lập, các xí nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Số thuế môn bài được tính căn cứ vào thu nhập bình quân tháng của đối tượng chịu thuế, quy định riêng theo từng mức cụ thể. Số thuế môn bài phải nộp được ghi tăng chi phí quản lý doanh nghiệp.

Thuế trước bạ: Theo quy định mọi trường hợp chuyển dịch quyền sở hữu hoặc quyền sử dụng về nhà đất, ôtô, xe gắn máy...(gọi chung là tài sản) bao gồm mua bán, chuyển đổi, thừa kế đều phải khai báo và nộp thuế trước bạ. Thuế trước bạ thu trên giá trị tài sản chuyển dịch (thời giá lúc chuyển dịch hay giá thanh toán) nhân với thuế suất và do người nhận tài sản nộp. Trường hợp đổi tài sản thì các bên tham gia nộp lệ phí trên phần tài sản được nhận.

3.6.4. Các khoản phí, lệ phí khác

Khi tiến hành sản xuất, kinh doanh các doanh nghiệp còn phải nộp một số khoản phí và lệ phí như phí giao thông, phí cầu đường, phà, lệ phí sân bay, lệ phí chứng thư (chứng thư hành chính, chứng thư pháp lý, chứng thư kinh tế...).

Khi nộp phí, lệ phí căn cứ vào các chứng từ (phiếu chi, giấy báo nợ kèm theo uỷ nhiệm chi, vé qua cầu phà...) kế toán phản ánh chi tiết từng loại tương tự như khi nộp các khoản thuế ở trên.

Ngoài các khoản trên, đối với các doanh nghiệp còn được hưởng trợ cấp (khoản hỗ trợ tài chính của Nhà nước cho doanh nghiệp để sản xuất sản phẩm, cung ứng dịch vụ hoặc đặt hàng theo chính sách của Nhà nước khi thu không đủ chi), trợ giá (khoản hỗ trợ tài chính của ngân sách theo mức cố định tính trên từng đơn vị sản phẩm, hàng hoá dịch vụ đã tiêu thụ theo nhiệm vụ được Nhà nước giao, theo đơn đặt hàng hay theo chính sách của Nhà nước).

Chương V
DOANH THU VÀ LỢI NHUẬN CỦA DOANH NGHIỆP

1. Tiêu thụ sản phẩm và doanh thu tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp

1.1. Tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp

1.1.1. Khái niệm

Trong nền kinh tế thị trường, các doanh nghiệp sản xuất - kinh doanh không những có nhiệm vụ sản xuất ra sản phẩm mà còn có nhiệm vụ tổ chức tiêu thụ số sản phẩm đó trên thị trường. Thực hiện việc tiêu thụ sản phẩm, các doanh nghiệp mới hoàn thành các quá trình sản xuất - kinh doanh, mới đảm bảo cho quá trình tái sản xuất được thường xuyên, liên tục.

Tiêu thụ sản phẩm là quá trình đơn vị xuất giao sản phẩm cho đơn vị mua và thu được tiền hoặc được người mua chấp nhận thanh toán theo phương thức thanh toán và giá cả đã thoả thuận về số sản phẩm đó.

Tiêu thụ sản phẩm bao gồm hai công việc:

- Xuất giao hàng cho khách, hoặc cung cấp dịch vụ cho khách và được khách hàng đồng ý thanh toán.

- Thu tiền bán hàng.

Hai công việc này có thể cùng xảy ra (xuất giao hàng và thu tiền ngay) hoặc không cùng đồng thời xảy ra (xuất hàng trước và thu tiền sau). Do vậy, thời điểm tiêu thụ sản phẩm được xác định là người mua sản phẩm hàng hoá - dịch vụ đã chấp nhận thanh toán, không phụ thuộc vào việc đã thu được tiền hay chưa nhưng công tác tiêu thụ chỉ kết thúc khi đã thu được tiền.

Đứng trên giác độ luân chuyển vốn thì tiêu thụ sản phẩm là một quá trình chuyển hoá hình thái hiện vật của vốn sang hình thái giá trị vốn (tiền tệ).

Việc xác định rõ quá trình tiêu thụ sản phẩm có ý nghĩa quan trọng. Nó thúc đẩy doanh nghiệp không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm, làm cho các doanh nghiệp quan tâm hơn nữa đến sản xuất và tiêu dùng, giúp doanh nghiệp tăng cường cải tiến việc tiêu thụ sản phẩm từ khâu xuất giao hàng, đến khâu thu tiền hàng, đồng thời cũng giúp cho việc xác dịnh chính xác kết quả cuối cùng của hoạt động sản xuất - kinh doanh.

1.1.2. Các phương thức tiêu thụ sản phẩm

Hiện nay, việc tiêu thụ sản phẩm ở các doanh nghiệp có thể tiến hành theo hai phương thức: nhận hàng hoặc chuyển hàng.

- Nhận hàng: là phương thức tiêu thụ sản phẩm mà người mua sẽ nhận hàng tại doanh nghiệp sản xuất, sau khi đã thanh toán tiền hàng hoặc đã chấp nhận thanh toán. Trường hợp này sản phẩm đã giao cho người mua và được coi là tiêu thụ ngay.

- Chuyển hàng: là phương thức tiêu thụ sản phẩm mà bên bán có trách nhiệm phải giao hàng đến tận nơi cho người mua theo hợp đồng đã ký, kể cả

trường hợp gửi hàng cho đại lý bán. Trong trường hợp này, sản phẩm gửi đi bán chưa được xác định là tiêu thụ, chỉ khi nào khách hàng thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán tiền hàng, lúc đó mới được coi là hàng đã bán.

Từ hai phương thức tiêu thụ sản phẩm như trên, trong thực tế hiện nay tại các doanh nghiệp có các phương thức tiêu thụ cụ thể như sau:

Tiêu thụ theo phương thức trực tiếp là phương thức giao hàng cho người mua trực tiếp tại kho (hay trực tiếp tại các phân xưởng thông qua kho) của doanh nghiệp. Số hàng khi bàn giao cho khách hàng được chính thức coi là tiêu thụ và người bán mất quyền sở hữu về số hàng này. Người mua thanh toán hay chấp nhận thanh toán số hàng mà người bán đã giao.

Tiêu thụ theo phương thức chuyển hàng, chờ chấp nhận là phương thức mà bên bán chuyển hàng cho bên mua theo địa điểm ghi trong hợp đồng. Số hàng chuyển đi này vẫn thuộc quyền sở hữu của bên bán. Khi được bên mua thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán về số hàng chuyển giao (một phần hay toàn bộ) thì số hàng được bên mua chấp nhận này mới được coi là tiêu thụ và bên bán mất quyền sở hữu về số hàng đó.

Tiêu thụ theo phương thức bán hàng đại lý, ký gửi là phương thức mà bên chủ hàng (gọi là bên giao đại lý) xuất hàng giao cho bên nhận đại lý, ký gửi (gọi là bên đại lý) để bán. Bên đại lý bán đúng giá quy định của chủ hàng sẽ được hưởng thù lao đại lý dưới hình thức hoa hồng (hoa hồng đại lý).

Tiêu thụ theo phương thức bán hàng trả góp, trả chậm là phương thức bán hàng thu tiền nhiều lần. Người mua sẽ thanh toán lần đầu ngay tại thời điểm mua. Số tiền còn lại người mua chấp nhận trả dần ở các kỳ tiếp theo và phải chịu một tỷ lệ lãi suất nhất định. Thông thường, số tiền trả ở các kì tiếp theo bằng nhau, trong đó bao gồm một phần doanh thu gốc và một phần lãi trả chậm (xác định tương tự như thuê dài hạn tài sản cố định trả đều ở các kì).

Tiêu thụ nội bộ theo chế độ quy định, các cơ sở sản xuất kinh doanh khi xuất hàng hoá điều chuyển cho các cơ sở hạch toán phụ thuộc như các chi nhánh, các cửa hàng,... ở khác địa phương để bán hoặc xuất điều chuyển giữa các chi nhánh, các đơn vị phụ thuộc với nhau; xuất trả hàng từ các đơn vị hạch toán phụ thuộc về cơ sở kinh doanh.

Tiêu thụ theo phương thức hàng đổi hàng là phương thức tiêu thụ mà trong đó, người bán đem sản phẩm, vật tư, hàng hoá của mình để đổi lấy vật tư, hàng hoá của người mua. Giá trao đổi là giá thoả thuận hoặc giá bán của hàng hoá, vật tư đó trên thị trường.

1.2. Doanh thu tiêu thụ sản phẩm hàng hóa dịch vụ

Hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp cũng đồng thời là hoạt động tạo ra doanh thu của doanh nghiệp.

Theo chuẩn mực kế toán Việt Nam số 14 "Doanh thu và thu nhập khác", doanh thu là tổng giá trị các lợi ích kinh tế doanh nghiệp thu được trong kỳ kế toán, phát sinh từ các hoạt động sản xuất, kinh doanh thông thường của doanh nghiệp, góp phần làm tăng vốn chủ sở hữu. Chuẩn mực số 14 cũng chỉ

rõ: Doanh thu chỉ bao gồm tổng giá trị của các lợi ích kinh tế doanh nghiệp đã thu được hoặc sẽ thu được. Các khoản thu hộ bên thứ ba không phải là nguồn lợi ích kinh tế, không làm tăng vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp sẽ không được coi là doanh thu hoặc các khoản góp vốn của cổ đông hoặc chủ sở hữu làm tăng vốn chủ sở hữu nhưng không là doanh thu.

Trong kinh doanh, doanh thu của doanh nghiệp thường có hai bộ phận là doanh thu bán hàng và doanh thu hoạt động tài chính.

Doanh thu có ý nghĩa rất lớn đối với toàn bộ hoạt động của doanh nghiệp. Doanh thu là nguồn tài chính tiềm năng quan trọng để trang trải các khoản chi phí hoạt động kinh doanh, là nguồn quan trọng để các doanh nghiệp có thể thực hiện các nghĩa vụ với Nhà nước như nộp các khoản thuế theo luật định, là nguồn để có thể tham gia góp vốn cổ phần tham gia liên doanh, liên kết với các đơn vị khác. Khi doanh thu không đủ đảm bảo các khoản chi phí đã bỏ ra, doanh nghiệp sẽ gặp khó khăn về tài chính. Nếu tình trạng này kéo dài, sẽ làm cho doanh nghiệp không đủ sức cạnh tranh trên thị trường và sẽ gặp khó khăn trong kinh doanh.

1.2.1. Doanh thu bán hàng của doanh nghiệp

Doanh thu bán hàng (hay còn gọi là doanh thu tiêu thụ sản phẩm hàng hóa, dịch vụ).

1.2.1.1. Khái niệm

Doanh thu là biểu hiện của tổng giá trị các loại sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ mà doanh nghiệp đã bán ra trong một thời kỳ nhất định. Có thể nói đây là bộ phận chủ yếu trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Theo chuẩn mực kế toán Việt Nam số 14 "Doanh thu và thu nhập khác", thì doanh thu bán hàng được ghi nhận khi đồng thời thỏa mãn tất cả (năm) điều kiện sau:

- Doanh nghiệp đã chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu sản phẩm hoặc hàng hóa cho người mua;
- Doanh nghiệp không còn nắm giữ quyền quản lý hàng hóa như người sở hữu hàng hóa hoặc quyền kiểm soát hàng hóa;
- Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn;
- Doanh nghiệp đã thu được hoặc sẽ thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch bán hàng;
- Xác định được chi phí liên quan đến giao dịch bán hàng.

Theo Thông tư số 33/2005/TT-BTC ngày 29 tháng 4 năm 2005 của Bộ Tài chính quy định doanh thu hoạt động kinh doanh thông thường bao gồm.

- Toàn bộ tiền bán sản phẩm, hàng hoá, cung ứng dịch vụ phát sinh trong kỳ được khách hàng chấp nhận thanh toán sau khi trừ (-) khoản chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán và giá trị hàng bán bị trả lại.
- Các khoản Nhà nước trợ cấp khi cung cấp sản phẩm dịch vụ do Nhà nước đặt hàng, giao kế hoạch mà doanh thu không đủ bù đắp chi phí đối với công ty cung cấp sản phẩm, dịch vụ công ích.

- Các khoản phí thu thêm ngoài giá bán: trợ giá, phụ thu, phụ trội... mà công ty được hưởng.

- Giá trị các sản phẩm hàng hoá biếu, tặng, trao đổi hoặc tiêu dùng cho sản xuất trong nội bộ công ty.

Như vậy, khi hoàn thành việc bán hàng, về cơ bản doanh nghiệp đã xác định được doanh thu. Xem xét trên góc độ tài chính thì thời điểm ghi nhận doanh thu bán hàng là khi quyền sở hữu sản phẩm, hàng hóa đã được chuyển giao hoặc dịch vụ đã được thực hiện và người mua đã chấp nhận thanh toán, không kể đã thu được tiền hay chưa. Cần phân biệt doanh thu bán hàng với tiền thực thu được từ bán hàng.

Nếu doanh nghiệp thực hiện phương thức bán chịu sản phẩm, hàng hóa cho khách hàng thì sau khi đã xuất giao hàng quyền sở hữu về hàng hóa đã được chuyển giao cho khách hàng, lúc này doanh thu bán hàng của doanh nghiệp được ghi nhận, nhưng phải sau một thời gian nhất định, doanh nghiệp mới thu được tiền bán hàng.

Doanh thu bán hàng của doanh nghiệp phụ thuộc vào đặc điểm sản xuất, tiêu thụ của từng ngành và có ảnh hưởng lớn đến tình hình tài chính của doanh nghiệp.

Doanh thu bán hàng là nguồn tài chính quan trọng của doanh nghiệp. Doanh nghiệp dùng nó để trang trải các khoản chi phí đã bỏ ra trong sản xuất kinh doanh, để thanh toán tiền lương, tiền công và tiền thưởng cho người lao động, trích bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn, làm các nghĩa vụ tài chính với Nhà nước như nộp các khoản thuế theo quy định của pháp luật.

1.2.1.2. Các nhân tố ảnh hưởng đến doanh thu bán hàng

Có nhiều nhân tố tác động, ảnh hưởng đến doanh thu bán hàng hóa, dịch vụ của doanh nghiệp. Sau đây là các nhân tố chủ yếu.

a) Khối lượng sản phẩm bán ra trong kỳ

Khối lượng sản phẩm bán ra trong kỳ chịu ảnh hưởng trực tiếp bởi khối lượng sản xuất. Sản phẩm sản xuất ra càng nhiều thì khả năng tăng doanh thu sẽ càng cao. Khối lượng sản xuất hoàn thành lại phụ thuộc vào tình hình thực hiện nhiệm vụ sản xuất, khả năng và trình độ quản lý của doanh nghiệp, nhu cầu của thị trường đòi hỏi, tình hình ký kết hợp đồng tiêu thụ với khách hàng. Vì vậy, việc tổ chức ký kết hợp đồng với đơn vị mua hàng, tổ chức đóng gói vận chuyển nhanh đến nơi tiêu thụ, sử dụng các hình thức thanh toán thích hợp, tôn trọng kỷ luật thanh toán, đều có ý nghĩa quan trọng để nâng cao doanh thu bán hàng.

b) Chất lượng sản phẩm

Chất lượng sản phẩm hàng hóa, dịch vụ có ảnh hưởng trực tiếp tới doanh thu bán hàng vì chất lượng có liên quan tới giá cả sản phẩm và dịch vụ. Thông thường trong số những sản phẩm sản xuất ra, thường được phân loại thành những phẩm cấp khác nhau như loại I, loại II, loại III... do vậy giá bán của mỗi loại cũng khác nhau. Vì vậy, doanh nghiệp cần chú ý nâng cao chất lượng sản phẩm.

Nâng cao chất lượng sản phẩm còn tạo điều kiện tiêu thụ sản phẩm được dễ dàng, nhanh chóng thu được tiền bán hàng. Ngược lại những sản phẩm có chất lượng kém thì đơn vị mua hàng hoặc người tiêu dùng có thể từ chối thanh toán hoặc không mua hàng, điều đó sẽ dẫn đến việc phải hạ giá bán sản phẩm làm giảm bớt doanh thu.

c) Giá cả sản phẩm hàng hóa, dịch vụ bán ra

Giá bán sản phẩm cũng có ảnh hưởng trực tiếp đến doanh thu, nếu các nhân tố khác không có gì thay đổi. Việc thay đổi giá bán một phần do quan hệ cung cầu trên thị trường, một phần nằm trong chính sách giá của doanh nghiệp. Để đảm bảo được doanh thu, doanh nghiệp phải có quyết định về giá cả. Giá cả phải đủ bù đắp chi phí đã tiêu hao và tạo nên lợi nhuận thỏa đáng để thực hiện tái sản xuất mở rộng doanh nghiệp.

Doanh nghiệp cũng cần bám sát thị trường để xem xét, quyết định mở rộng hay thu hẹp nguồn hàng mà doanh nghiệp đang sản xuất, kinh doanh. Cùng một loại sản phẩm, nếu bán ở trên các thị trường khác nhau, ở vào những thời điểm khác nhau thì giá cả cũng có thể khác nhau.

d) Thị trường và phương thức tiêu thụ, thanh toán tiền hàng

Thị trường tiêu thụ có ảnh hưởng lớn đến doanh thu bán hàng. Thị trường bao hàm cả phạm vi hoạt động (thị trường nội địa, thị trường quốc tế) và khả năng thanh toán, sức mua. Nếu sản phẩm có thị trường tiêu thụ rộng lớn, khả năng cạnh tranh cao, sức mua lớn thì doanh nghiệp sẽ có điều kiện tăng doanh thu nhanh. Vì vậy, việc tích cực khai thác, mở rộng thị trường tiêu thụ là một nhân tố quan trọng để tăng doanh thu của doanh nghiệp.

Việc lựa chọn phương thức tiêu thụ và thanh toán tiền hàng cũng ảnh hưởng tới doanh thu bán hàng. Thông thường bán sản phẩm sẽ thu được tiền về, song trong điều kiện cạnh tranh, các doanh nghiệp bán hàng thường dành sự ưu đãi nhất định đối với người mua, như cho thanh toán theo kỳ hạn hoặc bán với phương thức trả chậm, trả góp, thực hiện chiết khấu thương mại, thưởng cho những khách hàng mua lượng hàng lớn... Những vấn đề nêu trên đều ảnh hưởng tới doanh thu bán hàng của doanh nghiệp.

e) Uy tín doanh nghiệp và thương hiệu sản phẩm

Uy tín của doanh nghiệp trên thị trường cũng như thương hiệu sản phẩm là một tài sản quý giá làm cho khách hàng, người tiêu dùng tin tưởng và sẵn sàng ký hợp đồng hay tìm chọn mua trên thị trường. Đừng vì lợi ích trước mắt mà làm giảm uy tín của doanh nghiệp và đánh mất thương hiệu sản phẩm. Chính uy tín và thương hiệu đã giúp cho doanh nghiệp vượt qua được những thử thách và thắng lợi trong cạnh tranh, từ đó cũng đảm bảo cho doanh thu tăng lên.

1.2.1.3. Xác định doanh thu bán hàng

Doanh thu bán sản phẩm hàng hóa căn cứ vào số lượng sản phẩm bán hàng trong kỳ và giá bán đơn vị sản phẩm, doanh thu được xác định theo công thức sau:

$$D_T = \sum_{i=1}^{n}(Q_{ti} \times G_i)$$

Trong đó: D_T: Doanh thu bán hàng.

Q_{ti}: Số lượng sản phẩm thứ i bán ra trong kỳ.

G_i: Giá bán đơn vị sản phẩm thứ i.

i: Là loại sản phẩm bán trong kỳ.

$i = \overline{1,n}$.

Giá bán sản phẩm được tính theo giá hóa đơn hoặc được xác định căn cứ vào chính sách giá cả sản phẩm của doanh nghiệp.

Khi doanh nghiệp áp dụng kế toán hàng tồn kho theo phương pháp nhập trước, xuất trước thì số lượng sản phẩm tiêu thụ bán ra trong kỳ được xác định theo công thức như sau:

$$Q_{ti} = Q_{di} + Q_{xi} - Q_{ci}$$

Trong đó: Q_d: Số lượng sản phẩm tồn kho đầu kỳ.

Q_{xi}: Số lượng sản phẩm sản xuất trong kỳ.

Q_{ci}: Số lượng sản phẩm tồn kho cuối kỳ.

i: Loại sản phẩm.

Đối với doanh nghiệp, không chỉ xác định doanh thu bán hàng mà còn xác định doanh thu thuần về bán hàng.

Doanh thu thuần về bán hàng được xác định bằng cách lấy doanh thu bán hàng trừ đi các khoản giảm trừ (chiết khấu bán hàng) như chiết khấu thương mại, giảm giá bán hàng, hàng bán bị trả lại và các loại thuế gián thu được tính gộp vào trong giá bán (nếu có) như thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu...

Giảm giá hàng bán là số tiền giảm trừ cho khách hàng do các nguyên nhân thuộc về người bán như hàng kém phẩm chất, không đúng quy cách, giao hàng không đúng thời gian, địa điểm trong hợp đồng, hàng lạc hậu...

Chiết khấu thương mại là khoản mà người bán giảm giá niêm yết cho người mua hàng với khối lượng lớn. Chiết khấu thương mại bao gồm khoản bớt giá (là khoản mà người bán giảm trừ cho người mua trên giá bán niêm yết vì mua khối lượng lớn hàng hoá trong một đợt) và khoản hồi khấu (là số tiền người bán thưởng cho người mua do trong một khoảng thời gian nhất định đã mua một khối lượng lớn hàng hoá). Chiết khấu thương mại được ghi trong các hợp đồng mua bán hoặc cam kết về mua, bán hàng.

Hàng bán bị trả lại là số hàng đã được coi là tiêu thụ (đã chuyển giao quyền sở hữu, đã thu tiền hay được người mua chấp nhận) nhưng bị người mua trả lại và từ chối thanh toán. Tương ứng với hàng bán bị trả lại là giá vốn hàng bị trả lại (tính theo giá vốn khi bán) và doanh thu của hàng bán bị trả lại cùng với thuế giá trị gia tăng đầu ra phải nộp của hàng đã bán bị trả lại (nếu doanh nghiệp tính thuế giá trị gia tăng theo phương pháp trực tiếp).

Chiết khấu thanh toán là số tiền mà người bán giảm trừ cho người mua

do người mua thanh toán tiền mua hàng trước thời hạn theo hợp đồng. Về thực chất, chiết khấu thanh toán là số tiền mà người bán thưởng cho người mua thanh toán tiền hàng trước thời hạn theo hợp đồng tính trên tổng số tiền hàng mà họ đã thanh toán.

1.2.2. Doanh thu hoạt động tài chính

Doanh thu phát sinh hoạt động tài chính là phần doanh thu phát sinh từ các giao dịch mà doanh nghiệp tiến hành thuộc hoạt động tài chính như tiền lãi (là số tiền thu được phát sinh từ việc cho người khác sử dụng tiền, các khoản tương đương tiền hoặc các khoản còn nợ doanh nghiệp như: lãi cho vay, lãi tiền gửi, lãi đầu tư trái phiếu, tín phiếu, chiết khấu thanh toán...); tiền bản quyền (là số tiền thu được phát sinh từ việc cho người khác sử dụng tài sản như: bằng phát minh sáng chế, nhãn hiệu thương mại, bản quyền tác giả, phần mềm máy vi tính...); cổ tức và lợi nhuận được chia (là số tiền và lợi nhuận được chia từ việc nắm giữ cổ phiếu hoặc góp vốn) và các khoản doanh thu liên quan đến hoạt động đầu tư tài chính khác (kinh doanh bất động sản, cho thuê tài sản...).

Như vậy, doanh thu hoạt động tài chính là tổng giá trị các lợi ích kinh tế mà doanh nghiệp thu được trong kỳ do các hoạt động tài chính mang lại bao gồm các khoản thu từ lãi tiền gửi, lãi cho vay vốn, lãi do bán ngoại tệ, lãi được chia từ việc đầu tư vốn ra ngoài công ty, v.v..

1.2.3. Thu nhập khác của doanh nghiệp

Bên cạnh chuẩn mực về doanh thu, chuẩn mực kế toán Việt Nam số 14 cũng chỉ rõ thu nhập khác là khoản thu góp phần làm tăng vốn chủ sở hữu từ hoạt động ngoài các hoạt động tạo ra doanh thu.

Thu nhập khác chính là các khoản thu được trong kỳ do các hoạt động không thường xuyên ngoài các hoạt động tạo ra doanh thu. Thu nhập khác của doanh nghiệp bao gồm một số khoản như sau:

- Tiền thu do nhượng bán, thanh lý tài sản cố định.
- Khoản thu từ tiền bảo hiểm được các tổ chức bồi thường khi doanh nghiệp có tham gia bảo hiểm.
- Khoản thu từ tiền phạt khách hàng do vi phạm hợp đồng kinh tế với doanh nghiệp.

1.3. Phương thức xác định cụ thể một số khoản doanh thu

Theo Thông tư số 33/2005/TT-BTC ngày 29 tháng 4 năm 2005 của Bộ Tài chính quy định phương thức xác định cụ thể một số khoản doanh thu như sau:

- Đối với hàng hoá bán trả góp thì tính vào doanh thu theo giá bán trả một lần (không bao gồm lãi trả chậm). Lãi trả chậm phân bổ vào doanh thu tài chính hàng năm theo hợp đồng.
- Đối với sản phẩm hàng hoá, dịch vụ dùng để trao đổi, doanh thu tính theo giá bán của sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ nhận về.
- Đối với hàng hoá, dịch vụ sử dụng để biếu tặng, tiêu dùng cho nội bộ, doanh thu tính theo giá thành sản xuất hoặc giá vốn hàng hoá, dịch vụ.

- Đối với tài sản cho thuê đã thu tiền trước nhiều năm, doanh thu từng năm phân bổ theo số năm cho thuê.

- Đối với việc nhận bán hàng đại lý, doanh thu là hoa hồng đại lý.

- Đối với sản phẩm nhận gia công, doanh thu tính theo giá gia công ghi trong hợp đồng.

- Đối với sản phẩm giao khoán trong nông, lâm trường, doanh thu là số tiền phải thu trong hợp đồng. Trường hợp thu bằng sản phẩm thì chỉ tính doanh thu sau khi đã bán sản phẩm.

- Đối với sản phẩm xây lắp thi công trong nhiều năm, doanh thu là giá trị phải thu tương ứng với khối lượng công việc, hạng mục công trình hoàn thành trong năm được chấp nhận thanh toán.

1.4. Điều kiện và thời điểm xác định doanh thu

1.4.1. Điều kiện

- Doanh thu phát sinh trong kỳ được khách hàng chấp nhận thanh toán có hoá đơn, chứng từ hợp lệ theo quy định hiện hành.

- Doanh thu phải hạch toán bằng đồng Việt Nam, trường hợp thu bằng ngoại tệ phải quy đổi theo tỷ giá của ngân hàng nơi doanh nghiệp mở tài khoản giao dịch.

1.4.2. Thời điểm xác định doanh thu

- Là thời điểm công ty đã chuyển giao quyền sở hữu hàng hoá, sản phẩm; hoàn thành việc cung cấp dịch vụ cho người mua; hoàn thành hợp đồng hoặc xuất hoá đơn bán hàng.

- Đối với hàng hoá sản phẩm bán thông qua đại lý, doanh thu được xác định khi hàng hoá gửi đại lý đã được bán.

- Đối với các hoạt động tài chính thì thời điểm xác định doanh thu theo quy định sau:

+ Lãi cho vay, lãi tiền gửi, lãi đầu tư trái phiếu, tín phiếu, lãi bán hàng trả chậm, trả góp, tiền bản quyền... xác định theo thời gian của hợp đồng cho vay, cho thuê, bán hàng hoặc kỳ hạn nhận lãi.

+ Cổ tức, lợi nhuận được chia xác định khi có nghị quyết hoặc quyết định chia.

+ Lãi chuyển nhượng vốn, lãi bán ngoại tệ, chênh lệch tỷ giá phát sinh trong kỳ của hoạt động kinh doanh xác định khi các giao dịch hoặc nghiệp vụ hoàn thành;

+ Chênh lệch tỷ giá do đánh giá lại nợ phải thu, nợ phải trả và số dư ngoại tệ xác định khi báo cáo tài chính cuối năm.

2. Điểm hoà vốn và đòn bẩy kinh doanh

2.1. Điểm hoà vốn

2.1.1. Khái niệm

Trong hoạt động kinh doanh, doanh nghiệp nào cũng phải xác định mức doanh thu tối thiểu bù đắp chi phí. Việc xem xét điểm hòa vốn cho phép xác định được mức doanh thu với khối lượng và thời gian sản xuất để bù đắp chi phí đã bỏ ra, tức là đã đạt được mức hòa vốn.

Điểm hòa vốn là điểm mà tại đó doanh thu bán hàng bằng với chi phí đã bỏ ra. Tại điểm hòa vốn, doanh nghiệp không có lãi và cũng không bị lỗ. Khi xem xét điểm hòa vốn, người ta còn phân biệt hai trường hợp là điểm hòa vốn kinh tế và điểm hòa vốn tài chính.

- Điểm hòa vốn kinh tế là điểm biểu thị doanh thu bằng tổng chi phí sản xuất kinh doanh gồm tổng chi phí biến đổi và tổng chi phí cố định kinh doanh (chưa tính lãi vay vốn kinh doanh phải trả).

Tại điểm hòa vốn kinh tế, lợi nhuận trước lãi vay và thuế bằng 0.

- Điểm hòa vốn tài chính là điểm tại đó biểu thị doanh thu bằng tổng chi phí sản xuất kinh doanh và lãi vay vốn kinh doanh phải trả.

Tại điểm hòa vốn này lợi nhuận trước thuế của doanh nghiệp bằng 0.

2.1.2. Xác định điểm hòa vốn

a) Xác định sản lượng hòa vốn kinh tế

Q: là số lượng sản phẩm tiêu thụ trong kỳ.

Q_h: là sản lượng sản phẩm cần tiêu thụ để đạt được hòa vốn (Sản lượng hoà vốn).

F: là tổng chi phí cố định kinh doanh.

v: là chi phí biến đổi đơn vị sản phẩm.

G: là giá bán đơn vị sản phẩm.

Vì tại điểm hòa vốn, tổng doanh thu bằng tổng chi phí đã bỏ ra, ta có:

$$Q_h \times G = F + Q_h \times v$$

$$Q_h (G - v) = F$$

$$Q_h = \frac{F}{G - v}$$

Ví dụ: Giả thiết một doanh nghiệp có chi phí cố định là 80 triệu đồng, chi phí biến đổi cho mỗi đơn vị sản phẩm A là 4.000 đồng, giá bán mỗi đơn vị sản phẩm A là 20.000 đồng.

Căn cứ vào tài liệu trên, ta có thể xác lập mối quan hệ giữa sản lượng tiêu thụ, chi phí cố định, chi phí biến đổi, doanh thu và kết quả tiêu thụ theo bảng sau:

Đơn vị: 1.000 đồng

Sản phẩm tiêu thụ	Chi phí cố định	Chi phí biến đổi	Tổng chi phí	Doanh thu	Lãi (+) Lỗ (-)
3.000	80.000	12.000	92.000	60.000	-32.000
4.000	80.000	16.000	96.000	80.000	-16.000
5.000	80.000	20.000	100.000	100.000	-
6.000	80.000	24.000	104.000	120.000	+ 16.000
7.000	80.000	28.000	108.000	140.000	+ 32.000
8.000	80.000	32.000	112.000	160.000	+ 48.000

Căn cứ vào bảng số liệu trên ta thấy khi sản lượng tiêu thụ thu được là 5.000 sản phẩm và đạt được doanh thu bán hàng là 100 triệu đồng, tổng chi phí bỏ ra cũng là 100 triệu đồng, như vậy là hòa vốn.

Áp dụng công thức: $Q_h = \frac{F}{G - v}$

Vậy: $Q_h = \frac{80.000.000}{20.000 - 4.000} = 5.000$ sản phẩm.

Kết luận: Nếu $Q > Q_h$: Doanh nghiệp có lãi.

Nếu $Q = Q_h$: Doanh nghiệp hòa vốn.

Nếu $Q < Q_h$: Doanh nghiệp bị lỗ.

b) Xác định doanh thu hòa vốn kinh tế.

Với các quy ước về ký hiệu sản lượng hòa vốn, chi phí cố định, chi phí biến đổi... như trên, khi có sản lượng hòa vốn là Q_h, thì doanh thu hòa vốn là $S_h = G \times Q_h$

Từ 2 công thức:

$$Q_h = \frac{F}{G - v} \quad (1)$$

$$Q_h = G \times Q_h \quad (2)$$

Ta có: $G \times Q_h = \frac{G \times F}{G - v}$

$$Q_h = \frac{F}{\frac{G-v}{G}} = \frac{F}{1 - \frac{v}{G}}$$

Do $V = v \times Q$

$S = G \times Q$

Cho nên $\frac{V}{S} = \frac{v}{G}$ và thế vào Q_h:

$$Q_h = \frac{F}{1 - \frac{V}{S}}$$

Trong đó: F: Tổng định phí.

V: Tổng biến phí.

S: Tổng doanh thu.

Ví dụ: Doanh nghiệp X có những tài liệu cụ thể về tình hình thu chi trong quý như sau:

- Tổng doanh thu: 540 triệu đồng
- Chi phí trong quý:

+ Định phí gồm:

Tiền thuê mặt bằng:	8 triệu đồng
Tiền khấu hao nhà cửa thiết bị:	5 triệu đồng
Tiền lương tháng và chi phí quản lý:	17 triệu đồng

+ Biến phí gồm:

Mua vật tư chế tạo sản phẩm: 400 triệu đồng

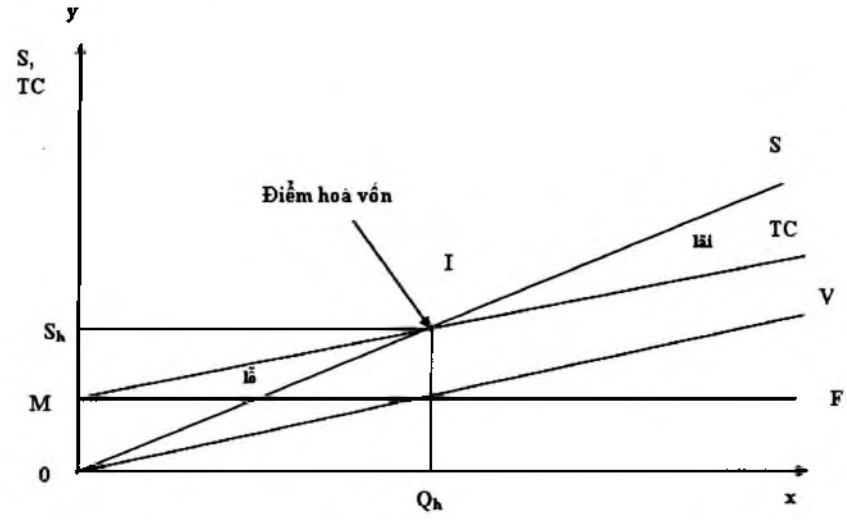
Tiền lương công nhân trực tiếp: 50 triệu đồng

Thay vào công thức trên ta tính được doanh thu tại điểm hòa vốn của doanh nghiệp là:

$$Q_h = \frac{F}{1-\frac{V}{S}} = \frac{50}{1-\frac{450}{540}} = 300 \text{ triệu .}$$

c) Vẽ đồ thị điểm hòa vốn

Đồ thị điểm hòa vốn được mô tả như sau:



Ghi chú:

0x: Là đường biểu thị sản lượng bán ra.

0y: Là trục biểu thị tổng doanh thu (S) và tổng chi phí (TC).

MF: Biểu thị chi phí cố định.

0v: Biểu thị chi phí biến đổi.

MTC: Là đường tổng chi phí (MTC//0v).

0S: Là đường doanh thu.

I: Là điểm hòa vốn.

S_h: Là doanh thu hòa vốn.

Tỷ lệ $\frac{V}{G}$ được gọi là tỷ lệ lãi trên biến phí. Tỷ lệ này lớn hay nhỏ có ảnh hưởng tới doanh thu hòa vốn lớn hay nhỏ, điều đó có ý nghĩa lớn đến việc doanh nghiệp phấn đấu giảm chi phí, hạ giá thành sản phẩm. Trong điều kiện giá bán đã được xác định, nếu càng tiết kiệm chi phí thì doanh thu hòa vốn sẽ càng sớm đạt được.

d) Xác định công suất hòa vốn

Trong nhiều trường hợp, cần phải biết huy động bao nhiêu phần trăm (%)

công suất máy móc thiết bị vào sản xuất sản phẩm sẽ đạt được sự hòa vốn, mức huy động năng lực sản xuất cao trên công suất hòa vốn, doanh nghiệp kinh doanh sẽ có lãi; nếu mức huy động năng lực sản xuất thấp so với công suất hòa vốn, doanh nghiệp sẽ bị lỗ.

Theo công thức xác định sản lượng hòa vốn thì tại điểm hòa vốn, chênh lệch giữa tổng doanh thu bán hàng với tổng chi phí biến đổi sẽ bằng tổng chi phí cố định. Tức là từ công thức:

$$Q_h = \frac{F}{G-v}, \text{ suy ra: } F = Q_h (G - v) = Q_h.G - Q_h.v$$

Khi huy động 100% công suất đạt sản lượng là Q thì chênh lệch giữa tổng doanh thu bán hàng với tổng chi phí biến đổi là Q(G - v). Cứ 1% công suất sẽ ứng với mức chênh lệch $\frac{Q(G-v)}{100}$. Vậy cần có h% công suất để chênh lệch đủ bù đắp chi phí cố định là F.

$$F = h\% \frac{Q(G-v)}{100}$$

$$h\% = \frac{F}{Q(G-v)} \times 100\%$$

Qua chỉ số h%, người quản lý có thể xem xét doanh nghiệp có thể đạt được điểm hòa vốn trong kỳ hay không.

Khoảng cách giữa 1 (100%) với h% gọi là khoảng cách an toàn về công suất; nếu gọi khoảng cách này là k% thì k% = 1 - h%.

Ví dụ: Một doanh nghiệp chuyên sản xuất sản phẩm A, có F = 20 triệu đồng. G = 10.000 đồng và v = 5.000 đồng. Cần huy động bao nhiêu công suất để không bị lỗ (hòa vốn). Biết rằng công suất thiết kế là 5.000 sản phẩm A/năm.

$$\text{Ta có: } h\% = \frac{20.000.000}{5.000\ (10.000-5.000)} \times 100\% = 80\%.$$

Vậy nếu không bị lỗ, cần huy động ít nhất 80% công suất hiện có, và khoảng cách an toàn còn lại là k% = 100% - 80% = 20%.

e) Xác định thời gian đạt điểm hòa vốn

Gọi t là thời gian đạt điểm hòa vốn (t tháng).

Q_h là sản lượng hòa vốn và Q là sản lượng có thể sản xuất được trong năm thì:

$$t = \frac{Q_h}{\frac{Q}{12}} = \frac{Q_h \times 12}{Q}$$

Với ví dụ trên, Q_h = 4.000 sản phẩm, và nếu Q = 5.000 sản phẩm thì:

$$t = \frac{4.000 \times 12}{5.000} = 9,6 \text{ tháng}$$

Điều đó có nghĩa là doanh nghiệp cần 9,6 tháng để sản xuất mới đủ sản lượng để hòa vốn (với giả thiết sản xuất là đều đặn và liên tục).

f) Xác định sản lượng tiêu thụ để đạt lợi nhuận dự kiến

Mục tiêu hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp không phải là hòa vốn mà kinh doanh vì mục tiêu lợi nhuận. Doanh nghiệp cần xác định muốn đạt được chỉ tiêu lợi nhuận đã đề ra thì cần sản xuất và tiêu thụ bao nhiêu sản phẩm?

Nếu gọi:

P_f: là lợi nhuận cần đạt được (lợi nhuận trước lãi vay và trước thuế).

Q_f: là sản lượng cần tiêu thụ để đạt được P_f

Ta có: Lợi nhuận = Doanh thu - Chi phí

Hay: $P_f = g.Q_f - (F + v.Q_f)$

$= (G - v).\ Q_f - F$

$$\Rightarrow Q_f = \frac{P_f + F}{G - v}$$

Ví dụ: Cũng ví dụ trên, giả sử trong năm kế hoạch doanh nghiệp muốn đạt được 48 triệu đồng lợi nhuận thì cần sản xuất và tiêu thụ bao nhiêu sản phẩm?

Ta có:

$$Q_f = \frac{48.000.000 + 80.000.000}{20.000 - 4.000} = 8.000 \text{ sản phẩm.}$$

Vậy để có được 48 triệu đồng lợi nhuận thì doanh nghiệp phải sản xuất và tiêu thụ 8.000 sản phẩm.

- Phân tích điểm hòa vốn có ý nghĩa quan trọng đối với các nhà quản lý doanh nghiệp.

+ Xem xét mối quan hệ giữa chi phí, doanh thu và lợi nhuận để từ đó lựa chọn phương án sản xuất có hiệu quả nhất.

+ Giúp các nhà quản lý xem xét cần sản xuất bao nhiêu sản phẩm để không bị lỗ với các điều kiện tương ứng không thay đổi (như chi phí, giá bán...).

2.2. Đòn bẩy kinh doanh

Đòn bẩy kinh doanh đo lường sự thay đổi của lợi nhuận kinh doanh do sự thay đổi của doanh thu bán hàng.

Tác động của đòn bẩy kinh doanh sẽ tăng lên nếu một sự biến động nhỏ của khối lượng bán hàng tạo ra một sự thay đổi lớn của kết quả kinh doanh.

Tác động của đòn bẩy kinh doanh sẽ giảm nếu một sự thay đổi nhỏ của khối lượng bán hàng sẽ tạo ra một sự thay đổi nhỏ hơn của kết quả kinh doanh.

- Xác định mức độ tác động của đòn bẩy kinh doanh.

$$\text{Mức độ ảnh hưởng của đòn bẩy kinh doanh (DOL)} = \frac{\text{Tỷ lệ thay đổi của lợi nhuận trước thuế và lãi vay}}{\text{Tỷ lệ thay đổi của doanh thu hay sản lượng bán hàng}}$$

Gọi: F: Chi phí cố định kinh doanh (không bao gồm lãi vay)

v: Chi phí biến đổi một đơn vị sản phẩm

g: Giá bán đơn vị sản phẩm

Q: Số lượng sản phẩm bán ra

P: Lợi nhuận trước thuế và lãi vay

$$\text{Khi đó: } DOL = \frac{\frac{\Delta P}{P}}{\frac{\Delta Q}{Q}} = \frac{\frac{\Delta Q(g-v)}{Q(g-v)-F}}{\frac{\Delta Q}{Q}} = \frac{Q(g-v)}{Q(g-v)-F}$$

Ví dụ: Một doanh nghiệp sản xuất sản phẩm A, giá bán đơn vị sản phẩm là 200.000 đồng; chi phí cố định là 600 triệu đồng; chi phí biến đổi là 160.000 đồng/sản phẩm. Yêu cầu tính giới hạn sinh lãi của doanh nghiệp và hệ số đòn bẩy kinh doanh ở mức sản xuất 25.000 sản phẩm A.

Căn cứ số liệu trên, điểm hòa vốn sản lượng sẽ là:

$$Q_h = \frac{600.000.000}{200.000 - 160.000} = 15.000 \text{ sản phẩm.}$$

Mức độ tác động của đòn bẩy kinh doanh ở mức khối lượng sản xuất 25.000 đơn vị sản phẩm là:

$$DOL = \frac{25.000(200.000 - 160.000)}{25.000(200.000 - 160.000) - 600.000.000} = 2,50$$

Mức độ tác động của đòn bẩy kinh doanh phản ánh khi doanh nghiệp đã có mức sản xuất 25.000 sản phẩm, nếu tăng 1% khối lượng hàng bán sẽ làm tăng 2,5% lợi nhuận trước thuế và lãi vay.

Xem xét đòn bẩy kinh doanh của doanh nghiệp có thể nhận xét:

- Ở những mức sản lượng tiêu thụ sản phẩm hay doanh thu khác nhau thì mức độ tác động của đòn bẩy kinh doanh cũng có sự khác nhau.

- Mức độ tác động của đòn bẩy kinh doanh cũng là một trong những thước đo mức độ rủi ro của doanh nghiệp.

Nghiên cứu đòn bẩy kinh doanh có ý nghĩa rất quan trọng đối với các nhà quản trị doanh nghiệp. Nó giúp cho các nhà quản trị thấy được mối quan hệ giữa thị trường yếu tố đầu ra với quyết định về quy mô kinh doanh và quyết định đầu tư vào các loại tài sản, từ đó đưa ra quyết định đầu tư một cách hợp lý nhằm gia tăng trực tiếp lợi nhuận trước lãi vay và thuế để rồi gia tăng tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu hay thu nhập trên một cổ phần, đồng thời phải tính đến rủi ro kinh doanh có thể gặp phải.

3. Lợi nhuận và phân phối lợi nhuận trong doanh nghiệp

3.1. Khái niệm

Lợi nhuận là kết quả tài chính cuối cùng của các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp (hay các công ty) là khoản tiền chênh lệch giữa doanh thu và chi phí mà doanh nghiệp đã bỏ ra để đạt được doanh thu đó từ các hoạt động của doanh nghiệp mang lại.

Lợi nhuận = Doanh thu - Chi phí tạo ra doanh thu

- Ý nghĩa của lợi nhuận doanh nghiệp.

Hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp đạt được lợi nhuận có ý nghĩa rất quan trọng.

+ Lợi nhuận giữ vị trí quan trọng trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, quyết định sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp; một trong những mục tiêu hàng đầu của doanh nghiệp là lợi nhuận, nếu một doanh nghiệp bị thua lỗ liên tục, kéo dài thì doanh nghiệp sẽ sớm lâm vào tình trạng bị phá sản.

+ Lợi nhuận là nguồn tài chính quan trọng đảm bảo cho doanh nghiệp tăng trưởng một cách ổn định, vững chắc, đồng thời cũng là nguồn thu quan trọng của ngân sách nhà nước.

+ Lợi nhuận còn là nguồn lực tài chính chủ yếu để cải thiện đời sống vật chất và tinh thần của người lao động trong doanh nghiệp.

+ Lợi nhuận là một chỉ tiêu chất lượng tổng hợp phản ánh hiệu quả của toàn bộ hoạt động sản xuất kinh doanh, việc giảm chi phí sản xuất hạ giá thành sản phẩm sẽ làm lợi nhuận tăng lên một cách trực tiếp khi các điều kiện khác không đổi. Do đó, lợi nhuận là một chỉ tiêu đánh giá chất lượng hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

3.2. Nội dung

Nội dung của lợi nhuận doanh nghiệp bao gồm: Lợi nhuận hoạt động sản xuất kinh doanh, lợi nhuận hoạt động tài chính và lợi nhuận khác.

- Lợi nhuận hoạt động sản xuất kinh doanh: là số lợi nhuận thu được từ hoạt động sản xuất kinh doanh thường xuyên của doanh nghiệp. Đây là bộ phận lợi nhuận chủ yếu của doanh nghiệp.

- Lợi nhuận hoạt động sản xuất kinh doanh là khoản chênh lệch giữa doanh thu của hoạt động sản xuất kinh doanh trừ đi chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh bao gồm giá thành toàn bộ sản phẩm hàng hoá, dịch vụ đã tiêu thụ và thuế gián thu phải nộp theo quy định.

- Lợi nhuận hoạt động tài chính: là số thu lớn hơn số chi phí của các hoạt động tài chính, bao gồm: hoạt động cho thuê tài sản, mua bán chứng khoán; mua bán ngoại tệ; lãi tiền gửi ngân hàng thuộc vốn kinh doanh, lãi cho vay vốn, lợi tức cổ phần và lợi nhuận được chia từ phần vốn góp liên doanh, hợp doanh, hoàn nhập số dư khoản dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán.

- Lợi nhuận hoạt động khác: là số thu lớn hơn số chi của các hoạt động khác bao gồm: khoản phải trả nhưng không trả được do phía chủ nợ, khoản nợ khó đòi đã duyệt bỏ nay thu hồi được; lợi nhuận từ quyền sở hữu, quyền sử dụng tài sản; khoản thu vật tư, tài sản thừa sau khi đã bù trừ hao hụt, mất mát; khoản chênh lệch do thanh lý, nhượng bán tài sản; lợi nhuận các năm trước phát hiện năm nay; hoàn nhập số dư các khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho, dự phòng nợ phải thu khó đòi; tiền trích bảo hành sản phẩm còn thừa khi hết hạn bảo hành.

3.3. Các chỉ tiêu về lợi nhuận

- Mức lợi nhuận tuyệt đối bao gồm:

+ Lợi nhuận trước thuế thu nhập và lãi vay (EBIT: Earning Before Interest and Tax).

+ Lợi nhuận trước thuế thu nhập doanh nghiệp (EBT: Earning Before Tax).

+ Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp.

- Mức lợi nhuận tương đối:

Để đánh giá, so sánh chất lượng hoạt động kinh doanh ngoài chỉ tiêu lợi nhuận tuyệt đối, còn phải dùng chỉ tiêu lợi nhuận tương đối - đó là tỷ suất lợi nhuận (hay mức doanh lợi) vì:

Thứ nhất, do điều kiện sản xuất kinh doanh, điều kiện vận chuyển thị trường tiêu thụ, thời điểm tiêu thụ khác nhau, thường làm cho lợi nhuận doanh nghiệp cũng không giống nhau

Thứ hai, các doanh nghiệp cùng loại nếu quy mô sản xuất khác nhau thì lợi nhuận thu được sẽ khác nhau. Ở những doanh nghiệp lớn nếu công tác quản lý kém nhưng số lợi nhuận thu được vẫn có thể lớn hơn những doanh nghiệp có quy mô sản xuất nhỏ nhưng công tác quản lý tốt hơn.

