

X2.167

TS. NGUYỄN QUỲNH SANG (Chủ biên)
TS. PHẠM PHÚ CƯỜNG - TS. NGUYỄN LƯƠNG HẢI
THS. PHẠM THỊ TUYẾT

TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP XÂY DỰNG



NHÀ XUẤT BẢN XÂY DỰNG



 **THƯ VIỆN
HUBT**

TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

TS. NGUYỄN QUỲNH SANG (Chủ biên)
TS. PHẠM PHÚ CƯỜNG - TS. NGUYỄN LƯƠNG HẢI
THS. PHẠM THỊ TUYẾT

TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP XÂY DỰNG



NHÀ XUẤT BẢN XÂY DỰNG
HÀ NỘI - 2017



MỤC LỤC

	Trang
<i>Lời nói đầu</i>	5
Chương 1. Những vấn đề chung về tài chính doanh nghiệp xây dựng	
1.1. Doanh nghiệp xây dựng	7
1.2. Bản chất, vị trí của tài chính doanh nghiệp	9
1.3. Chức năng và vai trò của tài chính doanh nghiệp	13
1.4. Tổ chức tài chính doanh nghiệp	18
Chương 2. Quản lý và sử dụng vốn trong doanh nghiệp xây dựng	
2.1. Vốn và đầu tư vốn trong doanh nghiệp xây dựng	25
2.2. Vốn cố định trong doanh nghiệp xây dựng	29
2.3. Vốn lưu động trong doanh nghiệp xây dựng	46
2.4. Những chỉ tiêu đánh giá sử dụng vốn của doanh nghiệp xây dựng	48
2.5. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp xây dựng	72
Chương 3. Đầu tư trong doanh nghiệp	
3.1. Tổng quan về đầu tư trong doanh nghiệp	84
3.2. Quá trình ra quyết định đầu tư và các loại ra quyết định đầu tư	92
3.3. Dự án đầu tư trong doanh nghiệp	97
3.4. Mối quan hệ giữa dự án đầu tư với chiến lược kinh doanh và các giai đoạn phát triển của doanh nghiệp	103
3.5. Xây dựng và lựa chọn dự án đầu tư trong doanh nghiệp	105
Chương 4. Chi phí sản xuất kinh doanh và giá thành sản phẩm của doanh nghiệp	
4.1. Chi phí hoạt động của doanh nghiệp xây dựng	144
4.2. Giá thành sản phẩm	148
4.3. Các loại thuế doanh nghiệp phải nộp	151
4.4. Kiểm tra tài chính đối với chi phí sản xuất và giá thành sản phẩm	182
4.5. Lợi nhuận và phân phối lợi nhuận trong doanh nghiệp xây dựng	183

Chương 5. Huy động vốn trong doanh nghiệp xây dựng	
5.1. Nguồn vốn doanh nghiệp xây dựng	202
5.2. Nguyên tắc và trình tự huy động vốn	203
5.3. Xác định nhu cầu vốn	203
5.4. Hình thức huy động vốn trong doanh nghiệp xây dựng	218
5.5. Chi phí sử dụng vốn	226
Chương 6. Tín dụng với hoạt động tài chính của doanh nghiệp xây dựng	
6.1. Hệ thống ngân hàng và vai trò của nó đối với nền kinh tế	244
6.2. Tín dụng và các loại tín dụng	245
6.3. Tín dụng ngân hàng	250
6.4. Tổ chức thanh toán qua ngân hàng	258
Tài liệu tham khảo	268

LỜI NÓI ĐẦU

Trong điều kiện hiện nay, các doanh nghiệp xây dựng với những đặc thù khác biệt về sản phẩm mà họ tạo ra, đã và đang hoạt động trong một môi trường cạnh tranh quyết liệt, bên cạnh những thay đổi nhanh chóng về khoa học kỹ thuật và công nghệ. Thực tế, trong hoạt động sản xuất kinh doanh xây dựng, mỗi doanh nghiệp hàng ngày đều phải luôn đối mặt và xử lý hàng loạt các vấn đề, quyết định trực tiếp đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh và sức cạnh tranh của doanh nghiệp, như là: tìm kiếm hợp đồng, xây dựng chuỗi cung ứng sản xuất, năng suất lao động, chất lượng công trình, giá thành sản xuất xây dựng, tiến độ xây dựng, bàn giao công trình.... Trong đó, quản lý tài chính đóng vai trò như là một hoạt động then chốt của quá trình sản xuất xây dựng, các vấn đề tài chính mà các doanh nghiệp phải đối mặt và xử lý như là: đánh giá và đưa ra các quyết định đầu tư, kế hoạch huy động nguồn tài chính cho các hoạt động đầu tư, quản lý và sử dụng vốn, bảo toàn và phát triển vốn, đánh giá tình hình sử dụng vốn, phân phối lợi nhuận của doanh nghiệp...

Với những vấn đề quan trọng như vậy, lại hoạt động sản xuất kinh doanh luôn trong những điều kiện bất định như hiện nay, đòi hỏi người quản lý tại các doanh nghiệp xây dựng phải hiểu biết về các vấn đề tài chính doanh nghiệp và quản lý tài chính doanh nghiệp. Với mục đích cung cấp những kiến thức cơ bản về tài chính doanh nghiệp, đặc biệt là tài chính doanh nghiệp xây dựng, đáp ứng yêu cầu phục vụ cho học tập, nghiên cứu, và tài liệu tham khảo cho các nhà quản lý, điều hành sản xuất tại các doanh nghiệp xây dựng, tập thể tác giả đã biên soạn và cho ra mắt bạn đọc cuốn **Tài chính doanh nghiệp xây dựng**.

Các tác giả biên soạn các chương của cuốn sách bao gồm:

- TS. Nguyễn Quỳnh Sang, chủ biên và viết các chương 1, 2, 3.
- TS. Phạm Phú Cường, viết chương 4.
- TS. Nguyễn Lương Hải, viết chương 5 và đồng viết chương 2.
- ThS. Phạm Thị Tuyết, viết chương 6.

Cuốn sách được biên soạn dựa trên cơ sở kinh nghiệm của các tác giả trong các hoạt động tư vấn cho các doanh nghiệp xây dựng và các bài giảng, tài liệu đã được giảng dạy tại Trường Đại học Giao thông Vận tải, đồng thời có chỉnh lý, bổ sung, cập nhật những kiến thức đương đại của thế giới trong lĩnh vực tài chính doanh nghiệp. Trong quá trình viết cuốn sách này, các tác giả đã nhận được sự giúp đỡ quý báu của các đồng nghiệp, các chuyên gia và tham khảo nhiều nguồn tài liệu khác nhau. Xin cảm ơn các tác giả của các tài liệu tham khảo đã được dùng trong viết cuốn sách này.

Lần đầu tiên biên soạn cuốn sách này, tuy nhóm tác giả đã có rất nhiều cố gắng, song khó tránh khỏi những hạn chế và thiếu sót, nhóm tác giả mong nhận được những ý kiến góp ý để lần xuất bản sau được hoàn chỉnh hơn.

Nhóm các tác giả

Chương 1

NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP XÂY DỰNG

1.1. DOANH NGHIỆP XÂY DỰNG

1.1.1. Tổng quan về doanh nghiệp

Có nhiều định nghĩa khác nhau của nhiều tác giả, theo cách tiếp cận về lý luận, nhất là về thực tiễn khác nhau đã đưa ra về doanh nghiệp:

Doanh nghiệp là một tổ chức kinh doanh nhằm mục đích kiếm lời, được luật pháp thừa nhận (pháp nhân hoặc thể nhân); được phép kinh doanh trên một số lĩnh vực nhất định; có từ một chủ sở hữu trở lên và chủ sở hữu phải đảm bảo trước pháp luật bằng toàn bộ tài sản của mình (vô hạn hoặc hữu hạn); có tên gọi riêng, hoạt động với doanh nghiệp riêng.

Doanh nghiệp là một tế bào, là đơn vị cơ sở sản xuất ra hàng hoá và dịch vụ, thu hút chủ yếu nguồn lực của xã hội để sáng tạo và trao đổi hàng hoá, dịch vụ trên thị trường, tạo ra thu nhập quốc dân. Mọi chủ trương, đường lối, chính sách của Đảng và Nhà nước, cũng như của các cấp quản lý cần tạo những điều kiện tốt cho doanh nghiệp phát triển, làm ăn có hiệu quả, nhằm góp phần vào sự nghiệp công nghiệp hoá và hiện đại hoá đất nước.

Quan điểm khác lại cho rằng doanh nghiệp là nơi sản xuất, nơi hợp tác, nơi thực hành quyền lực và là nơi phân chia quyền lợi.

Về mặt tổ chức, doanh nghiệp là một kiểu tổ chức, là nơi tập hợp và sử dụng các tài năng, các nguồn lực để tạo nên sản phẩm hay dịch vụ nào đó phục vụ cho xã hội theo một kỹ thuật và quy trình công nghệ nhất định trên một địa bàn nhất định.

Theo quan điểm lợi nhuận, Francois Perroux một nhà kinh tế người Pháp đã đề xuất định nghĩa đầy đủ và cô đọng nhất về doanh nghiệp như sau: *“doanh nghiệp là một hình thức sản xuất theo đó trong cùng một sản nghiệp người ta phối hợp giá của nhiều yếu tố sản xuất khác nhau do các tác nhân khác với chủ sở hữu doanh nghiệp đem lại nhằm bán ra trên thị trường hàng hóa hay dịch vụ và đạt được một khoản thu nhập tiền tệ từ mức chênh lệch giữa hai giá”*.

Hoặc doanh nghiệp là một tổ chức phối hợp và tổ chức các nguồn lực để sản xuất ra hàng hoá hoặc dịch vụ để bán ra thị trường.

Trên quan điểm chức năng, có thể định nghĩa: *doanh nghiệp là một đơn vị sản xuất kinh doanh nhằm thực hiện một, một số hay tất cả các công đoạn trong quá trình đầu tư từ sản xuất đến tiêu thụ sản phẩm hoặc thực hiện các dịch vụ với mục đích sinh lợi.*

Theo luật doanh nghiệp: “*Doanh nghiệp là tổ chức kinh tế có tên riêng, có tài sản, có trụ sở giao dịch ổn định, được đăng ký kinh doanh theo quy định của pháp luật nhằm mục đích thực hiện các hoạt động kinh doanh*”.

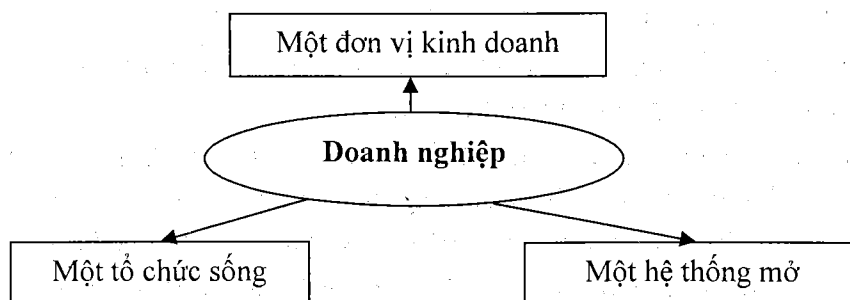
Mặc dù có sự khác nhau giữa các định nghĩa trên, song hàm nghĩa cơ bản là như nhau, tức là, doanh nghiệp là một tổ chức kinh tế. Cụ thể hơn, *doanh nghiệp là một tổ chức kinh doanh kiếm lợi trong khuôn khổ pháp lý và đạo lý.*

Như vậy, có thể khái quát, doanh nghiệp có những đặc trưng cơ bản sau:

- Doanh nghiệp là một đơn vị kinh doanh. Mục đích hoạt động của doanh nghiệp là tìm kiếm lợi nhuận, hoặc hoạt động phục vụ các nhu cầu xã hội.

- Doanh nghiệp là một tổ chức sống, tập hợp những người lao động và những thành viên tham gia. Vì vậy, tác động hướng đích tới doanh nghiệp là tác động tới con người. Con người và quan hệ giữa người với người là vị trí trung tâm khi tổ chức quản lý các doanh nghiệp. Một chủ thể hoạt động sản xuất kinh doanh (SXKD) hàng hoá và dịch vụ đáp ứng nhu cầu thị trường, có tên riêng, có tài sản, có trụ sở giao dịch ổn định, được đăng ký kinh doanh theo quy định của pháp luật.

- Doanh nghiệp là một hệ thống mở có quan hệ khăng khít với môi trường SXKD. Mỗi doanh nghiệp là một khâu trong hệ thống phân công xã hội của nền kinh tế. Doanh nghiệp là một đơn vị tiêu thụ, đồng thời là đơn vị cung cấp trên thị trường mua và bán. Vì vậy, sự hoạt động có hiệu quả của doanh nghiệp không thể tách rời các chính sách kinh tế vĩ mô và các yếu tố khác của môi trường SXKD.



Hình 1.1: Một số đặc trưng cơ bản của doanh nghiệp

Có thể nói, doanh nghiệp là một cấu trúc phức tạp có thể định nghĩa và phân tích theo nhiều cách khác nhau: thông qua hình thức sở hữu tài sản có doanh nghiệp Nhà nước; doanh nghiệp tư nhân, các công ty (công ty cổ phần, công ty trách nhiệm hữu hạn (CTTNHH) một thành viên, CTTNHH hai thành viên trở lên và công ty hợp danh), các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (doanh nghiệp liên doanh, doanh

ngành 100% vốn nước ngoài), các doanh nghiệp đoàn thể, các hợp tác xã; theo giới hạn trách nhiệm có: các doanh nghiệp có tư cách thể nhân, các doanh nghiệp có tư cách pháp nhân; theo loại hình chủ thể kinh doanh có: công ty cổ phần, công ty TNHH, doanh nghiệp tư nhân và đang hình thành loại hình tập đoàn kinh tế, trước mắt là dưới dạng tổng công ty, công ty mẹ, công ty con; theo quy mô của doanh nghiệp có: doanh nghiệp nhỏ, doanh nghiệp vừa, doanh nghiệp lớn.

1.1.2. Doanh nghiệp xây dựng

Doanh nghiệp xây dựng là một dạng doanh nghiệp nói chung mà chức năng chính của nó là xây dựng các công trình và các hoạt động sản xuất các sản phẩm xây dựng khác phục vụ giao lưu kinh tế và xã hội.

- Chức năng, nhiệm vụ chính của các doanh nghiệp xây dựng (DNXD) là hoàn thành xây dựng công trình giao thông, công trình công nghiệp,... Với tư cách là nhà thầu xây dựng, DNXD thi công xây dựng công trình theo đúng hợp đồng đã ký với chủ đầu tư, đảm bảo chất lượng và thời hạn xây dựng theo quy định.

- Trong điều kiện hiện nay, yêu cầu quản lý tài chính là phải đảm bảo đủ vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh diễn ra bình thường. Đồng thời tận dụng khả năng vốn nhàn rỗi để mở rộng ngành nghề kinh doanh, đa dạng hoá sản phẩm, nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

- Số lượng các doanh nghiệp tham gia vào thị trường xây dựng giao thông hiện nay là rất lớn. Các doanh nghiệp này thuộc nhiều thành phần kinh tế, trụ sở ở nhiều địa phương khác nhau, nhưng mọi lúc, mọi nơi đang gặp nhau với tư cách là đối thủ cạnh tranh theo đúng nghĩa của cơ chế thị trường.

Doanh nghiệp xây dựng bao gồm các loại hình như: Doanh nghiệp tư nhân, công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty cổ phần, doanh nghiệp Nhà nước.

Trong các doanh nghiệp xây dựng, do những đặc thù riêng của mình như: địa điểm sản xuất không cố định; chu kỳ sản xuất (thời gian xây dựng công trình) thường dài; sản xuất mang tính đơn chiếc theo đơn đặt hàng; hoạt động chủ yếu tiến hành ngoài trời, chịu ảnh hưởng rất lớn của các yếu tố tự nhiên; điều kiện làm việc nặng nhọc,... Dẫn tới quá trình chu chuyển vốn có những đặc thù riêng như: luân chuyển chậm; nhu cầu vốn lớn; dễ bị ứ đọng do khối lượng xây dựng dở dang lớn; độ dài của một vòng luân chuyển vốn dài hơn...

1.2. BẢN CHẤT, VỊ TRÍ CỦA TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

1.2.1. Bản chất tài chính doanh nghiệp

1.2.1.1. Nội dung của các mối quan hệ tài chính

Tài chính là một bộ phận cấu thành trong các hoạt động kinh tế của doanh nghiệp. Nó có mối liên hệ hữu cơ và tác động qua lại với các hoạt động kinh tế khác. Mỗi

quan hệ tác động qua lại này phản ánh và thể hiện sự tác động gắn bó thường xuyên giữa phân phối sản xuất với tiêu thụ sản phẩm. Phân phối vừa phản ánh kết quả của sản xuất và trao đổi, lại vừa là điều kiện cho sản xuất và trao đổi có thể tiến hành bình thường và liên tục.

Tài chính doanh nghiệp là tài chính của các tổ chức sản xuất kinh doanh có tư cách pháp nhân và là một khâu tài chính cơ sở trong hệ thống tài chính. Vì tại đây diễn ra quá trình tạo lập và chu chuyển vốn gắn liền với quá trình sản xuất, đầu tư, tiêu thụ và phân phối.

Tài chính - thoạt nhìn chúng ta lại hiểu là tiền tệ, như một doanh nghiệp sẽ phải trích một khoản tiền lương để trả cho cán bộ công nhân viên. Khi tiền lương tham gia phân phối giữa các loại lao động có trình độ nghề nghiệp khác nhau và điều kiện làm việc khác nhau. Tài chính tham gia phân phối sản phẩm quốc dân cho người lao động thông qua quá trình hình thành và sử dụng quỹ tiền lương và các quỹ phúc lợi công cộng khác. Do vậy, giữa tài chính và tiền là hai phạm trù kinh tế khác nhau.

Tài chính cũng không phải là tiền tệ, và cũng không phải là quỹ tiền tệ. Nhưng thực chất tiền tệ và quỹ tiền tệ chỉ là hình thức biểu hiện bên ngoài của tài chính, còn bên trong nó, là những quan hệ kinh tế đa dạng. Nhân loại đã có những phát minh vĩ đại trong đó phải kể đến việc phát minh ra tiền, mà nhờ đó, người ta có thể quy mọi hoạt động khác nhau về một đơn vị đo thống nhất, và trên cơ sở đó có thể so sánh, tính toán được với nhau. Như vậy, tiền chỉ là phương tiện cho hoạt động tài chính nói chung và hoạt động tài chính doanh nghiệp nói riêng. Thông qua phương tiện này, các doanh nghiệp có thể thực hiện nhiều hoạt động khác nhau trong mọi lĩnh vực, nếu như chúng ta chỉ nhìn bề ngoài thì chỉ thấy các hoạt động đó tách riêng nhau, nhưng thật ra lại gắn bó với nhau trong sự vận động và chu chuyển vốn, chúng được tính toán và so sánh với nhau bằng tiền.

Do vậy, toàn bộ các quan hệ kinh tế được biểu hiện bằng tiền phát sinh trong doanh nghiệp thể hiện nội dung của tài chính doanh nghiệp. Nó bao gồm các quan hệ tài chính sau:

(1) Quan hệ trong nội bộ doanh nghiệp

Xuất phát từ mục đích sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, cũng như những mối quan hệ về phân phối và phân phối lại dưới hình thức giá trị của cải vật chất sử dụng và sáng tạo ra ở các doanh nghiệp.

Quan hệ tài chính trong nội bộ doanh nghiệp: đó là những quan hệ về phân phối, điều hoà cơ cấu thành phần vốn kinh doanh, phân phối thu nhập giữa các thành viên trong nội bộ doanh nghiệp; các quan hệ về thanh toán hợp đồng lao động giữa chủ doanh nghiệp và công nhân viên chức.

Các mối quan hệ này đều thông qua việc tạo lập và sử dụng các quỹ tiền tệ ở doanh nghiệp như: vốn cố định, vốn lưu động, vốn đầu tư tài chính, quỹ tiền lương, quỹ khấu hao, quỹ dự trữ tài chính... nhằm phục vụ cho các mục tiêu kinh doanh của doanh nghiệp.

(2) Quan hệ tài chính giữa doanh nghiệp với nhà nước

Thể hiện trong việc các doanh nghiệp nộp thuế cho chính phủ và sự tài trợ của chính phủ trong một số trường hợp cần thiết để thực hiện vai trò can thiệp vào kinh tế của mình.

Ở nước ta do còn thành phần kinh tế nhà nước nên sự tài trợ của nhà nước được thể hiện rõ bằng việc bảo đảm một phần vốn pháp định cho các doanh nghiệp. Trong quá trình hoạt động các doanh nghiệp nhà nước làm ăn có hiệu quả và nhất là các doanh nghiệp hoạt động trong các lĩnh vực then chốt của nền kinh tế đất nước sẽ được nhà nước chú trọng đầu tư vốn nhằm giúp doanh nghiệp phát triển tốt hơn. Cũng trong quá trình hoạt động kinh doanh này, các doanh nghiệp nhà nước phải nộp các khoản thuế, phí, lệ phí như các doanh nghiệp khác. Khoản thu này chiếm tỉ trọng lớn trong thu ngân sách giúp nhà nước có nguồn để phục vụ cho quốc kế dân sinh nói chung và tạo hành lang pháp lý để bảo vệ nền kinh tế cũng như xây dựng cơ sở hạ tầng phục vụ cho phát triển kinh tế và hỗ trợ hoạt động của doanh nghiệp.

Đối với các doanh nghiệp làm ăn thua lỗ hoặc không hoạt động ở những lĩnh vực, ngành nghề then chốt, nhà nước sẽ cho cổ phần hoá. Nghĩa là toàn bộ số vốn của doanh nghiệp theo dạng này sẽ bao gồm: Cổ phần của nhà nước, cổ phần của doanh nghiệp và cổ phần của ngân hàng. Nếu doanh nghiệp bán cổ phần của mình cho cán bộ công nhân viên trong doanh nghiệp thì lúc đó sẽ có các cổ phần của cán bộ công nhân viên. Ở một chừng mực nào đó, khi thị trường chứng khoán Việt Nam vận hành thì cổ phần đó sẽ được mua đi bán lại trên thị trường và nảy sinh ra cổ phần xã hội. Trong điều kiện đó mối quan hệ giữa ngân sách nhà nước với doanh nghiệp cũng có sự thay đổi đáng kể. Nhà nước còn tham gia vào nền kinh tế với tư cách là một cổ đông.

(3) Quan hệ giữa doanh nghiệp với các tổ chức tài chính trung gian

Hiện nay các tổ chức tài chính trung gian ở nước ta mới chỉ hiện rõ nét bằng hoạt động của các ngân hàng thương mại và của công ty bảo hiểm. Nhưng để có một nền kinh tế thị trường phát triển tất yếu phải có sự thiết lập các hình thức phong phú, đa dạng trong lĩnh vực môi giới về vốn. Nhằm biến những nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi ở các hộ gia đình, các doanh nghiệp và các tổ chức khác thành những nguồn vốn dành để đầu tư cho kinh tế.

(4) Quan hệ giữa doanh nghiệp với nhau

Mối quan hệ này phát sinh trong quá trình thanh toán các sản phẩm và dịch vụ, trong việc góp vốn liên doanh, vốn cổ phần và chia lợi nhuận do vốn liên doanh cổ phần mang lại.

Cùng với sự phát triển của các yếu tố cấu thành trong nền kinh tế thị trường, các mối quan hệ về kinh tế giữa các doanh nghiệp có xu thế ngày càng tăng lên. Các hoạt động đó đan xen vào nhau và tự điều chỉnh theo các quan hệ cung cầu về vốn tiền tệ và khả năng thu hút lợi nhuận.

(5) Quan hệ giữa các doanh nghiệp với các tổ chức kinh tế nước ngoài

Quan hệ này phát sinh trong quá trình vay, cho vay, trả nợ và đầu tư giữa doanh nghiệp với các tổ chức kinh tế trên thế giới. Nền kinh tế thị trường gắn liền với chính sách mở cửa, các hoạt động giữa các doanh nghiệp trong nước và các tổ chức kinh tế nước ngoài ngày càng có xu thế hoà nhập lẫn nhau, hợp tác với nhau để phát huy hết khả năng và thế mạnh của mình trong việc khai thác các nguồn vốn đưa vào sản xuất kinh doanh để có chi phí ít nhất với hiệu quả kinh tế cao nhất.

1.2.1.2. Bản chất của tài chính doanh nghiệp

Tài chính doanh nghiệp là hệ thống các quan hệ kinh tế biểu hiện dưới hình thái giá trị phát sinh trong quá trình hình thành và sử dụng các quỹ tiền tệ của doanh nghiệp để phục vụ cho mục đích sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp và các nhu cầu chung của xã hội.

Hay, tài chính doanh nghiệp là những mối quan hệ tiền tệ gắn trực tiếp với việc tổ chức, huy động, phân phối, sử dụng và quản lý vốn trong quá trình kinh doanh.

1.2.1.3. Các mối quan hệ tài chính chủ yếu của doanh nghiệp xây dựng

Trong phạm vi các quan hệ kinh tế nói chung và các quan hệ tài chính nói riêng có thể phân thành 2 nhóm: Nhóm các quan hệ bên trong doanh nghiệp và nhóm các quan hệ bên ngoài doanh nghiệp.

Nhóm các quan hệ bên ngoài doanh nghiệp gồm: các mối quan hệ với ngân sách Nhà nước, với cấp trên, với Chủ đầu tư, với các tổ chức tư vấn xây dựng, các tổ chức cung ứng vật tư thiết bị, các tổ chức tín dụng và với thị trường.

Mối quan hệ giữa doanh nghiệp với Chủ đầu tư, các tổ chức tư vấn chủ yếu thông qua đấu thầu, ký kết hợp đồng, thanh toán và bàn giao công trình, hạng mục công trình đã hoàn thành.

Mối quan hệ giữa doanh nghiệp với các tổ chức cung cấp vật tư, là quan hệ mua bán tại cửa hàng hay theo hợp đồng cung cấp.

Mối quan hệ giữa doanh nghiệp với Nhà nước là những quan hệ cấp phát vốn, các khoản thuế, lệ phí. Những quan hệ này được giới hạn trong khuôn khổ do luật định.

Quan hệ giữa doanh nghiệp với các nhà đầu tư, tổ chức cho vay, bạn hàng,... phát sinh khi doanh nghiệp tiến hành các nghiệp vụ huy động vốn, như: liên doanh, phát hành cổ phiếu, trái phiếu,...

Nhóm quan hệ bên trong doanh nghiệp: Đó là những mối quan hệ hạch toán kinh doanh giữa doanh nghiệp với các bộ phận trong doanh nghiệp, giữa các bộ phận với nhau, giữa các bộ phận và doanh nghiệp với người lao động nảy sinh trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

1.2.2. Vị trí của tài chính doanh nghiệp

Tài chính doanh nghiệp là một bộ phận cấu thành của hệ thống tài chính quốc gia và là khâu cơ sở của hệ thống tài chính.

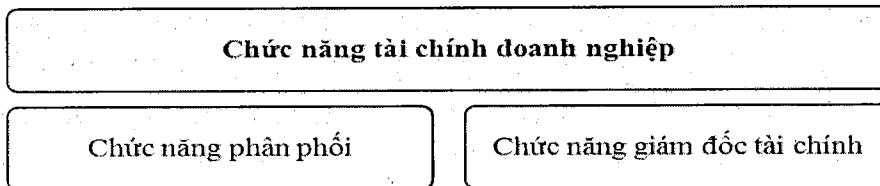
Nếu xét trên phạm vi của một đơn vị sản xuất kinh doanh thì tài chính doanh nghiệp được coi là một trong những công cụ quan trọng để quản lý sản xuất kinh doanh của đơn vị. Bởi mọi mục tiêu, phương hướng sản xuất kinh doanh chỉ có thể thực hiện được trên cơ sở phát huy tối đa các chức năng của tài chính doanh nghiệp từ việc xác định nhu cầu vốn, tạo nguồn tài chính để đáp ứng nhu cầu đã xác định, khi có đủ vốn rồi thì phải tổ chức sử dụng hợp lý, tiết kiệm và có hiệu quả đồng vốn đến việc phải theo dõi, kiểm tra, quản lý chặt chẽ các chi phí sản xuất kinh doanh, theo dõi tình hình tiêu thụ sản phẩm, tính toán bù đắp chi phí và sử dụng đòn bẩy tài chính, kích thích, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh thông qua việc phân phối lợi nhuận của doanh nghiệp cho người lao động trong doanh nghiệp.

Nếu xét trên góc độ của hệ thống tài chính cả nước thì, tài chính doanh nghiệp được coi là một bộ phận của hệ thống tài chính, trong đó ngân sách Nhà nước giữ vai trò chủ đạo, các định chế tài chính trung gian (hệ thống tín dụng, bảo hiểm) có vai trò hỗ trợ tài chính các tổ chức xã hội và hộ dân cư, bổ sung nhằm tăng nguồn lực tài chính cho nền kinh tế, còn tài chính doanh nghiệp là khâu cơ sở của hệ thống, nó như là cầu nối giữa Nhà nước với các doanh nghiệp. Thông qua mạng lưới tài chính doanh nghiệp, Nhà nước có khả năng thực hiện các chức năng quản lý vĩ mô để điều tiết nền kinh tế bằng hệ thống luật. Mặt khác, cũng nhờ có tài chính doanh nghiệp mà có khả năng mở rộng nguồn thu cho Ngân sách.

1.3. CHỨC NĂNG VÀ VAI TRÒ CỦA TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

1.3.1. Chức năng tài chính doanh nghiệp

Tài chính doanh nghiệp nói chung, doanh nghiệp xây dựng nói riêng có hai chức năng chủ yếu là:



Hình 1.2: Các chức năng tài chính doanh nghiệp

1.3.1.1. Chức năng phân phối

Là chức năng vốn có khách quan của tài chính doanh nghiệp, nó thể hiện công dụng và khả năng của tài chính trong việc phân phối dưới hình thức giá trị của cải xã hội trên các khâu của quá trình sản xuất kinh doanh.

Chức năng phân phối được coi là chức năng vốn có khách quan của tài chính doanh nghiệp vì: Để tiến hành bất kỳ một quá trình sản xuất kinh doanh nào cũng cần phải có một lượng vốn ban đầu. Song như thế vẫn chưa đủ, mà số vốn đó phải được phân chia thành vốn cố định (VCF), vốn lưu động (VLD),.. tương ứng với các yếu tố cần thiết của quá trình sản xuất kinh doanh. Khi kết thúc một chu kỳ sản xuất kinh doanh và để tiếp tục chu kỳ sản xuất kinh doanh tiếp theo thì thu nhập của doanh nghiệp lại được phân phối, một phần để bù đắp những chi phí đã bỏ ra, một phần được tích lũy.

Quan niệm về phân phối và đối tượng phân phối:

- Phân phối tài chính có thể diễn ra giữa hai chủ thể khác nhau, chuyển dịch một bộ phận giá trị từ hình thức sở hữu này sang hình thức sở hữu khác (doanh nghiệp tư nhân nộp thuế cho Nhà nước), hoặc có thể diễn ra trong cùng một hình thức sở hữu (doanh nghiệp Nhà nước nộp thuế cho Nhà nước), hoặc diễn ra trong từng khâu của quá trình sản xuất kinh doanh.

- Phạm vi và đối tượng phân phối là phân phối thu nhập và tích lũy tiền tệ.

Biểu hiện của chức phân phối tài chính doanh nghiệp là:

Biểu hiện ở việc phân phối thu nhập của doanh nghiệp: Tức là sau khi kết thúc một chu kỳ sản xuất kinh doanh, doanh nghiệp thu được một khoản tiền về tiêu thụ sản phẩm, dịch vụ,... hoặc các khoản thu từ hoạt động tài chính. Để tiếp tục quá trình sản xuất kinh doanh tiếp theo, thu nhập của doanh nghiệp tất yếu phải được phân phối, theo mô hình sau:

- + Bù đắp các yếu tố vật chất đã tiêu hao trong quá trình sản xuất kinh doanh.
- + Phần còn lại, một phần nộp Ngân sách, phần còn lại hình thành các quỹ của doanh nghiệp.

Biểu hiện trên các khâu của quá trình tuần hoàn vốn.

1.3.1.2. Chức năng giám đốc tài chính

Là chức năng vốn có khách quan của phạm trù tài chính doanh nghiệp, nó thể hiện khả năng của tài chính trong việc giám sát tính mục đích, tính hiệu quả của việc tạo lập và sử dụng các quỹ tiền tệ của doanh nghiệp.

- Tính khách quan của chức năng giám đốc tài chính được xuất phát từ một nguyên lý đơn giản là: Mục đích của mọi doanh nghiệp là khi bỏ vốn, và sử dụng vốn trong sản xuất kinh doanh đều có một mong muốn là đưa lại hiệu quả cao, vốn phải được sinh lợi, do đó cần thiết phải giám sát tính tiết kiệm, tính hiệu quả của đồng vốn được đầu tư.

- Đặc trưng cơ bản của giám đốc tài chính: Là giám đốc bằng đồng tiền thông qua các chỉ tiêu tài chính.

- Biểu hiện của chức năng giám đốc: Là giám đốc quá trình hình thành và sử dụng các quỹ tiền tệ của doanh nghiệp.

- Thực hiện chức năng giám đốc, tài chính nhằm mục đích sau:

+ Bảo đảm cho các cơ sở kinh tế cũng như toàn bộ nền kinh tế phát triển theo những mục tiêu định hướng của Nhà nước.

+ Đảm bảo việc sử dụng các nguồn lực khan hiếm một cách có hiệu quả, tiết kiệm tới mức tối đa các yếu tố sản xuất trong xã hội.

+ Bảo đảm sử dụng vốn đạt hiệu quả cao.

+ Bảo đảm việc chấp hành pháp luật trong mọi hoạt động sản xuất kinh doanh.

Tóm lại: tài chính doanh nghiệp có hai chức năng, phân phối và giám đốc, hai chức năng này có quan hệ hữu cơ, bổ sung cho nhau, trong đó việc thực hiện chức năng phân phối là tiền đề để thực hiện chức năng giám đốc, và ngược lại việc thực hiện tốt chức năng giám đốc sẽ tạo điều kiện để thực hiện chức năng phân phối tốt hơn. Hay nói cách khác, ở đâu có phân phối tài chính thì ở đó cũng có địa bàn cho khả năng giám đốc tài chính. Nhờ có phân phối mà tài chính doanh nghiệp có khả năng giám đốc, ngược lại nhờ có giám đốc thì phân phối mới đúng hướng có hiệu quả và lành mạnh.

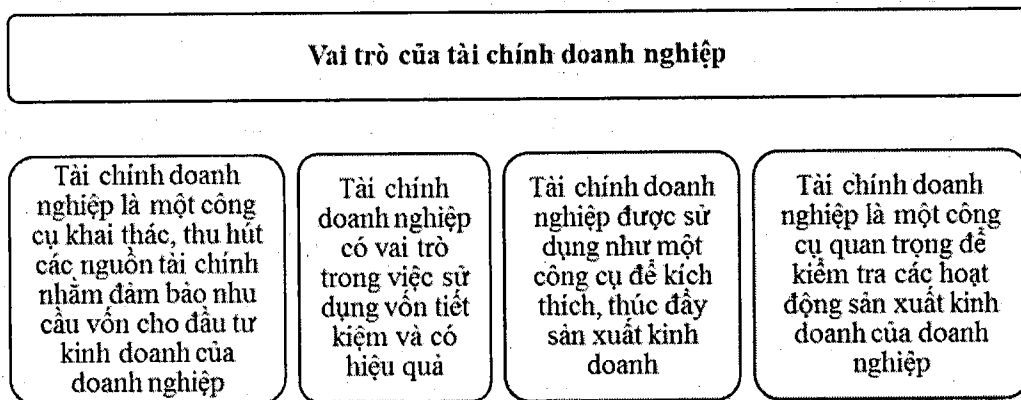
1.3.2. Vai trò của tài chính doanh nghiệp

Vai trò của tài chính thể hiện hoạt động chủ quan của người quản lý trong việc nhận thức và sử dụng tổng hợp các chức năng tài chính nhằm thực hiện các mục tiêu kinh tế nhất định.

Vai trò của tài chính doanh nghiệp được ví như những tế bào có khả năng tái tạo, hay còn được coi như “*cái gốc của nền tài chính*”. Sự phát triển hay suy thoái của

sản xuất kinh doanh gắn liền với sự mở rộng hay thu hẹp nguồn lực tài chính. Vì vậy vai trò của tài chính doanh nghiệp sẽ trở nên tích cực hay thụ động, thậm chí có thể là tiêu cực đối với kinh doanh trước hết phụ thuộc vào khả năng, trình độ của người quản lý; sau đó nó còn phụ thuộc vào môi trường kinh doanh, phụ thuộc vào cơ chế quản lý kinh tế vĩ mô của nhà nước.

Song song với việc chuyển sang nền kinh tế thị trường, nhà nước đã hoạch định hàng loạt chính sách đổi mới nhằm xác lập cơ chế quản lý năng động như các chính sách khuyến khích đầu tư kinh doanh, mở rộng khuyến khích giao lưu vốn... Trong điều kiện như vậy, tài chính doanh nghiệp có vai trò sau:



Hình 1.3: Vai trò của tài chính doanh nghiệp

Dưới đây, trình bày chi tiết các vai trò trên của tài chính doanh nghiệp:

1.3.2.1. Tài chính doanh nghiệp là một công cụ khai thác, thu hút các nguồn tài chính nhằm đảm bảo nhu cầu vốn cho đầu tư kinh doanh của doanh nghiệp

Để thực hiện mọi quá trình sản xuất kinh doanh, trước hết các doanh nghiệp phải có một yếu tố tiền đề - đó là vốn kinh doanh.

Cạnh tranh và khát vọng lợi nhuận đã thực sự trở thành động lực, thôi thúc các doanh nghiệp tăng cường đầu tư, đổi mới công nghệ, đầu tư vào những ngành nghề mới, đầu tư để chiếm lĩnh thị trường... Tình hình đó đã làm gia tăng nhu cầu vốn.

Trong điều kiện hiện nay, sự hoạt động của quy luật cung cầu rất mạnh mẽ. Ở đâu, ở lĩnh vực nào có nhu cầu, thì ở đó sẽ có nguồn cung cấp. Vì vậy, khi các doanh nghiệp có nhu cầu vốn thì tất yếu thị trường vốn sẽ được hình thành với những hình thức đa dạng của nó. Đây là môi trường hết sức thuận lợi để các doanh nghiệp chủ động khai thác, thu hút các nguồn vốn trong xã hội (kể cả vốn nước ngoài) nhằm phục vụ các mục tiêu sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Vấn đề là ở chỗ, doanh nghiệp phải xác định chính xác nhu cầu vốn, tìm nguồn vốn thích hợp, cân nhắc lựa chọn hình thức huy động phù hợp để khai thác thu hút vốn, sử dụng các công cụ đòn

bây kinh tế như lãi suất vay, cổ tức khi phát hành cổ phiếu nhằm khai thác, huy động vốn lựa chọn phương án đầu tư có hiệu quả, linh hoạt sử dụng các nguồn vốn, đảm bảo khả năng thanh toán... Đó chính là việc khai thác các chức năng phân phối và giám đốc tài chính để nâng cao vai trò của tài chính doanh nghiệp trong việc tạo lập, khai thác, huy động vốn phục vụ cho các mục tiêu kinh doanh của doanh nghiệp.

1.3.2.2. Tài chính doanh nghiệp có vai trò trong việc sử dụng vốn tiết kiệm và có hiệu quả

Cũng như việc khai thác, huy động vốn, việc sử dụng vốn tiết kiệm và có hiệu quả được coi là điều kiện tồn tại và phát triển của mỗi doanh nghiệp. Trong điều kiện hiện nay, yêu cầu của các quy luật kinh tế (quy luật cạnh tranh, quy luật cung cầu, quy luật giá trị) đã đặt ra trước mọi doanh nghiệp những chuẩn mực hết sức khắt khe: sản xuất kinh doanh không thể với bất cứ giá nào, phải bán được những sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ mà thị trường cần và chấp nhận được, chứ không phải bán những gì mà mình có. Trước sức ép nhiều mặt của thị trường đã buộc các doanh nghiệp phải sử dụng vốn một cách tiết kiệm và có hiệu quả.

Điều lưu ý ở đây là cần có sự phân biệt giữa chỉ tiêu lợi nhuận với chỉ tiêu hiệu quả kinh tế. Nói chung, sự gia tăng hiệu quả kinh tế sẽ bao hàm cả yếu tố tăng chỉ tiêu lợi nhuận. Song ngược lại, có những trường hợp tăng chỉ tiêu lợi nhuận nhưng lại không có hiệu quả, ví dụ: để đạt được mức lợi nhuận tăng gấp đôi trong lúc phải sử dụng vốn tăng gấp ba lần, thì đó không phải là hiệu quả kinh tế. Vì thế, hiệu quả kinh tế chỉ có thể có được khi vốn được sử dụng tiết kiệm mà vẫn đảm bảo mức gia tăng lợi nhuận.

Mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đều được phản ánh bằng các chỉ tiêu giá trị, các chỉ tiêu tài chính, bằng các số liệu của kế toán. Với đặc điểm này, người làm công tác tài chính có khả năng phân tích, giám sát các hoạt động kinh doanh, điều chỉnh các quan hệ tỷ lệ, dự báo những xu hướng phát triển để đảm bảo sản xuất kinh doanh với hiệu quả cao, vốn kinh doanh được bảo toàn và tiết kiệm.

1.3.2.3. Tài chính doanh nghiệp được sử dụng như một công cụ để kích thích, thúc đẩy sản xuất kinh doanh

Trong điều kiện nền kinh tế hiện nay các quan hệ tài chính doanh nghiệp được mở ra trên một phạm vi rộng lớn. Đó là những quan hệ với hệ thống ngân hàng thương mại, với các tổ chức tài chính trung gian khác, các thành viên góp vốn đầu tư liên doanh, các cổ đông, các khách hàng mua bán sản phẩm, dịch vụ và những quan hệ tài chính trong nội bộ doanh nghiệp... Những quan hệ tài chính này có thể diễn ra khi cả hai bên cùng có lợi và trong khuôn khổ của pháp luật. Dựa vào khả năng này,



doanh nghiệp có thể sử dụng các công cụ tài chính như: đầu tư, xác định lại suất, cổ tức, giá bán hoặc mua sản phẩm, dịch vụ, tiền lương, tiền thưởng... để kích thích tăng năng suất lao động, kích thích tiêu dùng, kích thích thu hút vốn... nhằm thúc đẩy sự tăng trưởng trong hoạt động kinh doanh.

Trong các biện pháp sử dụng các công cụ tài chính nêu trên, việc sử dụng công cụ đầu tư tài chính thường đem lại hiệu quả kinh tế cao và vững chắc nhất. Đầu tư đổi mới công nghệ, đặc biệt đầu tư vào con người (như nâng cao trình độ của người lao động, quan tâm tới thu nhập và phúc lợi của người lao động...) sẽ tạo ra khả năng rộng lớn để tăng năng suất lao động. Đây là nhân tố hết sức quan trọng nhằm tăng khả năng cạnh tranh và kéo dài chu kỳ sống của doanh nghiệp.