Có nhiều cách xác định mức lợi nhuận tương đối, mỗi cách có nội dung kinh tế khác nhau. Sau đây là một số cách tính tỷ suất lợi nhuận:

+ Tỷ suất lợi nhuận vốn kinh doanh: là quan hệ giữa số lợi nhuận đạt được với số vốn sử dụng bình quân trong kỳ (gồm vốn cố định và vốn lưu động bình quân)

Công thức tính: $T_{SV} = \frac{P}{V_{pq}} x100$

Trong đó:

T_{SV}: Tỷ suất lợi nhuận vốn

P: Lợi nhuận trong kỳ - là số lợi nhuận thu được chưa trừ thuế thu nhập doanh nghiệp để xem xét mức sinh lời chung.

V_{bq}: Tổng số vốn kinh doanh sử dụng bình quân trong kỳ (vốn cố định và vốn lưu động hoặc vốn chủ sở hữu).

Vốn cố định là nguyên giá tài sản cố định trừ đi số đã khấu hao

Vốn lưu động bao gồm vốn dự trữ sản xuất, vốn sản xuất và vốn thành phẩm.

Nhận xét: Việc sử dụng tỷ suất lợi nhuận vốn nói lên trình độ sử dụng tài sản, vật tư, tiền vốn của doanh nghiệp, thông qua đó kích thích sử dụng vốn đạt hiệu quả cao.

+ Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu (doanh lợi vốn chủ sở hữu): là quan hệ tỷ lệ giữa số lợi nhuận ròng (lợi nhuận sau thuế thu nhập) so với vốn chủ sở hữu bình quân.

Công thức tính:

$$T_{SVCSH} = \frac{\text{Lợi nhuận ròng}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}} x100$$

Nhận xét: Mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp là tạo ra lợi nhuận ròng cho các chủ sở hữu của doanh nghiệp. Doanh lợi vốn chủ sở hữu là chỉ tiêu đánh giá mức độ thực hiện mục tiêu này.

+ Tỷ suất lợi nhuận giá thành: là quan hệ tỷ lệ giữa lợi nhuận do hoạt động kinh doanh mang lại so với giá thành toàn bộ của sản phẩm hàng hoá tiêu thụ trong kỳ.

Công thức tính:

$$T_{SZ} = \frac{P}{Z_t} x100$$

Trong đó:

T_{SZ}: Tỷ suất lợi nhuận giá thành

P: Lợi nhuận do hoạt động kinh doanh mang lại (không bao gồm lợi nhuận từ các hoạt động khác).

Z_t: Giá thành toàn bộ sản phẩm hàng hoá tiêu thụ trong kỳ.

Nhận xét: Thông qua tỷ suất lợi nhuận giá thành có thể thấy rõ hiệu quả của chi phí bỏ vào sản xuất và tiêu thụ sản phẩm.

+ Tỷ suất lợi nhuận doanh thu bán hàng: là một chỉ số tổng hợp phản ánh kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Công thức tính:

$$T_{SDT} = \frac{P}{DTBH} x100$$

Trong đó:

T_{SDT}: Tỷ suất lợi nhuận doanh thu bán hàng

P: Lợi nhuận do hoạt động kinh doanh mang lại (không bao gồm lợi nhuận từ các hoạt động khác)

DTBH: Doanh thu bán hàng trong kỳ.

3.4. Kế hoạch hoá lợi nhuận

3.4.1. Căn cứ lập kế hoạch hoá lợi nhuận

- Kế hoạch chi phí hoạt động kinh doanh
- Kế hoạch tiêu thụ sản phẩm
- Kế hoạch doanh thu
- Kế hoạch trích lập và sử dụng các quỹ doanh nghiệp

3.4.2. Kế hoạch hoá lợi nhuận

Kế hoạch lợi nhuận giúp cho nhà quản lý tài chính doanh nghiệp biết trước được quy mô số lãi mà doanh nghiệp sẽ tạo ra, từ đó giúp doanh nghiệp có kế hoạch sắp xếp nhiệm vụ hoạt động sản xuất kinh doanh và tìm các giải pháp phấn đấu thực hiện.

Kế hoạch lợi nhuận hàng năm là một bộ phận của kế hoạch tài chính doanh nghiệp, được lập đồng thời với các kế hoạch khác. Việc dự tính trước được quy mô của lợi nhuận sẽ tạo ra giúp cho doanh nghiệp chủ động sử dụng

nó trong việc phân phối lợi nhuận, chủ động lập kế hoạch đầu tư, đổi mới trang thiết bị,..

Nội dung của lợi nhuận doanh nghiệp như đã phân tích ở trên bao gồm: lợi nhuận hoạt động kinh doanh, lợi nhuận hoạt động tài chính và lợi nhuận hoạt động khác (lợi nhuận bất thường).

Phương pháp xác định lợi nhuận của doanh nghiệp:

a) Phương pháp trực tiếp

Lợi nhuận của doanh nghiệp được xác định trực tiếp từ kết quả của các hoạt động của doanh nghiệp như sau:

- Lợi nhuận hoạt động sản xuất kinh doanh được xác định bằng công thức sau:

Lợi nhuận hoạt động SXKD (hay bán hàng) = Doanh thu thuần về bán hàng - Giá trị vốn hàng bán ra - Chi phí bán hàng - Chi phí quản lý doanh nghiệp

Hoặc có thể xác định:

Lợi nhuận hoạt động sản xuất kinh doanh = Doanh thu thuần về bán hàng - Giá thành toàn bộ của sản phẩm hàng hóa, dịch vụ bán trong kỳ

Doanh thu thuần = Doanh thu tiêu thụ - Các khoản giảm trừ doanh thu

Các chỉ tiêu doanh thu bán hàng, doanh thu thuần, hàng bán bị trả lại, giảm giá hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp đã được nghiên cứu ở phần trên.

Giá vốn hàng bán là trị giá vốn của sản phẩm, vật tư, hàng hoá, lao vụ, dịch vụ đã tiêu thụ. Đối với sản phẩm, lao vụ, dịch vụ đã tiêu thụ, giá vốn hàng bán là giá thành sản xuất (giá thành công xưởng) hay chi phí sản xuất. Với vật tư tiêu thụ, giá vốn hàng bán là giá thực tế ghi sổ, còn với hàng hoá tiêu thụ, giá vốn hàng bán bao gồm trị giá mua của hàng đã tiêu thụ cộng với chi phí thu mua phân bổ cho hàng tiêu thụ.

+ Đối với các doanh nghiệp sản xuất:

Trị giá vốn hàng bán = Giá thành sản xuất của khối lượng sản phẩm tiêu thụ trong kỳ

Giá thành sản xuất của khối lượng sản phẩm tiêu thụ trong kỳ = Giá thành sản xuất của khối lượng sản phẩm tồn kho đầu kỳ + Giá thành sản xuất của khối lượng sản phẩm sản xuất trong kỳ - Giá thành sản xuất của khối lượng sản phẩm tồn kho cuối kỳ

+ Đối với doanh nghiệp thương nghiệp:

Trị giá vốn hàng bán = Trị giá mua vào của hàng hoá bán ra

Trị giá mua vào của hàng hoá bán ra = Trị giá hàng hoá tồn kho đầu kỳ + Trị giá hàng hoá mua vào trong kỳ - Trị giá hàng hoá tồn kho cuối kỳ

Lợi nhuận gộp (lãi gộp) là số chênh lệch giữa doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ với giá vốn hàng bán.

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp là số lợi nhuận thuần từ hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ (là số chênh lệch giữa lợi nhuận gộp với chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp)

- Lợi nhuận hoạt động tài chính: Được xác định theo công thức sau:

Lợi nhuận hoạt động tài chính = Doanh thu hoạt động tài chính - Chi phí hoạt động tài chính - Thuế gián thu (nếu có)

- Lợi nhuận khác:

Lợi nhuận khác = Thu nhập khác - Chi phí khác - Thuế gián thu (nếu có)

Lợi nhuận trước thuế của doanh nghiệp được xác định như sau:

Lợi nhuận trước thuế = Lợi nhuận hoạt động kinh doanh + Lợi nhuận hoạt động tài chính + Lợi nhuận khác

Lợi nhuận sau thuế = Lợi nhuận trước thuế - Thuế thu nhập doanh nghiệp

Hoặc có thể xác định:

Lợi nhuận sau thuế = Lợi nhuận trước thuế x (1 - thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp)

Tổng lợi nhuận trước thuế (kết quả từ các hoạt động sản xuất kinh doanh) của doanh nghiệp bao gồm tổng số lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh và lợi nhuận thuần từ hoạt động tài chính và hoạt động khác, thu nhập từ hoạt động tài chính và hoạt động khác; chi phí từ hoạt động tài chính và hoạt động khác.

Nhận xét: Cách xác định lợi nhuận như trên là đơn giản, dễ tính, do đó được áp dụng rộng rãi trong các doanh nghiệp. Đối với doanh nghiệp sản xuất nhiều mặt hàng thì khối lượng công việc tính toán sẽ lớn.

b) Phương pháp gián tiếp (xác định lợi nhuận qua các bước trung gian)

Ngoài phương pháp xác định lợi nhuận đã trình bày ở phần trên còn có thể xác định lợi nhuận của doanh nghiệp trong kỳ bằng cách tiến hành tính dần lợi nhuận của doanh nghiệp qua từng khâu hoạt động. Cách tính này cho phép người quản lý nắm được quá trình hình thành lợi nhuận và tác động của từng khâu hoạt động đến kết quả hoạt động kinh doanh cuối cùng của doanh nghiệp là lợi nhuận sau thuế hay còn gọi là lợi nhuận ròng.

Dưới đây là cách xác định lợi nhuận theo phương pháp gián tiếp

XÁC ĐỊNH LỢI NHUẬN CỦA DOANH NGHIỆP

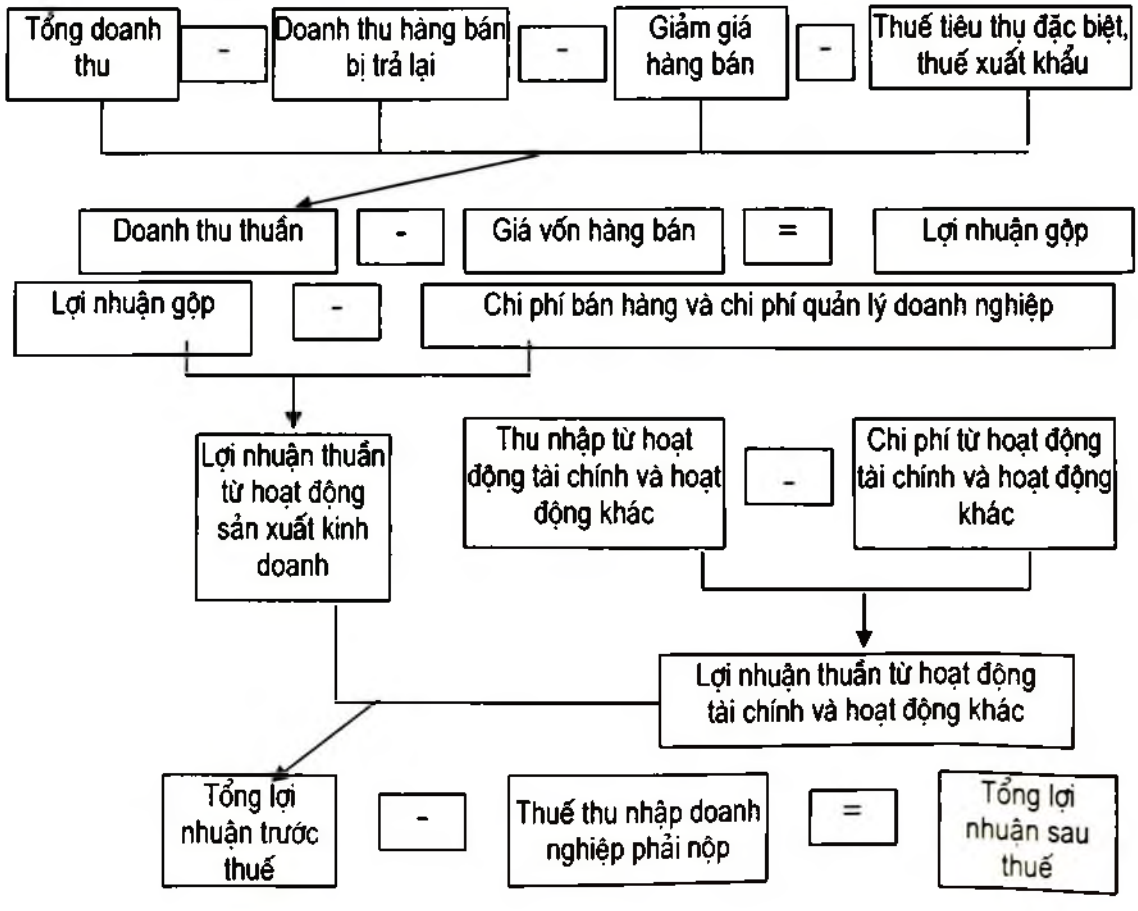
Đơn vị:.....

Số TT	Các chỉ tiêu	Năm N	Năm N+1
1	Doanh thu bán hàng		
2	Các khoản giảm trừ		
3	Doanh thu thuần về bán hàng (3 = 2 -1)		

Số TT	Các chỉ tiêu	Năm N	Năm N+1
4	Trị giá vốn hàng bán		
5	Lợi nhuận gộp về hoạt động kinh doanh (5 = 3 - 4)		
6	Chi phí bán hàng		
7	Chi phí quản lý doanh nghiệp		
8	Lợi nhuận hoạt động kinh doanh (8 = 5 - 6 - 7)		
9	Thu nhập hoạt động tài chính		
10	Chi phí hoạt động tài chính		
11	Lợi nhuận hoạt động tài chính (11 = 9 - 10)		
12	Thu nhập hoạt động khác		
13	Chi phí hoạt động khác		
14	Lợi nhuận hoạt động khác (14 = 12 -13)		
15	Lợi nhuận trước thuế (15 = 8 + 11 + 14)		
16	Thuế thu nhập doanh nghiệp (25%)		
17	Lợi nhuận sau thuế (17 = 15 - 16)		

Cơ cấu các chỉ tiêu trên báo cáo kết quả kinh doanh có thể biểu diễn qua sơ đồ sau:

CƠ CẤU CÁC CHỈ TIÊU TRÊN BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH



3.5. Phân phối lợi nhuận của doanh nghiệp

Phân phối lợi nhuận là một vấn đề tài chính rất quan trọng, nó không phải là việc phân chia theo số học một cách đơn thuần mà là việc giải quyết tổng hợp các mối quan hệ về lợi ích giữa doanh nghiệp, Nhà nước và người lao động.

Nhìn chung lợi nhuận thực hiện hay lợi nhuận trước thuế của doanh nghiệp được phân phối theo hướng chủ yếu sau:

- Bù đắp phần bị lỗ của năm trước (nếu có) theo quy định của Luật thuế thu nhập doanh nghiệp.

- Nộp thuế thu nhập doanh nghiệp.

Phần lợi nhuận sau thuế còn lại căn cứ vào quy định của pháp luật, thì chủ sở hữu của doanh nghiệp sẽ thực hiện việc phân phối lợi nhuận sau thuế. Việc phân phối chi tiết số lợi nhuận này sẽ do chủ sở hữu của từng loại hình doanh nghiệp quyết định cụ thể. Trong phân phối, sẽ được trích một số loại quỹ sau:

+ Trích lập quỹ dự phòng tài chính nhằm bù đắp những tổn thất hay thiệt hại xảy ra trong quá trình kinh doanh (ngoài phần được công ty bảo hiểm đã bồi thường (nếu có)).

+ Doanh nghiệp giữ lại một phần lợi nhuận để tái đầu tư nhằm tăng thêm vốn hoạt động; ở Việt Nam, phần này được thực hiện dưới hình thức quỹ đầu tư phát triển.

+ Trích một phần lợi nhuận dùng để cải thiện đời sống vật chất và tinh thần của người lao động, động viên, khuyến khích họ nâng cao tinh thần trách nhiệm trong sản xuất, hoặc giảm bớt một số khó khăn; ở Việt Nam, phần này được thực hiện dưới hình thức trích lập quỹ phúc lợi và quỹ khen thưởng.

3.6. Biện pháp tăng lợi nhuận

- Thực hiện tiết kiệm chi phí, hạ giá thành sản phẩm hàng hóa, dịch vụ là con đường cơ bản để tăng lợi nhuận. Nếu như giá bán và mức thuế đã được xác định thì lợi nhuận đơn vị sản phẩm tăng lên hay giảm bớt là do giá thành sản phẩm quyết định. Trong kinh doanh, doanh nghiệp cần quan tâm đến chi phí quản lý, tìm biện pháp để giảm chi phí, loại trừ những chi phí bất hợp lý, bất hợp lệ.

- Tăng doanh thu hoạt động kinh doanh cũng là một biện pháp cơ bản tăng lợi nhuận doanh nghiệp. Trước hết, doanh nghiệp cần tăng khối lượng hàng hóa, dịch vụ sản xuất và đưa ra thị trường. Bên cạnh đó, cần chú ý nâng cao chất lượng sản phẩm bán ra ở thị trường trong nước và xuất khẩu.

- Xây dựng một thương hiệu có uy tín cho doanh nghiệp.

- Đầu tư đổi mới thiết bị một cách hiệu quả.

3.7. Các quỹ của doanh nghiệp

Doanh nghiệp sau khi tiến hành phân phối lợi nhuận sau thuế, sẽ hình thành các loại quỹ như sau:

3.7.1. Quỹ dự phòng tài chính

Quỹ này dùng để:

- Bù đắp những khoản chênh lệch từ những tổn thất thiệt hại về tài sản do những nguyên nhân khách quan gây ra hoặc các rủi ro mà doanh nghiệp gặp phải sau khi đã được cơ quan bảo hiểm bồi thường, nếu những tài sản đó được doanh nghiệp mua bảo hiểm.

- Bù đắp các khoản lỗ của công ty theo quyết định của Hội đồng quản trị.

3.7.2. Quỹ đầu tư phát triển

Quỹ này được sử dụng vào việc đầu tư mở rộng sản xuất, phát triển kinh doanh; đổi mới, thay thế máy móc thiết bị, dây chuyền công nghệ, nghiên cứu ứng dụng các tiến bộ khoa học - kỹ thuật; đổi mới trang thiết bị công nghệ và điều kiện làm việc của doanh nghiệp. Tham gia góp vốn liên doanh, liên kết (nếu có).

3.7.3. Quỹ phúc lợi

Quỹ này dùng để:

- Đầu tư, xây dựng hoặc sửa chữa, bổ sung vốn xây dựng các công trình phúc lợi công cộng của doanh nghiệp; góp vốn đầu tư xây dựng các công trình phúc lợi chung trong ngành, hoặc với các đơn vị khác theo hợp đồng.

- Chi phí cho các hoạt động phúc lợi công cộng của tập thể công nhân viên công ty, phúc lợi xã hội.

- Trợ cấp khó khăn thường xuyên hoặc đột xuất cho người lao động kể cả những trường hợp về hưu, về mất sức, lâm vào hoàn cảnh khó khăn, không nơi nương tựa, hoặc làm công tác từ thiện.

3.7.4. Quỹ khen thưởng

Quỹ này dùng để:

- Thưởng cuối năm hay thường kỳ cho người lao động trong doanh nghiệp về những thành tích họ đã đạt được trong hoạt động kinh doanh.

- Thưởng đột xuất cho những cá nhân, tập thể trong doanh nghiệp có thành tích đột xuất.

- Thưởng cho cá nhân và đơn vị bên ngoài doanh nghiệp do có đóng góp nhiều cho hoạt động kinh doanh, công tác quản lý của doanh nghiệp.

3.7.5. Quỹ thưởng ban điều hành công ty

Quỹ này dùng để thưởng cho hội đồng quản trị, ban giám đốc công ty do có thành tích điều hành công ty đạt hiệu quả cao trong hoạt động kinh doanh.

Chương VI
KẾ HOẠCH HÓA TÀI CHÍNH

1. Phân tích tài chính - tiền đề của kế hoạch hoá tài chính

Phân tích tài chính là vấn đề hết sức quan trọng trong việc đánh giá tình hình doanh nghiệp. Thông qua việc phân tích tài chính cho phép đánh giá được khái quát và toàn diện các mặt hoạt động của doanh nghiệp, thấy rõ những điểm mạnh, những điểm yếu và những tiềm năng của doanh nghiệp. Đối với những người quản lý doanh nghiệp, mục tiêu của việc phân tích tài chính chủ yếu là:

- Đánh giá tình hình tài chính và kết quả hoạt động kinh doanh, từ đó đưa ra các dự báo và kế hoạch tài chính cùng các quyết định tài chính thích hợp.

- Phân tích tài chính nhằm kiểm soát các mặt hoạt động của doanh nghiệp. Trên cơ sở đó đưa ra các biện pháp quản lý thích ứng để thực hiện các mục tiêu của doanh nghiệp.

Đối với người ngoài doanh nghiệp như những người cho vay và các nhà đầu tư, v.v; thì thông qua việc phân tích tài chính để đánh giá khả năng thanh toán, khả năng sinh lời và hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp để có quyết định về cho vay, thu hồi nợ hoặc đầu tư vào doanh nghiệp. Nội dung phân tích tài chính doanh nghiệp rất phong phú. Phần dưới đây chỉ đề cập nội dung phân tích một số vấn đề chủ yếu tại cơ sở cho việc dự báo, lập kế hoạch tài chính của doanh nghiệp.

1.1. Phân tích các hệ số tài chính của doanh nghiệp

1.1.1. Nội dung và tài liệu phân tích hệ số tài chính

Một trong những phương pháp phân tích thường được sử dụng để đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp là phân tích các hệ số tài chính.

Thông qua việc phân tích các hệ số tài chính cho phép đánh giá tổng quát tình hình tài chính của một doanh nghiệp.

Các hệ số tài chính phản ánh đặc trưng tài chính của doanh nghiệp gồm:

- Hệ số về khả năng thanh toán.
- Hệ số về cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư.
- Hệ số về hoạt động.
- Hệ số sinh lời.

Tài liệu chủ yếu để phân tích các hệ số tài chính là bảng cân đối kế toán và bản báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Các báo cáo tài chính là cánh cửa quan trọng để nhận biết tình hình tài chính của doanh nghiệp.

a) Bảng cân đối kế toán

Bảng cân đối kế toán là một báo cáo tài chính tổng hợp, phản ánh tổng quát toàn bộ tài sản hiện có của doanh nghiệp theo hai cách đánh giá: tài sản và nguồn vốn hình thành tài sản tại thời điểm lập báo cáo. Bảng cân đối kế toán là bức ảnh tài chính của doanh nghiệp tại một thời điểm. Bảng cân đối kế toán được lập theo nguyên tắc cân đối: Tổng tài sản = Tổng nguồn vốn.

Về mặt kinh tế, qua việc xem xét phần "Tài sản", cho phép đánh giá tổng quát năng lực và trình độ sử dụng vốn. Về mặt pháp lý, phần "Tài sản" thể hiện số tiềm lực mà doanh nghiệp có quyền quản lý, sử dụng lâu dài gắn với mục đích thu được các khoản lợi ích trong tương lai.

Phần "Tài sản" nằm bên trái (với bảng kết cấu theo kiểu hai bên) của bảng cân đối kế toán, phản ánh quy mô và kết cấu các loại tài sản của doanh nghiệp. Toàn bộ tài sản gồm hai loại:

A. Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn

Phản ánh tổng giá trị tài sản thuộc quyền sở hữu của công ty có đến thời điểm báo cáo. Đây là những tài sản mà thời gian sử dụng, luân chuyển thường dưới một năm hoặc một chu kỳ kinh doanh. Tài sản lưu động bao gồm: tiền, các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn; các khoản phải thu, hàng tồn kho, tài sản lưu động khác, chi sự nghiệp.

B. Tài sản cố định và đầu tư dài hạn

Tài sản cố định và đầu tư dài hạn là chỉ tiêu tổng hợp phản ánh toàn bộ giá trị còn lại của tài sản cố định, giá trị thực của các khoản đầu tư tài chính dài hạn, các khoản chi phí xây dựng cơ bản dở dang và các khoản ký cược, ký quỹ dài hạn của doanh nghiệp tại thời điểm báo cáo.

Kế toán tài sản cố định phải phản ánh ba giá trị của tài sản cố định. Nguyên giá, giá trị hao mòn và giá trị còn lại. Tài sản cố định bao gồm toàn bộ tài sản cố định hiện có thuộc sở hữu của doanh nghiệp hình thành từ các nguồn vốn khác nhau. Ngoài ra, còn bao gồm cả tài sản cố định mà doanh nghiệp thuê dài hạn (thuê tài chính). Tài sản cố định bao gồm: tài sản cố định, các khoản đầu tư tài chính dài hạn, chi phí xây dựng cơ bản dở dang; các khoản ký quỹ, ký cược dài hạn.

Khi xem xét phần "Nguồn vốn", về mặt kinh tế, người sử dụng thấy được thực trạng tài chính của doanh nghiệp. Về mặt pháp lý, người sử dụng bảng cân đối kế toán thấy được trách nhiệm của doanh nghiệp về tổng số vốn đã đăng ký kinh doanh với Nhà nước, về số tài sản đã hình thành bằng vốn vay ngân hàng và vốn vay đối tượng khác cũng như trách nhiệm phải thanh toán các khoản nợ với người lao động, với cổ đông, nhà cung cấp, với trái chủ, với ngân sách...

Phần "Nguồn vốn" nằm bên phải (với bảng kết cấu kiểu hai bên) của bảng cân đối kế toán, phản ánh cơ cấu nguồn vốn được huy động vào sản xuất kinh

doanh. Nó cho biết tài sản của doanh nghiệp được hình thành, được tài trợ từ đâu. Toàn bộ nguồn vốn được chia thành hai mục lớn là nợ phải trả và nguồn vốn chủ sở hữu.

b) Bản báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

Bản báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh là báo cáo tài chính tổng hợp phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định.

Số liệu trên báo cáo này cung cấp những thông tin tổng hợp về phương thức kinh doanh, về việc sử dụng các tiềm năng vốn, lao động, kỹ thuật, kinh nghiệm quản lý của doanh nghiệp và chỉ ra rằng các hoạt động kinh doanh đó đem lại lợi nhuận hay gây ra tình trạng lỗ vốn.

Đây là một báo cáo tài chính được những nhà quản lý tài chính doanh nghiệp rất quan tâm, vì nó được cung cấp số liệu về hoạt động kinh doanh mà doanh nghiệp đã thực hiện trong kỳ. Nó được coi như một bản hướng dẫn để dự tính xem doanh nghiệp đã hoạt động ra sao trong tương lai.

Nội dung của báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh có thể thay đổi theo từng thời kỳ, tuỳ theo yêu cầu quản lý, nhưng phải phản ánh được 4 nội dung cơ bản sau: doanh thu, giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp.

Nội dung báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh gồm 2 phần như sau:

Phần I: Lãi, lỗ, phản ánh tình hình và kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp theo từng hoạt động. Về thực chất, phần I phản ánh chi phí và kết quả kinh doanh theo ba hoạt động: hoạt động sản xuất kinh doanh, hoạt động tài chính, hoạt động khác.

Phần II: Tình hình thực hiện nghĩa vụ với Nhà nước.

c) Chú ý

Khi sử dụng các hệ số tài chính cần chú ý là các hệ số tự nó không có ý nghĩa, chúng chỉ thực sự có ý nghĩa khi được so sánh:

- So sánh hệ số kỳ này với hệ số kỳ trước của cùng doanh nghiệp, qua đó xem xét xu hướng thay đổi về tình hình tài chính của doanh nghiệp.

- So sánh với các hệ số trung bình của các doanh nghiệp trong ngành để đánh giá thực trạng tài chính của doanh nghiệp hoặc so sánh với doanh nghiệp tiên tiến trong ngành để rút ra những nhận định về tình hình tài chính của doanh nghiệp và đưa ra các quyết định tài chính phù hợp.

Khi sử dụng các hệ số tài chính, người phân tích phải hiểu được các yếu tố tham gia vào cấu trúc của hệ số, trên cơ sở đó mới có thể đánh giá được sâu sắc tình hình tài chính doanh nghiệp.

Dưới đây sẽ phân tích các hệ số tài chính thông qua số liệu của cõng ty X:

TRÍCH BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN CỦA CÔNG TY X

Ngày 31 tháng 12 năm N

Đơn vị: Triệu đồng

TT	Tài sản	Số đầu kỳ	Số cuối kỳ	TT	Nguồn vốn	Số đầu kỳ	Số cuối kỳ
A	**Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn**	380	460	**A**	**Nợ phải trả**	500	590
I	Tiền và các khoản tương đương tiền	60	80	I	Nợ ngắn hạn	110	140
1	Tiền	50	75	1	Vay và nợ ngắn hạn	15	30
2	Các khoản tương đương tiền	10	5	2	Phải trả người bán	30	50
II	Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	-	-	3	Người mua trả tiền trước	-	-
III	Các khoản phải thu	70	100	4	Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	17	25
IV	Hàng tồn kho	250	280	5	Phải trả công nhân viên	48	35
V	Tài sản ngắn hạn khác	-	-	II	Nợ dài hạn	390	450
B	**Tài sản cố định và đầu tư dài hạn**	420	560	-	Vay và nợ dài hạn		
I	Các khoản phải thu dài hạn	-	-	**B**	**Vốn chủ sở hữu**	300	430
II	Tài sản cố định	380	490	I	Vốn chủ sở hữu	300	410
-	Nguyên giá	510	665	-	Vốn đầu tư của chủ sở hữu	240	310
-	Giá trị hao mòn luỹ kế	(130)	(175)	-	Thặng dư vốn cổ phần	15	29
III	Bất động sản đầu tư	-	-	-	Quỹ đầu tư phát triển	20	28
IV	Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	30	50	-	Quỹ dự phòng tài chính	15	17
V	Tài sản dài hạn khác	10	20	-	Lợi nhuận chưa phân phối	10	26
				II	Nguồn kinh phí và quỹ khác	-	20
	Tổng cộng tài sản	800	1.020		Tổng cộng nguồn vốn	800	1.020

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM N CỦA CÔNG TY X

Đơn vị : Triệu đồng

	Chỉ tiêu	Năm trước	Năm nay
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	1.370	1.700
2	Các khoản giảm trừ	150	195
3	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	1.220	1.505
4	Giá vốn hàng bán	960	1.175
5	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	260	330
6	Chi phí bán hàng	55	80
7	Chi phí quản lý doanh nghiệp	85	110
8	Lợi nhuận bán hàng và cung cấp dịch vụ	120	140
9	Doanh thu hoạt động tài chính	30	55
10	Chi phí hoạt động tài chính	60	85
	Trong đó: Chi phí lãi vay	60	85
11	Lợi nhuận từ hoạt động tài chính	- 30	- 30
12	Thu nhập khác	-	-
13	Chi phí khác		
14	Lợi nhuận khác	-	-
15	Tổng lợi nhuận trước thuế	90	110
16	Thuế thu nhập doanh nghiệp	22,5	27,5
17	Lợi nhuận sau thuế	67,5	82,5

1.1.2. Phân tích tổng quát tình hình tài chính của doanh nghiệp

Dựa trên cơ sở số liệu của bảng cân đối kế toán và báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, phân tích tổng quát tình hình tài chính doanh nghiệp nhằm nhìn nhận bao quát ban đầu tình hình của doanh nghiệp, thông thường cần xem xét một số biến động chủ yếu sau giữa cuối năm và đầu năm hoặc của năm nay so với năm trước:

- Sự tăng, giảm tổng tài sản.
- Sự biến động của nợ phải trả.
- Sự tăng trưởng của doanh thu thuần bán hàng, giá vốn của hàng bán, lợi nhuận bán hàng, lợi nhuận sau thuế.

Qua nghiên cứu công ty X có thể thấy tổng sản lượng cuối kỳ so với đầu kỳ tăng 25% là số tăng khá lớn, trong khi đó nợ phải trả chỉ tăng 18%. Doanh thu thuần bán hàng năm nay so với năm trước tăng 22,95%, mặc dù có thấp hơn chút ít so với tốc độ tăng tài sản, nhưng nhìn chung tình hình tăng

trưởng của công ty là khả quan. Giá vốn hàng bán chỉ tăng 22,4% thấp hơn tốc độ tăng doanh thu, đó là dấu hiệu tốt trong việc quản lý chi phí sản xuất và giá thành sản xuất. Lợi nhuận bán hàng tăng 20,1% và lợi nhuận sau thuế tăng 16,6% so với năm trước. Đây cũng là dấu hiệu tốt và sự phát triển của công ty, tuy vậy tốc độ tăng lợi nhuận chưa thỏa đáng so với sự tăng tài sản và doanh thu.

1.1.3. Phân tích hệ số tài chính

a) Hệ số khả năng thanh toán

Để đánh giá khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn khi chúng đến kỳ hạn thanh toán, người ta thường sử dụng các chỉ tiêu chủ yếu sau:

- Hệ số khả năng thanh toán hiện thời hay khả năng thanh toán nợ ngắn hạn:

Hệ số này được tính bằng cách lấy tổng tài sản lưu động tài sản ngắn hạn chia cho số nợ ngắn hạn của doanh nghiệp:

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán hiện thời} = \frac{\text{Tổng tài sản ngắn hạn}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Tổng tài sản lưu động bao hàm cả khoản đầu tư tài chính ngắn hạn. Số nợ ngắn hạn là những khoản nợ phải trả trong khoảng thời gian dưới 12 tháng bao gồm: các khoản vay ngắn hạn, phải trả cho người bán, thuế và các khoản phải trả người lao động, nợ dài hạn đến hạn phải trả, các khoản phải trả khác có thời hạn dưới 12 tháng.

Hệ số này phản ánh khả năng chuyển đổi tài sản thành tiền để trang trải các khoản nợ ngắn hạn, vì thế, hệ số này cũng thể hiện mức độ đảm bảo thanh toán các khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp.

Để đánh giá hệ số này cần dựa vào hệ số trung bình của các doanh nghiệp trong cùng ngành. Cần thấy rằng, hệ số này ở các ngành nghề kinh doanh khác nhau có sự khác nhau. Một căn cứ quan trọng để đánh giá là so sánh với hệ số thanh toán ở các thời kỳ trước đó của doanh nghiệp.

Thông thường, khi hệ số này thấp thể hiện khả năng trả nợ của doanh nghiệp yếu và cũng là dấu hiệu báo trước những khó khăn tiềm ẩn về tài chính mà doanh nghiệp có thể gặp phải trong việc trả nợ. Hệ số này cao cho thấy doanh nghiệp có khả năng cao trong việc sẵn sàng thanh toán các khoản nợ đến hạn.

Tuy nhiên, trong một số trường hợp hệ số này quá cao chưa chắc đã phản ánh năng lực thanh toán của doanh nghiệp là tốt. Do vậy để đánh giá đúng hơn cần xem xét thêm tình hình của doanh nghiệp.

Căn cứ vào bảng cân đối kế toán của công ty X nêu trên có thể xác định:

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán hiện thời đầu kỳ} = \frac{380}{110} \approx 3{,}45$$

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán cuối kỳ} = \frac{460}{140} \approx 3,28$$

Giả sử hệ số trung bình của ngành là 2,5 thì hệ số thanh toán hiện thời của công ty ở cuối kỳ so với đầu kỳ là thấp hơn, tuy nhiên so với hệ số trung bình của ngành lại là quá cao. Điều này chưa chắc đã tốt, có thể công ty có một bộ phận hàng tồn kho bị ứ đọng lại ở khoản phải thu quá lớn. Để đánh giá được sát hơn cần kết hợp xem xét các chỉ tiêu khác hoặc đi sâu xem xét chi tiết hơn.

- Hệ số thanh toán nhanh: Là một chỉ tiêu đánh giá chặt chẽ hơn khả năng thanh toán của doanh nghiệp, được xác định bằng tài sản lưu động trừ đi hàng tồn kho và chia cho số nợ ngắn hạn. Ở đây, hàng tồn kho bị loại trừ ra, bởi lẽ trong tài sản lưu động, hàng tồn kho được coi là loại tài sản có tính thanh khoản thấp hơn. Hệ số này được xác định bằng công thức sau:

$$\text{Hệ số thanh toán nhanh} = \frac{\text{Tổng tài sản ngắn hạn - Hàng tồn kho}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Đối với công ty X:

$$\text{Hệ số thanh toán nhanh đầu kỳ} = \frac{380 - 250}{110} \approx 1,18$$

$$\text{Hệ số thanh toán nhanh cuối kỳ} = \frac{460 - 280}{140} \approx 1,28$$

Hệ số trung bình của ngành là 1,5. Như vậy, khả năng thanh toán nhanh của công ty ở cuối kỳ đã được cải thiện tốt hơn đầu kỳ, tuy nhiên, so với hệ số trung bình của ngành khi còn thấp. Điều đó cho thấy, công ty cần phải chú ý hơn đến việc đảm bảo khả năng thanh toán.

Ngoài hai hệ số trên, để đánh giá sát hơn khả năng thanh toán của doanh nghiệp còn có thể sử dụng chỉ tiêu hệ số vốn bằng tiền hay còn có thể gọi là hệ số thanh toán tức thời, được xác định bằng công thức sau:

$$\text{Hệ số thanh toán tức thời} = \frac{\text{Tiền + Các khoản tương đương tiền}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Ở đây, tiền bao gồm tiền mặt, tiền gửi, tiền đang chuyển. Các khoản tương đương tiền là các khoản đầu tư ngắn hạn về chứng khoán, các khoản đầu tư ngắn hạn khác có thể dễ dàng chuyển đổi thành tiền trong thời hạn ba tháng và không gặp rủi ro lớn. Đối với công ty X:

$$\text{Hệ số thanh toán tức thời đầu kỳ} = \frac{60 \text{ tr}}{110 \text{ tr}} \approx 0,54$$

$$\text{Hệ số thanh toán tức thời cuối kỳ} = \frac{80 \text{ tr}}{140 \text{ tr}} \approx 0,57$$

Hệ số trung bình của ngành là 0,7. Hệ số vốn bằng tiền cuối kỳ so với đầu kỳ đã có sự tăng lên tương đối khá. Nhưng so với ngành vẫn còn thấp.

- Hệ số thanh toán lãi vay:

Đây cũng là một hệ số cần xem xét khi phân tích kết cấu tài chính của doanh nghiệp và cũng phản ánh mức độ rủi ro có thể gặp phải đối với các chủ nợ.

Lãi tiền vay là khoản chi phí sử dụng vốn vay mà doanh nghiệp có nghĩa vụ phải trả đúng hạn cho các chủ nợ. Một doanh nghiệp vay nợ nhiều nhưng kinh doanh không tốt, mức sinh lời của đồng vốn quá thấp hoặc bị thua lỗ thì khó có thể đảm bảo thanh toán tiền lãi vay đúng hạn.

Hệ số thanh toán lãi vay được xác định theo công thức sau:

$$\text{Hệ số thanh toán lãi vay} = \frac{\text{Lợi nhuận trước lãi vay và thuế}}{\text{Số lãi tiền vay phải trả trong kỳ}}$$

Dựa vào số liệu của bản báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh có thể xác định được hệ số này.

Đối với công ty X, hệ số thanh toán lãi tiền vay:

$$\text{Kỳ trước} = \frac{150 \text{ tr}}{60 \text{ tr}} = 2,5 .$$

$$\text{Kỳ này} = \frac{195 \text{ tr}}{85 \text{ tr}} \approx 2,29 .$$

Hệ số trung bình của ngành là 2,2. Như vậy, về cơ bản công ty vẫn có thể đảm bảo khả năng thanh toán tiền lãi vay.

b) Hệ số cơ cấu nguồn vốn và cơ cấu tài sản

- Hệ số cơ cấu nguồn vốn: là một hệ số tài chính hết sức quan trọng đối với nhà quản lý doanh nghiệp, với các chủ nợ cũng như nhà đầu tư.

Đối với các nhà quản lý doanh nghiệp, thông qua hệ số nợ cho thấy sự độc lập về tài chính, mức độ sử dụng đòn bẩy tài chính và rủi ro tài chính có thể gặp phải để từ đó có sự điều chỉnh về chính sách tài chính phù hợp.

Đối với các chủ nợ, qua xem xét hệ số nợ của doanh nghiệp thấy được sự an toàn của khoản cho vay để đưa ra các quyết định cho vay và thu hồi nợ.

Nhà đầu tư có thể đánh giá mức độ rủi ro tài chính của doanh nghiệp, trên cơ sở đó để cân nhắc việc đầu tư.

Hệ số cơ cấu nguồn vốn được thể hiện chủ yếu qua hệ số nợ.

+ Hệ số nợ: thể hiện việc sử dụng nợ của doanh nghiệp trong việc tổ chức nguồn vốn và điều đó cũng cho thấy mức độ sử dụng đòn bẩy tài chính của doanh nghiệp.

$$\text{Hệ số nợ} = \frac{\text{Tổng số nợ}}{\text{Tổng nguồn vốn của doanh nghiệp}}$$

Tổng số nợ của doanh nghiệp bao gồm toàn bộ số nợ ngắn hạn và nợ dài hạn. Tổng nguồn vốn bao gồm tổng các nguồn vốn mà doanh nghiệp sử dụng.

Đối với công ty X, hệ số nợ:

Đầu kỳ = 0,625 hay 62,5%.

Cuối kỳ = 0,58 hay 58%.

Hệ số nợ của ngành là 52%. Điều này cho thấy, mặc dù hệ số nợ ở cuối năm có giảm thấp hơn đầu năm, nhưng hệ số nợ của doanh nghiệp còn khá cao, nếu vốn vay không được sử dụng có hiệu quả sẽ tăng rủi ro cho doanh nghiệp.

+ Cùng với hệ số nợ, có thể xác định hệ số vốn chủ sở hữu:

$$\text{Hệ số vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$$

Hoặc = 1 - Hệ số nợ

- Hệ số cơ cấu tài sản: phản ánh mức độ đầu tư vào các loại tài sản của doanh nghiệp: tài sản lưu động và tài sản ngắn hạn khác, tài sản cố định và tài sản dài hạn khác.

$$\text{Tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn hay tài sản lưu động} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Tổng tài sản}}$$

$$\text{Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn} = \frac{\text{Tài sản dài hạn}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Cần căn cứ vào ngành kinh doanh và tình hình kinh doanh cụ thể của doanh nghiệp để đánh giá mức độ hợp lý trong việc đầu tư vào các loại tài sản của doanh nghiệp.

Đối với công ty X tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn:

Đầu kỳ = 0,475 hay 47,5%.

Cuối kỳ = 0,45 hay 45%.

Tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn của các doanh nghiệp trong ngành trung bình là 42%, như vậy tỷ suất đầu tư vào tài sản của công ty X có xu hướng tiến triển khá hợp lý.

c) Hệ số hiệu suất hoạt động

Các hệ số hiệu suất hoạt động kinh doanh có tác dụng đo lường năng lực quản lý và sử dụng số vốn hiện có của doanh nghiệp. Thông thường, các hệ số hoạt động sau đây được sử dụng trong việc đánh giá mức độ hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp:

- Số vòng quay hàng tồn kho:

Đây là một chỉ tiêu khá quan trọng để đánh giá hiệu suất sử dụng vốn của doanh nghiệp và được xác định bằng công thức sau:

$$\text{Số vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Số hàng tồn kho bình quân trong kỳ}}$$

Số hàng tồn kho bình quân có thể tính bằng cách lấy số dư đầu kỳ cộng với số dư cuối kỳ và chia đôi. Số vòng quay hàng tồn kho cao hay thấp phụ thuộc rất lớn vào đặc điểm của ngành kinh doanh.

Thông thường, số vòng quay hàng tồn kho so với doanh nghiệp trong ngành chỉ ra rằng: việc tổ chức và quản lý dự trữ của doanh nghiệp là tốt, doanh nghiệp có thể rút ngắn được chu kỳ kinh doanh và giảm được lượng vốn bỏ vào hàng tồn kho. Nếu số vòng quay hàng tồn kho thấp, chứng tỏ doanh nghiệp có thể dự trữ vật tư quá mức dẫn đến tình trạng bị ứ đọng hoặc sản phẩm bị tiêu thụ chậm. Từ đó, có thể dẫn đến dòng tiền vào của doanh nghiệp bị giảm đi và có thể đặt doanh nghiệp vào tình thế khó khăn về tài chính trong tương lai. Tuy nhiên, để đánh giá thỏa đáng cần xem xét cụ thể và sâu hơn tình thế của doanh nghiệp.

Đối với công ty X vòng quay hàng tồn kho bình quân trong năm N là: 4,4 vòng

Hệ số trung bình của ngành là 8 vòng. Như vậy hệ số vòng quay hàng tồn kho của công ty X là khá thấp, đòi hỏi công ty phải xem xét thêm hiệu suất sử dụng tài sản của doanh nghiệp.

- Kỳ thu tiền trung bình:

Là một hệ số hiệu suất hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, phản ánh độ dài thời gian thu tiền bán hàng của doanh nghiệp kể từ lúc xuất giao hàng cho đến khi thu được tiền bán hàng. Kỳ thu tiền trung bình của doanh nghiệp phụ thuộc vào chính sách bán chịu và việc tổ chức thanh toán của doanh nghiệp. Do vậy, khi xem xét kỳ thu tiền trung bình cần xem xét trong mối liên hệ với sự tăng trưởng doanh thu của doanh nghiệp. Khi kỳ thu tiền trung bình quá dài so với các doanh nghiệp trong ngành thì dễ dẫn đến tình trạng nợ khó đòi. Kỳ thu tiền trung bình có thể xác định theo công thức sau:

$$\text{Kỳ thu tiền trung bình (ngày)} = \frac{\text{Số dư bình quân các khoản phải thu}}{\text{Doanh thu bình quân 1 ngày trong kỳ}}$$

Đối với công ty X:

Kỳ thu tiền trung bình = 18 ngày

Kỳ thu tiền trung bình của doanh nghiệp trong ngành là 20. Như vậy hệ số này của công ty gần sát với hệ số của ngành.

- Số vòng quay vốn lưu động:

Chỉ tiêu này đã được xem xét ở chương III = $\frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Vốn lưu động bình quân}}$

Số vòng quay vốn lưu động của doanh nghiệp X ở trong kỳ:

$$\frac{1.505\ tr + 55\ tr}{\frac{380\ tr + 460\ tr}{2}} \approx 3,71 \text{ vòng}$$

Hệ số của ngành là 4,5 vòng. Như vậy, số vòng quay vốn của công ty thấp hơn so với hệ số trung bình của ngành. Cùng với việc xem xét các hệ số ở trên, điều này cho thấy công ty X có khả năng bị ứ đọng hàng tồn kho.

- Hiệu suất sử dụng vốn cố định và vốn dài hạn khác

Đây là một chỉ tiêu cho phép đánh giá mức độ sử dụng vốn cố định của doanh nghiệp trong kỳ:

$$\text{Hiệu suất sử dụng vốn cố định và vốn dài hạn khác} = \frac{\text{Doanh thu thuần trong kỳ}}{\text{Vốn cố định và vốn dài hạn khác bình quân trong kỳ}}$$

Đối với công ty X:

$$\text{Hiệu suất sử dụng vốn cố định và vốn dài hạn khác} = \frac{1.505tr + 55tr}{\frac{420tr + 560tr}{2}} = 3,18$$

Điều này có nghĩa là 1 đồng vốn cố định và vốn dài hạn khác trong kỳ tham gia tạo ra 3,18 đồng doanh thu.

Hệ số trung bình của ngành là 4,8. Như vậy, hiệu suất sử dụng vốn cố định của công ty X còn rất thấp so với mức của ngành.

- Vòng quay tài sản hay toàn bộ vốn:

Chỉ tiêu này phản ánh tổng quát hiệu suất sử dụng tài sản hay toàn bộ số vốn hiện có của doanh nghiệp và được xác định bằng công thức sau:

$$\text{Vòng quay tài sản hay toàn bộ vốn trong kỳ} = \frac{\text{Doanh thu thuần trong kỳ}}{\text{Số tài sản hay vốn kinh doanh bình quân sử dụng trong kỳ}}$$

Vòng quay toàn bộ vốn trong kỳ của công ty X:

$$\frac{1.505\ tr + 55\ tr}{\frac{800\ tr + 1.020\ tr}{2}} \approx 1,71 \text{ vòng}$$

Hệ số này chịu sự ảnh hưởng của đặc điểm ngành kinh doanh, chiến lược kinh doanh và trình độ quản lý sử dụng tài sản vốn của doanh nghiệp.

Hệ số trung bình của ngành là 2,2 vòng. Điều này cho thấy hiệu suất sử dụng vốn của công ty X còn thấp.

d) Hệ số sinh lời

Hệ số sinh lời là thước đo đánh giá hiệu quả của hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Nó là kết quả tổng hợp của hàng loạt biện pháp và quyết định quản lý của doanh nghiệp. Hệ số sinh lời bao gồm các chỉ tiêu chủ yếu sau:

- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu hay hệ số lãi ròng:

Hệ số này phản ánh mối quan hệ giữa lợi nhuận sau thuế và doanh thu thuần trong kỳ của doanh nghiệp. Nó thể hiện, khi thực hiện 1 đồng doanh thu trong kỳ, doanh nghiệp có thể thu được bao nhiêu lợi nhuận.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu (hệ số lãi ròng)} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế trong kỳ}}{\text{Doanh thu thuần trong kỳ}}$$

Với công ty X có thể xác định tỷ suất lợi nhuận doanh thu:

$$\text{Năm trước} = \frac{67{,}5\text{ tr}}{1.250\text{ tr}} = 5{,}4\%$$

$$\text{Năm nay} = \frac{82{,}5\text{ tr}}{1.560\text{ tr}} = 5{,}28\%$$

Tỷ suất lợi nhuận doanh thu của ngành là 5,5%. Qua đó cho thấy, tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu của công ty có chiều hướng giảm và còn thấp so với doanh nghiệp trong ngành.

- Tỷ suất lợi nhuận trước lãi vay và thuế trên vốn kinh doanh hay tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản (ROAE):

Chỉ tiêu này phản ánh khả năng sinh lời của tài sản hay vốn kinh doanh không tính đến ảnh hưởng của thuế thu nhập doanh nghiệp và nguồn gốc của vốn kinh doanh.

$$\text{Tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản } (ROA_E) = \frac{\text{Lợi nhuận trước lãi vay và thuế}}{\text{Tài sản hay vốn kinh doanh bình quân}}$$

Đối với công ty X hệ số này là 0,21 hay 21%

Hệ số này của ngành là 22%; so với hệ số của ngành thì mức sinh lời của đồng vốn kinh doanh của công ty X còn thấp.

- Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên vốn kinh doanh:

Chỉ tiêu này thể hiện mỗi đồng vốn kinh doanh trong kỳ có khả năng sinh lời ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau khi đã trang trải lãi tiền vay.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên vốn kinh doanh} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế trong kỳ}}{\text{Vốn kinh doanh bình quân sử dụng trong kỳ}}$$

Đối với công ty X, tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên vốn kinh doanh:

$$\frac{110\text{tr}}{\dfrac{800\text{tr} + 1.020\text{tr}}{2}} = 0{,}12 \text{ hay } 12\ \%$$

Hệ số này của ngành là 15%. Như vậy, tỷ suất lợi nhuận vốn kinh doanh của công ty là khá thấp.

- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn kinh doanh hay tỷ suất sinh lời ròng của tài sản (ROA): phản ánh mỗi đồng vốn sử dụng trong kỳ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn kinh doanh (ROA)} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn kinh doanh (hay tài sản) bình quân trong kỳ}}$$

$$\text{Chỉ tiêu này của công ty X} = \frac{82{,}5\text{tr}}{\frac{800\text{tr}+1.020\text{tr}}{2}} = 0{,}09 \text{ hay } 9\%$$

Hệ số này của ngành là 9,5%. Do vậy tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn kinh doanh của công ty X còn thấp.

- Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu (ROE):

Đây là một chỉ tiêu mà các nhà đầu tư rất quan tâm. Hệ số này đo lường mức lợi nhuận thu được trên mỗi đồng vốn của chủ sở hữu trong kỳ.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân sử dụng trong kỳ}}$$

Có thể xác định được tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu của công ty X là:

$$\frac{82{,}5\text{tr}}{\frac{300\text{tr}+430\text{tr}}{2}} = 0{,}226 \text{ hay } 22{,}6\%$$

Hệ số của ngành là 20%. Như vậy, tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu của công ty là khá tốt so với hệ số trung bình của ngành.

- Thu nhập một cổ phần (EPS):

Đây là chỉ tiêu rất quan trọng, nó phản ánh mỗi cổ phần thường (hay cổ phần phổ thông) trong năm thu được bao nhiêu lợi nhuận sau thuế.

$$\text{Thu nhập một cổ phần (EPS)} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế - Cổ tức trả cho cổ đông ưu đãi (nếu có)}}{\text{Tổng số cổ phần thường đang lưu hành}}$$

Hệ số EPS cao hơn so với các doanh nghiệp cạnh tranh khác là một trong những mục tiêu mà các nhà quản lý doanh nghiệp luôn hướng tới.

- Cổ tức một cổ phần (DIV):

Chỉ tiêu này phản ánh mỗi cổ phần thường nhận được bao nhiêu đồng cổ tức trong năm.

$$\text{Thu nhập một cổ phần thường (DIV)} = \frac{\text{Số lợi nhuận sau thuế dành trả cổ tức cho cổ đông thường}}{\text{Số cổ phần thường đang lưu hành}}$$

- Hệ số trả cổ tức:

Chỉ tiêu này phản ánh công ty đã dành ra bao nhiêu phần trăm (%) thu nhập để trả cổ tức cho cổ đông.

$$\text{Hệ số trả cổ tức} = \frac{\text{Lợi tức một cổ phần thường}}{\text{Thu nhập một cổ phần thường trong năm}}$$

e) Hệ số giá trị thị trường

- Hệ số giá trên thu nhập (hệ số P/E):

Đây là một chỉ tiêu quan trọng thường được các nhà đầu tư sử dụng để xem xét lựa chọn đầu tư vào cổ phiếu của các công ty. Hệ số này được xác định bằng công thức sau:

$$\text{Hệ số giá trên thu nhập} = \frac{\text{Giá thị trường một cổ phần}}{\text{Thu nhập một cổ phần}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh nhà đầu tư hay thị trường trả giá bao nhiêu cho một đồng thu nhập của công ty. Nhìn chung hệ số này cao là tốt, thể hiện sự đánh giá cao triển vọng công ty của Nhà đầu tư. Tuy nhiên, khi xây dựng hệ số này phải xem xét thận trọng.

- Hệ số giá thị trường trên giá trị sổ sách (hệ số M/B):

Hệ số được xác định theo công thức:

$$\text{Hệ số giá thị trường trên giá trị sổ sách} = \frac{\text{Giá thị trường một cổ phần}}{\text{Giá trị sổ sách một cổ phần}}$$

Hệ số này phản ánh mối quan hệ giữa giá thị trường và giá trị sổ sách một cổ phần của công ty, nó cũng cho thấy sự tách rời giữa giá thị trường và giá trị sổ sách. Hệ số này nếu nhỏ hơn 1 là dấu hiệu xấu về triển vọng của công ty, ngược lại nếu hệ số này quá cao đòi hỏi nhà đầu tư phải xem xét thận trọng trong việc quyết định đầu tư vào công ty.

- Tỷ suất cổ tức:

Chỉ tiêu được xác định theo công thức sau:

$$\text{Tỷ suất cổ tức} = \frac{\text{Cổ tức một cổ phần}}{\text{Giá thị trường một cổ phần}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh, nếu nhà đầu tư bỏ ra 1 đồng đầu tư vào cổ phần của công ty trên thị trường thì có thể thu được bao nhiêu cổ tức.

Trên đây đã xem xét từng hệ số tài chính của doanh nghiệp. Để đánh giá tổng quát, xác đáng tình hình tài chính doanh nghiệp, cần xem xét tổng thể các hệ số tài chính, nhìn nhận mối liên hệ giữa các hệ số. Có thể xem biểu tổng hợp các hệ số tài chính của doanh nghiệp.

CÁC HỆ SỐ TÀI CHÍNH

TT	Các chỉ tiêu tài chính	Công ty X		Mức trung bình của ngành	Đánh giá
		Năm N-1	Năm N		
I	**Hệ số thanh toán**				
1	Hệ số thanh toán hiện thời (lần)	3,45	3,28	2,5	Quá cao
2	Hệ số thanh toán nhanh (lần)	1,18	1,28	1,5	Thấp
3	Hệ số thanh toán tức thời	0,54	0,57	0,7	Thấp
4	Hệ số thanh toán lãi vay	2,5	2,29	2,2	Được
II	**Hệ số cơ cấu nguồn vốn**				
1	Hệ số nợ (%)	62,5	58	52	Cao
2	Hệ số nợ dài hạn (%)			50	Cao
III	**Hệ số hoạt động kinh doanh**				
1	Số vòng quay hàng tồn kho (vòng)		4,4	8	Thấp
2	Kỳ thu tiền trung bình (ngày)		18	20	Được
3	Số vòng quay vốn lưu động (vòng)		3,71	4,5	Thấp
4	Hiệu suất sử dụng vốn cố định		3,18	4,8	Thấp
5	Số vòng quay toàn bộ vốn (vòng)		1,71	2,2	Thấp
IV	**Hệ số sinh lời**				
1	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu (%)		5,28	5,5	Thấp
2	Tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản (ROA_E) (%)		21	22	Thấp
3	Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên vốn kinh doanh (%)		12	15	Khá thấp
4	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn kinh doanh (ROA) (%)		9	9,5	Thấp
5	Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu (ROE) (%)		22,6	20	Khá tốt

Qua biểu tổng hợp trên có thể đánh giá khái quát:

- Tuy khả năng thanh toán lãi vay ở mức bình thường, nhưng nhìn chung khả năng thanh toán của công ty X là thấp. Trong khi đó, hệ số thanh toán hiện thời lại quá cao so với mức trung bình của ngành, vòng quay hàng tồn kho lại rất thấp, kỳ thu tiền trung bình ở mức bình thường. Điều đó gợi lên công ty có thể dự trữ vật tư quá lớn, có bộ phận vật tư bị ứ đọng.

- Hệ số nợ của doanh nghiệp khá cao so mức trung bình của ngành. Khả năng vay vốn của công ty trong thời kỳ tới có thể bị hạn chế.

- Các chỉ số về hoạt động kinh doanh cho thấy: hiệu suất sử dụng vốn cố định và các loại vật tư hàng hóa còn thấp so với mức trung bình của ngành. Điều này tất yếu ảnh hưởng tới mức sinh lời của vốn kinh doanh.

- Mức sinh lời vốn kinh doanh của doanh nghiệp nhìn chung còn thấp. Mặc dù tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp cao hơn so với mức trung bình của ngành, đó là điểm tốt, tuy nhiên hệ số nợ của doanh nghiệp khá cao so với ngành, từ đó cho thấy ẩn chứa rủi ro tài chính là khá lớn.

1.2. Phân tích diễn biến nguồn vốn và sử dụng vốn

Việc phân tích này cho phép nắm được tổng quát diễn biến thay đổi của nguồn vốn và sử dụng vốn trong mối quan hệ với vốn bằng tiền của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định giữa hai thời điểm lập bảng cân đối kế toán, từ đó có thể định hướng cho việc huy động vốn và sử dụng vốn của thời kỳ tiếp theo.

Việc phân tích có thể được thực hiện như sau:

- Xác định diễn biến thay đổi nguồn vốn và sử dụng vốn:

Việc xác định này được thực hiện bằng cách: trước hết, chuyển toàn bộ các khoản mục trên bảng cân đối kế toán thành cột dọc. Tiếp đó, so sánh số liệu cuối kỳ với đầu kỳ để tìm ra sự thay đổi của mỗi khoản mục trên bảng cân đối kế toán. Mỗi sự thay đổi của từng khoản mục sẽ được xem xét và phản ánh vào một trong hai cột sử dụng vốn hoặc diễn biến nguồn vốn theo cách thức sau:

+ Sử dụng vốn sẽ tương ứng với tăng tài sản hoặc giảm nguồn vốn.

+ Diễn biến nguồn vốn sẽ tương ứng với tăng nguồn vốn hoặc giảm tài sản.

Ở đây xem xét diễn biến thay đổi nguồn vốn và sử dụng vốn trong mối liên hệ với vốn bằng tiền.

- Lập bảng phân tích:

Sắp xếp các khoản liên quan đến việc sử dụng vốn và liên quan đến việc thay đổi nguồn vốn thành một bảng cân đối. Qua bảng này có thể xem xét và đánh giá tổng quát: số vốn tăng hay giảm của doanh nghiệp ở trong kỳ đã được sử dụng vào những việc gì và các nguồn phát sinh dẫn đến việc tăng hay giảm vốn.

Trên cơ sở phân tích, có thể định hướng huy động vốn cho kỳ tiếp theo.

Ví dụ: Dựa vào số liệu của bảng cân đối kế toán của công ty X có thể phân tích tình hình diễn biến nguồn vốn và sử dụng vốn như sau:

BẢNG KÊ DIỄN BIẾN NGUỒN VỐN VÀ SỬ DỤNG VỐN

Đơn vị: Triệu đồng

TT	Khoản thu	31/12/N-1	31/12/N	Sử dụng vốn	Nguồn vốn
A	Tài sản				
1	Tiền	60	80	20	
2	Các khoản phải thu	70	100	30	
3	Hàng tồn kho	250	280	30	
4	Tài sản cố định				
-	Nguyên giá	510	665	155	
-	Hao mòn luỹ kế	(130)	(175)		45
5	Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	30	50	20	
6	Tài sản dài hạn khác	10	20	10	
B	Nguồn vốn				
1	Vay ngắn hạn	15	30		15
2	Phải trả người bán	30	50		20
3	Thuế và các khoản phải nộp nhà nước	17	25		8
4	Phải trả công nhân viên	48	35	13	
5	Nợ dài hạn	390	450		60
6	Vốn đầu tư của chủ sở hữu	240	310		70
7	Thặng dư vốn cổ phần	15	29		14
8	Quỹ đầu tư phát triển	20	28		8
9	Quỹ dự phòng tài chính	15	17		2
10	Lợi nhuận chưa phân phối	10	26		16
11	Nguồn kinh phí và quỹ khác		20		20
	Tổng cộng			**278**	**278**

BẢNG PHÂN TÍCH DIỄN BIẾN NGUỒN VỐN VÀ SỬ DỤNG VỐN

Đơn vị: Triệu đồng

Sử dụng vốn	Số tiền (Triệu đồng)	Tỷ trọng (%)	Diễn biến nguồn vốn	Số tiền (Triệu đồng)	Tỷ trọng (%)
1. Tăng đầu tư vào tài sản cố định	155	55,7	1. Tăng vốn đầu tư của chủ sở hữu	70	25,2
2. Tăng hàng tồn kho	30	10,8	2. Tăng vay dài hạn	60	21,6
3. Tăng tín dụng cho khách hàng	30	10,8	3. Tăng khấu hao tài sản cố định	45	16,2
4. Tăng đầu tư tài chính dài hạn	20	7,2	4. Tăng tín dụng nhà cung cấp	20	7,2
5. Trả bớt nợ công nhân viên	13	4,6	5. Tăng vay ngắn hạn	15	5,4
6. Tăng tài sản dài hạn khác	10	3,6	6. Tăng thặng dư vốn cổ phần	14	5
7. Tăng vốn bằng tiền	20	7,2	7. Tăng lợi nhuận chưa phân phối	16	5,7
			8. Tăng nợ thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	8	2,9
			9. Tăng quỹ đầu tư phát triển	8	2,9
			10. Tăng quỹ dự phòng tài chính	2	0,7
			11. Tăng nguồn kinh phí	20	7,2
Tổng cộng	**278**	**100**	**Tổng cộng**	**278**	**100**

Qua bảng trên cho thấy quy mô sử dụng vốn của công ty X trong năm N đã tăng 278 triệu đồng so với đầu năm. Trong đó, chủ yếu là chỉ tiêu đầu tư tăng thêm tài sản cố định là 155 triệu đồng chiếm 55,7%, đồng thời đầu tư tăng thêm hàng tồn kho chiếm 10,8% và tăng thêm tín dụng cho khách hàng chiếm 10,8% tổng quy mô số vốn sử dụng tăng thêm. Điều này là hợp lý khi công ty tăng quy mô kinh doanh. Công ty cũng mở rộng đầu tư tài chính dài hạn, chiếm 7,2%. Trong điều kiện tăng thêm đầu tư, công ty thanh toán trả bớt nợ công nhân viên là sự cố gắng đáng kể.

Về nguồn vốn, một phần chủ yếu là huy động tăng thêm vốn chủ sở hữu và vay dài hạn. Nguồn vốn huy động này là phù hợp vì một phần lớn vốn của công ty cũng tăng thêm tài sản cố định. Công ty cũng tăng thêm việc sử dụng tín dụng của Nhà cung cấp và vay ngắn hạn.

Từ sự phân tích trên cho thấy trong thời kỳ tiếp theo công ty cần xem xét khả năng tăng thêm tín dụng nhà cung cấp và vay vốn ngắn hạn đồng thời chú ý đảm bảo khả năng thanh toán.

2. Kế hoạch tài chính

2.1. Tầm quan trọng và nội dung kế hoạch tài chính

Kế hoạch tài chính là một bộ phận quan trọng của kế hoạch kinh doanh, trình bày có hệ thống các dự kiến về nhu cầu vốn, tổ chức nguồn vốn để thực hiện các hoạt động của doanh nghiệp nhằm đạt được những kết quả, mục tiêu nhất định trong tương lai.

* Kế hoạch tài chính là một trong những công cụ để đảm bảo cho sự hoạt động thành công của một doanh nghiệp. Sự cần thiết và tầm quan trọng của việc lập kinh doanh tài chính ở những điểm sau:

- Việc lập kế hoạch tài chính giúp cho người lãnh đạo, người quản lý xác định rõ mục tiêu tài chính cần đạt tới trong một khoảng thời gian nhất định. Từ đó, cân nhắc xem xét tính khả thi, tính hiệu quả của các quyết định đầu tư, tài trợ.

- Kế hoạch tài chính là công cụ giúp cho người lãnh đạo, quản lý doanh nghiệp thực hiện tốt hơn việc điều hành hoạt động kinh doanh, hoạt động tài chính và hơn thế nữa là chủ động ứng phó với những biến động trong kinh doanh so với dự kiến, từ đó điều chỉnh kịp thời các hoạt động để đạt được mục tiêu đề ra.

- Kế hoạch tài chính là căn cứ quan trọng để vay vốn hay thu hút các nhà đầu tư khác bỏ vốn đầu tư vào doanh nghiệp.

* Nội dung kế hoạch tài chính

- Căn cứ vào dự kiến hoạt động tài chính theo thời gian có thể chia kế hoạch tài chính thành hai loại: kế hoạch tài chính dài hạn và kế hoạch tài chính ngắn hạn.

+ Kế hoạch tài chính dài hạn: thông thường loại kế hoạch được lập cho khoảng thời gian từ 3 - 5 năm. Đây là kế hoạch tài chính có tính chất chiến lược.

+ Kế hoạch tài chính ngắn hạn: là kế hoạch tài chính dự kiến trong phạm vi thời gian không quá 12 tháng. Điển hình của kế hoạch tài chính ngắn hạn là kế hoạch tài chính năm. Phần sau chủ yếu đề cập đến loại kế hoạch này.

- Nội dung kế hoạch tài chính hàng năm:

Kế hoạch tài chính hàng năm của doanh nghiệp thông thường bao gồm các bộ phận kế hoạch chủ yếu sau:

+ Kế hoạch doanh thu, chi phí và lợi nhuận.

+ Kế hoạch nhu cầu vốn và nguồn vốn.

+ Kế hoạch vay vốn và trả vốn.

+ Kế hoạch lưu chuyển tiền tệ.

+ Bảng cân đối kế toán dự kiến.

2.2. Trình tự và căn cứ lập kế hoạch tài chính

2.2.1. Trình tự lập kế hoạch tài chính

Việc quản lý thành công một doanh nghiệp có thể được xem như là việc huy động và sử dụng các nguồn lực cần thiết trong việc điều hành doanh nghiệp để tạo ra lợi nhuận. Cùng một lượng tiền vốn, lượng nguyên liệu, máy móc và các thiết bị khác và đội ngũ nhân viên nhưng khi được quản lý theo cách khác nhau sẽ đem lại những kết quả hoàn toàn khác nhau. Tuy nhiên, trong mọi trường hợp, để huy động và sử dụng các nguồn vốn của doanh nghiệp một cách có hiệu quả, có ý nghĩa nhằm quản lý thành công một doanh nghiệp thì hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp cần phải được lập kế hoạch một cách chu đáo.

Một kế hoạch tài chính mang tính thực tiễn và được chuẩn bị kỹ lưỡng là một yếu tố hết sức quan trọng cho sự thành công trong kinh doanh. Nó giúp cho doanh nghiệp có thể nhìn nhận cụ thể hơn những thuận lợi và khó khăn để có những biện pháp thích hợp khai thác những tiềm năng và hạn chế những rủi ro có thể gặp phải. Tuy nhiên, để có một kế hoạch tài chính thật sự phải tổ chức tốt việc lập kế hoạch. Đó không chỉ đơn thuần là việc tính toán.

Lập kế hoạch tài chính là một quá trình hoạch định nhằm biến ý tưởng kế hoạch hoạt động thành thực tế, thực hiện những mục tiêu nhất định.

Trong việc lập kế hoạch tài chính cần chú ý: Kế hoạch tài chính được lập dựa trên cơ sở các bộ phận kế hoạch kinh doanh khác như kế hoạch sản xuất, tiêu thụ. Sở dĩ như vậy vì kế hoạch tài chính là bộ phận thống nhất của kế hoạch kinh doanh. Chúng được làm sau cùng và các kế hoạch hoạt động cuối cùng đều phải thể hiện qua khía cạnh tài chính.

Quá trình lập kế hoạch tài chính có thể chia thành ba giai đoạn: giai đoạn chuẩn bị, giai đoạn soạn thảo kế hoạch, giai đoạn hoàn chỉnh kế hoạch.

- Giai đoạn chuẩn bị lập kế hoạch:

Công việc chủ yếu của giai đoạn này là thu thập và phân tích thông tin.

Hoạt động kinh doanh trong nền kinh tế thị trường, thông tin là một vấn đề sống còn của doanh nghiệp. Có được những thông tin đúng và kịp thời là cơ sở cho nhà kinh doanh ra quyết định đúng. Ngược lại, nếu thiếu thông tin hoặc thông tin sai lệch dễ dàng dẫn đến quyết định sai lầm. Chất lượng lập kế hoạch kinh doanh nói chung cũng như kế hoạch tài chính phụ thuộc rất lớn vào việc thu nhập và xử lý phân tích thông tin.

Để lập kế hoạch, doanh nghiệp cần rất nhiều thông tin trong các lĩnh vực

khác nhau. Lượng thông tin cần thu thập cũng tùy thuộc vào quy mô hoạt động của doanh nghiệp.

Những thông tin cần thu thập có thể chia thành hai loại:

+ Thông tin về các nhân tố bên ngoài doanh nghiệp.

+ Thông tin về các nhân tố bên trong doanh nghiệp.

Thông tin sau khi thu thập cần phải tiến hành xử lý, phân tích để từ đó rút ra những điểm mạnh, điểm yếu và tiềm năng cần khai thác, những cơ hội cho doanh nghiệp trong kinh doanh và tài chính.

- Giai đoạn soạn thảo kế hoạch:

Trên cơ sở mục tiêu và kế hoạch hoạt động, thực hiện việc soạn thảo kế hoạch nhằm xác định nhu cầu vốn thực hiện các kế hoạch hoạt động, các nguồn vốn cần huy động, các biện pháp đảm bảo khả năng thanh toán và dự tính kết quả tài chính hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

- Giai đoạn hoàn chỉnh kế hoạch:

Sau khi kế hoạch được dự thảo cần xem xét tổng kết kế hoạch.

+ Cân nhắc tính khả thi của kế hoạch.

+ Xem xét kết quả tài chính dự tính với mục tiêu ban đầu.

+ Xem xét mức độ hợp lý của những giả thiết kinh tế được dùng để dự đoán, phát hiện những sai sót trong những thông tin hoặc những khiếm khuyết trong các hoạt động.

Trên cơ sở đó bổ sung để kế hoạch được hoàn thiện hơn (bao hàm cả việc xem xét điều chỉnh các kế hoạch hoạt động một cách phù hợp hơn).

2.2.2. Những căn cứ chủ yếu lập kế hoạch tài chính

Để lập kế hoạch tài chính cần phải dựa vào các căn cứ chủ yếu sau:

- Các kế hoạch sản xuất - kỹ thuật (kế hoạch hoạt động):

Lập kế hoạch tài chính cũng là quá trình lượng hóa bằng tiền các nhu cầu và chi phí để thực hiện các kế hoạch sản xuất - kỹ thuật và hiệu quả của các kế hoạch này đưa lại, đồng thời xác định và huy động các nguồn vốn để đáp ứng các nhu cầu đó.

Vì vậy, mức độ xác thực của kế hoạch tài chính phụ thuộc rất lớn vào chất lượng của các kế hoạch sản xuất - kỹ thuật. Tuy vậy, cũng cần thấy việc lập kế hoạch tài chính không chỉ đơn thuần là việc tính toán chuyển đổi thành tiền mà thông qua việc lập kế hoạch tài chính còn kiểm tra tính hợp lý và hiệu quả của các bộ phận kế hoạch khác.

- Kết quả phân tích đánh giá tình hình tài chính kỳ trước:

Những ý kiến rút ra qua phân tích đánh giá tình hình và kết quả tài chính kỳ trước cho thấy những điểm mạnh và những điểm yếu trong hoạt động tài chính của doanh nghiệp, từ đó gợi lên phương hướng và biện pháp nhằm khai thác thế mạnh, tiềm năng và điều chỉnh khắc phục những điểm yếu về tài chính của doanh nghiệp trong kỳ kế hoạch.

- Các chiến lược hay định hướng tài chính:

Kế hoạch tài chính là việc cụ thể hóa tài chính của doanh nghiệp. Do vậy, khi lập kế hoạch tài chính hàng năm cần phải trên cơ sở xem xét các chiến lược tài chính của doanh nghiệp như: chiến lược đầu tư, chiến lược huy động vốn, chiến lược về cổ tức, v.v..

- Các chính sách, chế độ tài chính của Nhà nước đối với doanh nghiệp và những vấn đề liên quan trực tiếp đến môi trường kinh doanh của doanh nghiệp.

Cần nắm vững các chính sách khuyến khích đầu tư của Nhà nước, các luật thuế, chế độ khấu hao tài sản cố định, các thể lệ và quy chế vay vốn... và những xu hướng diễn biến thay đổi trong môi trường kinh doanh mà trực tiếp là môi trường tài chính như sự hình thành thị trường chứng khoán, sự phát triển của các công ty cho thuê tài chính... Những yếu tố trên đều liên quan đến việc dự kiến tài chính của doanh nghiệp.

2.3. Kế hoạch lưu chuyển tiền tệ

- Việc lập kế hoạch lưu chuyển tiền tệ là hết sức quan trọng trong công tác quản lý tài chính của doanh nghiệp, bởi lẽ:

+ Tiền là loại tài sản của doanh nghiệp, nó có thể dễ dàng chuyển hóa thành các loại tài sản khác.

+ Năng lực thanh toán của doanh nghiệp phụ thuộc vào khả năng tiền tệ của doanh nghiệp.

+ Trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp thường nảy sinh sự không ăn khớp nhau về thời gian giữa thu và chi bằng tiền dẫn đến sự mất cân đối giữa khả năng cung ứng và nhu cầu chi bằng tiền vào những thời điểm trong những thời kỳ nhất định.

Việc lập kế hoạch lưu chuyển tiền tệ là nhằm dự kiến các khoản thu và các khoản chi bằng tiền của doanh nghiệp trong một thời gian nhất định và tìm biện pháp để tạo ra sự cân bằng thu, chi bằng tiền.

Việc lập kế hoạch này có tác dụng rất lớn đối với nhà quản lý của doanh nghiệp. Nó giúp cho doanh nghiệp thấy trước được khả năng các khoản tiền có thể thu được và nhu cầu chi tiêu bằng tiền từ hoạt động, từ đó xem xét mức độ cân đối giữa thu và chi bằng tiền để có biện pháp chủ động sắp xếp các khoản chi tiêu hợp lý và tích cực thực hiện các khoản thu dự kiến, đồng thời có kế hoạch huy động vốn từ bên ngoài vào thời điểm thích hợp nhằm đảm bảo thường xuyên khả năng thanh toán.

Đối với người cho vay, thông qua việc xem xét kế hoạch lưu chuyển tiền tệ của doanh nghiệp có thể đánh giá năng lực trả nợ của doanh nghiệp để quyết định việc cho vay, thời gian phát triển vay và thu được nợ. Do vậy, kế hoạch lưu chuyển tiền tệ là một tài liệu dễ thuyết phục người cho vay vốn.

- Nội dung chủ yếu về lập kế hoạch lưu chuyển tiền tệ:

Nhằm phục vụ cho công tác quản lý, kế hoạch lưu chuyển tiền tệ có thể được lập cho 1 năm, 1 quý, 1 tháng và từng tuần kỳ.

Để dự đoán và lập kế hoạch lưu chuyển tiền tệ cần chú ý hai vấn đề chủ yếu:

+ Bao quát và dự kiến toàn bộ các khoản tiền doanh nghiệp có thể thu được trong kỳ, nói cách khác là dự đoán đầy đủ được dòng tiền vào các khoản cần chi tiêu trong kỳ - dòng tiền ra.

+ Dự kiến về thời điểm nhận được các khoản thu bằng tiền và thời điểm phát sinh các khoản chi tiêu bằng tiền.

Việc dự toán và lập kế hoạch lưu chuyển tiền tệ của doanh nghiệp bao gồm các nội dung chủ yếu sau:

+ Dự đoán dòng tiền vào:

Để thuận tiện cho việc dự đoán và lập kế hoạch người ta có thể chia dòng tiền vào của doanh nghiệp thành ba loại:

Dòng tiền vào từ hoạt động kinh doanh: Dòng tiền này chủ yếu nhận được từ hoạt động tạo ra doanh thu chủ yếu của doanh nghiệp như tiền thu bán hàng từ cung cấp hàng hóa, dịch vụ cho khách hàng, tiền thu hồi nợ phải thu từ khách hàng, v.v.. Khi dự đoán dòng tiền cần chú ý đến thể thức thanh toán và thời điểm thanh toán của người mua với doanh nghiệp.

Dòng tiền vào từ hoạt động đầu tư: bao gồm các khoản tiền thu hồi từ các khoản đầu tư vào các đơn vị khác, tiền lãi từ các hoạt động đầu tư và các đơn vị khác, tiền thu do nhượng bán, thanh lý tài sản cố định tiền thu hồi cho vay, tiền thu hồi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác, v.v..

Dòng tiền vào từ hoạt động tài chính: Bao gồm các khoản tiền do các chủ sở hữu góp thêm vốn bằng tiền, tiền huy động được từ việc vay vốn, phát hành cổ phiếu, v.v..

+ Dự đoán dòng tiền ra:

Dòng tiền ra bao gồm toàn bộ các khoản chi tiêu bằng tiền phát sinh từ hoạt động của doanh nghiệp trong một thời kỳ, có thể chia thành ba loại:

Dòng tiền ra từ hoạt động kinh doanh: gồm các khoản chi tiêu bằng tiền cho các hoạt động tạo ra doanh thu chủ yếu của doanh nghiệp như tiền trả cho người cung ứng vật tư và dịch vụ, tiền trả cho người lao động, các khoản tiền nộp ngân sách nhà nước về nghĩa vụ tài chính, các khoản tiền chi tiêu cho việc tiếp thị và bán sản phẩm, tiền chi tiêu liên quan đến việc quản lý doanh nghiệp, trả lãi tiền vay vốn kinh doanh, v.v..

Dòng tiền ra từ hoạt động đầu tư: bao gồm các khoản tiền chi tiêu cho việc xây dựng và mua sắm tài sản cố định, tiền đầu tư ra bên ngoài doanh nghiệp (tiền đầu tư góp vốn vào đơn vị khác, tiền cho vay), v.v..

Dòng tiền ra từ hoạt động tài chính: bao gồm các khoản tiền trả nợ gốc đã vay đến kỳ thanh toán, tiền trả nợ thuê tài chính, tiền lãi trả cho các nhà đầu tư vốn vào doanh nghiệp như trả cổ tức, tiền mua lại cổ phiếu của công ty đã phát hành, v.v..

+ So sánh dòng tiền vào và dòng tiền ra, tìm biện pháp cân bằng giữa thu và chi bằng tiền:

Trên cơ sở so sánh dòng tiền vào và dòng tiền ra, xác định dòng tiền thuần trong kỳ hoạt động của doanh nghiệp. Kết hợp với số tiền tồn đầu kỳ, xác định số tiền cuối kỳ. Từ đó đối chiếu với số dư tiền cần thiết, xác định số vốn bằng tiền dư thừa hay thiếu hụt, để đề ra các giải pháp thích hợp.

Trường hợp thiếu hụt vốn bằng tiền cần xem xét, cân nhắc sử dụng các biện pháp thích hợp nhằm đi tới sự cân bằng như xem xét khả năng vay vốn, tăng khả năng thu hồi nợ, thắt chặt hơn các khoản chi tiêu bằng tiền, v.v.. Trên cơ sở xem xét sự cân bằng mới về thu và chi bằng tiền.

Trường hợp dư thừa vốn bằng tiền cần chủ động xem xét khả năng sử dụng tiền đầu tư một cách thích hợp để tăng thêm mức sinh lời của đồng tiền.

Dưới đây là ví dụ lập kế hoạch lưu chuyển tiền tệ:

Doanh nghiệp A dự kiến bắt đầu từ tháng 1 năm N đi vào hoạt động kinh doanh, có các tài liệu liên quan đến kế hoạch kinh doanh 6 tháng đầu năm:

1.a. Doanh số bán ra (trị giá hàng xuất giao cho khách hàng)

Tháng	Doanh số bán ra (triệu đồng)
1	300
2	400
3	500
4	600
5	700
6	600

b. Việc thanh toán thu tiền bán hàng dự kiến

- 20% trả tiền ngay khi xuất giao hàng.
- 70% thanh toán vào tháng thứ 2 kể từ tháng xuất giao hàng.
- 10% thanh toán vào tháng thứ 3 kể từ tháng xuất giao hàng.

2.a. Dự kiến mua sắm các loại vật tư như sau:

Tháng	Doanh số bán ra (triệu đồng)
12 năm N - 1	130
1 năm N	150
2 năm N	150
3 năm N	220
4 năm N	400
5 năm N	300
6 năm N	250

b. Các nhà cung cấp vật tư chấp nhận việc thanh toán trả tiền mua hàng: mua tháng này, trả tiền vào tháng sau.

3. Chi phí tiền lương, dịch vụ mua ngoài và các khoản chi phí khác, phải trả tiền trong tháng.

Đơn vị: Triệu đồng

Khoản chi	Tháng 1	Tháng 2	Tháng 3	Tháng 4	Tháng 5	Tháng 6
a. Tiền lương	50	80	100	110	120	110
b. Dịch vụ mua ngoài	20	20	20	20	20	20
c. Chi phí khác	10	10	10	10	10	10

4. Trong tháng 3 phải trả 600 triệu đồng cho việc mua sắm trang thiết bị.

5. Số dư vốn bằng tiền ngày 31/12 năm N - 1 là 280 triệu đồng.

Trên cơ sở tình hình và số liệu như trên có thể lập kế hoạch chu chuyển tiền tệ 6 tháng đầu năm như sau:

KẾ HOẠCH CHU CHUYỂN TIỀN TỆ (KẾ HOẠCH DÒNG TIỀN)

Đơn vị: Triệu đồng

TT	Nội dung	Tháng 1	Tháng 2	Tháng 3	Tháng 4	Tháng 5	Tháng 6
I	**Dòng tiền vào**						
1	Dòng tiền vào từ hoạt động kinh doanh						
a	Doanh thu bán ra	300	400	500	600	700	600
b	Thu tiền bán hàng						
-	Tháng thứ nhất (20%)	60	80	100	120	140	120
-	Tháng thứ hai (70%)		210	280	350	420	490
-	Tháng thứ ba (10%)			30	40	50	60
2	Dòng tiền từ hoạt động đầu tư						
3	Dòng tiền từ hoạt động tài chính						
	Cộng dòng tiền vào	60	290	410	510	610	670
II	**Dòng tiền ra**						
1	Dòng tiền ra từ hoạt động kinh doanh						
-	Tiền mua vật tư	130	150	150	220	400	300
-	Tiền lương	50	80	100	100	120	110
-	Dịch vụ mua ngoài	20	20	20	20	20	20
-	Chi phí khác	10	10	10	10	10	10

TT	Nội dung	Tháng 1	Tháng 2	Tháng 3	Tháng 4	Tháng 5	Tháng 6
2	Dòng tiền ra từ hoạt động đầu tư						
-	Trả tiền thiết bị			600			
3	Dòng tiền ra từ hoạt động tài chính						
	Cộng dòng tiền ra	210	260	880	360	550	440
III	**Dòng tiền thuần trong kỳ**	**(150)**	**30**	**(470)**	**150**	**60**	**230**
IV	**Tiền tồn đầu kỳ**	**280**	**130**	**160**	**(310)**	**(160)**	**(100)**
V	**Tiền tồn cuối kỳ**	**130**	**160**	**(310)**	**(160)**	**(100)**	**130**
VI	**Mức dư tiền cần thiết**	**110**	**110**	**110**	**110**	**110**	**110**
VII	**Số tiền dư thừa hay thiếu hụt**	**20**	**50**	**(420)**	**(270)**	**(210)**	**20**

Qua xem xét biểu trên cho thấy: doanh nghiệp bị thiếu vốn bằng tiền trong các tháng 3, 4, 5. Doanh nghiệp cần xem xét khả năng vay vốn và các biện pháp cần thiết khác. Trong tháng 1, 2 và tháng 6, vốn bằng tiền vượt mức tối thiểu cần thiết, có thể xem xét khả năng đầu tư ngắn hạn để tăng mức sinh lời của đồng tiền.

3. Dự kiến bảng cân đối tài sản theo các chỉ tiêu tài chính đặc trưng

Trong công tác quản lý doanh nghiệp, có thể dự kiến trước một bảng cân đối tài sản doanh nghiệp. Có các cách khác nhau trong việc dự kiến này. Dưới đây chủ yếu xem xét việc dự kiến một bảng cân đối tài sản cho một doanh nghiệp.

Nội dung cơ bản của phương pháp này là với quy mô doanh thu đã dự kiến, dựa trên các mối quan hệ cân đối tài chính và các chỉ tiêu tài chính đặc trưng trung bình của các doanh nghiệp trong ngành hoặc của doanh nghiệp tiên tiến mà người quản lý doanh nghiệp đã lựa chọn điều chỉnh phù hợp với doanh nghiệp mình từ đó dự kiến một bảng cân đối tài sản.

Với việc dự kiến một bảng cân đối tài sản như trên sẽ giúp cho người quản lý doanh nghiệp tham khảo, để từ đó đề ra các biện pháp quản lý nhằm chủ động điều chỉnh các hoạt động tài chính của doanh nghiệp hướng tới các quan hệ cân đối tài chính tích cực đã dự kiến trong bảng cân đối tài sản.

Ví dụ: Công ty D dự kiến năm N quy mô doanh thu sẽ đạt 10 tỷ đồng. Dựa trên các hệ số tài chính của các doanh nghiệp trong ngành, doanh nghiệp xây dựng các hệ số tài chính năm N + 1 như sau:

- Hệ số nợ: 50%.
- Vòng quay toàn bộ vốn: 2,5 lần.
- Nợ ngắn hạn: chiếm 20% trong tổng số nợ.

- Hệ số thanh toán ngắn hạn: 4,5 lần.
- Hệ số thanh toán nhanh: 1,5 lần.
- Kỳ thu tiền bình quân: 18 ngày.

Dựa trên các mối quan hệ cân đối tài chính, có thể xác định được các khoản chủ yếu của một bảng cân đối tài sản như sau:

1. Vòng quay toàn bộ vốn = $\frac{\text{Doanh thu}}{\text{Vốn kinh doanh bình quân}} = 2,5$

Như vậy, vốn kinh doanh = 4 tỷ đồng

2. Hệ số nợ = $\frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Tổng nguồn vốn kinh doanh}} = 0,5$

Vậy nợ phải trả = 4 x 0,5 = 2 tỷ đồng

3. Nợ ngắn hạn = Tổng nợ phải trả x 20% = 2 tỷ đồng x 20% = 0,4 tỷ đồng

4. Nợ phải trả = Nợ ngắn hạn + Nợ dài hạn

Vậy nợ dài hạn = Nợ phải trả - Nợ ngắn hạn = 2 tỷ đồng - 0,4 tỷ đồng
= 1,6 tỷ đồng

5. Tổng nguồn vốn = Nợ phải trả + Vốn chủ sở hữu

Từ đó, có thể xác định vốn chủ sở hữu = Tổng nguồn vốn - Nợ phải trả = 4 tỷ đồng - 2tỷ đồng = 2 tỷ đồng.

6. Hệ số thanh toán ngắn hạn = $\frac{\text{Tài sản lưu động}}{\text{Nợ ngắn hạn}} = 4,5$

Do vậy, tài sản lưu động = Nợ ngắn hạn x 4,5 = 0,4 x 4,5 = 1,8 tỷ đồng

7. Tổng tài sản = Tài sản lưu động + Tài sản cố định

Từ đó, tài sản cố định = Tổng tài sản - Tài sản lưu động
= 4 - 1,8 = 2,2 tỷ đồng.

8. Hệ số thanh toán nhanh = $\frac{\text{Tiền}}{\text{Nợ ngắn hạn}} = 1,5$

Vậy vốn bằng tiền = 0,4 x 1,5 tỷ = 0,6 tỷ đồng

9. Kỳ thu tiền trung bình = $\frac{\text{Các khoản phải thu bình quân x 360}}{\text{Doanh thu}} = 18$ ngày

Do vậy, các khoản phải thu bình quân = $\frac{10}{360} \times 18 = 0,5$ tỷ đồng

10. Tài sản lưu động = Vốn bằng tiền + Khoản phải thu + Hàng tồn kho

Vì thế, hàng tồn kho = Tài sản lưu động - Vốn bằng tiền - Các khoản phải thu
= 1,8 - 0,6 - 0,5 = 0,7 tỷ đồng

Dựa vào kết quả trên có thể lập bảng cân đối tài sản mẫu cho công ty D năm N+1 như sau:

BẢNG CÂN ĐỐI TÀI SẢN DỰ KIẾN CUỐI NĂM N CỦA CÔNG TY D

Đơn vị: Triệu đồng

Tài sản	Số tiền	Nguồn vốn	Số tiền
A. Tài sản lưu động	1.800	A. Nợ phải trả	2.000
1. Vốn bằng tiền	600	1. Nợ ngắn hạn	400
2. Các khoản phải thu	500	2. Nợ dài hạn	1.600
3. Hàng tồn kho	700		
B. Tài sản cố định (giá trị còn lại)	2.200	B. Vốn chủ sở hữu	2.000
Tổng cộng tài sản	**4.000**		**4.000**

Trên đây là một ví dụ đơn giản về lập bảng cân đối tài sản theo dự kiến với doanh thu ở mức 10 tỷ đồng. Với mức doanh thu khác nhau sẽ dẫn đến bảng cân đối tài sản dự kiến khác.

Người quản lý doanh nghiệp có thể lập ra một số bảng cân đối tài sản dự kiến theo những mức doanh thu khác nhau để tham gia phục vụ cho việc chỉ đạo hoạt động của doanh nghiệp.

Chương VII
ĐẦU TƯ DÀI HẠN CỦA DOANH NGHIỆP

1. Tổng quan về đầu tư dài hạn của doanh nghiệp

1.1. Khái niệm đầu tư dài hạn

Đầu tư dài hạn là một trong những nhân tố chủ yếu quyết định sự phát triển của một doanh nghiệp. Đầu tư là việc sử dụng các nguồn lực hiện tại nhằm biến các lợi ích dự kiến thành hiện thực trong tương lai. Xét về mặt kinh tế đầu tư là hy sinh tiêu dùng hiện tại để hy vọng trong tương lai có thu nhập cao hơn.

Trên góc độ của doanh nghiệp kinh doanh, có thể thấy rằng một trong những mục tiêu hàng đầu của doanh nghiệp là thu được lợi nhuận. Để thực hiện được mục tiêu này đòi hỏi doanh nghiệp phải có lượng vốn nhất định và với số vốn đó doanh nghiệp thực hiện được các hoạt động mua sắm máy móc thiết bị, xây dựng nhà xưởng, mua bằng phát minh sáng chế, bản quyền, đào tạo công nhân, hình thành một lượng tài sản lưu động thường xuyên cần thiết. Trong quá trình phát triển, doanh nghiệp tiếp tục bổ sung vốn để tăng thêm tài sản kinh doanh tương ứng với sự tăng trưởng của quy mô kinh doanh. Các hoạt động của quá trình trên chính là quá trình đầu tư dài hạn của một doanh nghiệp. Ngoài hoạt động đầu tư có tính chất điển hình như trên, doanh nghiệp còn có thể thực hiện các hoạt động như bỏ vốn mua cổ phiếu, trái phiếu của các chủ thể khác nhằm thu lợi nhuận trong một thời gian dài. Các cổ phiếu, trái phiếu mà doanh nghiệp bỏ vốn ra mua hình thành nên một loại tài sản của doanh nghiệp được gọi là tài sản tài chính dài hạn.

Từ đó, có thể thấy rằng đầu tư dài hạn là quá trình hoạt động sử dụng vốn để hình thành nên những tài sản cần thiết nhằm phục vụ mục đích thu lợi nhuận trong khoảng thời gian dài trong tương lai.

Theo khái niệm ở trên, đầu tư dài hạn của doanh nghiệp chính là hoạt động bỏ vốn để mua sắm, xây dựng hình thành các tài sản cố định hữu hình và tài sản cố định vô hình, hình thành lượng tài sản lưu động thường xuyên cần thiết phù hợp với một quy mô kinh doanh nhất định hoặc để góp vốn liên doanh dài hạn hoặc để mua cổ phiếu, trái phiếu của đơn vị khác nhằm thu lợi nhuận.

Như vậy, đầu tư dài hạn của một doanh nghiệp không phải chỉ là đầu tư vào tài sản cố định mà nó còn bao hàm cả việc đầu tư cho nhu cầu tương đối ổn định về vốn lưu động thường xuyên cần thiết tương ứng với một quy mô kinh doanh nhất định của doanh nghiệp, đầu tư có tính chất dài hạn vào các hoạt động khác để thu lợi nhuận.

Đầu tư dài hạn của doanh nghiệp có đặc điểm là phải ứng ra một lượng vốn tiền tệ ban đầu tương đối lớn và được sử dụng có tính chất dài hạn trong tương lai, do đó đầu tư dài hạn luôn gắn liền với rủi ro. Các quyết định đầu tư

của doanh nghiệp mặc dù đều dựa trên cơ sở dự tính về thu nhập trong tương lai do đầu tư đưa lại, tuy nhiên khả năng nhận được thu nhập trong tương lai thường không chắc chắn nên rủi ro trong đầu tư là rất lớn. Thời gian đầu tư càng dài thì rủi ro càng cao và ngược lại.

1.2. Các loại đầu tư dài hạn của doanh nghiệp

1.2.1. Theo cơ cấu vốn đầu tư

a) Đầu tư xây dựng cơ bản

Là khoản đầu tư nhằm tạo ra tài sản cố định cho doanh nghiệp và thông thường doanh nghiệp phải sử dụng một khoản vốn lớn để thực hiện đầu tư về tài sản cố định thông qua việc xây dựng và mua sắm. Trong đầu tư xây dựng cơ bản lại có thể thực hiện phân loại chi tiết dựa theo những tiêu thức nhất định:

- Theo tính chất công tác, đầu tư xây dựng của doanh nghiệp gồm:

+ Đầu tư cho xây lắp: bao gồm đầu tư cho việc lắp ráp các kết cấu kiến trúc, lắp đặt máy móc thiết bị sản xuất trên nền bệ cố định.

+ Đầu tư cho thiết bị là đầu tư về mua sắm máy móc, thiết bị cần thiết của doanh nghiệp, bao gồm: chi phí mua thiết bị theo giá mua, chi phí vận chuyển, bảo quản thiết bị.

+ Đầu tư xây dựng cơ bản khác: bao gồm đầu tư cho việc khảo sát, thiết kế xây dựng, chi phí dùng đất xây dựng, đền bù đất đai, hoa màu, tài sản, chi phí di chuyển nhà cửa trên đất đai xây dựng, chi phí mua bản quyền phát minh sáng chế, chi phí công nghệ, mua nhãn hiệu hàng hóa,v.v..

- Theo hình thái vật chất, đầu tư xây dựng cơ bản của doanh nghiệp gồm:

+ Đầu tư về tài sản cố định hữu hình bao gồm toàn bộ việc xây dựng, mua sắm các tài sản như nhà xưởng, máy móc thiết bị...

+ Đầu tư về tài sản cố định vô hình như đầu tư mua bằng phát minh sáng chế, bản quyền, quy trình công nghệ sản xuất mới, v.v..

b) Đầu tư về vốn lưu động thường xuyên cần thiết

Đây là khoản đầu tư để hình thành nên tài sản lưu động tối thiểu thường xuyên cần thiết (nguyên liệu, vật liệu, nhiên liệu) đảm bảo cho quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp hoạt động bình thường. Tùy thuộc vào mô hình tổ chức nguồn vốn mà có thể đầu tư một phần hoặc toàn bộ tài sản lưu động thường xuyên cần thiết tương ứng với quy mô kinh doanh nhất định.

c) Đầu tư góp vốn liên doanh dài hạn và đầu tư vào tài sản tài chính

Đây là các khoản đầu tư ra bên ngoài doanh nghiệp. Trong hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp có nhiều hình thức liên doanh liên kết. Trong đó có hình thức liên doanh dài hạn, các doanh nghiệp tham gia góp vốn sản xuất kinh doanh trong thời gian tương đối dài, chịu trách nhiệm chung và phân chia lợi nhuận theo tỷ lệ tương ứng với phần đóng góp. Thuộc loại này có thể có:

- Đầu tư góp vốn sản xuất kinh doanh trong thời gian dài ra ngoài doanh nghiệp.

- Đầu tư mua cổ phần, mua trái phiếu dài hạn của doanh nghiệp khác phát hành (tài sản tài chính).

Việc phân loại đầu tư theo cơ cấu vốn giúp cho doanh nghiệp có thể xem xét tính chất hợp lý của các khoản đầu tư trong tổng thể đầu tư của doanh nghiệp để đảm bảo xây dựng được cơ cấu vốn đầu tư thích ứng với điều kiện cụ thể của từng doanh nghiệp nhằm đạt hiệu quả đầu tư cao.

1.2.2. Theo mục tiêu đầu tư

- Đầu tư hình thành doanh nghiệp: bao gồm các khoản đầu tư ban đầu để thành lập doanh nghiệp.

- Đầu tư mở rộng quy mô kinh doanh: là toàn bộ các khoản đầu tư nhằm mở rộng thêm các phân xưởng mới hay các đơn vị trực thuộc.

- Đầu tư chế tạo sản phẩm mới: Là khoản đầu tư cho nghiên cứu và phát triển sản phẩm, tạo điều kiện phát triển lâu dài cho doanh nghiệp.

- Đầu tư thay thế, hiện đại hoá máy móc, thiết bị: là khoản đầu tư thay thế hoặc đổi mới các trang thiết bị cho phù hợp với tiến bộ khoa học kỹ thuật nhằm duy trì hoặc tăng khả năng sản xuất sản phẩm của doanh nghiệp.

- Đầu tư ra bên ngoài: là sự đầu tư góp vốn thực hiện liên doanh dài hạn với các doanh nghiệp, tổ chức kinh tế khác, đầu tư về tài sản tài chính khác...

Việc phân loại này giúp cho doanh nghiệp có thể kiểm soát được tình hình thực hiện đầu tư theo những mục tiêu nhất định mà doanh nghiệp đặt ra trong một thời kỳ và có thể tập trung vốn và biện pháp thích ứng để đạt được mục tiêu đầu tư đã đề ra.