1.3.2.4. Tài chính doanh nghiệp là một công cụ quan trọng để kiểm tra các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

Tình hình tài chính doanh nghiệp là tấm gương phản ánh trung thực mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Thông qua các số liệu kế toán, các chỉ tiêu tài chính như hệ số thanh toán, hiệu quả sử dụng vốn, hệ số sinh lợi, cơ cấu nguồn vốn và cơ cấu vốn và sử dụng vốn... người quản lý doanh nghiệp có thể dễ dàng nhận biết thực trạng tốt xấu trong các khâu của quá trình sản xuất kinh doanh. Với khả năng đó, người quản lý có thể kịp thời phát hiện các khuyết tật và các nguyên nhân của nó để điều chỉnh quá trình kinh doanh nhằm đạt các mục tiêu đã được dự định.

Để sử dụng có hiệu quả công cụ kiểm tra tài chính, đòi hỏi nhà quản lý doanh nghiệp cần tổ chức công tác hạch toán, kế toán, thống kê, xây dựng hệ thống các chỉ tiêu phân tích tài chính và duy trì nề nếp chế độ phân tích hoạt động kinh tế của doanh nghiệp.

1.4. TỔ CHỨC TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

Để sử dụng có hiệu quả công cụ tài chính, phát huy vai trò tích cực của chúng trong sản xuất kinh doanh, cần thiết phải tổ chức tài chính doanh nghiệp.

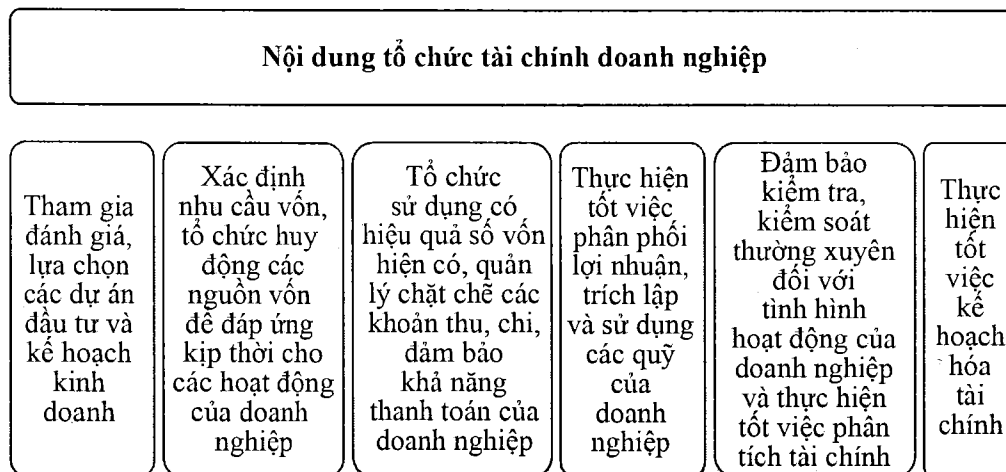
1.4.1. Khái niệm

Tổ chức tài chính doanh nghiệp là việc hoạch định các chiến lược tài chính và hệ thống các biện pháp để thực hiện chiến lược đó nhằm đạt được các mục tiêu kinh doanh của doanh nghiệp trong từng thời kỳ nhất định.

1.4.2. Nội dung tổ chức tài chính doanh nghiệp

Tổ chức tài chính doanh nghiệp là việc xây dựng những nội dung của công tác tài chính và những hình thức, phương pháp thực hiện chúng.

Trong thực tiễn, tổ chức công tác tài chính doanh nghiệp gồm *những nội dung cơ bản* sau:



Hình 1.4: Nội dung tổ chức tài chính doanh nghiệp

Dưới đây, trình bày chi tiết các nội dung trên:

- Tham gia đánh giá, lựa chọn các dự án đầu tư và kế hoạch kinh doanh:

Việc xây dựng, đánh giá và lựa chọn các dự án đầu tư và kinh doanh do nhiều bộ phận trong doanh nghiệp cùng phối hợp thực hiện. Trên góc độ tài chính, điều chủ yếu cần phải xem xét là hiệu quả tài chính của dự án - tức là xem xét cân nhắc giữa chi phí bỏ ra, những rủi ro mà doanh nghiệp có thể gặp phải và khả năng thu lợi nhuận khi thực hiện dự án, dùng thước đo tài chính để lựa chọn được những dự án có mức sinh lợi cao. Vấn đề quan trọng của người quản lý tài chính doanh nghiệp ở đây là xem xét việc sử dụng vốn như thế nào? Trên cơ sở tham gia đánh giá, lựa chọn dự án đầu tư, cần tìm ra hướng phát triển doanh nghiệp. Khi xem xét việc bỏ vốn thực hiện dự án đầu tư, cần chú ý tới việc tăng cường khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp để đảm bảo đạt hiệu quả kinh tế trước mắt và lâu dài.

- Xác định nhu cầu vốn, tổ chức huy động các nguồn vốn để đáp ứng kịp thời cho các hoạt động của doanh nghiệp.

Mọi hoạt động của doanh nghiệp đòi hỏi phải có vốn. Bước vào kinh doanh, tài chính doanh nghiệp phải xác định nhu cầu vốn cần thiết cho các hoạt động của doanh nghiệp trong kỳ. Vốn hoạt động gồm: vốn dài hạn và vốn ngắn hạn. Tiếp theo, phải tổ chức huy động các nguồn vốn để đáp ứng kịp thời, đầy đủ cho các hoạt động của doanh nghiệp. Việc tổ chức huy động các nguồn vốn có ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả của một 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

cầu nguồn vốn, chi phí cho việc sử dụng các nguồn vốn, những điểm lợi và bất lợi của các hình thức huy động...

- Tổ chức sử dụng có hiệu quả số vốn hiện có, quản lý chặt chẽ các khoản thu, chi, đảm bảo khả năng thanh toán của doanh nghiệp:

Tài chính doanh nghiệp phải tìm ra các biện pháp góp phần huy động tối đa số vốn hiện có vào hoạt động kinh doanh, giải phóng kịp thời các khoản vốn còn bị ứ đọng. Theo dõi chặt chẽ và thực hiện tốt việc thu hồi tiền bán sản phẩm, các khoản thu khác, đồng quản lý chặt chẽ các khoản chi tiêu phát sinh trong quá trình hoạt động của doanh nghiệp. Thường xuyên tìm các biện pháp lập lại sự cân bằng giữa thu và chi bằng tiền để đảm bảo cho doanh nghiệp luôn có khả năng thanh toán. Mặt khác, cũng cần xác định rõ các loại chi phí kinh doanh của doanh nghiệp, các khoản thuế mà doanh nghiệp phải nộp, xác định các khoản chi phí nào là chi phí hoạt động kinh doanh, những chi phí nào thuộc về các hoạt động khác. Những chi phí vượt quá mức quy định hay những chi phí đã thuộc về các nguồn kinh phí khác tài trợ, không được tính là chi phí hoạt động kinh doanh.

- Thực hiện tốt việc phân phối lợi nhuận, trích lập và sử dụng các quỹ của doanh nghiệp:

Thực hiện việc 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 của người lao động trong doanh nghiệp. Lợi nhuận là mục tiêu của hoạt động kinh doanh, là chỉ tiêu mà doanh nghiệp phải đặc biệt quan tâm vì nó liên quan đến sự tồn tại, phát triển và mở rộng của doanh nghiệp. Không thể nói doanh nghiệp hoạt động kinh doanh tốt, hiệu quả cao trong khi lợi nhuận hoạt động lại giảm. Doanh nghiệp cần có phương án tối ưu trong việc phân chia lợi nhuận, trong việc định tỷ lệ và hoàn thành các quỹ của doanh nghiệp như: quỹ đầu tư phát triển, quỹ dự phòng tài chính, quỹ khen thưởng phúc lợi...

- Đảm bảo kiểm tra, kiểm soát thường xuyên đối với tình hình hoạt động của doanh nghiệp và thực hiện tốt việc phân tích tài chính:

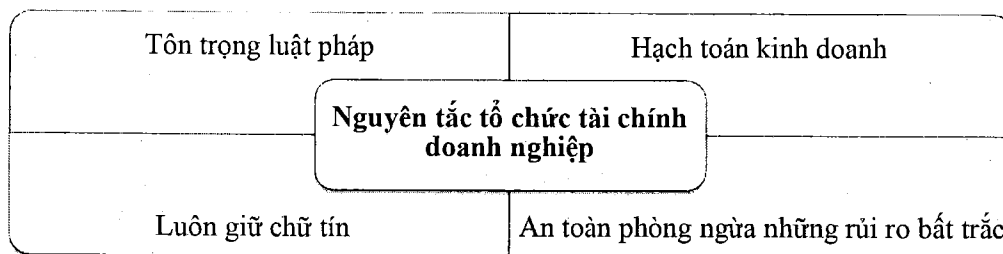
Thông qua tình hình thu chi tiền tệ hàng ngày, tình hình thực hiện các chỉ tiêu tài chính cho phép tài chính doanh nghiệp thường xuyên kiểm tra, kiểm soát tình hình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Mặt khác, định kỳ cần tiến hành phân tích tình tài chính doanh nghiệp, nhằm đánh giá những điểm mạnh, điểm yếu về tình hình tài chính và hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, như khả năng thanh toán, tình hình luân chuyển vốn, hiệu quả hoạt động kinh doanh... từ đó đưa ra những quy định

đúng đắn về sản xuất và tài chính, xây dựng được một kế hoạch tài chính khoa học, đảm bảo mọi tài sản, tiền vốn và mọi nguồn tài chính của doanh nghiệp được sử dụng một cách có hiệu quả nhất.

- *Thực hiện tốt việc kế hoạch hóa tài chính:*

Các hoạt động tài chính của doanh nghiệp cần được dự kiến trước thông qua việc lập kế hoạch tài chính. Thực hiện tốt việc lập kế hoạch tài chính là công việc cần thiết giúp doanh nghiệp có thể chủ động đưa ra các giải pháp kịp thời khi có sự biến động của thị trường. Quá trình thực hiện kế hoạch tài chính là quá trình ra các quyết định tài chính thích hợp nhằm đạt tới các mục tiêu kinh doanh của doanh nghiệp.

1.4.3. Nguyên tắc tổ chức tài chính doanh nghiệp



Hình 1.5: Nguyên tắc tổ chức tài chính doanh nghiệp

Dưới đây, trình bày cụ thể các nguyên tắc trên:

- *Nguyên tắc tôn trọng luật pháp.*

Mục tiêu chung của các doanh nghiệp là đều hướng vào lợi nhuận tối đa. Để đạt được lợi nhuận tối đa các doanh nghiệp có thể không từ bỏ bất cứ một điều gì, kể cả điều đó có phương hại đến lợi ích quốc gia, đến lợi ích của các doanh nghiệp khác, từ đó sẽ dẫn đến sự hỗn loạn trật tự xã hội. Vì vậy, song song với bàn tay vô hình của nền kinh tế thị trường, dút khoát phải có "bàn tay hữu hình" của Nhà nước để điều chỉnh nền kinh tế. Do đó Nhà nước phải sử dụng các công cụ quản lý vĩ mô như: luật pháp, các chính sách tài chính, tiền tệ, giá cả,... Một mặt tạo điều kiện kích thích mở rộng đầu tư, tạo môi trường kinh doanh, mặt khác tạo ra khuôn khổ luật pháp kinh doanh chặt chẽ. Cho nên nguyên tắc hàng đầu của tổ chức tài chính doanh nghiệp phải là tôn trọng luật pháp.

- *Nguyên tắc hạch toán kinh doanh*

Hạch toán kinh doanh tức là dùng tiền làm thước đo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh, lấy thu nhập bù đắp chi phí đảm bảo kinh doanh có lãi. Để thực hiện được yêu cầu đó, việc tổ chức công tác tài chính doanh nghiệp phải hướng vào hàng loạt các biện pháp như: chủ động tận dụng khai thác các nguồn vốn, bảo toàn

và phát huy hiệu quả đồng vốn,... Tất cả đều nhằm mục đích kinh doanh phải có hiệu quả.

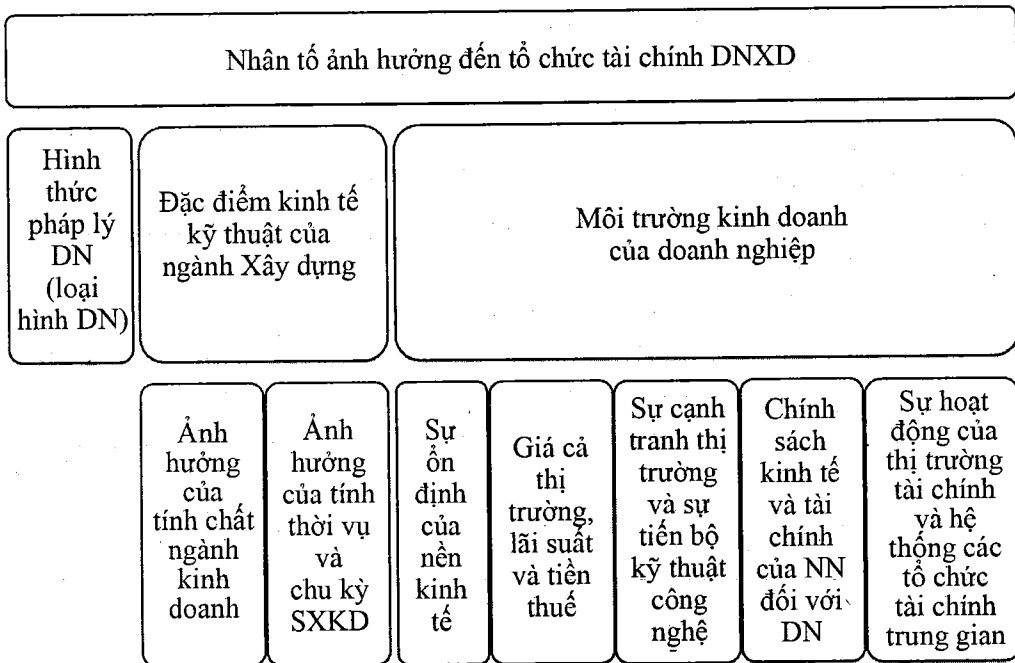
- Công tác tổ chức tài chính phải luôn giữ chữ tín

Chữ tín không chỉ là một tiêu chuẩn đạo đức đời thường, mà còn là một nguyên tắc nghiêm ngặt trong kinh doanh nói chung, trong tổ chức tài chính doanh nghiệp nói riêng. Để giữ chữ tín cần nghiêm túc tôn trọng kỷ luật thanh toán, tôn trọng các điều khoản ghi trong hợp đồng, tôn trọng các cam kết trong liên doanh, góp vốn và phân chia lợi nhuận. Đồng thời cũng phải tinh táo để đề phòng sự bội tín của đối phương nhằm đảm bảo an toàn về vốn

- Nguyên tắc an toàn phòng ngừa những rủi ro bất trắc

Nguyên tắc này cần được quán triệt trong mọi khâu của công tác tổ chức tài chính doanh nghiệp, như: an toàn trong việc chọn nguồn vốn, an toàn trong góp vốn, an toàn trong sử dụng vốn,.. Để đảm bảo an toàn, trước khi ra một quyết định tài chính cần cân nhắc, xem xét trên nhiều phương án. Có thể chấp nhận một phương án đầu tư mang lại lợi nhuận vừa phải nhưng vững chắc còn hơn một phương án có lợi nhuận cao nhưng mạo hiểm.

1.4.4. Những nhân tố ảnh hưởng đến tổ chức tài chính doanh nghiệp



Hình 1.6: Nhân tố ảnh hưởng đến tổ chức tài chính DNXD

Mô hình tổ chức tài chính doanh nghiệp không nên xem xét ở trạng thái tĩnh mà nó luôn ở trạng thái vận động. Tuy những điều kiện và hoàn cảnh cụ thể mà có

những mô hình tổ chức tài chính khác nhau. Tuy nhiên, các mô hình tổ chức tài chính doanh nghiệp đều chịu ảnh hưởng bởi các nhân tố chủ yếu (hình 1.6).

1.4.4.1. Hình thức pháp lý tổ chức doanh nghiệp (loại hình doanh nghiệp)

Theo hình thức pháp lý tổ chức doanh nghiệp hiện hành ở nước ta có các loại hình doanh nghiệp chủ yếu sau:

- Doanh nghiệp Nhà nước.
- Công ty cổ phần.
- Công ty trách nhiệm hữu hạn.
- Doanh nghiệp tư nhân.
- Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.

Những đặc điểm riêng về mặt hình thức pháp lý tổ chức doanh nghiệp giữa các doanh nghiệp trên có ảnh hưởng rất lớn đến tổ chức tài chính của doanh nghiệp như:

- Tổ chức và huy động vốn
- Phân phối lợi nhuận

1.4.4.2. Đặc điểm kinh tế kỹ thuật của ngành kinh doanh

Đặc điểm về kinh tế kỹ thuật của ngành có ảnh hưởng không nhỏ tới tài chính doanh nghiệp. Những ảnh hưởng đó thể hiện:

- *Ảnh hưởng của tính chất ngành kinh doanh*: thể hiện trong thành phần và cơ cấu, quy mô vốn kinh doanh của doanh nghiệp do đó ảnh hưởng tới tốc độ luân chuyển vốn, ảnh hưởng tới đầu tư,...

- *Ảnh hưởng của tính thời vụ và chu kỳ sản xuất kinh doanh*: thời vụ và chu kỳ sản xuất kinh doanh (chu kỳ ngắn hoặc dài) ảnh hưởng đến nhu cầu vốn và doanh thu tiêu thụ sản phẩm.

1.4.4.3. Môi trường kinh doanh của doanh nghiệp

Môi trường kinh doanh bao gồm tất cả những điều kiện bên ngoài ảnh hưởng tới hoạt động của doanh nghiệp, có tác động mạnh đến mọi hoạt động của doanh nghiệp trong đó hoạt động tài chính, cụ thể:

- *Sự ổn định của nền kinh tế*: có ảnh hưởng trực tiếp tới mức doanh thu. Khi doanh thu tăng sẽ dẫn đến việc tăng tài sản, tăng nguồn phải thu.. từ đó ảnh hưởng tới nhu cầu vốn; ảnh hưởng tới chi phí đầu tư; chi phí trả lãi tiền vay.

- *Ảnh hưởng của giá cả thị trường, lãi suất và tiền thuế*: Sự tăng giảm lãi suất và giá cổ phiếu ảnh hưởng tới sự tăng, giảm chi phí tài chính và sự hấp dẫn của các hình thức tài trợ khác nhau. Sự tăng, giảm thuế ảnh hưởng trực tiếp tới tình hình kinh doanh, tới khả năng thu hút đầu tư,...

- *Sự cạnh tranh trên thị trường và sự tiến bộ kỹ thuật công nghệ*: Sự cạnh tranh về sản phẩm đang sản xuất và các sản phẩm tương lai giữa các doanh nghiệp có ảnh hưởng lớn tới kinh tế, tài chính của doanh nghiệp và có liên quan chặt chẽ đến khả năng tài trợ để doanh nghiệp tồn tại và tăng trưởng trong nền kinh tế luôn biến đổi.

Sự tiến bộ công nghệ đòi hỏi doanh nghiệp phải đổi mới công nghệ, quản lý xem xét và đánh giá lại toàn bộ tình hình tài chính, khả năng thích ứng với thị trường. từ đó đề ra những chính sách thích hợp cho doanh nghiệp.

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

- *Sự hoạt động của thị trường tài chính và hệ thống các tổ chức tài chính trung gian*: Hoạt động của doanh nghiệp gắn liền với thị trường tài chính, nơi mà doanh nghiệp có thể huy động vốn hay đầu tư những khoản tài chính tạm thời nhàn rỗi. Sự phát triển của thị trường tài chính làm nảy sinh các công cụ tài chính mới, doanh nghiệp có thể sử dụng để huy động vốn đầu tư. Sự phát triển và hoạt động có hiệu quả của các tổ chức tài chính trung gian như ngân hàng thương mại, công ty tài chính... cũng tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp huy động vốn.

Khi xem xét tác động của môi trường khi doanh, không chỉ ở phạm vi trong nước mà cần phân tích đánh giá cả môi trường khu vực và trên thế giới, vì biến động về kinh tế - tài chính trong khu vực và trên thế giới tác động không nhỏ đến hoạt động kinh doanh của một nước.

Chương 2

QUẢN LÝ VÀ SỬ DỤNG VỐN TRONG DOANH NGHIỆP XÂY DỰNG

2.1. VỐN VÀ ĐẦU TƯ VỐN TRONG DOANH NGHIỆP XÂY DỰNG

2.1.1. Vốn và phân loại vốn trong doanh nghiệp

2.1.1.1. Tổng quan về vốn của doanh nghiệp

Có nhiều khái niệm của nhiều tác giả khác nhau về vốn của doanh nghiệp:

Vốn là số tiền mà doanh nghiệp nắm trong tay trong suốt thời gian tồn tại để thực hiện công việc kinh doanh của mình. Về mặt tài chính, vốn được chia ra làm nhiều loại theo mục đích và thời gian sử dụng. Về mặt pháp lý, vốn được chia theo nguồn gốc tạo lập, do người sở hữu doanh nghiệp bỏ vào hay do doanh nghiệp đứng ra vay. Tiền mà người sở hữu doanh nghiệp bỏ vào lúc ban đầu tạo nên vốn điều lệ, hay vốn tự có của doanh nghiệp. Số vốn này cộng với tiền đi vay tạo nên nguồn tài chính của doanh nghiệp.

Theo nghĩa rộng, *vốn của doanh nghiệp bao gồm tất cả các yếu tố cần thiết để khởi sự, vận hành doanh nghiệp, đó là đất đai, nhà cửa, máy móc, dụng cụ, vật tư, tiền mặt, các loại chứng khoán...* Tuy nhiên, như trên đã nói, vốn thường được hiểu theo nghĩa tiền bạc nên việc tạo lập cũng như vận hành doanh nghiệp phần nhiều được coi là nghiệp vụ tài chính. Và lại, các yếu tố vật chất kể trên có thể dùng tiền để mua được. Do đó, vốn có nghĩa là tiền bạc và tín dụng cần thiết để khởi sự và vận hành doanh nghiệp.

Theo nghĩa hẹp, *vốn là một khối lượng tiền tệ nào đó được ném vào lưu thông nhằm mục đích kiếm lời.* Số tiền đó được sử dụng muôn hình, muôn vẻ, nhưng suy cho cùng là mua sắm về tư liệu sản xuất và trả công cho người lao động nhằm hoàn thành công việc SXKD hay dịch vụ nào đó với mục đích là thu về số tiền lớn hơn số tiền ban đầu.

2.1.1.2. Đặc trưng của vốn trong doanh nghiệp

- Vốn phải đại diện cho một lượng tài sản nhất định.

- Vốn phải được tích tụ và tập trung với một lượng nhất định mới có thể phát huy tác dụng để đầu tư vào sản xuất kinh doanh.

- Vốn là một loại hàng hoá đặc biệt có thể mua hoặc bán quyền sở hữu, quyền sử dụng vốn trên thị trường tạo nên sự hoạt động của thị trường vốn, thị trường tài chính.

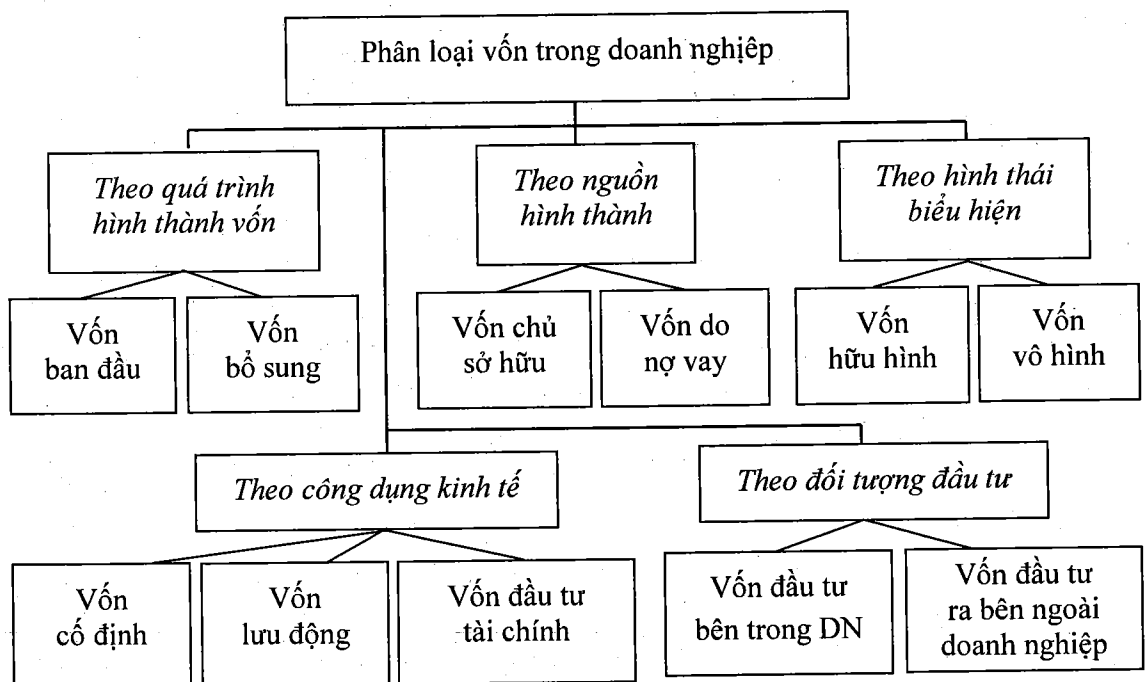
- Vốn sau khi ứng ra và được sử dụng vào sản xuất kinh doanh, sau một chu kỳ hoạt động phải được thu về để ứng tiếp cho chu kỳ hoạt động sau. Nó không bị tiêu mất đi như một số quỹ khác trong doanh nghiệp.

- Vốn phải được vận động để sinh lợi. Cách vận động và phương thức vận động của vốn do phương thức đầu tư kinh doanh quyết định.

- Mục đích của sự vận động của vốn là để sinh lợi, trong quá trình vận động, đồng vốn có thể thay đổi hình thái biểu hiện, nhưng điểm xuất phát và điểm cuối cùng của vòng tuần hoàn phải là giá trị - là tiền. Đồng tiền phải quay về nơi xuất phát với giá trị lớn hơn

2.1.2. Phân loại vốn trong doanh nghiệp xây dựng

Việc phân loại vốn trong doanh nghiệp nói chung, các doanh nghiệp xây dựng nói riêng được dựa vào các căn cứ khác nhau:



Hình 2.1: Phân loại vốn trong doanh nghiệp xây dựng

a. Xét theo quá trình hình thành vốn, thì vốn của doanh nghiệp xây dựng được chia ra thành vốn ban đầu và vốn bổ sung.

Vốn ban đầu hay vốn điều lệ là số vốn mà chủ sở hữu bỏ ra khi mới thành lập. Số vốn này lớn hay nhỏ tùy thuộc vào loại hình, quy mô... của từng doanh nghiệp.

Vốn bổ sung là vốn do doanh nghiệp huy động tăng thêm trong quá trình kinh doanh bằng nhiều nguồn khác nhau.

b. Xét theo nguồn hình thành vốn, thì vốn của doanh nghiệp xây dựng bao gồm vốn chủ sở hữu và các khoản nợ phải trả.

Vốn chủ sở hữu: là số vốn do chủ sở hữu doanh nghiệp đầu tư vào. Nếu là doanh nghiệp Nhà nước thì là số vốn do nhà nước đầu tư; nếu là công ty cổ phần thì là số vốn do các cổ đông đầu tư; nếu là công ty trách nhiệm hữu hạn là số vốn do các thành viên góp vào,...

Các khoản nợ phải trả: là số vốn do doanh nghiệp huy động bằng cách đi vay hoặc phát hành trái phiếu và các khoản vốn chiếm dụng.

c. Nếu theo hình thái biểu hiện, vốn của doanh nghiệp xây dựng bao gồm vốn hữu hình và vốn vô hình.

Vốn hữu hình là giá trị của những tài sản vật chất và tài sản tài chính (biểu hiện bằng tiền của các máy móc, thiết bị, nhà cửa, vật kiến trúc, nguyên vật liệu, công cụ...) mà doanh nghiệp đang nắm giữ để sử dụng vào hoạt động kinh doanh.

Vốn vô hình, là giá trị của những tài sản không tồn tại dưới dạng vật thể, gồm: danh tiếng doanh nghiệp, nhãn mác sản phẩm, uy tín của doanh nghiệp, tên thương mại, lợi thế kinh doanh, sự trung thành của khách hàng, tài năng của nhà quản lý, trình độ lành nghề của công nhân và các quan hệ bên ngoài doanh nghiệp (hay còn được gọi là vốn quan hệ).

d. Theo đối tượng đầu tư, thì vốn chia làm hai loại: vốn của doanh nghiệp bao gồm: vốn đầu tư bên trong doanh nghiệp và vốn đầu tư bên ngoài doanh nghiệp

Vốn đầu tư bên trong doanh nghiệp tạo nên các TSCĐ, TSLĐ và các tài sản tài chính khác.

Vốn đầu tư bên ngoài doanh nghiệp, gồm các khoản đầu tư ngắn hạn và đầu tư dài hạn như góp vốn liên doanh, mua cổ phiếu, trái phiếu của doanh nghiệp khác hay của Nhà nước.

e. Theo công dụng kinh tế, thì vốn của doanh nghiệp xây dựng thông thường bao gồm: vốn cố định, vốn lưu động và vốn đầu tư tài chính.

- *Vốn cố định* là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ tài sản cố định của doanh nghiệp. Hay có thể nói TSCĐ là hình thái vật chất của vốn cố định.

- *Vốn lưu động* là biểu hiện bằng tiền của các tài sản lưu động (TSLĐ) của doanh nghiệp. Nó là một bộ phận của vốn kinh doanh được doanh nghiệp ứng ra để mua

sắm các TSLĐ sản xuất và tài sản lưu thông nhằm phục vụ cho quá trình SXKD của doanh nghiệp trong thời kỳ nhất định.

- *Vốn đầu tư tài chính* là một bộ phận của vốn kinh doanh của doanh nghiệp được đầu tư ra bên ngoài nhằm mục đích sinh lợi.

Tóm lại, *vốn của doanh nghiệp xây dựng*, như đã phân tích ở trên, là *biểu hiện bằng tiền của toàn bộ tài sản hữu hình và vô hình được đầu tư vào kinh doanh nhằm mục đích sinh lợi*. Tùy theo từng loại hình doanh nghiệp mà quy mô và cơ cấu vốn cũng khác nhau. Trong thực tế, cách phân loại theo công dụng kinh tế được sử dụng khá phổ biến, biểu hiện tương đối rõ nét. Theo đó, vốn của doanh nghiệp xây dựng bao gồm ba thành phần: Vốn cố định, vốn lưu động và vốn đầu tư tài chính.

2.1.2. Đầu tư vốn trong doanh nghiệp

2.1.2.1. Khái niệm

Đầu tư vốn là hành động chủ quan có cân nhắc của người quản lý trong việc bỏ vốn vào mục tiêu kinh doanh nào đó với hy vọng sẽ đưa lại hiệu quả cao trong tương lai.

Vốn đầu tư là số vốn được dùng vào kinh doanh trong một lĩnh vực nhất định nhằm mục đích sinh lợi.

2.1.2.2. Hình thức đầu tư vốn trong doanh nghiệp

Đối với một doanh nghiệp sản xuất kinh doanh thông thường có 2 hướng đầu tư là: đầu tư bên trong và đầu tư bên ngoài.

- *Đầu tư bên trong*: Là những khoản đầu tư để mua sắm các yếu tố của quá trình sản xuất kinh doanh:

+ *Đối với doanh nghiệp mới khởi nghiệp*: Đầu tư bên trong là việc đầu tư xây dựng, mua sắm TSCĐ, nguyên vật liệu, công cụ, dụng cụ, các chi phí về thủ tục kinh doanh (lệ phí trước bạ, chi phí khai trương,...)

+ *Đối với doanh nghiệp đang hoạt động*: Thì tùy theo tình hình sản xuất kinh doanh, khả năng cạnh tranh trên thị trường, doanh nghiệp có thể đầu tư để tăng khả năng sản xuất kinh doanh, đổi mới sản phẩm, đổi mới quy trình công nghệ, đổi mới thiết bị,....

- *Đầu tư bên ngoài*: Được thực hiện dưới các hình thức, như: góp vốn, mua cổ phiếu, trái phiếu,....

Dù đầu tư bên trong hay bên ngoài, trước khi ra quyết định đầu tư, cần *lưu ý các yếu tố sau*:

- Khả năng doanh lợi có thể đạt được.

- Thời gian thu hồi vốn.
- Dự kiến chủng loại và số lượng sản phẩm sản xuất và khả năng tiêu thụ.
- Khả năng cung cấp nguyên, vật liệu cho sản xuất.
- Lựa chọn công nghệ.
- Tổng nhu cầu vốn đầu tư và khả năng đáp ứng.

2.2. VỐN CỔ ĐỊNH TRONG DOANH NGHIỆP XÂY DỰNG

2.2.1. Khái niệm, đặc điểm, phân loại vốn cố định và tài sản cố định

2.2.1.1. Khái niệm và đặc điểm

a. Khái niệm

Vốn cố định là biểu hiện bằng tiền của TSCĐ trong doanh nghiệp. Hoặc vốn cố định là một bộ phận của vốn sản xuất kinh doanh, được doanh nghiệp ứng ra để mua sắm, xây dựng các TSCĐ hữu hình hoặc những chi phí đầu tư cho những TSCĐ vô hình. Là khoản vốn ứng trước về TSCĐ cho nên quy mô của vốn cố định sẽ quyết định quy mô của TSCĐ. Song đặc điểm vận động của TSCĐ lại quyết định đặc điểm tuần hoàn và chu chuyển của vốn cố định.

Tài sản cố định những tư liệu lao động đáp ứng 2 điều kiện:

- (1) Có thời gian sử dụng từ trên 1 năm;
- (2) Tiêu chuẩn giá trị: Phải có giá tối thiểu ở một mức nhất định do Nhà nước quy định phù hợp với tình hình kinh tế của đất nước trong từng thời kỳ. Tại thời điểm hiện tại theo quy định là 30 triệu đồng.

TSCĐ của doanh nghiệp gồm hai loại: TSCĐ hữu hình và TSCĐ vô hình.

Tiêu chuẩn nhận biết tài sản cố định hữu hình (TSCĐHH):

Tư liệu lao động là những tài sản hữu hình có kết cấu độc lập, hoặc là một hệ thống gồm nhiều bộ phận tài sản riêng lẻ liên kết với nhau để cùng thực hiện một hay một số chức năng nhất định mà nếu thiếu bất kỳ một bộ phận nào thì cả hệ thống không thể hoạt động được, nếu thoả mãn đồng thời cả ba tiêu chuẩn dưới đây thì được coi là tài sản cố định:

- (1) Chắc chắn thu được lợi ích kinh tế trong tương lai từ việc sử dụng tài sản đó;
- (2) Có thời gian sử dụng trên 1 năm trở lên;
- (3) Nguyên giá tài sản phải được xác định một cách tin cậy và có giá trị từ 30.000.000 đồng (ba mươi triệu đồng) trở lên.

Trường hợp một hệ thống gồm nhiều bộ phận tài sản riêng lẻ liên kết với nhau, trong đó mỗi bộ phận cấu thành có thời gian sử dụng khác nhau và nếu thiếu một bộ

phần nào đó mà cả hệ thống vẫn thực hiện được chức năng hoạt động chính của nó nhưng do yêu cầu quản lý, sử dụng tài sản cố định đòi hỏi phải quản lý riêng từng bộ phận tài sản thì mỗi bộ phận tài sản đó nếu cùng thoả mãn đồng thời ba tiêu chuẩn của tài sản cố định được coi là một tài sản cố định hữu hình độc lập.

Tiêu chuẩn nhận biết TSCĐ vô hình (TSCĐVH):

Mọi khoản chi phí thực tế mà doanh nghiệp đã chi ra thoả mãn đồng thời cả ba tiêu chuẩn trên, mà không hình thành TSCĐ hữu hình được coi là TSCĐ vô hình.

Những khoản chi phí không đồng thời thoả mãn cả ba tiêu chuẩn nêu trên thì được hạch toán trực tiếp hoặc được phân bổ dần vào chi phí kinh doanh của doanh nghiệp.

Riêng các chi phí phát sinh trong giai đoạn triển khai được ghi nhận là TSCĐ vô hình tạo ra từ nội bộ doanh nghiệp nếu thoả mãn đồng thời bảy điều kiện sau:

- (1) Tính khả thi về mặt kỹ thuật đảm bảo cho việc hoàn thành và đưa tài sản vô hình vào sử dụng theo dự tính hoặc để bán;
- (2) Doanh nghiệp dự định hoàn thành tài sản vô hình để sử dụng hoặc để bán;
- (3) Doanh nghiệp có khả năng sử dụng hoặc bán tài sản vô hình đó;
- (4) Tài sản vô hình đó phải tạo ra được lợi ích kinh tế trong tương lai;
- (5) Có đầy đủ các nguồn lực về kỹ thuật, tài chính và các nguồn lực khác để hoàn tất các giai đoạn triển khai, bán hoặc sử dụng tài sản vô hình đó;
- (6) Có khả năng xác định một cách chắc chắn toàn bộ chi phí trong giai đoạn triển khai để tạo ra tài sản vô hình đó;
- (7) Ước tính có đủ tiêu chuẩn về thời gian sử dụng và giá trị theo quy định cho tài sản cố định vô hình.

Chi phí thành lập doanh nghiệp, đào tạo nhân viên, quảng cáo phát sinh trước khi thành lập doanh nghiệp, chi phí cho giai đoạn nghiên cứu, chuyển dịch địa điểm, lợi thế thương mại không phải là TSCĐVH mà được phân bổ dần vào chi phí kinh doanh, thời gian tối đa không quá 3 năm kể từ khi doanh nghiệp bắt đầu hoạt động.

b. Đặc điểm

Trong quá trình sản xuất kinh doanh nhìn chung TSCĐ không thay đổi hình thái hiện vật, nhưng năng lực sản xuất và kèm theo đó là giá trị bị giảm dần. Từ đó ta thấy TSCĐ có những đặc điểm sau:

- Tham gia vào nhiều chu kỳ sản xuất kinh doanh.
- Giá trị được chuyển dần vào giá thành sản phẩm.
- Có giá trị lớn.
- Thời gian sử dụng dài (trên 1 năm).

Đặc điểm vận động của vốn cố định: Khi tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh vốn cố định bị tách ra thành 2 phần:

- Một bộ phận giá trị tương ứng với giá trị hao mòn của TSCĐ sẽ ra nhập vào giá thành sản phẩm và tích lũy lại khi sản phẩm được tiêu thụ và tạo thành một quỹ - gọi là quỹ khấu hao.

- Bộ phận thứ hai đặc trưng cho phần giá trị còn lại của TSCĐ

Các chu kỳ sản xuất kinh doanh cứ kế tiếp nhau, phần thứ nhất của VCD - quỹ khấu hao ngày một gia tăng. Phần thứ hai - Giá trị còn lại của TSCĐ lại giảm dần. Sự biến thiên đó được kết thúc khi TSCĐ đã khấu hao hết - phần giá trị còn lại được chuyển toàn bộ sang quỹ khấu hao, đó là lúc kết thúc một vòng luân chuyển của VCD.

Một số đặc điểm của TSCĐ trong các doanh nghiệp xây dựng:

- TSCĐ trong doanh nghiệp xây dựng phần lớn là các máy móc thiết bị lưu động, không cần nhà xưởng kiên cố bao che, nên phần giá trị máy móc thiết bị lớn hơn phần giá trị nhà xưởng bao che.

- TSCĐ trong doanh nghiệp xây dựng phần lớn là máy móc thiết bị lưu động, nên phần giá trị của TSCĐ tự di chuyển thường lớn hơn so với các ngành khác

- Cơ cấu TSCĐ của doanh nghiệp xây dựng luôn biến động, nó phụ thuộc vào nhiều nhân tố, như: loại hình xây dựng, địa điểm xây dựng, trình độ tập trung hoá, chuyên môn hoá

- Tỷ trọng TSCĐ trong tổng tài sản của doanh nghiệp có xu hướng giảm bởi các tổ chức cho thuê máy ra đời.

2.2.1.2. Phân loại tài sản cố định

a. Theo tình hình sử dụng

TSCĐ trong doanh nghiệp chia làm 4 loại:

- *TSCĐ dùng trong sản xuất kinh doanh chính:* những TSCĐ sử dụng trực tiếp cho hoạt động xây dựng công trình.

- *TSCĐ dùng ngoài sản xuất kinh doanh chính:* Là những TSCĐ dùng cho những hoạt động SXKD phụ và phụ trợ và những TSCĐ không có tính chất sản xuất.

- *TSCĐ chưa dùng hoặc không cần dùng:* Là những TSCĐ dùng để dự trữ hoặc không phù hợp với cơ cấu SXKD của doanh nghiệp.

- *TSCĐ chờ thanh lý:* Là những TSCĐ đã hư hỏng hoặc quá lạc hậu.

b. Theo tính chất sở hữu

TSCĐ của doanh nghiệp được chia thành 2 loại:

- *TSCĐ thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp*: Là những TSCĐ do doanh nghiệp tự đầu tư mua sắm bằng nguồn vốn chủ sở hữu hoặc nguồn vốn do doanh nghiệp huy động.

- *TSCĐ thuê ngoài*: Là những TSCĐ doanh nghiệp thuê của các doanh nghiệp khác, bao gồm: TSCĐ thuê tài chính và TSCĐ thuê hoạt động.

c. Theo hình thái biểu hiện

TSCĐ của doanh nghiệp được chia thành 2 loại:

- *TSCĐ hữu hình*: Là những TSCĐ có hình thái vật chất cụ thể, bao gồm: nhà cửa, vật kiến trúc, máy móc thiết bị, phương tiện vận tải,...

Tài sản cố định hữu hình được phân loại như sau:

Loại 1: Nhà cửa, vật kiến trúc: là tài sản cố định của doanh nghiệp được hình thành sau quá trình thi công xây dựng như trụ sở làm việc, nhà kho, hàng rào, tháp nước, sân bãi, các công trình trang trí cho nhà cửa, đường xá, cầu cống, đường sắt, đường băng sân bay, cầu tàu, cầu cảng, ụ triển đà.

Loại 2: Máy móc, thiết bị: là toàn bộ các loại máy móc, thiết bị dùng trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp như máy móc chuyên dùng, thiết bị công tác, giàn khoan trong lĩnh vực dầu khí, cần cẩu, dây truyền công nghệ, những máy móc đơn lẻ.

Loại 3: Phương tiện vận tải, thiết bị truyền dẫn: là các loại phương tiện vận tải gồm phương tiện vận tải đường sắt, đường thủy, đường bộ, đường không, đường ống và các thiết bị truyền dẫn như hệ thống thông tin, hệ thống điện, đường ống nước, băng tải.

Loại 4: 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 phục vụ quản lý, thiết bị điện tử, thiết bị, dụng cụ đo lường, kiểm tra chất lượng, máy hút âm, hút bụi, chống mối mọt.

Loại 5: Vườn cây lâu năm, súc vật làm việc và/hoặc cho sản phẩm: là các vườn cây lâu năm như vườn cà phê, vườn chè, vườn cao su, vườn cây ăn quả, thâm cỏ, thâm cây xanh...; súc vật làm việc và/ hoặc cho sản phẩm như đàn voi, đàn ngựa, đàn trâu, đàn bò...

Loại 6: 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.