1.3. Các yếu tố tác động đến quyết định đầu tư dài hạn của doanh nghiệp

Sự thành bại của doanh nghiệp trong tương lai phụ thuộc rất lớn vào các quyết định đầu tư ngày hôm nay. Chính vì thế, để đi đến quyết định đầu tư đòi hỏi doanh nghiệp phải cân nhắc kỹ lưỡng nhiều vấn đề, xem xét nhiều yếu tố. Có nhiều yếu tố tác động đến việc đầu tư của doanh nghiệp, trong đó có những yếu tố tác động có tính chất quyết định gồm các yếu tố chủ yếu sau đây:

1.3.1. Chính sách kinh tế của Nhà nước trong việc phát triển nền kinh tế

Thông qua chính sách kinh tế, pháp luật và biện pháp kinh tế, Nhà nước tạo môi trường và hành lang cho các doanh nghiệp phát triển sản xuất kinh doanh, đi theo quỹ đạo của kế hoạch vĩ mô.

Nhà nước định hướng đầu tư phát triển kinh doanh, khuyến khích các doanh nghiệp đầu tư vào những ngành nghề có lợi cho quốc kế, dân sinh.

Vì vậy, để quyết định đầu tư, trước tiên các doanh nghiệp cần phải xem

xét đến chính sách kinh tế của Nhà nước cũng như chính sách khuyến khích đầu tư, chính sách thuế...

1.3.2. Thị trường và sự cạnh tranh

Trong sản xuất hàng hóa, thị trường tiêu thụ sản phẩm là một căn cứ hết sức quan trọng để doanh nghiệp quyết định đầu tư. Vấn đề đặt ra cho doanh nghiệp là phải đầu tư để sản xuất ra những loại sản phẩm mà người tiêu dùng cần, tức là phải căn cứ vào nhu cầu sản phẩm trên thị trường hiện tại và tương lai để xem xét vấn đề đầu tư. Thị trường tiêu thụ sản phẩm là căn cứ quan trọng để doanh nghiệp quyết định đầu tư.

Trong đầu tư khi xem xét thị trường thì không thể bỏ qua yếu tố cạnh tranh. Trong đầu tư, doanh nghiệp phải căn cứ vào tình hình hiện tại của doanh nghiệp, tình hình cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trên thị trường và dự đoán tình hình trong tương lai để có phương thức đầu tư thích hợp.

1.3.3. Lãi suất và thuế trong kinh doanh

Đây là yếu tố ảnh hưởng tới chi phí đầu tư của doanh nghiệp. Thông thường để thực hiện đầu tư ngoài vốn tự có, doanh nghiệp phải vay và đương nhiên phải trả khoản lãi tiền vay. Lãi suất chính là chi phí về vốn đầu tư trong kinh doanh, và ảnh hưởng tới chi phí đầu tư của doanh nghiệp. Do vậy, doanh nghiệp không thể không tính đến yếu tố lãi suất tiền vay trong quyết định đầu tư.

Thuế là công cụ rất quan trọng của Nhà nước để điều tiết và hướng dẫn các doanh nghiệp đầu tư kinh doanh. Thuế ảnh hưởng tới doanh thu tiêu thụ và lợi nhuận của doanh nghiệp.

1.3.4. Sự tiến bộ của khoa học và công nghệ

Sự tiến bộ của khoa học và công nghệ có thể là cơ hội hoặc cũng có thể là nguy cơ đe doạ đối với sự đầu tư của doanh nghiệp.

- Doanh nghiệp phải chấp nhận mạo hiểm trong đầu tư để phát triển sản phẩm mới.

- Nếu doanh nghiệp không tiếp cận với sự tiến bộ của khoa học và công nghệ sẽ dẫn tới làm ăn thua lỗ do không còn phù hợp với nhu cầu thị trường.

1.3.5. Mức độ rủi ro của đầu tư

Trong sản xuất hàng hóa trong cơ chế thị trường, mỗi quyết định đầu tư đều có thể gắn liền với rủi ro nhất định do sự biến động trong tương lai về sản xuất và về thị trường, v.v..

Vì vậy, cần đánh giá mức độ rủi ro và tỷ suất sinh lời để xem xét quyết định đầu tư.

1.3.6. Khả năng tài chính của doanh nghiệp

Mỗi doanh nghiệp có nguồn tài chính để đầu tư ở giới hạn nhất định, bao gồm: nguồn vốn tự có và nguồn vốn có khả năng huy động. Doanh nghiệp không thể quyết định đầu tư thực hiện dự án vượt xa khả năng tài chính của mình.

1.4. Trình tự ra quyết định đầu tư dài hạn

Quyết định đầu tư cũng là một quyết định tài chính dài hạn của doanh nghiệp, nó ảnh hưởng rất lớn đến tương lai của doanh nghiệp. Thông thường để quyết định đầu tư cần thực hiện các bước cần thiết sau đây:

- Phân tích tình hình, xác định cơ hội đầu tư hay định hướng đầu tư: đây là vấn đề hết sức quan trọng để đi đến quyết định đầu tư. Việc phân tích tình hình bao gồm đánh giá tình hình hiện tại và dự đoán tình hình trong tương lai ở bên ngoài cũng như ở bên trong doanh nghiệp.

Cần thu thập thông tin và phân tích, đánh giá tình hình hiện tại về các mặt thị trường, cạnh tranh, sự tiến bộ của kỹ thuật và công nghệ sản xuất... và những thay đổi trong tương lai. Việc phân tích, đánh giá tình hình bên ngoài là vấn đề rất phức tạp và cũng vô cùng quan trọng đối với doanh nghiệp, bởi khi có đánh giá và dự đoán đúng mới giúp doanh nghiệp xác định hướng đầu tư thích ứng với sự thay đổi của tình hình. Nếu dự đoán sai tình hình có thể gây ra hậu quả nghiêm trọng cho doanh nghiệp trong tương lai. Tiếp theo cần phân tích, đánh giá đúng tình hình hiện tại của doanh nghiệp về năng lực sản xuất, tiêu thụ sản phẩm, tình hình tài chính... đối với tình hình bên ngoài. Từ đó rút ra những mặt mạnh, mặt còn hạn chế trong sản xuất kinh doanh và khả năng tài chính để xác định hướng đầu tư thích hợp.

- Xác định mục tiêu đầu tư: mỗi quyết định đầu tư của doanh nghiệp đều phải xác định rõ mục tiêu cần đạt được về sản xuất và về tài chính. Mục tiêu được xác định mang tính dài hạn.

- Lập dự án đầu tư: sau khi xác định mục tiêu đầu tư và xem xét tình hình kinh doanh hiện tại, những yếu tố dữ kiện liên quan đến khả năng đầu tư trong tương lai cần phải tiến hành lập các dự án để giải quyết nhiệm vụ kinh tế được đặt ra cho việc đầu tư. Trong mỗi dự án đầu tư phải trình bày rõ luận chứng kinh tế - kỹ thuật của việc đầu tư và dự toán để thực hiện việc đầu tư.

- Đánh giá, thẩm định dự án và lựa chọn dự án đầu tư: sau khi dự án được thành lập sẽ tiến hành đánh giá, thẩm định dự án. Đây là quá trình kiểm tra, xem xét một cách khách quan, khoa học và toàn diện các nội dung cơ bản của dự án nhằm đánh giá tính hợp lý, tính hiệu quả và tính khả thi của dự án để có sự lựa chọn thích ứng.

- Ra quyết định đầu tư: chọn được dự án đầu tư tối ưu cần xem xét khả năng thực hiện và cuối cùng đi đến việc ra quyết định đầu tư.

2. Xác định dòng tiền của dự án

2.1. Các nguyên tắc cơ bản khi xác định dòng tiền của dự án

Xem xét trên góc độ tài chính thì đầu tư là bỏ tiền chi ra ngày hôm nay để hy vọng thu về những khoản tiền thu nhập lớn hơn trong tương lai. Do vậy, đầu tư là một quá trình phát sinh ra các dòng tiền gồm dòng tiền ra và dòng tiền vào của dự án.

Dòng tiền ra: là những khoản tiền mà doanh nghiệp chi ra để thực hiện dự án đầu tư.

Dòng tiền vào: là những khoản tiền thu nhập do dự án đầu tư mang lại.

Xác định dòng tiền của dự án phải dựa trên những nguyên tắc sau:

- Đánh giá dự án cần dựa trên cơ sở đánh giá dòng tiền tăng thêm do dự án đầu tư đưa lại chứ không dựa vào lợi nhuận kế toán. Dòng tiền mặt cho phép các nhà đầu tư biết được lượng tiền thực có ở từng thời điểm mà doanh nghiệp được phép sử dụng để có những quyết định mới, hoặc dùng tiền đó để trả nợ, hoặc trả lợi tức cho cổ đông, hoặc tăng vốn luân chuyển, hoặc đầu tư tài sản cố định... Trong khi đó nếu sử dụng lợi nhuận kế toán thì không thể đưa ra những quyết định như vậy được bởi lợi nhuận kế toán một mặt phụ thuộc vào phương pháp hạch toán kế toán của doanh nghiệp mặt khác doanh thu để tính lợi nhuận kế toán bao gồm cả phần doanh thu bán chịu, làm cho doanh nghiệp có thể có lợi nhuận nhưng lại không có tiền.

- Phải tính đến chi phí cơ hội khi xem xét dòng tiền của dự án. Chi phí cơ hội là khoản thu nhập mà nhà đầu tư có thể thu được từ dự án tốt nhất còn lại. Chi phí cơ hội ở đây muốn nói đến chính là phần thu nhập cao nhất có thể có được từ tài sản sở hữu của doanh nghiệp nếu nó không sử dụng cho dự án. Chi phí cơ hội không phải là một khoản thực chi nhưng vẫn được tính vào vì đó là một khoản thu nhập mà doanh nghiệp phải mất đi khi thực hiện dự án.

Ví dụ: Một doanh nghiệp có thể cho thuê mặt bằng nhà máy với giá 1.300 triệu đồng/năm hoặc sử dụng để sản xuất mặt hàng mới. Như vậy, nếu dự án sản xuất mặt hàng mới được triển khai thì doanh nghiệp đã mất đi cơ hội có được thu nhập cho thuê mặt bằng với mức 1.300 triệu đồng/năm. Khoản thu nhập 1.300 triệu đồng/năm từ việc cho thuê mặt bằng phải được xem là chi phí cơ hội của dự án sản xuất sản phẩm mới.

- Không được tính chi phí chìm vào dòng tiền của dự án. Chi phí chìm là những khoản chi phí của những dự án đầu tư quá khứ (những chi phí đã xảy ra rồi) không còn khả năng thu hồi mà doanh nghiệp phải hoàn toàn gánh chịu bất kể dự án có được chấp thuận hay không. Chúng không liên quan đến dự án đầu tư mới nên nó không được đưa vào để phân tích.

- Phải tính đến yếu tố lạm phát khi xem xét dòng tiền. Lạm phát có ảnh hưởng rất lớn đến dòng tiền thu vào và dòng tiền chi ra của dự án đồng thời ảnh hưởng đến chi phí cơ hội của vốn. Lạm phát cao có thể làm cho thu nhập mang lại từ dự án trong tương lai không đủ bù đắp cho khoản đầu tư hôm nay. Do đó, nếu có lạm phát phải tính đến ảnh hưởng của lạm phát đến dòng tiền và tỷ lệ chiết khấu dòng tiền khi đánh giá dự án.

- Ảnh hưởng chéo: phải tính đến ảnh hưởng của dự án đến các bộ phận khác của doanh nghiệp.

2.2. Xác định dòng tiền của dự án đầu tư

2.2.1. Xác định dòng tiền ra của dự án

Những khoản chi tiêu liên quan đến việc bỏ vốn thực hiện đầu tư tạo thành dòng tiền ra của đầu tư. Vốn đầu tư có thể bỏ rải rác trong nhiều năm, cũng có thể bỏ ra ngay một lần (theo phương thức chìa khóa trao tay). Tùy theo tính chất của các khoản đầu tư có thể xác định được khoản chi cụ thể của dự án. Thông thường đối với những dự án đầu tư điển hình (là những dự án tạo ra sản phẩm, dịch vụ) thì nội dung dòng tiền ra của đầu tư dự án gồm:

- Những khoản chi để hình thành nên tài sản cố định hữu hình và tài sản cố định vô hình, những khoản chi liên quan đến hiện đại hóa để nâng cấp máy móc thiết bị khi dự án đi vào hoạt động.

- Vốn đầu tư để hình thành vốn lưu động thường xuyên, cần thiết cho dự án khi dự án đi vào hoạt động bao gồm: số vốn đầu tư vào tài sản lưu động thường xuyên cần thiết ban đầu đưa dự án vào hoạt động và số vốn lưu động thường xuyên cần thiết bổ sung thêm trong quá trình hoạt động của dự án khi có sự tăng về quy mô kinh doanh.

Thông thường để xác định dòng tiền chi về vốn lưu động, đặc biệt đối với vốn lưu động bổ sung người ta đưa ra quy tắc: khi có nhu cầu vốn lưu động tăng thêm ở năm nay thì việc bổ sung vốn lưu động được thực hiện ở cuối năm trước.

2.2.2. Xác định dòng tiền vào của dự án đầu tư

Mỗi dự án đầu tư sẽ đưa lại khoản tiền thu nhập ở một hay một số thời điểm khác nhau trong tương lai tạo thành dòng tiền vào của dự án. Việc xác định dòng tiền vào của dự án đầu tư là vấn đề rất phức tạp, phải căn cứ vào tính chất của khoản đầu tư để định lượng các khoản thu nhập do đầu tư tạo ra một cách thích hợp. Dòng tiền vào của dự án bao gồm:

(1) Dòng tiền thuần hoạt động hàng năm: là khoản chênh lệch giữa số tiền thu được (dòng tiền vào) và số tiền chi ra (dòng tiền ra) phát sinh từ hoạt động thường xuyên hàng năm khi dự án đi vào hoạt động. Đối với một dự án đầu tư trong kinh doanh tạo ra doanh thu bán hàng hóa hoặc dịch vụ thì dòng tiền thuần từ hoạt động hàng năm của dự án được xác định trực tiếp bằng chênh lệch giữa dòng tiền vào do bán sản phẩm, hàng hóa với dòng tiền ra do mua vật tư và chi phí khác bằng tiền liên quan đến việc sản xuất, tiêu thụ sản phẩm hàng hóa và tiền thuế thu nhập mà doanh nghiệp phải nộp.

Hoặc có thể tính gián tiếp như sau:

$$\text{Dòng tiền thuần hoạt động hàng năm} = \text{Lợi nhuận sau thuế hàng năm} + \text{Khấu hao tài sản cố định hàng năm}$$

(2) Số tiền thuần từ thanh lý tài sản khi kết thúc dự án: là số tiền còn lại từ thu nhập thanh lý tài sản sau khi đã nộp thuế thu nhập về thanh lý tài sản (nếu có), có thể xảy ra ba trường hợp sau:

- Khoản thu nhập từ nhượng bán tài sản bằng giá trị còn lại của tài sản cố định, trường hợp này không có lãi, lỗ. Do đó không phải nộp thuế thu nhập doanh nghiệp từ khoản nhượng bán thanh lý tài sản.

Thu nhập từ thanh lý tài sản	=	Số tiền thu được do nhượng bán, thanh lý tài sản cố định	-	Chi phí liên quan đến nhượng bán thanh lý tài sản cố định

- Khoản thu nhập từ nhượng bán tài sản lớn hơn giá trị còn lại của tài sản cố định (trường hợp này có lãi và phải nộp thuế thu nhập doanh nghiệp).

- Khoản thu nhập từ nhượng bán tài sản nhỏ hơn giá trị còn lại của tài sản cố định, trường hợp này bị lỗ vốn do nhượng bán, thanh lý tài sản cố định, khoản lỗ này xét về nguyên lý sẽ làm giảm thuế thu nhập mà doanh nghiệp phải nộp.

(3) Thu hồi vốn lưu động thường xuyên đã ứng ra:

Khi dự án đưa vào hoạt động, doanh nghiệp đã đầu tư vốn lưu động thường xuyên cần thiết (đầu tư ban đầu khi dự án bắt đầu hoạt động và đầu tư bổ sung thêm trong quá trình hoạt động). Toàn bộ số vốn lưu động đã ứng ra để được thu hồi lại đầy đủ theo nguyên tắc số vốn lưu động đã được ứng ra bao nhiêu phải thu hồi hết bấy nhiêu. Thời điểm thu hồi có thể thu hồi dần hoặc có thể thu hồi toàn bộ một lần khi kết thúc dự án.

- Xác định dòng tiền thuần hàng năm của đầu tư và dòng tiền thuần của dự án.

Dòng tiền thuần hàng năm của đầu tư được xác định là số chênh lệch của dòng tiền thu vào và dòng tiền chi ra phát sinh hàng năm do đầu tư đưa lại và có thể xác định theo công thức sau:

Dòng tiền thuần hàng năm của đầu tư = Dòng tiền thuần hoạt động hàng năm - Khoản đầu tư mới tăng thêm (nếu có) + Số tăng thêm (+) hoặc giảm bớt (-) vốn lưu động thường xuyên + Số tiền thuần thu từ thanh lý tài sản cố định (nếu có).

- Dòng tiền thuần của dự án đầu tư: là dòng tiền tăng thêm do dự án đầu tư đưa lại, góp phần tăng thêm dòng tiền và gia tăng giá trị của doanh nghiệp so với trước khi có dự án. Dòng tiền thuần của dự án đầu tư có thể được xác định bằng cách lấy tổng giá trị dòng tiền vào do dự án tạo ra trừ đi tổng giá trị dòng tiền ra của dự án hoặc có thể xác định bằng công thức sau:

Dòng tiền thuần của dự án đầu tư = Tổng dòng tiền thuần hàng năm của đầu tư - Vốn đầu tư ban đầu

Để thuận tiện cho việc hoạch định dòng tiền của đầu tư, người ta sử dụng quy ước sau:

+ Số vốn đầu tư ban đầu được quy ước phát sinh ra ở thời điểm t = 0.

+ Dòng tiền vào hoặc dòng tiền ra của dự án có thể phát sinh ra ở các thời điểm khác nhau trong 1 năm đều được quy về thời điểm cuối năm để tính toán.

2.2.3. Ảnh hưởng của khấu hao đến dòng tiền của dự án đầu tư

Về mặt lý thuyết, doanh nghiệp có thể áp dụng các phương pháp tính khấu hao như: phương pháp khấu hao theo đường thẳng, phương pháp khấu hao nhanh, phương pháp khấu hao theo sản lượng. Vì khấu hao là một khoản chi phí được tính vào chi phí hoạt động hàng năm của doanh nghiệp và được khấu trừ vào thu nhập chịu thuế. Vì vậy, nếu thay đổi phương pháp khấu hao tính thuế sẽ ảnh hưởng rất lớn đến dòng tiền sau thuế của dự án đầu tư.

$$CFht = CFkt\ (1 - t\%) + KHt \times t\%$$

Trong đó:

CFht: Dòng tiền thuần hoạt động của dự án năm t.

CFkt: Dòng tiền trước thuế chưa kể khấu hao ở năm t.

KHt: Mức khấu hao tài sản cố định năm t.

t%: Thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp.

KHt × t%: Mức tiết kiệm thuế do khấu hao ở năm t.

Dòng tiền thuần trước thuế chưa kể khấu hao (CFkt) = Doanh thu thuần - Chi phí hoạt động bằng tiền (không kể khấu hao).

Từ công thức trên cho thấy, phần chi phí khấu hao càng cao thì dòng tiền thuần hàng năm của dự án càng cao. Như vậy, nếu doanh nghiệp áp dụng phương pháp khấu hao nhanh thì trong những năm đầu sử dụng tài sản, do khấu hao càng cao dòng tiền mặt thu về hàng năm sẽ cao, và càng những năm cuối của thời gian sử dụng tài sản cố định nếu các yếu tố khác không có gì thay đổi thì dòng tiền thuần hàng năm của doanh nghiệp sẽ càng giảm đi.

3. Yếu tố lãi suất và giá trị thời gian của tiền trong các quyết định đầu tư dài hạn của doanh nghiệp

3.1. Yếu tố lãi suất

Lãi suất là giá cả mà người đi vay phải trả cho người cho vay để được sử dụng tiền trong một thời gian nhất định hay nói cách khác lãi suất là giá cả của vốn. Khi thực hiện cơ chế lãi suất tín dụng thị trường thì giá cả của vốn sẽ do quan hệ cung cầu quyết định.

Hoạt động của doanh nghiệp gắn liền với việc hình thành và sử dụng vốn tiền tệ. Do vậy các doanh nghiệp phải xem xét yếu tố lãi suất để quyết định cơ cấu tài chính của mình một cách hợp lý để lựa chọn các nguồn vốn và hình thức huy động vốn.

Ở mỗi mức lãi suất tiền vay khác nhau sẽ tương ứng với một mức vốn đầu tư của một dự án cho lợi nhuận.

3.2. Giá trị theo thời gian của tiền

Thực tiễn của các hoạt động kinh tế đã chỉ rõ rằng giá trị của tiền luôn thay đổi ở những thời kỳ khác nhau. Chẳng hạn nếu ta có 1 triệu đồng đem

đầu tư hoặc cho vay với lãi suất 8%/năm thì sau 1 năm sẽ nhận được số tiền là 1,08 triệu đồng. Nói cách khác 1 triệu đồng ngày hôm nay có giá trị 1,08 triệu đồng sau 1 năm nếu lãi suất là 8%/năm. Điều này hàm ý rằng: tiền tệ có giá trị theo thời gian, 1 đồng mà ta nhận được tại thời điểm ngày hôm nay có giá hơn 1 đồng nhận được tại một thời điểm nào đó trong tương lai (nếu lãi suất đầu tư >0).

Như vậy, giá trị tiền tệ phải được xem xét ở cả hai khía cạnh: số lượng và thời gian. Giá trị tiền ở các thời điểm khác nhau không thể cộng lại đơn giản với nhau được. Đây là vấn đề hết sức quan trọng, chi phối nhiều đến quyết định đầu tư và các quyết định tài chính khác.

Thời giá của tiền phụ thuộc vào lãi suất. Nó thể hiện quan hệ tỷ lệ giữa tiền lãi trong một đơn vị thời gian với số vốn gốc trong thời gian đó.

$$\text{Lãi suất} = \frac{\text{Tiền lãi}}{\text{Vốn gốc}}$$

Đơn vị thời gian: có thể là 1 năm, 1 quý, 1 tháng... Yếu tố lãi suất trong các quyết định tài chính phải bao hàm cùng một lúc cả ba nhân tố: chính sách lãi suất hiện hành, rủi ro (sự không chắc chắn) trong tương lai và yếu tố lạm phát.

Để hiểu rõ hơn khái niệm giá trị theo thời gian của tiền, chúng ta xét giá trị tiền tệ ở hai thời điểm hiện tại và tương lai.

3.2.1. Giá trị tương lai của tiền

3.2.1.1. Lãi đơn, lãi kép và giá trị tương lai

a) Lãi đơn

- Là số tiền lãi được xác định dựa trên số vốn gốc (vốn đầu tư ban đầu) với một lãi suất nhất định.

- Đặc điểm: Chỉ có vốn sinh lời còn lãi không sinh lời.

- Áp dụng trong các nghiệp vụ tài chính ngắn hạn.

b) Lãi kép

- Là số tiền lãi được xác định dựa trên cơ sở số tiền lãi của các thời kỳ trước đó được gộp vào vốn gốc để làm căn cứ tính tiền lãi cho các thời kỳ tiếp theo.

- Đặc điểm: Chẳng những vốn sinh ra lãi mà lãi cũng sinh ra lãi (lãi mẹ đẻ lãi con)

- Áp dụng trong các nghiệp vụ tài chính dài hạn

c) Giá trị tương lai: Là giá trị có thể nhận được tại một thời điểm trong tương lai bao gồm số vốn gốc và toàn bộ số tiền lãi tính đến thời điểm đó.

- Trường hợp tính theo lãi đơn:

Giá trị tương lai tính theo lãi đơn hay còn gọi là giá trị đơn được xác định theo công thức:

$$F_n = V_0 (1 + i.n)$$

Trong đó: F_n: Giá trị tương lai (giá trị đơn) tại thời điểm cuối kỳ thứ n.

V_0: Số vốn gốc (vốn đầu tư ban đầu).

i: Lãi suất/kỳ (kỳ: tháng, quý, 6 tháng, năm...).

n: Số kỳ tính lãi.

Lãi đơn tính như sau: $I = V_0.i.n$

- Trường hợp tính lãi kép:

Giá trị tương lai tính theo lãi kép hay còn gọi là giá trị kép được xác định theo công thức:

$$FV_n = V_0 (1+i)^n$$

Trong đó: FV_n: Giá trị kép nhận được tại thời điểm cuối kỳ thứ n.

V_0, i, n như trên.

Trong công thức trên $(1 + i)^n$ được gọi là thừa số lãi, nó biểu thị giá trị tương lai của 1 đồng sau n kỳ với lãi suất mỗi kỳ là i tính theo phương pháp lãi kép. Giá trị của nó phụ thuộc vào lãi suất một kỳ (i) và số kỳ tính lãi (n). Có thể sử dụng ký hiệu f(i,n) để biểu thị thừa số lãi: $(1+i)^n = f(i,n)$. Từ đó, công thức tính giá trị kép ở trên có thể viết dưới dạng sau:

$$FV_n = V_0. f(i, n)$$

Chú ý:

- Để thuận tiện cho việc tính toán khi sử dụng một số phép toán tài chính người ta lập bảng tính sẵn gọi bảng tài chính. Căn cứ vào bảng tài chính số 1 có thể dễ dàng tìm được giá trị $(1+i)^n$ với các giá trị tương ứng của i và n.

- Nếu đơn vị thời gian của i và n không đồng nhất thì trước tiên phải biến đổi công thức cơ bản để chúng đồng nhất với nhau rồi mới áp dụng công thức (nếu i tính theo năm).

Nếu i tính theo năm còn n tính theo tháng thì: $I = \frac{V_0.i.n}{12}$

Nếu i tính theo năm còn n tính theo ngày thì: $I = \frac{V_0.i.n}{360}$

Ví dụ: Một người gửi tiền tiết kiệm 100 triệu đồng theo kỳ hạn gửi là một năm với lãi suất 10%/năm. Sau 5 năm người đó mới rút tiền gốc và lãi. Hỏi sau 5 năm người đó nhận được số tiền là bao nhiêu?

Giải:

1. Tính theo lãi kép:

Số tiền ở cuối năm thứ 5 người đó nhận được là:

$FV_5 = 100. (1+10\%)5 = 100.[f(10\%,5)] = 100 \times 1,611 = 161,6$ triệu đồng

2. Tính theo lãi đơn:

Nếu kỳ hạn gửi tiền là 5 năm với lãi suất 10%/năm (5 năm tính lãi 1 lần) thì sau 5 năm người đó chỉ nhận được số tiền (theo cách tính lãi đơn) là:

F_5 = 100 x (1+10% x 5) = 150 triệu đồng

So sánh giá trị kép và giá trị đơn chênh lệch là: 161,1 - 150 = 11,1 triệu đồng

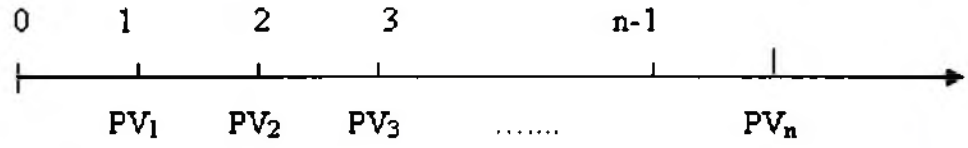
3.2.1.2. Giá trị tương lai của một chuỗi tiền tệ

Phần trên chúng ta đã tính giá trị tương lai của một khoản tiền đơn lẻ. Trong thực tế hiện tượng thường gặp là có nhiều khoản tiền phát sinh liên tục theo những khoảng cách thời gian bằng nhau tạo thành một chuỗi các khoản tiền tệ. Khoảng cách giữa hai khoản tiền phát sinh liền nhau được tính theo năm, quý, tháng... còn gọi là một kỳ hay một thời kỳ.

Tùy theo thời điểm phát sinh các khoản tiền ở cuối mỗi kỳ hay ở đầu mỗi kỳ mà người ta có thể phân biệt thành chuỗi tiền tệ trả cuối kỳ và chuỗi tiền tệ trả đầu kỳ.

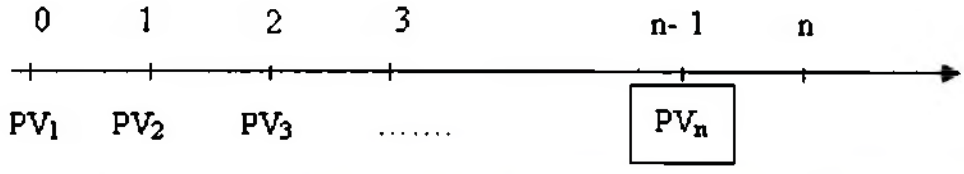
Ta có sơ đồ về chuỗi tiền tệ như sau:

- Chuỗi tiền tệ trả cuối kỳ:



Trong đó: PV_1, PV_2,... PV_n là các khoản tiền phát sinh ở các thời điểm cuối kỳ thứ nhất, thứ hai,... thứ n.

- Chuỗi tiền tệ trả đầu kỳ:



Trong đó: PV_1, PV_2,... PV_n là các khoản tiền phát sinh ở các thời điểm đầu kỳ thứ nhất, thứ hai,... thứ n.

Giá trị tương lai của một chuỗi tiền tệ được xác định bằng tổng giá trị tương lai của tất cả các khoản tiền trong chuỗi tiền tệ đó.

a) Giá trị tương lai của một chuỗi tiền tệ cuối kỳ

- Trường hợp các khoản tiền phát sinh ở cuối mỗi kỳ không bằng nhau:

$$FV = PV_1 (1+i)^{n-1} + PV_2 (1+i)^{n-2} + ... + PV_n$$

$$\text{Hay } FV = \sum_{t=1}^{n} PV_t (1+i)^{n-t}$$

Trong đó: FV: Giá trị tương lai của chuỗi tiền tệ trả cuối kỳ.

FV_t: Giá trị khoản tiền phát sinh cuối kỳ t.

i: Lãi suất/kỳ.

n: Số kỳ.

Ví dụ: Anh Tư gửi vào ngân hàng liên tục trong 5 năm số tiền gửi mỗi năm lần lượt là 20 triệu đồng, 22 triệu đồng, 22 triệu đồng, 25 triệu đồng, 25 triệu đồng. Ngay sau lần gửi thứ 5, anh Tư rút hết ra. Hỏi tổng số tiền anh Tư rút ra là bao nhiêu? Biết rằng lãi suất tiền gửi là 8%/năm.

Giải: Tổng số tiền rút ra là giá trị cuối của số tiền gửi

$FV = 20(1+8\%)^4 + 22(1+8\%)^3 + 22(1+8\%)^2 + 25(1+8\%) + 25 = 132,5842$ triệu đồng.

- Trường hợp các khoản tiền phát sinh ở cuối mỗi kỳ bằng nhau:

Khi các khoản tiền phát sinh ở cuối các thời điểm bằng nhau ($PV_1 = PV_2 = ... PVn = A$) thì giá trị tương lai của chuỗi tiền tệ được xác định như sau:

$$FV = A \times \frac{(1+i)^n - 1}{i}$$

Trong đó: FV: Giá trị tương lai của chuỗi tiền tệ trả cuối kỳ.

A: Giá trị khoản tiền đồng nhất ở cuối các kỳ.

i: Lãi suất/kỳ.

n: Số kỳ.

Giá trị của biểu thức được tính sẵn trong bảng tài chính số 3.

Ví dụ: Lấy ví dụ trên nhưng số tiền gửi mỗi năm là 22 triệu đồng.

$$FV = 22 \times \frac{(1+8\%)^5 - 1}{8\%} = 22 \times 5,8666 = 129,06522 \text{ triệu đồng.}$$

$$FV = 10 \times \frac{(1+10\%)^{10} - 1}{10\%} = 10 \times 15,9374 = 159,374 \text{ triệu đồng}$$

b) Giá trị tương lai của một chuỗi tiền tệ đầu kỳ

- Trường hợp các khoản tiền phát sinh ở đầu mỗi kỳ không bằng nhau:

$FV = PV_1(1+i)^n + PV_2(1+i)^{n-1} + ... PV_n(1+i)$

$$FV = \sum_{t=1}^{n} PV_t(1+i)^{n-1}(1+i)$$

Trong đó: FV: Giá trị tương lai của chuỗi tiền tệ trả đầu kỳ.

PV_t: Khoản tiền phát sinh ở thời điểm đầu kỳ thứ t.

i, n: Như trên.

- Trường hợp các khoản tiền phát sinh ở đầu mỗi kỳ bằng nhau:

$(PV_1 = PV_2 = ... PV_n = A)$

$$FV_{\cdot} = A \times \frac{(1+i)^n - 1}{i}(1+i)$$

Trong đó: $FV_{,}$: Giá trị tương lai của chuỗi tiền tệ trả đầu kỳ.

A: Giá trị khoản tiền đồng nhất phát sinh ở đầu các kỳ.

i, n: Như trên.

Ví dụ: Ông A muốn để dành tiền cho con đi học đại học. Ngay từ lúc mới sinh con, ông dự định sẽ mua bảo hiểm nhân thọ của công ty bảo hiểm AIA với mức đóng phí đều đặn hàng năm là 7 triệu đồng, lãi suất ổn định ở mức 6%/năm. Hỏi khi con ông tròn 18 tuổi, hợp đồng bảo hiểm kết thúc thì số tiền ông A sẽ được thanh toán là bao nhiêu?

Giải: Số tiền ông A được thanh toán khi hợp đồng kết thúc là: (giả sử ông A gửi tiền vào đầu các năm)

$$FV = 7 \text{ x } \frac{(1+0,06)^{18}-1}{0,06}(1+0,06) = 7 \text{ x } 30,9057 \text{ x } 1,06 = 229,32 \text{ triệu đồng}$$

3.2.2. Giá trị hiện tại của tiền

3.2.2.1. Giá trị hiện tại của một khoản tiền

Giá trị hiện tại của một khoản tiền (còn gọi là hiện giá) là giá trị của khoản tiền phát sinh trong tương lai được quy về thời điểm hiện tại (thời điểm gốc) theo một tỷ lệ chiết khấu nhất định.

Như trên đã nêu, lãi suất được coi là giá trị của thời gian và rủi ro. Vì thế, để tính đổi giá trị của một khoản tiền trong tương lai về giá trị hiện tại, người ta phải sử dụng một lãi suất như một công cụ để chiết khấu giá trị theo thời gian. Có thể xem xét ví dụ sau: Một người hiện tại có 10 triệu đồng và cho vay sẽ được trả với lãi suất 10%/năm, như vậy sau một năm người đó có số tiền là: 10.(1+10%) = 11 triệu đồng. Điều đó có nghĩa là giá trị hiện tại của khoản tiền 11 triệu đồng là 10 triệu đồng. Vậy nếu sau một năm sẽ thu được số tiền là 11 triệu đồng thì giá trị hiện tại của nó sẽ là 11/1+10% = 10 triệu đồng. Từ đó giá trị hiện tại của một khoản tiền phát sinh tại một thời điểm trong tương lai được xác định bằng công thức tổng quát:

$$PV = FV_n \text{ x } \frac{1}{(1+i)^n}$$

Trong đó:

PV: Giá trị hiện tại của khoản tiền phát sinh trong tương lai.

FV_n: Giá trị khoản tiền tại thời điểm cuối kỳ n trong tương lai.

i: Tỷ lệ chiết khấu hay tỷ lệ hiện tại hoá.

n: Số kỳ chiết khấu.

$\frac{1}{(1+i)^n}$ được gọi là hệ số chiết khấu hay hệ số hiện tại hoá, nó biểu thị giá trị hiện tại của một đồng phát sinh ở cuối kỳ thứ n trong tương lai và được ký hiệu là p(i,n). Vậy công thức trên có thể viết như sau:

$$PV = FV_n \text{ x } p(i,n)$$

Có thể sử dụng bảng tài chính số 2 để xác định giá trị hiện tại của một đồng ($\frac{1}{(1+i)^n}$) với các giá trị tương ứng i và n.

Như vậy, thực chất của cách tính giá trị hiện tại là phép tính ngược của cách tính giá trị tương lai. Phương pháp tính như trên được gọi là phương pháp hiện tại hóa giá trị hay phương pháp chiết khấu giá trị.

Từ công thức tính giá trị hiện tại của một khoản tiền nêu trên có thể rút ra nhận xét:

- Thời điểm phát sinh khoản tiền càng xa thời điểm hiện tại thì giá trị hiện tại của khoản tiền càng nhỏ

- Tỷ lệ chiết khấu hay tỷ lệ hiện tại hoá càng lớn thì giá trị hiện của khoản tiền càng nhỏ

3.2.2.2. Giá trị hiện tại của một chuỗi tiền tệ

a) Giá trị hiện tại của chuỗi tiền tệ cuối kỳ

- Trường hợp các khoản tiền phát sinh ở cuối mỗi kỳ không bằng nhau:

Giả sử có các khoản tiền FV_1, FV_2,...FV_n phát sinh ở cuối các thời kỳ khác nhau trong tương lai (cuối kỳ thứ nhất, thứ hai,... thứ n), ta có giá trị hiện tại của các khoản tiền được xác định bằng công thức sau:

$$PV = \frac{FV_1}{1+i} + \frac{FV_2}{(1+i)^2} + ... \frac{FV_n}{(1+i)^n}$$

$$PV = \text{ hoặc } = \sum_{t=1}^{n} FV_t \text{ x } \frac{1}{(1+i)^t} \text{ hoặc } \sum_{t=1}^{n} FV_t \text{ x } p(i,t)$$

Trong đó: PV: Giá trị hiện tại của chuỗi tiền tệ cuối kỳ.

FV_t: Giá trị của khoản tiền phát sinh ở cuối kỳ thứ t.

i: Tỷ lệ chiết khấu.

n: Số kỳ.

- Trường hợp các khoản tiền phát sinh ở cuối mỗi kỳ bằng nhau:

Khi các khoản tiền phát sinh ở các thời điểm cuối kỳ trong tương lai đều bằng nhau (FV1 = FV2 =...= FVn = A) thì giá trị hiện tại của các khoản tiền đó được xác định bằng công thức:

$$PV = A \text{ x } \left[\frac{1-(1+i)^{-n}}{i}\right]$$

Trong đó:

PV: Giá trị hiện tại của chuỗi tiền tệ cuối kỳ.

A: Giá trị khoản tiền đồng nhất phát sinh ở cuối các kỳ trong tương lai.

i, n: Như trên.

Có thể sử dụng bảng tài chính số 4 để xác định giá trị của biểu thức $\frac{1-(1+i)^{-n}}{i}$ với các giá trị tương ứng i và n.

Ví dụ: Doanh nghiệp A mua một số thiết bị theo phương thức thanh toán trả dần mỗi năm một lần trong thời gian 10 năm, mỗi năm trả số tiền là 80 triệu đồng, sao cho năm cuối cùng vừa hết nợ. Lần trả đầu tiên được thực hiện sau một năm kể từ ngày mua hàng. Tính số tiền phải trả quy về thời điểm hiện tại. Biết lãi suất thị trường tính là 12%/năm.

Giải: Số tiền phải trả quy về thời điểm hiện tại là:

$$PV = 80 \times \frac{1-(1+0,12)^{-10}}{0,12} = 5,6502 \times 80 = 452 \text{ triệu đồng}$$

b) Giá trị hiện tại của chuỗi tiền tệ đầu kỳ

- Trường hợp các khoản tiền phát sinh ở đầu mỗi kỳ không bằng nhau:

$$PV = FV_1 + \frac{FV_2}{(1+i)^1} + \ldots + \frac{FV_n}{(1+i)^{n-1}}$$

$$PV = \sum_{t=1}^{n} FV_t \times \frac{1}{(1+i)^{t-1}}$$

$$\text{Hoặc } PV = \sum_{t=1}^{n} FV_t \times \frac{1}{(1+i)^t}(1+i)$$

Trong đó:

PV: Giá trị hiện tại của chuỗi tiền tệ đầu kỳ.

FV_t: Giá trị của khoản tiền phát sinh ở thời điểm đầu kỳ thứ t trong tương lai.

i: Tỷ lệ chiết khấu một kỳ.

n: Số kỳ.

- Trường hợp các khoản tiền phát sinh ở đầu mỗi kỳ bằng nhau ($FV_1 = FV_2 = \ldots FV_n = A$):

$$PV = A \times \left[\frac{1-(1+i)^{-n}}{i}\right](1+i)$$

Trong đó:

PV: Giá trị hiện tại của chuỗi tiền tệ đầu kỳ.

A: Giá trị khoản tiền đồng nhất phát sinh ở đầu các thời kỳ trong tương lai.

Trong thực tế để xem xét và đưa ra quyết định đầu tư người ta thường hay tính giá trị hiện tại của tiền hơn là giá trị tương lai. Việc xem xét giá trị hiện tại của tiền có ý nghĩa rất lớn trong kinh tế. Trước hết, với phương pháp xác định giá trị hiện tại cho phép xem xét các vấn đề tài chính của doanh nghiệp dưới một góc độ mới có tính đến yếu tố thời gian và sự rủi ro để từ đó đưa ra các quyết định kinh doanh đúng đắn hơn.

3.2.3. Xác định lãi suất

3.2.3.1. Lãi suất thực

Trong thực tế nhiều trường hợp lãi suất được tính theo năm nhưng với mục tiêu thu hút khách hàng và cạnh tranh với các tổ chức tài chính khác, người ta có thể đưa ra chính sách trả lãi làm nhiều lần theo phương thức lãi nhập gốc nửa năm, quý, tháng. Trong trường hợp này lãi suất được quy định cụ thể trên các văn bản (hợp đồng, trái phiếu) chỉ là lãi suất danh nghĩa.

Công thức chung để tính lãi suất thực tế năm cho các loại kỳ hạn tính lãi khác nhau theo thoả thuận lãi nhập vốn như sau:

$$i_{ef} = (1+\frac{i}{m})^m - 1$$

Trong đó: i_{ef}: Lãi suất thực tế tính theo năm.

i: Lãi suất danh nghĩa tính theo năm.

m: Số kỳ hay số lần tính lãi trong năm.

Giá trị kép (giá trị tương lai của khoản tiền đầu tư sau n năm với nhiều lần tính lãi trong năm theo phương thức lãi nhập vốn) được tính theo công thức sau:

$$FV_n = PV(1+)^{nxm} \text{ hoặc } FV_n = PV(1+i_{ef})^n$$

Trong đó: FV_n: Giá trị kép ở cuối năm thứ n.

V_0: Số vốn gốc.

i: Lãi suất danh nghĩa tính theo năm.

n: Số năm.

m: Số kỳ hay số lần tính lãi trong năm.

Ví dụ: Một ngân hàng đưa ra mức lãi suất huy động tiền gửi 10%/năm và thực hiện tính lãi 6 tháng một lần theo phương thức lãi nhập vốn. Một khách hàng gửi số tiền 10 triệu đồng trong một năm. Hãy tính i_{ef} và FV_n.

Giải:

Ta có: $i_{ef} = (1+)^2 - 1 = 10,25\%$.

$FV_n = 10\ (1+)^{2x1} = 10\ (1+5\%)^2 = 10.[f(5\%,2)] = 11,025$ triệu đồng

hoặc $FV_n = 10\ (1 + 10,25\%)^1 = 11,025$ triệu đồng

Như vậy tiền lãi của cả năm là: 11,025 - 10 = 1,025 triệu đồng

Hoặc có thể tính tiền lãi của cả năm =10 x 5% + 10,5 x 5% = 0,5 + 0,525

= 1,025 triệu đồng.

Nếu gửi trong 5 năm: Ta có: $i_{ef} = (1+)2- 1 = 10,25\%$

$FV_n = V_0(1+i_{ef})^n = 10(1+10,25\%)^5 = 10.f[(10,25\%,5)] = 16,289$ triệu đồng

Hoặc $FV_n = 10\ (1+\frac{10\%}{2})^{2\times5} = 10.f[(5\%,10)] = 10.1,6289 = 16,289$ triệu đồng

(Tra bảng tài chính số 1 ở cuối giáo trình).

3.2.3.2. Xác định lãi suất theo năm khi lãi suất của kỳ trả lãi nhỏ hơn 1 năm

Trong trường hợp lãi suất được quy định theo kỳ (tháng, quý, 6 tháng) và trong năm quy định nhiều kỳ tính lãi tương ứng thì lãi suất năm được xác định như sau:

$$i = (1 + i_k)m - 1$$

Trong đó: i: Lãi suất tính theo năm.

i_k: Lãi suất quy định tính theo thời kỳ nhỏ hơn 1 năm (1 tháng, quý, 6 tháng)

m: Số lần (số kỳ) tính lãi trong năm.

Ví dụ: Một doanh nghiệp vay ngân hàng một khoản tiền 100 triệu đồng, lãi suất 6 tháng là 6% trong thời hạn 3 năm (theo phương pháp tính lãi kép). Hỏi khi đến hạn thanh toán, doanh nghiệp phải trả cho ngân hàng số tiền bao nhiêu?

Giải: $i_{năm} = (1+6\%)^2 - 1 = 12,36\%$

Số tiền doanh nghiệp phải trả cho ngân hàng khi đến hạn thanh toán:

$100 \times (1+12,36)^3 = 141,852$ triệu đồng

Hay: $100 \times (1+6\%)^{2\times3} = 141,852$ triệu đồng

4. Chi phí và thu nhập của dự án đầu tư

4.1. Chi phí đầu tư

Chi phí đầu tư là những khoản chi liên quan đến việc bỏ vốn thực hiện đầu tư, tạo thành dòng tiền ra của đầu tư. Tuỳ theo tính chất của khoản đầu tư có thể xác định được khoản chi cụ thể về đầu tư. Đối với mỗi dự án đầu tư điển hình vào sản xuất kinh doanh chi đầu tư thường bao gồm:

- Chi đầu tư vào tài sản cố định hữu hình và tài sản cố định vô hình.

- Phần vốn đầu tư để hình thành và tăng thêm tài sản lưu động thường xuyên cần thiết hay cách khác là phần vốn đầu tư đáp ứng nhu cầu vốn lưu động thường xuyên cần thiết ban đầu và số tăng thêm ở các năm tiếp theo.

4.2. Thu nhập của dự án đầu tư

Một khoản đầu tư sẽ đưa lại khoản tiền thu nhập ở một hay một số thời điểm khác nhau trong tương lai tạo thành dòng tiền vào. Việc xác định thu nhập trong tương lai của đầu tư là vấn đề rất phức tạp tuỳ theo tính chất của khoản đầu tư để định lượng các khoản thu nhập do đầu tư tạo ra một cách tổng hợp.

Thu nhập của một dự án đầu tư có tính chất điển hình thông thường bao gồm:

- Thu nhập chủ yếu của dự án đầu tư là dòng tiền thuần hàng năm thu được sau khi dự án đầu tư được đưa vào vận hành có thể gọi là dòng tiền thuần vận hành.

Dòng tiền thuần vận hành được xác định là số chênh lệch giữa lượng tiền thu được (dòng tiền vào) và lượng tiền chi ra (dòng tiền ra) phát sinh từ hoạt động thường xuyên trong kỳ khi dự án được đưa vào vận hành (đưa vào hoạt

động kinh doanh). Đối với một dự án đầu tư trong kinh doanh tạo ra doanh thu tiêu thụ sản phẩm hoặc lao vụ thì thu nhập từ hoạt động hàng năm hay dòng tiền thuần vận hành của dự án có thể được xác định bằng doanh thu thuần trừ đi chi phí hoạt động thường xuyên (không kể khấu hao tài sản cố định) và thuế thu nhập doanh nghiệp. Điều đó cũng có nghĩa là thu nhập từ hoạt động hay dòng tiền thuần hàng năm của dự án có thể xác định bằng công thức sau:

Dòng tiền thuần vận hành của dự án đầu tư = Lợi nhuận sau thuế hàng năm + Số khấu hao tài sản cố định hàng năm

Ở đây cần thấy rằng, mặc dù khấu hao tài sản cố định được tính là chi phí kinh doanh trong năm nhưng nó không phải là khoản chi tiêu bằng tiền trong năm đó, mặt khác, trên góc độ đầu tư, khấu hao là phương pháp thu hồi dần vốn đầu tư. Chính vì thế, số tiền khấu hao được coi là một khoản thu nhập của dự án đầu tư.

- Giá trị thu hồi từ thanh lý tài sản cố định khi kết thúc dự án đầu tư (nếu có).

Một số dự án đầu tư khi kết thúc đầu tư có thể thu được một số tiền từ việc thanh lý tài sản cố định. Số tiền này được tính vào thu nhập hay dòng tiền thanh lý tài sản cố định ở năm cuối của dự án.

- Thu hồi số vốn lưu động đã ứng ra.

Như trên đã nêu, mặc dù vốn lưu động chu chuyển nhanh, nhưng quá trình kinh doanh diễn ra liên tục, vì thế, thường xuyên có một lượng vốn lưu động nằm trong quá trình kinh doanh. Tương ứng với quy mô kinh doanh và trong điều kiện mua sắm, dự trữ vật tư và tiêu thụ sản phẩm nhất định phải ứng ra một lượng vốn đầu tư vào tài sản lưu động thường xuyên. Số vốn này có thể được thu hồi một phần trong quá trình vận hành của dự án một khi quy mô của dự án thu hẹp lại và nó được thu hồi lại toàn bộ ở năm cuối lúc thanh lý dự án.

4.3. Dòng tiền thuần của dự án đầu tư

Từ những vấn đề nêu trên có thể thấy rằng, chi phí và thu nhập của một dự án đầu tư tạo thành dòng tiền ra và dòng tiền vào của dự án, sự chênh lệch giữa dòng tiền vào và dòng tiền ra hợp thành dòng tiền thuần của dự án đầu tư và có thể xác định bằng công thức sau:

Dòng tiền thuần của dự án đầu tư = Dòng tiền vào của dự án - Dòng tiền ra của dự án

Việc xác định dòng tiền vào và dòng tiền ra của dự án đã được nghiên cứu ở mục 2.2 ở trên.

Để thuận tiện cho việc tính toán người ta thường đưa ra một số giả định sau:

+ Thời điểm bỏ khoản vốn đầu tư ban đầu được xác định là thời điểm 0.

+ Dòng tiền vào hoặc dòng tiền ra của một dự án trong một kỳ được xác định ở thời điểm cuối của kỳ đó.

5. Các phương pháp chủ yếu đánh giá và lựa chọn dự án đầu tư

Để đánh giá và lựa chọn dự án đầu tư trước hết cần phải tiến hành phân loại các dự án. Căn cứ vào mối quan hệ giữa các dự án, có thể phân chia các dự án đầu tư thành hai loại: loại dự án đầu tư độc lập và loại dự án đầu tư loại trừ nhau.

- Dự án đầu tư độc lập là dự án mà khi được chấp thuận hay bị loại bỏ không ảnh hưởng đến các dự án khác.

- Dự án loại trừ nhau hay dự án xung khắc là loại dự án mà khi một dự án này được thực hiện thì những dự án khác còn lại sẽ bị loại bỏ. Chẳng hạn một công ty vận tải cần chở hàng đang xem xét hai khả năng là nên mua hay thuê phương tiện đó. Đây là hai dự án loại trừ nhau. Việc quyết định cuối cùng chọn dự án đầu tư là thuộc trách nhiệm và thẩm quyền của những người lãnh đạo doanh nghiệp. Để giúp cho việc ra quyết định đúng đắn, bộ phận tài chính doanh nghiệp có nhiệm vụ tham gia ý kiến tham mưu với lãnh đạo doanh nghiệp. Vì thế, bộ phận tài chính doanh nghiệp cần nắm được những phương pháp nhất định về lựa chọn dự án đầu tư. Có nhiều phương pháp lựa chọn dự án đầu tư, trên góc độ tài chính để xem xét người ta thường sử dụng một số phương pháp chủ yếu sau:

5.1. Phương pháp tỷ suất lợi nhuận bình quân của vốn đầu tư

Đây là phương pháp lựa chọn dự án đầu tư dựa trên cơ sở so sánh giữa kết quả thu được do dự án đầu tư mang lại là lợi nhuận (lợi nhuận sau thuế) và tiền vốn bỏ ra đầu tư.

Trước hết cần xác định tỷ suất lợi nhuận bình quân vốn đầu tư của từng dự án đầu tư, sau đó tiến hành đánh giá lựa chọn dự án.

5.1.1. Xác định tỷ suất lợi nhuận bình quân vốn đầu tư của dự án đầu tư

$$T_{sv} = \frac{\overline{P_r}}{\overline{V_d}}$$

Trong đó: T_{sv}: Tỷ suất lợi nhuận bình quân vốn đầu tư của dự án đầu tư.

$\overline{P_r}$: Lợi nhuận sau thuế bình quân hàng năm dự kiến do dự án đầu tư mang lại trong suốt thời gian đầu tư.

$\overline{V_d}$: Vốn đầu tư bình quân hàng năm của dự án.

Số lợi nhuận sau thuế bình quân hàng năm do dự án đầu tư mang lại trong suốt thời gian đầu tư được tính theo phương pháp bình quân số học kể từ lúc bắt đầu bỏ vốn đầu tư cho tới khi kết thúc dự án đầu tư.

$$\overline{P_r} = \frac{\sum_{t=1}^{n} P_{rt}}{n}$$

Trong đó:

P_{rt}: Lợi nhuận sau thuế dự kiến do dự án đầu tư đưa lại ở năm thứ t.

n: Thời gian đầu tư (vòng đời của dự án).

Vòng đời của dự án đầu tư được tính từ thời điểm bỏ vốn đầu tư cho đến khi kết thúc dự án (bao gồm cả thời gian thi công thực hiện dự án nếu có). Như vậy ở những năm thi công thì lợi nhuận sau thuế (EBT) được coi là bằng 0, điều đó có nghĩa là mặc dù đã bỏ vốn đầu tư nhưng dự án đang trong giai đoạn thi công chưa đi vào vận hành nên chưa có doanh thu và lợi nhuận. Nếu thời gian thi công càng dài sẽ làm cho hiệu quả chung của vốn đầu tư càng thấp.

Số vốn đầu tư bình quân hàng năm được tính theo phương pháp bình quân số học trên cơ sở tổng vốn đầu tư ở các năm và số năm đầu tư.

$$\overline{V_d} = \frac{\sum_{t=1}^{n} P_{dt}}{n}$$

Trong đó: P_{dt}: Số vốn đầu tư ở năm thứ t.

n: Vòng đời của dự án đầu tư.

Số vốn đầu tư ở mỗi năm được xác định là số vốn đầu tư lũy kế ở thời điểm cuối mỗi năm trừ đi số khấu hao tài sản cố định lũy kế ở thời điểm đầu mỗi năm.

Số tiền đầu tư cho một doanh nghiệp hay một phân xưởng bao gồm toàn bộ số tiền đầu tư về tài sản cố định và số tiền đầu tư về tài sản lưu động.

5.1.2. Đánh giá và lựa chọn dự án

Đối với các dự án độc lập nếu có tỷ suất lợi nhuận bình quân vốn đầu tư lớn hơn không (0) đều có thể được lựa chọn.

Đối với các dự án loại trừ nhau thì dự án nào có tỷ suất bình quân vốn đầu tư cao hơn sẽ là dự án tốt hơn.

Ví dụ: Có hai dự án đầu tư A và B thuộc loại dự án loại trừ nhau. Số vốn đầu tư cho cả hai dự án đều là 120 triệu đồng, trong đó 100 triệu đồng đầu tư vào tài sản cố định, 20 triệu đồng đầu tư vào tài sản lưu động. Thời gian bỏ vốn, số khấu hao và lợi nhuận sau thuế của hai dự án thể hiện ở bảng số liệu sau:

DỰ ÁN ĐẦU TƯ

Đơn vị: Triệu đồng

	Dự án A			Dự án B		
	Vốn đầu tư	Lợi nhuận sau thuế	Số khấu hao	Vốn đầu tư	Lợi nhuận sau thuế	Số khấu hao
I. Thời gian thi công						
Năm thứ I	20					
Năm thứ II	50			50		
Năm thứ III	50			70		
Cộng	**120**			**120**		

	Dự án A			Dự án B		
	Vốn đầu tư	Lợi nhuận sau thuế	Số khấu hao	Vốn đầu tư	Lợi nhuận sau thuế	Số khấu hao
II. Thời gian sản xuất						
Năm thứ I		11	20		12	20
Năm thứ II		14	20		13	20
Năm thứ III		17	20		16	20
Năm thứ IV		11	20		11	20
Năm thứ V		9	20		8	20
Cộng		**62**	**100**		**60**	**100**

Tỷ suất lợi nhuận bình quân vốn đầu tư của dự án A được xác định như sau:

- Số lợi nhuận bình quân do đầu tư mang lại trong thời gian đầu tư:

$$\overline{P_{rA}} = \frac{0+0+0+11+14+17+11+9}{8} = 7,75 \text{ triệu đồng}$$

- Số vốn bình quân hàng năm:

+ Năm thứ I thi công: 20 triệu đồng

+ Năm thứ II thi công: 50 + 20 = 70 triệu đồng

+ Năm thứ III thi công: 70 + 50 = 120 triệu đồng

+ Năm thứ I sản xuất: 120 triệu đồng

+ Năm thứ II sản xuất: 120 - 20 = 100 triệu đồng

+.....

+ Năm thứ V sản xuất: 120 - 80 = 40 triệu đồng

Số vốn đầu tư bình quân hàng năm:

$$\overline{V_{dA}} = \frac{20+70+120+120+(120-20)+(120-40)+(120-60)+(120-80)}{8}$$

= 76,25 triệu đồng

Tỷ suất lợi nhuận bình quân vốn đầu tư của dự án A:

$$T_{SV(A)} = \frac{7,75}{76,25} = 0,101 = 10,1\%.$$

Tương tự như vậy cũng xác định tỷ suất lợi nhuận bình quân vốn đầu tư của dự án B

- Số lợi nhuận bình quân thu được hàng năm của dự án B:

$$\overline{p_{rB}} = \frac{0+0+12+13+16+11+8}{7} = 8,57 \text{ triệu đồng}$$

- Số vốn đầu tư bình quân hàng năm của dự án B:

$$\overline{V_{dB}} = \frac{50+120+120+(120-20)+(120-40)+(120-60)+(120-80)}{7}$$

= 81,42 triệu đồng.

- Tỷ suất lợi nhuận bình quân vốn đầu tư của dự án B:

$$T_{sv(B)} = \frac{8,57}{81,42} = 0,105 = 10,5\%$$

Nhận xét: So sánh hai dự án cho thấy dự án A có tỷ suất lợi nhuận bình quân vốn đầu tư thấp hơn dự án B, mặc dù dự án A có tổng số lợi nhuận sau thuế cao hơn dự án B nhưng dự án A lại có thời gian thi công kéo dài hơn nên dự án B sẽ là dự án được chọn.

- Ưu điểm: Đơn giản, dễ tính.

- Hạn chế: Chưa tính đến các thời điểm khác nhau nhận được lợi nhuận trong tương lai của mỗi dự án.

5.2. Phương pháp thời gian hoàn vốn đầu tư (PP)

5.2.1. Phương pháp thời gian hoàn vốn đầu tư giản đơn

Phương pháp này chủ yếu dựa vào chỉ tiêu thời gian thu hồi vốn đầu tư để lựa chọn dự án.

Thời gian hoàn vốn đầu tư (thời gian thu hồi vốn) là khoảng thời gian cần thiết mà dự án tạo ra dòng tiền thuần bằng chính số vốn đầu tư ban đầu để thực hiện dự án.

Thời gian hoàn vốn càng ngắn, dự án đầu tư càng hấp dẫn.

Để xác định thời gian thu hồi vốn đầu tư của dự án có thể chia làm hai trường hợp:

Trường hợp 1: Nếu dự án đầu tư tạo ra chuỗi tiền tệ thu nhập đều đặn hàng năm thì thời gian thu hồi vốn đầu tư được xác định theo công thức:

$$\text{Thời gian thu hồi vốn đầu tư (năm)} = \frac{\text{Vốn đầu tư ban đầu}}{\text{Dòng tiền thuần hàng năm của đầu tư}}$$

Trường hợp 2: Dự án đầu tư tạo ra chuỗi tiền tệ thu nhập không ổn định ở các năm. Thời gian thu hồi vốn đầu tư được xác định theo cách sau:

- Xác định số năm thu hồi vốn đầu tư bằng cách tính số vốn đầu tư còn phải thu hồi ở cuối năm lần lượt theo thứ tự:

$$\text{Vốn đầu tư còn phải thu hồi ở cuối năm t} = \text{Số vốn đầu tư chưa thu hồi ở cuối năm (t -1)} - \text{Dòng tiền thuần của đầu tư của đầu tư năm t}$$

- Khi số vốn đầu tư còn phải thu hồi ở cuối năm nào đó nhỏ hơn dòng tiền thuần của đầu tư năm kế tiếp thì cần xác định thời gian (số tháng) thu hồi nốt vốn đầu tư trong năm kế tiếp.

$$\text{Số tháng thu hồi vốn đầu tư trong năm t} = \frac{\text{Số vốn đầu tư chưa thu hồi cuối năm (t -1) x 12}}{\text{Dòng tiền thuần của năm t}}$$

Tổng hợp số năm và số tháng thu hồi vốn đầu tư chính là thời gian thu hồi vốn đầu tư của dự án

Đánh giá dự án:

+ Đối với dự án loại trừ nhau: dự án có thời gian thu hồi vốn ngắn nhất sẽ được lựa chọn.

+ Đối với dự án độc lập: dự án có thời gian thu hồi vốn dài hơn thời gian thu hồi vốn tiêu chuẩn sẽ bị loại bỏ.

Ví dụ: Hai dự án đầu tư A và B có số vốn đầu tư là 150 triệu đồng (bỏ vốn một lần). Khoản thu nhập dự kiến (bao gồm khấu hao và lợi nhuận sau thuế) ở các năm trong tương lai như sau:

DÒNG TIỀN THUẦN CỦA DỰ ÁN

Đơn vị : Triệu đồng

Năm	1	2	3	4	5
Dự án A	60	50	50	40	40
Dự án B	30	50	70	80	80

Ta có: Thời gian thu hồi của dự án A được tính như sau:

Đơn vị: Triệu đồng

Năm	Dòng tiền của dự án	Vốn đầu tư còn phải thu hồi cuối năm	Thời gian thu hồi lũy kế
0	(150)	(150)	
1	60	(90)	2
2	50	(40)	
3	50		40/50 x 12 = 9,6
4	40		
5	30		

Thời gian thu hồi vốn đầu tư của dự án A: $T_A = 2 + \frac{40}{50} \times 12 = 2$ năm và 9,6 tháng

Tương tự thời gian thu hồi vốn đầu tư của dự án B là 3 năm.

- Ưu điểm: Đơn giản, dễ tính toán, phù hợp với những dự án quy mô vừa và nhỏ hoặc với chiến lược thu hồi vốn nhanh, tăng vòng quay vốn.

- Hạn chế:

+ Chú trọng lợi ích ngắn hạn hơn lợi ích dài hạn. Những dự án có mức sinh lời chậm như dự án sản xuất sản phẩm mới hay xâm nhập vào thị trường mới thì phương pháp này không thích hợp.

+ Không chú trọng tới yếu tố giá trị thời gian của tiền.

5.2.2. Phương pháp thời gian thu hồi vốn có chiết khấu (DPP)

Thời gian thu hồi vốn có chiết khấu là khoảng thời gian cần thiết để tổng giá trị hiện tại tất cả dòng thu nhập trong tương lai của dự án vừa đủ bù đắp số vốn đầu tư bỏ ra ban đầu.

Ví dụ: Vẫn ví dụ về 2 dự án A và B ở trên, giả định chi phí sử dụng vốn là 10% Thời gian thu hồi vốn có chiết khấu của dự án A như sau:

Đơn vị : Triệu đồng

Năm	Dòng tiền của dự án	Dòng tiền chiết khấu	Vốn đầu tư còn phải thu hồi cuối năm	Thời gian thu hồi lũy kế (năm)
0	(150)	(150)	(150)	
1	60	54,54	(95,46)	
2	50	41,13	(54,33)	3
3	50	37,55	(16,78)	
4	40	27,32		16,78/27,32= 0,61
5	30	18,63		

T_A = 3 năm + 0,61 x 12 = 3 năm và 7,3 tháng.

Tương tự thời gian thu hồi vốn có chiết khấu của dự án B là 3 năm và 6,3 tháng

Phương pháp thời gian thu hồi vốn có chiết khấu đã khắc phục được hạn chế của thời gian hoàn vốn đầu tư giản đơn là xem xét dự án có tính đến giá trị thời gian của tiền tệ. Tuy nhiên, phương pháp này vẫn mang đầy đủ những nhược điểm của phương pháp thời gian thu hồi vốn đơn giản.

5.3. Phương pháp giá trị hiện tại thuần (NPV)

Tiêu chuẩn đánh giá và lựa chọn dự án đầu tư chủ yếu là giá trị hiện tại thuần của dự án.

Theo phương pháp này, tất cả các khoản thu nhập đạt được trong tương lai và vốn đầu tư bỏ ra để thực hiện dự án đều phải quy về giá trị hiện tại theo một tỷ lệ chiết khấu nhất định. Trên cơ sở đó so sánh giá trị hiện tại của thu nhập và giá trị hiện tại của vốn đầu tư để xác định giá trị hiện tại thuần của dự án.

Cống thức tính như sau:

$$NPV = \sum_{t=1}^{n} \frac{CF_t}{(1+r)^t} - CF_0$$

Trong đó: NPV: Giá trị hiện tại thuần của dự án đầu tư.

CF_t: Dòng tiền thuần của đầu tư ở năm t.

CF_0: Vốn đầu tư ban đầu của dự án.

n: Vòng đời của dự án.

r: Tỷ lệ chiết khấu hay tỷ lệ hiện tại hóa.

Tỷ lệ chiết khấu được sử dụng trong việc tính giá trị hiện tại thuần của dự án đầu tư thường là chi phí sử dụng vốn, đó chính là tỷ suất sinh lời mà nhà đầu tư đòi hỏi.

Như vậy, giá trị hiện tại thuần thể hiện giá trị tăng thêm do đầu tư đưa lại có tính đến yếu tố giá trị thời gian của tiền.

Việc sử dụng giá trị hiện tại thuần làm tiêu chuẩn đánh giá và lựa chọn dự án được xác định như sau:

- Xác định giá trị hiện tại thuần của mỗi dự án đầu tư.

- Đánh giá và lựa chọn dự án cần phân biệt 3 trường hợp:

+ Nếu giá trị hiện tại thuần của dự án là 1 số âm (NPV<0) thì dự án bị loại bỏ.

+ Nếu giá trị hiện tại thuần của dự án là bằng không (NPV=0) thì tùy thuộc vào tình hình cụ thể và sự cần thiết của dự án mà doanh nghiệp có thể quyết định chấp thuận hay loại bỏ dự án.

+ Nếu giá trị hiện tại thuần của dự án là 1 số dương (NPV>0):

Nếu các dự án độc lập thì đều có thể được chấp thuận.

Nếu các dự loại trừ nhau và vòng đời của các dự án bằng nhau thì sẽ chọn dự án có giá trị hiện tại thuần dương cao nhất (trong điều kiện không bị giới hạn khả năng huy động vốn đầu tư).

Ví dụ: Hai dự án đầu tư A và B cùng đòi hỏi vốn đầu tư ban đầu là 100 triệu đồng và dự kiến sẽ kéo dài trong 3 năm. Theo tính toán ban đầu, dự án A sẽ mang lại các khoản thu nhập ròng lần lượt trong các năm từ năm thứ nhất đến năm thứ ba là: 10 triệu đồng, 60 triệu đồng và 80 triệu đồng. Tương tự, dòng tiền của dự án B là 70 triệu đồng, 50 triệu đồng và 20 triệu đồng. Chi phí sử dụng vốn bình quân nhà đầu tư phải chịu khi huy động vốn là 10%. Hãy cho biết:

(a) Nếu 2 dự án độc lập với nhau, chọn dự án nào?

(b) Nếu 2 dự án loại trừ lẫn nhau, chọn dự án nào?

$$NPV_A = \frac{10}{(1+10\%)} + \frac{60}{(1+10\%)^2} + \frac{80}{(1+10\%)^3} - 100 = 18,73 \text{ triệu đồng}$$

Tương tự NPV_B = 19,95 triệu đồng.

Kết luận: Nếu hai dự án độc lập với nhau, chọn cả hai dự án; Nếu hai dự án loại trừ nhau, chọn dự án B vì $NPV_B > NPV_A$.

- Ưu điểm của phương pháp:

+ Đã tính đến yếu tố giá trị theo thời gian của tiền.

+ Cho phép đo lường trực tiếp giá trị tăng thêm do vốn đầu tư tạo ra từ đó, giúp cho việc đánh giá và lựa chọn dự án phù hợp với mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận của doanh nghiệp.

+ Có thể tính đến giá trị hiện tại thuần của dự án đầu tư bằng cách cộng giá trị hiện tại thuần của nhiều dự án với nhau. Nghĩa là:

$$NPV (A + B) + NPV_A + NPV_B$$

Trong khi các phương pháp khác không thể có tính chất này.

- Hạn chế của phương pháp:

+ Không phản ánh mức sinh lời của đồng vốn đầu tư.

+ Không cho thấy mối liên hệ giữa mức sinh lời của vốn đầu tư và chi phí sử dụng vốn.

+ Không thể đưa ra kết quả lựa chọn khi các dự án không đồng nhất về mặt thời gian cũng như xếp hạng ưu tiên trong việc lựa chọn các dự án đầu tư khi nguồn vốn của doanh nghiệp bị giới hạn.

5.4. Phương pháp tỷ suất doanh lợi nội bộ (IRR)

Tỷ suất doanh lợi nội bộ hay còn gọi là lãi suất hoàn toàn mới vốn nội bộ là một lãi suất mà chiết khấu với mức lãi suất đó làm cho giá trị hiện tại của các khoản tiền thuần hàng năm trong tương lai do đầu tư mang lại bằng với vốn đầu tư ban đầu. Hay nói cách khác, tỷ suất doanh lợi nội bộ là một lãi suất mà chiết khấu với mức lãi suất đó làm cho giá trị hiện tại thuần (NPV) của khoản đầu tư bằng không (=0).

Ta có: $\sum_{t=1}^{n} \frac{CP_t}{(1+IRR)^t} = CFo$

Hoặc: $NPV = \sum_{t=1}^{n} \frac{CF_t}{(1 + IRR)^t} - CFo = 0$

Trong đó: NPV, CFt, CFo như đã nêu ở trên

IRR: Tỷ suất doanh lợi nội bộ của dự án đầu tư.

Tỷ suất doanh lợi nội bộ cũng là một trong những đại lượng phản ánh mức sinh lời của dự án đầu tư.

Để xác định được tỷ suất doanh lợi nội bộ của dự án, người ta thường sử dụng hai phương pháp: phương pháp thử và xử lý sai số và phương pháp nội suy.

* Phương pháp thử và xử lý sai số: Theo phương pháp này trước tiên người ta phải tự chọn một lãi suất và sử dụng lãi suất đó làm tỷ lệ chiết khấu để tìm giá trị hiện tại của các khoản thu, giá trị hiện tại của vốn đầu tư và so sánh chúng với nhau để xác định giá trị hiện tại thuần của dự án.

Nếu giá trị hiện tại thuần của dự án khác không tương đối lớn thì tiếp tục thử lại bằng cách nâng mức lãi suất lên (nếu NPV>0) hoặc hạ mức lãi suất xuống (nếu NPV<0), cứ làm như vậy cho đến khi tìm được một mức lãi suất làm cho giá trị hiện thuần của dự án đầu tư bằng không hoặc xấp xỉ bằng không thì lãi suất đó chính là tỷ suất doanh lợi nội bộ (IRR) của dự án.

* Phương pháp nội suy: theo phương pháp này, việc xác định tỷ suất doanh lợi nội bộ của dự án được thực hiện theo các bước sau:

Bước 1: Chọn một mức lãi suất tuỳ ý r_1 sau đó tính giá trị hiện tại thuần của dự án (NPV_1) theo lãi suất r_1.

Bước 2: Chọn tiếp một mức lãi suất r_2 thoả mãn điều kiện:

+ Nếu giá trị hiện tại thuần NPV_1 là một số dương ($NPV_1>0$) thì chọn lãi suất $r_2 > r_1$ sao cho với r_2 sẽ là cho giá trị hiện tại thuần của dự án là một số âm ($NPV_2 <0$) và ngược lại.

+ Để đảm bảo mức độ chính xác cao hơn thì chênh lệch giữa r_1 và r_2 trong khoảng 5%.

Bước 3: Tìm tỷ suất doanh lợi nội bộ của dự án: Tỷ suất doanh lợi nội bộ (IRR) của dự án sẽ nằm trong khoảng r_1 và r_2 và được xác định theo công thức:

$$IRR = r_1 + (r_2 - r_1)\frac{|NPV_1|}{|NPV_1| + |NPV_2|}$$

Ví dụ: Một dự án đầu tư, dự kiến số vốn đầu tư bỏ ngay một lần là 150 triệu đồng, thời gian hoạt động của dự án kéo dài trong 3 năm. Dự kiến thu nhập do dự án mang lại trong các năm lần lượt là 40 triệu đồng, 60 triệu đồng và 90 triệu đồng. Hãy tìm tỷ suất doanh lợi nội bộ của dự án trên.

Có thể tìm IRR gần đúng bằng phương pháp nội suy như sau:

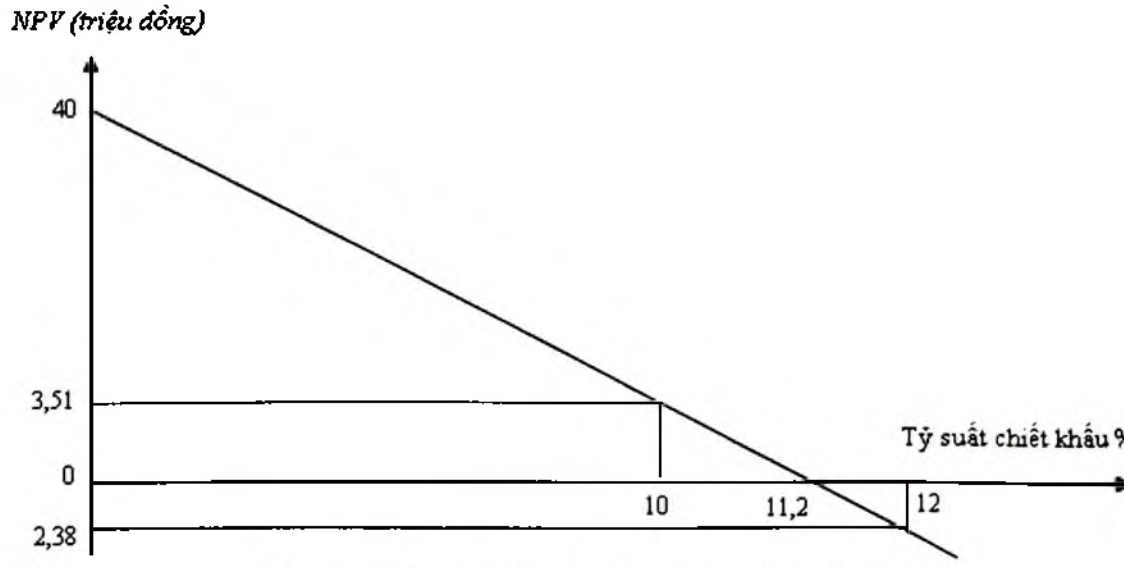
Ta có: $NPV = \frac{40}{(1+IRR)} + \frac{60}{(1+IRR)^2} + \frac{90}{(1+IRR)^3} - 150 = 0$

+ Chọn $r_1 = 12\% \Rightarrow NPV_1 = -2,38$

+ Chọn $r_2 = 10\% \Rightarrow NPV_2 = 3,51$

$\Rightarrow IRR = 12\% + (10\% - 12\%) \times \frac{2,38}{2,38 + 3,51} = 12\% - 0,8\% = 11,2\%$

Có thể biểu diễn tỷ suất doanh lợi nội bộ của dự án trên đồ thị sau:



Hình 1: Tỷ suất doanh lợi nội bộ của dự án

Qua đồ thị trên cho thấy: Tỷ suất doanh lợi nội bộ của dự án là giao điểm của đường giá trị hiện tại thuần với trục hoành của đồ thị, tại điểm này giá trị hiện tại thuần của dự án bằng 0.

Ngoài 2 phương pháp đã nêu, người ta còn có thể xác định tỷ suất doanh lợi nội bộ bằng phương pháp vẽ đồ thị.

IRR còn gọi là tỷ lệ hoàn vốn nội bộ (tỷ lệ hoàn vốn từ những khoản thu nhập của một dự án). Điều đó có nghĩa là nếu dự án chỉ có tỷ lệ hoàn vốn (IRR) bằng chi phí sử dụng vôố, thì các khoản thu nhập từ dự án chỉ đủ để hoàn trả phần vốn goóc đã đầu tư vào dự án và trả lãi.

Việc đánh giá và lựa chọn dự án đầu tư bằng phương pháp tỷ suất doanh lợi nội bộ (IRR) được thực hiện theo trình tự sau:

+ Xác định tỷ suất doanh lợi nội bộ của dự án đầu tư.

+ Đánh giá và lựa chọn dự án: Khi sử dụng tỷ suất doanh lợi nội bộ làm tiêu chuẩn xem xét chấp nhận hay loại bỏ dự án, thông thường người ta dự trên cơ sở so sánh tỷ suất doanh lợi nội bộ với chi phí sử dụng vốn cho dự án (r) và cần phân biệt 3 trường hợp sau:

Trường hợp 1: Tỷ suất doanh lợi nội bộ của dự án nhỏ hơn chi phí sử dụng vốn (IRR<r) thì loại bỏ dự án.

Trường hợp 2: Tỷ suất doanh lợi nội bộ của dự án bằng chi phí dựng vốn (IRR=r) thì tuỳ theo điều kiện cụ thể và sự cần thiết của dự án mà doanh nghiệp có thể chấp nhận hay loại bỏ dự án.

Trường hợp 3: Tỷ suất doanh lợi nội bộ của dự án lớn hơn chỉ sử dụng vốn (IRR>r):

- Nếu đây là dự án độc lập thì dự án được chấp nhận.

- Nếu là dự án thuộc loại loại trừ nhau thì chọn dự án có tỷ suất doanh lợi nôi bộ cao nhất.

Ưu, nhược điểm của phương pháp tỷ suất doanh lợi nội bộ:

+ Phương pháp này cho phép đánh giá được mức sinh lời của dự án có tính đến yếu tố giá trị thời gian của tiền.

+ Cho phép dễ dàng so sánh mức sinh lời của dự án với chi phí sử dụng vốn, thấy được mối liên hệ giữa việc huy động vốn và hiệu quả sử dụng vốn trong việc thực hiện dự án đầu tư.

+ Cho phép đánh giá khả năng bù đắp chi phí sử dụng vốn của dự án đầu tư so với tính rủi ro của nó (trong khi phương pháp NPV khống cung cấp cho ban lãnh đạo doanh nghiệp những thông tin như vậy). Chẳng hạn, nếu dự án có IRR>r, nghĩa là thu nhập sau khi đã trừ chi phí đầu tư còn lại một khoản lãi, nó được tích luỹ lại làm tăng tài sản của doanh nghiệp. Do vậy việc chọn các dự án có IRR lớn hơn chi phí sử dụng vốn sẽ làm tăng tài sản của doanh nghiệp. Mặt khác, nếu chọn dự án có IRR nhỏ hơn chi phí sử dụng sẽ dẫn tới tình trạng thâm hụt vốn làm giảm tài sản của doanh nghiệp.

Tuy nhiên phương pháp này cũng có những hạn chế nhất định:

+ Trong phương pháp tỷ suất doanh lợi nội bộ thu nhập của dự án được giả định tái đầu tư với lãi suất bằng với tỷ suất doanh lợi nội bộ của dự án. Điều đó không thật phù hợp với thực tế nhất là đối với dự án có tỷ suất doanh lợi nội bộ ở mức cao.

+ Phương pháp này không chú trọng đến quy mô vốn đầu tư nên có thể dẫn đến trường hợp kết luận chưa thoả đáng khi đánh giá dự án, vì tỷ suất doanh lợi nội bộ luôn luôn cao đối với những dự án có quy mô nhỏ.

+ Áp dụng phương pháp tỷ suất doanh lợi nội bộ sẽ rất khó khăn trong đánh giá lựa chọn dự án có nhiều tỷ suất doanh lợi nội bộ và có thể dẫn đến sai lầm trong việc lựa chọn dự án.

Một dự án sẽ có nhiều tỷ suất doanh lợi nội bộ khác nhau khi dòng tiền của dự án đổi dấu nhiều lần (trường hợp dự án có đầu tư bổ sung và dự án có tái đầu tư...).

Giả sử hai dự án A và B loại trừ nhau có dòng tiền ở các năm như sau:

DÒNG TIỀN CỦA DỰ ÁN

Đơn vị: Triệu đồng

Năm	0	1	2	3
A	-600	320	280	240
B	-100	430	-591,25	262,5

Với $NPV_A = O \Rightarrow IRR_A = 20\%$

Với $NPV_B = 0$ có 3 giá trị IRR khác nhau: 5%, 25% và 100%.

5.5. Phương pháp chỉ số sinh lời (PI)

Chỉ số sinh lời cũng là một thước đo khả năng sinh lời của một dự án đầu tư có tính đến yếu tố giá trị thời gian của tiền.

Chỉ số sinh lời được xác định bằng tỷ lệ giữa giá trị hiện tại của các khoản thu nhập từ dự án và vốn đầu tư ban đầu của dự án.

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^{n} \frac{CF_t}{(1+r)^t}}{CF_0}$$

Trong đó: PI: Chỉ số sinh lời của dự án.

CF_t, CF_0 như đã nêu ở trên.

r: Tỷ lệ chiết khấu, thường sử dụng là chi phí sử dụng vốn để thực hiện dự án.

Ví dụ: Dự án đầu tư A với chi phí sử dụng vốn của dự án là 10% và dòng tiền của dự án như sau:

	Năm			NPV (10%)	IRR (%)
	0	1	2		
Dòng tiền (Triệu đồng)	-1.000	600	600	41	13,06

$$PI = \frac{1.041}{1.000} = 1,041$$

Chỉ số PI cho biết thu nhập ròng của dự án sẽ đủ để hoàn trả vốn gốc, trả lãi, còn lại là phần giá trị tăng thêm tương đương 4,1% của vốn đầu tư ban đầu.

Việc sử dụng chỉ số sinh lời làm tiêu chuẩn để đánh giá và lựa chọn dự án đầu tư được thực hiện như sau:

- Xác định chỉ số sinh lời của mỗi dự án đầu tư

- Đánh giá và lựa chọn dự án: căn cứ vào chỉ số sinh lời có thể xem xét ba trường hợp sau:

Trường hợp 1: Chỉ số sinh lời của dự án nhỏ hơn 1 (PI<1) sẽ loại bỏ dự án.

Trường hợp 2: Chỉ số sinh lời của dự án bằng 1 (PI = 1), tùy điều kiện có thể chấp thuận hay loại bỏ dự án.

Trường hợp 3: Chỉ số sinh lời của dự án lớn hơn 1 (PI>1):

Nếu đây là dự án độc lập thì dự án được chấp thuận.

Nếu đó là các dự án loại trừ nhau thì thông thường dự án có chỉ số sinh lời (PI) cao nhất sẽ được lựa chọn.

Ưu điểm của phương pháp:

- Phương pháp này cho phép đánh giá khả năng sinh lời của dự án đầu tư có tính đến giá trị thời gian của tiền.

- Cho thấy mối liên hệ giữa các khoản thu nhập do dự án đưa lại với số vốn đầu tư bỏ ra để thực hiện dự án.

- Có thể sử dụng chỉ số sinh lời trong việc so sánh các dự án có số vốn đầu tư khác nhau để thấy được mức sinh lời của các dự án.

- Trong trường hợp nguồn vốn bị giới hạn, nếu phải ưu tiên lựa chọn một số dự án trong nhiều dự án khác nhau thì phương pháp chỉ số sinh lời tỏ ra hữu hiệu hơn.

Giả sử doanh nghiệp có ba dự án đầu tư với chi phí sử dụng vốn bằng 10% và dòng tiền của các dự án như sau:

Dự án	Dòng tiền các năm (triệu đồng)			NPV (10%)	PI
	0	1	2		
A	-1.000	600	800	206,6	1,21
B	-2.000	1.200	1.500	330,6	1,17
C	-1.000	400	1.000	190,6	1,19

Khả năng tài trợ vốn của doanh nghiệp hạn chế ở mức 2.000 triệu đồng

- Dựa vào tiêu chuẩn NPV sẽ chọn dự án B, loại A, C. Vì NPVB = 330,6 triệu đồng

- Nếu chọn dự án A và C ta sẽ thu được 206,6 + 190,6 = 396,7 triệu đồng với số tiền vốn đầu tư bằng dự án.

Như vậy, nếu dựa theo chỉ số sinh lời sẽ cho phép chọn dự án A và C loại dự án B.

Phương pháp này thường cũng giả định tỷ lệ tái đầu tư bằng với mức chi phí sử dụng vốn, điều này cũng tương tự như trong phương pháp giá trị hiện tại thuần.

Nhược điểm của phương pháp: phương pháp này không phản ánh trực tiếp giá trị tăng thêm của dự án đầu tư, vì thế nếu sử dụng phương pháp chỉ số sinh lời có thể dẫn đến quyết định sai lầm.

Chương VIII
NGUỒN TÀI TRỢ DÀI HẠN CỦA DOANH NGHIỆP

1. Nguồn tài trợ bên trong

Ngoài nguồn vốn ban đầu khi thành lập doanh nghiệp, trong quá trình tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh, các doanh nghiệp vẫn phải tiếp tục thực hiện các hoạt động đầu tư dài hạn nhằm thay thế các tài sản cố định khi đã hư hỏng hoặc lạc hậu. Bên cạnh đó, để đáp ứng nhu cầu tăng trưởng, mở rộng kinh doanh, các doanh nghiệp cần phải bổ sung vốn đầu tư dài hạn vào các tài sản cố định và tài sản lưu động. Nói chung chỉ khi nào nguồn vốn huy động bên trong doanh nghiệp (còn gọi là nguồn vốn huy động nội bộ, nguồn tự tài trợ) không đủ đáp ứng nhu cầu đầu tư dài hạn thì các doanh nghiệp mới phải huy động đến các nguồn vốn bên ngoài doanh nghiệp.

Nguồn vốn huy động bên trong là nguồn vốn có thể huy động được vào đầu tư từ chính hoạt động của bản thân doanh nghiệp ngoài số vốn chủ sở hữu bỏ ra ban đầu. Nguồn vốn bên trong thể hiện khả năng tự tài trợ của doanh nghiệp. Nguồn vốn này gồm:

- Lợi nhuận giữ lại để tái đầu tư: Hàng năm các doanh nghiệp có thể sử dụng một phần lợi nhuận sau thuế để bổ sung tăng vốn, tự đáp ứng nhu cầu đầu tư tăng trưởng của doanh nghiệp.

- Khoản khấu hao tài sản cố định: Tiền trích khấu hao tài sản cố định chủ yếu dùng để tái sản xuất giản đơn tài sản cố định. Tuy nhiên do thời gian sử dụng của các tài sản cố định thường rất dài, phải sau nhiều năm mới cần thay thế đổi mới trong khi hàng năm doanh nghiệp đều tính khấu hao và tiền khấu hao được tích lũy lại. Vì vậy, trong khi chưa có nhu cầu thay thế tài sản cố định cũ, các doanh nghiệp có thể sử dụng số tiền khấu hao đó để đáp ứng nhu cầu đầu tư tăng trưởng của mình.

Ngoài hai nguồn kể trên các doanh nghiệp còn có thể huy động một số nguồn vốn bên trong khác, như tiền nhượng bán tài sản vật tư không cần dùng, hoặc khoản thu nhập ròng về thanh lý tài sản cố định để đáp ứng nhu cầu nguồn vốn đầu tư dài hạn của mình.

2. Cổ phiếu thường

2.1. Cổ phiếu thường và việc huy động vốn bằng phát hành cổ phiếu thường

2.1.1. Khái niệm và đặc điểm của cổ phiếu thường

Cổ phiếu là chứng chỉ thể hiện quyền sở hữu của cổ đông trong công ty cổ phần và cho phép cổ đông được hưởng những quyền lợi của công ty. Đối với công ty cổ phần, cổ phiếu là phương tiện để hình thành vốn chủ sở hữu ban đầu và cũng là phương tiện để huy động tăng thêm vốn chủ sở hữu.

Trên các góc độ khác nhau, có thể phân biệt các loại cổ phiếu của công ty cổ phần:

- Dựa vào tình hình phát hành và lưu hành, cổ phiếu của công ty cổ phần có thể phân biệt: cổ phiếu được phép phát hành, cổ phiếu phát hành, cổ phiếu đang lưu hành và cổ phiếu quỹ

- Dựa vào hình thức cổ phiếu có thể phân biệt: cổ phiếu hữu danh (ghi tên) và cổ phiếu ghi danh (không ghi tên).

- Dựa vào quyền lợi mà cổ phiếu mang lại cho người nắm giữ có thể phân biệt: cổ phiếu thường (cổ phiếu phổ thông) và cổ phiếu ưu đãi.

Cổ đông nắm giữ cổ phiếu thường là một trong những người chủ doanh nghiệp nên là người trực tiếp thụ hưởng kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh cũng như lãnh chịu mọi rủi ro trong kinh doanh, do đó cổ phiếu thường có những đặc điểm:

+ Rủi ro nhiều.

+ Lợi nhuận cao.

+ Giá cả biến động.

Cổ phiếu thường là chứng chỉ xác nhận quyền sở hữu trong công ty và cho phép người sở hữu nó được hưởng các quyền lợi thông thường trong công ty cổ phần. Cổ đông thường - Người sở hữu cổ phiếu thường của công ty cổ phần được hưởng các quyền chủ yếu sau:

- Quản lý và kiểm soát công ty: cổ đông thường được quyền tham gia bỏ phiếu và ứng cử vào hội đồng quản trị; được tham gia quyết định các vấn đề quan trọng đối với hoạt động của công ty.

- Quyền đối với tài sản của công ty: cổ đông thường được quyền nhận phần lợi nhuận của công ty chia cho cổ đông hàng năm dưới hình thức lợi tức cổ phần. Khi công ty bị giải thể hoặc phá sản, cổ đông thường được quyền nhận một phần giá trị còn lại của công ty sau khi đã thanh toán các khoản nợ, các khoản chi phí và thanh toán cho các cổ đông ưu đãi.

- Quyền chuyển nhượng, quyền sở hữu cổ phần: cổ đông thường không được quyền rút vốn trực tiếp ra khỏi công ty, nhưng được quyền chuyển nhượng quyền sở hữu cổ phần cho người khác dưới hình thức bán lại cổ phiếu hoặc để lại cho người thừa kế.

- Ngoài các quyền chủ yếu kể trên, cổ đông thường có thể được hưởng các quyền khác như quyền được ưu tiên mua trước các cổ phần mới do công ty phát hành, quyền được xem xét, tra cứu, trích lục hoặc sao chụp điều lệ công ty, sổ biên bản họp đại hội cổ đông, các nghị quyết của đại hội cổ đông, kiểm tra sổ sách kế toán v.v... theo quy định cụ thể trong điều lệ của công ty.

Để đáp ứng nhu cầu tăng vốn mở rộng kinh doanh, công ty cổ phần có thể lựa chọn phương pháp huy động vốn bằng cách phát hành thêm cổ phiếu thường bán ra thu thêm tiền vốn theo các hình thức sau:

- Phát hành cổ phiếu mới với việc dành quyền ưu tiên mua cho các cổ

đông hiện hành: Đây là hình thức phổ biến được các công ty cổ phần ở nhiều nước áp dụng khi quyết định tăng thêm vốn chủ sở hữu để mở rộng hoạt động kinh doanh. Việc áp dụng quyền ưu tiên mua cho cổ đông là nhằm bảo vệ quyền lợi của các cổ đông hiện hành.

- Phát hành cổ phiếu mới ra công chúng: để huy động tăng thêm vốn đầu tư, công ty cổ phần có thể lựa chọn hình thức phát hành cổ phiếu mới ra công chúng với việc chào bán công khai. Việc thực hiện chào bán công khai cổ phiếu mới có thể thực hiện theo các phương pháp: Phát hành trực tiếp, chào bán qua người bảo lãnh (hay ủy thác phát hành) và chào bán qua đấu thầu; trong đó, hai phương pháp chủ yếu thường được thực hiện là phát hành qua người bảo lãnh và phương pháp đấu thầu.

- Phát hành cổ phiếu mới bằng việc chào bán cho người thứ ba: Luật pháp của nhiều nước hoặc trong điều lệ của nhiều công ty cổ phần cho phép, nếu được sự tán thành của đại hội cổ đông, công ty có thể phát hành thêm cổ phiếu mới với việc dành quyền mua cổ phiếu cho người thứ ba là những người có quan hệ mật thiết với công ty như người lao động trong công ty, các đối tác kinh doanh, các định chế tài chính... Việc phát hành cổ phiếu theo phương pháp này vừa giúp công ty tăng được vốn kinh doanh, vừa tạo ra sự gắn bó chặt chẽ hơn giữa công ty và những người thường xuyên có quan hệ với công ty.

2.1.2. Các loại giá của cổ phiếu thường

a) Mệnh giá

Giá trị trên giấy chứng nhận cổ phiếu là mệnh giá của cổ phiếu

$$\text{Mệnh giá cổ phiếu mới phát hành} = \frac{\text{Vốn điều lệ của công ty cổ phần}}{\text{Tổng số cổ phần đăng ký phát hành}}$$

Ví dụ: Năm 2007, công ty cổ phần A thành lập với vốn điều lệ 3 tỷ đồng, số cổ phần đăng ký phát hành là 300.000 .

Ta có:

$$\text{Mệnh giá cổ phiếu} = \frac{3.000.000.000đ}{300.000} = 10.000 \text{ đồng/cổ phiếu}$$

Mệnh giá cổ phiếu ban đầu khi mới phát hành là 10.000 đồng/cổ phiếu.

b) Thư giá

Giá trị của cổ phiếu ghi trên sổ sách kế toán gọi là thư giá. Thư giá phản ánh tình trạng vốn cổ phần của công ty ở mỗi thời điểm nhất định.

Ví dụ trên, đến năm 2008 công ty cổ phần A quyết định tăng thêm vốn bằng cách phát hành thêm 100.000 cổ phiếu, mệnh giá cổ phiếu vẫn là 10.000 đồng nhưng giá bán cổ phiếu trên thị trường lại là 20.000. Quỹ tích lũy dùng cho đầu tư của công ty còn lại tính đến cuối năm 2007 là 1.000 triệu đồng.

Trên sổ sách kế toán ngày 31-12-2007 như sau:

1. Tổng số cổ phần:

300.000 + 100.000 = 400.000 cổ phần.

2. Vốn cổ phần theo mệnh giá:

10.000 x 400.000 = 4.000 triệu đồng.

3. Vốn thặng dư:

(20.000 - 10.000) x 100.000 = 1.000 triệu đồng.

Quỹ tích lũy 1.000 triệu đồng.

Tổng số vốn cổ phần: 6.000 triệu đồng.

Thư giá cổ phiếu = $\frac{6.000 \text{ triệu}}{400.000}$ = 15.000 cổ phần.

Như vậy, thư giá đã tăng 50% so với (cổ phần) mệnh giá.

c) Hiện giá

Là giá trị thực của cổ phiếu ở thời điểm hiện tại, được tính toán căn cứ vào cổ tức, triển vọng của công ty và lãi suất thị trường.

d) Thị giá

Là giá cổ phiếu trên thị trường tại thời điểm nhất định, phụ thuộc vào quan hệ cung cầu cổ phiếu trên thị trường.

2.2. Quyền ưu tiên mua cổ phiếu mới của cổ đông

Thứ nhất, bảo vệ sự kiểm soát của cổ đông hiện hành đối với công ty. Việc dành quyền ưu tiên mua nhằm giúp họ duy trì và giữ vững tỷ lệ sở hữu hiện hành trong công ty.

Thứ hai, bảo vệ cho cổ đông tránh sự thiệt hại về sụt giá của cổ phiếu trên thị trường khi công ty phát hành cổ phiếu mới. Thông thường khi công ty phát hành cổ phiếu mới để tăng vốn kinh doanh sẽ xảy ra hiện tượng sụt giá cổ phiếu, hay "loãng giá cổ phần" theo cách gọi của các nhà kinh tế.

Ví dụ: Công ty cổ phần A có 1.500.000 cổ phiếu đang lưu hành với giá 14.000 đồng/cổ phiếu. Tổng giá trị thị trường cổ phiếu của công ty là 21.000 triệu đồng. Công ty dự kiến phát hành thêm 500.000 cổ phiếu mới với giá bán 12.000 đồng/cổ phiếu. Như vậy, sau khi phát hành thêm cổ phiếu, tổng giá trị thị trường cổ phiếu của công ty sẽ là 27.000 triệu đồng và giá trị lý thuyết một cổ phiếu của công ty sẽ là 13.500 đồng, sụt 500 đồng/cổ phiếu. Do vậy, để bảo vệ quyền lợi của cổ đông hiện tại, các công ty cổ phần thường dành quyền ưu tiên mua cổ phần cho các cổ đông hiện tại.

Quyền ưu tiên mua cổ phần là quyền mà công ty cổ phần cho phép các cổ đông hiện tại được đăng ký mua cổ phần mới với giá bán thấp hơn giá bán trên thị trường tương ứng với tỷ lệ số cổ phần mà hiện họ đang sở hữu trong một thời gian nhất định của đợt phát hành.

Khi quyết định dành quyền ưu tiên mua cổ phiếu mới phát hành cho các cổ đông hiện hành, công ty sẽ thông báo rõ giá bán và thời hạn đăng ký mua. Giá bán cổ phiếu mới theo quyền ưu tiên mua cho cổ đông là giá bán được xác định thấp hơn giá cổ phiếu hiện hành của công ty. Thời hạn đăng ký mua được xác định trong một khoảng thời gian nhất định của đợt phát hành. Trong

thời hạn đó, cổ đông có thể sử dụng quyền ưu tiên mua để mua thêm cổ phiếu mới, hoặc nhượng bán quyền đó cho người khác. Hết thời hạn quy định thì quyền mua sẽ không còn giá trị.

Khi quyết định tăng thêm vốn kinh doanh bằng việc phát hành cổ phiếu mới và dành quyền ưu tiên mua cho cổ đông hiện hành, công ty ấn định rõ số lượng vốn cần huy động và giá phát hành một cổ phiếu mới (còn gọi là giá ghi bán). Trên cơ sở đó, công ty xác định số cổ phiếu cần phát hành và số quyền mua cần thiết để mua một cổ phiếu mới. Số lượng cổ phiếu mới cần phát hành được xác định theo công thức:

$$\text{Số lượng cổ phiếu cần phát hành} = \frac{\text{Số vốn cần huy động}}{\text{Giá ghi bán một cổ phiếu}}$$

Các cổ đông hiện hành được quyền ưu tiên mua số cổ phiếu mới phát hành theo tỷ lệ với số quyền mua cần thiết để mua một cổ phiếu mới:

$$\text{Số quyền mua cần thiết để được mua một cổ phiếu mới} = \frac{\text{Số cổ phiếu đang lưu hành}}{\text{Số cổ phiếu mới dự kiến phát hành}}$$

Từ ví dụ trên, công ty A có 1.500.000 cổ phiếu đang lưu hành, giá một cổ phiếu của công ty trên thị trường hiện tại là 14.000 đồng. Công ty quyết định phát hành thêm 500.000 cổ phiếu mới và dành quyền ưu tiên mua cho cổ đông hiện hành với giá ghi bán ấn định là 12.000 đồng/cổ phiếu. Do vậy, số quyền mua cần thiết để mua một cổ phiếu mới của công ty A là:

$$\frac{1.500.000}{500.000} = 3$$

Nghĩa là cổ đông cần có 3 quyền mua hay nói cách khác cứ 3 cổ phiếu cũ thì có quyền mua 1 cổ phiếu mới với giá 12.000 đồng/cổ phiếu.