- *TSCĐ vô hình*: Là những TSCĐ không có hình thái vật chất cụ thể, nó thể hiện một lượng giá trị mà doanh nghiệp đã đầu tư chi trả, nhằm có được các lợi ích hoặc

các nguồn có tính chất kinh tế, mà giá trị của chúng xuất phát từ các đặc quyền hoặc quyền của doanh nghiệp. Mặc dầu bản thân chúng không có hình dạng nhưng có thể chứng minh sự hiện diện của chúng bằng các vật hữu hình như: giấy chứng nhận, hoá đơn hay các văn bản có liên quan, bao gồm: quyền sử dụng đất, quyền phát hành, bằng sáng chế phát minh, tác phẩm văn học, nghệ thuật, khoa học, sản phẩm, kết quả của cuộc biểu diễn nghệ thuật, bản ghi âm, ghi hình, chương trình phát sóng, tín hiệu vệ tinh mang chương trình được mã hoá, kiểu dáng công nghiệp, thiết kế bố trí mạch tích hợp bán dẫn, bí mật kinh doanh, nhãn hiệu, tên thương mại và chỉ dẫn địa lý, giống cây trồng và vật liệu nhân giống.

2.2.2. Hao mòn và khấu hao tài sản cố định trong doanh nghiệp

2.2.2.1. Hao mòn tài sản cố định

Trong quá trình tham gia vào sản xuất kinh doanh, nhìn chung TSCĐ không bị thay đổi hình thái hiện vật, nhưng năng lực sản xuất và kèm theo đó là giá trị của chúng bị giảm dần. Có hiện tượng đó là do trong quá trình tham gia vào sản xuất kinh doanh, TSCĐ đã bị hao mòn.

Hao mòn tài sản cố định là sự giảm dần giá trị sử dụng và giá trị của tài sản cố định do tham gia vào hoạt động sản xuất kinh doanh, do bào mòn của tự nhiên, do tiến bộ kỹ thuật... trong quá trình hoạt động của tài sản cố định.

Có 2 loại hao mòn: hao mòn hữu hình và hao mòn vô hình

- *Hao mòn hữu hình*: là hao mòn có liên quan đến việc giảm giá trị sử dụng của TSCĐ do cơ học, ma sát, nhiệt độ,...

- *Hao mòn vô hình*: Là hao mòn có liên quan đến việc mất giá của TSCĐ. Biểu hiện của hao mòn là rất đa dạng, TSCĐ có thể bị mất giá do nhiều nguyên nhân:

+ TSCĐ cũ bị mất giá do có TSCĐ mới được sản xuất ra với giá như cũ, nhưng năng lực sản xuất cao hơn.

+ TSCĐ cũ bị mất giá do TSCĐ mới được sản xuất ra có công suất bằng TSCĐ cũ, nhưng giá lại rẻ hơn.

+ TSCĐ cũ bị mất giá do sản phẩm mà nó làm ra không còn hợp với thị hiếu của thị trường.

+ TSCĐ bị mất giá do nguyên, vật liệu sản xuất bị thay đổi, năng lượng, nhiên liệu được thay thế bằng loại khác.

Ở đây cần lưu ý: Đối với TSCĐ hữu hình thì chịu tác động của cả 2 loại hao mòn còn TSCĐ vô hình thì chỉ chịu tác động của hao mòn vô hình, như: quyền sử dụng đất bị giảm giá do môi trường kinh doanh thay đổi, các bản quyền, phát minh bị mất giá do bị lạc hậu,...

2.2.2.2. *Khấu hao tài sản cố định*

2.2.2.2.1. *Quy định về trích khấu hao tài sản cố định*

Để thu hồi lại giá trị do sự hao mòn của tài sản cố định (TSCĐ), cần phải tiến hành khấu hao TSCĐ, khấu hao TSCĐ là sự phân bổ dần giá trị TSCĐ vào chi phí sản xuất, giá thành sản phẩm nhằm tái sản xuất TSCĐ sau khi hết thời gian sử dụng.

Hoặc khấu hao là biện pháp chủ quan trong quản lý nhằm thu hồi lại giá trị đã hao mòn của TSCĐ.

Hoặc khấu hao TSCĐ là việc tính toán và phân bổ một cách có hệ thống nguyên giá của TSCĐ vào chi phí sản xuất kinh doanh trong thời gian trích khấu hao của tài sản cố định.

Một số quy định về trích khấu hao:

- Tất cả TSCĐ hiện có của doanh nghiệp đều phải trích khấu hao, trừ những TSCĐ sau đây:

+ TSCĐ đã khấu hao hết giá trị nhưng vẫn đang sử dụng vào hoạt động sản xuất kinh doanh.

+ TSCĐ khấu hao chưa hết bị mất.

+ TSCĐ khác do doanh nghiệp quản lý mà không thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp (trừ TSCĐ thuê tài chính).

+ TSCĐ không được quản lý, theo dõi, hạch toán trong sổ sách kế toán của doanh nghiệp.

+ TSCĐ sử dụng trong các hoạt động phúc lợi phục vụ người lao động của doanh nghiệp (trừ các TSCĐ phục vụ cho người lao động làm việc tại doanh nghiệp như: nhà nghỉ giữa ca, nhà ăn giữa ca, nhà thay quần áo, nhà vệ sinh, bể chứa nước sạch, nhà để xe, phòng hoặc trạm y tế để khám chữa bệnh, xe đưa đón người lao động, cơ sở đào tạo, dạy nghề, nhà ở cho người lao động do doanh nghiệp đầu tư xây dựng).

+ TSCĐ từ nguồn viện trợ không hoàn lại sau khi được cơ quan có thẩm quyền bàn giao cho doanh nghiệp để phục vụ công tác nghiên cứu khoa học.

+ TSCĐ vô hình là quyền sử dụng đất lâu dài có thu tiền sử dụng đất hoặc nhận chuyển nhượng quyền sử dụng đất lâu dài hợp pháp.

- Các khoản chi phí khấu hao tài sản cố định được tính vào chi phí hợp lý khi tính thuế thu nhập doanh nghiệp thực hiện theo quy định tại các văn bản pháp luật về thuế thu nhập doanh nghiệp.

- Trường hợp TSCĐ sử dụng trong các hoạt động phúc lợi phục vụ cho người lao động của doanh nghiệp có tham gia hoạt động sản xuất kinh doanh thì doanh nghiệp căn cứ vào thời gian và tính chất sử dụng các tài sản cố định này để thực hiện tính và

trích khấu hao vào chi phí kinh doanh của doanh nghiệp và thông báo cho cơ quan thuế trực tiếp quản lý để theo dõi, quản lý.

- TSCĐ chưa khấu hao hết bị mất, bị hư hỏng mà không thể sửa chữa, khắc phục được, doanh nghiệp xác định nguyên nhân, trách nhiệm bồi thường của tập thể, cá nhân gây ra. Chênh lệch giữa giá trị còn lại của tài sản với tiền bồi thường của tổ chức, cá nhân gây ra, tiền bồi thường của cơ quan bảo hiểm và giá trị thu hồi được (nếu có), doanh nghiệp dùng Quỹ dự phòng tài chính để bù đắp. Trường hợp Quỹ dự phòng tài chính không đủ bù đắp, thì phần chênh lệch thiếu doanh nghiệp được tính vào chi phí hợp lý của doanh nghiệp khi xác định thuế thu nhập doanh nghiệp.

- Doanh nghiệp cho thuê TSCĐ hoạt động phải trích khấu hao đối với TSCĐ cho thuê.

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

- Trường hợp đánh giá lại giá trị TSCĐ đã hết khấu hao để góp vốn, điều chuyển khi chia tách, hợp nhất, sáp nhập thì các TSCĐ này phải được các tổ chức định giá chuyên nghiệp xác định giá trị nhưng không thấp hơn 20% nguyên giá tài sản đó. Thời điểm trích khấu hao đối với những tài sản này là thời điểm doanh nghiệp chính thức nhận bàn giao đưa tài sản vào sử dụng và thời gian trích khấu hao từ 3 đến 5 năm. Thời gian cụ thể do doanh nghiệp quyết định nhưng phải thông báo với cơ quan thuế trước khi thực hiện.

Đối với các doanh nghiệp thực hiện cổ phần hóa, thời điểm trích khấu hao của các TSCĐ nói trên là thời điểm doanh nghiệp được cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh chuyển thành công ty cổ phần.

- Các doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thực hiện xác định giá trị doanh nghiệp để cổ phần hoá theo phương pháp dòng tiền chiết khấu (DCF) thì phần chênh lệch tăng của vốn nhà nước giữa giá trị thực tế và giá trị ghi trên sổ sách kế toán không được ghi nhận là TSCĐ vô hình và được phân bổ dần vào chi phí sản xuất kinh doanh trong kỳ nhưng thời gian không quá 10 năm. Thời điểm bắt đầu phân bổ vào chi phí là thời điểm doanh nghiệp chính thức chuyển thành công ty cổ phần (có giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh).

- Việc trích hoặc thôi trích khấu hao TSCĐ được thực hiện bắt đầu từ ngày (theo số ngày của tháng) mà TSCĐ tăng hoặc giảm. Doanh nghiệp thực hiện hạch toán tăng, giảm TSCĐ theo quy định hiện hành về chế độ kế toán doanh nghiệp.

- Đối với các công trình xây dựng cơ bản hoàn thành đưa vào sử dụng, doanh nghiệp đã hạch toán tăng TSCĐ theo giá tạm tính do chưa thực hiện quyết toán. Khi quyết toán công trình xây dựng cơ bản hoàn thành có sự chênh lệch giữa giá trị tạm tính và giá trị quyết toán, doanh nghiệp phải điều chỉnh lại nguyên giá tài sản cố định theo giá trị quyết toán đã được cấp có thẩm quyền phê duyệt. Doanh nghiệp không phải điều chỉnh lại mức chi phí khấu hao đã trích kể từ thời điểm tài sản cố định hoàn thành, bàn giao đưa vào sử dụng đến thời điểm quyết toán được phê duyệt. Chi phí khấu hao sau thời điểm quyết toán được xác định trên cơ sở lấy giá trị quyết toán tài sản cố định được phê duyệt trừ (-) số đã trích khấu hao đến thời điểm phê duyệt quyết toán tài sản cố định chia (:) thời gian trích khấu hao còn lại của tài sản cố định theo quy định.

2.2.2.2.2. Xác định thời gian trích khấu hao của tài sản cố định

a. Xác định thời gian trích khấu hao của tài sản cố định hữu hình:

- Đối với tài sản cố định còn mới (chưa qua sử dụng), doanh nghiệp phải căn cứ vào khung thời gian trích khấu hao tài sản cố định quy định tại Phụ lục 1 ban hành kèm theo Thông tư 45/2013/TT-BTC ngày 25/4/2013 của Bộ Tài chính (theo quy định hiện hành) để xác định thời gian trích khấu hao của tài sản cố định.

- Đối với tài sản cố định đã qua sử dụng, thời gian trích khấu hao của tài sản cố định được xác định như sau:

$$\text{Thời gian trích khấu hao của TSCĐ} = \frac{\text{Giá trị hợp lý của TSCĐ}}{\text{Giá bán của TSCĐ cùng loại mới 100% (hoặc của TSCĐ tương đương trên thị trường)}} \times \text{Thời gian trích khấu hao của TSCĐ mới cùng loại xác định theo Phụ lục 1 (ban hành kèm theo Thông tư 45/2013)}$$

Trong đó: Giá trị hợp lý của TSCĐ là giá mua hoặc trao đổi thực tế (trong trường hợp mua bán, trao đổi), giá trị còn lại của TSCĐ hoặc giá trị theo đánh giá của tổ chức có chức năng thẩm định giá (trong trường hợp được cho, được biếu, được tặng, được cấp, được điều chuyển đến) và các trường hợp khác.

- Thay đổi thời gian trích khấu hao tài sản cố định:

+ Trường hợp doanh nghiệp muốn xác định thời gian trích khấu hao của tài sản cố định mới và đã qua sử dụng khác so với khung thời gian trích khấu hao quy định tại Phụ lục 1 ban hành kèm theo Thông tư 45/2013/TT-BTC ngày 25/4/2013 của Bộ Tài chính (theo quy định hiện hành), doanh nghiệp phải lập phương án thay đổi thời gian trích khấu hao tài sản cố định trên cơ sở giải trình rõ các nội dung sau:

- * Tuổi thọ kỹ thuật của TSCĐ theo thiết kế;
 - * Hiện trạng TSCĐ (thời gian TSCĐ đã qua sử dụng, thể hệ tài sản, tình trạng thực tế của tài sản);
 - * Ảnh hưởng của việc tăng, giảm khấu hao TSCĐ đến kết quả sản xuất kinh doanh và nguồn vốn trả nợ các tổ chức tín dụng.
 - * Đối với các tài sản hình thành từ dự án đầu tư theo hình thức B.O.T, B.C.C thì doanh nghiệp phải bổ sung thêm Hợp đồng đã ký với chủ đầu tư.
- + Thẩm quyền phê duyệt phương án thay đổi thời gian trích khấu hao của tài sản cố định:

* Bộ Tài chính phê duyệt đối với:

Công ty mẹ các Tập đoàn kinh tế, Tổng công ty, công ty do nhà nước nắm giữ từ 51% vốn điều lệ trở lên do các Bộ ngành, Thủ tướng Chính phủ quyết định thành lập.

Các công ty con do Công ty mẹ Tập đoàn kinh tế, Tổng công ty nắm giữ 51% vốn điều lệ trở lên.

* Sở Tài chính các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương phê duyệt đối với các Tổng công ty, công ty độc lập do Ủy ban nhân dân tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương quyết định thành lập, các doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế khác có trụ sở chính trên địa bàn.

Trên cơ sở Phương án thay đổi thời gian trích khấu hao tài sản cố định đã được cấp có thẩm quyền phê duyệt, trong thời hạn 20 ngày kể từ ngày được phê duyệt Phương án, doanh nghiệp phải thông báo với cơ quan thuế trực tiếp quản lý để theo dõi, quản lý.

+ Doanh nghiệp chỉ được thay đổi thời gian trích khấu hao TSCĐ một lần đối với một tài sản. Việc kéo dài thời gian trích khấu hao của TSCĐ bảo đảm không vượt quá tuổi thọ kỹ thuật của TSCĐ và không làm thay đổi kết quả kinh doanh của doanh nghiệp từ lãi thành lỗ hoặc ngược lại tại năm quyết định thay đổi. Trường hợp doanh nghiệp thay đổi thời gian trích khấu hao TSCĐ không đúng quy định thì Bộ Tài chính, cơ quan thuế trực tiếp quản lý yêu cầu doanh nghiệp xác định lại theo đúng quy định.

- Trường hợp có các yếu tố tác động (như việc nâng cấp hay tháo dỡ một hay một số bộ phận của tài sản cố định) nhằm kéo dài hoặc rút ngắn thời gian sử dụng đã xác định trước đó của tài sản cố định, doanh nghiệp tiến hành xác định lại thời gian trích khấu hao của tài sản cố định theo ba tiêu chuẩn nêu trên tại thời điểm hoàn thành nghiệp vụ phát sinh, đồng thời phải lập biên bản nêu rõ các căn cứ làm thay đổi thời gian trích khấu hao, trình cấp có thẩm quyền quyết định theo quy định tại tiết b khoản 3 Điều này.

b. Xác định thời gian trích khấu hao của tài sản cố định vô hình:

- Doanh nghiệp tự xác định thời gian trích khấu hao của tài sản cố định vô hình nhưng tối đa không quá 20 năm.

- Đối với TSCĐ vô hình là giá trị quyền sử dụng đất có thời hạn, quyền sử dụng đất thuê, thời gian trích khấu hao là thời gian được phép sử dụng đất của doanh nghiệp.

- Đối với TSCĐ vô hình là quyền tác giả, quyền sở hữu trí tuệ, quyền đối với giống cây trồng, thì thời gian trích khấu hao là thời hạn bảo hộ được ghi trên văn bằng bảo hộ theo quy định (không được tính thời hạn bảo hộ được gia hạn thêm).

c. Xác định thời gian trích khấu hao của tài sản cố định trong một số trường hợp đặc biệt:

- Đối với dự án đầu tư theo hình thức Xây dựng - Kinh doanh - Chuyển giao (B.O.T); Dự án hợp đồng hợp tác kinh doanh (B.C.C), thì thời gian trích khấu hao tài sản cố định được xác định từ thời điểm đưa tài sản cố định vào sử dụng đến khi kết thúc dự án. Trường hợp các dự án trên có phát sinh doanh thu không đều trong các năm thực hiện dự án mà việc tính khấu hao theo nguyên tắc trên làm ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp thì doanh nghiệp báo cáo Bộ Tài chính xem xét quyết định việc tăng, giảm khấu hao theo quy định hiện hành.

- Đối với dây chuyền sản xuất có tính đặc thù quân sự và trực tiếp thực hiện nhiệm vụ quốc phòng, an ninh tại các công ty quốc phòng, công ty an ninh, thì căn cứ vào quy định hiện hành, Bộ Quốc phòng, Bộ Công An quyết định khung thời gian trích khấu hao của các tài sản này.

2.2.2.2.3. Phương pháp tính số khấu hao

Việc tính khấu hao có thể tiến hành theo nhiều phương pháp như: Phương pháp tuyến tính; phương pháp khấu hao theo số dư giảm dần có điều chỉnh; phương pháp khấu hao theo số lượng, khối lượng sản phẩm. Cụ thể:

a. Phương pháp khấu hao đường thẳng:

Tài sản cố định tham gia vào hoạt động kinh doanh được trích khấu hao theo phương pháp khấu hao đường thẳng.

Doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả kinh tế cao được khấu hao nhanh nhưng tối đa không quá 2 lần mức khấu hao xác định theo phương pháp đường thẳng để nhanh chóng đổi mới công nghệ. Tài sản cố định tham gia vào hoạt động kinh doanh được trích khấu hao nhanh là máy móc, thiết bị; dụng cụ làm việc đo lường, thí nghiệm; thiết bị và phương tiện vận tải; dụng cụ quản lý. Khi thực hiện trích khấu hao nhanh, doanh nghiệp phải đảm bảo kinh doanh có lãi. Trường hợp doanh nghiệp trích khấu hao nhanh vượt 2 lần mức quy định tại khung thời gian sử dụng tài sản cố định, thì

phần trích vượt mức khấu hao nhanh (quá 2 lần) không được tính vào chi phí hợp lý khi tính thuế thu nhập trong kỳ.

* Nội dung của phương pháp:

Tài sản cố định trong doanh nghiệp được trích khấu hao theo phương pháp khấu hao đường thẳng như sau:

- Xác định mức trích khấu hao trung bình hàng năm cho tài sản cố định theo công thức dưới đây:

$$M_K = \frac{NG}{N} \text{ hoặc } M_K = NG \times T_K \quad (2.1)$$

Trong đó:

M_K - mức trích khấu hao trung bình năm;

NG - nguyên giá TSCĐ;

N - thời gian trích khấu hao;

T_K - tỷ lệ khấu hao năm, $T_K = \frac{1}{N} \times 100\%$.

- Mức trích khấu hao trung bình hàng tháng bằng số khấu hao phải trích cả năm chia cho 12 tháng.

Trường hợp thời gian trích khấu hao hay nguyên giá của tài sản cố định thay đổi, doanh nghiệp phải xác định lại mức trích khấu hao trung bình của tài sản cố định bằng cách lấy giá trị còn lại trên sổ kế toán chia (:) cho thời gian trích khấu hao xác định lại hoặc thời gian trích khấu hao còn lại (được xác định là chênh lệch giữa thời gian trích khấu hao đã đăng ký trừ thời gian đã trích khấu hao) của tài sản cố định.

Mức trích khấu hao cho năm cuối cùng của thời gian trích khấu hao tài sản cố định được xác định là hiệu số giữa nguyên giá tài sản cố định và số khấu hao lũy kế đã thực hiện đến năm trước năm cuối cùng của tài sản cố định đó.

Ví dụ: Công ty A mua một tài sản cố định (mới 100%) với giá ghi trên hoá 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 doanh nghiệp dự kiến là 10 năm (phù hợp với quy định tại Phụ lục 1 ban hành kèm theo Thông tư số 45/2013/TT-BTC ngày 25/4/2013 của Bộ Tài chính), tài sản được đưa vào sử dụng vào ngày 01/01/2013.

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 trung bình hàng tháng = 12 tr.đồng/12 tháng = 1 tr.đồng/tháng
- Hàng năm, doanh nghiệp trích 12 triệu đồng khấu hao tài sản cố định đó vào chi phí kinh doanh.

- 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 1/1/2018.

+ 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 tr.đồng/6 năm = 15 tr.đồng/năm

+ Mức trích khấu hao trung bình hàng tháng = 15.000.000 đồng/12 tháng = 1.250.000 đồng/tháng

Từ năm 2018 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.

Xác định mức trích khấu hao đối với những tài sản cố định đưa vào sử dụng trước ngày 01/01/2013:

Cách xác định mức trích khấu hao:

- Căn cứ các số liệu trên sổ kế toán, hồ sơ của tài sản cố định để xác định giá trị còn lại trên sổ kế toán của tài sản cố định.

- Xác định thời gian trích khấu hao còn lại của tài sản cố định theo công thức sau:

$$T = T_2 \left(1 - \frac{t_1}{T_1} \right) \quad (2.2)$$

Trong đó:

T - thời gian trích khấu hao còn lại của tài sản cố định;

T_1 - thời gian trích khấu hao của tài sản cố định xác định theo quy định;

T_2 - thời gian trích khấu hao của tài sản cố định xác định theo quy định;

t_1 - thời gian thực tế đã trích khấu hao của tài sản cố định.

- Xác định mức trích khấu hao hàng năm (cho những năm còn lại của tài sản cố định) như sau:

$$\text{Mức trích khấu hao trung bình hàng năm của TSCĐ} = \frac{\text{Giá trị còn lại của tài sản cố định}}{\text{Thời gian trích khấu hao còn lại của TSCĐ}}$$

- Mức trích khấu hao trung bình hàng tháng bằng số khấu hao phải trích cả năm chia cho 12 tháng.

Ví dụ: Tính và trích khấu hao tài sản cố định:

Doanh nghiệp sử dụng một máy thi công có nguyên giá 600 triệu đồng từ ngày 01/01/2011. Thời gian sử dụng xác định theo quy định tại Phụ lục 1 ban hành kèm theo Thông tư số 203/2009/TT-BTC là 10 năm. Thời gian đã sử dụng của máy này tính đến hết ngày 31/12/2012 là 2 năm. Số khấu hao lũy kế là 120 triệu đồng.

- Giá trị còn lại trên sổ kế toán của máy thi công là 480 triệu đồng.
- Doanh nghiệp xác định thời gian trích khấu hao của máy thi công là 15 năm theo Phụ lục I Thông tư số 45/2013/TT-BTC.
- Xác định thời gian trích khấu hao còn lại của máy khai khoáng như sau:

$$\begin{array}{l} \text{Thời gian trích} \\ \text{khấu hao còn lại} \\ \text{của TSCĐ} \end{array} = 15 \text{ năm} \times \left(1 - \frac{2 \text{ năm}}{10 \text{ năm}} \right) = 12 \text{ năm}$$

- Mức trích khấu hao trung bình hàng năm = 480 triệu đồng : 12 năm = 40 triệu đồng/năm (theo Thông tư số 45/2013/TT-BTC)

Mức trích khấu hao trung bình hàng tháng = 40 triệu đồng : 12 tháng = 3,333 triệu đồng/ tháng

Từ ngày 01/01/2013 đến hết ngày 31/12/2024, doanh nghiệp trích khấu hao đối với máy thi công này vào chi phí kinh doanh mỗi tháng là 3,333 triệu đồng.

b. Phương pháp khấu hao theo số dư giảm dần có điều chỉnh:

Phương pháp khấu hao theo số dư giảm dần có điều chỉnh được áp dụng đối với các doanh nghiệp thuộc các lĩnh vực có công nghệ đòi hỏi phải thay đổi, phát triển nhanh.

TSCĐ tham gia vào hoạt động kinh doanh được trích khấu hao theo phương pháp số dư giảm dần có điều chỉnh phải thỏa mãn đồng thời các điều kiện sau:

- Là tài sản cố định đầu tư mới (chưa qua sử dụng);
- Là các loại máy móc, thiết bị; dụng cụ làm việc đo lường, thí nghiệm.

Xác định mức khấu hao theo phương pháp này như sau:

$$M_{Ki} = G_{Ti} \times T_{KH} \quad (2.3)$$

Trong đó:

M_{Ki} - mức khấu hao cần trích ở năm thứ i ;

G_{Ti} - giá trị còn lại của TSCĐ ở năm thứ i ;

T_{KH} - tỷ lệ khấu hao theo phương pháp số dư giảm dần có điều chỉnh:

$$T_{KH} = T_K \times H_S$$

H_S - hệ số điều chỉnh, được xác định như sau:

- + Đối với TSCĐ có thời gian sử dụng đến 4 năm thì $H_S = 1,5$
- + Đối với TSCĐ có thời gian sử dụng từ trên 4 năm đến 6 năm thì $H_S = 2,0$
- + Đối với TSCĐ có thời gian sử dụng lớn hơn 6 năm thì $H_S = 2,5$

Đến năm thứ i nào đó, khi M_{Ki} tính theo công thức trên nhỏ hơn mức khấu hao bình quân (bằng giá trị còn lại/thời gian sử dụng còn lại) thì kể từ năm thứ i đó mức khấu được trích bằng giá trị còn lại/thời gian sử dụng còn lại.

Mức trích khấu hao hàng tháng bằng số khấu hao phải trích cả năm chia cho 12 tháng.

Ví dụ: tính và trích khấu hao tài sản cố định: Công ty A mua một thiết bị sản xuất mới với nguyên giá là 50 triệu đồng. Thời gian trích khấu hao của tài sản cố định xác định theo quy định tại Phụ lục 1 (ban hành kèm theo Thông tư số 45/2013/TT-BTC) là 5 năm.

Xác định mức khấu hao hàng năm như sau:

- Tỷ lệ khấu hao hàng năm của tài sản cố định theo phương pháp khấu hao đường thẳng là 20%.

- Tỷ lệ khấu hao nhanh theo phương pháp số dư giảm dần bằng $20\% \times 2$ (hệ số điều chỉnh) = 40%

- Mức trích khấu hao hàng năm của tài sản cố định trên được xác định cụ thể theo bảng dưới đây:

Đơn vị tính: Đồng

Năm thứ	Giá trị còn lại của TSCĐ	Cách tính số khấu hao TSCĐ hàng năm	Mức khấu hao hàng năm	Mức khấu hao hàng tháng	Khấu hao lũy kế cuối năm
1	50.000.000	$50.000.000 \times 40\%$	20.000.000	1.666.666	20.000.000
2	30.000.000	$30.000.000 \times 40\%$	12.000.000	1.000.000	32.000.000
3	18.000.000	$18.000.000 \times 40\%$	7.200.000	600.000	39.200.000
4	10.800.000	$10.800.000 : 2$	5.400.000	450.000	44.600.000
5	10.800.000	$10.800.000 : 2$	5.400.000	450.000	50.000.000

Trong đó:

+ Mức khấu hao tài sản cố định từ năm thứ nhất đến hết năm thứ 3 được tính bằng giá trị còn lại của tài sản cố định nhân với tỷ lệ khấu hao nhanh (40%).

+ Từ năm thứ 4 trở đi, mức khấu hao hàng năm bằng giá trị còn lại của tài sản cố định (đầu năm thứ 4) chia cho số năm sử dụng còn lại của tài sản cố định ($10.800.000:2 = 5.400.000$). [Vì tại năm thứ 4: mức khấu hao theo phương pháp số dư giảm dần ($10.800.000 \times 40\% = 4.320.000$) thấp hơn mức khấu hao tính bình quân giữa giá trị còn lại và số năm sử dụng còn lại của tài sản cố định ($10.800.000 : 2 = 5.400.000$)].

c. Phương pháp khấu hao theo số lượng, khối lượng sản phẩm:

Tài sản cố định tham gia vào hoạt động kinh doanh được trích khấu hao theo phương pháp này là các loại máy móc, thiết bị thỏa mãn đồng thời các điều kiện sau:

- Trực tiếp liên quan đến việc sản xuất sản phẩm;
- Xác định được tổng số lượng, khối lượng sản phẩm sản xuất theo công suất thiết kế của tài sản cố định;
- Công suất sử dụng thực tế bình quân tháng trong năm tài chính không thấp hơn 50% công suất thiết kế.

Doanh nghiệp thực hiện đăng ký phương pháp trích khấu hao TSCĐ mà doanh nghiệp lựa chọn áp dụng với cơ quan thuế trực tiếp quản lý trước khi thực hiện trích khấu hao. Trường hợp việc lựa chọn của doanh nghiệp không trên cơ sở có đủ các điều kiện quy định thì trong vòng 30 ngày kể từ ngày cơ quan thuế trực tiếp quản lý nhận được đăng ký phương pháp trích khấu hao tài sản cố định của doanh nghiệp (tính theo dấu bưu điện), cơ quan thuế có trách nhiệm thông báo bằng văn bản cho doanh nghiệp biết để thay đổi phương pháp khấu hao cho phù hợp.

Phương pháp khấu hao áp dụng cho từng TSCĐ mà doanh nghiệp đã lựa chọn và đăng ký phải được thực hiện nhất quán trong suốt quá trình sử dụng TSCĐ trừ khi có sự thay đổi trong cách thức sử dụng tài sản đó để đem lại lợi ích cho doanh nghiệp hoặc khi có thay đổi đáng kể cách thức ước tính thu hồi lợi ích kinh tế cho doanh nghiệp.

Trường hợp đặc biệt cần thay đổi phương pháp khấu hao, doanh nghiệp phải giải trình rõ sự thay đổi về cách thức sử dụng TSCĐ và thay đổi về cách thức ước tính thu hồi lợi ích kinh tế cho doanh nghiệp đối với TSCĐ cần thay đổi phương pháp khấu hao và mỗi tài sản cố định chỉ được phép thay đổi phương pháp trích khấu hao tối đa không quá hai lần trong quá trình sử dụng và phải có ý kiến bằng văn bản của cơ quan thuế quản lý trực tiếp.

Xác định mức khấu hao theo phương pháp này như sau:

$$M_{KT} = S_t \times M_{SP} \quad (2.4)$$

Trong đó:

M_{KT} - mức khấu hao cần trích ở năm thứ t (hoặc tháng thứ t);

S_t - số sản phẩm mà TSCĐ làm ra ở năm thứ t (hoặc tháng thứ t);

M_{SP} - mức khấu hao bình quân tính cho 1 đơn vị sản phẩm được sản xuất ra bởi TSCĐ:

$$M_{SP} = \frac{NG - \text{Giá trị thu hồi}}{\text{Sản lượng theo công suất thiết kế}} \quad (2.5)$$

- Mức trích khấu hao năm của tài sản cố định bằng tổng mức trích khấu hao của 12 tháng trong năm, hoặc tính theo công thức sau:

$$\begin{aligned} \text{Mức trích khấu hao năm của tài sản cố định} &= \text{Số lượng sản phẩm sản xuất trong năm} \times \text{Mức trích khấu hao bình quân tính cho một đơn vị sản phẩm} \end{aligned}$$

Trường hợp công suất thiết kế hoặc nguyên giá của tài sản cố định thay đổi, doanh nghiệp phải xác định lại mức trích khấu hao của tài sản cố định.

Ví dụ: tính và trích khấu hao tài sản cố định: Công ty A mua máy ủi đất (mới 100%) với nguyên giá 450 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 2.400.000 m³. Khối lượng sản phẩm đạt được trong năm thứ nhất của máy ủi này là:

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

Mức trích khấu hao theo phương pháp khấu hao theo số lượng, khối lượng sản phẩm của tài sản cố định này được xác định như sau:

- Mức trích khấu hao bình quân tính cho:

$$1 \text{ m}^3 \text{ đất ủi} = 450 \text{ triệu đồng} : 2.400.000 \text{ m}^3 = 187,5 \text{ đ/m}^3$$

- Mức trích khấu hao của máy ủi được tính theo bảng sau:

Tháng	Sản lượng thực tế tháng (m ³)	Mức trích khấu hao tháng (đồng)
1	14.000	14.000 × 187,5 = 2.625.000
2	15.000	15.000 × 187,5 = 2.812.500
3	18.000	18.000 × 187,5 = 3.375.000
4	16.000	16.000 × 187,5 = 3.000.000
5	15.000	15.000 × 187,5 = 2.812.500
6	14.000	14.000 × 187,5 = 2.625.000
7	15.000	15.000 × 187,5 = 2.812.500
8	14.000	14.000 × 187,5 = 2.625.000
9	16.000	16.000 × 187,5 = 3.000.000
10	16.000	16.000 × 187,5 = 3.000.000
11	18.000	18.000 × 187,5 = 3.375.000
12	18.000	18.000 × 187,5 = 3.375.000
	Tổng cộng cả năm	35.437.500

2.2.3. Bảo toàn vốn cố định

2.2.3.1. Thế nào là bảo toàn vốn cố định

Về mặt lý thuyết, bảo toàn vốn cố định có nghĩa là phải thu hồi đủ toàn bộ phần chi phí đã ứng ra cho việc mua sắm TSCĐ.

Định nghĩa trên chỉ đúng trong điều kiện nền kinh tế không có lạm phát, đồng tiền ổn định và không có hao mòn vô hình. Điều đó khó có thể có được.

Vì vậy bảo toàn vốn cố định phải được hiểu một cách đầy đủ là: Phải thu hồi đủ một lượng giá trị thực của TSCĐ để sao cho ít nhất cũng có thể tái đầu tư năng lực sử dụng ban đầu của TSCĐ.

2.2.3.2. Biện pháp bảo toàn vốn cố định

- Phải đánh giá và đánh giá lại TSCĐ một cách thường xuyên và chính xác.
- Lựa chọn phương pháp khấu hao thích hợp: Tính đúng, tính đủ hao mòn hữu hình và hao mòn vô hình để thu hồi đầy đủ, kịp thời vốn cố định.
- Áp dụng các biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng TSCĐ: tận dụng công suất máy móc thiết bị, hợp lý hoá dây truyền sản xuất.
- Huy động tối đa TSCĐ hiện có vào hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Chú trọng đổi mới TSCĐ để tăng khả năng cạnh tranh.

- Thực hiện tốt việc sửa chữa, bảo dưỡng thường xuyên và sửa chữa lớn TSCĐ để tránh TSCĐ bị hư hỏng trước thời hạn và kéo dài tuổi thọ.

- Những biện pháp kinh tế khác: kịp thời xử lý máy móc thiết bị lạc hậu mất giá, giải phóng những thiết bị không cần dùng, linh hoạt sử dụng quỹ khấu hao vào việc đầu tư kinh doanh, mua bảo hiểm tài sản, cuối mỗi kỳ cần phân tích, đánh giá tình hình sử dụng TSCĐ, vốn cố định.

2.3. VỐN LƯU ĐỘNG TRONG DOANH NGHIỆP XÂY DỰNG

2.3.1. Khái niệm

Vốn lưu động của doanh nghiệp là một bộ phận của vốn sản xuất kinh doanh được doanh nghiệp ứng ra để mua sắm các tài sản lưu động (TSLĐ) sản xuất và tài sản lưu thông nhằm phục vụ cho quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Hình thái vật chất của vốn lưu động (VLĐ) là TSLĐ, những TSLĐ này chỉ tham gia một lần vào quá trình sản xuất kinh doanh và chuyển toàn bộ giá trị của nó vào giá thành sản phẩm.

VLĐ của doanh nghiệp xây dựng trong thực tế bao gồm toàn bộ giá trị TSLĐ trực tiếp nằm trong quá trình sản xuất, đang được sử dụng làm dự trữ cho sản xuất và một bộ phận tiền tệ nằm trong khâu lưu thông (thanh toán bàn giao công trình).

Trong quá trình vận động từ giai đoạn này sang giai đoạn khác, VLĐ chỉ thay đổi hình thức biểu của nó theo trình tự:

Tiền - Hàng(VLXD) – SPDD - SPXD hoàn thành – Tiền (thu được khi bàn giao CT)

2.3.2. Đặc điểm và phân loại vốn lưu động

2.3.2.1. Đặc điểm của vốn lưu động trong doanh nghiệp xây dựng

- Luân chuyển chậm hơn so với các doanh nghiệp của các ngành khác do chu kỳ sản xuất kinh doanh xây dựng dài (đặc điểm này làm cho VLĐ trong doanh nghiệp xây dựng dễ bị ứ đọng, dễ bị thất thoát).

- Độ dài một vòng luân chuyển VLĐ dài hơn (làm cho nhu cầu VLĐ trong doanh nghiệp xây dựng lớn, dẫn tới chi phí sử dụng vốn lớn).

- Trong xây dựng nói chung và xây dựng giao thông nói riêng khối lượng xây lắp dở dang lớn làm cho VLĐ dễ bị ứ đọng (phải có biện pháp thi công dứt điểm từng hạng mục công trình, giảm khối lượng xây lắp dở dang, có phương thức thanh toán thích hợp).

2.3.2.2. Phân loại vốn lưu động

- Theo vai trò của VLĐ trong quá trình sản xuất: vốn lưu động trong doanh nghiệp xây dựng nghiệp gồm 3 loại:

+ *VLD trong khâu dự trữ sản xuất*: giá trị nguyên, vật liệu mua về để dự trữ cho quá trình sản xuất.

+ *VLD trong khâu sản xuất*: Bao gồm sản phẩm dở dang đang chế tạo, các khoản chi phí trả trước

+ *VLD trong quá trình lưu thông*: Bao gồm giá trị công trình, hạng mục công trình hoàn thành nhưng chưa bàn giao thanh toán, các khoản phải thu,...

- *Theo hình thái biểu hiện*: vốn lưu động trong doanh nghiệp xây dựng được chia thành 2 loại:

+ *Vốn vật tư hàng hoá*: nguyên, vật liệu, sản phẩm đang chế tạo,..

+ *Vốn bằng tiền*: Vốn tiền tệ, vốn trong thanh toán

- *Theo nguồn hình thành*: gồm nguồn Ngân sách Nhà nước cấp, doanh nghiệp tự bổ sung, liên doanh, liên kết, vốn vay...

2.3.3. Bảo toàn vốn lưu động

2.3.3.1. Sự cần thiết phải bảo toàn vốn lưu động

Bảo toàn vốn lưu động (VLD) là đảm bảo duy trì được giá trị thực của VLD ở thời điểm đánh giá hiện tại so với thời điểm đầu tư ban đầu tính theo giá cả hiện tại. Tức là số VLD thu được đủ mua một lượng vật tư, hàng hóa tương đương với thời điểm bỏ vốn ban đầu mặc dù có sự biến động của giá cả thị trường.

Hay nói cách khác, bảo toàn vốn lưu động là bảo toàn được sức mua của vốn không bị giảm sút so với ban đầu.

Quản lý và sử dụng VLD là khâu quan trọng trong công tác quản lý tài chính của doanh nghiệp, trong đó việc bảo toàn VLD là vấn đề cực kỳ quan trọng, quyết định đến sự tồn tại và phát triển của mỗi doanh nghiệp.

Vốn lưu động của doanh nghiệp được tồn tại dưới dạng vật tư, hàng hóa và tiền tệ. Sự luân chuyển và chuyển hóa thường chịu ảnh hưởng của nhiều yếu tố tác động khách quan và chủ quan – trong đó có những yếu tố làm cho vốn lưu động của doanh nghiệp xây dựng bị giảm sút dần đó là:

- Chi phí sản xuất dở dang lớn làm cho vốn bị ứ đọng, không tham gia luân chuyển.

- Vốn lưu động trong thanh toán chiếm tỷ trọng lớn (các khoản phải thu lớn).

- Hàng hóa bị ứ đọng, mất phẩm chất, không tiêu thụ được hoặc tiêu thụ với giá bị hạ thấp.

- Các rủi ro bất thường xảy ra trong quá trình sản xuất kinh doanh.

- Kinh doanh bị lỗ kéo dài nên sau một thời kỳ nhất định vốn bị thiếu hụt dần vì doanh thu không đủ bù đắp vốn lưu động.

- Nền kinh tế có lạm phát, giá cả tăng nhanh nên sau mỗi vòng luân chuyển, vốn lưu động của doanh nghiệp bị mất dần theo tốc độ trượt giá.

Vì các nguyên nhân trên đòi hỏi các doanh nghiệp phải chủ động bảo toàn vốn lưu động nhằm đảm bảo cho quá trình sản xuất kinh doanh được thuận lợi.

2.3.3.2. Các biện pháp thực hiện việc bảo toàn và phát triển vốn lưu động

Để bảo toàn và phát triển vốn lưu động, các doanh nghiệp nói chung và các doanh nghiệp xây dựng nói riêng cần thực hiện một số biện pháp sau:

- Đẩy mạnh tiêu thụ sản phẩm (bàn giao công trình) bằng cách không ngừng cải tiến và áp dụng các tiến bộ kỹ thuật, các phương pháp tổ chức sản xuất, tổ chức quản lý.

- Xử lý kịp thời vật tư, hàng hoá chậm luân chuyển để giải phóng vốn.

- Thường xuyên xác định phần chênh lệch giá (giá vốn bỏ ra với giá thị trường) về TSLD tồn kho để có biện pháp xử lý kịp thời.

- Thực hiện lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho, dự phòng các khoản phải thu khó đòi và dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn.

- Đối với doanh nghiệp bị thua lỗ kéo dài cần có biện pháp khắc phục. Một trong những biện pháp tốt để khắc phục là sử dụng kỹ thuật mới vào sản xuất và cải tiến công nghệ để hạ giá thành, tăng nhanh vòng quay vốn lưu động. Mặt khác, để đảm bảo sử dụng vốn lưu động hợp lý, doanh nghiệp phải biết lựa chọn, cân nhắc nên đầu tư vốn vào khoản nào, lĩnh vực nào và lúc nào là có lợi nhất, tiết kiệm nhất.

- Trong điều kiện lạm phát, khi phân phối lợi nhuận cần dành ra một phần để hình thành quỹ dự phòng tài chính nhằm bù đắp số hao hụt do lạm phát.

2.4. NHỮNG CHỈ TIÊU ĐÁNH GIÁ SỬ DỤNG VỐN CỦA DOANH NGHIỆP XÂY DỰNG

2.4.1. Hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp xây dựng

Hiệu quả sử dụng vốn là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng vốn của doanh nghiệp nói chung, các doanh nghiệp xây dựng nói riêng để đạt được kết quả cao nhất trong quá trình kinh doanh với tổng chi phí thấp nhất.

Để đánh giá chính xác, có cơ sở khoa học việc sử dụng vốn của doanh nghiệp xây dựng, cần phải xây dựng hệ thống các chỉ tiêu phù hợp bao gồm các chỉ tiêu tổng quát và các chỉ tiêu chi tiết. Các chỉ tiêu đó phản ánh được khả năng sử dụng và khả năng sinh lợi của từng loại vốn và phải thống nhất với công thức đánh giá hiệu quả chung:

$$\text{Hiệu suất (hay hiệu quả) của vốn} = \frac{\text{Kết quả đầu ra}}{\text{Số vốn sử dụng bình quân}} \quad (2.6)$$

Trong đó, kết quả đầu ra tùy thuộc vào quan điểm của từng đối tượng mà sử dụng có thể là giá trị sản lượng thực hiện, doanh thu hay lợi nhuận. Số vốn sử dụng tùy theo mục đích có thể là vốn kinh doanh hay vốn cố định, vốn lưu động, vốn ngắn hạn, vốn dài hạn hay vốn chủ sở hữu... Hiệu suất hay hiệu quả của vốn càng cao, chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn càng cao và ngược lại.