Xét về lý thuyết, giá trị thị trường một cổ phiếu sau khi công ty phát hành cổ phiếu mới sẽ là:

$$\text{Thị giá cổ phiếu sau khi phát hành} = \frac{\text{Tổng giá trị thị trường của toàn bộ cổ phiếu}}{\text{Số lượng cổ phiếu lưu hành đồng/cổ phiếu}}$$

$$\frac{(1.500.000 \times 14.000) + (500.000 \times 12.000)}{1.500.000 + 500.000} = 13.500 \text{ đồng/cổ phiếu.}$$

Sau khi công ty A đã thực hiện phát hành cổ phiếu mới, nếu muốn đầu tư vào công ty người ta phải bỏ ra 13.500 đồng để mua một cổ phiếu. Trong khi đó công ty cho phép cổ đông hiện hành cứ có 3 quyền mua sẽ được mua 1 cổ phiếu mới với giá ghi bán là 12.000 đồng. So với giá thị trường cổ đông được lợi là: 13.500 - 12.000 = 1.500 đồng. Vậy, giá trị chênh lệch giữa giá thị trường theo lý thuyết sau khi phát hành và giá ghi bán cổ phiếu với quyền ưu tiên mua là giá trị của số chứng quyền cần thiết để được mua một cổ phiếu mới. Do đó, giá trị lý thuyết của 1 quyền mua ở đây là:

$$\frac{1.500}{3} = 500 \text{ đồng}$$

Từ ví dụ trên có thể xác lập công thức tổng quát tính giá trị lý thuyết một quyền mua:

$$\text{Giá trị lý thuyết một quyền mua} = \frac{\text{Thị giá cổ phiếu sau khi phát hành cổ phiếu mới một cổ phiếu} - \text{Giá bán ưu đãi một cổ phiếu}}{\text{Số quyền mua cần thiết}}$$

Nếu ký hiệu:

R: Giá trị lý thuyết của một quyền mua.

P_e: Thị giá cổ phiếu sau khi hoàn thành đợt phát hành cổ phiếu mới.

P_u: Giá bán ưu đãi một cổ phiếu.

P_o: Thị giá cổ phiếu trước khi phát hành cổ phiếu mới dành quyền ưu tiên mua cho cổ đông.

N: Số quyền mua cần thiết hoặc số cổ phiếu cũ cần thiết để được mua cổ phiếu mới.

Ta có: $R = \frac{P_e - P_u}{N}$ (1)

Như vậy sau khi phát hành cổ phiếu mới, về mặt lý thuyết giá cổ phiếu của công ty đã giảm là: 14000 - 13500 = 500 đồng; tuy nhiên cổ đông hiện hành của công ty không bị thiệt hại về quyền lợi vì cổ đông đã được hưởng quyền ưu tiên mua cổ phiếu mới. Giá trị một quyền mua bằng 500 đồng, đúng bằng chênh lệch giữa thị giá cổ phiếu trước và sau khi phát hành cổ phiếu mới. Do đó ta có:

$R = P_0 - P_e \rightarrow P_e = P_0 - R$ (2)

Thay (2) vào (1) ta có:

$$R = \frac{(P_0 - R) - P_u}{N} \rightarrow RN = (P_0 - R) - P_u \rightarrow R(N+1) = P_0 - P_u \rightarrow R = \frac{P_0 - P_u}{N+1} \quad (3)$$

Đối với công ty cổ phần, việc tăng vốn đầu tư mở rộng hoạt động kinh doanh bằng việc phát hành cổ phiếu mới và dành quyền ưu tiên mua cho cổ đông hiện hành có những điểm lợi sau:

Thứ nhất, công ty có thể mở rộng được hoạt động kinh doanh nhưng vẫn bảo vệ cho các cổ đông hiện hành, giúp các cổ đông giữ được quyền kiểm soát đối với công ty và bảo vệ được các quyền lợi kinh tế của cổ đông. Đây là vấn đề hết sức quan trọng đối với các công ty nhỏ và công ty mới thành lập.

Thứ hai, việc huy động tăng vốn kinh doanh được thực hiện khá dễ dàng. Nếu công ty đang tiến hành có triển vọng, các cổ đông hiện hành dễ dàng chấp nhận bỏ tiền mua thêm cổ phần mới, tăng vốn đầu tư vào công ty.

Thứ ba, tiết kiệm chi phí phát hành cổ phiếu thường so với trường hợp phát hành rộng rãi ra công chúng. Theo phương pháp này công ty không cần bỏ ra chi phí quảng cáo. Theo phương pháp này phần lớn các công ty đều thực

hiện tự phát hành, hoặc phát hành thông qua đại lý với chi phí hoa hồng ở mức thấp.

Thứ tư, giúp công ty tránh được áp lực của cổ đông do sự sụt giảm thị giá cổ phiếu khi phát hành cổ phiếu mới. Thông thường mỗi khi công ty phát hành cổ phiếu mới, thị giá cổ phiếu thường có sự sụt giảm. Tuy nhiên nhờ được hưởng giá trị quyền ưu tiên mua nên các cổ đông hiện hành không bị thiệt hại do việc sụt giảm thị giá cổ phiếu gây ra.

Bên cạnh những điểm lợi kể trên, phương pháp huy động tăng vốn này cũng bộc lộ những hạn chế nhất định. Do cổ phiếu mới phát hành chủ yếu được phân phối trong phạm vi các cổ đông hiện hành của công ty, vì vậy việc phát hành thêm cổ phiếu mới để tăng vốn này ít làm tăng tính hoán tệ của cổ phiếu công ty. Mặt khác với việc bán cổ phần mới cho cổ đông hiện hành với giá thấp hơn giá thị trường đã làm cho quy mô nguồn vốn có thể huy động được là thấp hơn so với hình thức chào bán công khai trên thị trường.

2.3. Huy động vốn bằng cách phát hành cổ phiếu ra công chúng

2.3.1. Những lợi thế

- Giúp công ty tăng được vốn đầu tư dài hạn nhưng công ty không có nghĩa vụ bắt buộc phải trả lợi tức cố định như sử dụng vốn vay. Khi công ty huy động vốn theo cách này để mở rộng kinh doanh nếu chỉ thu được ít lợi nhuận hoặc bị lỗ thì công ty có thể tuyên bố không phân chia lợi tức cổ phần cho các cổ đông thường cho đến khi công ty thu được lợi nhuận và có khả năng trả lợi tức cổ phần. Điều này giúp công ty giảm được nguy cơ phải tổ chức lại hoặc bị phá sản. Mặt khác, việc huy động vốn bằng cách phát hành cổ phiếu thường ra công chúng là một phương pháp huy động vốn từ bên ngoài, nhưng công ty không phải hoàn trả vốn gốc theo kỳ hạn cố định. Điều này giúp công ty chủ động sử dụng vốn linh hoạt trong kinh doanh mà không phải lo gánh nặng nợ nần như sử dụng nợ vay.

- Việc phát hành thêm cổ phiếu thường ra công chúng làm tăng thêm vốn chủ sở hữu của công ty, từ đó làm giảm hệ số nợ và tăng thêm mức độ vững chắc về tài chính của công ty, trên cơ sở đó càng làm tăng thêm khả năng vay vốn và mức độ tín nhiệm cho doanh nghiệp.

- Trong một số trường hợp cổ phiếu thường được bán ra dễ dàng hơn so với cổ phiếu ưu đãi và trái phiếu dài hạn. Cổ phiếu thường có thể hấp dẫn một số nhóm các nhà đầu tư ở mức lợi tức cao hơn (không bị giới hạn) so với cổ phiếu ưu đãi và trái phiếu. Mặt khác đối với nhà đầu tư thì cổ phiếu thường còn tạo ra rào chắn chống tác hại của lạm phát tốt hơn so với cổ phiếu ưu đãi và trái phiếu. Bởi vì cổ phiếu thường đại biểu cho quyền sở hữu cho công ty, đầu tư vào cổ phiếu thường là đầu tư vào một lượng tài sản thực trong công ty. Do vậy thông thường trong thời kỳ lạm phát thì cổ phiếu thường không bị mất giá như trái phiếu.

2.3.2. Những điểm bất lợi

- Việc phát hành cổ phiếu thường ra công chúng làm tăng thêm cổ đông mới từ đó phải phân chia quyền biểu quyết, quyền kiểm soát của công ty cũng như quyền phân phối thu nhập cao cho các cổ đông mới. Điều này có thể gây bất lợi cho các cổ đông hiện hành. Vì vậy các công ty mới thành lập hoặc các công ty nhỏ thường né tránh việc phát hành thêm cổ phiếu ra bên ngoài để không phải chia sẻ quyền kiểm soát công ty cho người khác. Những công ty đang làm ăn phát đạt có khả năng thu lợi nhuận cao nếu sử dụng trái phiếu để đáp ứng nhu cầu tăng vốn sẽ có lợi hơn cho các cổ đông hiện hành so với việc phát hành thêm cổ phiếu mới.

- Chi phí phát hành cổ phiếu thường như hoa hồng cho người bảo lãnh, chi phí quảng cáo... nói chung cao hơn so với chi phí phát hành cổ phiếu ưu đãi và trái phiếu. Nguyên nhân là do đầu tư vào cổ phiếu thường có mức độ rủi ro cao hơn so với đầu tư vào các loại chứng khoán khác. Để thực hiện trọn vẹn đợt phát hành cổ phiếu phải thu hút được người đầu tư trên diện rộng hơn; từ đó, các chi phí quảng cáo, chi phí phân phối cổ phiếu thường phải cao hơn.

- Theo cách đánh thuế thu nhập doanh nghiệp ở nhiều nước, lợi tức cổ phần không được tính vào thu nhập chịu thuế trong khi đó lợi tức trái phiếu hay lợi tức tiền vay được tính trừ vào thu nhập chịu thuế của doanh nghiệp. Điều này làm cho chi phí sử dụng cổ phiếu thường cao hơn nhiều so với chi phí sử dụng trái phiếu.

Cần lưu ý để đi đến quyết định phát hành thêm cổ phiếu thường đáp ứng nhu cầu tăng vốn dài hạn cho kinh doanh, bên cạnh việc xem xét các điểm lợi và bất lợi cần phải xem xét, cân nhắc thêm các yếu tố sau đây:

Trước hết là yếu tố doanh thu và lợi nhuận của công ty. Nếu tình hình kinh doanh của công ty chưa ổn định thể hiện qua sự thay đổi bất thường về doanh thu và lợi nhuận; trong trường hợp này việc tăng vốn bằng cách phát hành cổ phiếu thường là hợp lý hơn so với vay vốn. Bởi nếu vay vốn thì mức độ rủi ro của việc huy động vốn do phải trả lợi tức cố định là rất cao.

Tình hình tài chính hiện tại của công ty cũng là yếu tố quan trọng cần phải cân nhắc, trong đó kết cấu nguồn vốn là vấn đề hết sức quan trọng. Nếu hệ số nợ của công ty đã ở mức cao so với các doanh nghiệp khác hoạt động trong cùng ngành thì việc huy động vốn bằng phát hành cổ phiếu thường có thể chấp nhận được.

Quyền kiểm soát công ty cũng là yếu tố được nhiều công ty chú ý. Nếu các cổ đông coi trọng vấn đề giữ nguyên quyền kiểm soát công ty thì việc huy động vốn bằng phát hành thêm cổ phiếu thường không được tính đến.

Chi phí phát hành cổ phiếu thường cũng là yếu tố cần được cân nhắc kỹ trong việc tìm kiếm các phương tiện huy động vốn. Mặc dù chi phí phát hành cổ phiếu thường lâu hơn so với các loại chứng khoán khác, tuy nhiên trong nhiều trường hợp với những bối cảnh nhất định, việc huy động vốn bằng cổ

phiếu thường có nhiều ưu thế nổi trội hơn so với các công cụ khác thì việc chấp nhận phát hành cổ phiếu thường với chi phí phát hành khá cao vẫn là quyết định đúng đắn.

3. Cổ phiếu ưu đãi

3.1. Những đặc trưng của cổ phiếu ưu đãi

Cổ phiếu ưu đãi là chứng chỉ xác nhận quyền sở hữu trong công ty cổ phần đồng thời cho phép người nắm giữ cổ phiếu này được hưởng một số quyền lợi ưu đãi hơn so với cổ đông thường.

Cùng với sự phát triển của thị trường chứng khoán, ngày nay ở nhiều nước các công ty cổ phần phát hành nhiều cổ phiếu ưu đãi khác nhau. Tuy nhiên loại cổ phiếu ưu đãi thường được các công ty cổ phần ở nhiều nước sử dụng là loại cổ phiếu ưu đãi cổ tức, loại cổ phiếu này có các đặc trưng chủ yếu sau:

Quyền ưu tiên về cổ tức và thanh toán khi thanh lý công ty

Khác với cổ phiếu thường, cổ phiếu ưu đãi mang lại cho người nắm giữ nó được hưởng một khoản lợi tức cổ phần cố định và đã được xác định trước, không phụ thuộc vào kết quả hoạt động của công ty. Mặt khác cổ phiếu ưu đãi còn nhận được các cổ tức trước các cổ đông thường. Ngoài ra khi công ty bị thanh lý hoặc giải thể thì cổ đông ưu đãi còn được thanh toán giá trị cổ phiếu của họ trước các cổ đông thường.

Sự tích lũy cổ tức

Phần lớn các cổ phiếu ưu đãi của công ty phát hành đều là cổ phiếu ưu đãi tích lũy. Điều đó có nghĩa là, nếu trong một năm nào đó công ty gặp khó khăn trong kinh doanh thì có thể tuyên bố hoãn trả nợ lợi tức cổ phần ưu đãi. Số cổ tức đó được tích lũy lại tức là được cộng dồn lại và được chuyển sang kỳ kế tiếp. Số cổ tức này phải được trả cho cổ đông ưu đãi trước khi công ty tuyên bố trả cổ tức cho các cổ đông thường. Quy định này nhằm bảo vệ lợi ích cho các cổ đông ưu đãi.

- Không được hưởng quyền bỏ phiếu

Khác với cổ đông thường, các cổ đông ưu đãi thường không được hưởng quyền bỏ phiếu để bầu ra hội đồng quản trị, cũng như khi thông qua các vấn đề quan trọng trong quản lý công ty.

- Quỹ thanh toán

Một số công ty phát hành cổ phiếu ưu đãi có điều khoản lập quỹ thanh toán nhằm mỗi năm mua lại và giải phóng một số lượng cổ phiếu ưu đãi theo một tỷ lệ nhất định.

- Thời hạn

Cổ phiếu ưu đãi nói chung không có thời hạn thanh toán vốn gốc. Tuy nhiên, trong những năm gần đây, một số công ty cổ phần ở các nước phát hành cổ phiếu ưu đãi với việc lập quỹ thanh toán, do vậy với loại cổ phiếu ưu đãi này có thời hạn thanh toán.

Như vậy có thể thấy rằng cổ phiếu ưu đãi ngày càng phát triển phong phú đa dạng. Tuy nhiên, nhìn nhận trên số lớn thì cổ phiếu ưu đãi thường được sử dụng là loại có lợi tức cố định, được ưu tiên nhận cổ tức và thanh toán khi giải thể công ty và không có quyền biểu quyết. Với các đặc trưng như vậy, cổ phiếu ưu đãi được coi là một loại chứng khoán lai ghép giữa cổ phiếu thường và trái phiếu. Nói cách khác, cổ phiếu ưu đãi là một loại chứng khoán lưỡng tính, nó vừa mang một số đặc điểm của cổ phiếu thường, vừa có đặc trưng của trái phiếu.

Những đặc trưng của cổ phiếu ưu đãi giống cổ phiếu thường là:

- Cùng thể hiện quyền sở hữu đối với công ty.

- Không có thời hạn thanh toán vốn gốc.

- Lợi tức cổ phần ưu đãi không được giảm trừ khi tính thuế thu nhập doanh nghiệp.

- Khi công ty gặp khó khăn trong kinh doanh, chỉ thu được ít lợi nhuận hoặc không thu được lợi nhuận thì có thể hoãn trả lợi tức cổ phần ưu đãi mà không bị đe dọa bởi nguy cơ phá sản.

Những đặc trưng của cổ phiếu ưu đãi giống trái phiếu:

- Lợi tức cổ phần ưu đãi được trả theo một mức cố định.

- Khi công ty thu được lợi nhuận cao thì cổ đông ưu đãi không được tham dự vào việc phân chia lợi nhuận cao đó. Ngược lại nếu công ty kinh doanh sút kém thì công ty vẫn phải có trách nhiệm thanh toán lợi tức cho cổ đông ưu đãi, tuy nhiên công ty có thể hoãn trả vào kỳ tiếp theo.

- Về cơ bản, cổ đông ưu đãi không có quyền biểu quyết.

3.2. Những điểm lợi và bất lợi của việc huy động vốn bằng phát hành cổ phiếu ưu đãi

3.2.1. Những điểm lợi

Thứ nhất, không bắt buộc phải trả lợi tức cố định đúng hạn.

Một lợi thế quan trọng của cổ phần ưu đãi đối với công ty phát hành là ở chỗ mặc dù phải trả lợi tức cố định nhưng khác với trái phiếu, công ty phát hành không nhất thiết phải trả đúng hạn hàng năm mà có thể hoãn trả sang kỳ sau. Điều này giúp cho công ty tránh khỏi nguy cơ phá sản khi hoạt động kinh doanh đang gặp khó khăn, công ty không có khả năng trả cổ tức đúng hạn.

Thứ hai, có khả năng làm tăng lợi tức cổ phần thường.

Việc phát hành cổ phiếu ưu đãi có khả năng giúp cho các cổ đông thường thu được lợi tức cổ phần cao hơn khi công ty có triển vọng thu được lợi nhuận cao trong hoạt động kinh doanh do cổ đông thường không phải chia sẻ lợi nhuận cao cho các cổ đông ưu đãi, đồng thời công ty chỉ phải trả cho cổ đông ưu đãi một khoản cổ tức không thay đổi.

Thứ ba, giúp công ty tránh được việc chia sẻ quyền quản lý và quyền kiểm soát cho các cổ đông mới.

Việc phát hành cổ phiếu ưu đãi mặc dù dẫn tới việc tăng thêm các cổ đông; tuy nhiên do các cổ đông ưu đãi không có quyền biểu quyết, vì vậy các cổ đông thường hiện tại của công ty không bị chia sẻ quyền kiểm soát các hoạt động kinh doanh của công ty cho các cổ đông mới.

Thứ tư, không phải cầm cố, thế chấp tài sản cũng như lập quỹ thanh toán vốn gốc.

Việc phát hành cổ phiếu ưu đãi không bắt buộc công ty phải thế chấp, cầm cố tài sản. Mặt khác, do cổ phiếu ưu đãi không có thời hạn hoàn trả và không bắt buộc phải lập quỹ thanh toán; do vậy việc sử dụng cổ phiếu ưu đãi có tính chất mềm dẻo và linh hoạt hơn trái phiếu.

3.2.2. Những điểm bất lợi

- Lợi tức cổ phiếu ưu đãi cao hơn lợi tức trái phiếu

So với trái phiếu, lợi tức của cổ phiếu ưu đãi thường cao hơn, do mức độ rủi ro đối với người đầu tư vào cổ phiếu ưu đãi cao hơn so với người đầu tư trái phiếu.

- Lợi tức cổ phiếu ưu đãi không được trừ vào thu nhập chịu thuế của công ty

Giống như đối với cổ phiếu thường, lợi tức cổ phiếu ưu đãi cũng không được trừ vào thu nhập chịu thuế của công ty. Điều này làm cho chi phí sử dụng cổ phiếu ưu đãi cao hơn so với chi phí sử dụng trái phiếu. Chính vì thế, các công ty rất hạn chế sử dụng cổ phiếu ưu đãi trong việc tài trợ nhu cầu tăng vốn.

Trên đây là những điểm lợi và bất lợi khi sử dụng cổ phiếu ưu đãi để đáp ứng nhu cầu tăng vốn. Những điểm này đòi hỏi các công ty cần phải cân nhắc kỹ khi đi đến quyết định sử dụng cổ phiếu ưu đãi. Do tính chất lưỡng tính của cổ phiếu ưu đãi nên nhìn chung việc sử dụng cổ phiếu ưu đãi để tăng vốn tỏ ra thích hợp hơn trong tình thế của công ty, cho thấy sử dụng cổ phiếu thường hoặc sử dụng trái phiếu đều đưa lại những điểm bất lợi đối với công ty. Tình thế đó thường là khi công ty có khả năng mở rộng hoạt động kinh doanh đạt được tỷ suất lợi nhuận vốn ở mức cao nhưng công ty đã có hệ số nợ quá cao, đồng thời công ty rất coi trọng việc giữ nguyên quyền kiểm soát công ty.

4. Vay dài hạn

4.1. Vay dài hạn ngân hàng thương mại và các tổ chức tài chính tín dụng khác

Để thực hiện các dự án đầu tư trong trường hợp đã huy động hết các nguồn vốn bên trong doanh nghiệp mà vẫn không đủ đáp ứng nhu cầu vốn đầu tư thì các doanh nghiệp buộc phải tìm kiếm các nguồn tài trợ từ bên ngoài. Trong điều kiện kinh tế thị trường, các doanh nghiệp có thể xem xét việc huy động các nguồn vốn bên ngoài như phát hành thêm cổ phiếu để huy động thêm vốn góp cổ phần (đối với công ty cổ phần), hoặc kết nạp thêm

thành viên mới để tăng vốn chủ sở hữu (đối với công ty trách nhiệm hữu hạn), hoặc huy động góp vốn liên doanh, v.v.. Tuy vậy, việc phát hành thêm cổ phiếu, kết nạp thêm thành viên góp vốn và huy động góp vốn liên doanh đều dẫn tới sự chia sẻ quyền quản lý và kiểm soát doanh nghiệp của các chủ sở hữu hiện tại. Trường hợp các chủ sở hữu doanh nghiệp không chấp nhận việc chia sẻ quyền quản lý và kiểm soát doanh nghiệp cho các thành viên mới, họ có thể sử dụng một kênh huy động khác thông qua vay dài hạn.

Vay dài hạn là một thỏa ước tín dụng dưới dạng giữa người vay và người cho vay (thường là các ngân hàng thương mại, công ty tài chính...) theo đó người vay có nghĩa vụ hoàn trả tiền vay theo lịch trình đã định. Thông thường người ta quy định các khoản vay có kỳ hạn từ một năm trở lên được tính là vay dài hạn. Lợi thế của vay dài hạn so với các hình thức tài trợ dài hạn khác là chi phí tài trợ thấp và tính linh hoạt cao hơn. Khi vay tiền người vay thường thương lượng trực tiếp với nhà tài trợ do đó chỉ phải chịu một khoản chi phí nhỏ cho các thủ tục tài trợ.

Vay dài hạn thường được trả vào những thời hạn định kỳ với những khoản tiền bằng nhau. Đó là sự hoàn trả dần khoản tiền vay bao gồm cả vốn gốc và lãi trong suốt thời gian diễn ra giao dịch. Tuy nhiên, giao dịch vay mượn này cũng rất linh hoạt người cho vay có thể thiết lập lịch trả nợ phù hợp với dòng tiền thu nhập của người vay.

Lãi suất của những khoản vay dài hạn có thể là lãi suất cố định hoặc lãi suất thả nổi tùy theo sự thương lượng giữa hai bên. Lãi suất cố định được áp dụng dựa trên cơ sở mức độ rủi ro và thời lượng thời gian đáo hạn đồng thời chúng được đặt ở mức cao hơn so với lãi suất của những trái phiếu công ty có mức độ rủi ro và thời gian đáo hạn tương tự. Lãi suất thả nổi được thiết lập dựa trên phần lãi suất cơ bản ổn định cộng với một tỷ lệ phần trăm nào đó tùy thuộc vào mức độ rủi ro có liên quan của giao dịch đó tại thời điểm trả lãi.

Có nhiều hình thức vay dài hạn như: vay dài hạn của ngân hàng và các tổ chức tài chính - tín dụng, vay thông qua phát hành trái phiếu, thuê tài chính, v.v. trong đó vay ngân hàng là một trong những nguồn vốn quan trọng nhất, không những đối với sự phát triển của các doanh nghiệp mà còn đối với toàn bộ nền kinh tế quốc dân. Không một doanh nghiệp hay một công ty nào có thể hoạt động mà không vay vốn của ngân hàng. Đối với Việt Nam, trước năm 2000 do chưa có thị trường vốn nên các doanh nghiệp chủ yếu dựa vào ngân hàng thương mại để huy động vốn vay dài hạn. Trong quá trình hoạt động các doanh nghiệp thường vay dài hạn ngân hàng để đảm bảo nguồn tài chính cho các dự án đầu tư mới, mở rộng hoặc đầu tư chiều sâu của doanh nghiệp. Thông thường các khoản vay từ 3 năm trở lên (có nơi tính từ 5 năm) được coi là vay dài hạn; còn các khoản vay từ 1 đến 3 năm được coi là vay trung hạn. Tuy nhiên, tiêu chuẩn về mặt thời gian để phân biệt vay trung và dài hạn có sự khác nhau giữa các nước và các ngân hàng. Theo tính chất và mục đích sử

dụng tiền vay, có thể phân chia vay dài hạn ngân hàng thành các loại: vay đầu tư tài sản cố định, vay hình thành vốn lưu động thường xuyên.

Nguồn vốn tín dụng ngân hàng có nhiều ưu điểm nhưng nguồn vốn này cũng có những hạn chế nhất định. Đó là, các hạn chế về điều kiện tín dụng, sự kiểm soát của ngân hàng đối với việc huy động và sử dụng tiền vay và chi phí sử dụng vốn (lãi suất). Ngoài ra các ngân hàng thương mại thường đặt trọng tâm vào thị trường tín dụng ngắn hạn, vì vậy việc huy động nguồn vốn vay dài hạn của doanh nghiệp từ các ngân hàng thương mại chỉ có giới hạn nhất định.

Bên cạnh việc huy động vốn tín dụng dài hạn từ các ngân hàng thương mại, trong những trường hợp nhất định, các doanh nghiệp có thể huy động vốn vay trung và dài hạn từ các tổ chức tài chính, công ty bảo hiểm, quỹ hỗ trợ phát triển, v.v.. Tuy nhiên do sự hạn chế về vốn điều lệ hoặc sự giới hạn của luật pháp về phạm vi huy động vốn; vì vậy, quy mô nguồn vốn tín dụng có thể huy động từ các tổ chức tài chính tín dụng này có nhiều hạn chế. Trong điều kiện đó, các doanh nghiệp có thể tính tới khả năng huy động vốn vay dài hạn khác trên thị trường thông qua phát hành trái phiếu doanh nghiệp (hay trái phiếu công ty) hoặc sử dụng thuê tài chính.

4.2. Trái phiếu doanh nghiệp

4.2.1. Khái niệm và đặc điểm

Trái phiếu doanh nghiệp là chứng chỉ vay vốn do doanh nghiệp phát hành thể hiện nghĩa vụ và sự cam kết của doanh nghiệp thanh toán số lợi tức và tiền vay vào những thời hạn xác định cho người nắm giữ trái phiếu. Doanh nghiệp là người phát hành với tư cách là người đi vay. Người mua trái phiếu là người cho vay còn gọi là trái chủ.

Xét trên góc độ của doanh nghiệp có thể thấy rằng cổ phiếu và trái phiếu đều là chứng khoán có giá và đều là công cụ mà doanh nghiệp có thể sử dụng để huy động vốn qua thị trường. Tuy vậy, cổ phiếu và trái phiếu có những điểm khác nhau cơ bản sau:

Cổ phiếu là loại chứng khoán vốn, việc phát hành cổ phiếu làm tăng vốn chủ sở hữu; còn trái phiếu là chứng khoán nợ, việc phát hành trái phiếu để huy động vốn trung và dài hạn.

Cổ phiếu không có kỳ hạn thanh toán, người mua cổ phiếu không được trực tiếp rút vốn ra khỏi công ty mà chỉ có thể rút vốn một cách gián tiếp thông qua việc chuyển nhượng cổ phiếu cho người khác. Trái phiếu luôn có kỳ hạn thanh toán và được xác định trước.

Lợi tức trái phiếu được xác định trước không phụ thuộc vào kết quả hoạt động của công ty. Trong khi đó, lợi tức cổ phần thường phụ thuộc vào kết quả hoạt động của công ty. Khi công ty bị thanh lý, giải thể, người mua trái phiếu được ưu tiên thanh toán trước người nắm giữ cổ phiếu.

Người mua cổ phiếu là cổ đông của công ty, tức là người chủ sở hữu của công ty, có quyền quản lý công ty và phải gánh chịu những rủi ro của công ty.

Còn người mua trái phiếu là người cho công ty vay, họ không có quyền tham gia vào việc quản lý công ty và nói chung không phải chịu rủi ro của công ty.

Ở Việt Nam theo quy định hiện hành chỉ có các loại hình doanh nghiệp như công ty cổ phần, công ty trách nhiệm hữu hạn mới có quyền phát hành trái phiếu doanh nghiệp để huy động vốn vay. Các doanh nghiệp tư nhân và công ty hợp danh không được phép phát hành bất kỳ loại chứng khoán nào để huy động vốn qua thị trường.

4.2.2. Các loại trái phiếu

Dựa vào hình thức trái phiếu có thể phân biệt trái phiếu ghi danh và trái phiếu hữu danh.

Dựa vào lợi tức trái phiếu có thể phân biệt trái phiếu có lãi suất cố định và trái phiếu có lãi suất biến đổi.

Dựa vào mức độ đảm bảo thanh toán có thể phân biệt trái phiếu bảo đảm và trái phiếu không bảo đảm.

Dựa vào tính chất của trái phiếu có thể phân biệt trái phiếu thông thường, trái phiếu có thể chuyển đổi và trái phiếu có quyền mua cổ phiếu.

Dựa vào mức độ rủi ro tín dụng của trái phiếu có thể chia trái phiếu của doanh nghiệp thành các loại khác nhau thông qua việc đánh giá hệ số tín nhiệm.

Dựa vào thời hạn của trái phiếu có thể chia ra trái phiếu dài hạn và trái phiếu ngắn hạn.

4.2.3. Giá cả của trái phiếu

Trái tức là số tiền lãi nhận được trong kỳ đầu tư.

$$\text{Mệnh giá 1 trái phiếu} = \frac{\text{Tổng vốn cần huy động đợt phát hành}}{\text{Tổng số trái phiếu cần phát hành}}$$

+ Lãi suất của trái phiếu là tỷ lệ phần trăm(%) giữa trái tức và số vốn bỏ ra mua trái phiếu đó.

+ Lãi suất danh nghĩa là tỷ lệ phần trăm(%) giữa trái tức với mệnh giá trái phiếu.

+ Lãi suất hiện hành là tỷ lệ phần trăm(%) giữa trái tức so với thị giá trái phiếu.

+ Lãi suất đáo hạn là lãi suất được tính từ khi mua theo giá thị trường hôm nay và được giữ tới ngày đáo hạn (hết hạn thanh toán)

Thị giá = mệnh giá: ngang giá (trả lãi sau).

Nếu mua với giá chiết khấu: (giá < mệnh giá) Trả lãi trước

$$\text{Lãi suất đáo hạn} = \frac{(MG \times i) + \frac{MG - TG}{N}}{\frac{MG+TG}{2}} \times 100$$

Nếu mua với giá tăng trưởng: (giá >mệnh giá) Lãi suất khi bán cao

$$\text{Lãi suất đáo hạn} = \frac{(MG \times i) - \frac{TG-MG}{N}}{\frac{MG+TG}{2}} \times 100$$

Trong đó: TG: Thị giá; MG: Mệnh giá; N: Số năm; i: Lãi suất.

Trong nền kinh tế thị trường trái phiếu là công cụ rất quan trọng cho phép doanh nghiệp chủ động huy động vốn vay qua thị trường. Xét trên góc độ của doanh nghiệp, việc phát hành trái phiếu để đáp ứng nhu cầu tăng vốn đầu tư dài hạn có những điểm lợi cơ bản sau.

4.2.4. Những điểm lợi cơ bản khi phát hành trái phiếu

Một là, lợi tức trái phiếu được trừ vào thu nhập chịu thuế khi tính thuế thu nhập doanh nghiệp.

Ở hầu hết các nước, lợi tức trái phiếu được xem như một khoản chi phí được trừ vào thu nhập chịu thuế khi xác định thuế thu nhập doanh nghiệp, điều này có lợi cho doanh nghiệp do giảm bớt số thuế phải nộp vào Nhà nước (tiết kiệm tiền thuế), tăng thu nhập của các chủ sở hữu.

Hai là, lợi tức trái phiếu được giới hạn ở mức độ nhất định.

Lợi tức trái phiếu thường được xác định trước và thường thấp hơn lợi tức cổ phiếu ưu đãi. Nếu doanh nghiệp có triển vọng tốt trong kinh doanh, có khả năng thu lợi nhuận thì việc sử dụng trái phiếu để huy động thêm vốn vay sẽ nâng cao tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu mà không phải chia sẻ quyền phân chia thu nhập cao cho các trái chủ.

Ba là, chi phí phát hành trái phiếu thấp hơn so với cổ phiếu thường và cổ phiếu ưu đãi.

Trái phiếu hấp dẫn công chúng ở mức rủi ro thấp hơn cổ phiếu thường và cổ phiếu ưu đãi; vì vậy, chi phí cho việc tuyên truyền quảng cáo, phát hành và bán trái phiếu là thấp hơn.

Bốn là, chủ sở hữu doanh nghiệp không bị chia sẻ quyền quản lý và kiểm soát doanh nghiệp cho các trái chủ.

Trái chủ là chủ nợ của doanh nghiệp, trái chủ không có quyền biểu quyết. Do vậy, việc phát hành trái phiếu để huy động tăng vốn không ảnh hưởng tới quyền quản lý và kiểm soát doanh nghiệp của các chủ sở hữu doanh nghiệp hiện hành.

Năm là, giúp doanh nghiệp chủ động điều chỉnh cơ cấu vốn một cách linh hoạt

Khi doanh nghiệp làm ăn thành đạt, khả năng thu lợi nhuận là chắc chắn có thể tăng huy động vốn vay nhằm mở rộng thị trường và tăng tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu. Ngược lại, khi thị trường biến động theo hướng bất lợi, để thu hẹp quy mô kinh doanh, doanh nghiệp có thể chủ động giảm vốn bằng cách mua lại trái phiếu trước thời hạn (nếu doanh nghiệp phát hành loại trái phiếu có thể mua lại). Vì vậy, trái phiếu được doanh nghiệp sử dụng một cách

linh hoạt trong việc điều chỉnh cơ cấu vốn kinh doanh đảm bảo sử dụng vốn tiết kiệm và hiệu quả.

4.2.5. Những điểm bất lợi khi phát hành trái phiếu

Thứ nhất, buộc phải trả lợi tức cố định đúng hạn.

Sử dụng trái phiếu buộc doanh nghiệp phải có nghĩa vụ trả lợi tức cố định và đúng kỳ hạn cho các trái chủ. Điều này có thể gây căng thẳng về mặt tài chính và dễ dẫn tới nguy cơ rủi ro trong trường hợp doanh thu và lợi nhuận của doanh nghiệp không ổn định, doanh nghiệp không có đủ nguồn tài chính để trang trải lợi tức trái phiếu.

Thứ hai, làm tăng hệ số nợ của doanh nghiệp.

Phát hành trái phiếu chính là cách huy động thêm vốn vay qua thị trường. Do vậy việc tăng vốn bằng cách phát hành trái phiếu sẽ làm tăng hệ số nợ và mức độ sử dụng đòn bẩy tài chính của doanh nghiệp. Điều này một mặt có thể nâng cao thu nhập của chủ sở hữu khi doanh nghiệp làm ăn có lãi; mặt khác, cũng làm tăng nguy cơ rủi ro, đe dọa sự tồn tại của doanh nghiệp trong trường hợp doanh nghiệp không đảm bảo khả năng thanh toán các khoản nợ đúng hạn.

Thứ ba, phải trả nợ gốc đúng kỳ hạn.

Phát hành trái phiếu là sử dụng nợ vay có kỳ hạn hoàn trả, do vậy doanh nghiệp buộc phải lo việc hoàn trả tiền vay đúng kỳ hạn. Nếu một doanh nghiệp có doanh thu và lợi nhuận dao động thất thường, việc sử dụng trái phiếu để tài trợ tăng vốn dài hạn dễ đưa doanh nghiệp tới nguy cơ mất khả năng thanh toán, tăng nguy cơ bị phá sản.

Thứ tư, sử dụng trái phiếu dài hạn là việc sử dụng nợ trong thời gian dài.

Tác động của việc sử dụng nợ dưới hình thức trái phiếu tới doanh nghiệp mang tính hai mặt: một mặt, nó đóng vai trò đòn bẩy thúc đẩy sự phát triển của doanh nghiệp; mặt khác, nó lại trở thành nguy cơ đe dọa sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Việc sử dụng trái phiếu có thể giúp doanh nghiệp tăng vốn thực hiện các dự án đầu tư mở rộng kinh doanh, nhưng nếu việc đầu tư của doanh nghiệp không đúng hướng hoặc trong bối cảnh của thị trường có sự biến động theo hướng bất lợi cho doanh nghiệp như giá trị tiền tệ tăng lên, sự phát triển của khoa học kỹ thuật... thì việc phải hoàn trả lợi tức và một số nợ lớn trở thành gánh nặng đối với doanh nghiệp.

Thứ năm, việc sử dụng trái phiếu để tài trợ nhu cầu tăng vốn của doanh nghiệp cũng có giới hạn nhất định.

Các doanh nghiệp không thể để hệ số nợ vượt quá xa mức thông thường của doanh nghiệp trong cùng ngành kinh doanh (hệ số nợ trung bình của ngành) - đó là giới hạn an toàn về mặt tài chính mà các doanh nghiệp cần phải quan tâm trong tổ chức nguồn vốn của mình. Do đó, hệ số chính là yếu tố đặt giới hạn cho khả năng vay nợ nói chung, cũng như việc sử dụng trái phiếu nói riêng của doanh nghiệp.

Vì vậy, để đi đến quyết định phát hành trái phiếu đáp ứng nhu cầu tăng vốn cần cân nhắc nhiều nhân tố, trong đó cần chú ý các nhân tố chủ yếu sau:

Một là, mức độ ổn định của doanh thu và lợi nhuận trong tương lai.

Nếu doanh thu và lợi nhuận của doanh nghiệp tương đối ổn định hoặc mức tăng lên trong tương lai được đánh giá là tương đối chắc chắn thì việc sử dụng trái phiếu trong kinh doanh là hợp lý và có cơ sở. Trong điều kiện đó, doanh nghiệp nên phát hành trái phiếu; bởi vì mặc dù doanh nghiệp phải trả lợi tức tiền vay cố định nhưng doanh nghiệp có thể mở rộng kinh doanh, tăng doanh thu và vừa tăng được tổng lợi nhuận, vừa tăng được tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu.

Hai là, hệ số nợ hiện tại của doanh nghiệp.

Nếu hệ số nợ hiện tại của doanh nghiệp còn ở mức thấp thì việc sử dụng trái phiếu là phù hợp. Nếu hệ số nợ của doanh nghiệp đã ở mức khá cao thì cần phân tích, đánh giá một cách thận trọng tác động của việc sử dụng nợ trái phiếu đến hiệu quả kinh doanh và giá trị của doanh nghiệp trước khi đi đến quyết định sử dụng trái phiếu để tăng vốn kinh doanh.

Ba là, sự biến động của lãi suất thị trường trong tương lai.

Nếu lãi suất thị trường có xu hướng gia tăng trong tương lai thì việc sử dụng trái phiếu để tăng vốn sẽ có lợi cho doanh nghiệp do giá trị thực của số lợi tức và tiền vay doanh nghiệp phải hoàn trả sẽ thấp hơn so với dự tính tại thời điểm phát hành.

Bốn là, yêu cầu giữ nguyên quyền kiểm soát doanh nghiệp của các chủ sở hữu hiện tại.

Nếu các chủ sở hữu doanh nghiệp hiện tại đặt ra yêu cầu trong tương lai cần giữ nguyên quyền kiểm soát doanh nghiệp thì việc sử dụng trái phiếu là cần thiết.

Trên đây là các nhân tố chủ yếu cần được cân nhắc, xem xét kỹ lưỡng từng nhân tố đồng thời phải xem xét tổng quan đến bối cảnh thị trường và bối cảnh của doanh nghiệp. Việc đưa ra quyết định đúng đắn hay sai lầm tùy thuộc vào năng lực phân tích, đánh giá và dự đoán của người quản lý doanh nghiệp.

5. Thuê tài chính

5.1. Thuê tài sản

5.1.1. Khái niệm

Thuê tài sản là hợp đồng thỏa thuận giữa hai bên: Người thuê và người cho thuê trong đó: người thuê được quyền sử dụng tài sản trong một thời gian nhất định và phải trả cho người cho thuê một số tiền tương ứng với thời hạn thuê theo sự thỏa thuận của hai bên theo kỳ hạn định trước.

Thuê tài sản có hai phương thức chủ yếu là thuê vận hành (thuê hoạt động) và thuê tài chính.

5.1.2. Đặc trưng của thuê vận hành

Thứ nhất là thời hạn thuê ngắn. Thời gian thuê vận hành là rất ngắn so với thời gian sử dụng hữu ích (tuổi thọ kinh tế) của tài sản.

Thứ hai là người cho thuê phải chịu trách nhiệm bảo trì, bảo hiểm, thuế tài sản cũng như mọi rủi ro, thiệt hại về tài sản cho thuê. Tuy nhiên, người cho thuê được hưởng tiền cho thuê và những quyền lợi do quyền sở hữu tài sản mang lại như có thể được hưởng ưu đãi về giảm thuế...

Thứ ba là trong hợp đồng thuê vận hành người thuê có quyền hủy ngang hợp đồng bằng một thông báo ngắn gửi người cho thuê về việc chấm dứt hợp đồng thuê, trả lại tài sản trước ngày hết thời hạn hợp đồng.

Thứ tư là khi kết thúc thời hạn cho thuê bên cho thuê toàn quyền quyết định việc sử dụng tài sản của mình như có thể nhượng bán, cho người khác thuê hoặc kéo dài (gia hạn) hợp đồng thuê với người đang thuê theo yêu cầu.

Thứ năm là số tiền thuê mỗi lần thấp hơn nhiều so với giá trị tài sản thuê do thời hạn thuê ngắn.

Thuê vận hành là phương thức đã được sử dụng rất phổ biến trong đời sống kinh tế - xã hội và hoạt động kinh doanh ở nước ta. Phương thức này được sử dụng trong việc thuê các động sản như phương tiện vận chuyển, các thiết bị và công cụ lao động khác ngoài ra nó cũng được sử dụng vào việc thuê các bất động sản như nhà ở, văn phòng, nhà kho, v.v... Hình thức thuê vận hành có thể coi là một loại hợp đồng để chấp hành tài sản không được ghi chép vào bảng cân đối kế toán của người thuê, phần tiền trả theo thỏa thuận được ghi như mọi khoản chi phí sản xuất kinh doanh bình thường khác. Trong hợp đồng thuê vận hành không dự kiến chuyển giao quyền sở hữu tài sản khi hết hạn thuê; do vậy, thuê vận hành không phải là giải pháp tài trợ cho việc mua tài sản trong tương lai. Một giải pháp tài trợ quan trọng cho việc mua các tài sản của doanh nghiệp trong tương lai đó là thuê tài chính.

5.2. Thuê tài chính

5.2.1. Khái niệm

Thuê tài chính còn gọi là thuê vốn là phương thức tài trợ tín dụng trung và dài hạn không thể hủy ngang. Theo phương thức này, người cho thuê thường mua tài sản, thiết bị theo yêu cầu của người thuê và nắm giữ quyền sở hữu đối với tài sản cho thuê. Người thuê sử dụng tài sản thuê và thanh toán tiền thuê trong suốt thời hạn đã thỏa thuận và không được hủy bỏ hợp đồng trước thời hạn. Khi kết thúc thời hạn thuê, bên thuê được chuyển quyền sở hữu, mua lại hoặc tiếp tục thuê tài sản đó tùy theo các điều kiện đã thỏa thuận trong hợp đồng thuê.

Trên góc độ doanh nghiệp, người quản lý cần nhận biết các phương thức thuê tài sản để tận dụng các ưu thế của phương thức thuê phù hợp với tình hình của doanh nghiệp cũng như để có biện pháp quản lý phù hợp, thích ứng với đặc điểm và quy định của Nhà nước đối với mỗi hình thức thuê.

Uỷ ban tiêu chuẩn quốc tế (IASC) đã đưa ra 4 tiêu chuẩn để phân loại và nhận biết các hợp đồng thuê tài sản:

- Quyền sở hữu tài sản thuê có được chuyển giao cho người thuê khi kết thúc hợp đồng không? Nếu có thì đó là giao dịch thuê tài chính.

- Hợp đồng có quy định quyền chọn mua tài sản khi kết thúc hợp đồng với giá thấp hơn giá trị tài sản thuê tại thời điểm vào lúc kết thúc hợp đồng không? Nếu có là giao dịch thuê tài chính.

- Thời gian của hợp đồng thuê có chiếm phần lớn thời gian hữu dụng của tài sản? Nếu thỏa mãn thì giao dịch thuộc về thuê tài chính.

- Giá trị hiện tại của toàn bộ tiền thuê tối thiểu do người thuê trả nếu có bằng hoặc lớn hơn giá trị thị trường của tài sản ở thời điểm ký kết hợp đồng không? Nếu có là giao dịch thuê tài chính.

Tất cả các giao dịch thuê tài sản nếu thỏa mãn 1 trong 4 tiêu chuẩn này đều thuộc phương thức thuê tài chính.

Trên cơ sở các tiêu chuẩn phân loại của IASC, mỗi quốc gia đều có quy định cụ thể về tiêu chuẩn nhận biết thuê tài chính phù hợp với điều kiện cụ thể của nước mình. Ở Việt Nam ngày 9-10-1995 Chính phủ ban hành Nghị định số 64/1995/NĐ-CP về quy chế tạm thời về tổ chức hoạt động của công ty cho thuê tài chính. Ngày 2-5-2001, Chính phủ ban hành Nghị định số 16/2001/NĐ-CP về tổ chức hoạt động của công ty cho thuê tài chính thay thế Nghị định số 64. Ngày 19-5-2005 Chính phủ tiếp tục ban hành Nghị định số 65/2005/NĐ-CP về sửa đổi bổ sung một số điều của Nghị định số 16. Theo các quy định hiện hành, một giao dịch cho thuê tài chính phải thỏa mãn một trong các điều kiện sau:

- Khi kết thúc thời hạn cho thuê hợp đồng, bên thuê được chuyển quyền sở hữu tài sản thuê hoặc được tiếp tục thuê theo sự thỏa thuận của hai bên.

- Nội dung hợp đồng thuê có quy định: Khi kết thúc thời hạn thuê bên thuê được quyền lựa chọn mua tài sản thuê theo giá danh nghĩa thấp hơn giá trị thực tế của tài sản thuê tại thời điểm mua lại.

- Thời hạn cho thuê tài sản tối thiểu phải chiếm phần lớn thời gian sử dụng kinh tế của tài sản đó cho dù không có sự chuyển giao quyền sở hữu.

- Tại thời điểm khởi đầu thuê tài sản, giá trị hiện tại của khoản thanh toán tiền thuê tối thiểu chiếm phần lớn (tương đương) giá trị hợp lý của tài sản thuê.

5.2.2. Sự khác biệt giữa thuê tài chính và thuê vận hành

Thứ nhất, thời hạn thuê dài. Tùy theo quy định cụ thể của mỗi nước mà mức thời gian thuê tài sản tài chính là khác nhau; nhưng nói chung thời gian thuê thường chiếm phần lớn thời gian sử dụng kinh tế của tài sản. Ví dụ: ở Mỹ quy định thời hạn thuê tối thiểu là 75% vòng đời của tài sản. Nhật Bản quy định đối với tài sản có thời gian sử dụng dưới 10 năm thì thời gian thuê

tối thiểu là 70%, với tài sản có thời gian sử dụng trên 10 năm thì thời gian thuê từ 60% thời gian hữu dụng của tài sản trở lên.

Ở Việt Nam theo Nghị định 64/1995/NĐ-CP thì thời gian thuê quy định từ 60% trở lên, hiện nay theo Nghị định 65/2005/NĐ-CP quy định thời gian thuê tài sản tối thiểu phải chiếm phần lớn thời gian sử dụng kinh tế của tài sản.

Thứ hai, người thuê chịu trách nhiệm bảo dưỡng, sửa chữa, bảo hành tài sản thuê trong thời gian thuê. Trong suốt thời gian diễn ra hoạt động thuê tài sản, quyền sở hữu tài sản vẫn thuộc về người cho thuê. Tuy nhiên, các chi phí bảo trì, vận hành, phí bảo hiểm, thuế tài sản và mọi rủi ro thường do người thuê chịu.

Thứ ba, người thuê không được hủy bỏ hợp đồng trước thời hạn (trừ trường hợp do lỗi của bên cho thuê).

Thứ tư, khi kết thúc thời hạn hợp đồng thuê, bên thuê được chuyển giao quyền sở hữu, mua lại hoặc tiếp tục thuê tài sản đó theo các thỏa thuận trong hợp đồng thuê.