Hiệu quả sử dụng vốn lại có thể tính bằng cách so sánh nghịch đảo theo chỉ tiêu suất hao phí của vốn:

$$\text{Suất hao phí của vốn} = \frac{\text{Số vốn sử dụng bình quân}}{\text{Kết quả đầu ra}} \quad (2.7)$$

Suất hao phí của vốn càng lớn, chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn thấp dẫn đến hiệu quả sản xuất kinh doanh càng giảm và ngược lại.

Trong thực tế, hình thức phân loại vốn theo công dụng kinh tế được sử dụng khá phổ biến, theo đó vốn của doanh nghiệp bao gồm vốn cố định, vốn lưu động và vốn đầu tư tài chính. Mỗi loại vốn này khi tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh có đặc điểm luân chuyển khác nhau. Mục 2.4.2 và 2.4.3. đề cập đến một số chỉ tiêu đánh giá tình hình sử dụng hai loại vốn này:

2.4.2. Nhóm chỉ tiêu đánh giá tình hình sử dụng vốn lưu động

Quản lý tài sản lưu động đặc biệt quan trọng, nhất là các khoản phải thu và hàng tồn kho, có một số lưu ý:

Thứ nhất, nếu một yếu tố nào đó xấu đi, chẳng hạn như, doanh thu giảm đột ngột, khách hàng chậm thanh toán, nguyên vật liệu thiết yếu giao nhận không đúng thời hạn... thì doanh nghiệp có tỷ lệ đầu tư thấp vào tài sản lưu động sẽ bị tác động rất lớn.

Thứ hai, không giống như tài sản cố định, tài sản lưu động có thể chuyển thành tiền nhanh khi tình hình kinh doanh xấu đi. Khi doanh thu giảm, số tiền đầu tư vào hàng tồn kho, các khoản phải thu cần phải giảm tương ứng, từ đó thu được tiền dùng cho việc khác. Thực tế, những doanh nghiệp xây dựng quản lý tốt, tài sản lưu động thường thay đổi tương ứng với doanh thu, bởi lẽ khi tình hình kinh doanh thuận lợi sẽ làm tăng tài sản lưu động, khi tình hình kinh doanh xấu đi, tài sản lưu động dễ chuyển thành tiền.

Để đánh giá sử dụng VLĐ thường sử dụng *một số chỉ tiêu* sau:

a. Tốc độ luân chuyển vốn lưu động

Tốc độ luân chuyển VLĐ được thể hiện qua hai chỉ tiêu là *số lần luân chuyển* (số vòng quay VLĐ) và *kỳ luân chuyển VLĐ* (độ dài của một vòng luân chuyển VLĐ).

- Số lần luân chuyển VLD (K), thể hiện số vòng quay VLD được thực hiện trong một thời kỳ nhất định (thường tính trong một năm), được xác định theo công thức sau:

$$K = \frac{M}{VLD_{bq}} = \frac{D_{tt}}{VLD_{bq}} \quad (2.8)$$

Chỉ tiêu cho biết đồng VLD trong kỳ luân chuyển (quay) được bao nhiêu vòng. Như vậy, nếu K tính ra càng lớn chứng tỏ VLD của doanh nghiệp xây dựng trong kỳ quay nhanh, VLD sử dụng có hiệu quả cao.

Ở đây, cần lưu ý khi xác định tổng mức luân chuyển VLD trong kỳ (M) trong các DNXD. Thông thường, để đơn giản cho việc tính toán tổng mức luân chuyển VLD được xác định bằng doanh thu thuần (D_{tt}) đạt được trong kỳ. Trong các doanh nghiệp xây dựng vì khối lượng xây dựng dở dang nhiều cho nên nhiều trường hợp nếu căn cứ vào chỉ tiêu này khó đánh giá chính xác. Mặt khác, việc xác định chính xác doanh thu thuần do VLD tạo ra trong kỳ tương đối phức tạp, vì lý do sau đây:

Thứ nhất, một số công trình (CT), hạng mục công trình (HMCT) được thực hiện trong nhiều năm, có những khối lượng công việc đến cuối năm chưa hoàn thành đến điểm dừng kỹ thuật nên chưa tính riêng được những phần việc hoàn thành, vì vậy không thể làm thủ tục thanh toán với chủ đầu tư được.

Thứ hai, có thể có những công trình, hạng mục công trình mà doanh nghiệp đã bàn giao cho chủ đầu tư, đã được xác định là tiêu thụ hay nói khác đi là đã xác định là doanh thu, nhưng doanh nghiệp lại chưa được chủ đầu tư thanh toán, thực chất VLD chưa kết thúc vòng luân chuyển và chưa chuyển sang vòng luân chuyển mới, bởi vì doanh nghiệp chưa nhận được tiền.

Thứ ba, doanh thu mà doanh nghiệp xây dựng đạt được trong năm không phải chỉ do kết quả sản xuất kinh doanh của riêng năm đó mà nó phải do kết quả của cả phần công việc dở dang của các năm trước chuyển sang.

- Kỳ luân chuyển vốn lưu động (n), là số ngày bình quân cần thiết để VLD thực hiện được một vòng quay trong kỳ.

Công thức tính:

$$n = \frac{360}{K} \quad (2.9)$$

Chỉ tiêu này cho biết, để một đồng VLD quay được một vòng thì cần bao nhiêu ngày. Kết quả chỉ tiêu tính ra càng nhỏ chứng tỏ VLD luân chuyển càng nhanh.

Hai chỉ tiêu trên đều có ý nghĩa kinh tế như nhau, nhưng trong thực tế số ngày luân chuyển thực tế được sử dụng nhiều hơn.

VLĐ trong doanh nghiệp nói chung, các doanh nghiệp xây dựng nói riêng đều luân chuyển không ngừng, nhưng bao gồm nhiều bộ phận khác nhau. Có bộ phận luân chuyển nhanh, có bộ phận luân chuyển chậm. Như vậy, hiệu suất luân chuyển chung của VLĐ là do kết quả luân chuyển khác nhau của từng bộ phận gộp lại. Hơn nữa, những biện pháp mà doanh nghiệp đề ra nhằm tăng tốc độ luân chuyển VLĐ lại tác động khác nhau đến từng bộ phận VLĐ. Vì vậy, khi tính hiệu suất luân chuyển của từng bộ phận VLĐ cần phải dựa theo đặc điểm luân chuyển VLĐ của mỗi khâu để xác định mức luân chuyển cho từng bộ phận VLĐ. Ở khâu dự trữ sản xuất, mỗi khi nguyên vật liệu được đưa vào sản xuất, thì VLĐ đã hoàn thành giai đoạn tuần hoàn của nó. Mức luân chuyển để tính hiệu suất bộ phận VLĐ ở đây là tổng số phí tổn tiêu hao về nguyên, vật liệu trong kỳ. Cũng lý do tương tự, mức luân chuyển dùng để tính hiệu suất bộ phận vốn sản xuất là tổng giá thành sản xuất sản phẩm hoàn thành, mức luân chuyển của bộ phận vốn thành phẩm là tổng giá thành sản xuất sản phẩm tiêu thụ.

Trong thực tế, việc xác định các chỉ tiêu hiệu suất luân chuyển VLĐ ở các bộ phận là rất phức tạp và khó xác định, do việc tập hợp số liệu không cho phép.

Từ hai chỉ tiêu trên có thể thấy thời gian luân chuyển VLĐ (ngày luân chuyển bình quân) tỷ lệ nghịch với số lần luân chuyển (số vòng quay) của VLĐ. Nếu thời gian luân chuyển biểu hiện bằng số ngày luân chuyển được giảm bớt thì số lần luân chuyển trong thời kỳ nào đó được tăng lên. Qua đó cho thấy, thời gian luân chuyển VLĐ phụ thuộc vào lượng VLĐ tham gia trong vòng luân chuyển và mức luân chuyển (doanh thu thuần tiêu thụ sản phẩm) trong thời kỳ nào đó. Vấn đề giảm lượng VLĐ, nâng cao mức luân chuyển có ý nghĩa quan trọng đối với việc rút ngắn thời gian luân chuyển VLĐ, đồng thời tăng số lần luân chuyển trong kỳ nào đó.

Giảm lượng VLĐ sử dụng trong kỳ thực hiện bằng cách bố trí hợp lý lượng VLĐ trong từng khâu dự trữ, sản xuất và lưu thông. Giảm các khoản bị chiếm dụng vốn, giảm khối lượng xây dựng dở dang, đẩy nhanh tốc độ thanh toán.

Trong các doanh nghiệp xây dựng xuất phát từ đặc điểm hoạt động của doanh nghiệp cho nên VLĐ thường luân chuyển chậm hơn; nhu cầu VLĐ lớn hơn. Vì vậy, khi tính các chỉ tiêu luân chuyển VLĐ cần phải lưu ý các đặc điểm đó.

b. Hiệu suất sử dụng vốn lưu động ($H_{VLĐ}$), được xác định bằng doanh thu đạt được trong kỳ (D_t) chia cho VLĐ bình quân sử dụng trong kỳ ($VLĐ_{bq}$):

$$H_{VLĐ} = \frac{D_t}{VLĐ_{bq}} \quad (2.10)$$

Chỉ tiêu này cho biết một đồng VLĐ trong kỳ tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu. Kết quả càng cao chứng tỏ hiệu suất sử dụng VLĐ trong kỳ cao.

c. *Mức tiết kiệm (hay lãng phí) VLD* do tăng (hay giảm) tốc độ luân chuyển (ΔV), phản ánh số VLD có thể tiết kiệm được (hay lãng phí) do tăng (hay giảm) tốc độ luân chuyển ở kỳ này so với kỳ trước. Tức là trong điều kiện VLD không đổi, nếu doanh nghiệp tăng được tốc độ luân chuyển VLD thì doanh thu thuần (D_{tt}) sẽ tăng là:

$$D_{tt} = VLD_{bq} K \quad (2.11)$$

Để xác định số VLD tiết kiệm (hay lãng phí) trong kỳ của DN do tăng (hay giảm) tốc độ luân chuyển VLD có thể sử dụng công thức:

$$\Delta_v = \frac{M_1}{360} (n_1 - n_0) \quad (2.12)$$

Trong đó:

Δ_v - số VLD tiết kiệm (-) hay lãng phí (+) do tăng (hay giảm) tốc độ luân chuyển VLD của kỳ này so với kỳ trước.

Trong thực tế có thể một doanh nghiệp xây dựng không hoàn thành được các chỉ tiêu về tốc độ luân chuyển VLD như kế hoạch đặt ra, nhưng do tốc độ luân chuyển VLD thực tế của năm nay cao hơn (hay thấp hơn) thực tế năm trước thì doanh nghiệp vẫn có thể tiết kiệm (hay lãng phí) VLD năm nay so với năm trước. Chẳng hạn:

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Thực tế năm trước	Năm nay	
			Kế hoạch	Thực tế
1. Tổng mức luân chuyển VLD	Tr.đồng	M_0	M_1^{KH}	M_1^{TT}
2. Vốn lưu động bình quân	Tr.đồng	$\overline{V_{LD0}}$	$\overline{V_{LD1}^{KH}}$	$\overline{V_{LD1}^{TT}}$
3. Số vòng luân chuyển VLD	vòng	K_0	K_1^{KH}	K_1^{TT}
4. Độ dài vòng luân chuyển VLD	ngày	n_0	n_1^{KH}	n_1^{TT}

Với chỉ tiêu ở bảng trên, giả sử: $M_1^{TT} < M_1^{KH}$; $\overline{V_{LD1}^{TT}} < \overline{V_{LD1}^{KH}}$; $K_1^{TT} < K_1^{KH}$; $n_1^{TT} > n_1^{KH}$ tức là so với kế hoạch các chỉ tiêu về tốc độ luân chuyển VLD đều không đạt, nhưng so với thực tế năm trước thì lại cao hơn ($M_1^{TT} > M_0$; $n_1^{TT} < n_0$; $K_1^{TT} > K_0$) cho nên so với năm trước, năm nay doanh nghiệp vẫn tiết kiệm được số VLD là:

$$\Delta_v = \frac{M_1^{TT}}{360} (n_1^{TT} - n_0) \quad (2.13)$$

Trường hợp ngược lại ($M_1^{TT} < M_0$; $n_1^{TT} > n_0$; $K_1^{TT} < K_0$) thì so với năm trước doanh nghiệp lãng phí VLD.

d. *Hiệu quả sử dụng VLD* (P_{VLD}), chỉ tiêu này phản ánh một đồng VLD trong kỳ tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận, chỉ tiêu này càng lớn càng tốt:

$$P_{VLD} = \frac{L}{VLD_{bq}} \quad (2.14)$$

Lợi nhuận ở đây có thể là lợi nhuận trước thuế hoặc lợi nhuận sau thuế.

e. *Mức đảm nhiệm vốn lưu động* (còn gọi là suất hao phí VLD - F_{VLD}):

$$F_{VLD} = \frac{VLD_{bq}}{D_t} \quad (2.15)$$

Chỉ tiêu này cho biết để đạt được một đồng doanh thu trong kỳ cần bao nhiêu đồng VLD. Chỉ tiêu này càng thấp càng tốt.

Những chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng VLD có thể giúp doanh nghiệp đưa ra được những biện pháp cụ thể để cải thiện tình hình tài chính. Bởi vậy, nâng cao hiệu quả sử dụng VLD có ý nghĩa quan trọng đối với việc phát triển sản xuất, cùng một số VLD có thể sản xuất được nhiều sản phẩm hơn, hoàn thành được nhiều khối lượng xây dựng hơn.

Tổ chức hợp lý các mặt hoạt động sản xuất kinh doanh sẽ giảm rất nhiều các khoản chi phí nằm trong giá thành sản phẩm, do đó, có ảnh hưởng tích cực đến việc hạ thấp giá thành, đồng thời doanh thu tiêu thụ sản phẩm và lợi nhuận cũng được thực hiện nhanh chóng khiến cho doanh nghiệp có đủ vốn để đảm bảo thoả mãn các nhu cầu cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

Ngoài ra, để đánh giá hiệu quả sử dụng VLD, còn sử dụng một số chỉ tiêu sau:

Hệ số vòng quay hàng tồn kho (H_{HTK}):

$$H_{HTK} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Giá trị hàng tồn kho bình quân}} \quad (2.16)$$

Chỉ tiêu này phản ánh, số lần hàng tồn kho bình quân luân chuyển trong kỳ. Số vòng quay hàng tồn kho tăng chứng tỏ việc tổ chức quản lý dự trữ, quản lý chi phí sản xuất kinh doanh dở dang tốt. Doanh nghiệp có thể rút ngắn chu kỳ kinh doanh, giảm được lượng vốn bỏ vào hàng tồn kho. Nếu vòng quay hàng tồn kho thấp, doanh nghiệp đã dự trữ quá mức nguyên vật liệu, chi phí sản xuất kinh doanh dở dang quá lớn làm cho nhu cầu VLD tăng cao dẫn tới làm giảm hiệu quả sử dụng VLD.

Nhóm các chỉ tiêu đánh khả năng thanh toán:

Vấn đề thanh toán trở lên đặc biệt quan trọng đối với những doanh nghiệp bị chiếm dụng vốn với tỷ lệ cao so với tổng vốn như các DNXD. Để đánh giá, cần biết các khoản phải thu của doanh nghiệp là bao nhiêu, ảnh hưởng đến tình hình tài chính của doanh nghiệp như thế nào, cần xác định các chỉ tiêu sau:

Tỷ suất nợ phải thu tổng hợp (T_{NPT}): là chỉ tiêu biểu hiện mối quan hệ giữa tổng số các khoản nợ phải thu (kể cả ngắn hạn và dài hạn) so với tổng tài sản của doanh nghiệp, chỉ tiêu này càng cao, chứng tỏ nợ phải thu của doanh nghiệp càng lớn, vốn của doanh nghiệp bị chiếm dụng càng nhiều dẫn tới nhu cầu VLD tăng từ đó làm giảm hiệu suất sử dụng VLD:

$$T_{NPT} = \frac{N_{PT}}{\text{Tổng tài sản}} \times 100\% \quad (2.17)$$

Trong đó, cần đánh giá chi tiết hơn các chỉ tiêu:

- Tỷ trọng các khoản phải thu ngắn hạn chiếm trong tổng các khoản phải thu.
- Tỷ trọng các khoản phải thu dài hạn chiếm trong tổng các khoản phải thu.
- Tỷ trọng các khoản phải thu ngắn hạn chiếm trong tổng tài sản ngắn hạn.
- Tỷ trọng các khoản phải thu dài hạn chiếm trong tổng tài sản dài hạn của doanh nghiệp.
- Tỷ lệ các khoản phải thu so với tổng các khoản phải trả.

Chỉ tiêu đánh giá khả năng thanh toán (H):

Khả năng thanh toán phản ánh mối quan hệ giữa khả năng và nhu cầu thanh toán của doanh nghiệp, là cơ sở để đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp tốt, xấu, khả quan hay không khả quan. Nếu khả năng thanh toán cao tạo điều kiện tốt để doanh nghiệp huy động vốn trên thị trường từ đó là cơ sở để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn. Có ba chỉ tiêu sử dụng để đánh giá khả năng thanh toán:

$$H_{\text{Hiện thời}} = \frac{\text{Tổng tài sản ngắn hạn}}{\text{Nợ ngắn hạn}} \quad (2.18)$$

$$H_{\text{Nhanh}} = \frac{\text{Tiền và các khoản tương đương tiền} + \text{Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn}}{\text{Nợ ngắn hạn}} \quad (2.19)$$

$$H_{\text{Tức thời}} = \frac{\text{Tiền và các khoản tương đương tiền}}{\text{Nợ ngắn hạn}} \quad (2.20)$$

Bảng 2.1. Tóm tắt công thức, ý nghĩa một số chỉ tiêu đánh giá tình hình sử dụng vốn lưu động

Chỉ tiêu	Công thức	Ý nghĩa
1. Hiệu suất sử dụng VLD	$H_{VLD} = \frac{D_t}{VLD_{bq}}$	Kết quả tính toán cho biết một đồng VLD trong kỳ làm ra được bao nhiêu đồng doanh thu.

Bảng 2.1 (Tiếp theo)

Chỉ tiêu		Công thức	Ý nghĩa
2. Tốc độ luân chuyển VLD	Số lần luân chuyển	$K = \frac{M}{VLD_{bq}} = \frac{D_{tt}}{VLD_{bq}}$	Kết quả tính toán cho biết VLD trong kỳ tham gia được bao nhiêu vòng luân chuyển.
	Kỳ luân chuyển	$n = \frac{360 \text{ ngày}}{K}$	Số ngày cần thiết để một đồng VLD quay được một vòng.
3. Mức tiết kiệm hay lãng phí VLD do tăng hay giảm tốc độ luân chuyển VLD		$\Delta_v = \frac{M_l}{360} (n_l - n_0)$	Do tăng tốc độ luân chuyển VLD của kỳ này so với kỳ trước, nên kỳ này có thể tiết kiệm ($-\Delta_v$) hay lãng phí ($+\Delta_v$) một lượng VLD.
4. Hiệu quả sử dụng VLD		$P_{VLD} = \frac{L}{VLD_{bq}}$	Chỉ tiêu phản ánh một đồng VLD trong kỳ tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận.
5. Mức đảm nhiệm vốn lưu động		$F_{VLD} = \frac{VLD_{bq}}{D_l}$	Cho biết để có được một đồng doanh thu trong kỳ cần bao nhiêu đồng VLD
6. Hệ số vòng quay hàng tồn kho		$H_{HTK} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Trị giá hàng tồn kho bình quân}}$	
7. Nhóm các chỉ tiêu đánh giá khả năng thanh toán	Tỷ suất nợ phải thu/tổng tài sản:		
	$T_{NPT} = \frac{N_{PT}}{\text{Tổng tài sản}} \times 100\%$		
		Kết hợp các chỉ tiêu:	
		Tỷ trọng các khoản phải thu ngắn hạn/tổng các khoản phải thu.	
		Tỷ trọng các khoản phải thu dài hạn/tổng các khoản phải thu.	
		Tỷ trọng các khoản phải thu ngắn hạn/tổng tài sản ngắn hạn.	
		Tỷ trọng các khoản phải thu dài hạn/tổng tài sản dài hạn	
		Tỷ lệ các khoản phải thu/tổng các khoản phải trả.	
		Hệ số khả năng thanh toán:	
		$H_{\text{Hiện thời}} = \frac{\text{Tổng tài sản ngắn hạn}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$	
		$H_{\text{Nhanh}} = \frac{\text{Tiền và các khoản tương đương tiền} + \text{Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$	
		$H_{\text{Tức thời}} = \frac{\text{Tiền và các khoản tương đương tiền}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$	

2.4.3. Nhóm chỉ tiêu đánh giá tình hình sử dụng vốn cố định

Quan niệm về tính hiệu quả của việc sử dụng vốn cố định (VCD) phải được hiểu trên hai khía cạnh:

Một là: với số vốn hiện có, có thể sản xuất thêm một số lượng sản phẩm với chất lượng tốt, giá thành hạ để tăng thêm lợi nhuận cho doanh nghiệp.

Hai là: Đầu tư thêm vốn một cách hợp lý nhằm mở rộng quy mô sản xuất để tăng doanh số tiêu thụ, với yêu cầu tốc độ tăng lợi nhuận phải lớn hơn tốc độ tăng vốn.

Để đánh giá hiệu quả sử dụng VCD, thông thường sử dụng hệ thống các chỉ tiêu gồm các chỉ tiêu tổng hợp và các chỉ tiêu phân tích.

2.4.3.1. Nhóm các chỉ tiêu tổng hợp

Nhằm phản ánh về mặt chất việc sử dụng VCD của doanh nghiệp xây dựng. Thông qua các chỉ tiêu này, có thể so sánh kết quả quản lý giữa kỳ này với kỳ trước, giữa doanh nghiệp xây dựng với các doanh nghiệp xây dựng khác cùng ngành nghề và có quy mô sản xuất tương tự... để rút ra những đánh giá kết luận phục vụ cho quản lý vốn.

Thuộc nhóm chỉ tiêu tổng hợp có một số chỉ tiêu chủ yếu sau:

- *Hiệu suất sử dụng vốn cố định (H_{VCD}):*

$$H_{VCD} = \frac{D_t}{VCD_{bq}} \quad (2.21)$$

Chỉ tiêu phản ánh một đồng VCD tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu trong kỳ.

- *Hiệu suất sử dụng tài sản cố định ($H_{TSCĐ}$):*

$$H_{TSCĐ} = \frac{D_t}{NG_{TSCĐbq}} \quad (2.22)$$

Chỉ tiêu này cho biết một đồng TSCĐ tham gia sản xuất kinh doanh tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này càng lớn càng tốt.

- *Hàm lượng vốn cố định (suất hao phí VCD- F_{VCD}):*

$$F_{VCD} = \frac{VCD_{bq}}{D_t} \quad (2.23)$$

Chỉ tiêu này cho biết để có một đồng doanh thu trong kỳ cần có bao nhiêu đồng VCD. Chỉ tiêu này càng bé càng tốt.

- *Hiệu quả sử dụng vốn cố định (P_{VCD}):*

Chỉ tiêu này phản ánh với một đồng VCD trong kỳ tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận trước thuế (hoặc sau thuế) thu nhập doanh nghiệp:

$$P_{VCD} = \frac{L}{VCD_{bq}} \quad (2.24)$$

Trong đó: L - lợi nhuận trước hoặc sau thuế thu nhập doanh nghiệp.

Khi sử dụng chỉ tiêu này cần lưu ý, tử số chỉ tính lợi nhuận có sự tham gia trực tiếp của TSCĐ tạo ra. Vì thế, cần phải loại ra những khoản thu nhập khác như lợi nhuận từ hoạt động tài chính, lợi nhuận khác... vì không có sự tham gia của VCD.

Đây là chỉ tiêu quan trọng đánh giá chất lượng và hiệu quả sau đầu tư cũng như chất lượng sử dụng VCD của DNXD.

- *Hiệu quả sử dụng tài sản cố định ($P_{TSCĐ}$):*

$$P_{TSCĐ} = \frac{L}{NG_{TSCĐ_{bq}}} \quad (2.25)$$

Cho biết một đồng TSCĐ bình quân sử dụng trong kỳ làm ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Vì máy móc thiết bị mà doanh nghiệp xây dựng sử dụng trong kỳ bao gồm những máy móc thiết bị tự có và thuê ngoài, mà thuê ngoài chủ yếu là thuê ngắn hạn (thuê hoạt động). Vì vậy, việc xác định nguyên giá TSCĐ thuê ngoài để tính chỉ tiêu này rất phức tạp, thực tế không phản ánh trong các báo cáo tài chính của doanh nghiệp, do vậy mà không xác định được. Cho nên kết quả của chỉ tiêu này trong các DNXD thường không phản ánh đúng hiệu suất sử dụng TSCĐ vì lợi nhuận đạt được bao gồm cả lợi nhuận do máy móc thiết bị thuê ngoài tạo ra.

- *Tỷ suất đầu tư TSCĐ của doanh nghiệp xây dựng ($T_{TSCĐ}$):* là chỉ tiêu biểu hiện mối quan hệ giữa tổng nguyên giá TSCĐ ($NG_{TSCĐ}$) với tổng tài sản của DN:

$$T_{TSCĐ} = \frac{NG_{TSCĐ}}{\text{Tổng tài sản}} \times 100\% \quad (2.26)$$

Phản ánh cứ 100 đồng tài sản của doanh nghiệp thì có bao nhiêu đồng TSCĐ. Chỉ tiêu này càng cao, chứng tỏ việc mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh, năng lực sản xuất của doanh nghiệp xây dựng ngày càng phát triển.

Trên đây, là một số chỉ tiêu tổng hợp. Ngoài ra, khi đánh giá hiệu quả sử dụng VCD còn sử dụng một số chỉ tiêu phân tích sau:

2.4.3.2. Các chỉ tiêu phân tích

- Chỉ tiêu về kết cấu tài sản cố định:

Căn cứ vào các cách phân loại TSCĐ, có thể xây dựng hàng loạt các hệ số về kết cấu TSCĐ của doanh nghiệp xây dựng. Các hệ số này đều được xây dựng trên một nguyên tắc chung là tỷ số giữa giá trị của một loại (một nhóm) TSCĐ so với tổng giá trị TSCĐ tại thời điểm đánh giá. Chẳng hạn:

+ Hệ số kết cấu TSCĐ dùng trong sản xuất kinh doanh bằng, giá trị TSCĐ dùng trong sản xuất kinh doanh so với tổng giá trị TSCĐ của doanh nghiệp tại thời điểm đánh giá.

+ Hay tỷ trọng máy móc thiết bị thi công trong tổng tài sản:

$$T_{MMTB} = \frac{NG_{MMTB}}{Tổng\ tài\ sản} \times 100\% \quad (2.27)$$

Các hệ số kết cấu TSCĐ khác cũng được xây dựng tương tự.

Những chỉ tiêu về kết cấu TSCĐ phản ánh thành phần và quan hệ tỷ lệ giữa các thành phần trong tổng số TSCĐ hiện có của doanh nghiệp ở thời điểm đánh giá. Đây là những chỉ tiêu quan trọng mà doanh nghiệp 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 doanh nghiệp.

- Chỉ tiêu kết cấu nguồn vốn đầu tư cho TSCĐ:

Căn cứ vào phương pháp phân loại nguồn vốn đầu tư cho TSCĐ, để xây dựng các chỉ tiêu về kết cấu nguồn vốn. Hệ số kết cấu của một loại nguồn vốn nào đó là tỷ trọng giữa giá trị của nguồn đó với tổng giá trị của các nguồn đầu tư cho TSCĐ.

Thuộc loại này sẽ có các chỉ tiêu như: hệ số kết cấu nguồn vốn ngân sách (đối với doanh nghiệp Nhà nước), vay dài hạn, vốn góp cổ phần, phát hành trái phiếu... Chẳng hạn như:

+ Mức đảm bảo MMTB của vốn chủ sở hữu:

$$F_{MVCSH} = \frac{V_{CSH}}{NG_{MMTB}} \times 100\% \quad (2.28)$$

+ Mức đảm bảo MMTB của VCSH và vốn vay:

$$F_{M(VCSH+V)} = \frac{V_{CSH} + V_V}{NG_{MMTB}} \times 100\% \quad (2.29)$$

Nghiên cứu các chỉ tiêu về kết cấu nguồn vốn đầu tư TSCĐ, 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.

Bảng 2.2: Tóm tắt công thức, ý nghĩa một số chỉ tiêu đánh giá tình hình sử dụng vốn cố định

Chỉ tiêu	Công thức	Ý nghĩa
1. Hiệu suất sử dụng VCD	$H_{VCD} = \frac{D_t}{VCD_{bq}}$	phản ánh một đồng VCD tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu trong kỳ.
2. Hiệu suất sử dụng TSCĐ	$H_{TSCĐ} = \frac{D_t}{NG_{TSCĐbq}}$	phản ánh cứ một đồng nguyên giá TSCĐ trong kỳ tham gia tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu.
3. Hàm lượng vốn cố định	$F_{VCD} = \frac{VCD_{bq}}{D_t}$	phản ánh để tạo ra một đồng doanh thu trong kỳ, cần bao nhiêu đồng VCD.
4. Hiệu quả sử dụng vốn cố định	$P_{VCD} = \frac{L}{VCD_{bq}}$	phản ánh một đồng VCD trong kỳ tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận trước thuế (hoặc sau thuế) thu nhập DN.
5. Hiệu quả sử dụng TSCĐ	$P_{TSCĐ} = \frac{L}{NG_{TSCĐbq}}$	phản ánh một đồng TSCĐ trong kỳ tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận trước thuế (hoặc sau thuế) thu nhập DN.
6. Tỷ suất đầu tư TSCĐ	$T_{TSCĐ} = \frac{NG_{TSCĐ}}{Tổng tài sản} \times 100\%$	Phản ánh cứ 100 đồng tài sản của DN thì có bao nhiêu đồng TSCĐ. Càng cao, chứng tỏ năng lực sản xuất của DNXD ngày càng phát triển.
7. Các chỉ tiêu về kết cấu TSCĐ được xây dựng trên nguyên tắc chung là tỷ số giữa giá trị của một loại (một nhóm) TSCĐ so với tổng giá trị TSCĐ tại thời điểm đánh giá.		Phản ánh thành phần và quan hệ tỷ lệ giữa các thành phần trong tổng số TSCĐ hiện có của doanh nghiệp ở thời điểm đánh giá.
- Tỷ trọng MMTB thi công/tổng tài sản $T_{MMTB} = \frac{NG_{MMTB}}{Tổng tài sản} \cdot 100\%$		Cho biết tỷ trọng giá trị máy móc thiết bị thi công chiếm trong tổng tài sản của doanh nghiệp là bao nhiêu. Chỉ tiêu này cao chứng tỏ năng lực sản xuất của doanh nghiệp cao.
...		

Bảng 2.2 (Tiếp theo)

Chỉ tiêu	Công thức	Ý nghĩa
8. Chỉ tiêu kết cấu nguồn vốn đầu tư cho TSCĐ Hệ số kết cấu của một loại nguồn vốn nào đó là tỷ trọng giữa giá trị của nguồn đó với tổng giá trị của các nguồn đầu tư cho TSCĐ.		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.
- Mức đảm bảo MMTB của VCSH:	$F_{MVC SH} = \frac{V_{CSH}}{NG_{MMTB}} \times 100\%$	Cho biết mức độ đảm bảo của vốn chủ sở hữu cho máy móc thiết bị của doanh nghiệp cao hay thấp.
- Mức đảm bảo MMTB của VCSH và vốn vay:	$F_{M(VCSH+V)} = \frac{V_{CSH} + V_V}{NG_{MMTB}} \times 100\%$	Cho biết mức độ đảm bảo của vốn chủ sở hữu và vốn vay cho máy móc thiết bị của doanh nghiệp cao hay thấp.

Trên đây, là những chỉ tiêu tổng hợp và chỉ tiêu phân tích chủ yếu nhằm phục vụ cho việc kiểm tra tài chính và đánh giá hiệu quả đối với việc sử dụng VCD của mỗi doanh nghiệp xây dựng. Mặt khác, phải xem xét các đặc điểm hoạt động của từng ngành nghề mà doanh nghiệp thực hiện. Tất nhiên, khi sử dụng chỉ tiêu nêu trên sẽ không loại trừ trường hợp phải sử dụng các chỉ tiêu kinh tế 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 doanh nghiệp.

Như chúng ta đã biết vốn là biểu hiện bằng tiền của tài sản. Vì vậy, ở một góc độ khác và theo thông lệ quốc tế, để đánh giá tình hình sử dụng vốn, tài sản của các doanh nghiệp nói chung, doanh nghiệp xây dựng nói riêng, có thể sử dụng một số chỉ tiêu đánh giá khả năng thanh khoản trong ngắn hạn, dài hạn của doanh nghiệp; nhóm chỉ tiêu đo lường hiệu quả sử dụng tài sản; nhóm chỉ tiêu đo lường mức doanh lợi và đo lường giá trị trên thị trường của doanh nghiệp. Dưới đây, xin trình bày chi tiết các nhóm chỉ tiêu này.

2.4.4. Nhóm chỉ tiêu đánh giá khả năng thanh khoản trong ngắn hạn của doanh nghiệp

a. Tỷ số thanh toán hiện hành – Current ratio: Là một trong những thước đo được sử dụng rộng rãi, đo lường khả năng thanh toán hay thanh khoản trong ngắn hạn của một doanh nghiệp.

$$\text{Tỷ số thanh toán hiện hành (CR)} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Nợ ngắn hạn}} \times 100\% \quad (2.30)$$

- Tài sản ngắn hạn: các khoản vốn bằng tiền, đầu tư tài chính ngắn hạn, các khoản phải thu ngắn hạn, hàng tồn kho và tài sản ngắn hạn khác.

- Nợ ngắn hạn là các khoản nợ phải trả trong năm bao gồm: các khoản phải trả ngắn hạn và các khoản phải trả khác.

Tỷ số CR cho thấy công ty có bao nhiêu tài sản có thể chuyển đổi thành tiền mặt để đảm bảo thanh toán các khoản nợ ngắn hạn.

Đối với các chủ nợ, đặc biệt là nợ ngắn hạn, ví dụ như, các nhà cung cấp - tỷ số này của công ty càng cao hơn thì càng tốt. Đối các công ty, một tỷ số cao nói lên tính thanh khoản ngắn hạn cao, nhưng nó cũng có thể cho thấy việc sử dụng không hiệu quả của tiền mặt và tài sản ngắn hạn khác (ví dụ: có quá nhiều tiền mặt nhàn rỗi, nợ phải đòi, hàng tồn kho ứ đọng). Ngoại trừ một số trường hợp đặc biệt, tỷ số này được mong chờ ít nhất là 1, vì với một tỷ số khả năng thanh toán hiện hành ít hơn 1 có nghĩa là *vốn lưu động ròng*⁽¹⁾ (tài sản ngắn hạn ít hơn nợ ngắn hạn) là âm. Điều này sẽ là không bình thường trong một công ty có tình hình tài chính lành mạnh, ít nhất là cho hầu hết các loại hình doanh nghiệp.

b. Tỷ số thanh toán nhanh- Quick (or Acid-Test) Ration

Tỷ số thanh toán nhanh được tính toán dựa trên những tài sản ngắn hạn có thể nhanh chóng chuyển đổi thành tiền, những tài sản này được gọi là “Tài sản có tính thanh khoản”, “Tài sản có tính thanh khoản” bao gồm tất cả tài sản ngắn hạn trừ hàng tồn kho.

$$\text{Tỷ số thanh toán nhanh (QR)} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn} - \text{Hàng tồn kho}}{\text{Nợ ngắn hạn}} \times 100\% \quad (2.31)$$

Hàng tồn kho thường là tài sản có tính thanh khoản thấp nhất. Hàng tồn kho cũng là tài sản mà giá trị sổ sách được ghi nhận có độ tin cậy thấp nhất khi xét đến giá trị thị trường của nó vì chất lượng của hàng tồn kho không được đánh giá thường xuyên. Một số hàng tồn kho sau này có thể trở thành bị hư hỏng, lỗi thời, hoặc bị mất.

⁽¹⁾ Giá trị chênh lệch giữa tài sản ngắn hạn và nợ ngắn hạn.

Thêm nữa, hàng tồn kho tương đối lớn thường là một dấu hiệu của sự cố ngắn hạn của doanh nghiệp. Các công ty có thể đã đánh giá quá cao doanh thu dẫn đến hệ quả dư mua nguyên liệu đầu vào hoặc dư sản xuất. Trong trường hợp này, công ty có thể đánh mất một phần đáng kể tính thanh khoản của nó ẩn chứa trong hàng tồn kho chậm luân chuyển. Nhất là đối với các doanh nghiệp xây lắp, giá trị sản xuất dở dang lớn; nguyên vật liệu tồn kho phục vụ cho sản xuất lớn, dẫn đến tính thanh khoản thấp của hầu hết các doanh nghiệp xây lắp.

Chú ý rằng việc sử dụng tiền mặt để mua hàng tồn kho không ảnh hưởng đến tỷ lệ hiện hành, nhưng nó làm giảm số thanh toán nhanh. Một lần nữa, ý tưởng này là hàng tồn kho là tương đối kém thanh khoản so với tiền mặt.

Tỷ số thanh toán nhanh ở đây nói lên một câu chuyện hơi khác so với tỷ lệ thanh toán hiện hành vì nếu hàng tồn kho chiếm phần nhiều số tài sản ngắn hạn của một doanh nghiệp (nhất là các doanh nghiệp xây lắp) ví dụ là các công trình, hạng mục xây dựng dở dang chưa bàn giao, hoặc hoàn thành nhưng chưa bàn giao được, thì đây sẽ là một mối lo hoặc rủi ro lớn đối với doanh nghiệp. Do đó tỷ số thanh toán nhanh một mặt nào đó cũng phản ánh khả năng quản lý hàng tồn kho của doanh nghiệp.

c. Tỷ số khả năng thanh toán bằng tiền (Cash Ratio)

$$\text{Tỷ số thanh toán bằng tiền (CR)} = \frac{\text{Tiền và các khoản tương đương tiền}}{\text{Nợ ngắn hạn}} \times 100\% \quad (2.32)$$

Tỷ số này lường khả năng sẵn sàng thanh toán ngay bằng tiền trong ngắn hạn của một doanh nghiệp.

d. Các chỉ số đo tính thanh khoản khác

$$\text{Giá trị hiện tại ròng} = \text{Tài sản ngắn hạn} - \text{Nợ ngắn hạn}$$

Là sự khác biệt giữa tài sản ngắn của công ty và các khoản nợ trong ngắn hạn của nó được gọi là *giá trị hiện tại ròng*⁽²⁾. Giá trị hiện tại ròng là dương khi tài sản ngắn hạn vượt quá khoản nợ ngắn hạn. Dựa trên định nghĩa về tài sản ngắn hạn và nợ ngắn hạn, điều này có nghĩa là tiền mặt mà sẽ có sẵn trong 12 tháng tiếp theo vượt quá số tiền phải trả cùng kỳ. Vì lý do này, giá trị hiện tại ròng thường là dương trong một công ty lành mạnh về tài chính.

⁽²⁾ Nhiều tác giả gọi là *Vốn lưu động ròng*, tuy nhiên khái niệm vốn nên được sử dụng một cách thận trọng, phù hợp với thông lệ quốc tế.

$$\text{Tỷ số đo lường kỳ hoạt động} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn (hoặc Tiền và các khoản tương đương tiền)}}{\text{Chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh bình quân ngày}} \quad (2.33)$$

Tỷ số đo lường kỳ hoạt động đo lường số ngày ước chừng một công ty có thể hoạt động đơn giản trên tiền mặt nó hiện đang có trong tay. Tỷ số này cũng rất hữu ích cho các công ty mới thành lập, các công ty mới thành lập thường có rất ít nguồn thu. Đối với các công ty như vậy, tỷ số này chỉ ra bao lâu công ty có thể hoạt động cho đến khi nó cần một chu kỳ tài chính khác. Chi phí hoạt động hàng ngày trung bình cho các công ty mới thành lập thường được gọi là *tỷ lệ đốt cháy*, có nghĩa là tốc độ mà tiền mặt bị *đốt cháy* trong *cuộc đua* để trở thành lợi nhuận.

2.4.5. Nhóm hệ số đo lường khả năng thanh toán trong dài hạn

Tỷ lệ khả năng thanh toán dài hạn nhằm đo lường khả năng giải quyết các nghĩa vụ dài hạn của công ty, hay nói chung là các nghĩa vụ từ việc dùng đòn bẩy tài chính của mình. Vì vậy đôi khi được gọi là tỷ lệ đòn bẩy tài chính hay chỉ gọi là tỷ lệ đòn bẩy.

a. Tỷ số tổng nợ (Total Debt Ratio)

$$\text{Tỷ số nợ (TDR)} = \frac{\text{Tổng tài sản} - \text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng tài sản}} \times 100\% \quad (2.34)$$

b. Tỷ số nợ dài hạn (Long-term debt ratio)

Thông thường, các nhà phân tích tài chính là quan tâm nhiều hơn với nợ dài hạn của một công ty so với nợ ngắn hạn của nó bởi vì các khoản nợ ngắn hạn thường sẽ liên tục thay đổi trong ngắn hạn. Ngoài ra, các tài khoản phải trả của một công ty có thể phản ánh thực tế thương mại hơn là chính sách quản lý nợ. Đối với những lý do này, tỷ lệ nợ dài hạn thường được tính như sau:

$$\text{Tỷ số nợ dài hạn (LTDR)} = \frac{\text{Nợ dài hạn}}{\text{Nợ dài hạn} + \text{Vốn chủ sở hữu}} \times 100\% \quad (2.35)$$

c. Tỷ số thanh toán lãi vay (Times Interest Earned)

Như tên gọi của nó, tỷ số này đo lường khả năng thanh toán các khoản lãi vay bằng lợi nhuận đạt được trong kỳ của công ty, thường được tính như sau:

$$\text{Tỷ số thanh toán lãi vay (TIE)} = \frac{\text{Lợi nhuận trước lãi vay và thuế (EBIT)}}{\text{Lãi vay}} \times 100\% \quad (2.36)$$

Hệ số khả năng thanh toán lãi vay cho biết mức độ lợi nhuận đảm bảo khả năng trả lãi như thế nào. Có thể nói nếu tỷ số này thấp, điều này có thể phản ánh tình hình thanh toán các nghĩa vụ tài chính cho chủ nợ của công ty là không tốt. Việc tìm xem một công ty có thể thực hiện trả lãi đến mức độ nào cũng rất quan trọng. Rõ ràng, khả năng thanh toán lãi vay càng cao thì khả năng thanh toán lãi của doanh nghiệp cho các chủ nợ của mình càng lớn. Ví dụ: Doanh nghiệp có Lãi trước thuế và lãi vay là 100 tỷ VNĐ và chi phí tiền nợ lãi hàng năm là 20 tỷ VNĐ thì: Hệ số khả năng thanh toán lãi vay = 100 tỷ VNĐ/20 tỷ VNĐ = 5 Nói cách khác, thu nhập của doanh nghiệp cao gấp 5 lần chi phí trả lãi. Khả năng trả lãi vay của doanh nghiệp thấp cũng thể hiện khả năng sinh lợi của tài sản thấp. Khả năng thanh toán lãi vay thấp cho thấy một tình trạng nguy hiểm, suy giảm trong hoạt động kinh tế có thể làm giảm Lãi trước thuế và lãi vay xuống dưới mức nợ lãi mà công ty phải trả, do đó dẫn tới mất khả năng thanh toán và vỡ nợ.

Đôi khi tỷ số này được tính toán theo công thức:

$$\text{Tỷ số thanh toán lãi vay bằng tiền thật} = \frac{\text{Lợi nhuận trước lãi vay và thuế (EBIT) + Khấu hao (Depreciation)}}{\text{Lãi vay}} \quad (2.37)$$

Lưu ý khoản khấu hao tài sản cố định được hiểu rằng nó không phải là một dòng tiền chi thật của doanh nghiệp. Do đó, thực tế lãi trước thuế và lãi vay không phải là nguồn duy nhất để thanh toán lãi. Các doanh nghiệp cũng có thể tạo ra nguồn tiền mặt từ khấu hao và có thể sử dụng nguồn vốn đó để trả nợ lãi. Những gì mà một doanh nghiệp cần phải đạt tới là tạo ra một độ an toàn hợp lý, bảo đảm khả năng thanh toán cho các chủ nợ của mình. Rõ ràng, chỉ riêng hệ số khả năng thanh toán lãi vay thì chưa đủ để đánh giá một công ty vì hệ số này chưa đề cập đến các khoản thanh toán cố định khác như trả tiền nợ gốc, chi phí tiền thuê, và chi phí cố tức ưu đãi...

2.4.6. Nhóm chỉ tiêu đo lường hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp

Nhóm chỉ tiêu này mô tả tính hiệu quả trong việc sử dụng tài sản của doanh nghiệp để tạo ra doanh thu và lợi nhuận.

a. Hiệu quả sử dụng hàng tồn kho:

$$\text{Vòng quay hàng tồn kho (Inventory turnover)} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán (Cost of goods sold)}}{\text{Giá trị hàng tồn kho (Inventory)}} \quad (2.38)$$

Hệ số vòng quay hàng tồn kho phản ánh khả năng quản trị hàng tồn kho của doanh nghiệp. Tỷ số này chính là số lần mà hàng hóa tồn kho bình quân luân chuyển trong kỳ. Trong thực tế, hệ số vòng quay hàng tồn kho thường được so

sánh qua các kỳ (tháng, quý, năm) để đánh giá năng lực quản trị hàng tồn kho là tốt hay xấu qua từng kỳ. Hệ số này lớn cho thấy tốc độ quay vòng của hàng hóa trong kho là nhanh và ngược lại, nếu hệ số này nhỏ thì tốc độ quay vòng hàng tồn kho thấp. Cần lưu ý, hàng tồn kho phụ thuộc vào tính chất ngành nghề kinh doanh nên không phải cứ mức tồn kho thấp là tốt, và ngược lại mức tồn kho cao là xấu. Hệ số vòng quay hàng tồn kho càng cao càng cho thấy doanh nghiệp bán hàng nhanh và hàng tồn kho không bị ứ đọng nhiều. Có nghĩa là doanh nghiệp sẽ ít rủi ro hơn nếu khoản mục hàng tồn kho trong báo cáo tài chính có giá trị giảm qua các năm. Tuy nhiên, hệ số này quá cao cũng không tốt, vì như vậy có nghĩa là lượng hàng dự trữ trong kho không nhiều, nếu nhu cầu thị trường tăng đột ngột thì rất có khả năng doanh nghiệp bị mất khách hàng và bị đối thủ cạnh tranh giành thị phần. Hơn nữa, dự trữ nguyên liệu vật liệu đầu vào cho các khâu sản xuất không đủ có thể khiến dây chuyền sản xuất bị ngưng trệ. Vì vậy, hệ số vòng quay hàng tồn kho cần phải đủ lớn để đảm bảo mức độ sản xuất và đáp ứng được nhu cầu khách hàng. Để có thể đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp, việc xem xét chỉ tiêu hàng tồn kho cần được đánh giá bên cạnh các chỉ tiêu khác như lợi nhuận, doanh thu, vòng quay của dòng tiền..., cũng như nên được đặt trong điều kiện kinh tế vĩ mô, điều kiện thực tế của từng doanh nghiệp.

$$\text{Thời gian thanh lý hàng tồn kho} = \frac{365}{\text{Vòng quay hàng tồn kho}} \quad (2.39)$$

(Day's sales in inventory - DSI)

Chỉ số này cho các nhà đầu tư biết về khoảng thời gian cần thiết để công ty có thể thanh lý được hết số lượng hàng tồn kho của mình (bao gồm cả hàng hoá còn đang trong quá trình sản xuất). Ví dụ, $DSI = 365/3.2 = 115$ ngày, có nghĩa là hàng tồn kho mất trung bình 115 ngày lưu giữ trước khi được tiêu thụ. Thông thường nếu chỉ số này ở mức thấp thì có nghĩa là công ty hoạt động khá tốt, tuy nhiên cũng cần phải chú ý rằng chỉ số DSI bình quân là rất khác nhau giữa các ngành, ví dụ như ngành xây dựng, chỉ số này thường khá cao. Đôi khi chỉ số này còn được gọi là số ngày lưu thông hàng tồn kho DIO (days inventory outstanding).

b. Số vòng quay các khoản phải thu (Receivable turnover)

Các chỉ số đo lường hiệu quả sử dụng hàng tồn kho cho thấy tốc độ bán sản phẩm của doanh nghiệp. Giờ đây, nếu chúng ta đo lường thời gian thu hồi doanh thu từ việc bán sản phẩm, hệ số vòng quay các khoản phải thu là chỉ số đo lường việc này tương tự như vòng quay hàng tồn kho.

$$\text{Số vòng quay các khoản phải thu} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Các khoản phải thu}} \quad (2.40)$$

(Receivables turnover)

Nếu chúng ta chuyển số vòng quay này sang ngày, chỉ số này được gọi là số ngày bình quân thu hồi các khoản phải thu:

$$\text{Số ngày thu hồi các khoản phải thu} = \frac{365}{\text{Số vòng quay các khoản phải thu}} \quad (2.41)$$

(Day's sale in receivables)

Ví dụ số ngày thu hồi các khoản phải thu = 365/12.3 = 30 ngày (trong đó giả sử số vòng quay các khoản phải thu của công ty tính được là 12.3 lần), nghĩa là công ty mất trung bình 30 ngày để thu hồi các khoản phải thu từ khách hàng.

c. Hệ số hiệu quả sử dụng tài sản

$$\text{Hệ số vòng quay tổng tài sản} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng tài sản}} \quad (2.42)$$

(Total asset turnover)

Hệ số vòng quay tổng tài sản dùng để đánh giá hiệu quả của việc sử dụng tài sản của công ty. Thông qua hệ số này chúng ta có thể biết được với mỗi một đồng tài sản có bao nhiêu đồng doanh thu được tạo ra. Hệ số vòng quay tổng tài sản càng cao đồng nghĩa với việc sử dụng tài sản của công ty vào các hoạt động sản xuất kinh doanh càng hiệu quả. Tuy nhiên muốn có kết luận chính xác về mức độ hiệu quả của việc sử dụng tài sản của một công ty chúng ta cần so sánh hệ số vòng quay tài sản của công ty đó với hệ số vòng quay tài sản bình quân của ngành.

$$\text{Hệ số vòng quay tài sản cố định} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Giá trị ròng tài sản cố định}} \quad (2.43)$$

(fixed asset turnover)

Tương tự, hệ số vòng quay tài sản cố định dùng để đánh giá hiệu quả của việc sử dụng tài sản cố định của công ty. Thông qua hệ số này chúng ta có thể biết được với mỗi một đồng tài sản có bao nhiêu đồng doanh thu được tạo ra. Hệ số vòng quay tổng tài sản càng cao đồng nghĩa với việc sử dụng tài sản của công ty vào các hoạt động sản xuất kinh doanh càng hiệu quả.

$$\text{Hệ số vòng quay giá trị tài sản} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Giá trị tài sản ngắn hạn hoạt động ròng}^{(3)}} \quad (2.44)$$

ngắn hạn hoạt động ròng
(Net working capital turnover)

Hệ số này đo lường tính hiệu quả trong việc sử dụng tài sản ngắn hạn ròng. Nói chung, một tỷ lệ cao là tốt hơn. Ngược lại, một tỷ lệ thấp chỉ ra việc sử dụng không

⁽³⁾ Đôi khi được gọi là Vốn lưu động ròng. Tuy nhiên như đã đề cập, thuật ngữ vốn phải được sử dụng một cách thận trọng, phù hợp với thông lệ quốc tế.

hiệu quả tài sản ngắn hạn ròng. Tỷ lệ này nên được hiểu một cách cẩn thận vì một tỷ lệ rất cao cũng có thể là một dấu hiệu của sự thiếu vốn hoạt động trọng ngắn hạn. Hệ số này thường được coi là cao khi nó lớn hơn so với hệ số này của công ty tương tự trong cùng ngành. Trong đó, hệ số của công ty đối thủ cạnh tranh là một chuẩn mực tốt vì các công ty bán sản phẩm tương tự và có thể có cấu trúc doanh nghiệp tương tự. Ví dụ, nếu ba của đối thủ cạnh tranh của công ty bạn có hệ số này là 5.5, 4.2 và 5, trong khi đó tỷ lệ của công ty bạn là 7 thì được xem là cao vì nó vượt quá so với ba đối thủ.

2.4.7. Nhóm chỉ tiêu đo lường mức doanh lợi của doanh nghiệp

a. Biên lợi nhuận

$$\text{Biên lợi nhuận (Profit margin)} = \frac{\text{Lợi nhuận ròng}}{\text{Doanh thu}} \quad (2.45)$$

Chỉ số này cho biết mỗi đồng doanh thu thu về tạo ra được bao nhiêu đồng thu nhập. Ví dụ nếu biên lợi nhuận là 20% tức là một công ty sẽ tạo ra được 0.2 đồng thu nhập trên mỗi đồng doanh thu bán hàng. Biên lợi nhuận là một chỉ số rất hữu ích khi tiến hành so sánh các công ty trong cùng một ngành. Ví dụ các công ty xây lắp. Công ty nào có biên lợi nhuận cao hơn phản ánh công ty đó có lãi hơn và kiểm soát chi phí hiệu quả hơn so với các đối thủ cùng ngành.

Tuy nhiên, nếu chỉ đơn thuần nhìn vào thu nhập của một công ty sẽ không thể nắm hết được toàn bộ thông tin về công ty đó. Thu nhập tăng là dấu hiệu tốt nhưng sự tăng đó không có nghĩa là biên lợi nhuận của công ty đang được cải thiện. Ví dụ nếu một công ty có tốc độ tăng chi phí cao hơn so với doanh thu, biên lợi nhuận của công ty đó sẽ giảm. Điều này có nghĩa là các doanh nghiệp cần kiểm soát tốt các chi phí của mình. Giả định rằng một công ty có thu nhập ròng là 10 triệu USD, doanh thu là 100 triệu USD, biên lợi nhuận là 10%. Nếu trong năm tiếp theo thu nhập ròng tăng lên 15 triệu USD, doanh số tăng lên 200 triệu USD, biên lợi nhuận sẽ chỉ còn 7.5%. Như vậy khi một công ty tăng thu nhập ròng thì đồng thời cũng phải tìm cách làm tăng biên lợi nhuận theo tỉ lệ tương ứng.

Mục tiêu quan trọng nhất của một công ty đó là tạo ra tiền và nắm giữ tiền. Điều này phụ thuộc rất nhiều vào tính lỏng và tính hiệu quả bởi các đặc tính này sẽ quyết định khả năng trả cổ tức cho các nhà đầu tư. Chính vì thế nhà đầu tư cần phải phân tích khả năng sinh lợi (profitability) của một công ty dưới nhiều góc độ, bao gồm cả hiệu quả sử dụng các nguồn lực và lượng thu nhập tạo ra từ hoạt động của công ty. Tính toán biên lợi nhuận của một công ty là một cách hữu để có được cái nhìn thấu đáo về công ty.

Lợi nhuận (bottom line) là điều đầu tiên mà rất nhiều nhà đầu tư xem xét để đánh giá khả năng sinh lợi của một công ty. Tuy nhiên không phải lúc nào chỉ số này cũng cho ta một cái nhìn đúng đắn về công ty đó. Biên lợi nhuận, mặt khác, lại có thể đem lại những thông tin cụ thể hơn về hiệu quả hoạt động của công ty. Xem xét ví dụ về hai công ty xây dựng hàng đầu Việt Nam là Công ty Cổ phần Xây dựng Coteccons (CTD) và Công ty cổ phần xây dựng và kinh doanh địa ốc Hòa Bình (HBC). Năm 2016, công ty CTD có thu nhập ròng là 1,421,997,656,000 VND, doanh thu bán hàng là 20,782,721,034,000 VND. Trong khi các số liệu tương ứng của HBC là 532,835,462,948 VND và 9,927,395,939,336 VND. Nếu chỉ nhìn vào lợi nhuận của hai công ty thì rõ ràng CTD đã thu lợi nhiều hơn HBC gấp hơn 2 lần. Nhưng nếu nhìn vào biên lợi nhuận thì rõ ràng mức của CTD là 6,8% cao hơn của HBC là 5,4%, chỉ số biên lợi nhuận của hai công ty chênh nhau không quá nhiều. Sự khác biệt là không lớn lý do khiến cho thị trường đánh giá HBC và CTD là những đối thủ tương đương.

b. Hệ số thu nhập trên tài sản (ROA)

Đây là một chỉ số thể hiện tương quan giữa mức sinh lợi của một công ty so với tài sản của nó. ROA về thực chất, phản ánh hiệu quả của công ty trong việc sử dụng tài sản. ROA được tính bằng cách chia thu nhập ròng hàng năm cho tổng tài sản, thể hiện bằng con số phần trăm. Công thức tính như sau:

$$\text{Thu nhập trên tài sản (ROA)} = \frac{\text{Thu thập ròng (Netincome)}}{\text{Tổng tài sản (Total assets)}} \quad (2.46)$$

Tài sản của một công ty thì được hình thành từ vốn vay và vốn chủ sở hữu. Cả hai nguồn vốn này được sử dụng để tài trợ cho các hoạt động của công ty. Hiệu quả của việc chuyển vốn đầu tư thành lợi nhuận được thể hiện qua ROA. ROA càng cao thì càng tốt vì công ty đang kiếm được nhiều tiền hơn trên lượng đầu tư ít hơn. Ví dụ, tại 31/12/ 2016, công ty CTD có ROA là 12.11%, và công ty HBC có ROA là 5,1% (Số liệu tính toán theo báo cáo tài chính của công ty công bố). Như vậy trên góc độ này, công ty CTD hiệu quả hơn HBC nhiều trong việc biến đầu tư thành lợi nhuận. Và do đó, công việc khó khăn nhất của người quản lý là phân bổ vốn và các nguồn lực một cách khôn ngoan. Bất kì ai cũng có thể kiếm lời bằng cách quăng cả núi tiền ra để giải quyết rắc rối nào đó. Tuy nhiên chỉ có rất ít các nhà quản lý có khả năng kiếm những món lợi lớn mà chỉ cần đầu tư khoản tiền nhỏ.

d. Thu nhập trên vốn cổ phần (ROE)

Hệ số thu nhập trên vốn cổ phần (ROE) phản ánh mức thu nhập ròng trên vốn cổ phần của cổ đông:

$$\text{Thu nhập trên vốn cổ phần (ROE)} = \frac{\text{Thu thập ròng (Net income)}}{\text{Tổng vốn chủ sở hữu (Total equity)}} \quad (2.47)$$

Chỉ số này là thước đo chính xác nhất để đánh giá một đồng vốn bỏ ra và tích lũy được tạo ra bao nhiêu đồng lời. Hệ số này thường được các nhà đầu tư phân tích để so sánh với các cổ phiếu cùng ngành trên thị trường, từ đó tham khảo khi quyết định mua cổ phiếu của công ty nào. Tỷ lệ ROE càng cao càng chứng tỏ công ty sử dụng hiệu quả đồng vốn của cổ đông, có nghĩa là công ty đã cân đối một cách hài hòa giữa vốn cổ đông với vốn đi vay để khai thác lợi thế cạnh tranh của mình trong quá trình huy động vốn, mở rộng quy mô. Ví dụ, tại 31/12/ 2016, công ty CTD có ROE là 22.80 % và công ty HBC có ROE là 32.70 % (Số liệu tính toán theo báo cáo tài chính của công ty công bố). Như vậy trên góc độ này, công ty HBC hiệu quả hơn CTD trong việc sử dụng vốn chủ sở hữu để biến thành lợi nhuận. Cho nên hệ số ROE càng cao thì các cổ phiếu càng hấp dẫn các nhà đầu tư hơn.

Khi tính toán được tỷ lệ này, các nhà đầu tư có thể đánh giá ở các góc độ cụ thể như sau:

- ROE nhỏ hơn hoặc bằng lãi vay ngân hàng, vậy nếu công ty có khoản vay ngân hàng tương đương hoặc cao hơn vốn cổ đông, thì lợi nhuận tạo ra cũng chỉ để trả lãi vay ngân hàng.

- ROE cao hơn lãi vay ngân hàng thì chúng ta phải đánh giá xem công ty đã vay ngân hàng và khai thác hết lợi thế cạnh tranh trên thị trường chưa để có thể đánh giá công ty này có thể tăng tỷ lệ ROE trong tương lai hay không.

2.4.8. Nhóm chỉ tiêu đo lường giá trị trên thị trường của doanh nghiệp

a. Thu nhập trên cổ phần (EPS)

Đây là phần lợi nhuận mà công ty phân bổ cho mỗi cổ phần thông thường đang được lưu hành trên thị trường. EPS được sử dụng như một chỉ số thể hiện khả năng kiếm lợi nhuận của doanh nghiệp, được tính bởi công thức:

$$\text{Thu nhập trên cổ phần (EPS)} = \frac{\text{Thu thập ròng (Net income)}}{\text{Lượng cổ phiếu đang lưu thông (Shares outstanding)}} \quad (2.48)$$

Trong công thức tính toán EPS, sẽ chính xác hơn nếu ta sử dụng lượng cổ phiếu lưu hành bình quân trong kì để tính toán vì lượng cổ phiếu thường xuyên thay đổi theo thời gian. Tuy nhiên trên thực tế người ta thường hay đơn giản hoá việc tính toán bằng cách sử dụng số cổ phiếu đang lưu hành vào thời điểm cuối kì. Có thể làm giảm EPS dựa trên công thức cũ bằng cách tính thêm cả các cổ phiếu chuyển đổi,

các bảo chứng (warrant) vào lượng cổ phiếu đang lưu thông, khi đó EPS tính được còn được gọi là EPS pha loãng. Ví dụ, giả định rằng một công ty có thu nhập ròng là 30 triệu đôla. Nếu công ty trích 6 triệu đôla để trả cổ tức ưu đãi và có khoảng 10 triệu cổ phần trong nửa năm đầu, có 15 triệu cổ phần trong nửa năm còn lại, khi đó EPS của công ty được tính như sau: $EPS = 24 / 12.5 = 1.92$. Trong đó 24 triệu đôla là số tiền còn lại sau khi chia cổ tức ưu đãi (30-6); 12.5 là bình quân gia quyền của số cổ phiếu lưu hành trên thị trường trong kì tính toán $= 0.5 \times 10 + 0.5 \times 15 = 12.5$.

Một khía cạnh rất quan trọng của EPS thường hay bị bỏ qua là lượng vốn cần thiết để tạo ra thu nhập ròng (net income) trong công thức tính trên. Hai doanh nghiệp có thể có cùng tỉ lệ EPS nhưng một trong hai có thể có ít cổ phần hơn tức là doanh nghiệp này sử dụng vốn hiệu quả hơn. Nếu như các yếu tố khác là cân bằng thì rõ ràng doanh nghiệp này tốt hơn doanh nghiệp còn lại. Vì doanh nghiệp có thể lợi dụng các kĩ thuật tính toán để đưa ra con số EPS hấp dẫn nên các nhà đầu tư cũng cần hiểu rõ cách tính của từng doanh nghiệp để đảm bảo "chất lượng" của tỉ lệ này. Tốt hơn hết là không nên dựa vào một thước đo tài chính duy nhất mà nên kết hợp với các bản phân tích tài chính và các chỉ số khác.

b. Hệ số thị giá và thu nhập cổ phiếu

P/E (Price/Earnings Ratio) là hệ số giữa thị giá một cổ phiếu và thu nhập mà nó mang lại. Đây là một trong những chỉ số phổ biến được niêm yết trên thị trường chứng khoán, chỉ số này phản ánh mức giá nhà đầu tư sẵn sàng bỏ ra cho một đồng lãi thu được từ cổ phiếu đó.

$$\text{Hệ số thị giá và thu nhập cổ phần (PE)} = \frac{\text{Giá cổ phiếu (Price per share)}}{\text{EPS}} \quad (2.49)$$

Ví dụ: P/E của Công ty cổ phần địa ốc Hòa Bình năm 2015 là 20.88 có nghĩa nhà đầu tư đã phải bỏ ra gần 21 đồng để thu được 1 đồng lãi từ cổ phiếu này.

Tuy nhiên, ý nghĩa quan trọng của P/E là phản ánh kỳ vọng của thị trường về sự tăng trưởng cổ phiếu trong tương lai hơn là kết quả làm ăn đã qua. Người ta so sánh P/E của các công ty cùng ngành, nếu chỉ số P/E của một công ty nào cao hơn mức bình quân, có nghĩa thị trường kỳ vọng công ty này sẽ ăn nên làm ra trong thời gian tới. Một công ty có chỉ số P/E càng cao thì kỳ vọng của thị trường vào lợi nhuận của công ty càng cao, do đó thu hút được càng nhiều các nhà đầu tư. Còn ngược lại khi họ ít hoặc không kỳ vọng vào khả năng sinh lời lớn của công ty thì mức giá họ sẵn sàng bỏ ra khi mua cổ phiếu thấp, dẫn đến chỉ số P/E thấp, biểu hiện giá cổ phiếu này đang trên xu hướng giảm.

Chỉ số P/E nên dùng để quyết định mua hay không mua một loại cổ phiếu chỉ sau khi đã đối chiếu giữa các công ty cùng ngành và quan trọng là sau khi đã theo dõi xu hướng chỉ số này trong một thời gian tương đối dài.

c. Hệ số thị giá và doanh thu

Trong một số trường hợp, các công ty sẽ có lợi nhuận âm trong thời gian dài, do đó tỷ lệ PE của họ không phải là rất có ý nghĩa. Ví dụ đối với các công ty mới thành lập, những công ty này thường có một số doanh thu, vì vậy các nhà phân tích thường sẽ xem xét tỷ lệ giá và doanh thu.

$$\text{Hệ số thị giá và doanh thu} = \frac{\text{Giá cổ phiếu (Price per share)}}{\text{Doanh thu tính cho mỗi cổ phiếu (Sales per share)}} \quad (2.50)$$

2.4.9. Phân tích Dupont

Mô hình Dupont là kỹ thuật được sử dụng để phân tích khả năng sinh lời của một doanh nghiệp bằng các công cụ quản lý hiệu quả truyền thống. Mô hình Dupont tích hợp nhiều yếu tố của báo cáo thu nhập với bản cân đối kế toán. Trong phân tích tài chính, người ta vận dụng mô hình Dupont để phân tích mối liên hệ giữa các chỉ tiêu tài chính. Chính nhờ sự phân tích mối liên kết giữa các chỉ tiêu tài chính, chúng ta có thể phát hiện ra những nhân tố đã ảnh hưởng đến chỉ tiêu phân tích theo một trình tự nhất định.

Dưới góc độ nhà đầu tư cổ phiếu, một trong những chỉ tiêu quan trọng nhất là hệ số lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE). Do vốn chủ sở hữu là một phần của tổng nguồn vốn hình thành nên tài sản, nên ROE sẽ phụ thuộc vào hệ số lợi nhuận trên tổng tài sản.

Hiện nay, các nhà phân tích tài chính thường xuyên vận dụng công thức Dupont trong các phân tích mô hình hoạt động của doanh nghiệp. Đây là công cụ đơn giản nhưng vô cùng hiệu quả, cho phép nhà phân tích có thể nhìn khái quát được toàn bộ các vấn đề cơ bản của doanh nghiệp, từ đó đưa ra các quyết định đúng đắn, nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh cho doanh nghiệp.

Công thức Dupont thường được biểu diễn dưới hai dạng, bao gồm dạng cơ bản và dạng mở rộng. Tùy vào mục đích phân tích mà sử dụng dạng thức cho phù hợp. Tuy nhiên, cả hai dạng này đều bắt nguồn từ việc triển khai chỉ tiêu ROE (tỷ lệ lợi nhuận/vốn chủ sở hữu). Dupont được triển khai dưới dạng cơ bản:

Dupont-1

$$ROE = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản}} \times \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} \quad (2.51)$$

Hay:

$$ROE = ROA \times \text{Đòn bẩy tài chính (Equity multiplier/or financial leverage)}$$

Vì vậy, mô hình Dupont có thể tiếp tục được triển khai chi tiết thành:

Dupont-2

$$ROE = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}} \times \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản}} \times \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} \quad (2.52)$$

Hay:

$$ROE = \text{Biên lợi nhuận (Profit margin)} \times \text{Hiệu suất sử dụng tổng tài sản (Total asset turnover)} \times \text{Đòn bẩy tài chính (Equity multiplier/or financial leverage)}$$

Trên cơ sở nhận biết ba nhân tố trên, việc phân tích chỉ số ROE trở nên rõ ràng hơn. Thực tế, sự tăng hay giảm của ROE được giải thích bởi ba yếu tố: (1) Do tăng hoặc giảm biên lợi nhuận, đây thường là yếu tố mà các nhà đầu tư quan tâm; (2) tăng hoặc giảm hiệu suất sử dụng tài sản; (3) hoặc do tăng giảm việc sử dụng đòn bẩy tài chính. Tóm lại, phân tích mô hình Dupont có ý nghĩa lớn đối với quản trị DN thể hiện ở chỗ có thể đánh giá đầy đủ và khách quan các nhân tố tác động đến hiệu quả sản xuất kinh doanh từ đó tiến hành công tác cải tiến tổ chức quản lý của doanh nghiệp đúng trọng tâm.

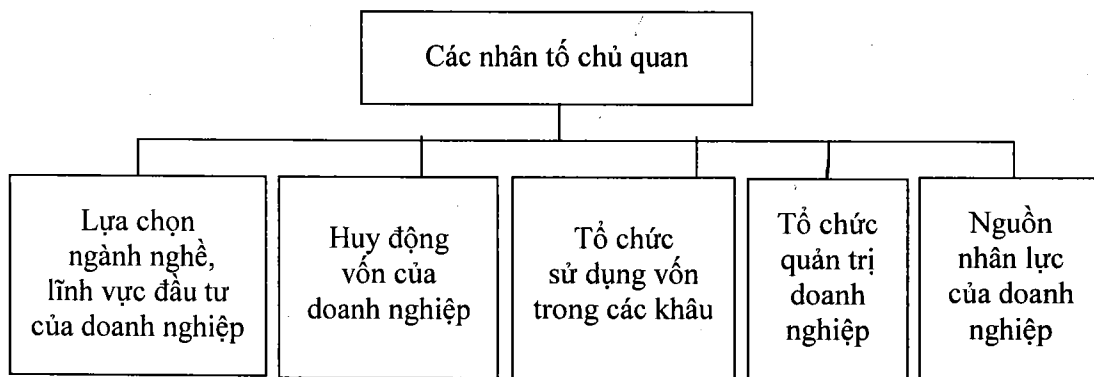
2.5. CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN CỦA DOANH NGHIỆP XÂY DỰNG

Việc tổ chức và sử dụng vốn của các doanh nghiệp nói chung, các doanh nghiệp xây dựng nói riêng chịu tác động bởi nhiều nhân tố khác nhau, bao gồm các nhân tố chủ quan và các nhân tố khách quan.

2.5.1. Các nhân tố chủ quan ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp xây dựng

Có nhiều nhân tố chủ quan thuộc về bản thân các doanh nghiệp xây dựng ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp như: việc lựa chọn ngành nghề đầu tư, hình thức đầu tư; việc lựa chọn nguồn vốn và hình thức huy động vốn; việc tổ chức sử dụng vốn trong các khâu của quá trình sản xuất kinh doanh; trình độ quản lý và điều hành các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, hoạt động marketing, khả năng sản xuất của doanh nghiệp, hoạt động nghiên cứu và phát triển, nguồn nhân lực của doanh nghiệp... Tuy nhiên, trong điều kiện hiện nay khi mà các

doanh nghiệp xây dựng muốn vươn lên làm chủ thực sự thì các nhân tố chủ quan quan trọng ảnh hưởng tới hiệu quả sử dụng vốn bao gồm:



Hình 2.2: Các nhân tố chủ quan tác động đến hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp xây dựng

Dưới đây trình bày chi tiết các nhân tố trên:

2.5.1.1. Lựa chọn ngành nghề, lĩnh vực đầu tư của doanh nghiệp

Với vai trò chủ sở hữu đích thực, hiệu quả sử dụng vốn của các doanh nghiệp nói chung, doanh nghiệp xây dựng nói riêng phụ thuộc có tính quyết định ngay từ khi lựa chọn ngành nghề đầu tư, lĩnh vực đầu tư. Đầu tư đúng, phù hợp với sở trường của doanh nghiệp, đáp ứng nhu cầu thị trường, với những tính toán kỹ lưỡng... là điều kiện ban đầu để sử dụng vốn có hiệu quả sau này.

Thực chất các quyết định của doanh nghiệp xây dựng ở đây là, tìm kiếm cơ hội đầu tư với đối tượng đầu tư (phát triển sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, tăng khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp, đầu tư ra bên ngoài doanh nghiệp) sao cho giá trị hiện tại các dòng tiền tệ do các tài sản được đầu tư tạo ra phải lớn hơn giá trị hiện tại các khoản chi phí hình thành nên tài sản được đầu tư đó. Nghĩa là đầu tư phải có hiệu quả. Hiệu quả đó phải được thể hiện cả về số lượng tiền thu được, về thời gian thu được và cách thức thu được.

Đối với các doanh nghiệp xây dựng theo hướng đầu tư, gồm: đầu tư bên trong doanh nghiệp (đầu tư trực tiếp) và đầu tư ra bên ngoài doanh nghiệp (đầu tư gián tiếp).

- Đầu tư trực tiếp, là việc doanh nghiệp xây dựng bỏ vốn đầu tư mở rộng quy mô SX, ngành nghề kinh doanh, đầu tư nâng cao năng lực sản xuất (NLSX), trực tiếp tạo ra giá trị gia tăng cho doanh nghiệp.

Riêng đối với các doanh nghiệp xây dựng giao thông, trên cơ sở chiến lược phát triển giao thông vận tải đến năm 2020, cùng với việc nghiên cứu quy mô đầu tư

trong hoạt động xây dựng khác, khả năng vươn ra thị trường khu vực và quốc tế, các doanh nghiệp xây dựng giao thông cần đặt mục tiêu nhảy vọt trong lĩnh vực thị trường xây dựng-giao thông. Có hướng đầu tư kinh doanh phù hợp nhằm:

- + Khai thác thị trường xây dựng giao thông phù hợp với chiến lược phát triển cơ sở hạ tầng giao thông.
- + Đáp ứng nhu cầu xây dựng các công trình ngày càng cao, chất lượng tốt.
- + Có giải pháp tăng cường doanh số, tiết kiệm chi phí tiếp thị, quảng cáo.
- + Từ đó đạt được mức tiết kiệm và gia tăng những lợi thế cạnh tranh cho doanh nghiệp.

Môi trường phát triển thị trường đang trở lên thuận lợi, các quốc gia đã và đang rất quan tâm đến việc xây dựng các chính sách kinh tế cởi mở tạo điều kiện đưa nền kinh tế đất nước hội nhập với nền kinh tế toàn cầu trên mọi phương diện. Thị trường được mở rộng trên tất cả các lĩnh vực: thị trường các yếu tố đầu vào và thị trường tiêu thụ sản phẩm ở đâu ra. Vì vậy, các doanh nghiệp xây dựng cần có các dự án với những mục tiêu rõ ràng, trong đó phải kể đến các mục tiêu cơ bản sau:

- + Tạo lập các kênh phân phối mới có thể tin cậy, chi phí thấp và chất lượng tốt.
- + Giúp cho doanh nghiệp đạt được những thành công trên thực tế.
- + Chớp lấy thời cơ trên thị trường mới, xác định nhu cầu chưa được thoả mãn.
- + Khai thác và sử dụng tốt năng lực kinh doanh của doanh nghiệp.
- + Nhanh chóng tạo điều kiện để mở rộng thị trường.

- Đầu tư gián tiếp, theo hình thức này doanh nghiệp xây dựng bỏ vốn để góp vốn liên doanh, kinh doanh bất động sản hoặc thực hiện đầu tư tài chính nhằm gián tiếp tạo ra giá trị gia tăng cho doanh nghiệp. Trong điều kiện khả năng về vốn hoặc nếu thấy đầu tư hiệu quả cao và chắc chắn, doanh nghiệp xây dựng có thể mạnh dạn đầu tư ra bên ngoài để tìm kiếm lợi nhuận, đảm bảo an toàn trong kinh doanh.

2.5.1.2. Huy động vốn và ảnh hưởng của nó đến hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp xây dựng

Huy động và sử dụng có hiệu quả vốn có liên quan chặt chẽ với nhau. Huy động đủ vốn sẽ tạo điều kiện cho việc nâng cao hiệu quả sử dụng vốn. Ngược lại, sử dụng vốn có hiệu quả, tránh thất thoát lãng phí sẽ tạo ra cơ hội mới để huy động vốn. Có thể nói, ở đâu sử dụng vốn có hiệu quả thì tất yếu dòng vốn sẽ chảy tới.

Huy động vốn có ảnh hưởng rất lớn tới hiệu quả sử dụng vốn:

Thứ nhất, huy động vốn đáp ứng đủ nhu cầu vốn để thực hiện các hoạt động sản xuất kinh doanh, đáp ứng nhu cầu sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp diễn ra bình thường không bị ngừng trệ do thiếu vốn, không bị ứ đọng do thừa vốn.

Thứ hai, lựa chọn hình thức huy động vốn với chi phí phải trả thấp, làm giảm chi phí từ đó tăng lợi nhuận thu được.

Câu hỏi đặt ra cho các doanh nghiệp xây dựng là nên dùng những nguồn vốn, hình thức huy động vốn nào để tài trợ cho nhu cầu đầu tư và nhu cầu sản xuất kinh doanh đã xác định?

Huy động vốn được hiểu là cách thức khai thác các nguồn vốn nhằm đáp ứng nhu cầu vốn cho hoạt động của doanh nghiệp. Hay có thể hiểu là biện pháp làm tăng vốn của doanh nghiệp. Trong nền kinh tế thị trường, cơ hội huy động vốn của các doanh nghiệp nói chung và các doanh nghiệp xây dựng nói riêng từ các nguồn khác nhau là rất lớn.

Việc huy động vốn phải đáp ứng một số yêu cầu cơ bản sau:

- Xác định đúng nhu cầu vốn, tạo một cơ cấu nguồn vốn hợp lý.
- Tổ chức nguồn vốn đầy đủ, kịp thời cho nhu cầu sản xuất kinh doanh và đầu tư của doanh nghiệp.
- Lựa chọn hình thức huy động vốn phù hợp, đáp ứng nhu cầu với chi phí phải trả là thấp nhất.

- Đảm bảo khả năng thanh toán của doanh nghiệp.

Đồng thời để đảm bảo việc huy động vốn được thuận lợi, các doanh nghiệp xây dựng cần quán triệt *một số vấn đề có tính nguyên tắc* sau:

- Ưu tiên khai thác tối đa tiềm năng vốn từ nội bộ doanh nghiệp.
- + Thực hiện đa dạng hóa hình thức huy động vốn.
- + Xuất phát từ đặc điểm sản xuất kinh doanh và thực trạng vốn của mình để lựa chọn hình thức huy động vốn thích hợp.
- + Chỉ huy động những hình thức được pháp luật cho phép.
- Gắn việc huy động với việc quản lý và sử dụng có hiệu quả số vốn huy động được để đảm bảo hoàn trả gốc và lãi, đồng thời có tích lũy để tái đầu tư mở rộng sản xuất kinh doanh.

Đối với các doanh nghiệp nói chung và các doanh nghiệp xây dựng nói riêng, nguồn vốn của doanh nghiệp bao gồm vốn chủ sở hữu và các khoản nợ phải trả.

Vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp bao gồm: Vốn góp ban đầu; lợi nhuận không chia; phát hành cổ phiếu mới:

Vốn góp ban đầu: Là số vốn ban đầu khi thành lập doanh nghiệp do các chủ sở hữu góp, nó phụ thuộc vào hình thức sở hữu doanh nghiệp, vì hình thức sở hữu sẽ quyết định tính chất và hình thức tạo vốn của bản thân doanh nghiệp.

Đối với doanh nghiệp Nhà nước, vốn góp ban đầu chính là vốn đầu tư của nhà nước.

Đối với các công ty cổ phần là vốn do các cổ đông đóng góp; công ty trách nhiệm hữu hạn, do các thành viên của công ty góp.

Nguồn vốn từ lợi nhuận không chia: là nguồn vốn từ lợi nhuận để lại, nó chỉ có thể có được nếu doanh nghiệp đã và đang hoạt động và có lợi nhuận, được phép tiếp tục đầu tư. Đối với doanh nghiệp Nhà nước thì việc tái đầu tư phụ thuộc không chỉ vào khả năng sinh lợi của bản thân doanh nghiệp mà còn phụ thuộc vào chính sách khuyến khích tái đầu tư của Nhà nước. Đối với công ty cổ phần nói chung và công ty cổ phần xây dựng nói riêng thì việc để lại một phần lợi nhuận cho tái đầu tư, tức là, các cổ đông không được nhận cổ tức, nhưng bù lại, họ có quyền sở hữu số vốn cổ phần tăng lên. Điều này, một mặt khuyến khích cổ đông giữ cổ phiếu lâu dài, nhưng mặt khác, dễ làm giảm tính hấp dẫn của cổ phiếu trong thời kỳ trước mắt, do cổ đông chỉ nhận được phần cổ tức nhỏ hơn. Nếu tỷ lệ chi trả cổ tức thấp, hoặc số lãi ròng không đủ hấp dẫn thì giá cổ phiếu có thể bị giảm sút.

Phát hành cổ phiếu: các doanh nghiệp cổ phần xây dựng có thể tăng vốn chủ sở hữu bằng cách phát hành cổ phiếu mới. Ở đây, cần lưu ý một số yếu tố cơ bản liên quan đến việc phát hành và kiểm soát các loại cổ phiếu khác nhau:

+ *Cổ phiếu thường:* là loại cổ phiếu thông dụng nhất vì nó có ưu thế trong việc phát hành ra công chúng và trong quá trình lưu thông trên thị trường chứng khoán. Nhưng cũng có những hạn chế và các ràng buộc cần được doanh nghiệp cân nhắc kỹ lưỡng, như giới hạn phát hành, các quy định ràng buộc có tính pháp lý.

+ *Cổ phiếu ưu đãi:* thường chỉ chiếm một tỷ trọng nhỏ trong tổng số cổ phiếu được phát hành, có đặc điểm là cổ tức cố định và được ưu tiên thanh toán trước.

Một vấn đề quan trọng cần đề cập khi phát hành cổ phiếu ưu đãi, đó là thuế. Khác với chi phí lãi vay được giảm trừ khi tính thuế thu nhập doanh nghiệp, cổ tức được lấy từ lợi nhuận sau thuế. Đó là hạn chế của cổ phiếu ưu đãi.

Khi tỷ lệ nợ ở mức độ thấp, nếu cần vốn thì các doanh nghiệp chọn cách phát hành trái phiếu hoặc đi vay tức là tăng nợ. khi tỷ lệ nợ ở mức độ cao, doanh nghiệp phải tránh việc tăng thêm nợ bằng cách phát hành cổ phiếu.

Nguồn nợ phải trả của doanh nghiệp bao gồm:

Nguồn vốn tín dụng ngân hàng và tín dụng thương mại: là một trong những nguồn vốn rất quan trọng đối với sự phát triển của các doanh nghiệp xây dựng.

Nguồn vốn tín dụng ngân hàng có nhiều ưu điểm, nhưng cũng có những hạn chế nhất định, về điều kiện tín dụng, kiểm soát của ngân hàng và chi phí sử dụng vốn vay (lãi vay).

Về điều kiện tín dụng: các doanh nghiệp muốn vay ngân hàng thương mại cần phải xuất trình hồ sơ vay vốn, những thông tin cần thiết đáp ứng những yêu cầu đảm bảo an toàn tín dụng.

Về các điều kiện bảo đảm tiền vay: phổ biến nhất là tài sản thế chấp. Việc yêu cầu người vay có tài sản thế chấp trong nhiều trường hợp làm cho bên đi vay không thể đáp ứng được các điều kiện vay, kể cả những thủ tục pháp lý về giấy tờ... do đó, doanh nghiệp cần tính đến yếu tố này khi tiếp cận nguồn vốn tín dụng ngân hàng.

Sự kiểm soát của ngân hàng: về mục đích và tình hình sử dụng vốn vay.

Lãi suất vay vốn: phụ thuộc vào tình hình tín dụng trên thị trường trong từng thời kỳ. Nếu lãi suất vay quá cao thì doanh nghiệp phải gánh chịu chi phí sử dụng vốn lớn từ đó sẽ làm giảm thu nhập của doanh nghiệp.

Thực tế hiện nay các doanh nghiệp xây dựng đều đã khai thác nguồn vốn tín dụng thương mại hay còn gọi là tín dụng của người cung cấp. Nguồn vốn này hình thành một cách tự nhiên trong quan hệ mua, bán chịu, trả chậm hay trả góp.

Là một phương thức tài trợ tiện dụng và linh hoạt trong kinh doanh, hơn nữa, nó còn tạo khả năng mở rộng các quan hệ hợp tác kinh doanh một cách lâu bền. Các điều kiện ràng buộc cụ thể có thể được ấn định khi hai bên ký hợp đồng mua bán hay hợp đồng kinh tế nói chung. Tuy nhiên, cũng cần cân nhắc kỹ giữa giá mua trả chậm với giá mua trả tiền ngay. Nếu chênh lệch quá lớn, lớn hơn so với tiền lãi phải trả nếu doanh nghiệp vay vốn để trả ngay, thì doanh nghiệp không nên sử dụng hình thức này.

Phát hành trái phiếu doanh nghiệp: Trái phiếu doanh nghiệp là chứng thư xác nhận một khoản vay nợ của doanh nghiệp đối với người cho doanh nghiệp vay trong một thời hạn nhất định, doanh nghiệp sẽ trả lãi vay và hoàn vốn trong hạn hoặc đến hạn quy định trên trái phiếu.

Vấn đề cần xem xét trước khi phát hành là lựa chọn loại trái phiếu nào phù hợp nhất với điều kiện cụ thể của doanh nghiệp và tình hình trên thị trường tài chính, như: chi phí trả lãi, cách thức trả lãi, khả năng lưu hành và tính hấp dẫn của trái phiếu.

2.5.1.3. Tổ chức sử dụng vốn trong các khâu dự trữ, sản xuất và lưu thông

Hiệu quả sử dụng vốn sẽ cao nếu như vốn trong từng khâu được tổ chức hợp lý và sử dụng có hiệu quả. Được thể hiện ở tỷ trọng hợp lý các loại vốn trong các khâu.