Thứ năm, tổng số tiền thuê mà người đi thuê phải trả cho người cho thuê thường đủ bù đắp giá gốc của tài sản. Luật của Mỹ, Anh, Nhật Bản quy định: giá trị hiện tại của số tiền thuê tối thiểu bằng 90% giá trị ban đầu của tài sản thuê. Việt Nam quy định tại thời điểm khởi đầu thuê tài sản, giá trị hiện tại của khoản thanh toán tiền thuê tối thiểu chiếm phần lớn (tương đương) giá trị hợp lý của tài sản thuê. Giá trị hợp lý hoặc giá trị gia hiện tại của khoản thanh toán tiền thuê tối thiểu là giá chưa có thuế giá trị gia tăng (Kể cả trường hợp tài sản cố định thuê tài chính dùng vào hoạt động sản xuất kinh doanh hàng hóa, dịch vụ thuộc đối tượng chịu thuế giá trị gia tăng tính theo phương pháp khấu trừ thuế và trường hợp tài sản cố định thuê tài chính dùng vào hoạt động sản xuất kinh doanh hàng hóa, dịch vụ thuộc đối tượng không chịu thuế giá trị gia tăng hoặc chịu thuế giá trị gia tăng theo phương pháp trực tiếp).

Thông thường trong khoản tiền thuê mà người thuê trả cho người cho thuê theo định kỳ bao gồm tiền vốn gốc, tiền lãi tín dụng, chi phí quản lý và phần lợi nhuận hợp lý. Do vậy, nếu xét theo góc độ người thuê thì thuê tài chính là một hình thức vay trung hạn hoặc dài hạn; còn theo góc độ người cho thuê, thì đây là hình thức tài trợ tín dụng.

5.2.3. Những điểm lợi của thuê tài chính

Thứ nhất, thuê tài chính là công cụ tài chính giúp doanh nghiệp tăng thêm vốn trung và dài hạn để mở rộng hoạt động kinh doanh.

Sử dụng hình thức thuê tài chính giúp cho doanh nghiệp không phải huy động tập trung tức thời một lượng vốn lớn để mua tài sản; do vậy với số vốn hạn chế doanh nghiệp vẫn có khả năng mở rộng hoạt động kinh doanh. Mặt khác, việc sử dụng hình thức bán và tái thuê có thể giúp cho doanh nghiệp tăng thêm vốn lưu động.

Thứ hai, sử dụng phương thức thuê tài chính giúp doanh nghiệp (nhất là các doanh nghiệp vừa và nhỏ) dễ dàng trong việc huy động vốn và sử dụng vốn vay.

Do đặc thù của thuê tài chính là người cho thuê không đòi hỏi người đi thuê là phải thế chấp tài sản (mặc dù có thể trả trước một tỷ lệ tiền thuê ban đầu). Đây là ưu thế rất lớn của thuê tài chính so với tín dụng thông thường. Điều này có ý nghĩa rất lớn đối với các doanh nghiệp mới thành lập chưa có nhiều uy tín với ngân hàng trong việc huy động các nguồn vốn tín dụng đáp ứng nhu cầu mở rộng kinh doanh.

Thứ ba, giúp doanh nghiệp thực hiện nhanh chóng dự án đầu tư nắm bắt các thời cơ trong kinh doanh.

Trong phương thức thuê tài chính, người thuê có quyền chọn tài sản thiết bị và thỏa thuận trước hợp đồng thiết bị với nhà sản xuất hay người cung ứng, sau đó mới yêu cầu bên cho thuê (công ty cho thuê tài chính) tài trợ, vì vậy sẽ rút ngắn thời gian tiến hành đầu tư vào tài sản thiết bị. Mặt khác, các công ty cho thuê tài chính thường có mạng lưới tiếp thị, đại lý rộng rãi và có đội ngũ chuyên gia có trình độ chuyên sâu về thiết bị, công nghệ nên có thể tư vấn hữu ích cho bên đi thuê về kỹ thuật, công nghệ mà người thuê cần sử dụng, đảm bảo các tài sản thuê phát huy tác dụng cao nhất trong hoạt động kinh doanh.

Thứ tư, giúp doanh nghiệp đi thuê nhanh chóng đổi mới thiết bị công nghệ.

Thông thường các tài sản cố định thuê tài chính có thời gian thu hồi vốn trong khoảng thời gian từ 60-70% thời gian sử dụng hữu ích của tài sản. Điều này tạo điều kiện để các doanh nghiệp đi thuê có thể thu hồi vốn nhanh, phục vụ kịp thời nhu cầu đổi mới máy móc thiết bị, không ngừng nâng cao hiệu quả và năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp.

Thứ năm, giúp doanh nghiệp có thể hoãn thuế thu nhập.

Với việc doanh nghiệp được phép khấu hao nhanh đồng thời chi phí khấu hao được tính thẳng vào chi phí hoạt động kinh doanh làm giảm lợi nhuận trước thuế của doanh nghiệp, đồng thời thuế thu nhập trong thời hạn thuê sẽ giảm đi. Sau khi kết thúc thời gian thuê, bên cho thuê chuyển giao máy móc thiết bị với giá tượng trưng rất nhỏ, bên thuê vẫn tiếp tục sử dụng được tài sản trong một thời gian nữa trong khi không phải khấu hao hoặc khấu hao với tỷ lệ rất thấp, lúc này lợi nhuận doanh nghiệp tăng lên, thuế thu nhập nộp ngân sách nhà nước cũng tăng lên. Như vậy doanh nghiệp đã được lợi nhiều bởi được hoãn thuế thu nhập doanh nghiệp.

Thứ sáu, thuê tài chính có khả năng thu hút nguồn vốn lớn từ bên ngoài thông qua việc vay vốn và nhập khẩu máy móc thiết bị.

Các doanh nghiệp khi muốn mua máy móc thiết bị của nước ngoài theo phương thức trả chậm thường phải đáp ứng nhu cầu của Nhà cung cấp là phải có một ngân hàng uy tín đứng ra bảo lãnh. Đây là điều kiện không dễ thực hiện đối với doanh nghiệp. Tuy nhiên, nếu thông qua công ty cho thuê tài

chính thì việc này được giải quyết một cách dễ dàng hơn. Ngoài ra việc thu hút nguồn vốn từ bên ngoài dưới hình thức mua máy móc thiết bị thông qua công ty cho thuê tài chính sẽ hạn chế được việc nhập các thiết bị lạc hậu, do có sự thẩm định của các chuyên gia trong công ty cho thuê tài chính.

Ngoài ra với việc xác định thời hạn thanh toán linh hoạt hơn so với các ngân hàng, có thể trả theo từng tháng, hoặc theo mùa vụ phù hợp với chu chuyển tiền tệ của doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp đỡ căng thẳng về mặt tài chính, yên tâm hơn trong việc tiến hành sản xuất kinh doanh.

5.2.4. Những điểm hạn chế của thuê tài chính

Thuê tài chính là một phương thức tài trợ tín dụng trung và dài hạn, vì vậy nó cũng bộc lộ hạn chế đó là doanh nghiệp đi thuê phải chịu chi phí sử dụng vốn ở mức tương đối cao so với tín dụng thông thường. Ngoài ra, do thời hạn thuê dài và không được phép hủy ngang hợp đồng, vì vậy bên thuê có thể gánh chịu nhiều rủi ro về tài chính (sự biến động của tỷ giá hối đoái, về lạm phát, về lãi suất...); bên cạnh đó là các rủi ro về tài sản (sự tiến bộ của khoa học kỹ thuật, sự kết thúc chu kỳ sống của sản phẩm), sự biến động của cơ chế, chính sách của Nhà nước.

6. Trái phiếu chuyển đổi và trái phiếu có quyền mua cổ phiếu

6.1. Trái phiếu chuyển đổi

6.1.1. Khái niệm

Dựa theo tính chất của trái phiếu, người ta có thể chia trái phiếu doanh nghiệp thành các loại: trái phiếu thông thường, trái phiếu chuyển đổi và trái phiếu có quyền mua cổ phiếu.

Trái phiếu thông thường là loại trái phiếu thông dụng nhất, chúng còn được gọi là trái phiếu liên tục bởi đây là loại trái phiếu được ấn định trước tỷ lệ lợi tức khi phát hành không được chuyển đổi thành cổ phiếu và không có quyền mua cổ phiếu.

Trái phiếu chuyển đổi là loại trái phiếu có thể được chuyển đổi thành cổ phiếu thường theo một tỷ lệ nhất định tùy theo sự thỏa thuận của công ty phát hành. Khi mua trái phiếu chuyển đổi, trái chủ nhận được trái phiếu liên tục kèm theo quyền chuyển đổi trái phiếu thành cổ phiếu thường theo một tỷ lệ nhất định.

6.1.2. Nội dung của trái phiếu chuyển đổi

a) Tỷ lệ chuyển đổi

Là số lượng cổ phiếu thường mà chủ sở hữu trái phiếu nhận được khi thực hiện chuyển đổi một trái phiếu thành cổ phiếu hay là số lượng cổ phiếu thường nhận được do giao nộp một trái phiếu khi đáo hạn.

Ví dụ: Một trái phiếu doanh nghiệp có mệnh giá 1.000.000 đồng, lãi suất 10% trả theo từng năm, thời gian đáo hạn là 7 năm tính từ ngày phát hành và có thể chuyển đổi thành 10 cổ phiếu thường. Như vậy tỷ lệ chuyển đổi của trái phiếu này là 10.

b) Giá chuyển đổi

Là phần giá trị theo mệnh giá của trái phiếu mà mỗi cổ phiếu nhận được khi chuyển đổi.

Ví dụ: khi trái chủ giao lại trái phiếu cho công ty phát hành để nhận được 10 cổ phiếu thường thì giá chuyển đổi sẽ là: 1.000.000 đồng : 10 = 100.000 đồng

Giá chuyển đổi có thể xác định bằng công thức sau:

$$\text{Giá chuyển đổi} = \frac{\text{Mệnh giá của trái phiếu chuyển đổi}}{\text{Tỷ lệ chuyển đổi}}$$

c) Lượng giá trái phiếu chuyển đổi

Điểm bắt đầu của tiến trình lượng giá trái phiếu chuyển đổi là xác định giới hạn dưới của giá trị trái phiếu (còn gọi là giá trị sàn). Ở đây, cần có sự phân biệt giữa giá trị đầu tư hay giá trị của trái phiếu liên tục và giá trị chuyển đổi của trái phiếu.

Giá trị đầu tư của một trái phiếu chuyển đổi là giá trị mà trái phiếu ở trong tình trạng không nhận được quyền chuyển đổi thành cổ phiếu thường.

Nếu gọi IV là giá trị đầu tư của trái phiếu chuyển đổi.

P là lợi tức trái phiếu hàng năm.

k là tỷ lệ sinh lời cần thiết trên trái phiếu.

V_0 là mệnh giá trái phiếu.

n là thời hạn trái phiếu.

Thì giá trị đầu tư của trái phiếu được xác định như sau:

$$IV = \frac{P}{(1+k)} + \frac{P}{(1+k)^2} + \frac{P}{(1+k)^3} + \ldots + \frac{P}{(1+k)^{n-1}} + \frac{V_0 + P}{(1+k)^n}$$

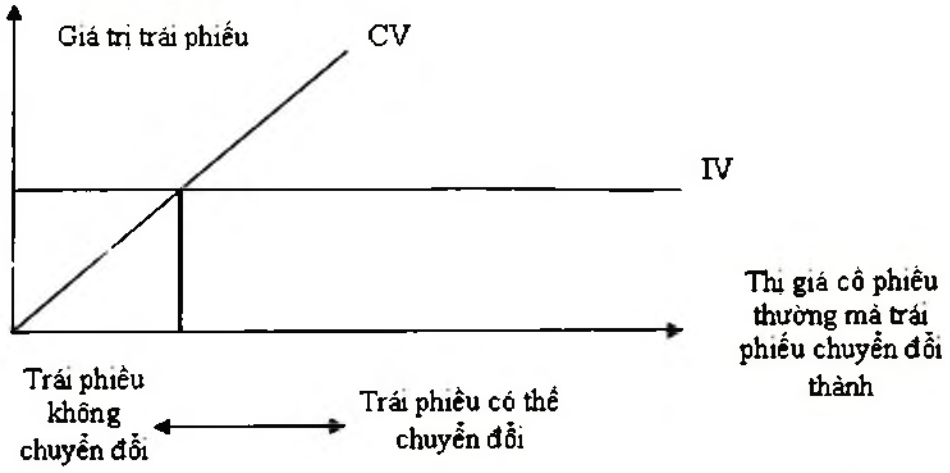
So với trái phiếu liên tục, trái phiếu chuyển đổi còn mang lại cho trái chủ thêm quyền được chuyển đổi thành cổ phiếu thường, do đó thị giá của trái phiếu chuyển đổi thường lớn hơn giá trị đầu tư của nó.

d) Giá trị chuyển đổi của trái phiếu

Là thị giá các cổ phiếu mà nó được chuyển đổi thành. Nếu tỷ lệ chuyển đổi là 10 x 9 = 90.000 đồng thì giá trị chuyển đổi của trái phiếu là 10 x 90.000 = 900.000 đồng. Đây chính là tổng thị giá của 10 cổ phiếu mà trái chủ đã nhận được do chuyển đổi 1 trái phiếu. Nếu thị giá một cổ phiếu là 120.000 đồng. Do giá trị đầu tư của trái phiếu ở thời điểm chuyển đổi vẫn không thay đổi và không chịu ảnh hưởng của thị giá cổ phiếu thường, còn giá trị chuyển đổi là một hàm tuyến tính với biến số là giá bán một cổ phiếu thường và có thể được xác định theo công thức sau:

CV = Giá bán một cổ phiếu x Tỷ lệ chuyển đổi.

Có thể thấy rõ mối quan hệ giữa giá trị đầu tư và giá trị chuyển đổi của trái phiếu qua sơ đồ sau:



Sơ đồ trên cho thấy giá trị đầu tư là một đường thẳng nằm ngang bởi giá trị của nó không thay đổi mặc dù giá cổ phiếu có thể thay đổi. Còn giá trị chuyển đổi của trái phiếu là một hàm tuyến tính, nó tăng hoặc giảm tùy theo sự thay đổi của thị giá cổ phiếu thường mà trái phiếu chuyển đổi thành. Do đó giá trị chuyển đổi có thể cao hơn hay thấp hơn giá trị đầu tư tùy theo giá bán của cổ phiếu thường. Rõ ràng là giá trị của trái phiếu chuyển đổi sẽ không bao giờ thấp hơn giá trị chuyển đổi bởi lẽ dù trái chủ thực hiện quyền chuyển đổi trái phiếu thành cổ phiếu thường trong bất cứ thời điểm nào thì họ cũng sẽ nhận được một giá trị chuyển đổi.

Từ những phân tích trên có thể rút ra kết luận sau:

- Giá trị của trái phiếu chuyển đổi tối thiểu cũng bằng giá trị đầu tư nhưng thông thường nó có giá trị lớn hơn. Nếu trái chủ không tìm được sự chuyển đổi hấp dẫn, họ vẫn sở hữu một trái phiếu liên tục có giá trị bằng giá trị đầu tư. Khi giá cổ phiếu tăng cao thì sự chuyển đổi sẽ mang lại tổng giá trị lớn hơn giá trị đầu tư.

- Giá trị của trái phiếu chuyển đổi tối thiểu cũng bằng giá trị chuyển đổi nhưng nó thường lớn hơn giá trị chuyển đổi. Do trái chủ có quyền lựa chọn để không phải chuyển đổi và giữ trái phiếu của họ khi giá chuyển đổi không hấp dẫn. Khi giá bán cổ phiếu thấp, trái chủ sẽ không muốn chuyển đổi và giữ lại trái phiếu. Trong trường hợp này giá trị của trái phiếu cũng bằng giá trị đầu tư. Vì vậy, quyền giữ lại trái phiếu làm cho giá trị trái phiếu chuyển đổi tối thiểu cũng bằng giá trị đầu tư. Yếu tố tạo ra sự hấp dẫn đối với trái phiếu chuyển đổi là giá trị của nó ít nhất cũng bằng giá trị chuyển đổi của trái phiếu cộng với sự đảm bảo rằng giá trị của nó sẽ không giảm xuống mức thấp hơn giá trị đầu tư. Sự chuyển đổi đem lại cho trái chủ một số cổ phiếu thường mà giá trị của chúng sẽ không được đảm bảo sẽ vẫn ở mức cao hơn giá trị đầu tư; vì vậy, giá trị của trái phiếu thường cao hơn thị giá mà nó có thể chuyển đổi thành.

6.1.3. Những điểm lợi của trái phiếu chuyển đổi

Thứ nhất, giúp công ty huy động vốn vay một cách dễ dàng, nhanh chóng, đáp ứng kịp thời nhu cầu của sản xuất kinh doanh.

Lợi ích của sự chuyển đổi - từ trái chủ chuyển thành cổ đông là yếu tố hấp dẫn hàng đầu đối với các nhà đầu tư nếu công ty đang làm ăn thành đạt, có tốc độ tăng trưởng cao, hứa hẹn mang lại thu nhập cao đối với các cổ đông thường. Hơn nữa, với việc trái chủ có quyền quyết định có nên thực hiện quyền chuyển đổi hay không chuyển đổi trái phiếu khi tới hạn, điều này giúp các nhà đầu tư chủ động tính toán và điều chỉnh sự đầu tư của mình một cách linh hoạt và có lợi nhất. Vì vậy, việc phát hành trái phiếu chuyển đổi sẽ diễn ra nhanh chóng, việc huy động vốn của doanh nghiệp được thực hiện dễ dàng.

Thứ hai, làm tăng nguồn vốn dài hạn, tăng mức độ vững chắc về tài chính của công ty.

Khi đáo hạn, với việc trái phiếu được chuyển thành cổ phiếu thường, vì vậy làm tăng nguồn vốn cổ phần, tăng nguồn vốn chủ sở hữu. Điều này cũng đồng nghĩa với việc làm tăng thêm nguồn vốn dài hạn và khả năng tự chủ về tài chính của công ty.

Thứ ba, là công cụ hữu hiệu giúp công ty huy động nguồn vốn dài hạn có chi phí thấp.

Nếu giá cổ phiếu không tăng như dự kiến thì sự chuyển đổi sẽ không xảy ra và công ty sẽ phải chịu một mức chi phí lãi vay cao hơn mong muốn. Tuy vậy, nếu công ty tăng vốn bằng vay nợ và sau này huy động vốn cổ phần để trả nợ thì phải chịu hai lần chi phí phát hành. Do đó, phát hành trái phiếu chuyển đổi mang lại lợi ích cho công ty là nó cho phép công ty chỉ phải chịu chi phí phát hành một lần và vẫn đạt được mục tiêu ban đầu.

6.1.4. Những điểm bất lợi của trái phiếu chuyển đổi

Một là, chia sẻ quyền quản lý và kiểm soát công ty cho các cổ đông mới.

Việc chuyển đổi trái phiếu thành cổ phiếu thường khi đáo hạn trái phiếu, cũng gắn liền với việc các cổ đông hiện hành phải chia sẻ quyền quản lý và kiểm soát hoạt động kinh doanh của công ty cho các cổ đông mới.

Hai là, làm giảm thu nhập trên một cổ phần của cổ đông.

Sự chuyển đổi trái phiếu thành cổ phiếu thường có vẻ như làm giảm chi phí trả lãi vay dài hạn của doanh nghiệp, do đó làm tăng thu nhập của cổ đông. Tuy nhiên, chính tại thời điểm chuyển đổi, số lượng cổ phiếu đã phát hành tăng lên, và nói chung thì sự chuyển đổi trái phiếu làm giảm thu nhập của mỗi cổ phần, mặc dù có sự gia tăng lợi nhuận trước và sau thuế.

6.2. Trái phiếu có quyền mua cổ phiếu

Trái phiếu có quyền mua cổ phiếu là loại trái phiếu có kèm theo chứng quyền cho phép trái chủ có quyền mua một số lượng cổ phiếu của công ty với giá xác định và tại những thời điểm nhất định.

Chứng quyền là loại chứng khoán do công ty phát hành kèm theo trái phiếu xác nhận quyền của chủ sở hữu trái phiếu được mua một khối lượng cổ

phiếu thường nhất định của công ty theo các điều kiện đã xác định. Đa số các chứng quyền đều có thời hạn thực hiện trong một khoảng thời gian nhất định. Tuy vậy, ở một số công ty lại không giới hạn thời gian có hiệu lực của chứng quyền (vĩnh viễn). Việc thực hiện chứng quyền để mua cổ phiếu thường trở thành vô nghĩa và đem lại sự thiệt thòi đối với người mua trong trường hợp thị giá cổ phiếu thấp hơn giá thực hiện quy định. Do vậy, khi giá bán chứng khoán trên thị trường tự do thấp hơn giá quy định trên chứng quyền thì trái chủ sẽ hoãn không thực hiện quyền mua cổ phiếu. Ngược lại, khi giá bán chứng khoán trên thị trường cao hơn giá thực hiện thì việc thực hiện chứng quyền sẽ có lợi cho trái chủ hơn là mua cổ phiếu trên thị trường tự do. Bản thân chứng quyền cũng là một loại chứng khoán, vì vậy việc bán các chứng quyền sẽ thu được nhiều tiền hơn là thực hiện chúng. Chứng quyền thường được phát hành trọn gói cùng trái phiếu hay cổ phần ưu đãi có tác dụng làm tăng tính hấp dẫn cho loại chứng khoán đó. Do đó, tỷ lệ sinh lời của trái phiếu trong đơn vị phát hành này thường thấp hơn lãi suất của chúng trong các tình trạng khác. Theo thông lệ, chứng quyền được coi như phần thưởng đối với người mua trái phiếu và thường do những công ty tương đối nhỏ, có nhiều rủi ro, đang phải đối mặt với chi phí sử dụng nợ cao phát hành. Những công ty này thường sử dụng chứng quyền nhằm làm giảm chi phí trực tiếp của các khoản nợ.

Việc sử dụng trái phiếu có quyền mua cổ phiếu giúp công ty vừa đáp ứng nhu cầu tăng vốn kinh doanh dài hạn nhưng vẫn bảo vệ lợi ích của các cổ đông. Chứng quyền mang lại cho trái chủ quyền được mua cổ phiếu với một mức giá quy định, do đó nếu giá cổ phiếu càng cao thì giá trị do chứng quyền mang lại càng cao. Khi giá bán cổ phiếu thấp hơn giá thực hiện thì chứng quyền sẽ không được chủ sở hữu nó thực hiện, nhưng khi giá bán cổ phiếu trên thị trường tăng lên cao hơn giá thực hiện thì người giữ chứng quyền có thể thực hiện quyền mua cổ phiếu đem bán trên thị trường và thu được khoản lợi nhuận tức thì. Khoản lợi nhuận này là số tiền chênh lệch giữa hai loại giá nhân với số lượng cổ phiếu do chứng quyền mang lại cho trái chủ. Bên cạnh cách bán cổ phiếu theo giá cao hơn giá thực hiện để thu lợi nhuận, trái chủ có thể đem bán chứng quyền trên thị trường và thu được nhiều tiền hơn là thực hiện nó. Nói cách khác, giá bán thực tế trên thực tế của chứng quyền cao hơn giá trị nội tại của nó. Đây chính là điểm hấp dẫn của trái phiếu có quyền mua cổ phiếu với các nhà đầu tư. Tuy nhiên, người nắm giữ chứng quyền không được hưởng quyền nhận lợi tức cổ phần trả cho chủ sở hữu cổ phiếu. Nếu công ty phân phối lợi tức cho chủ cổ phần thường thì trong giai đoạn xác định tư cách nhận lợi tức cổ phần của cổ đông, giá bán cổ phiếu giảm và do đó làm cho giá bán chứng quyền cũng giảm xuống. Tuy vậy, việc sử dụng trái phiếu có quyền mua cổ phiếu có thể dẫn tới việc giảm thu nhập trên một cổ phần. Nếu tổng lợi nhuận sau thuế của công ty không tăng khi chứng quyền được thực hiện thì thu nhập trên mỗi cổ phần (EPS) sẽ giảm xuống. Do đó, nếu tất cả các trái phiếu chuyển đổi và các chứng quyền đã phát hành đều được chuyển đổi hay thực hiện mà lợi nhuận sau thuế của công ty không thay đổi thì lợi nhuận sẽ bị phân tán và EPS sẽ giảm xuống.

Chương IX
DỰ BÁO CÁC BÁO CÁO TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

1. Các giai đoạn của dự báo báo cáo tài chính

1.1. Khái niệm về dự báo báo cáo tài chính

Dự báo báo cáo tài chính là quá trình thiết lập các chỉ tiêu dự đoán cho các báo cáo tài chính của doanh nghiệp trong tương lai (theo quý hoặc năm) dưới dạng định dạng và tường minh nhằm định hướng và kiểm chứng cho tình hình hoạt động tài chính của doanh nghiệp trong một tương lai xác định.

1.2. Mục tiêu dự báo báo cáo tài chính

Dự báo báo cáo tài chính doanh nghiệp nhằm giúp các chủ thể quản lý đạt được mục tiêu cơ bản là định hướng cho các hoạt động của đơn vị trong tương lai và kiểm chứng tình hình hoạt động tài chính của doanh nghiệp. Mỗi nhà quản lý luôn phải suy nghĩ và dự tính về những gì sẽ xảy ra trong tương lai, nhằm chủ động, có phương hướng giải quyết những vấn đề khó khăn trước khi chúng trở nên bế tắc hoặc có những biện pháp điều chỉnh kịp thời nhằm thay đổi những kết quả không như mong muốn. Mặt khác, nhà quản lý cũng cần phải biết được các dự tính đã được hoàn thành như thế nào, nếu kết quả xảy ra không như dự tính, cần phải xác định các nhân tố, nguyên nhân đã ảnh hưởng đến quá trình thực hiện các dự tính đó, có biện pháp để loại bỏ những sai lầm (có thể là sai lầm trong dự tính, có thể là sai lầm trong thực hiện). Điều này sẽ được thực hiện một cách hữu hiệu nếu doanh nghiệp làm tốt công tác dự báo nhất là dự báo báo cáo tài chính. Bởi vì:

Thứ nhất, xét các đặc trưng cơ bản về hoạt động tài chính doanh nghiệp

Nếu nhìn nhận doanh nghiệp theo con mắt tài chính thì doanh nghiệp là những tổ chức kinh tế độc lập, có tư cách pháp nhân, hoạt động sản xuất kinh doanh trên thị trường vì mục đích tối đa hóa giá trị doanh nghiệp, tối đa hóa lợi nhuận và phát triển. Hiện nay, có 6 loại hình tổ chức doanh nghiệp: Doanh nghiệp tư nhân, doanh nghiệp nhà nước, công ty hợp danh, công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty cổ phần, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Mỗi loại hình doanh nghiệp có những ưu, nhược điểm khác nhau, được tổ chức phù hợp với quy mô, loại hình kinh doanh và trình độ quản lý nhưng hoạt động tài chính về bản chất giống nhau.

Hoạt động tài chính doanh nghiệp là tổng hòa các mối quan hệ kinh tế, tổng thể nội dung và giải pháp tài chính, tiền tệ của doanh nghiệp. Tài chính doanh nghiệp không chỉ có nhiệm vụ tạo lập, tăng cường và khai thác các nguồn lực, thúc đẩy và duy trì tăng trưởng kinh tế, mà còn có nhiệm vụ động viên, quản lý và sử dụng có hiệu quả mọi nguồn lực, khả năng tiềm tàng của doanh nghiệp. Cụ thể:

- Biểu hiện bên ngoài của hoạt động tài chính doanh nghiệp là các hoạt động thu, chi bằng tiền do các nhà quản lý doanh nghiệp thực hiện. Vì vậy, sau mỗi thời kỳ ta đều có thể xác định được khả năng tạo tiền của doanh nghiệp thông qua phương trình kinh tế cơ bản:

Lượng tiền luân chuyển thuần = Tổng lượng tiền thu vào - Tổng lượng tiền chi ra (1)

- Hoạt động tài chính doanh nghiệp có nội dung kinh tế bên trong là các quan hệ kinh tế - quan hệ phân phối dưới hình thức giá trị (gọi là quan hệ tài chính) nảy sinh gắn liền với quá trình tạo lập, phân phối và sử dụng các quỹ tiền tệ, các nguồn lực tài chính, thuộc sở hữu của chủ doanh nghiệp - giữa doanh nghiệp với các bên có liên quan. Các quan hệ kinh tế này có thể được khái quát qua phương trình kinh tế cơ bản sau:

Sản nghiệp = Tổng tài sản - Nợ phải trả (2)

- Hoạt động tài chính doanh nghiệp có mục đích là tối đa hóa giá trị doanh nghiệp và lợi nhuận. Để đạt được mục đích đó, các nhà quản lý doanh nghiệp phải thực hiện mục tiêu: tối thiểu hóa chi phí và tối đa hóa thu nhập thông qua phương trình cơ bản:

Lãi (Lỗ) = Thu nhập - Chi phí (3)

- Hoạt động tài chính doanh nghiệp tập trung làm rõ những vấn đề sau đây:

Đầu tư vào đâu? Đầu tư như thế nào cho phù hợp với mục tiêu, năng lực kinh doanh của doanh nghiệp và tuân thủ pháp luật hiện hành.

Nguồn vốn tài trợ cho hoạt động (hoạt động đầu tư) của doanh nghiệp được huy động ở đâu, vào thời điểm nào? Làm thế nào để đạt được cơ cấu vốn tối ưu với chi phí vốn thấp nhất?

Lợi nhuận của doanh nghiệp được hình thành và sử dụng như thế nào? v.v..

Những đặc trưng cơ bản về hoạt động tài chính doanh nghiệp thể hiện qua các phương trình kinh tế (1), (2), (3) và những vấn đề đã nêu trên đều được phản ánh khá đầy đủ trong hệ thống báo cáo tài chính doanh nghiệp. Do đó, việc lập dự báo các báo cáo tài chính doanh nghiệp sẽ định hướng, đặt mục tiêu cho hoạt động tài chính của doanh nghiệp trong tương lai, đồng thời cung cấp cơ sở để phân tích, đánh giá, kiểm chứng hoạt động tài chính của doanh nghiệp theo các mục tiêu đã đặt ra, đảm bảo trạng thái cân bằng tài chính, duy trì và cải thiện sự ổn định và phát triển của doanh nghiệp.

Thứ hai, xét theo bản chất kinh tế của các báo cáo tài chính doanh nghiệp

Theo Uỷ ban xây dựng các chuẩn mực kế toán quốc tế (IASC) hệ thống báo cáo tài chính là sự thể hiện về tài chính của những sự kiện có tác động tới một doanh nghiệp về những nghiệp vụ giao dịch của doanh nghiệp đó, bất kể đối với một doanh nghiệp riêng lẻ hay đối với cả tập đoàn sáp nhập nhiều doanh nghiệp. Mục đích chung của việc lập báo cáo tài chính là để cung cấp thông tin về tình hình tài chính, kết quả kinh doanh và tình hình lưu chuyển

tiền tệ của một doanh nghiệp, tạo điều kiện cho người sử dụng báo cáo tài chính đưa ra các quyết định kinh tế phù hợp.

Theo quy định hiện hành của Việt Nam hệ thống báo cáo tài chính là phương pháp tổng hợp số liệu từ các sổ kế toán theo các chỉ tiêu kinh tế tài chính tổng hợp, phản ánh có hệ thống tình hình tài sản của doanh nghiệp, tình hình và hiệu quả sản xuất kinh doanh, tình hình lưu chuyển tiền tệ và tình hình quản lý sử dụng vốn... của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định vào một hệ thống biểu mẫu quy định thống nhất.

Báo cáo tài chính, bao gồm một hệ thống số liệu kinh tế tài chính được tổng hợp, được rút ra từ các sổ kế toán tổng hợp, các sổ kế toán chi tiết và những thuyết minh cần thiết bằng văn bản về những số liệu đó. Báo cáo tài chính là phương pháp quan trọng để chuyển tải thông tin kế toán tài chính đến người ra quyết định. Đó là những thông tin công khai về sản nghiệp, kết quả hoạt động kinh doanh, sự luân chuyển của các dòng tiền trong doanh nghiệp... phục vụ cho các đối tượng bên trong và bên ngoài doanh nghiệp. Chính vì vậy dựng nên một bức tranh toàn cảnh về hoạt động tài chính của doanh nghiệp trong tương lai, thiết lập những quan hệ cơ bản giữa các chỉ tiêu tài chính tổng hợp với các chỉ tiêu quản trị chi tiết, đặt các quan hệ cân đối tài chính trong những điều kiện nhất định, v.v.. thông qua công tác dự báo các báo cáo tài chính không chỉ đáp ứng mong muốn của bản thân các nhà quản lý doanh nghiệp mà còn là đòi hỏi cấp bách của các đối tượng có lợi ích liên quan, quan tâm đến tình hình tài chính doanh nghiệp trong bối cảnh nền kinh tế đầy sôi động hiện nay. Dự báo các báo tài chính sẽ giúp các nhà quản lý giảm thiểu được những rủi ro khi ra quyết định kinh doanh.

Như vậy, lập dự báo báo cáo tài chính doanh nghiệp nhằm đạt được mục tiêu cơ bản là:

- Dự báo báo cáo tài chính là phương tiện để cung cấp thông tin dự kiến tương lai cho nhà điều hành, quản lý doanh nghiệp và các đối tượng có lợi ích liên quan biết cần phải đạt được mục tiêu gì và làm cách nào để đạt được mục tiêu đó.

- Dự báo báo cáo tài chính doanh nghiệp được lập cho từng quí hoặc năm, có liên quan đến hoạt động và hiệu lực tổ chức quản lý, điều hành hoạt động của nhiều bộ phận trong doanh nghiệp. Vì vậy, lập dự báo báo cáo tài chính doanh nghiệp một cách khoa học và khả thi sẽ cung cấp các căn cứ xác đáng để đánh giá, kiểm soát các hoạt động sản xuất kinh doanh của các bộ phận, đơn vị trực thuộc đảm bảo thực hiện được mục tiêu chung của doanh nghiệp.

- Dự báo báo cáo tài chính doanh nghiệp giúp các nhà quản lý lựa chọn được phương án kinh doanh tối ưu, cung cấp thông tin cần thiết để ra quyết định phù hợp với từng hoàn cảnh cụ thể nhằm tối đa hóa mục tiêu đã đề ra.

1.3. Các giai đoạn của dự báo báo cáo tài chính doanh nghiệp

Dự báo báo cáo tài chính của doanh nghiệp phải xuất phát từ nhu cầu hoạch định các chiến lược tài chính của doanh nghiệp và dựa vào khả năng, trình độ thu thập, xử lý các thông tin ảnh hưởng đến tình hình tài chính của doanh nghiệp. Công tác dự báo báo cáo tài chính có thể do bộ phận chuyên trách đảm nhiệm, hoặc có thể do chính kế toán doanh nghiệp thực hiện, được tiến hành qua bốn giai đoạn chủ yếu sau đây:

Giai đoạn 1: Xác định hệ thống chỉ tiêu chủ yếu trong các báo cáo tài chính cần dự báo. Đây là giai đoạn đòi hỏi bộ phận chuyên trách dự báo hoặc bộ phận được giao trách nhiệm chính trong công tác dự báo dựa trên kinh nghiệm làm công tác dự báo, nắm vững những mục tiêu kinh doanh với các chỉ tiêu trong báo cáo tài chính của doah nghiệp để lựa chọn các chỉ tiêu chủ yếu trong báo cáo tài chính cần phải dự báo.

Giai đoạn 2: Sưu tầm tài liệu, lựa chọn thông tin, sử dụng các phương pháp dự báo thích hợp, xử lý các thông tin tài liệu đã thu thập được để đưa ra dự thảo cụ thể về định lượng của từng chỉ tiêu trong hệ thống chỉ tiêu dự báo.

Giai đoạn 3: Hệ thống chỉ tiêu dự thảo được gửi cho các bộ phận có liên quan đến việc thực hiện các chỉ tiêu báo cáo tài chính chủ yếu, lấy ý kiến đánh giá của các bộ phận có liên quan về tính khoa học và khả thi của các chỉ tiêu dự báo, các nhân tố có thể tác động đến từng chỉ tiêu dự báo.

Giai đoạn 4: Bộ phận lập dự báo báo cáo tài chính tổng hợp ý kiến đánh giá của các bộ phận có liên quan, hoàn chỉnh hệ thống chỉ tiêu dự báo trong các báo cáo tài chính, trình duyệt hệ thống dự báo báo cáo tài chính doanh nghiệp.

2. Phương pháp dự báo báo cáo tài chính

2.1. Các phương pháp dự báo báo cáo tài chính doanh nghiệp

Phương pháp dự báo báo cáo tài chính là những cách thức tiến hành để dự báo các chỉ tiêu của hệ thống báo cáo tài chính của doanh nghiệp dưới dạng định lượng, tường minh. Lịch sử phát triển của các phương pháp dự báo nói chung đến nay gồm có các phương pháp dự báo cơ bản có thể vận dụng vào dự báo báo cáo tài chính doanh nghiệp như sau:

2.1.1. Dự báo dựa trên các ý kiến đánh giá của các chuyên gia

- Cơ sở: dựa trên sự am hiểu và những ý kiến đánh giá (bằng văn bản) của các chuyên gia tài chính về tình hình hoạt hoạt động tài chính của doanh nghiệp để dự báo.

- Nội dung: mỗi chuyên gia được hỏi ý kiến về tình hình tài chính của doanh nghiệp đã, đang và sẽ diễn ra, những ý kiến của mỗi chuyên gia được trình bày dưới dạng thống kê tóm tắt, việc trình bày ý kiến trả lời của mỗi

chuyên gia phải được tiến hành một cách độc lập (giấu tên, tránh tiếp xúc một cách trực tiếp) có thể thông qua hệ thống câu hỏi bằng thư nhằm tránh những thảo luận của các chuyên gia với nhau tạo ra những sai lệch trong kết quả. Sau đó yêu cầu các chuyên gia xét duyệt lại những dự báo của họ trên cơ sở tóm lược ý kiến dự báo của tất cả các chuyên gia và có thể có những thông tin bổ sung thêm từ phía bộ phận chuyên trách. Quá trình này có thể được lặp đi lặp lại cho đến khi nhóm chuyên gia đạt được sự thống nhất ý kiến về hệ thống chỉ tiêu dự báo báo cáo tài chính.

- Ưu nhược điểm:

+ Ưu điểm: phương pháp này tận dụng được kinh nghiệm thực tế, vốn tri thức và khả năng đánh giá, ước tính về tình hình tài chính doanh nghiệp của các chuyên gia nên các chỉ tiêu dự báo có chất lượng cao.

+ Nhược điểm: do quy trình dự báo gồm nhiều khâu, phải có các chuyên gia tài chính tham gia dự báo, thông tin xem xét trong phạm vi rộng nên chi phí cao và tính kịp thời bị hạn chế, khó áp dụng đối với doanh nghiệp.

2.1.2. Dự báo dựa trên tính ỳ

- Cơ sở: dựa trên giả thiết rằng tình hình hoạt động tài chính của doanh nghiệp không có một sự thay đổi lớn nào, với tương lai là bản sao hoặc là hình đồng dạng phối cảnh của quá khứ.

- Nội dung: Có ba cách dự báo dựa trên tính ỳ:

Cách 1: Dự báo theo nguyên trạng: dự báo rằng giá trị hiện tại của mỗi chỉ tiêu trong báo cáo tài chính sẽ tiếp tục qua thời gian cho đến tương lai.

Tức là: $y_{T+h} = y_T$

y_{T+h}: là chỉ tiêu trong báo cáo tài chính cần dự báo tại thời điểm h hoặc trong khoảng thời gian T+h.

y_T: là giá trị hiện tại của chỉ tiêu y.

Cách 2: Dự báo mỗi chỉ tiêu trong báo cáo tài chính có sự thay đổi với mức độ như nhau từ thời kỳ này sang thời kỳ tiếp theo.

Tức là: $y_{T+h} - y_T = y_T - y_{T-h}$ hay $y_{T+h} = 2y_T - y_{T-h}$

Trong đó:

y_{T+h}: là chỉ tiêu trong báo cáo tài chính cần dự báo.

y_T: là giá trị hiện tại của chỉ tiêu y.

y_{T-h}: là chỉ tiêu y trong báo cáo tài chính trong quá khứ (T-h) hoặc tại thời điểm h trong quá khứ.

Cách 3: Dự báo mỗi chỉ tiêu trong báo cáo tài chính có sự thay đổi tỷ lệ như nhau. Tức là:

$$y_{T+h} = k.\ \frac{Y_{T+h} - y_T}{y_T} = \frac{y_T - y_{T-h}}{y_{T-h}}$$

$$y_{T+h} = y_T \times k$$

Trong đó:

y_{T+h}: là chỉ tiêu trong báo cáo tài chính cần dự báo.

y_T: là giá trị hiện tại của chỉ tiêu y.

y_{T-h}: là chỉ tiêu y trong báo cáo tài chính trong quá khứ (T-h) hoặc tại thời điểm h trong quá khứ.

- Ưu, nhược điểm:

+ Ưu điểm: phương pháp này đơn giản, dễ áp dụng, đáp ứng nhu cầu thông tin nhanh, thích hợp với các doanh nghiệp trình độ quản lý chưa cao.

+ Nhược điểm: do áp dụng cách dự báo các chỉ tiêu một cách đơn giản nên chất lượng thông tin dự báo không cao.

2.1.3. Các phương pháp dự báo khác

Ngoài các phương pháp dự báo chủ yếu có thể vận dụng để dự báo báo cáo tài chính trên, các nhà dự báo còn có thể dựa vào các phương pháp như: dự báo theo mô hình kinh tế lượng; dự báo dựa vào mối quan hệ của các chỉ tiêu tài chính đặc trưng, dựa vào các hàm hồi quy, dựa vào thống kê kinh nghiệm... để dự báo một cách linh hoạt các chỉ tiêu cơ bản trong báo cáo tài chính.

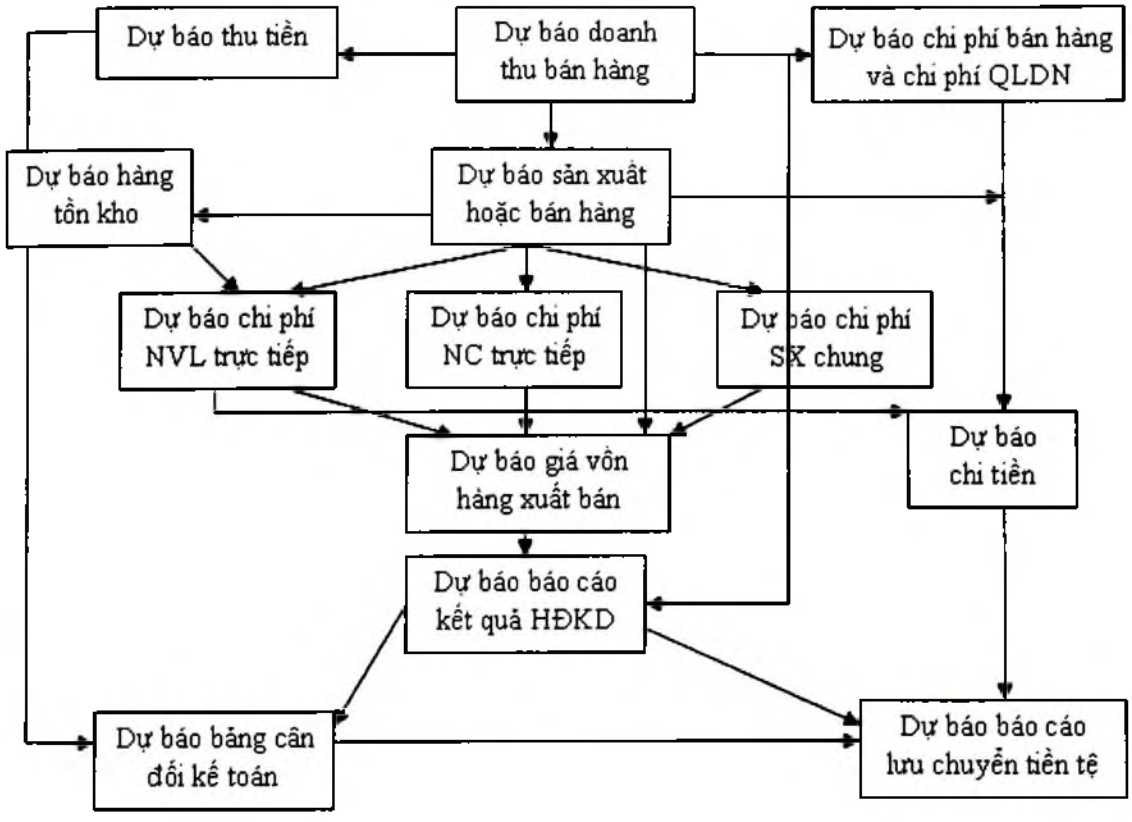
2.2. Mối quan hệ giữa các báo cáo tài chính doanh nghiệp

Dự báo báo cáo tài chính có thể lập cho khoảng thời gian nhất định tùy thuộc vào yêu cầu và trình độ quản lý của doanh nghiệp. Tuy nhiên, dự báo báo cáo tài chính thường được lập hàng năm phù hợp với năm tài chính, nhằm thuận lợi cho việc đánh giá tình hình của doanh nghiệp. Dự báo năm được chia thành 4 quý, trước mỗi quý có thể điều chỉnh các chỉ tiêu dự báo cho phù hợp với tình hình thực tế.

Hệ thống các chỉ tiêu dự báo báo cáo tài chính doanh nghiệp bao gồm nhiều dự báo chi tiết cho từng báo cáo, các dự báo chi tiết này có quan hệ ràng buộc lẫn nhau tạo thành một thể thống nhất trong hoạt động tài chính của doanh nghiệp. Xuất phát điểm của hệ thống dự báo báo cáo tài chính là báo cáo kết quả kinh doanh - Phần báo cáo lãi (lỗ), trong đó chỉ tiêu đầu tiên là doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ. Chỉ tiêu này sẽ chi phối tới các chỉ tiêu: hàng tồn kho, chi phí sản xuất kinh doanh, vốn bằng tiền, các khoản phải thu, thuế phải nộp, lãi (lỗ), nguồn vốn kinh doanh trên bảng cân đối kế toán, chỉ tiêu lưu chuyển tiền tệ, chỉ tiêu giá vốn hàng bán, lãi (lỗ) trên báo cáo kết quả kinh doanh đồng thời nó cũng chịu sự tác động trở lại của các chỉ

tiêu trên. Đến lượt nó, từng chỉ tiêu trên lại tác động đến các chỉ tiêu khác trên hệ thống báo cáo tài chính bằng mối quan hệ ràng buộc chi phối lẫn nhau. Do đó, khi dự báo các chỉ tiêu trên báo cáo tài chính phải tính tới mối quan hệ của các chỉ tiêu trong từng báo cáo tài chính với nhau theo nguyên tắc nhất quán, nguyên tắc phù hợp của kế toán và tính khoa học, khả thi của các chỉ tiêu dự báo.

Mô hình về mối quan hệ của các chỉ tiêu chủ yếu trong hệ thống chỉ tiêu dự báo báo cáo tài chính doanh nghiệp như sau:



3. Dự báo báo cáo tài chính doanh nghiệp

3.1. Dự báo báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

3.1.1. Mục đích: nhằm cung cấp số liệu phục vụ cho việc đánh giá tình hình về thu nhập, chi phí, lợi nhuận, tình hình thực hiện nghĩa vụ với Nhà nước. Trên cơ sở so sánh giữa thực tế với dự báo, doanh nghiệp phát hiện những tồn tại, những khả năng tiềm tàng chưa được khai thác trong quá trình kinh doanh. Từ đó có những biện pháp tích cực phát huy những mặt mạnh và tìm ra nguyên nhân, khắc phục những tồn tại. Tuy nhiên phần II và phần III của báo cáo kết quả kinh doanh chỉ phản ánh tình hình thanh toán của doanh nghiệp với nhà nước về các khoản thuế, phí, lệ phí phải nộp theo

quy định nên không cần thiết phải lập dự báo chi tiết cho từng chỉ tiêu mà chỉ cần lập dự báo chỉ tiêu tổng mức thuế phải nộp của doanh nghiệp nếu thấy cần thiết. Vì vậy, khi dự báo báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh ta chỉ lập dự báo các chỉ tiêu chủ yếu ở phần I.

3.1.2. Hệ thống chỉ tiêu dự báo tổng hợp

Dự báo báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh phần I bao gồm hệ thống chỉ tiêu dự báo tổng hợp, dựa trên căn cứ của dự báo doanh thu bán hàng, dự báo giá vốn hàng xuất kho để bán, dự báo chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, dự báo lãi lỗ. Phương pháp lập các chỉ tiêu này có thể sử dụng một hoặc kết hợp các phương pháp, phù hợp với từng chỉ tiêu. Căn cứ để xác định từng chỉ tiêu như sau:

- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ căn cứ vào dự báo doanh thu bán hàng.

- Doanh thu thuần được xác định bằng cách lấy doanh thu bán hàng trừ đi các khoản giảm trừ doanh thu bao gồm phần giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại, chiết khấu thương mại, thuế giá trị gia tăng theo phương pháp trực tiếp, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu (nếu có). Các khoản giảm trừ dựa trên cơ sở số liệu ước tính theo các khoản giảm trừ kỳ trước và tỷ lệ tăng giảm của doanh thu dự báo.

- Trị giá vốn hàng xuất kho để bán căn cứ vào số lượng sản phẩm, hàng hóa dự báo bán ra, định mức chi phí sản xuất (giá thành sản xuất đơn vị) hoặc giá mua cộng chi phí mua của số hàng dự báo bán.

- Lợi nhuận gộp được xác định bằng cách lấy doanh thu thuần trừ đi trị giá vốn hàng xuất bán.

- Chi phí bán hàng, căn cứ vào số liệu dự báo chi phí bán hàng.

- Chi phí quản lý doanh nghiệp căn cứ vào số liệu dự báo chi phí quản lý doanh nghiệp.

- Doanh thu hoạt động tài chính và chi phí hoạt động tài chính căn cứ vào số liệu ước tính theo chỉ tiêu kỳ trước và tỷ lệ tăng, giảm của doanh thu bán hàng dự báo.

- Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh được xác định bằng cách lấy lợi nhuận gộp cộng doanh thu tài chính trừ đi chi phí tài chính, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.

- Thu nhập khác và chi phí khác, căn cứ vào dự báo các khoản thu, chi khác (nếu có).