Do quá trình sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp xây dựng chịu ảnh hưởng rất lớn của điều kiện thời tiết, khí hậu... đồng vốn chỉ sử dụng có hiệu quả khi doanh nghiệp lập thiết kế tổ chức thi công với việc lựa chọn biện pháp thi công hợp lý, với những tính toán đầy đủ tới các điều kiện tác động đến quá trình thi công như: điều kiện năng lực thi công, thời tiết, khai thác vật liệu tại nơi xây dựng,...

Khâu dự trữ, do khối lượng sản phẩm lớn, phạm vi thi công rộng, phân tán việc dự trữ các yếu tố để chuẩn bị cho quá trình thi công là rất cần thiết để tránh ứ đọng vốn:

Nguyên vật liệu dự trữ cần áp dụng các phương thức thu mua, lựa chọn phương thức vận chuyển thích hợp như: cung cấp đến chân công trình theo tiến độ thi công, khai thác nguồn nguyên vật liệu tại chỗ,... đồng thời có biện pháp quản lý trong thời gian xây dựng tránh thất thoát.

Về tiền lương, tiền công sử dụng phương thức khoán, trả lương theo sản phẩm hoàn thành.

Tổ chức sử dụng tốt vốn ở khâu sản xuất thể hiện ở chỗ, trên cơ sở tiến độ thi công đã lập, bằng việc lựa chọn biện pháp thi công hợp lý tận dụng hết điều kiện và khả năng hiện có, đảm bảo tiến độ, chất lượng thi công giảm tới mức thấp nhất chi phí bỏ ra.

Tổ chức sử dụng vốn tốt trong khâu lưu thông bằng các biện pháp như tập trung thi công dứt điểm từng công trình, hạng mục công trình, chủ động trong công tác bàn giao thanh toán, giảm tới mức tối đa các khoản nợ phải thu của khách hàng.

2.5.1.4. Tổ chức quản trị doanh nghiệp

Bao gồm cơ cấu tổ chức quản lý và cơ chế hoạt động của các bộ phận trong doanh nghiệp nhằm đạt được mục tiêu chung của doanh nghiệp. Tổ chức quản trị doanh nghiệp là cơ sở để truyền đạt và thực hiện các quyết định sản xuất kinh doanh, nó tạo ra sự phối hợp hoạt động của các bộ phận trong doanh nghiệp hướng tới các mục tiêu như: tăng thị phần, tăng khối lượng sản xuất, giảm giá thành, nâng cao chất lượng sản phẩm, tăng lợi nhuận...

Do đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp xây dựng có nhiều đặc thù riêng đòi hỏi phải có phương thức quản lý sao cho doanh nghiệp có thể giám sát được các hoạt động, kiểm soát được các chi phí,... đảm bảo sản xuất kinh doanh có hiệu quả. Một trong những cách được nhiều doanh nghiệp xây dựng áp dụng là “*khoán*”. Theo phương thức này, sau khi ký hợp đồng với chủ đầu tư, doanh nghiệp sẽ giao toàn bộ việc thi công công trình cho các đội hoặc xí nghiệp phụ thuộc. Các đội sẽ vay tiền công ty (lãi suất do công ty quy định), công ty với vai trò như một công ty mẹ chịu trách nhiệm tổ chức chỉ đạo, theo dõi tiến độ, chất lượng, thanh quyết toán với chủ đầu tư và nộp thuế.

Với hình thức này có *ưu điểm*:

- Tạo điều kiện cho các đội chủ động tổ chức thi công, đảm bảo tiến độ và chất lượng công trình xây dựng.
- Khuyến khích các đội tìm biện pháp tiết kiệm chi phí quản lý, tránh thất thoát, lãng phí nguyên, vật liệu, nâng cao quyền tự chủ của người lao động.

- Tạo điều kiện cho các phòng ban chức năng có nhiều thời gian tập trung tìm kiếm hợp đồng mới, lập hồ sơ đấu thầu...

Qua thực tế khảo sát tại một số doanh nghiệp xây dựng cho thấy phương thức này có một số tồn tại:

- Một số doanh nghiệp xây dựng còn có hiện tượng “khoán trắng” việc thi công cho các đội, các tổ, còn thủ tục hoàn công lại dồn hết trách nhiệm lên các phòng nghiệp vụ, dẫn tới tình trạng khối lượng thi công hoàn thành thì có nhưng lại thiếu chứng từ thanh toán nên không thể giải ngân được.

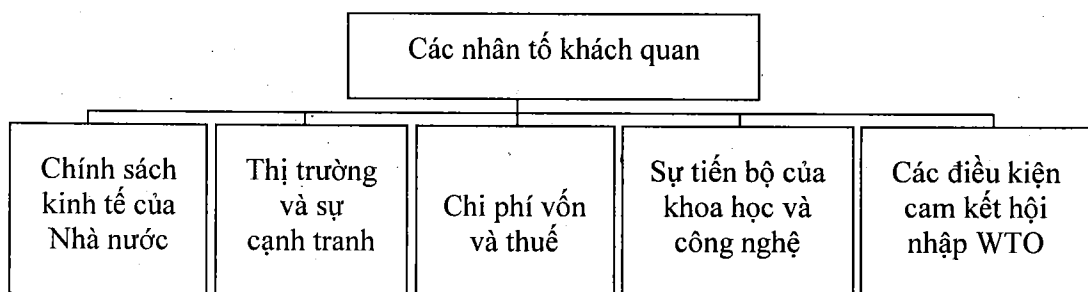
- Đề hợp pháp trong hạch toán, các đội phải nộp cho công ty (phòng tài chính, kế toán) những hóa đơn mua nguyên, vật liệu, dịch vụ mua ngoài và các chi phí khác phù hợp với tổng chi phí được giao khoán. Dẫn đến trường hợp không phản ánh đúng chi phí thực tế cho công trình, tập hợp chi phí thiếu chính xác.

- Về cơ bản công ty không kiểm soát, quản lý được tiền tạm ứng, tiền vay thi công khi một đội cùng một khoảng thời gian thi công nhiều công trình khác nhau, tạo sơ hở lớn trong quản lý vốn. Lợi dụng việc cùng một lúc thi công nhiều công trình, một số đội đã ứng tiền vượt quá khối lượng công việc thực hiện, dẫn tới mất khả năng thanh toán các khoản nợ với công ty.

- Khó khăn trong việc theo dõi, kiểm soát và đối chiếu công nợ. Do có quyền tự chủ trong công việc, tự mua vật tư, thuê nhân công nên các đội cứ vô tư mua chịu vật tư của các tổ chức, cá nhân sau đó đổ nợ về công ty.

Như vậy, với phương thức khoán như thực tế hiện nay tại các doanh nghiệp xây dựng nếu quản lý tốt sẽ có tác động tích cực, ngược lại sẽ làm ảnh hưởng không nhỏ tới hiệu quả kinh doanh nói chung và hiệu quả sử dụng vốn.

2.5.2. Các nhân tố khách quan ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp xây dựng



Hình 2.3: Các nhân tố khách quan ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn của DN XD

Dưới đây trình bày chi tiết các nhân tố khách quan trên:

2.5.2.1. Chính sách kinh tế của Nhà nước

Nhà nước là người hướng dẫn, kiểm soát và điều tiết hoạt động của các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế. Chính sách kinh tế của Nhà nước có ý nghĩa rất quan trọng đối với các doanh nghiệp nói chung, các doanh nghiệp xây dựng trong sử dụng vốn. Bằng các chính sách kinh tế, Nhà nước tạo điều kiện và khuyến khích các doanh nghiệp đầu tư, kinh doanh những ngành nghề, lĩnh vực có lợi cho quốc kế dân sinh. Chính sách kinh tế của Nhà nước có ổn định, mới có thể đảm bảo cho sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp thuận lợi và ổn định. Nhất là trong lĩnh vực xây dựng giao thông phụ thuộc rất lớn vào các chính sách và cơ cấu đầu tư xây dựng công trình. Bởi thế, hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp xây dựng chịu tác động rất lớn bởi chính sách kinh tế của Nhà nước như chính sách thuế, chính sách khấu hao, tín dụng, chính sách khuyến khích đầu tư,...

2.5.2.2. Thị trường và sự cạnh tranh

Trong sản xuất hàng hoá, thị trường tiêu thụ sản phẩm là một căn cứ hết sức quan trọng để doanh nghiệp quyết định bỏ vốn và sử dụng vốn. Khi xem xét thị trường không thể bỏ qua yếu tố cạnh tranh. Yếu tố này đòi hỏi doanh nghiệp xây dựng trong sử dụng vốn 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 lựa chọn phương thức quản lý, sử dụng vốn thích hợp tạo ra lợi thế riêng của doanh nghiệp trên thị trường.

- Thị trường xây dựng, là yếu tố quyết định ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả đầu tư, hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp xây dựng.

Thị trường theo nghĩa hẹp là nơi mua bán hàng hoá. *Theo nghĩa rộng* là nơi, trong đó người mua và người bán tác động qua lại lẫn nhau để xác định giá cả và số lượng hàng hóa cần mua bán.

Hai lực lượng cung và cầu đóng vai trò chủ yếu trong thị trường xây dựng là các doanh nghiệp xây dựng (bên cung) và các chủ đầu tư (bên cầu). Các doanh nghiệp xây dựng có nhiệm vụ tận dụng năng lực sản xuất của mình để xây dựng các công trình theo nhu cầu và đơn đặt hàng (hợp đồng) của chủ đầu tư.

Tham gia vào thị trường xây dựng còn có các tổ chức dịch vụ, các tổ chức tư vấn đóng vai trò cung cho các chủ đầu tư và các tổ chức cung cấp máy móc thiết bị, vật tư, dịch vụ đóng vai trò cung cho các doanh nghiệp xây dựng.

Khi nghiên cứu thị trường xây dựng cần chú ý *một số đặc điểm* sau:

+ Vì sản phẩm xây dựng có tính cá biệt cao, giá trị lớn, chúng được sản xuất theo đơn đặt hàng cho nên không thể sản xuất hàng loạt, chưa xây dựng khi chưa có đơn đặt hàng và chào hàng.

+ Thị trường xây dựng, người mua đặt hàng trước bằng thiết kế và các tiêu chí kỹ thuật bắt buộc, việc ngã giá thường thông qua đấu thầu. Còn người bán (nhà thầu – doanh nghiệp xây dựng) thực hiện đơn đặt hàng ấy bằng quá trình xây dựng công trình dưới sự giám sát của tư vấn do chủ đầu tư thuê. Trong thị trường xây dựng, người mua (chủ đầu tư) chủ yếu là Nhà nước (liên quan đến nhiều ngành như tài chính, kế hoạch và đầu tư, xây dựng, tài nguyên môi trường, chính quyền địa phương) ủy quyền cho Bộ Giao thông vận tải và các Sở GTVT các địa phương thực hiện. Đại diện của chủ đầu tư đứng ra trực tiếp mua bán là các Ban quản lý dự án trực thuộc Bộ, các Cục chuyên ngành và Sở GTVT. Còn người bán rất đa dạng, gồm nhiều doanh nghiệp xây dựng trong nước và nước ngoài, trong ngành và ngoài ngành thuộc các thành phần kinh tế khác nhau.

+ Quá trình mua bán xảy ra trước lúc bắt đầu giai đoạn sản xuất (giai đoạn xây dựng công trình) thông qua việc đấu thầu và ký kết hợp đồng xây dựng và còn tiếp diễn thông qua các đợt thanh toán trung gian cho đến khi bàn giao công trình và quyết toán cuối cùng.

+ Việc tiêu thụ sản phẩm xây dựng được tiến hành trực tiếp giữa người bán (doanh nghiệp xây dựng) và người mua (chủ đầu tư), không qua khâu trung gian.

+ Quy luật cạnh tranh trong thị trường xây dựng xảy ra phổ biến dưới hình thức đấu thầu.

+ Thị trường xây dựng phụ thuộc chặt chẽ vào thị trường đầu tư và định hướng phát triển của ngành, của đất nước.

+ Trong xây dựng không có giá cả thống nhất cho một công trình toàn vẹn.

+ Marketing trong xây dựng được tiến hành cá biệt cho từng trường hợp tranh thầu. Quảng cáo tiến hành chủ yếu thông qua các thành tích đã đạt được của doanh nghiệp trong việc xây dựng các công trình.

+ Vai trò của Nhà nước đối với xây dựng lớn hơn so với ngành khác, vì xây dựng có liên quan đến vấn đề sử dụng đất đai, bảo vệ môi trường và nguồn vốn đầu tư của Nhà nước.

Ngoài thị trường trong nước, các doanh nghiệp xây dựng còn có khả năng vươn ra thị trường khu vực và quốc tế, đặc biệt là thị trường xây dựng ở Lào và Campuchia. Do trình độ kỹ thuật và công nghệ thi công của nước bạn còn nhiều hạn chế, nên các doanh nghiệp xây dựng Việt Nam có nhiều khả năng giành được các hợp đồng xây dựng ở thị trường này.

- Sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp xây dựng, khi xem xét thị trường không thể bỏ qua yếu tố cạnh tranh. yếu tố này đòi hỏi doanh nghiệp xây dựng trong sử dụng vốn phải cân nhắc với tình hình hiện tại của doanh nghiệp, tình hình cạnh tranh giữa các doanh nghiệp xây dựng trên thị trường và dự đoán tình hình trong tương lai để lựa chọn phương thức thích hợp tạo ra lợi thế riêng cho doanh nghiệp trên thị trường.

Số lượng các doanh nghiệp xây dựng tham gia vào thị trường xây dựng hiện nay là rất lớn. Các doanh nghiệp này thuộc nhiều thành phần kinh tế, trụ sở ở nhiều địa phương khác nhau, nhưng mọi lúc, mọi nơi đang gặp nhau với tư cách là đối thủ cạnh tranh theo đúng nghĩa của cơ chế thị trường.

Qua đó cho thấy xu thế cạnh tranh sẽ ngày càng quyết liệt, đây là những thách thức không nhỏ ảnh hưởng đến khả năng chiếm lĩnh thị trường của các doanh nghiệp xây dựng, từ đó nó đòi hỏi các doanh nghiệp xây dựng phải có chiến lược sản xuất kinh doanh để nâng cao hiệu quả kinh doanh từ đó nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

2.5.2.3. Sự tiến bộ khoa học và công nghệ

Nó vừa là cơ hội vừa là nguy cơ đe dọa đối với việc bỏ vốn và sử dụng vốn của doanh nghiệp xây dựng. Doanh nghiệp phải tính đến thành tựu của khoa học, công nghệ để xác định đầu tư về trang thiết bị, về quy trình kỹ thuật, công nghệ sản xuất hoặc đầu tư kịp thời đổi mới, hiện đại hoá trang thiết bị, nâng cao chất lượng, đổi mới và mở rộng sản xuất. Sự tiến bộ của khoa học công nghệ cũng đòi hỏi doanh nghiệp dám chấp nhận sự mạo hiểm để phát triển sản phẩm mới. Ngược lại, nếu không tiếp cận kịp thời với sự tiến bộ của khoa học, công nghệ để đổi mới trang thiết bị, đổi mới và mở rộng sản phẩm sẽ có nguy cơ dẫn doanh nghiệp tới tình trạng làm ăn thua lỗ.

2.5.2.4. Chi phí vốn và thuế

Đây là yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn. Thông thường để thực hiện hoạt động kinh doanh ngoài vốn tự có, các doanh nghiệp xây dựng còn phải huy động ở bên ngoài và đương nhiên phải bỏ ra một khoản chi phí để có được số vốn đó. Vì vậy, doanh nghiệp không thể không tính đến yếu tố chi phí vốn.

Thuế là công cụ rất quan trọng của Nhà nước để điều tiết và hướng dẫn các doanh nghiệp đầu tư, kinh doanh. Đối với doanh nghiệp, thuế trong kinh doanh là một khoản chi phí về kinh doanh. Thuế thấp hoặc cao sẽ ảnh hưởng đến lợi nhuận ròng của doanh nghiệp. Do vậy, thuế là yếu tố làm tăng hay giảm hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

2.5.2.5. Các điều kiện cam kết hội nhập Tổ chức thương mại thế giới (WTO)

Hội nhập quốc tế nhằm giải quyết sáu vấn đề chủ yếu là đàm phán cắt giảm thuế quan; giảm và tiến tới loại bỏ hàng rào phi thuế quan; giảm bớt các hạn chế đối với

dịch vụ; giảm bớt các trở ngại đối với đầu tư quốc tế; điều chỉnh các chính sách thương mại khác; triển khai các hoạt động văn hóa, giáo dục, y tế... mang tính toàn cầu. Như vậy, tham gia hội nhập, các doanh nghiệp xây dựng sẽ có điều kiện vươn ra thị trường khu vực và thế giới, mở rộng quan hệ thương mại, liên doanh, liên kết với các doanh nghiệp nước ngoài để hoạt động và phát triển.

Các doanh nghiệp xây dựng Việt Nam sẽ có nhiều cơ hội để trở thành thầu phụ của các doanh nghiệp xây dựng nước ngoài. Từ đó có điều kiện tiếp cận một cách dễ dàng hơn với các nguồn lực như công nghệ, máy móc, nguyên liệu... Đây là nhân tố thúc đẩy sản xuất kinh doanh có hiệu quả trong đó có hiệu quả sử dụng vốn được nâng cao.

Tuy nhiên, các doanh nghiệp xây dựng Việt Nam sẽ gặp phải những khó khăn thách thức lớn trong cạnh tranh để tồn tại và phát triển. Sẽ phải chịu sức ép lớn trong cạnh tranh với các doanh nghiệp nước ngoài khi họ hơn hẳn về kinh nghiệm, trình độ công nghệ, thiết bị, năng lực tài chính, trình độ quản lý và am hiểu thông lệ quốc tế.

Trên đây là các nhân tố khách quan ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp xây dựng. Hay nói khác đi, trong việc sử dụng vốn của doanh nghiệp xây dựng có một loạt các lực tác động khác nhau mà doanh nghiệp phải tính đến trong quản lý sử dụng vốn.

Ngoài ra, hiệu quả sử dụng vốn của các doanh nghiệp xây dựng còn chịu tác động của các yếu tố rủi ro từ thị trường và những rủi ro bất khả kháng như: thiên tai, lũ lụt, hỏa hoạn...

Chương 3

ĐẦU TƯ TRONG DOANH NGHIỆP

Một trong những nhân tố chủ yếu cho sự phát triển, đẩy nhanh tốc độ tăng trưởng doanh nghiệp, khởi nguồn có tính quyết định lâu dài đến hiệu quả sử dụng vốn, đó là đầu tư của doanh nghiệp. Chương này đề cập đến các nội dung sau:

Tổng quan về đầu tư trong doanh nghiệp;

Quá trình ra quyết định đầu tư;

Dự án đầu tư trong doanh nghiệp;

Mối quan hệ giữa dự án đầu tư với chiến lược kinh doanh và các giai đoạn phát triển của doanh nghiệp;

Xây dựng và lựa chọn dự án đầu tư trong doanh nghiệp.

3.1. TỔNG QUAN VỀ ĐẦU TƯ TRONG DOANH NGHIỆP

3.1.1. Một số khái niệm về đầu tư

Một doanh nghiệp bỏ ra hàng vài trăm ngàn đô la để mua sắm, lắp đặt một thiết bị sản xuất. Một doanh nghiệp khác bỏ ra hàng triệu đồng để mua cổ phiếu của một công ty cổ phần nào đó. Hay một ông bác sỹ đầu tư hàng trăm triệu đồng vào một phòng khám bệnh mới,... Tất cả những hành vi trên có phải là đầu tư hay không? Một số người thì đồng tình, trong khi một số khác cho rằng không. Nhưng trong tất cả các trường hợp nêu trên đều liên quan đến sự hy sinh một cái gì đó ở hiện tại để đổi lấy một viễn cảnh sáng sủa trong tương lai. Và như thế với ý nghĩa rộng nhất, những trường hợp nêu trên đều thuộc về khái niệm đầu tư. Ở đây có hai yếu tố được đề cập đến là: *thời gian và rủi ro*. Sự hy sinh đã diễn ra tại thời điểm hiện tại, đó là điều chắc chắn, còn phần thưởng diễn ra sau đó là không chắc chắn cho lắm. Trong một số trường hợp, yếu tố thời gian được coi là quan trọng nhất (chẳng hạn như đầu tư vào một trái phiếu dài hạn của Nhà nước hay của các công ty lớn). Một số trường hợp khác yếu tố rủi ro lại là quan trọng (chẳng hạn như mua vé số). Và một số trường hợp khác cả hai yếu tố thời gian và rủi ro đều cùng quan trọng (chẳng hạn như khi mua cổ phiếu).

Có nhiều quan niệm khác nhau về đầu tư:

Đầu tư là sự hy sinh giá trị chắc chắn ở thời điểm hiện tại để đổi lấy (khả năng không chắc chắn) giá trị tương lai.

Đầu tư là quá trình bỏ vốn để tạo nên cũng như để vận hành một loại tài sản kinh doanh nào đó như nhà xưởng, máy móc, vật tư,... (thường gọi là đầu tư cho các đối tượng vật chất) cũng như để mua cổ phiếu, trái phiếu hoặc cho vay lấy lãi,...(thường gọi là đầu tư tài chính) mà ở đây những tài sản đầu tư này có thể sinh lợi dần hoặc thoả mãn dần một nhu cầu nhất định nào đó cho người bỏ vốn, cũng như toàn xã hội trong một thời gian nhất định trong tương lai (gọi là vòng đời của dự án đầu tư).

Đầu tư là sự sử dụng vốn nhằm tạo nên các dự trữ và tiềm năng về tài sản để sinh lợi dần theo thời gian trong tương lai.

Dự trữ ở đây có thể hiểu theo đúng ý nghĩa: chẳng hạn, một nhà máy hay một dây chuyền công nghệ được xây dựng lên không phải để sử dụng hết ngay một lúc, mà phải khai thác và vận hành nó trong nhiều năm, phần chưa sử dụng hết của nó có thể coi như một dự trữ hay một tiềm năng. Dự trữ vật tư để hình thành vốn lưu động cũng có ý nghĩa tương tự.

Đầu tư đó là một chuỗi hành động chỉ cho một chủ trương kinh doanh nào đó và ngược lại chủ đầu tư sẽ nhận được một chuỗi các khoản thu để đảm bảo hoàn vốn và có lãi một cách thoả đáng.

Đầu tư là một quá trình quản lý sử dụng tài sản một cách hợp lý, nhất là về mặt cơ cấu tài sản để sinh lợi.

Đầu tư là một hình thức hạn chế tiêu dùng hôm nay để thu được tiêu dùng nhiều hơn trong ngày mai.

Đầu tư là việc sử dụng các khoản tiền đã tích lũy được của xã hội, của các cơ sở sản xuất kinh doanh và dịch vụ, tiền tiết kiệm của dân vào việc tái sản xuất của xã hội. Nhằm tạo ra các tiềm lực lớn hơn về mọi mặt của đời sống kinh tế xã hội.

Mỗi cách diễn đạt dưới hình 3.1 đều có những ưu điểm, nhược điểm riêng:

Cách diễn đạt thứ nhất: Thiên về đầu tư là sự tiết kiệm ở hiện tại để thoả mãn nhu cầu cao hơn trong tương lai.

Cách diễn đạt thứ hai: Thiên về đầu tư cho các nhân tố sản xuất kinh doanh, chỉ rõ các đối tượng là sự bỏ vốn ở thời điểm hiện tại để sinh lợi trong tương lai.

Cách diễn đạt thứ ba: Thiên về đầu tư theo giác độ tài sản.

Cách diễn đạt thứ tư: Thiên về giác độ tài chính và thường dùng để phân tích tài chính của dự án đầu tư.

Cách diễn đạt thứ năm: Thiên về giác độ tổng quát, có nội dung rộng rãi nhất về đầu tư, nhưng dễ lẫn với quá trình kinh doanh nói chung.

Cách diễn đạt thứ sáu: Muốn nhấn mạnh đến khía cạnh tiến bộ của khoa học công nghệ làm thay đổi cách thức vận động của đầu tư

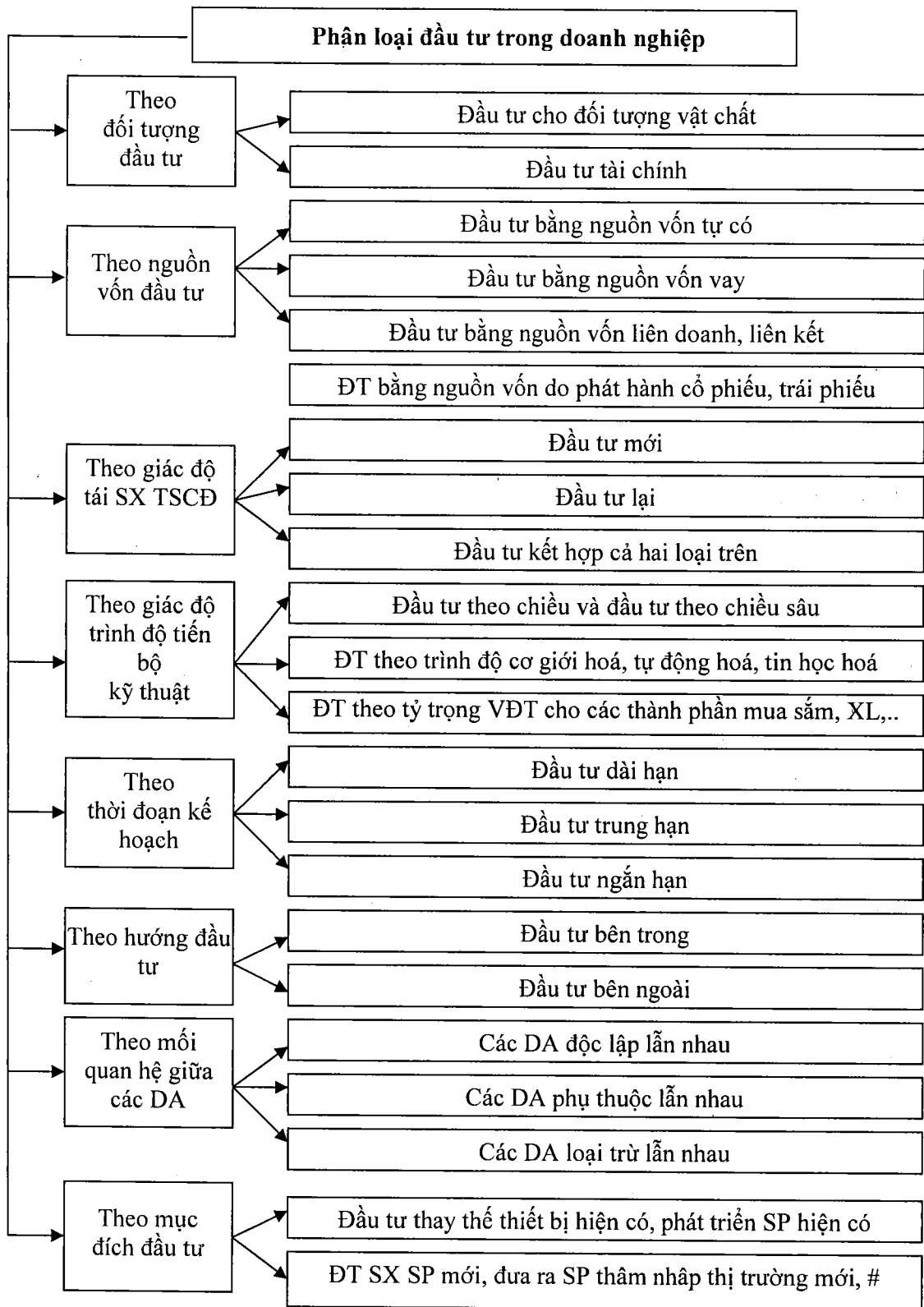
Cách diễn đạt thứ bảy: Thiên về giác độ vĩ mô, chỉ rõ các nguồn vốn đầu tư và lưu ý đến khía cạnh tái sản xuất.



Hình 3.1: Một số khái niệm về đầu tư

3.1.2. Phân loại đầu tư trong doanh nghiệp

Với tiêu thức khác nhau, đầu tư trong doanh nghiệp được chia thành nhiều loại khác nhau, cụ thể như sau:



Hình 3.2: Phân loại đầu tư trong doanh nghiệp

3.1.2.1. Theo đối tượng đầu tư

Theo giác độ này đầu tư bao gồm:

- *Đầu tư cho đối tượng vật chất* (nhà xưởng, máy móc, thiết bị, dự trữ vật tư,...) đầu tư loại này có thể phục vụ cho sản xuất kinh doanh và dịch vụ, hoặc phục vụ cho mục đích văn hoá xã hội.

- *Đầu tư tài chính*, bao gồm các hình thức đầu tư như mua cổ phiếu, trái phiếu, cho vay lấy lãi, gửi tiết kiệm,...

3.1.2.2. Theo nguồn vốn đầu tư

Theo cách phân loại này, mỗi một nguồn tài trợ cho nhu cầu đầu tư của doanh nghiệp là một hình thức đầu tư, thường bao gồm:

- Đầu tư bằng nguồn vốn tự có
- Đầu tư bằng nguồn vốn vay
- Đầu tư bằng nguồn vốn liên doanh liên kết
- Đầu tư bằng nguồn vốn do phát hành cổ phiếu, trái phiếu...

3.1.2.3. Phân loại theo giác độ tái sản xuất tài sản cố định

Theo cách phân loại này đầu tư trong doanh nghiệp bao gồm:

- *Đầu tư mới*: là việc đầu tư xây dựng, mua sắm máy móc, thiết bị mới
- *Đầu tư lại*: Là việc đầu tư thay thế các loại tài sản cố định đã hết tuổi thọ quy định bằng các loại tài sản cố định cùng loại nhưng còn mới sử dụng, cũng bao gồm các loại đầu tư để cải tạo và hiện đại hoá các loại tài sản cố định hiện có đã lạc hậu.
- *Đầu tư kết hợp cả hai loại trên*: Tức là vừa đầu mới, vừa đầu tư lại.

3.1.2.4. Theo giác độ trình độ tiên bộ kỹ thuật

Theo giác độ này đầu tư bao gồm:

- Đầu tư theo chiều rộng và đầu tư theo chiều sâu.
- + Đầu tư theo chiều rộng là đầu tư để mở rộng sản xuất bằng kỹ thuật và công nghệ lặp lại như cũ.
- + Đầu tư theo chiều sâu, là đầu tư để mở rộng sản xuất bằng kỹ thuật và công nghệ tiên bộ và hiệu quả hơn. Có thể thực hiện bằng cách mua sắm tài sản cố định sản xuất loại mới, tiên bộ và hiệu quả hơn, bằng cách cải tạo và hiện đại hoá các máy móc và các cơ sở sản xuất hiện có đã lạc hậu.
- Đầu tư theo trình độ cơ giới hoá, tự động hoá, tin học hoá,...
- Đầu tư theo tỷ trọng vốn đầu tư cho các thành phần mua sắm thiết bị, xây lắp, đầu tư khác.

3.1.2.5. Phân loại theo thời đoạn kế hoạch

Tức là căn cứ vào thời đoạn đầu tư, thì đầu tư bao gồm:

- Đầu tư dài hạn
- Đầu tư trung hạn
- Đầu tư ngắn hạn

Việc phân ra thành đầu tư dài hạn, trung hạn hay ngắn hạn tùy thuộc vào từng nước, đối với Việt nam đầu tư ngắn hạn thường là các khoản đầu tư mà thời gian đầu tư trong vòng một năm, trung hạn từ một đến ba năm, dài hạn là trên ba năm.

3.1.2.6. Theo hướng đầu tư

- *Đầu tư bên trong*: với những doanh nghiệp mới khởi nghiệp đầu tư bên trong là những khoản đầu tư để mua sắm các yếu tố của quá trình sản xuất, như: Xây dựng, mua sắm tài sản cố định, nguyên vật liệu, thuê mướn nhân công, các chi phí về thủ tục kinh doanh (lệ phí trước bạ, khai trương doanh nghiệp, quảng cáo,...) với những doanh nghiệp đang hoạt động thì tùy theo tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, khả năng cạnh tranh trên thị trường, đầu tư bên trong là nhằm tăng khả năng sản xuất kinh doanh, như: đầu tư đổi mới sản phẩm, đổi mới quy trình công nghệ, đổi mới thiết bị hoặc đầu tư chuyển sản xuất kinh doanh sang một hướng mới,...

- *Đầu tư vốn ra bên ngoài*: thường được tiến hành dưới các hình thức, như góp vốn cùng liên doanh với doanh nghiệp khác, mua cổ phiếu, trái phiếu

3.1.2.7. Theo mối quan hệ giữa các dự án đầu tư

Các dự án đầu tư trong một doanh nghiệp thường bao gồm:

- *Các dự án độc lập với nhau*: Hai dự án được coi là độc lập với nhau về mặt kinh tế nếu việc chấp nhận hoặc từ bỏ một dự án này không làm ảnh hưởng đến lưu lượng tiền tệ của dự án kia. Khi cả hai dự án là độc lập về mặt kinh tế, việc đánh giá chấp nhận hay từ bỏ dự án này không tác động đến quyết định chấp nhận hoặc từ bỏ dự án kia.

- *Các dự án phụ thuộc lẫn nhau*: Nếu lưu lượng tiền tệ cho một dự án đầu tư bị tác động bởi quyết định chấp nhận hay từ bỏ một dự án đầu tư khác, dự án đầu tư thứ nhất được gọi là phụ thuộc về mặt kinh tế vào dự án đầu tư thứ hai. Đương nhiên, nếu dự án đầu tư A phụ thuộc về mặt kinh tế vào dự án đầu tư B, dự án đầu tư B cũng phụ thuộc về mặt kinh tế vào dự án đầu tư A.

- *Các dự án loại trừ lẫn nhau*: Hai dự án đầu tư được coi là loại trừ lẫn nhau nếu các thu nhập bắt nguồn từ một dự án đầu tư sẽ biến mất hoàn toàn nếu dự án đầu tư khác được chấp nhận. Việc chấp nhận của một, hai hoặc nhiều hơn nữa các dự án loại trừ lẫn nhau sẽ là nguyên nhân đưa đến việc từ bỏ tất cả các dự án đầu tư khác.

3.1.2.8. Theo mục đích đầu tư

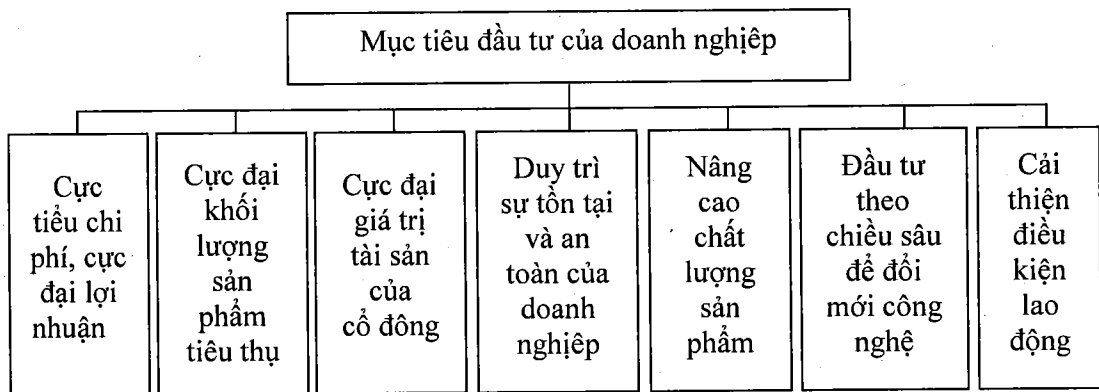
Đầu tư trong doanh nghiệp bao gồm:

- Đầu tư thay thế thiết bị hiện có;
- Đầu tư phát triển sản phẩm hiện có;
- Đầu tư đưa sản phẩm xâm nhập vào thị trường mới.
- Đầu tư sản xuất sản phẩm mới.
- Đầu tư khác.

Với những khoản chi phí và thu nhập của các dự án liên quan đến việc thay thế, đổi mới trang thiết bị, doanh nghiệp chỉ cần đánh giá tương đối. Nhưng đối với những dự án liên quan đến việc mở rộng, phát triển sản phẩm mới, sáp nhập, thậm chí mua hẳn một doanh nghiệp khác, thì đòi hỏi phải phân tích hết sức cẩn thận và tốn kém.

3.1.3. Mục tiêu đầu tư của doanh nghiệp

Mục tiêu đầu tư của doanh nghiệp được xuất phát từ nhu cầu của thị trường, từ khả năng chủ quan và ý đồ chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp, từ đường lối chung phát triển đất nước và các cơ sở pháp luật. Nhìn chung dự án đầu tư của doanh nghiệp có thể có các mục tiêu cơ bản sau đây:



Hình 3.3: Mục tiêu đầu tư của doanh nghiệp

a. Mục tiêu cực tiểu chi phí và cực đại lợi nhuận

Có thể nói, mục tiêu cực đại lợi nhuận là mục tiêu quan trọng và phổ biến nhất.

Tuy nhiên, khi sử dụng mục tiêu này đòi hỏi phải đảm bảo tính chắc chắn của các chỉ tiêu lợi nhuận thu được theo dự kiến của dự án đầu tư qua các năm. Yêu cầu này trong thực tế gặp nhiều khó khăn khi thực hiện, vì tình hình của thị trường luôn biến động và việc dự báo chính xác về lợi nhuận cho nhiều năm sau là rất khó khăn.

b. Mục tiêu cực đại khối lượng sản phẩm tiêu thụ trên thị trường

Mục tiêu này thường được áp dụng khi các yếu tố tính toán mục tiêu theo lợi nhuận không được đảm bảo chắc chắn. Tuy nhiên, mục tiêu này cũng phải có mục đích cuối cùng là thu được lợi nhuận tối đa theo con đường cực đại khối lượng sản phẩm tiêu thụ trên thị trường, vì mức lợi nhuận tính cho một sản phẩm có thể thấp, nhưng do khối lượng sản phẩm tiêu thụ lớn, nên tổng lợi nhuận thu được cũng sẽ lớn. Vấn đề là, doanh nghiệp phải đảm bảo mức doanh lợi của đồng vốn phải đạt mức yêu cầu tối thiểu.

c. Cực đại giá trị tài sản của các cổ đông.

Trong kinh doanh có hai vấn đề cơ bản được các nhà kinh doanh luôn quan tâm đó là lợi nhuận dài hạn và sự ổn định của kinh doanh, ở đây sự ổn định luôn gắn liền với mức độ rủi ro. Hai mục tiêu này thường mâu thuẫn nhau, vì muốn thu lợi nhuận càng lớn thì phải chấp nhận mức rủi ro càng cao, tức là mức ổn định càng thấp.

Để giải quyết mâu thuẫn này, các doanh nghiệp đã áp dụng mục tiêu kinh doanh "cực đại giá trị tài sản của các cổ đông tính theo giá trên thị trường" hay cực đại giá trị trên thị trường của các cổ phiếu hiện có, vì giá trị của cổ phiếu của một doanh nghiệp nào đó trên thị trường phản ánh không những mức độ lợi nhuận mà còn cả mức độ rủi ro hay ổn định của các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Vì vậy, thông qua giá trị cổ phiếu trên thị trường của doanh nghiệp có thể phối hợp hai mục tiêu lợi nhuận và rủi ro thành một đại lượng để phân tích phương án kinh doanh, trong đó có dự án đầu tư.

d. Duy trì sự tồn tại và an toàn của doanh nghiệp.

Bên cạnh mục tiêu lợi nhuận cực đại, trong thực tế còn tồn tại một mục tiêu không kém phần quan trọng, đó là duy trì sự tồn tại lâu dài và an toàn cho doanh nghiệp hay dự án đầu tư. Trường hợp này các doanh nghiệp chủ trương vừa đạt được một mức độ thoả mãn nào đó của doanh nghiệp về lợi nhuận, vừa đảm bảo được sự tồn tại lâu dài và an toàn cho doanh nghiệp còn hơn là chạy theo lợi nhuận cực đại nhưng có nhiều nguy cơ rủi ro và phá sản. Quan điểm này cũng có thể vận dụng để phân tích và quyết định một dự án đầu tư.

e. Đầu tư để nâng cao chất lượng sản phẩm, nâng cao uy tín và khả năng cạnh tranh để chiếm lĩnh thị trường nhiều hơn.

g. Đầu tư theo chiều sâu để đổi mới công nghệ, đón đầu nhu cầu mới sẽ xuất hiện trên thị trường, tăng thêm độc quyền doanh nghiệp.

h. Đầu tư để liên doanh với nước ngoài, tranh thủ công nghệ mới, mở rộng thị trường xuất khẩu.

i. Đầu tư để cải thiện điều kiện lao động của doanh nghiệp, đảm bảo yêu cầu bảo vệ môi trường theo yêu cầu của pháp luật...

3.2. QUÁ TRÌNH RA QUYẾT ĐỊNH ĐẦU TƯ VÀ CÁC LOẠI RA QUYẾT ĐỊNH ĐẦU TƯ

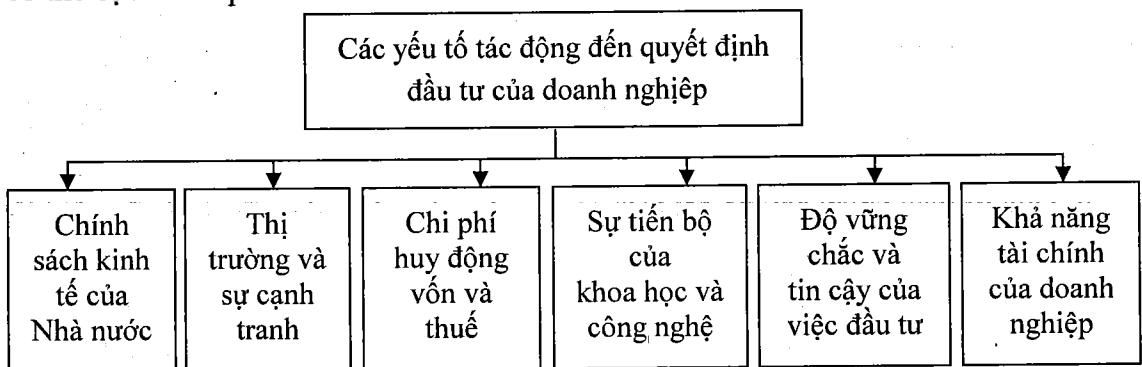
3.2.1. Ý nghĩa của quyết định đầu tư và các yếu tố tác động đến quyết định đầu tư của doanh nghiệp

Để thực hiện được các mục tiêu đầu tư nói trên, doanh nghiệp cần có quyết định đầu tư đúng đắn.

Đầu tư là một trong những nhân tố chủ yếu cho sự phát triển của một doanh nghiệp. Do vậy, việc lựa chọn đầu tư và quyết định đầu tư của doanh nghiệp có ý nghĩa vô cùng quan trọng.

Trước tiên, quyết định đầu tư là một trong những quyết định có tính chất chiến lược quan trọng bậc nhất của một doanh nghiệp. Nó quyết định đến tương lai của doanh nghiệp. Bởi vì, mỗi quyết định đầu tư đều ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong suốt một thời gian dài, ảnh hưởng có tính chất quyết định đến quy mô và trình độ trang bị, trình độ kỹ thuật công nghệ sản xuất của doanh nghiệp. Từ đó ảnh hưởng đến lượng sản phẩm sản xuất, tiêu thụ trong tương lai của doanh nghiệp.

Về mặt tài chính, quyết định đầu tư là một quyết định tài chính dài hạn, có tác động rất lớn đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Quyết định đầu tư đòi hỏi phải sử dụng một lượng vốn lớn để thực hiện việc đầu tư, vì thế hiệu quả vốn đầu tư phụ thuộc nhiều vào việc dự toán đúng đắn vốn đầu tư. Nếu đầu tư vốn quá mức hoặc đầu tư không đồng bộ sẽ dẫn đến tình trạng lãng phí vốn rất lớn cho doanh nghiệp. Nếu không nắm sát nhu cầu thị trường, đầu tư vốn quá ít sẽ làm cho doanh nghiệp không đủ khả năng sản xuất đáp ứng kịp thời các đơn đặt hàng từ đó có thể bị mất thị trường. Mặt khác, nếu doanh nghiệp không có quyết định đầu tư kịp thời đổi mới trang thiết bị, đổi mới công nghệ trong điều kiện cạnh tranh doanh nghiệp có thể bị thua lỗ phá sản.



Hình 3.4: Các yếu tố tác động đến quyết định đầu tư của doanh nghiệp

Đề đi đến quyết định đầu tư đòi hỏi doanh nghiệp phải cân nhắc kỹ lưỡng nhiều vấn đề, phải xem xét, tính đến nhiều yếu tố. Có nhiều yếu tố tác động đến việc đầu tư, trong đó có *những yếu tố sau tác động có tính chất quyết định đến việc đầu tư của doanh nghiệp*:

Chính sách kinh tế của Nhà nước: Với nền kinh tế hàng hoá nhiều thành phần, Nhà nước là người hướng dẫn, kiểm soát và điều tiết hoạt động của các doanh nghiệp. Thông qua chính sách kinh tế, pháp luật kinh tế và các biện pháp kinh tế... Nhà nước tạo môi trường và hành lang cho các doanh nghiệp phát triển sản xuất kinh doanh và hướng các hoạt động kinh tế của các doanh nghiệp đi theo quỹ đạo của kế hoạch vĩ mô. Chính sách kinh tế của Nhà nước trong mỗi thời kỳ thể hiện sự định hướng của Nhà nước đối với các doanh nghiệp trong việc đầu tư phát triển sản xuất kinh doanh, với chính sách đòn bẩy Nhà nước khuyến khích các doanh nghiệp đầu tư, kinh doanh vào những ngành nghề, lĩnh vực có lợi cho quốc kế dân sinh. Bởi thế đề đi đến quyết định đầu tư trước hết các doanh nghiệp cần phải xem xét đến chính sách kinh tế của Nhà nước.

Thị trường và sự cạnh tranh: Trong sản xuất hàng hoá, 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 mức cầu về sản phẩm trên thị trường hiện tại và tương lai để xem xét vấn đề đầu tư. Việc phân tích thị trường xác định mức cầu về sản phẩm để quyết định đầu tư đòi hỏi phải được xem xét hết sức khoa học và bằng cả sự nhạy cảm trong kinh doanh để đi đến quyết định đầu tư. Khi xem xét thị trường không thể bỏ qua yếu tố cạnh tranh. Yếu tố này đòi hỏi doanh nghiệp trong đầu tư 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 lựa chọn phương thức đầu tư thích hợp tạo ra lợi thế riêng của doanh nghiệp trên thị trường.

Chi phí huy động vốn và thuế trong kinh doanh: Đây là yếu tố ảnh hưởng đến chi phí đầu tư của doanh nghiệp. Thông thường để thực hiện đầu tư ngoài vốn tự có doanh nghiệp phải huy động ở bên ngoài và đương nhiên phải bỏ ra một khoản chi phí để có được số vốn đó. Vì vậy doanh nghiệp không thể không tính đến yếu tố chi phí huy động vốn 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. Đối với doanh nghiệp, thuế trong kinh doanh là một khoản chi phí về kinh doanh. Thuế thấp hoặc cao sẽ ảnh hưởng đến lợi nhuận ròng của doanh nghiệp. Do vậy, thuế trong kinh doanh là yếu tố kích thích hay hạn chế việc đầu tư của doanh nghiệp.

Sự tiến bộ khoa học và công nghệ: Nó vừa là cơ hội vừa là nguy cơ đe dọa đối với sự đầu tư của doanh nghiệp. Trong đầu tư doanh nghiệp phải tính đến thành tựu của khoa học, công nghệ để xác định đầu tư về trang thiết bị, đầu tư về quy trình kỹ thuật công nghệ sản xuất hoặc đầu tư kịp thời đổi mới, hiện đại hoá trang thiết bị, nâng cao chất lượng, đổi mới và mở rộng sản phẩm. Sự tiến bộ của khoa học công nghệ cũng đòi hỏi doanh nghiệp dám chấp nhận sự mạo hiểm trong đầu tư để phát triển sản phẩm mới. Ngược lại, trong đầu tư của doanh nghiệp nếu không tiếp cận kịp thời với sự tiến bộ của khoa học, công nghệ để đổi mới trang thiết bị, đổi mới và mở rộng sản phẩm sẽ có nguy cơ dẫn doanh nghiệp tới tình trạng làm ăn thua lỗ.

Độ vững chắc và tin cậy của sự đầu tư: Trong cơ chế thị trường mỗi sự đầu tư đều có thể gắn liền với những rủi ro nhất định do những sự biến động trong tương lai về sản xuất và về thị trường... Nếu sự đầu tư được đặt trong một tương lai có khả năng đảm bảo vững chắc hơn sẽ kích thích các doanh nghiệp mạnh dạn đầu tư. Ngược lại, nếu một sự đầu tư đặt trong một tương lai có nhiều yếu tố bất ổn sẽ làm cho doanh nghiệp thiếu tin tưởng, nghi ngại về sự phát triển doanh nghiệp sẽ hạn chế đầu tư.

Khả năng tài chính của doanh nghiệp: Để đi đến quyết định đầu tư doanh nghiệp không thể không tính đến khả năng tài chính để thực hiện đầu tư. Mỗi doanh nghiệp chỉ 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 các dự án vượt quá khả năng tài chính của mình. Đây là một yếu tố nội tại chi phối đến việc quyết định đầu tư của doanh nghiệp.

Trên đây là các yếu tố ảnh hưởng có tính quyết định đến việc đầu tư của doanh nghiệp. Hay nói khác đi, trong việc đầu tư của doanh nghiệp có một loạt các lực tác động khác nhau mà doanh nghiệp phải tính đến trước khi quyết định đầu tư.

3.2.2. Quá trình ra quyết định đầu tư

Quyết định đầu tư có ảnh hưởng rất lớn đến tương lai của doanh nghiệp, thông thường để đi đến quyết định đầu tư cần thực hiện các bước cần thiết sau:

Bước 1: Nhận biết tình hình

Đây là việc hết sức quan trọng để đi đến quyết định đầu tư. Việc nhận biết 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.

Trước hết cần đánh giá đúng tình hình bên ngoài và dự đoán tình hình đó trong tương lai. Cần thu thập thông tin, phân tích, đánh giá tình hình hiện tại về các mặt thị trường, cạnh tranh, sự tiến bộ về kỹ thuật và công nghệ sản xuất... và những khả năng thay đổi trong tương lai. Việc phân tích và đánh giá tình hình bên ngoài là rất phức tạp và vô cùng quan trọng đối với doanh nghiệp, bởi lẽ có đánh giá và dự đoán đúng mới giúp cho doanh nghiệp xác định hướng đầu tư thích ứng với sự thay đổi tình hình. Tiếp theo cần phân tích đánh giá tình hình hiện tại của doanh nghiệp về năng lực sản xuất, tiêu thụ sản phẩm, tình hình tài chính,... đối chiếu với tình hình bên ngoài. Rút ra những mặt mạnh, những mặt còn hạn chế trong sản xuất kinh doanh và khả năng tài chính để xác định để xác định hướng đầu tư thích hợp.

Bước 2: Xác định mục tiêu

Mỗi quyết định đầu tư 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 chất là mục tiêu dài hạn.

Bước 3: Lập dự án đầu tư:

Sau khi xác định mục tiêu, phân tích đánh giá tình hình và dự đoán sẽ tiến hành công việc lập dự án đầu tư. Để có được một dự án đầu tư tối ưu, thông thường cần phải tiến hành lập nhiều phương án khác nhau sau đó lựa chọn. Ở đây, cần quan tâm đến các điều kiện biên, đặc biệt là khả năng tài chính (khả năng vốn của bản thân doanh nghiệp và khả năng huy động vốn từ bên ngoài)

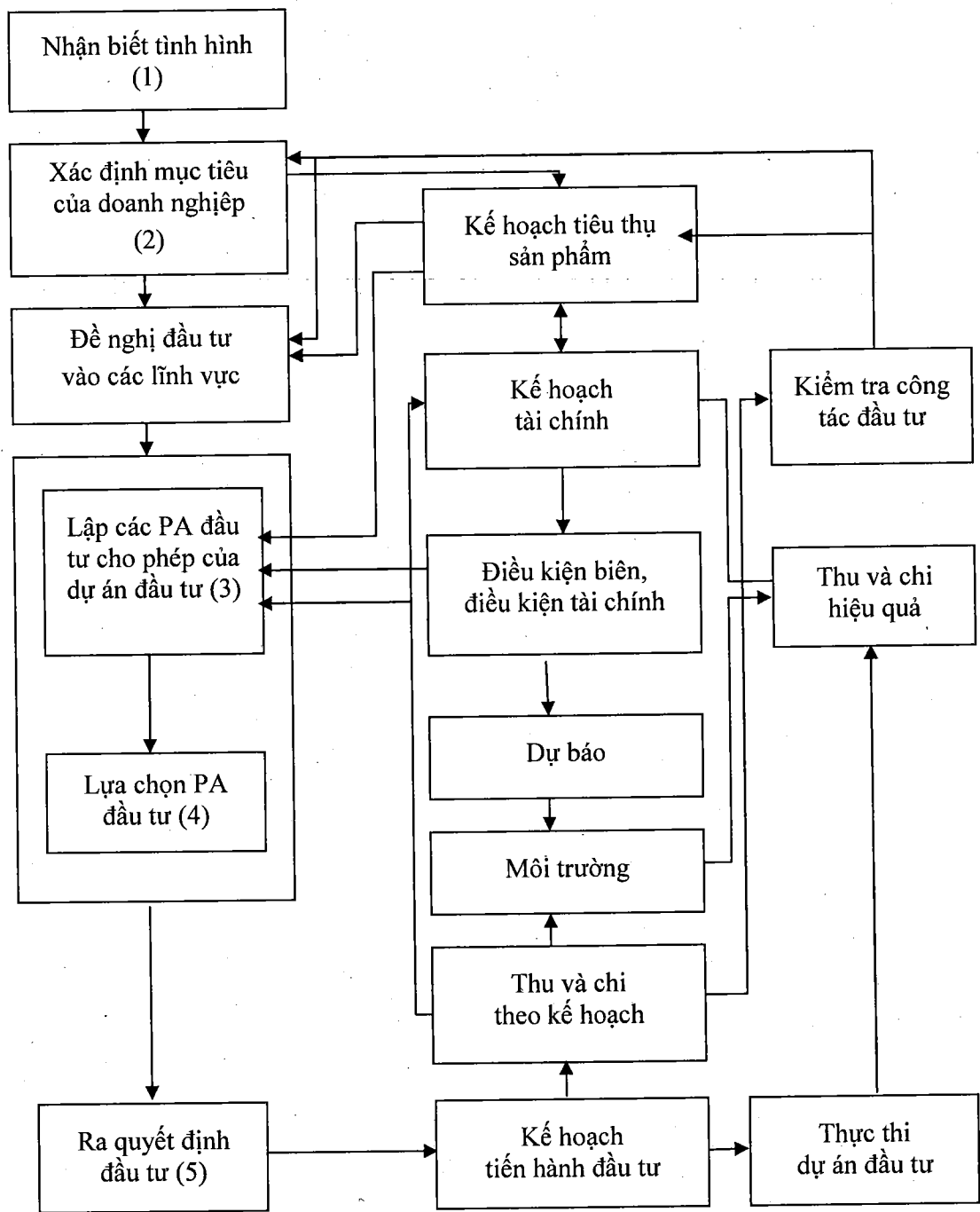
Bước 4: Lựa chọn phương án đầu tư:

Sau khi các phương án được lập sẽ tiến hành việc so sánh giữa các phương án để lựa chọn ra phương án tối ưu. Để thực hiện công việc này cần xác định tiêu chuẩn lựa chọn (những tiêu chuẩn cụ thể sẽ được đề cập ở phần sau) và áp dụng phương pháp lựa chọn thích ứng. Ở đây, cần quan tâm đến sự phụ thuộc vào:

- Kế hoạch tiêu thụ sản phẩm dài hạn.
- Kế hoạch tài chính.
- Tính toán các số liệu trên cơ sở dự báo

Bước 5: Ra quyết định đầu tư.

Sau khi chọn được phương án đầu tư tối ưu cần tiếp tục xem xét về khả năng thực hiện và cuối cùng đi đến việc quyết định đầu tư.



Hình 3.5: Quá trình ra quyết định đầu tư

3.2.3. Các loại ra quyết định đầu tư

Việc ra quyết định đầu tư hay không được dựa vào nhiều chỉ tiêu khác nhau. Ở đây, cần phân biệt bốn loại ra quyết định đầu tư sau:

- Quyết định về việc tiến hành đầu tư mà không quan tâm đến các phương án đầu tư đối sánh. Câu hỏi ở đây là dự án đầu tư tách biệt có thể được chấp nhận không hay từ chối.
- Lựa chọn phương án đầu tư tối ưu duy nhất trong số hàng loạt phương án đưa ra có loại bỏ nhau.
- Xác định thời gian sử dụng tối ưu hay thời điểm thay thế tối ưu của một dự án hay một tài sản cố định nào đó.
- Xác định quy mô và kết cấu của một chương trình đầu tư tối ưu gồm nhiều dự án đầu tư không loại bỏ lẫn nhau.

3.3. DỰ ÁN ĐẦU TƯ TRONG DOANH NGHIỆP

Về mặt tài chính, khi dự định thành lập doanh nghiệp, hay khi doanh nghiệp đang hoạt động mà có ý định mua sắm thêm máy móc, thiết bị, xây dựng thêm nhà xưởng, ... để mở rộng, nâng cao năng lực sản xuất. Thì mỗi một việc đó đều được coi là một dự án đầu tư của doanh nghiệp. Vậy thế nào là dự án đầu tư của doanh nghiệp, việc xây dựng và lựa chọn dự án đầu tư của doanh nghiệp được thực hiện như thế nào? phương pháp phân tích các dự án đầu tư của doanh nghiệp ra sao?... Tại mục này sẽ đề cập đến những nội dung:

- Khái niệm, đặc điểm và phân loại dự án đầu tư trong doanh nghiệp.
- Mối quan hệ giữa dự án đầu tư với chiến lược kinh doanh và các giai đoạn phát triển của doanh nghiệp.

3.3.1. Khái niệm, đặc điểm và phân loại dự án đầu tư trong doanh nghiệp

3.3.1.1. Khái niệm về dự án đầu tư

Hiện nay, ở nước ta thuật ngữ "dự án" được sử dụng rất rộng rãi trong kinh doanh và trên nhiều lĩnh vực khác nhau. Có nhiều cách hiểu khác nhau về dự án đầu tư do mục tiêu, phương pháp tiếp cận, truyền thống kinh doanh của doanh nghiệp ở mỗi nước hoặc trong từng thời kỳ lịch sử.

Theo nghĩa động dự án là một hoạt động đặc thù tạo nên một cách có phương pháp và định tiến với các phương pháp đã cho nhằm tạo ra một thực thể mới.

Theo nghĩa tĩnh dự án là một hình tượng về một tình huống (một trạng thái) mà ta muốn đạt tới trong tương lai.

Cần phân biệt dự án với các phạm trù: dự định, dự báo, chương trình, kế hoạch, ... Dự án không chỉ là một dự định đơn thuần mà nó có tính cụ thể, hiện thực và có mục tiêu xác định nhằm đáp ứng một nhu cầu riêng biệt. Có thể nói, dự án là sự kết hợp giữa ý tưởng và hiện thực.

Dự án khác với dự báo. Người làm công tác dự báo không có ý định can thiệp vào các sự cố, trong khi đó, dự án đòi hỏi sự tác động tích cực của các bên tham gia để đạt được mục tiêu đã xác định. Con người là yếu tố quyết định sự thành bại của dự án.

Dự án khác với chương trình và kế hoạch: Một chương trình có nhiều mục tiêu lớn và bao quát nhiều lĩnh vực kinh tế xã hội, đồng thời một chương trình được thực hiện bằng nhiều dự án với các quy mô khác nhau. Chẳng hạn, chương trình đổi mới của Việt Nam được bắt đầu từ việc cải cách trong lĩnh vực nông nghiệp, cải cách về giá, cải cách kinh tế vĩ mô, cải cách lĩnh vực tài chính, cải cách doanh nghiệp Nhà nước,...

Kế hoạch được coi là con đường để đi đến việc thực hiện các mục tiêu đã đề ra. Mục tiêu trong kế hoạch là cụ thể và đo lường được như mức lợi nhuận cần đạt được trong năm, mức tăng doanh thu và giảm chi phí,...

Dự án đầu tư vốn:

Dự án đầu tư vốn (gọi tắt là dự án kinh doanh) trước hết là một dự án được hình thành và thực hiện trong lĩnh vực kinh doanh, theo đuổi mục tiêu lợi nhuận và các hoạt động của dự án gắn liền với môi trường kinh doanh và thị trường mà dự án sẽ cung cấp sản phẩm.

Dự án kinh doanh được xem xét trên nhiều góc độ khác nhau:

Về mặt hình thức, dự án kinh doanh là một tập hồ sơ tài liệu trình bày một cách chi tiết và hệ thống các hoạt động với các nguồn lực và chi phí theo một kế hoạch nhằm thực hiện mục tiêu xác định trong một thời gian ấn định.

Về mặt nội dung, dự án kinh doanh là một tổng thể các chính sách, các hoạt động và các chi phí liên quan với nhau được hoạch định nhằm đạt được mục tiêu nhất định trong một thời gian ấn định.

Dự án kinh doanh khác với dự án không kinh doanh ở các điểm cơ bản sau:

- Dự án kinh doanh nhằm vào việc sử dụng có hiệu quả các yếu tố đầu vào để thu được đầu ra phù hợp với mục tiêu xác định.

Đầu vào ở đây bao gồm các yếu tố như: lao động nguyên vật liệu, tài nguyên, tiền vốn, ... Có thể gọi chung là các nguồn lực của doanh nghiệp.

Đầu ra có thể là những sản phẩm hàng hoá, các hoạt động dịch vụ hoặc một việc làm giảm bớt những chi phí đầu vào.

- Dự án kinh doanh được hình thành từ kết quả phân tích thị trường, phân tích đối thủ cạnh tranh. Nó được hình thành từ bản thân quá trình kinh doanh và là công cụ cho việc thực hiện mục tiêu kinh doanh của doanh nghiệp.

- Khi đánh giá hiệu quả dự án kinh doanh được xem xét trên cả hai mặt lợi ích tài chính và kinh tế xã hội.

3.3.2. Đặc điểm của dự án đầu tư

Xác định một dự án thường vấp phải những trở ngại lớn gắn liền với tính phức tạp của vấn đề cần giải quyết. Trong thực tế có những công việc cần cho dự án nhưng đã bị bỏ quên trong quá trình lập kế hoạch chỉ vì trước đó chưa nghĩ tới hay đơn giản là chưa gặp.

Tính phức tạp của dự án thể hiện trong sự đòi hỏi phải thực hiện đến nơi đến chốn tất cả các hành động, quyết định và công việc, có khi con số đầu công việc lên tới hàng trăm, hàng ngàn... mà tất cả đều phải kết thúc bằng một kết quả cụ thể như giao nộp một sản phẩm, một kế hoạch hoạt động với các điều kiện thực hiện hiệu quả nhất. Do vậy, nó đòi hỏi các quyết định đảm bảo hài hoà các yêu cầu, các chi phí và chấp nhận rủi ro.

Trong hoạt động của dự án, các công việc lệ thuộc lẫn nhau vì chúng đều đáp ứng cùng một mối quan tâm (cùng mục đích) là sự thành công của dự án. Vì vậy cần tôn trọng logic về thời gian.

Một dự án được soạn thảo là kết quả tổng hợp của nhiều những biến cố khác nhau như: tầm quan trọng của tiến bộ công nghệ, số lượng các loại kỹ thuật và mức thành thạo chuyên môn cần thiết, số lượng các tác nhân có liên quan và thái độ của họ: khách hàng, nhà cung ứng, nhà tài trợ..., những đòi hỏi về giá cả, thời gian, tính phức tạp của hệ thống điều hành...

Dự án có tính sáng tạo và duy nhất. Một dự án kinh doanh luôn là mới mẻ, thực tế mà dự án đã tạo ra không có sự trùng lặp với quá khứ, trong hiện tại và cả trong tương lai.

Một dự án hoạt động các hoạt động kinh doanh cho tương lai, do đó nó chứa đựng những yếu tố bất định, xuất hiện những rủi ro, không chắc chắn. Chính vì vậy, cần tìm hiểu một cách thấu đáo những đặc tính vốn có của dự án kinh doanh, nghiên cứu kỹ từng yếu tố của dự án, tránh những rủi ro không đáng có. Đó là những đòi hỏi không thể thiếu được đối với những nhà kinh doanh trong điều kiện hiện nay.

Dự án được coi là một công cụ để các doanh nghiệp tiến hành các hoạt động kinh doanh, do đó trong dự án chứa đựng nhiều yếu tố cơ bản của quá trình kinh doanh như là mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp nhằm giúp cho doanh nghiệp tiến vào

thị trường và lĩnh vực kinh doanh mới. Doanh nghiệp cần đón trước những thời cơ phát triển kinh tế, nắm bắt những cơ hội làm ăn lâu dài, có lợi nhuận cao.

Một dự án có mục tiêu xác định. Đó có thể là mục tiêu dài hạn, mục tiêu ngắn hạn, mục tiêu trước mắt và lâu dài, một mục tiêu cụ thể xác định hay một tập hợp mục tiêu. Chúng được xác định thông qua một hệ thống các chỉ tiêu kinh tế xã hội, biểu thị năng lực sản xuất, quy mô kinh doanh hay hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp và của dự án.

Dự án sử dụng các nguồn lực có giới hạn như nguồn tài nguyên, nguồn vật chất, nguồn nhân lực và công nghệ cần thiết cho dự án.

Dự án có vòng đời xác định. Đó là khoảng thời gian ấn định của một dự án. Nó được tính từ khi bắt đầu hình thành dự án cho đến khi chấm dứt các hoạt động liên quan đến dự án. Có nghĩa là từ lúc bắt đầu triển khai nghiên cứu dự án, tổ chức thực hiện dự án, đưa dự án vào khai thác và chấm dứt hoạt động của dự án.

Dự án có yêu cầu chặt chẽ về kết quả, chất lượng, chi phí và thời gian thực hiện.

Dự án thường có sự tham gia của nhiều cá nhân và tổ chức, hoạt động của dự án liên quan đến hoạt động của nhiều ngành, đòi hỏi chuyên môn khác nhau, tồn tại ác quan điểm cũng không giống nhau, bởi vậy, các nhà quản trị dự án cần phải dung hoà và liên kết được các thành viên tạo lập ê kíp làm việc tận lực và hiệu quả.

Dự án thường hoạt động trong môi trường phức tạp. Đối thực hiện dự án với nhiều mục đích khác biệt, thậm chí trái ngược nhau như giảm chi phí để tăng lợi nhuận nhưng lại phải cải tạo môi trường sinh thái bằng các giải pháp xử lý chất thải chống ô nhiễm; nâng cao chất lượng sản phẩm đi đôi với hạ giá thành để cạnh tranh...

3.3.3. Phân loại dự án đầu tư



Hình 3.6: Phân loại dự án đầu tư trong doanh nghiệp

Việc phân loại dự án được căn cứ vào nhiều tiêu chí khác nhau. Sau đây là phân loại dự án đầu tư theo một số tiêu chí cơ bản (hình 3.6).

3.3.3.1. Xét theo lĩnh vực đầu tư

- *Dự án sản xuất*: trong đó bao gồm nhiều loại dự án như dự án trong các lĩnh vực sản xuất công nghiệp, nông nghiệp,...

- *Dự án thương mại*: các dự án về phát triển thị trường, phát triển sản phẩm mới, ... Dự án trong lĩnh vực thương mại là những dự án có quy mô không lớn và tập trung chủ yếu vào vấn đề tiêu thụ sản phẩm nâng cao hiệu quả kinh doanh cho doanh nghiệp.

- *Dự án trong lĩnh vực xây dựng*: dự án xây dựng cơ bản, xây dựng cơ sở hạ tầng.

- *Dự án dịch vụ*: là những dự án kinh doanh nhằm tạo ra những hoạt động dịch vụ, phục vụ cho các nhu cầu nhất định của xã hội, nâng cao chất lượng và hiệu quả các hoạt động dịch vụ như vận tải hàng hoá và hành khách, bưu chính viễn thông, du lịch,...

3.3.3.2. Theo thời gian ấn định

Có các dự án ngắn hạn, trung hạn và dài hạn

- Dự án ngắn hạn là những dự án có thời gian hoạt động ngắn, thường là một năm. Mục tiêu thực hiện của dự án gắn với việc thực hiện mục tiêu kế hoạch kinh doanh hàng năm của doanh nghiệp.

- Dự án trung hạn là dự án có tuổi đời thường từ 3 đến 5 năm. Mục tiêu của dự án là thực hiện mục tiêu chiến lược trung hạn của doanh nghiệp.

- Dự án dài hạn là những dự án có tuổi đời tương đối dài (thường là trên 5 năm). Những dự án này hình thành để triển khai thực hiện mục tiêu chiến lược dài hạn của doanh nghiệp.

3.3.3.3. Theo quy mô kinh doanh

- Dự án lớn được đặc trưng bởi tổng kinh phí huy động lớn, số lượng các bên tham gia nhiều, có ảnh hưởng mạnh đến môi trường kinh tế xã hội và hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Loại dự án này phải thiết kế cấu trúc tổ chức riêng biệt phù hợp, có mức độ phân cấp trách nhiệm khác nhau, có các quy chế hoạt động và phương pháp kiểm tra chặt chẽ

Tầm bao quát của dự án rộng làm cho người quản lý không thể đi sâu vào từng chi tiết trong quá trình thực hiện. Nhiệm vụ chủ yếu của người quản lý là một mặt thiết lập hệ thống quản lý và tổ chức (phân chia dự án thành dự án bộ phận và phân phối các dự án đó, cho phép mỗi cấp thực hiện trách nhiệm của mình) mặt khác đảm bảo các mối quan hệ giữa các dự án với môi trường kinh doanh.

- Dự án vừa và nhỏ là những dự án không đòi hỏi kinh phí lớn, thời gian thực hiện dự án ngắn, cấu trúc dự án không phức tạp, công nghệ không phức tạp. Loại dự án này thường tồn tại trong bối cảnh sẵn có hoặc không được hưởng các ưu đãi đặc biệt. Các nguồn lực huy động cho dự án thường eo hẹp và nhiều khi còn chưa có ngay. Mục tiêu và trách nhiệm đôi khi xác định không được rõ ràng, các bên tham gia ít có kinh nghiệm trong việc tổ chức các dự án.

Trên thực tế mỗi doanh nghiệp xây dựng và lựa chọn dự án tùy thuộc vào chiến lược kinh doanh, vào điều kiện và khả năng cạnh tranh về mọi mặt của doanh nghiệp.

3.3.3.4. Theo các giai đoạn thực thi dự án

- Dự án tiền khả thi (dự án sơ bộ)

Đối với những dự án lớn không thể một lúc đạt được tính khả thi ngay mà cần phải trải qua các bước nghiên cứu sơ bộ. Trên cơ sở của dự án khả thi để tranh thủ ý kiến của các cấp lãnh đạo, các bộ phận liên quan, các nhà chuyên môn để quyết định có nên triển khai tiếp bước sau nữa hay không, giúp cho những người quan tâm đến dự án hiểu được mục tiêu của dự án và có quyết định thích hợp.

Đồng thời dự án tiền khả thi còn có tác dụng giúp cho các bên đối tác tìm hiểu kỹ về doanh nghiệp, về các phương án kinh doanh của doanh nghiệp và là cơ sở cho các quyết định đầu tư hoặc liên doanh liên kết. Trong các liên doanh dự án tiền khả thi còn là căn cứ tốt nhất để đàm phán thoả thuận và tìm nguồn kinh phí cần thiết đầu tư cho hoạt động kinh doanh.

Dự án tiền khả thi cũng làm cơ sở chắc chắn cho việc nghiên cứu lập dự án khả thi.

- Dự án khả thi:

Dự án khả thi là căn cứ quan trọng nhất để quyết định bỏ vốn đầu tư, là phương tiện để tìm đối tác trong ngoài nước liên doanh đầu tư vốn, là phương tiện hữu hiệu để thuyết phục các tổ chức tài chính, tín dụng, đặc biệt là các tổ chức tiền tệ thế giới như Ngân hàng thế giới (WB), Ngân hàng châu á (ADB) ... có kế hoạch tài trợ vốn kinh doanh.

Dự án khả thi là đối tượng để các cơ quan Nhà nước, các cấp chủ quản thẩm tra, giám định, phê duyệt, cấp giấy phép kinh doanh và giấy phép đầu tư.

Đối với các doanh nghiệp nhà nước, chỉ sau khi có dự án khả thi được phê duyệt thì mới được đưa vào kế hoạch chính thức để dự trù kinh phí và tiến hành các bước triển khai thực hiện kế hoạch kinh doanh của doanh nghiệp. Đối với nhà kinh doanh, dự án khả thi là căn cứ để xin giấy phép đầu tư, giấy phép xuất nhập khẩu, giấy phép xây dựng, xin hưởng các khoản ưu đãi, vay vốn và kêu gọi các nguồn tài trợ bên ngoài.

3.4. MỐI QUAN HỆ GIỮA DỰ ÁN ĐẦU TƯ VỚI CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ CÁC GIAI ĐOẠN PHÁT TRIỂN CỦA DOANH NGHIỆP

3.4.1. Mối quan hệ giữa dự án với chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp

Để cải thiện vị thế cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường, doanh nghiệp thường đi sâu vào các lĩnh vực: xâm nhập thị trường, phát triển thị trường, phát triển sản phẩm mới.

Chiến lược thâm nhập thị trường nhằm làm tăng thị phần của doanh nghiệp cho các sản phẩm hoặc dịch vụ hiện có. Chiến lược này sử dụng khá phổ biến thông qua các dự án, phương án kinh doanh của doanh nghiệp.

Các điều kiện áp dụng chiến lược thâm nhập thị trường đặc biệt hiệu quả là cần có dự án kinh doanh phù hợp nhằm:

- Khai thác thị trường hiện tại chưa bị bão hoà với sản phẩm hàng hoá của doanh nghiệp.

- Đáp ứng nhu cầu tiêu dùng và khả năng tiêu thụ còn có thể tăng cao của thị trường.

- Khi thị trường của các đối thủ cạnh tranh chính giảm sút trong khi doanh số của toàn ngành vẫn gia tăng cần cải tiến tổ chức phục vụ khách hàng và nâng cao chất lượng phục vụ để tăng doanh thu và thị phần.

- Có giải pháp tăng cường doanh số và tiết kiệm chi phí tiếp thị, quảng cáo một cách có hiệu quả.

- Từ đó đạt được mức tiết kiệm và gia tăng những lợi thế cạnh tranh cho doanh nghiệp.

Chiến lược phát triển thị trường liên quan đến các giải pháp nhằm đưa những sản phẩm, dịch vụ của doanh nghiệp vào các khu vực thị trường mới. Môi trường phát triển thị trường đang trở lên thuận lợi, các quốc gia đã và đang rất quan tâm đến việc xây dựng các chính sách kinh tế cởi mở tạo điều kiện đưa nền kinh tế đất nước hội nhập với nền kinh tế toàn cầu trên mọi phương diện. Vì vậy thị trường được mở rộng trên tất cả các lĩnh vực: thị trường các yếu tố đầu vào và thị trường tiêu thụ sản phẩm ở đầu ra.

Theo đuổi chiến lược mở rộng thị trường ra thế giới cũng có cản trở lớn cho doanh nghiệp. Để khắc phục khó khăn này doanh nghiệp phải có các dự án, chính sách đặc thù cho phép quan tâm nhiều hơn đến quản lý chất lượng và phục vụ tốt khách hàng.

Các dự án về ứng dụng tiến bộ kỹ thuật mới trong kinh doanh làm nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Để thực hiện chiến lược phát triển thị trường hiệu quả cần có các dự án kinh doanh nhằm thực hiện các *mục tiêu cơ bản* sau:

- Tạo lập các kênh phân phối mới có thể tin cậy được, chi phí thấp và chất lượng tốt
- Giúp cho doanh nghiệp đạt được những thành công trên thực tế.
- Chớp lấy thời cơ trên thị trường mới, xác định nhu cầu chưa được thoả mãn.
- Khai thác và sử dụng tốt năng lực kinh doanh của doanh nghiệp.
- Nhanh chóng tạo điều kiện để mở rộng thị trường.

Chiến lược phát triển sản phẩm

Phát triển sản phẩm nhằm tăng doanh thu bằng việc cải tiến hoặc sửa đổi những sản phẩm hoặc dịch vụ hiện tại. Việc phát triển sản phẩm đòi hỏi doanh nghiệp phải xây dựng các dự án trong lĩnh vực cụ thể. Trong đó tính toán đầy đủ các yếu tố chi phí đầu vào và xác định hiệu quả của đầu tư.

Doanh nghiệp cần có khả năng nghiên cứu và phát triển đặc biệt mạnh, có khả năng cạnh tranh trong một ngành có tốc độ tăng trưởng nhanh và có khả năng phát triển công nghệ tốt.

Các chiến lược trên của doanh nghiệp sẽ đạt được hiệu quả cao trong thực tế, thực hiện được những mục tiêu trong kinh doanh của doanh nghiệp khi doanh nghiệp xây dựng và lựa chọn được các dự án và phương án đầu tư phù hợp cho từng lĩnh vực, từng khâu công việc đem lại thành công cho doanh nghiệp.

3.4.2. Mối quan hệ giữa dự án với các giai đoạn phát triển của doanh nghiệp

Mỗi doanh nghiệp, trong hoạt động kinh doanh thường chia làm ba khoảng thời gian khác nhau trong quá trình trưởng thành. Mỗi giai đoạn phát triển được đặc trưng bởi các mục tiêu theo đuổi, các chiến lược lựa chọn và các cách thức thực hiện mục tiêu và chiến lược của doanh nghiệp.

Giai đoạn thứ nhất là giai đoạn mới khởi sự kinh doanh, doanh nghiệp tìm kiếm chỗ đứng trên thị trường. Mục tiêu đặt ra lúc này là sự hấp dẫn khách hàng, tăng doanh thu, vì vậy việc hoạch định chiến lược và chính sách kinh doanh cũng hướng vào việc thực hiện mục tiêu theo đuổi.

Ngoài các hoạt động theo chức năng nhiệm vụ chính của doanh nghiệp như sáng tạo ra sản phẩm, tổ chức nguồn hàng, tổ chức mạng lưới tiêu thụ,...doanh nghiệp cần tập trung nghiên cứu thị trường, mở rộng quy mô kinh doanh, tổ chức các hoạt động dịch vụ,... Đó là các hoạt động cần thiết hỗ trợ cho doanh nghiệp củng cố nhanh vị trí trên thị trường nâng cao uy tín và thế lực của doanh nghiệp.

Giai đoạn thứ hai là giai đoạn doanh nghiệp đã có chỗ đứng trên thị trường hay nói cách khác, là đã được thị trường chấp nhận, doanh thu đã tăng, thị phần đã có và được mở rộng, lợi nhuận kinh doanh đã xuất hiện. Mục tiêu ở giai đoạn này của doanh nghiệp là tiếp tục tăng doanh thu, tăng thị phần bằng nhiều biện pháp và chính sách tổ chức hoạt động của doanh nghiệp. Bên cạnh những định hướng phát triển của doanh nghiệp theo chiều rộng, cần thiết tập trung vào việc nâng cao hiệu quả kinh doanh, kiểm soát chặt chẽ chi phí, so sánh chi phí bỏ ra và kết quả đạt được. Các dự án của doanh nghiệp ở thời kỳ này sẽ tập trung vào việc mở rộng kinh doanh trên cơ sở giảm chi phí, kiểm soát chặt chẽ nguồn vốn, theo dõi mức chi tiêu thực tế so dự toán ngân sách của doanh nghiệp và của dự án.

Giai đoạn thứ ba đặc điểm của giai đoạn này là hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp đã đi vào thế ổn định. Doanh số đã đạt ở mức độ cao nhất, chi phí thấp, lợi nhuận tối đa. Trên thực tế giai đoạn này là giai đoạn tăng trưởng của doanh nghiệp. Mọi hoạt động đều hướng mục tiêu tối đa hoá lợi nhuận. Các hoạt động của doanh nghiệp định hướng vào việc cải tiến nâng cao chất lượng, tăng uy tín cho doanh nghiệp. Lựa chọn sản phẩm phù hợp, lựa chọn khách hàng, thị trường để có chính sách đầu tư thích hợp, hiệu quả đầu tư cao. Mỗi giai đoạn khác nhau trong quá trình phát triển, doanh nghiệp cần xây dựng và tổ chức thực hiện dự án kinh doanh rất khác nhau. Điều đó được quyết định bởi:

- Mục tiêu theo đuổi của doanh nghiệp ở mỗi giai đoạn phát triển.
- Nguồn lực của doanh nghiệp cho triển khai hoạt động nói chung và cho dự án nói riêng.
- Môi trường cạnh tranh của doanh nghiệp.

3.5. XÂY DỰNG VÀ LỰA CHỌN DỰ ÁN ĐẦU TƯ TRONG DOANH NGHIỆP

3.5.1. Những nội dung chủ yếu của dự án đầu tư trong doanh nghiệp

3.5.1.1. Giới thiệu dự án

Giới thiệu tóm lược về doanh nghiệp

- Xác định vị trí và vị thế của doanh nghiệp trong quá trình phát triển
- Các mục tiêu của doanh nghiệp, bao gồm: mục tiêu tổng quát và cụ thể, mục tiêu ngắn hạn và dài hạn, mục tiêu định tính và định lượng...
- Những chủ trương, đường lối và chính sách phát triển hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Đánh giá tổng quát môi trường kinh doanh của doanh nghiệp

- Môi trường bên trong, bao gồm các yếu tố tạo nên nguồn lực vật chất, như đất đai, vốn liếng, công nghệ-kỹ thuật, lao động và các nguồn lực tinh thần,

như triết lý kinh doanh, truyền thống, uy tín, địa vị của doanh nghiệp trên thương trường...

- Môi trường bên ngoài, bao gồm các yếu tố thuộc môi trường tổng quát, như các điều kiện chính trị, xã hội, khoa học kỹ thuật, tự nhiên... và môi trường đặc thù, như khách hàng, nhà cung cấp, đối thủ cạnh tranh, Nhà nước, các tổ chức xã hội...

Đánh giá những thuận lợi và khó khăn, những thành công và thất bại cũng như nguyên nhân của chúng mà doanh nghiệp đã đạt được hay gặp phải trong hoạt động kinh doanh ở quá khứ và hiện tại.

Từ những phân tích trên khẳng định được *sự cần thiết của dự án đối với hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp*, theo các mặt:

- Vị trí của dự án trong việc thực hiện các chủ trương, đường lối, chính sách phát triển của doanh nghiệp.

- Vị trí của dự án trong quy hoạch phát triển kinh tế xã hội của ngành, vùng, địa phương mà dự án có thể ảnh hưởng tới.

- Các mục tiêu và lợi ích mà dự án có thể mang lại cho doanh nghiệp và cho xã hội....

Xác định ngành nghề kinh doanh của dự án

Như trên đã đề cập dự án thực chất là một hoạt động đầu tư của doanh nghiệp nên phải mang lại hiệu quả kinh tế xã hội cho doanh nghiệp và nền kinh tế quốc dân, đồng thời phải đảm bảo sự an toàn cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, do vậy cần phải phân tích và đánh giá nghề kinh doanh mà dự án sẽ tham gia theo các mặt sau đây:

- Đánh giá tầm quan trọng, đặc tính và mức độ cạnh tranh của ngành nghề kinh doanh.

- Làm rõ các khó khăn và thuận lợi cho các cá nhân hay các tổ chức nào muốn ra nhập ngành nghề kinh doanh này (trên các mặt: tài chính, kỹ thuật-công nghệ, thể chế xã hội...)

- Đánh giá được khả năng sinh lợi và sự phát triển của ngành nghề kinh doanh này trong quá khứ, hiện tại và tương lai.

- Phân tích và đánh giá đúng đắn thái độ của Nhà nước (ủng hộ hay không ủng hộ) đối với ngành nghề kinh doanh đã lựa chọn....

3.5.1.2. Thị trường sản phẩm của dự án

Bao gồm các nội dung cụ thể sau:

Nghiên cứu phân tích thị trường

- Xác định rõ loại thị trường và đoạn thị trường sản phẩm dịch vụ mà dự án tham gia.

- Xác định nhu và nhu cầu có khả năng thanh toán của thị trường về sản phẩm dịch vụ của dự án, gồm cả nhu cầu hiện tại và tương lai theo từng loại thị trường và từng đoạn thị trường.

- Phân tích và đánh giá sự biến động cũng như xu hướng phát triển của thị trường sản phẩm dịch vụ của dự án.

- Phân tích đánh giá khả năng cung cấp các nguồn lực ở hiện tại cũng như tương lai.

- Phân tích và đánh giá khả năng cạnh tranh của các đối thủ cả về quy mô, thị phần, điểm mạnh, điểm yếu, lợi thế cạnh tranh và xu hướng phát triển...

- Khả năng chiếm lĩnh thị trường, hoạt động tiếp thị của dự án (giao tiếp, khuếch trương, quảng cáo...), dự kiến về mức tăng thị phần trong tương lai theo các giai đoạn của dự án.

Xây dựng phương án sản phẩm, dịch vụ của dự án

- Cơ cấu sản phẩm và dịch vụ của dự án (đa dạng hoá sản phẩm, dịch vụ hay kinh doanh sản phẩm duy nhất, sản phẩm chủ yếu và thứ yếu,...)

- Các tính năng, đặc điểm, quy cách, hình thức, chất lượng, mẫu mã... của mỗi sản phẩm, dịch vụ nhất là đối với sản phẩm chủ yếu.

- Xác định đối tượng phục vụ của dự án cho từng sản phẩm, dịch vụ nhằm trả lời câu hỏi: ai mua sản phẩm hàng hoá, dịch vụ nào?

- Xác định vị trí của sản phẩm, dịch vụ trong chu kỳ sống của nó, từ đó xem xét đến việc bỏ những sản phẩm sắp lỗi thời lạc hậu và hướng tới sản phẩm mới. Mặt khác, đánh giá những cơ hội để đổi mới, cải tiến sản phẩm, dịch vụ nhằm đáp ứng nhu cầu, thị hiếu của khách hàng.

3.5.1.3. Hoạch định chiến lược marketing

- Dự án kinh doanh lựa chọn và nhằm vào tập khách hàng nào (đoạn thị trường) để cung ứng sản phẩm, dịch vụ: người sản xuất, người tiêu dùng cá nhân, các thương nhân hay chính phủ...)