- Tổng lợi nhuận trước thuế được xác định theo công thức:

$$\text{Tổng lợi nhuận trước thuế} = \text{Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh} + \text{Lợi nhuận khác}$$

- Thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp căn cứ vào tổng lợi nhuận trước thuế nhân với thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp.

- Lợi nhuận sau thuế được xác định bằng cách lấy tổng lợi nhuận trước thuế trừ đi thuế thu nhập doanh nghiệp.

3.1.3. Phương pháp dự báo một số chỉ tiêu chủ yếu

a) Dự báo doanh thu bán hàng

Dự báo doanh thu bán hàng của doanh nghiệp dựa trên khối lượng sản phẩm, hàng hóa bán ra và đơn giá bán ước tính của từng loại sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ.

Theo công thức: $DT = \sum_{i=1}^{n} S_i \times g_i$

Trong đó:

DT: Là tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ dự báo.

S_i: Là số lượng sản phẩm, hàng hoá dịch vụ i dự kiến bán ra trong kỳ dự báo.

g_i: Là đơn giá dự kiến bán đơn vị sản phẩm, hàng hoá dịch vụ i.

i =1,n: Là số loại sản phẩm, hàng hoá dịch vụ i dự kiến bán.

Muốn lập dự báo doanh thu bán hàng của toàn doanh nghiệp phải xác định được doanh thu bán hàng của từng loại sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ.

+ Khối lượng sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ từng loại $Si = S_0 + \Delta_s$.

Trong đó:

S_0: Khối lượng sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ bán ra đã thực hiện của kỳ trước

Δ_s: Là khối lượng sản phẩm hàng hoá dịch vụ dự kiến tăng hoặc giảm trong kỳ dự báo căn cứ vào các nghiên cứu, đánh giá nhu cầu thị trường về loại sản phẩm đó và khả năng chiếm lĩnh thị trường của doanh nghiệp, số khách hàng truyền thống, các đơn đặt hàng đã và sẽ được ký kết, tính chất thời vụ, khả năng thanh toán...

+ Đơn giá bán ra của từng loại: $g_i = g_0 + \Delta_g$

Trong đó:

g_0: Là giá cả sản phẩm từng loại kỳ trước.

Δ_g: Là dự kiến sự biến động của giá cả trên thị trường, sự thay đổi về giá do chiến lược giá cả sản phẩm của doanh nghiệp...

Việc ước tính số lượng và đơn giá của từng loại sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ bán ra phụ thuộc vào trình độ của người lập dự báo. Ước tính doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của từng loại sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ một cách chính xác, tổng cộng lại ta có được dự báo bán hàng của toàn doanh nghiệp.

b) Dự báo sản xuất sản phẩm (hoặc mua hàng) trong doanh nghiệp

Dự báo sản xuất sản phẩm trong doanh nghiệp là dự kiến số sản phẩm cần sản xuất (hoặc cần mua) trong kỳ dự báo để đáp ứng nhu cầu bán hàng và dự trữ. Khi lập dự báo sản xuất phải căn cứ vào dự báo bán hàng, dự báo hàng tồn kho (thường tính theo tỷ lệ phần trăm (%) dự báo sản lượng bán hàng và sản lượng tồn kho thực tế của từng loại sản phẩm, hàng hoá cuối kỳ trước).

Dự báo sản xuất sản phẩm có liên quan chặt chẽ với dự báo bán hàng và dự báo dự trữ cuối kỳ. Nếu lập dự báo đúng đắn đảm bảo vừa đẩy nhanh tốc độ luân chuyển của vốn không làm ứ đọng vốn, vừa tạo điều kiện thuận lợi cho quá trình bán hàng ở kỳ sau.

Sản lượng sản xuất (hoặc mua hàng) dự báo được xác định như sau:

Nếu ký hiệu: S là khối lượng sản phẩm dự kiến cần sản xuất trong kỳ.

S_d là khối lượng sản phẩm dự kiến tồn kho đầu kỳ.

S_t là khối lượng sản phẩm dự kiến tiêu thụ trong kỳ.

S_c là khối lượng sản phẩm dự kiến tồn kho cuối kỳ.

Ta có: $S = S_t + S_c - S_d$

Trong đó: $S_t = S_c$ x Tỷ lệ tồn kho dự kiến cuối kỳ.

c) Dự báo thành phẩm hàng hoá tồn kho cuối kỳ

Thành phẩm, hàng hoá tồn kho cuối kỳ là thành phẩm, hàng hoá dự trữ chuẩn bị cho việc bán hàng của kỳ sau. Việc dự báo chính xác thành phẩm, hàng hóa tồn kho cuối kỳ là cơ sở quan trọng để đáp ứng yêu cầu bán ra của kỳ sau, phục vụ khách hàng một cách kịp thời, nâng cao uy tín của doanh nghiệp. Nếu thành phẩm tồn kho quá nhiều sẽ gây tình trạng ứ đọng vốn, ngược lại nếu thành phẩm tồn kho cuối kỳ quá thấp sẽ gây căng thẳng cho nhu cầu bán hàng, giảm uy tín đối với khách hàng, cả hai trường hợp trên đây đều dẫn đến kinh doanh kém hiệu quả. Để dự báo hợp lý thành phẩm, hàng hóa tồn kho cuối kỳ thường phải dựa trên phương pháp thống kê kinh nghiệm, đồng thời phải căn cứ vào khả năng tiêu dùng, sức mua của dân cư trong kỳ dự báo. Trên thực tế khi dự báo lượng thành phẩm tồn kho phải căn cứ vào dự báo thành phẩm tiêu thụ, tỷ lệ tồn kho thành phẩm ước tính và áp dụng công thức sau:

Lượng thành phẩm tồn kho cuối kỳ dự kiến = Lượng thành phẩm dự kiến bán ra x Tỷ lệ tồn kho dự kiến cuối kỳ

Sau khi xác định lượng thành phẩm hàng hóa tồn kho cuối kỳ, phải sử dụng công thức dưới đây để xác định giá trị thành phẩm tồn kho.

Giá trị thành phẩm tồn kho cuối kỳ = Lượng thành phẩm tồn kho cuối kỳ x Giá thành sản xuất đơn vị thành phẩm cuối kỳ

d) Dự báo chi phí nguyên, vật liệu trực tiếp trong giá thành sản phẩm

Chi phí nguyên, vật liệu trực tiếp trong giá thành sản phẩm là yếu tố chiếm tỷ trọng lớn trong tổng chi phí sản xuất và giá thành sản phẩm. Chi phí nguyên, vật liệu trực tiếp bị ảnh hưởng bởi số lượng nguyên, vật liệu bị tiêu hao tính cho một đơn vị sản phẩm, đơn giá nguyên, vật liệu xuất dùng cho sản xuất và khối lượng sản phẩm cần sản xuất. Khối lượng sản phẩm sản xuất càng cao thì chi phí nguyên, vật liệu trực tiếp càng cao và ngược lại. Khi lập dự báo chi phí nguyên, vật liệu trực tiếp ngoài việc chú ý đến các yếu tố ảnh hưởng trên còn cần thiết phải xem xét đến lượng nguyên, vật liệu mua vào, tồn kho đầu kỳ và cuối kỳ, lịch thanh toán tiền mua nguyên, vật liệu. Để xác định dự báo chi phí nguyên, vật liệu trực tiếp, sử dụng công thức sau:

Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp	x	Khối lượng sản phẩm cần sản xuất trong kỳ	=	Khối lượng từng loại nguyên vật liệu tiêu hao cho một đơn vị sản phẩm	x	Đơn giá từng loại nguyên, vật liệu xuất dùng

Trong đó đơn giá nguyên, vật liệu xuất dùng cho sản xuất có thể tính theo một trong các phương pháp như phương pháp đơn giá bình quân của vật liệu luân chuyển trong kỳ, phương pháp đích danh, phương pháp nhập trước xuất trước...

Đơn giá nguyên, vật liệu có thể tăng do giá tăng hoặc có thể do tính thời vụ và khả năng về nguồn cung cấp có thể có sự thay đổi, người lập dự báo phải chú ý đến nhân tố giá để việc lập dự báo được chính xác. Ngoài ra, trong sản xuất một số loại nguyên, vật liệu sử dụng có thể do tính chất thương phẩm phức tạp nên cần có một định mức hao hụt. Vì vậy, khi lập dự báo cũng cần thiết phải chú ý đến nhân tố này.

e) Dự báo chi phí nhân công trực tiếp trong giá thành sản phẩm

Dự báo chi phí nhân công trực tiếp trong giá thành sản phẩm bao gồm dự báo tiền lương phải trả cho công nhân sản xuất và các khoản phải trích theo lương theo quy định. Tuy nhiên, các khoản phải trích theo lương luôn tính theo một tỷ lệ nhất định theo chế độ quy định. Vì vậy, khi dự báo chi phí nhân công trực tiếp ta chỉ cần dự báo tiền lương phải trả cho công nhân sản xuất và dự kiến khoản tiền dùng để chi trả lương cho người lao động. Dự báo tiền lương phải trả cho công nhân sản xuất là việc dự kiến tổng thời gian cần thiết để hoàn thành khối lượng sản phẩm sản xuất và đơn giá thời gian lao động trực tiếp (đơn giá giờ công) hoặc khối lượng sản phẩm sản xuất hoàn thành và đơn giá lương sản phẩm tùy thuộc vào hình thức trả lương của doanh nghiệp. Khi lập dự báo chi phí nhân công trực tiếp phải chú ý đến kết cấu công nhân, trình độ thành thạo của từng loại công nhân và đơn giá giờ công của từng loại. Dự báo chi phí nhân công trực tiếp nhằm giúp các nhà quản lý doanh nghiệp có kế hoạch chủ động trong việc sử dụng lao động trực tiếp, làm cơ sở cho việc

phân tích ảnh hưởng của chi phí nhân công đối với chi phí sản xuất và giá thành sản phẩm...

Căn cứ để lập dự báo chi phí nhân công trực tiếp là khối lượng sản phẩm cần sản xuất, định mức thời gian sản xuất một đơn vị sản phẩm và đơn giá giờ công trực tiếp sản xuất nếu trả lương thời gian, còn nếu trả lương sản phẩm thì tùy thuộc vào đơn giá lương sản phẩm theo công thức:

$$\text{Chi phí nhân công trực tiếp} = \text{Khối lượng sản phẩm cần sản xuất} \times \text{Định mức thời gian sản xuất hoàn thành một sản phẩm} \times \text{Đơn giá giờ công trực tiếp}$$

Hoặc:

$$\text{Chi phí nhân công trực tiếp} = \text{Khối lượng sản phẩm cần sản xuất} \times \text{Đơn giá lượng sản phẩm dự kiến}$$

Trong trường hợp doanh nghiệp sản xuất nhiều loại sản phẩm khác nhau phải lập dự báo chi phí nhân công trực tiếp trong giá thành riêng cho từng loại sản phẩm sau đó tổng hợp lại để tính dự báo chi phí nhân công cho toàn doanh nghiệp.

f) Dự báo chi phí sản xuất chung trong giá thành sản phẩm

Chi phí sản xuất chung trong giá thành sản phẩm gồm các khoản chi phí liên quan đến nhiều đối tượng chịu chi phí. Khi lập dự báo cần tính toán riêng biến phí và định phí, sau đó tổng hợp lại.

Căn cứ để lập dự báo chi phí sản xuất chung dựa vào kết quả thống kê thực nghiệm để ước tính tỷ lệ tiêu hao biến phí sản xuất chung theo từng khoản mục biến phí trực tiếp sản xuất. Còn định phí sản xuất chung thường không thay đổi so với thực tế nên có thể căn cứ vào định phí thực tế phát sinh các kỳ trước làm cơ sở ước tính cho kỳ dự báo có tính tới các biện pháp giảm giá thành. Chi phí sản xuất chung là chi phí gián tiếp với từng loại sản phẩm nên phải phân bổ cho từng loại sản phẩm theo tiêu thức phân bổ hợp lý. Tiêu thức thường được lựa chọn làm căn cứ phân bổ là: số giờ máy hoạt động, số giờ làm việc của công nhân trực tiếp... theo công thức sau:

$$\text{Hệ số phân bổ chi phí sản xuất chung} = \frac{\text{Tổng chi phí sản xuất chung ước tính}}{\text{Tổng tiêu thức phân bổ}}$$

$$\text{Chi phí sản xuất chung của từng mặt hàng từng mặt hàng} = \text{Tiêu thức phân bổ của} \times \text{Hệ số phân bổ}$$

Trong trường hợp công tác định mức và dự báo ở trình độ cao thì có thể xác định mức chi phí sản xuất theo từng khoản chi phí, nhằm đảm bảo tính chính xác và tính khả thi của công tác dự báo. Tuy nhiên, đôi khi người ta vẫn phải dự báo riêng cho từng loại sản phẩm theo từng loại chi phí, sau đó tổng hợp lại để xác định tổng chi phí sản xuất chung.

Ngoài ra việc dự báo chi phí sản xuất chung còn căn cứ vào đơn giá chi phí sản xuất chung để sản xuất hoàn thành một sản phẩm, trường hợp này dự báo chi phí sản xuất chung được xác định theo công thức:

Chi phí sản xuất chung = Khối lượng sản phẩm sản xuất hoàn thàn x Định mức chi phí sản xuất chung của một đơn vị sản phẩm

g) Dự báo giá vốn hàng xuất bán

Căn cứ vào dự toán các khoản mục chi phí sản xuất trong giá thành sản phẩm, trị giá thành phẩm tồn kho đầu kỳ, cuối kỳ để dự báo giá vốn hàng xuất bán theo công thức sau:

Giá vốn hàng xuất bán = Tổng giá thành sản phẩm sản xuất trong kỳ + Trị giá thành phẩm tồn kho đầu kỳ - Trị giá thành phẩm tồn kho cuối kỳ

Trong đó:

Tổng giá thành sản phẩm sản xuất trong kỳ = Dự báo chi phí nguyên vật liệu trực tiếp giá thành sản phẩm + Dự báo chi phí nhân công trực tiếp trong giá thành sản phẩm + Dự báo chi phí sản xuất chung trong giá thành sản phẩm

h) Dự báo chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp

Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp gồm nhiều khoản khác nhau, được phân chia thành định phí và biến phí. Khi lập dự báo các khoản chi phí này phải căn cứ vào dự báo bán hàng, dự báo chi phí sản xuất và các nhân tố ảnh hưởng đối với chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp như phương thức bán hàng, phương thức quản lý, địa điểm kinh doanh,...

Đối với biến phí bán hàng có thể dự báo căn cứ vào khối lượng sản phẩm bán ra và đơn giá biến phí của một đơn vị sản phẩm bán ra hoặc căn cứ vào doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, tỷ suất biến phí của sản phẩm bán ra (biến phí tính cho 100 và 1.000 đồng doanh thu bán hàng).

Tổng chi phí bán hàng = Số lượng hàng bán ra x Đơn giá biến phí hàng bán ra.

Hoặc = Doanh thu bán hàng x Tỷ suất biến phí bán hàng.

Tổng dự toán chi phí bán hàng=Tổng định phí bán hàng+Tổng biến phí bán hàng.

Đối với định phí bán hàng cũng được dự báo tương tự dự báo định phí sản xuất chung có tính đến một số yếu tố thay đổi khác như giá phí, thời vụ và chiến lược bán hàng.

Đối với chi phí quản lý doanh nghiệp việc lập dự báo cũng giống như chi phí bán hàng. Song trong doanh nghiệp sản xuất chi phí quản lý doanh nghiệp liên quan đến nhiều khâu quản lý khác nhau như quản lý quá trình cung cấp vật tư, nguyên, vật liệu, quá trình sản xuất, quá trình bán hàng, quản lý hoạt động tài chính... Vì vậy, nếu cần xác định chi phí quản lý doanh nghiệp cho từng loại hoạt động cũng phải lựa chọn tiêu thức phân bổ một cách hợp lý.

Tuy nhiên, trong nhiều trường hợp người ta vẫn có thể dự báo căn cứ vào khối lượng sản phẩm hoàn thành hay doanh thu bán hàng và tỷ suất chi phí quản lý doanh nghiệp.

i) Dự báo lãi (lỗ):

Căn cứ vào kết quả dự báo các chỉ tiêu trên, chỉ tiêu lãi (lỗ) của doanh nghiệp được dự báo như sau:

Tổng lợi nhuận trước thuế = Lợi nhuận hoạt động kinh doanh + Lợi nhuận hoạt động khác

Trong đó:

Lợi nhuận hoạt động kinh doanh = Doanh thu bán hàng - Giá vốn hàng sản xuất - Chi phí bán hàng - Chi phí quản lý doanh nghiệp

3.2. Dự báo bảng cân đối kế toán

3.2.1. Khái niệm

Dự báo bảng cân đối kế toán là việc dự tính một cách khái quát tình hình tài sản và nguồn hình thành tài sản của doanh nghiệp tại thời điểm nhất định trong tương lai.

Thông qua các chỉ tiêu dự báo trên bảng cân đối kế toán, nhà quản lý có cách nhìn tổng thể về mọi mặt hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Từ đó có những giải pháp hữu hiệu tăng cường công tác quản lý tài sản, phân phối sử dụng vốn hợp lý, hiệu quả, huy động tối đa vốn tiềm tàng nhằm thỏa mãn nhu cầu vốn trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Cơ sở để lập dự báo bảng cân đối kế toán là dự báo bảng cân đối kế toán kỳ trước hoặc bảng cân đối kế toán thực hiện của năm trước; dự báo kết quả hoạt động kinh doanh, các dự báo có liên quan như dự báo tiền, dự báo hàng tồn kho...

3.2.2. Phương pháp lập

Số liệu cột "đầu năm" căn cứ vào số liệu kế toán cuối năm trước. Trong trường hợp dự báo được lập vào quý IV năm trước thì số liệu ở cột này cũng là số liệu thực hiện cuối năm trước.

Số liệu ở cột "cuối kỳ" được xác định cụ thể theo từng chỉ tiêu của bảng. Những chỉ tiêu chủ yếu được dự báo một cách đầy đủ như dự báo thành phẩm, hàng hóa tồn kho, nguyên, vật liệu tồn kho, phải thu của khách hàng... nhưng cũng có những chỉ tiêu phải dự báo dựa trên tính ỳ. Cụ thể như sau:

a) Phần tài sản:

- Chỉ tiêu A - Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn: là tổng cộng các chỉ tiêu thuộc phần A - Tài sản, bao gồm: tiền, các khoản tài chính ngắn hạn, các khoản phải thu, hàng tồn kho và tài sản lưu động khác.

+ Chỉ tiêu tiền, căn cứ vào dự báo tiền tồn đến cuối kỳ.

+ Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn, căn cứ vào dự báo đầu tư tài chính ngắn hạn tồn đến cuối kỳ.

+ Phải thu của khách hàng, căn cứ vào dự báo tiêu thụ, dự báo thu tiền bán hàng.

+ Hàng tồn kho bao gồm nguyên, vật liệu tồn kho, công cụ, dụng cụ trong kho, hàng hóa, thành phẩm tồn kho... căn cứ vào dự báo hàng tồn kho hay dự báo nguyên, vật liệu, dự báo thành phẩm tồn kho.

- Chỉ tiêu B - Tài sản cố định và đầu tư dài hạn bao gồm toàn bộ chỉ tiêu thuộc mục B - tài sản cố định, đầu tư dài hạn, chi phí xây dựng cơ bản dở dang, chi phí trả trước dài hạn, ký cược ký quỹ dài hạn.

+ Nguyên giá tài sản cố định căn cứ vào nguyên giá tài sản cố định cuối năm trước cộng nguyên giá tài sản cố định dự kiến tăng thêm trừ đi nguyên giá tài sản cố định dự kiến giảm bớt trong kỳ dự báo.

+ Hao mòn tài sản cố định, căn cứ vào giá trị hao mòn tài sản cố định cuối năm trước cộng số hao mòn tài sản cố định dự tính giảm trong kỳ dự báo.

+ Chi phí đầu tư xây dựng cơ bản dở dang, căn cứ vào dự báo chi phí đầu tư xây dựng cơ bản, dự báo tài sản cố định hoàn thành qua công tác đầu tư xây dựng cơ bản.

b) Phần nguồn vốn:

- Chỉ tiêu A - Nợ phải trả là số tổng hợp các chỉ tiêu thuộc chỉ tiêu nợ phải trả bao gồm nợ ngắn hạn như khoản vay ngắn hạn, phải trả người bán, phải trả công nhân viên, thuế và các khoản phải nộp, vay dài hạn, nợ dài hạn và nợ khác.

+ Vay ngắn hạn, căn cứ vào số tiền vay còn đến cuối kỳ năm trước cộng với số tiền dự kiến vay và trừ đi số tiền dự kiến trả nợ của kỳ dự báo.

+ Phải trả người bán, căn cứ vào dự toán mua hàng của kỳ dự báo phần mua chịu hoặc căn cứ vào số còn nợ năm trước cộng với số dự kiến phải trả và trừ đi số tiền dự kiến trả trong kỳ dự báo.

- Chỉ tiêu B - Nguồn vốn kinh doanh, lấy số liệu tổng hợp từ các chỉ tiêu thuộc nguồn vốn chủ sở hữu như nguồn vốn kinh doanh, các quỹ của doanh nghiệp, lợi nhuận chưa phân phối, nguồn vốn đầu tư xây dựng cơ bản ...

+ Nguồn vốn kinh doanh, căn cứ vào nguồn vốn còn ở thời điểm cuối kỳ năm trước cộng với dự kiến nguồn vốn tăng và trừ đi nguồn vốn giảm của kỳ dự báo.

+ Các quỹ doanh nghiệp, căn cứ vào số liệu về số tiền còn đến cuối năm trước cộng với số dự toán tăng các quỹ và trừ đi số dự toán về sử dụng quỹ trong kỳ dự báo.

+ Lợi nhuận chưa phân phối căn cứ vào số lợi nhuận để lại của năm trước cộng với số dự kiến để lại của kỳ dự báo hoặc căn cứ vào số lợi nhuận chưa phân phối đến cuối năm trước cộng với số lợi nhuận dự báo thu được trừ đi số lợi nhuận dự kiến phân phối trong kỳ dự báo.

+ Nguồn vốn đầu tư xây dựng cơ bản, căn cứ vào nguồn vốn đầu tư xây dựng cơ bản còn cuối năm trước cộng với số dự kiến tăng nguồn vốn xây dựng cơ bản trừ đi số dự kiến sử dụng nguồn vốn xây dựng cơ bản trong kỳ dự báo.

c) Các tài sản ngoài bảng:

Căn cứ vào các số liệu tương ứng đầu năm cộng thêm phần dự báo tăng trong kỳ dự báo và trừ bớt phần dự báo giảm của từng chỉ tiêu.

3.3. Dự báo báo cáo lưu chuyển tiền tệ

3.3.1. Khái niệm

Trong quá trình sản xuất kinh doanh, doanh nghiệp phải có một lượng vốn bằng tiền nhất định nhằm đáp ứng nhu cầu chi tiêu về mua nguyên, vật liệu, vật tư, trả lương, trả người bán, trả thuế...

Để chủ động trong cân đối thu chi phục vụ công tác kinh doanh, tăng hiệu quả sử dụng vốn doanh nghiệp cần phải lập dự báo các luồng tiền lưu chuyển trong kỳ.

Dự báo báo cáo lưu chuyển tiền tệ là việc dự kiến lượng tiền thu, chi trong kỳ, luồng tiền lưu chuyển thuần từ các hoạt động của doanh nghiệp.

3.3.2. Cơ sở lập

Cơ sở lập dự báo báo cáo lưu chuyển tiền tệ là dự báo báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và dự báo bảng cân đối kế toán cùng kỳ, các dự báo chi tiết khác có liên quan đến thu chi tiền theo từng khoản thu chi của doanh nghiệp và số dư của các tài khoản tiền tại thời điểm lập dự báo.

Dự báo luồng tiền vào, căn cứ vào dự báo báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh các nguồn thu như dự báo thu tiền bán hàng: bao gồm cả bán hàng thu tiền ngay, bán hàng theo phương pháp trả chậm của các kỳ trước còn lại, tiền thu từ các hoạt động tài chính như: tiền thu do chia lãi liên doanh liên kết, do cho vay, mua bán cổ phiếu, trái phiếu và thu từ các hoạt động đầu tư...

Dự báo luồng tiền ra, căn cứ vào các mục đích chi tiêu phục vụ cho mục đích sản xuất kinh doanh như: dự báo thanh toán tiền với nhà cung cấp nguyên, vật liệu, dự báo mua ngoài, dự báo thanh toán trả lương công nhân, dự báo các chi phí khác bằng tiền...

3.3.3. Trình tự lập

- Dự kiến tồn quỹ tiền và tiền gửi ngân hàng đầu kỳ. Số tiền dự kiến tồn quỹ được dự kiến ở mức thấp nhất. Nếu việc lập dự báo sau ngày 31/12 năm trước thì số liệu này được lấy ngay ở bảng cân đối kế toán cuối năm trước.

- Dự kiến tổng tiền thu được trong kỳ gồm các khoản thu do bán hàng gồm các khoản thu do bán hàng và cung cấp dịch vụ, thu tiền bán chịu cho khách hàng của các kỳ trước, thu từ cổ tức được chia, lãi được trả, vay các tổ

chức kinh doanh tiền tệ và các khoản thu khác bằng tiền. Trong đó, chủ yếu là khoản tiền thu từ bán hàng. Căn cứ vào doanh thu dự kiến, phương thức bán hàng, phương thức thanh toán, thời hạn thanh toán với khách hàng dự kiến trong trường hợp hợp đồng bán hàng. Dự kiến số tiền thu được trong kỳ thông qua doanh thu dự kiến của từng loại sản phẩm hàng hóa, dịch vụ được xác định như sau:

$$ST_k = DT_0 + DT_k - DT_{ck} = DT_0 + DT_{tk}$$

Trong đó: $DT_k = DT_{tk} + DT_{ck}$

ST_k: Số tiền bán hàng dự kiến thu được trong kỳ.

DT_0: Doanh thu bán chịu kỳ trước thu tiền trong kỳ này.

DT_k: Doanh thu dự kiến kỳ này.

DT_{ck}: Doanh thu bán chịu dự kiến của kỳ này sẽ thu tiền của kỳ sau.

DT_{tk}: Doanh thu thu tiền ngay dự kiến của kỳ này.

Tổng hợp dự kiến tiền thu bán hàng trong kỳ ta được dự báo thu tiền bán hàng trong kỳ.

- Dự kiến tổng tiền chi trong kỳ bao gồm chi cho sản xuất như chi mua nguyên, vật liệu, vật tư, hàng hóa trả lương công nhân, chi trả các dịch vụ mua ngoài, chi phục vụ bán hàng, chi quản lý doanh nghiệp, chi mua sắm tài sản cố định, chi trả nợ vay, chi nộp thuế và các khoản chi khác bằng tiền.

Cân đối thu, chi dựa trên cơ sở tiền đầu kỳ và tiền thu được trong kỳ, xác định nhu cầu chi tiền trong kỳ và tồn cuối kỳ để xem xét trên các góc độ sau:

+ Nếu thu lớn hơn chi thì ưu tiên các khoản trả nợ tiền vay, trả nợ người bán, nộp thuế.

+ Nếu thu nhỏ hơn chi phải có kế hoạch vay để đảm bảo vốn kinh doanh.

- Xác định luồng lưu chuyển tiền thuần của toàn doanh nghiệp trong kỳ dự báo

Ví dụ: Công ty A sản xuất kinh doanh hai sản phẩm X và Y. Quy trình sản xuất hai sản phẩm này đều khép kín, chu kỳ sản xuất ngắn nên không phải xét đến sản phẩm dở dang khi lập dự báo. Các tài liệu thu thập được để làm căn cứ dự báo như sau:

Tài liệu 1: Dựa vào định mức kinh tế kỹ thuật: chi phí nguyên, vật liệu trực tiếp, chi phí nhân công trực tiếp, chi phí sản xuất chung từng sản phẩm X và Y như sau:

Sản phẩm X:

Nguyên liệu trực tiếp:

8 kg/sản phẩm (mã 101) x 1.500 đồng/kg = 12.000 đồng

Lao động trực tiếp:

3 giờ lao động trực tiếp x 8.000 đồng/giờ = 24.000 đồng

Chi phí sản xuất chung dự báo tổng hợp và phân bổ cho từng loại sản phẩm dựa trên số giờ lao động trực tiếp.

Sản phẩm Y:

Nguyên liệu trực tiếp:

11 kg/sản phẩm (mã 102) x 1100 đồng/kg = 12.100 đồng

Lao động trực tiếp:

2 giờ lao động trực tiếp x 8.000 đồng/giờ = 16.000 đồng

Chi phí sản xuất chung phân bổ dựa trên số giờ lao động trực tiếp.

Tài liệu 2: Trích số liệu trên bảng cân đối kế toán cột số cuối kỳ năm N, kết hợp với các sổ chi tiết TK 152, 155 như sau:

Công ty A

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN
31/12/N

Đơn vị: 1.000 đồng

Tài sản		
A. Tài sản lưu động		2.830.000
I. Tiền		100.000
II. Phải thu của khách hàng		600.000
IV. Hàng tồn kho		1.885.000
1. Nguyên liệu		245.000
Mã số 101: 90.000kg x 1.500 đồng/kg	= 135.000	
Mã số 102: 100.000kg x 1.100 đồng/kg	= 110.000	
2. Thành phẩm		1.640.000
Mã số 101: 14.000sp x 57.000 đồng/sp	= 798.000	
Mã số 102: 20.000sp x 42.100 đồng/sp	= 842.000	
B. Tài sản cố định		11.100.000
Nguyên giá		14.800.000
Hao mòn		(3.700.000)
Tổng cộng tài sản		**13.685.000**

Nguồn vốn		
A. Nợ phải trả		600.000
1.Phải trả cho người bán(Mua nguyên liệu trực tiếp)		400.000
2. Thuế phải nộp		200.000
B. Nguồn vốn chủ sở hữu		13.085.000
1. Vốn cổ phần		8.000.000
2. Lãi chưa phân phối		5.085.000
Tổng cộng nguồn vốn		**13.685.000**

Tài liệu 3: Căn cứ vào các tài liệu báo cáo của kế toán quản trị về chi phí sản xuất và tiêu thụ sản phẩm trong năm N của công ty như sau:

- Tình hình tiêu thụ sản phẩm:

Đơn vị: 1.000 đồng

Loại sản phẩm	Mức tiêu thụ thực tế (sp)	Đơn giá b.quân (1.000 đồng/sp)	Doanh thu thực hiện
X	70.000	110	7.700.000
Y	80.000	90	7.200.000
Cộng	150.000		14.900.000

- Báo cáo các khoản mục chi phí sản xuất chung như sau:

Khoản mục	Cách tính
1. Các khoản biến phí	
Nguyên liệu gián tiếp	1.000 đồng/giờ lao động trực tiếp
Chi phí sửa chữa	800 đồng/giờ lao động trực tiếp
Các khoản biến phí khác	600 đồng/giờ lao động trực tiếp
2. Các khoản định phí	
Lương quản đốc	361.000
Khấu hao	860.000
Thuê bất động sản	160.000
Các khoản định phí khác	212.150

- Báo cáo các khoản mục chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp như sau:

Khoản mục	Cách tính
1. Các khoản biến phí	
Hoa hồng bán hàng	7% doanh thu
Chi phí chuyên chở	2% doanh thu
Chi phí giấy tờ	1% doanh thu
2. Các khoản định phí	
Lương	2.100.000
Chi phí bao bì	200.000
Chi phí văn phòng phẩm	200.000
Chi phí bảo hiểm	250.000
Thuê bất động sản	400.000
Các khoản định phí khác	2.210.000

Tài liệu 4: Theo thông tin của bộ phận nghiên cứu thị trường, dự kiến thành phẩm tồn kho cuối năm đối với sản phẩm X chiếm 25% sản lượng tiêu thụ, đối với sản phẩm Y là 18,75% sản phẩm tiêu thụ.

Dự kiến nguyên liệu tồn kho cuối năm như sau:

Mã số 101: do nguồn cung cấp nguyên, vật liệu dồi dào mức dự trữ giảm 5% so với dự trữ hiện có.

Mã số 102: do tình hình các nguồn cung cấp có những biến động lớn, dự trữ tăng 48% so với mức dự trữ hiện có.

Khối lượng sản phẩm và đơn giá bán hàng trong kỳ dự báo sẽ không có biến động lớn.

Tài liệu 5: Theo thống kê kinh nghiệm:

Tỷ lệ dư nợ cuối kỳ phải thu của khách hàng: 9% doanh thu.

Tỷ lệ dư có cuối kỳ của khoản phải trả cho người bán: 10% giá trị nguyên, vật liệu mua vào.

Tỷ lệ dư có cuối kỳ của thuế phải nộp nhà nước: 25% mức thuế phải nộp theo dự báo.

Theo quy định thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp: 32%. Trong kỳ dự báo công ty không có hoạt động tài chính và không phát sinh các khoản hoạt động khác.

Căn cứ vào các tài liệu trên lập dự báo các báo cáo tài chính của công ty?

Bài giải:

Do tình hình bán hàng không có biến động lớn so với năm N nên ta dự báo doanh thu cho năm (N+1) theo nguyên trạng như sau:

Bảng 1. Bảng dự báo doanh thu năm (N+1)

Đơn vị: 1.000 đồng

Loại sản phẩm	Mức tiêu thụ dự báo (sp)	Đơn giá bán dự báo	Doanh thu dự báo
	1	2	3 = 1x 2
X	70.000	110	7.700.000
Y	80.000	90	7.200.000
Cộng	**150.000**		**14.900.000**

Căn cứ vào dự báo tiêu thụ, các tài liệu đã thu thập được lập dự báo SX như sau:

Bảng 2. Dự báo sản lượng sản xuất năm (N + 1)

Đơn vị: Sản phẩm

Chỉ tiêu	Sản phẩm X	Sản phẩm Y	Nguồn tài liệu
1. Mức tiêu thụ dự báo	70.000	80.000	Bảng 1
2. Dự báo tồn kho thành phẩm cuối kỳ	17.500	15.000	Tài liệu 4
3. Tổng nhu cầu (Bán và dự trữ)	87.500	95.000	(1) + (2)
4. Tồn kho thành phẩm đầu kỳ	14.000	20.000	Tài liệu 2
5. Nhu cầu sản xuất (3 - 4)	73.500	75.000	

Bảng 3. Dự báo chi phí nguyên liệu trực tiếp

A. Dự báo nguyên, vật liệu sử dụng

Chỉ tiêu	Sản phẩm X	Sản phẩm Y	Nguồn tài liệu
1. Nhu cầu sản xuất sản phẩm	73.500	75.000	Bảng 2
2. Định mức nguyên, vật liệu (kg/sp)	8	11	Tài liệu 1
3. Nhu cầu nguyên liệu sử dụng	588.000	825.000	
(3 = 1x2)	882.000	907.500	Tài liệu 1
4. Chi phí nguyên, vật liệu sử dụng (1.000 đồng)	(558.000 x 1,5)	(825.000 x 1,1)	

B. Dự báo chi phí mua nguyên liệu

Chỉ tiêu	Mã số 101	Mã số 102	Tổng cộng	Nguồn tài liệu
1. Nhu cầu nguyên liệu sử dụng (kg)	588.000	825.000		Bảng A
2. Dự báo nguyên liệu tồn kho cuối kỳ (kg)	85.500	148.000		Tài liệu 4
3. Tổng nhu cầu (kg) (3 = 1+2)	673.500	973.000		
4. Nguyên liệu tồn kho đầu kỳ (kg)	90.000	100.000		Tài liệu 2
5. Nhu cầu mua thêm (kg)(5 =3-4)	583.500	873.000		
6. Đơn giá nguyên liệu (đồng/kg)	1.500	1.100		Tài liệu 1
7.Phải trả người bán nguyên liệu (7=5x6) (1.000 đồng)	875.250	960.300	1.835.550	

Bảng 4. Dự báo chi phí nhân công trực tiếp

Đơn vị: 1.000 đồng

Chỉ tiêu	Sản phẩm X	Sản phẩm Y	Tổng cộng	Nguồn tài liệu
1. Nhu cầu sản xuất sản phẩm	73.500	75.000	148.500	Bảng 2
2. Thời gian lao động trực tiếp cần thiết để sản xuất một sản phẩm	3 giờ	2 giờ	-	Tài liệu 1
3.Tổng thời gian lao động trực tiếp sản xuất sản phẩm	220.500	150.000	370.500	CT (1x2)
4. Đơn giá 1 giờ lao động trực tiếp (nghìn đồng/giờ)	8	8	8	Tài liệu 1
5.Tổng chi phí nhân công trực tiếp (nghìn đồng)	1.764.000	1.200.000	2.964.000	CT (3x4)

Bảng 5. Dự báo chi phí sản xuất chung

Đơn vị: 1.000 đồng

Chỉ tiêu	Đơn giá 1.000 đồng/giờ lao động trực tiếp	Tổng số giờ lao động trực tiếp (giờ)	Tổng chi phí
1. Các khoản biến phí			889.200
a. Nguyên liệu trực tiếp	1	370.500	370.500
b. Chi phí sửa chữa	0,8	370.500	296.400
c. Các khoản biến phí khác	0,6	370.500	222.300

Chỉ tiêu	Đơn giá 1.000 đồng/giờ lao động trực tiếp	Tổng số giờ lao động trực tiếp (giờ)	Tổng chi phí
2. Các khoản định phí			1.593.150
a. Lương quản đốc			361.000
b. Khấu hao			860.000
c. Thuê bất động sản			160.000
d. Các khoản định phí khác			212.150
3. Tổng chi phí SX chung (1 + 2)	2.482.350 (nđ)/ 370.500 giờ lđtt	= 6,7 nđ/1 giờ lđtt	2.482.350
4. Đơn giá phân bổ chi phí SX chung	2.482.350 (nđ)/ 370.500 giờ lđtt	= 6,7 nđ/1 giờ lđtt	

Bảng 6. Dự báo trị giá hàng tồn kho cuối kỳ

Đơn vị: 1.000 đồng

Chỉ tiêu	Số lượng x Đơn giá	Tổng giá trị	Nguồn tài liệu
Mã số 101	85.500 kg x 1,5	128.250	Tài liệu 1, tài liệu 4
Mã số 102	148.000 kg x 1,1	162.800	nt
Tổng nguyên liệu trực tiếp		291.050	
Sản phẩm X	17.500 sp x 56,1	981.750	Tài liệu 2, tài liệu 4
Sản phẩm Y	15.000 sp x 41,5	622.500	nt
Tổng thành phẩm		1.604.250	
Tính cho một đơn vị SP			
Sản phẩm X		56,1	
Nguyên liệu trực tiếp	8 kg x 1,5	12	Tài liệu 1
Lao động trực tiếp	3 giờ x 8	24	Tài liệu 1
Chi phí sản xuất chung phân bổ	3 giờ x 6,7	20,1	Bảng 5
Sản phẩm Y		41,5	
Nguyên liệu trực tiếp	11 kg x 1,1	12,1	Tài liệu 1
Lao động trực tiếp	2 giờ x 8	16	Tài liệu 1
Chi phí sản xuất chung phân bổ	2 giờ x 6,7	13,5	Bảng 5

Bảng 7. Bảng dự báo giá vốn hàng bán

Đơn vị tính: 1.000 đồng

Chỉ tiêu	Số tiền		Nguồn tài liệu
1. Trị giá nguyên liệu đầu kỳ	245.000		Tài liệu 2
2. Mua hàng	1.835.550		Bảng 3
3. Trị giá nguyên liệu trực tiếp cuối kỳ	291.050		Bảng 6
4. Chi phí nguyên liệu trực tiếp sử dụng		1.789.500	Bảng 3
5. Chi phí nhân công trực tiếp		2.964.000	Bảng 4
6. Tổng chi phí sản xuất chung		2.482.350	Bảng 5
7. Tổng chi phí sản xuất (7 =4+5+6)		7.235.850	
8. Thành phẩm tồn kho đầu kỳ		1.640.000	Tài liệu 2
9. Tổng cộng thành phẩm chờ bán (9 = 7+8)		8.875.850	
10. Thành phẩm tồn kho cuối kỳ		1.604.250	
11. Giá vốn hàng bán (11 = 9 -10)		7. 271.600	Bảng 6

Bảng 8. Dự báo chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp

Đơn vị: 1.000 đồng

Khoản mục	Tỷ lệ so với doanh thu(%)	Doanh thu (bảng 1)	Tổng chi phí
1. Các khoản biến phí			
Hoa hồng bán hàng	7	14.900.000	1.043.000
Chi phí chuyên chở	2	14.900.000	298.000
Chi phí giấy tờ	1	14.900.000	149.000
Tổng cộng biến phí			1.490.000
2. Các khoản định phí			
Lương			2.100.000
Chi phí bảo trì			200.000
Chi phí văn phòng phẩm			200.000
Chi phí bảo hiểm			250.000
Thuế đất			400.000
Chi phí quảng cáo			2.210.000
Tổng định phí			5.360.000
Tổng cộng chi phí bán hàng và chi phí quản lý			6.850.000

Bảng 9. Công ty A
Dự báo báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm N + 1

Đơn vị: 1.000 đồng

Chỉ tiêu	Số tiền	Nguồn tài liệu
1. Doanh thu	14.900.000	Bảng 1
2. Giá vốn hàng bán	7.271.600	Bảng 7
3. Lãi gộp (3 = 1-2)	7.628.400	
4. Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp	6.850.000	Bảng 8
5. Lãi trước thuế (5 = 3-4)	778.400	
6. Thuế thu nhập doanh nghiệp (thuế suất 32%)	290.088	
7. Lãi thuần (7 = 5-6)	488.312	

Bảng 10. Công ty A
Dự báo báo cáo lưu chuyển tiền tệ

Đơn vị: 1.000 đồng

Chỉ tiêu	Số tiền	Nguồn tài liệu
1. Số dư tiền đầu kỳ	100.000	Tài liệu 2
2. Số tiền thu trong kỳ	14.159.000(1)	
I. Cộng thu (1 + 2)	**14.259.000**	
Các khoản chi tiền		
1. Chi mua nguyên liệu trực tiếp	2.051.995(2)	
2. Chi lương lao động trực tiếp	2.964.000	Bảng 4
3. Chi thanh toán chi phí sản xuất chung	1.622.350(3)	
4. Chi thanh toán chi phí bảo hiểm, chi phí quản lý doanh nghiệp	6.850.000	Bảng 8
5. Chi nộp thuế thu nhập doanh nghiệp	367.566(4)	
II. Cộng chi (1+2+3+4+5)	**13.855.911**	
Số dư tiền cuối kỳ (Luồng tiền lưu chuyển thuần)	403.089	

Ghi chú:

(1) Phải thu của khách hàng đầu kỳ	600.000	Tài liệu 2
Doanh thu bán hàng	14.900.000	
Cộng	**15.500.000**	
Phải thu của khách hàng cuối kỳ	- 1.341.000	9% doanh thu bán hàng
Số tiền thu được của khách hàng	14.159.000	

(2) Phải trả cho người bán đầu kỳ	400.000	Tài liệu 2
Trị giá nguyên liệu mua vào	+ 1.835.550	Bảng 3
Cộng	**2.235.550**	
Phải trả cho người bán cuối kỳ	- 183.555	10% trị giá mua vật liệu
Chi mua nguyên liệu trực tiếp	2.051.995	
(3) Tổng chi phí sản xuất chung	2.482.350	Bảng 5
Khấu hao	- 860.000	Bảng 5
Chi thanh toán chi phí sản xuất chung	1.662.350	
(4) Thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp đầu kỳ	200.000	Tài liệu 2
Thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp của năm N + 1	290.088	Bảng 9
Cộng	490.088	
Thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp cuối kỳ	122.522	25% mức thuế dự báo
Chi nộp thuế thu nhập	367.566	

Bảng 11. Công ty A
Dự báo bảng cân đối kế toán
Ngày 31/12/(N + 1)

Đơn vị: 1.000 đồng

I. Tài sản	**Số cuối kỳ**	**Nguồn tài liệu**
Tiền	403.089	Bảng 10
Phải thu của khách hàng	1.341.000	Bảng 10
Nguyên liệu tồn kho	291.050	Bảng 6
Thành phẩm tồn kho	1.604.250	Bảng 6
Tài sản cố định	10.240.000	Tài liệu 2
- Nguyên giá	14.800.000	
- Khấu hao lũy kế	4.560.000 (1)	
Tổng cộng tài sản	**13.879.389**	
II. Nguồn vốn		
Phải trả người bán	183.555	Bảng 10
Thuế thu nhập phải nộp	122.522	Bảng 10
Cổ phần thường	8.000.000	Tài liệu 2
Tiền lãi để lại	5.573.312(2)	
Tổng cộng nguồn vốn	**13.879.389**	

Ghi chú: 3.700.000 + 860.000 (khấu hao) = 4.560.000 (Bảng 5)

5.085.000 + 448.312 (lãi thuần) = 5.573.312 (Bảng 9)

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Học viện tài chính: *Giáo trình quản trị tài chính doanh nghiệp* - Nhà xuất bản Tài chính, 1999.

- Bộ Tài Chính: *Giáo trình tài chính doanh nghiệp* (Dùng trong các trường có đào tạo bậc trung học kinh tế, kế toán, tài chính) - Nhà xuất bản Tài chính, 2000.

- Trường Đại học kinh tế quốc dân: *Giáo trình tài chính doanh nghiệp* - Nhà xuất bản Thống kê, 2005.

- Học viện tài chính: *Giáo trình phân tích tài chính doanh nghiệp* - Nhà xuất bản Tài chính, 2005.

- Học viện tài chính: *Giáo trình tài chính doanh nghiệp* - Nhà xuất bản Tài chính, 2007.

- Đại học kinh tế thành phố Hồ Chí Minh: *Giáo trình Thị trường chứng khoán* - Nhà xuất bản lao động xã hội, 2007.

- Hệ thống chuẩn mực kế toán Việt Nam

- *Lý thuyết và thực hành kế toán tài chính* - Nhà xuất bản tài chính, 2005 - PGS.TS. Nguyễn Văn Công

- *Các luật thuế và văn bản hướng dẫn thực hiện.*

- *Các quy định về chế độ tài chính ở các doanh nghiệp.*

MỤC LỤC

Trang

Chương I
TỔNG QUAN VỀ TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

1. Tài chính doanh nghiệp 5
2. Những nhân tố chủ yếu ảnh hưởng đến việc tổ chức tài chính doanh nghiệp 9

Chương II
VỐN CỐ ĐỊNH TRONG DOANH NGHIỆP

1. Tài sản cố định và vốn cố định trong doanh nghiệp 15
2. Khấu hao tài sản cố định 19
3. Bảo toàn và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cố định 33

Chương III
VỐN LƯU ĐỘNG TRONG DOANH NGHIỆP

1. Vốn lưu động và các nhân tố ảnh hưởng đến kết cấu vốn lưu động trong doanh nghiệp 43
2. Nhu cầu vốn lưu động và các phương pháp xác định nhu cầu vốn lưu động của doanh nghiệp 48
3. Nguồn tài trợ ngắn hạn của doanh nghiệp 69
4. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn lưu động 76

Chương IV
CHI PHÍ SẢN XUẤT KINH DOANH
VÀ GIÁ THÀNH SẢN PHẨM CỦA DOANH NGHIỆP

1. Chi phí kinh doanh của doanh nghiệp 81
2. Chi phí sản xuất kinh doanh và giá thành sản phẩm của doanh nghiệp 82
3. Các loại thuế chủ yếu đối với hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp 95

Chương V
DOANH THU VÀ LỢI NHUẬN CỦA DOANH NGHIỆP

1. Tiêu thụ sản phẩm và doanh thu tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp 103
2. Điểm hoà vốn và đòn bẩy kinh doanh 110
3. Lợi nhuận và phân phối lợi nhuận trong doanh nghiệp 116

Chương VI
KẾ HOẠCH HÓA TÀI CHÍNH

1. Phân tích tài chính - tiền đề của kế hoạch hoá tài chính 125
2. Kế hoạch tài chính 143
3. Dự kiến bảng cân đối tài sản theo các chỉ tiêu tài chính đặc trưng 150

Chương VII
ĐẦU TƯ DÀI HẠN CỦA DOANH NGHIỆP

1. Tổng quan về đầu tư dài hạn của doanh nghiệp 153
2. Xác định dòng tiền của dự án 157
3. Yếu tố lãi suất và giá trị thời gian của tiền trong các quyết định đầu tư dài hạn của doanh nghiệp 161
4. Chi phí và thu nhập của dự án đầu tư 170
5. Các phương pháp chủ yếu đánh giá và lựa chọn dự án đầu tư 172

Chương VIII
NGUỒN TÀI TRỢ DÀI HẠN CỦA DOANH NGHIỆP

1. Nguồn tài trợ bên trong 185
2. Cổ phiếu thường 185
3. Cổ phiếu ưu đãi 193
4. Vay dài hạn 195
5. Thuê tài chính 201
6. Trái phiếu chuyển đổi và trái phiếu có quyền mua cổ phiếu 206

Chương IX
DỰ BÁO CÁC BÁO CÁO TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

1. Các giai đoạn của dự báo báo cáo tài chính 211
2. Phương pháp dự báo báo cáo tài chính 214
3. Dự báo báo cáo tài chính doanh nghiệp 217

Giáo trình

TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

(DÙNG CHO TRÌNH ĐỘ TRUNG CẤP NGHỀ VÀ CAO ĐẲNG NGHỀ)

NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG - HÀ NỘI 2009
Địa chỉ: 175 Giảng Võ - Hà Nội
Tel: 04.37366214 Fax: 04.38515381
Email: nxblaodong@vnn.vn

Chịu trách nhiệm xuất bản:
LÊ HUY HOÀ

Biên tập:
BAN KT - CT - CĐ

Sửa bản in:
PHẠM HỒNG THUÝ

Trình bày bìa:
ĐỖ VÂN ANH

In 2.000 cuốn, khổ 14.5cm x 20.5cm, tại Công ty Cổ phần In Hà Nội. Đăng ký kế hoạch xuất bản số 1039-2009/CXB/63-155/LĐ ngày 11/11/2009, Quyết định xuất bản số 1432/QĐLK/LĐ. In xong và nộp lưu chiểu quý I năm 2010.