- Những thuộc tính cơ bản nào của hàng hoá, dịch vụ sẽ được dự án khuếch trương nhằm đẩy mạnh bán ra, chẳng hạn: dễ sử dụng, giá cả phù hợp, chất lượng cao, độc đáo, tiết kiệm thời gian tiêu dùng...)

- Những thuận lợi hay khó khăn về địa điểm kinh doanh tùy thuộc vào ngành nghề kinh doanh và sản phẩm, dịch vụ mà dự án sẽ kinh doanh.

- Xác định kênh phân phối sản phẩm

- Xác định các dịch vụ và chính sách bảo đảm cho khách hàng được hưởng mọi quyền lợi của họ như: bảo hành, sửa chữa miễn phí, miễn thuế,... xác định mức độ và địa điểm cung ứng dịch vụ đó.

- Dự kiến các chính sách giá cả linh hoạt, các khung giá và mức giá cụ thể.
- Công tác quảng cáo, giới thiệu sản phẩm, dịch vụ theo các hình thức khác nhau trên các phương tiện phù hợp và mức độ sử dụng chúng...
- Ngân sách cho hoạt động tiếp thị của toàn bộ dự án và cho từng mặt hàng, dịch vụ chủ yếu.

3.5.1.4. Công nghệ và kỹ thuật của dự án

Nội dung này bao gồm: phân tích, lựa chọn địa điểm và máy móc thiết bị cho dự án.

Phân tích và lựa chọn công nghệ kinh doanh:

- Phân tích các phương án công nghệ kinh doanh, về: tính hiện đại, tính kinh tế, tính thích hợp, ảnh hưởng môi trường và lựa chọn công nghệ kinh doanh tốt nhất.

- Xây dựng phương án bảo vệ môi trường: tự nhiên, sinh thái và xã hội...

Phân tích lựa chọn địa điểm xây dựng các công trình đầu tư, thiết kế và bố trí công trình: Nội dung này được xác định đối với các dự án có đầu tư xây dựng cơ bản và các dự án đầu tư xây dựng các công trình, bao gồm:

- Xác định địa điểm xây dựng trên các mặt kinh tế, xã hội, tự nhiên.
- Phân tích đặc điểm kinh tế của địa điểm kinh doanh theo các vấn đề: chi phí xây dựng, chi phí khai thác các nguồn lực đất đai, nguyên vật liệu, và các chi phí cho hoạt động tiêu thụ sản phẩm, dịch vụ...
- Phân tích về mặt chính trị - xã hội của địa điểm kinh doanh như vấn đề tạo công ăn việc làm, tăng thu nhập, cải thiện môi trường văn hoá.
- Đề xuất các giải pháp nhằm hạn chế những ảnh hưởng tiêu cực đến địa điểm kinh doanh đến các mặt xã hội môi trường...
- Thiết kế và bố trí các công trình xây dựng cơ bản.
- Thiết kế và bố trí các công trình chính, phụ
- Xây dựng phương án kết cấu hạ tầng cơ sở như đường xá, cầu cống, điện, nước, thông tin,...

Lựa chọn máy móc, thiết bị

- Lựa chọn và phân tích các khả năng mua sắm, thuê mượn các loại máy móc, trang thiết bị phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh của dự án.
- Các điều kiện lắp đặt, vận hành, đào tạo kỹ thuật...

3.5.1.5. Hoạch định tài chính cho dự án

- Phân tích và xác định tổng nhu cầu vốn cho dự án, bao gồm vốn đầu tư vào tài sản cố định và tài sản lưu động (cả về quy mô và cơ cấu). Nếu là dự án kinh doanh

dài hạn, như xây dựng một tuyến đường hay một cây cầu,...dưới dạng các dự án BOT, thì phải xác định nhu cầu vốn đầu tư cho từng giai đoạn cụ thể:

- + Về tiến độ đầu tư
- + Cơ cấu vốn đầu tư
- Phân tích và xác định các nguồn tài trợ cho nhu cầu vốn đầu tư của dự án, cho toàn bộ dự án và cho từng giai đoạn đầu tư.
- Phân tích xác định các chỉ tiêu doanh thu, chi phí, lỗ lãi của dự án kinh doanh cho từng giai đoạn và toàn bộ dự án.
- Phân tích và xác định các khoản thu chi tiền mặt của dự án cho từng giai đoạn và toàn bộ dự án. Từ đó lập bảng cân đối thu chi tiền mặt.
- Phân tích và dự kiến bảng cân đối kế toán theo từng giai đoạn và toàn bộ dự án.
- Trên cơ sở các chỉ tiêu kinh tế xã hội đã dự kiến, tiến hành phân tích hiệu quả tài chính của dự án kinh doanh theo các chỉ tiêu phân tích như:
 - + Giá trị hiện tại thuần (NPV).
 - + Tỷ suất nội hoàn (IRR).
 - + Tỷ lệ lợi ích trên chi phí (B/C).
 - + Thời gian thu hồi vốn.
- Xây dựng phương án trả nợ, bao gồm các căn cứ xây dựng phương án nguồn trả nợ, kế hoạch trả nợ...
- Xác định độ an toàn về tài chính gồm:
 - + Chỉ tiêu phân tích cơ cấu nguồn vốn (tỷ lệ giữa nguồn vốn tự có và nguồn vốn khác tham gia vào dự án kinh doanh)
 - + Xác định điểm hoà vốn
 - + Phân tích khả năng thanh toán
 - + Phân tích và đánh giá những rủi ro về tài chính đồng thời xây dựng phương án dự phòng để khắc phục rủi ro.

3.5.1.6. Hiệu quả kinh tế xã hội của dự án

Nội dung này thường được thực hiện đối với các dự án có quy mô vừa và lớn, những dự án có sự tài trợ của Nhà nước và các dự án kinh doanh có sự ảnh hưởng rõ rệt đến môi trường kinh doanh bên ngoài, bao gồm các nội dung cụ thể sau:

- Phân tích và đánh giá phân giá trị gia tăng của dự án.
- Tỷ lệ giá trị gia tăng trên vốn đầu tư.
- Tạo việc làm và tăng thu nhập cho người lao động.
- Đánh giá các khoản đóng góp cho ngân sách.

- Phân tích và đánh giá việc đóng góp của dự án kinh doanh cho sự phát triển của các ngành, các lĩnh vực hoạt động khác.
- Phân tích và đánh giá việc góp phần đáp ứng nhu cầu tiêu dùng của nhân dân.
- Phân tích và đánh giá việc góp phần phát triển kinh tế xã hội của địa phương.
- Phân tích sự ảnh hưởng của dự án kinh doanh đến môi trường nhất là môi trường tự nhiên, sinh thái và các phương án khắc phục những ảnh hưởng tiêu cực.

3.5.1.7. Tổ chức và quản trị dự án

- Xác định và giải quyết các vấn đề chủ yếu liên quan đến công tác tổ chức bộ máy quản trị và các phương thức quản lý dự án theo từng giai đoạn, từng chức năng và từng hoạt động cụ thể, bao gồm:

- + Vấn đề về tổ chức và quản trị dự án trong các giai đoạn xác định, xác lập và lựa chọn dự án.
- + Vấn đề tổ chức và quản trị dự án trong giai đoạn triển khai thực hiện dự án.
- + Vấn đề tổ chức và quản trị dự án trong giai đoạn tổng kết, nghiệm thu và giải thể dự án.

- Xây dựng và xác định rõ thời điểm tiến hành, thời gian hoàn thành các kế hoạch chi tiêu nhằm thực hiện các hoạt động kinh doanh của dự án như:

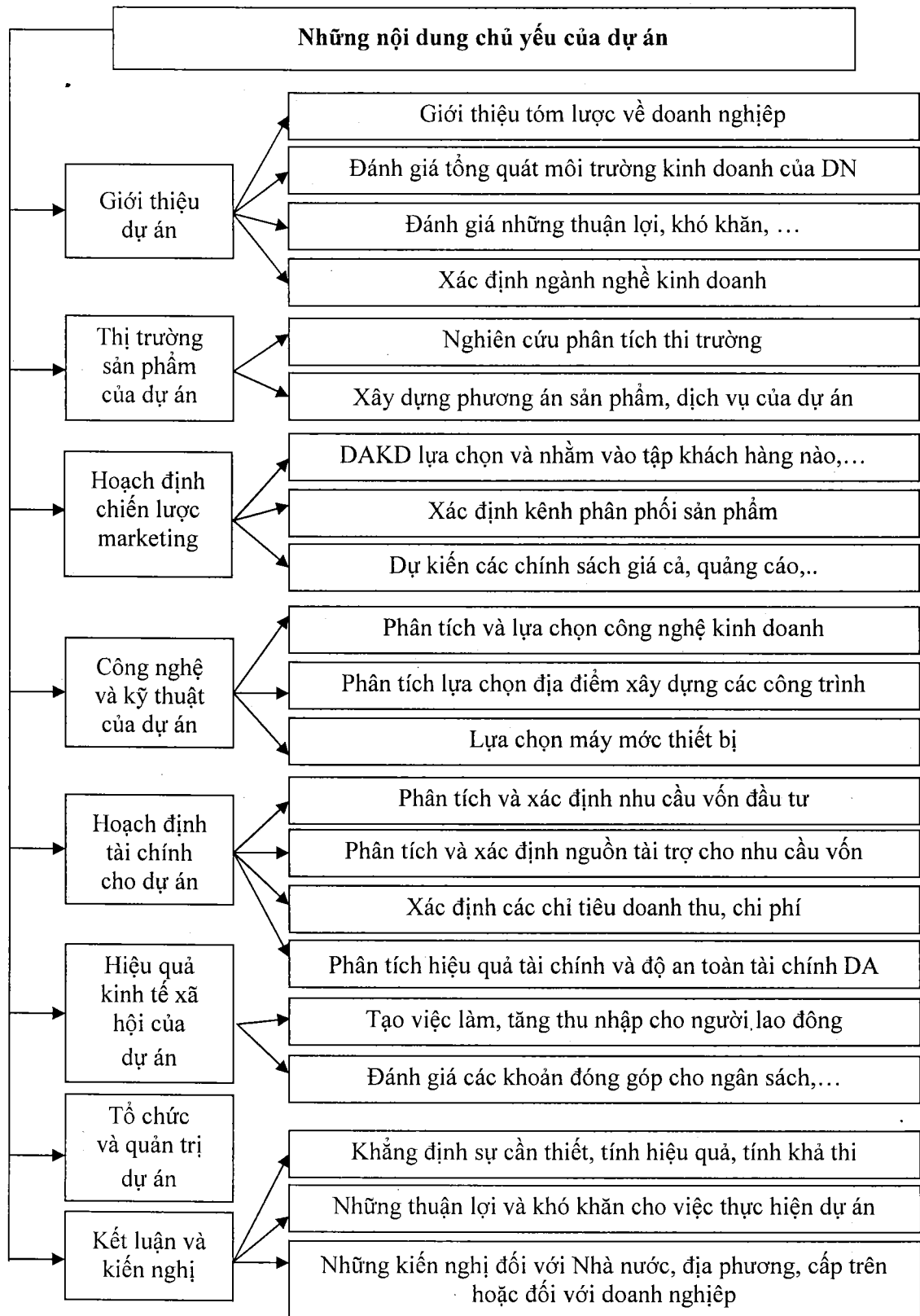
- + Kế hoạch tiêu thụ sản phẩm,
- + Kế hoạch cung ứng sản phẩm và dịch vụ
- + Kế hoạch nhân sự,
- + Kế hoạch marketing,...

- Dự kiến những rủi ro và sai lệch, bao gồm các nội dung cụ thể:

- + Lập danh sách các rủi ro có thể xảy ra và phân loại chúng.
- + Phân tích sơ bộ các rủi ro và làm rõ nguyên nhân.
- + Xử lý hành chính các rủi ro.
- + Kiểm soát và lập kế hoạch phục hồi...

3.5.1.8. Kết luận và kiến nghị

- Khẳng định sự cần thiết, tính hiệu quả, tính khả thi và tính hợp lý của dự án.
- Nêu rõ những thuận lợi cho việc thực hiện dự án kinh doanh.
- Những khó khăn chính mà dự án có thể gặp phải.
- Những kiến nghị đối với Nhà nước, địa phương, cấp trên hoặc đối với doanh nghiệp ...



Hình 3.7: những nội dung chủ yếu của dự án đầu tư

3.5.2. Các căn cứ, nguyên tắc và phương pháp xây dựng dự án

3.5.2.1. Mục đích và các căn cứ xây dựng dự án

3.5.2.1.1. Mục đích

Nhằm xây dựng được một dự án khả thi với các nội dung cần thiết. Các nội dung này phải được xác định một cách đầy đủ, chi tiết, có căn cứ khoa học, thực tiễn và pháp lý, làm chỗ dựa cho việc thẩm định, đánh giá, lựa chọn và phê duyệt dự án của các cấp có thẩm quyền. Đồng thời, làm cơ sở cho việc ra quyết định đầu tư của chủ đầu tư, cho việc triển khai thực hiện dự án.

3.5.2.1.2. Căn cứ xây dựng dự án

* Các căn cứ khoa học:

Trên phương diện tổng thể, dự án đầu tư kinh doanh phải được xây dựng trên cơ sở các mục tiêu, yêu cầu và nội dung... của một dự án, có xem xét đến tính đặc thù của một dự án kinh doanh, nghĩa là các nội dung của dự án phải hướng vào thực hiện mục tiêu chung là tìm kiếm lợi nhuận cho doanh nghiệp. Phải đảm bảo có đầy đủ các nội dung chủ yếu, phản ánh các mặt hoạt động khác nhau trong mỗi dự án:

- Trong mỗi nội dung cụ thể, phải dựa vào các mục tiêu cần đạt tới, các yêu cầu và phạm vi nghiên cứu...

- Việc xây dựng các nội dung của dự án và trong từng nội dung cụ thể phải căn cứ vào mối quan hệ biện chứng, thống nhất và hệ thống giữa các vấn đề cần giải quyết. Nghĩa là các nội dung phải có quan hệ chặt chẽ, logic và hữu cơ, không mâu thuẫn và phủ định lẫn nhau

Việc xây dựng dự án nói chung và từng nội dung của dự án kinh doanh nói riêng, phải có phương pháp, công cụ và nguyên tắc nhất định đảm bảo cho hoạt động dự án sẽ vận hành theo đúng các quy luật khách quan, tránh tình trạng chủ quan, duy ý trí...

* Các căn cứ thực tiễn:

- Các mục tiêu, bao gồm mục tiêu chung và cụ thể, trước mắt và lâu dài của doanh nghiệp trong thời kỳ dự án, các mục tiêu tổng quát và chi tiết (định lượng và định tính) của từng nội dung trong từng dự án.

- Các số liệu, dữ liệu và kết quả của việc phân tích đánh giá tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. những khó khăn, thuận lợi, thành công và thất bại của doanh nghiệp trong quá khứ cũng như hiện tại.

- Kết quả nghiên cứu, phân tích và đánh giá thực trạng các yếu tố thuộc môi trường kinh doanh của doanh nghiệp và của dự án nhất là các yếu tố về nguồn lực vật chất (vốn, đất đai, nhân lực, công nghệ và kỹ thuật,...) và nguồn lực tinh thần

(triết lý kinh doanh, bầu không khí làm việc, uy tín của doanh nghiệp...). Cần phải đặc biệt chú ý đến sự ảnh hưởng của các yếu tố như: khách hàng, nhà cung cấp, đối thủ cạnh tranh... trong quá khứ, hiện tại và tương lai.

- Những nghiên cứu, phân tích và dự báo về xu hướng biến động của thị trường sản phẩm, dịch vụ, của ngành kỹ thuật mà dự án sẽ tham gia.

- Nhu cầu thực tế của dự án về vốn và khả năng đáp ứng các nguồn vốn.

- Nhu cầu thực tế và khả năng đáp ứng của doanh nghiệp về xây dựng cơ bản và thiết lập hạ tầng cơ sở phục vụ cho hoạt động dự án qua các thời kỳ khác nhau.

- Khả năng tổ chức quản lý dự án của doanh nghiệp nói chung và của đội ngũ nhà quản trị nói riêng kể cả khả năng và trình độ lập dự án, thuyết trình dự án...

* Các căn cứ pháp lý:

- Pháp luật và các thể chế của Nhà nước có liên quan đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp nói chung và hoạt động của dự án kinh doanh nói riêng. Phải đặc biệt quan tâm đến pháp luật về thuế, quản lý tài chính, sử dụng lao động, quản lý thị trường và bảo vệ môi trường...

- Chủ trương, đường lối, chính sách và các quy định của Nhà nước trên mọi lĩnh vực như: chính trị, kinh tế, xã hội, khoa học kỹ thuật...

- Các chính sách, chế độ, thủ tục và quy tắc làm việc do cấp trên và doanh nghiệp ban hành. Luật pháp và các thể chế mang tính quốc tế có liên quan đến hoạt động đối ngoại của doanh nghiệp và dự án kinh doanh, nhất là trong các lĩnh vực hoạt động thương mại, đàm phán, ký kết hợp đồng, thanh toán và chuyển giao công nghệ...

- Các thông lệ xã hội như: các quy phạm tư tưởng, đạo đức, các truyền thống, tập quán, thói quen, nghệ thuật ứng xử...

Việc xây dựng dự án kinh doanh nói chung và xây dựng từng nội dung cụ thể của dự án nhất thiết phải dựa trên những căn cứ khoa học, thực tế và pháp lý. Nó tạo điều kiện để dự án đảm bảo được tính khả thi, hiệu quả và hợp lý. Hạn chế được những rủi ro, nguy cơ trong quá trình triển khai thực hiện, đảm bảo cho dự án có tính thuyết phục cao trong các giai đoạn thẩm định, lựa chọn, phê duyệt.

3.5.2.2. Các nguyên tắc xây dựng dự án

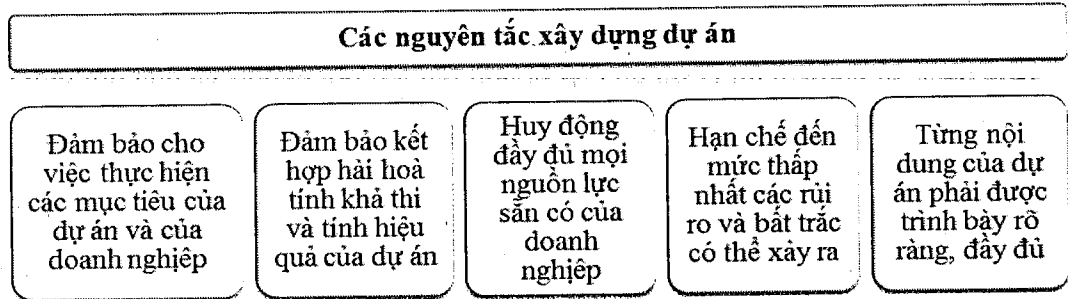
Xây dựng dự án phải tuân thủ các nguyên tắc cơ bản sau (hình 3.8):

- *Dự án phải đảm bảo cho việc thực hiện các mục tiêu của dự án và của doanh nghiệp.* Dù là nội dung nào của dự án thì việc giải quyết mọi vấn đề đặt ra phải hướng tới các mục tiêu làm thế nào để thực hiện mục tiêu đó.

- *Dự án phải đảm bảo kết hợp hài hòa tính khả thi và tính hiệu quả của dự án.* Thông thường, nếu dự án kinh doanh đạt tính khả thi cao thì tính hiệu quả sẽ thắng

và ngược lại, tùy theo các mục tiêu cần đạt tới mà có thể nhấn mạnh mặt này hoặc mặt kia song không thể xây dựng một dự án kinh doanh mà chỉ đạt tính khả thi hoặc tính hiệu quả.

- *Dự án phải huy động đầy đủ mọi nguồn lực sẵn có của doanh nghiệp* để nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh. Khi xác định các nguồn lực, cần phải ưu tiên việc sử dụng các nguồn lực chưa được khai thác triệt để hoặc hoàn toàn chưa được khai thác mà doanh nghiệp đang có.



Hình 3.8: Các nguyên tắc xây dựng dự án

- *Hạn chế đến mức thấp nhất các rủi ro và bất trắc có thể xảy ra.* Phải nghiên cứu phân tích và lựa chọn giải pháp hay phương án tối ưu để giải quyết một vấn đề nào đó trong từng nội dung. Tất nhiên phải chấp nhận một sự mạo hiểm nếu muốn đạt hiệu quả cao.

- *Từng nội dung của dự án phải được trình bày rõ ràng, đầy đủ* đảm bảo sự thống nhất về ngôn ngữ và cách diễn đạt nhằm tránh sự nhầm lẫn, sai lệch trong trao đổi và truyền đạt thông tin.

3.5.2.3. Phương pháp xây dựng nội dung chủ yếu của dự án đầu tư

Phương pháp có tính bao quát, định hướng chung để xây dựng một dự án đầu tư là phương pháp duy vật biện chứng. Theo phương pháp này, dự án phải là một thể thống nhất, mang tính hệ thống và toàn diện, giữa các nội dung phải có mối quan hệ biện chứng logic và hữu cơ, không mâu thuẫn hoặc phủ định nhau.

Đối với một nội dung của dự án, khi nghiên cứu phân tích và xác định một vấn đề nào đó, có thể áp dụng *những phương pháp* cụ thể như:

- Phương pháp thống kê kinh nghiệm
- Phương pháp định mức kinh tế kỹ thuật
- Phương pháp xã hội học
- Phương pháp nội suy, ngoại suy
- Phương pháp chuyên gia...

Việc sử dụng các phương pháp tùy thuộc vào mục đích và yêu cầu của việc giải quyết vấn đề được đặt ra trong mỗi nội dung, vào các điều kiện cụ thể, các yếu tố ảnh hưởng khách quan và chủ quan ... Mặt khác, có thể sử dụng kết hợp các phương pháp khác nhau để nghiên cứu một vấn đề, nhằm tạo ra độ tin cậy nhất định đối với kết quả nghiên cứu.

Dưới đây là phương pháp xác định *một số nội dung và chỉ tiêu cơ bản* trong dự án.

3.5.2.3.1. Phương pháp xác định phương án tài chính của dự án

Thực chất là xem xét xác định một số chỉ tiêu kinh tế tài chính của dự án đầu tư, cụ thể:

* Xác định tổng số vốn đầu tư:

Tùy thuộc vào từng dự án cụ thể mà vốn đầu tư cho một dự án bao gồm các khoản mục khác nhau. Nói chung bao gồm các chi phí cho việc nghiên cứu, khảo sát, xây dựng và thẩm định dự án, chi phí xây dựng (đối với các dự án có xây dựng hoặc dự án xây dựng), chi phí cho hoạt động khai thác dự án, chi phí dự phòng... Các loại chi phí này phản ánh tổng vốn đầu tư của dự án và thường được phân thành hai loại: chi phí đầu tư ban đầu và chi phí cho việc vận hành, khai thác dự án.

Việc xác định tổng vốn đầu tư được căn cứ vào khối lượng công việc cần được thực hiện các định mức và đơn giá tương ứng và các yếu tố ảnh hưởng khác... Vì vậy, phương pháp chủ yếu để xác định các khoản chi phí hay nhu cầu vốn kinh doanh là phương pháp dựa vào các định mức kinh tế - kỹ thuật, các bộ đơn giá của từng khu vực, kết hợp với phương pháp thống kê - kinh nghiệm, phương pháp chuyên gia...

Công thức chung để xác định tổng vốn đầu tư của dự án kinh doanh là:

$$T = \sum_{i=1}^n Q_i \times D_i \quad (3.1)$$

Trong đó:

T - tổng vốn đầu tư của dự án;

Q_i - khối lượng công tác của loại công việc thứ i ;

D_i - đơn giá của khối lượng công việc thứ i ;

n - số lượng công việc của toàn bộ dự án kinh doanh.

* Xác định nguồn tài trợ và cơ cấu nguồn tài trợ:

Nguồn tài trợ cho dự án phụ thuộc rất lớn vào khả năng tài chính của doanh nghiệp. Khi thực hiện dự án trước tiên doanh nghiệp tận dụng tối đa các nguồn vốn

bên trong doanh nghiệp, như nguồn vốn tự có, các quỹ của doanh nghiệp, quỹ khấu hao cơ bản,... nếu chưa đủ lúc đó doanh nghiệp phải khai thác các nguồn vốn bên ngoài như: kêu gọi các bên góp vốn liên doanh để cùng thực hiện dự án hoặc đi vay vốn của ngân hàng, các công ty tài chính,... hoặc phát hành cổ phiếu hoặc trái phiếu,... Cơ cấu nguồn tài trợ phản ánh tỷ trọng của loại nguồn tài trợ so với tổng nguồn vốn huy động. Vấn đề đặt ra là tổng nguồn tài trợ và cơ cấu của nó phải đảm bảo đủ vốn cho quá trình hình thành thực hiện hoạt động của dự án, tạo được sự độc lập và tự chủ về tài chính cho dự án và phải đảm bảo chi phí huy động là nhỏ nhất.

* Xác định doanh thu của dự án:

Việc xác định doanh thu của dự án phụ thuộc rất lớn vào loại dự án cụ thể, ngành nghề đầu tư, loại sản phẩm và mục tiêu đầu tư,...

Nhìn chung, thì doanh thu hàng năm của dự án có thể xác định theo công thức sau:

$$D_t = \sum_{i=1}^n S_i \times P_i \quad (3.2)$$

Trong đó:

D_t - doanh thu của dự án ở năm thứ t ;

S_i - sản phẩm, dịch vụ bán ra thứ i ;

P_i - giá bán dự tính đơn vị sản phẩm thứ i .

* Xác định các khoản mục chi phí:

Chi phí sản xuất hàng năm bao gồm các khoản chi phí bằng tiền và chi phí khấu hao TSCĐ hàng năm.

Phương pháp xác định chi phí bằng tiền hàng năm (tính theo khối lượng đơn vị sản phẩm được sản xuất ra trong năm)

$$C_t = \sum_{i=1}^n X_i \times A_i \quad (3.3)$$

Trong đó :

C_t - chi phí bằng tiền ở năm thứ t ;

X_i - khối lượng sản phẩm thứ i được sản xuất ở năm thứ t ;

A_i - định mức chi phí bằng tiền cho đơn vị sản phẩm thứ i ;

n - số sản phẩm được sản xuất ra ở năm thứ t .

* Xác định chi phí khấu hao TSCĐ có thể sử dụng các phương pháp sau:

- Phương pháp khấu hao tuyến tính
- Phương pháp khấu hao theo số lượng, khối lượng sản phẩm
- Phương pháp khấu hao theo số dư giảm dần có điều chỉnh

3.5.2.3.1. Phương pháp xây dựng và lựa chọn phương án công nghệ sản xuất kinh doanh.

- Lựa chọn quy mô của dự án:

Để có phương án công nghệ thích hợp, trước hết phải xác định quy mô của dự án, được phản ánh thông qua số lượng đơn vị sản phẩm, dịch vụ được thực hiện trong một đơn vị thời gian với những điều kiện cho phép. Quy mô của dự án còn được hiểu là công suất của nó, được đo bằng đơn vị tính nhất định, tùy thuộc vào từng loại dự án và lĩnh vực kinh doanh cụ thể:

- Đối với dự án sản xuất, đơn vị đo công suất sẽ là lượng sản phẩm được sản xuất ra trong một khoảng thời gian nhất định

- Đối với các dự án thương mại, dịch vụ thì đơn vị đo sẽ là mức doanh thu bình quân theo thời gian.

Thông thường để so sánh quy mô của các dự án kinh doanh khác nhau, người ta thường dùng chỉ tiêu tổng vốn đầu tư cho dự án.

Công suất của một dự án thường bao gồm ba loại:

- Công suất thiết kế là công suất lớn nhất mà dự án có thể đạt được trong điều kiện tốt nhất

- Công suất thực tế là công suất đạt được trong các điều kiện bình thường

- Công suất hoà vốn là công suất mà tại đó tổng doanh thu bằng tổng chi phí

Thường thì công suất thực tế nhỏ hơn công suất thiết kế và lớn hơn công suất hoà vốn.

Để lựa chọn công suất của dự án, cần phải xem xét các nhân tố ảnh hưởng sau:

- Nhu cầu thị trường và khả năng đáp ứng nhu cầu của dự án

- Khả năng các nguồn lực mà dự án có thể huy động được như: đất đai, vốn, sức lao động, nguyên vật liệu...

- Năng lực quản lý, tổ chức điều hành dự án

- Hiệu quả kinh tế - xã hội mà dự án có thể đạt tới...

* Lựa chọn công nghệ và thiết bị máy móc cho dự án

Trong thực tế hiện nay để có công nghệ sản xuất kinh doanh, có thể sử dụng ba phương thức: mua, thuê mướn hoặc liên doanh liên kết với các đối tác. Quan điểm chung, lựa chọn công nghệ phải đảm bảo các yêu cầu sau:

- Tạo ra các sản phẩm, dịch vụ có khả năng cạnh tranh về chất lượng, giá cả và mức độ đáp ứng thị hiếu khách hàng.

- Đội ngũ lao động có thể làm chủ được công nghệ, trong quá trình vận hành, sử dụng, khắc phục sự cố kỹ thuật...

- Phù hợp với điều kiện kinh phí của dự án.

- Không làm ảnh hưởng đến môi trường, nhất là môi trường xã hội và sinh thái.

- Phù hợp với yêu cầu của phát triển công nghệ - kỹ thuật của doanh nghiệp và của đất nước.

- Phải đảm bảo hiệu quả kinh tế cho dự án.

Đối với máy móc, trang thiết bị khi lựa chọn cần phải chú ý đến các yếu tố như:

- Công nghệ sản xuất kinh doanh đã lựa chọn.

- Khả năng vận hành, công suất của dự án.

- Tính đồng bộ của hệ thống máy móc thiết bị.

- Nguồn cung cấp máy móc thiết bị, phụ tùng sửa chữa, thay thế, chi phí sử dụng thiết bị, chất lượng và công suất sử dụng...

Trong điều kiện Việt Nam hiện nay do phần lớn sử dụng các công nghệ, máy móc thiết bị nhập khẩu đối với các dự án, nên phải chú ý đến một số vấn đề sau:

- Phải sử dụng những chuyên gia có trình độ nhất định về chuyên môn kỹ thuật để xem xét và cho ý kiến để có thể nhận định những công nghệ, máy móc phù hợp theo đúng yêu cầu đề ra, tránh nhập phải những loại đã lạc hậu, lỗi thời, giá cả không hợp lý hoặc hiện đại, tiên tiến quá không phù hợp với trình độ đội ngũ lao động, không thích hợp với điều kiện địa phương và của doanh nghiệp...

- Bên chuyển giao cũng như bên nhận phải làm chủ được công nghệ, máy móc thiết bị. Phải chú ý đến việc đào tạo, huấn luyện giúp đỡ để người mua có thể làm chủ hoàn toàn trong việc sử dụng và khai thác công nghệ thiết bị mới.

- Cần phải chú ý đến vấn đề cung cấp nguyên liệu, nhiên liệu cho kinh doanh, nhất là khi nguyên, nhiên vật liệu không có sẵn tại chỗ, tiêu hao quá nhiều năng lượng, chi bảo dưỡng, bảo trì quá lớn so với tổng giá trị... nên có một số phương án kỹ thuật khác để so sánh và quyết định lựa chọn.

* Lựa chọn địa điểm kinh doanh

Đối với các dự án có đầu tư xây dựng mới, cần phải có địa điểm kinh doanh nhất định. Vì vậy, việc xác định phương án lựa chọn và xây dựng các công trình ở một địa điểm kinh doanh thích hợp là hết sức cần thiết. Để có được địa điểm kinh doanh tốt cần lưu ý tới các yếu tố sau:

- Khả năng cung cấp các yếu tố đầu vào như: nguyên vật liệu, dịch vụ, năng lượng,...

- Cơ sở hạ tầng như đường xá, hệ thống cấp thoát nước, cung cấp điện, thông tin,.

- Khả năng tiêu thụ sản phẩm dịch vụ, liên quan đến sự thuận tiện cho hoạt động giao dịch thương mại, giao tiếp với khách hàng, vận chuyển và giao nhận hàng hoá.

- Yếu tố cạnh tranh thông qua địa điểm kinh doanh.
- Vấn đề môi trường và an ninh trật tự.

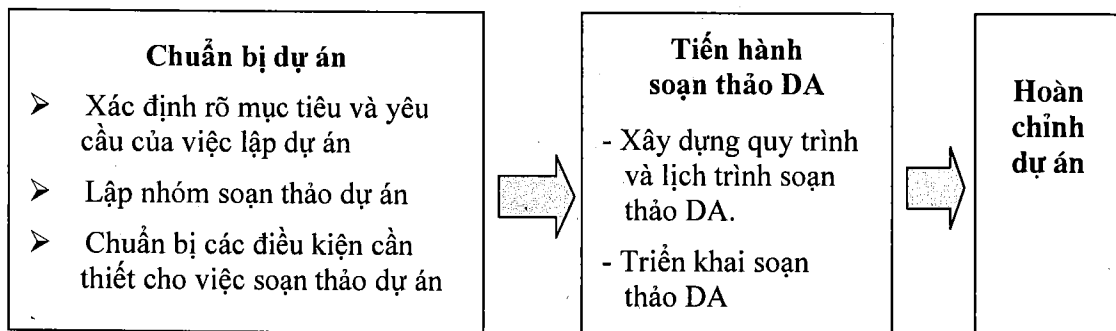
Một vấn đề quan trọng cần lưu ý là phải xác định các chi phí có liên quan đến khảo sát, giải phóng mặt bằng, thuê mướn đất đai, cung cấp điện, nước, thi công các công trình, lán trại, chi phí tiêu thụ sản phẩm và chi phí khác...

Việc xây dựng và lựa chọn địa điểm kinh doanh phải đặt trong mối quan hệ chặt chẽ với việc xác định quy mô và phương án công nghệ, thiết bị của dự án kinh doanh.

3.5.3. Trình tự xây dựng dự án đầu tư của doanh nghiệp

Có thể tiến hành dự án khả thi theo các bước sau:

- Chuẩn bị lập dự án
- Tiến hành soạn thảo dự án
- Hoàn chỉnh dự án



Hình 3.9: Trình tự xây dựng dự án đầu tư của doanh nghiệp

Dưới đây trình bày chi tiết các bước trên:

3.5.3.1. Chuẩn bị dự án

- Trước hết, phải xác định rõ mục tiêu và yêu cầu của việc lập dự án (đã đề cập ở mục trên).

- Lập nhóm soạn thảo dự án:

+ Nhóm soạn thảo dự án sẽ bao gồm nhóm trưởng và các thành viên. Thông thường, nhóm trưởng chính là chủ nhiệm dự án, là người chịu trách nhiệm tổ chức, lãnh đạo, điều hành và theo dõi kiểm tra việc xây dựng dự án, phải là người có năng lực tổ chức quản lý và điều hành công việc, có trình độ chuyên môn nhất định, có uy tín cá nhân đối với các thành viên trong nhóm. Các thành viên còn lại là người có trình độ chuyên môn cần thiết phù hợp với nội dung và yêu cầu cụ thể của việc soạn thảo dự án, đúng với nhiệm vụ được phân công. Số lượng các thành viên sẽ tùy thuộc vào nội dung và quy mô của dự án.

+ Nếu doanh nghiệp không có đủ điều kiện, nhất là về nhân sự thì có thể thuê soạn thảo một số nội dung hay phương án của dự án hoặc thuê tư vấn đối với các nội dung hay phương án đó.

- Chuẩn bị các điều kiện cần thiết khác cho việc soạn thảo dự án như các văn bản pháp quy, các quy định hướng dẫn của Nhà nước, của cấp trên và của doanh nghiệp có liên quan đến các nội dung của dự án, các điều kiện vật chất cho nhóm soạn thảo (văn phòng làm việc các điều kiện vật chất,...).

3.5.3.2. Tiến hành soạn thảo dự án

Xây dựng quy trình và lịch trình soạn thảo dự án.

Nhóm soạn thảo, trực tiếp là chủ nhiệm dự án tiến hành lập quy trình và lịch trình soạn thảo theo các nội dung sau:

- *Khái quát hoá dự án:* Dự án thuộc loại nào? mục đích cụ thể là gì? Chủ dự án là ai? Sự cần thiết và mức độ ưu tiên của dự án?...

- *Lập đề cương sơ bộ:* Trình bày khái quát các nội dung, phương án cơ bản với phương hướng và cách thức giải quyết các vấn đề cụ thể trong các nội dung hay phương án đó.

- *Dự trù kinh phí soạn thảo dự án,* bao gồm chi phí cho việc thu thập hay mua các thông tin, tư liệu cần thiết, chi phí cho khảo sát, chi phí hành chính văn phòng và in ấn, chi phí bồi dưỡng hoặc thù lao cho những người tham gia soạn thảo...

- *Lập đề cương chi tiết* sau khi đã thông qua đề cương sơ bộ, với yêu cầu là các nội dung phương án được xây dựng càng chi tiết càng tốt.

- *Phân công công việc và giao nhiệm vụ cụ thể cho các thành viên* trong nhóm soạn thảo theo đúng chuyên môn của họ.

Triển khai soạn thảo dự án

Bao gồm các bước và công việc chính sau:

- Các thành viên trong nhóm tùy theo nhiệm vụ được giao tiến hành thu thập các thông tin, tư liệu cần thiết cho việc soạn thảo dự án.

- Phân tích xử lý các thông tin, tư liệu theo yêu cầu của nội dung soạn thảo.

- Xác định nội dung cụ thể và kết quả nghiên cứu, sau đó tổng hợp lại theo từng nhóm nghiên cứu.

- Tổng hợp chung kết quả nghiên cứu của các nhóm, dưới sự điều hành của chủ dự án để có được nội dung của dự án.

- Trình bày thành văn bản các kết quả nghiên cứu theo đúng mục đích yêu cầu và kết cấu của một dự án.

3.5.3.3. Hoàn chỉnh dự án

- Sau khi đã được tổng hợp thành nội dung của dự án và mô tả dưới dạng văn bản hồ sơ, cần phải tổ chức phản biện, trao đổi, hoàn chỉnh và thống nhất ý kiến trong nhóm soạn thảo.

- Trình bày dự án với cơ quan chủ trì hoặc các chủ đầu tư để lấy ý kiến đóng góp bổ sung, hoàn chỉnh dự án.

- Nhóm soạn thảo tiếp tục nghiên cứu, sửa đổi và hoàn chỉnh dự án cả về nội dung và hình thức, sau đó dự án được in ấn và kết thúc công việc soạn thảo.

- Một dự án khả thi hoàn chỉnh nên được trình bày theo kết cấu sau:

+ Tên dự án, mục lục và lời mở đầu.

+ Sự cần thiết của việc tiến hành dự án đối với doanh nghiệp và nền kinh tế quốc dân thông qua những lợi ích mà dự án sẽ mang lại.

+ Tóm tắt dự án: nhằm cung cấp toàn bộ ác nội dung của dự án không cần trình bày chi tiết các vấn đề cụ thể trong mỗi nội dung.

+ Phần thuyết minh chính: Trình bày chi tiết nội và kết quả nghiên cứu khả thi trên các phương tiện chủ yếu như: thị trường và sản phẩm dịch vụ của dự án, tài chính và thương mại, công nghệ và kỹ thuật, tổ chức quản lý dự án...

+ Trình bày những kết luận và kiến nghị: trong đó phải khẳng định những ưu điểm của dự án (tính khả thi và tính hiệu quả) nêu rõ những thuận lợi và khó khăn trong việc thực hiện dự án, những kiến nghị đối với Nhà nước, cấp trên hay doanh nghiệp, những kiến nghị về chấp nhận đầu tư, cho vay vốn...

+ Phần phụ lục của dự án bao gồm các bảng biểu số liệu phân tích, thống kê, các sơ đồ minh họa, các bản thiết kế và mô hình tranh ảnh... mà nếu đưa vào phần thuyết minh chính thì sẽ làm cho những vấn đề này trở nên rắc rối, phức tạp.

3.5.4. Đánh giá và lựa chọn dự án đầu tư

3.5.4.1. Quan điểm chung về việc đánh giá và lựa chọn dự án

Mọi dự án đầu tư được lựa chọn trên cơ sở phân tích đánh giá và so sánh của từng dự án.

Khái niệm *hiệu quả được hiểu theo nhiều góc độ khác nhau*: Hiệu quả tài chính; hiệu quả kinh tế; hiệu quả xã hội. Trong lĩnh vực dự án, thông thường đánh giá hiệu quả được xem xét, so sánh giữa kết quả với mục tiêu đặt ra của dự án. Một dự án cụ thể được xem xét cụ thể trên bốn mặt cơ bản sau:

- *Dự án được hoàn thành trong phạm vi giới hạn của ngân sách*. Mỗi dự án tùy theo quy mô kinh doanh, năng lực của doanh nghiệp và đặc biệt là nhu cầu của thị trường để xác định quy mô đầu tư, cơ cấu đầu tư và tìm nguồn tài trợ thích hợp.

- *Mỗi dự án có tuổi đời xác định* vì vậy từng bước, từng giai đoạn của dự án phải đảm bảo được tiến độ thời gian cùng với các phương tiện khác nhau sao cho các kết quả đạt được về mặt kinh tế tài chính của dự án có tác dụng thực sự đối với doanh nghiệp và với nền kinh tế xã hội

- *Chất lượng là mục tiêu theo đuổi của mỗi nhà kinh doanh, của mọi dự án*, thậm chí mọi hoạt động đơn lẻ trong thực hiện mục tiêu kinh doanh. Yếu tố chất lượng quyết định sự tồn tại của doanh nghiệp, sự phát triển và uy tín của doanh nghiệp trên thị trường cạnh tranh.

- Trong điều kiện hiện nay của nước ta, *các dự án cần quan tâm đến mục tiêu phát triển kỹ thuật và đem lại lợi ích quốc gia*. Trong điều kiện có thể cần tranh thủ những công nghệ kỹ thuật tiên tiến trên thế giới để phục vụ lâu dài cho lợi ích quốc gia.

Về mặt định lượng hiệu quả của dự án được đánh giá thông qua *mức độ thực hiện mục tiêu lợi nhuận cao nhất*. Để đạt được lợi nhuận tối đa, các hoạt động của dự án phải đảm bảo chi phí thấp nhất, doanh thu cao nhất, chất lượng phục vụ tốt nhất và đặc biệt là sự ổn định về kết quả kinh doanh hay mức độ phát triển của doanh nghiệp. Mục tiêu lợi nhuận tối đa trong kinh doanh thường gắn liền với rủi ro cao và sự mạo hiểm lớn.

Lợi nhuận ổn định là mục tiêu bao trùm, mục tiêu tổng quát nhất của mọi hoạt động kinh doanh cho nên lợi nhuận được coi là chỉ tiêu cơ bản trong phân tích lựa chọn dự án.

Đối với doanh nghiệp hay chủ đầu tư, lợi nhuận cao và ổn định là tiêu chuẩn cơ bản, là mục tiêu bao trùm, nhưng đối với xã hội lợi nhuận mà doanh nghiệp thu được chưa phản ánh đầy đủ lợi ích. Bởi vì lợi nhuận chỉ bao hàm một phần giá trị mới sáng tạo ra trong doanh nghiệp mà xã hội thì quan tâm đến toàn bộ giá trị gia tăng, bao gồm: lợi nhuận doanh nghiệp, tiền lương, lợi tức tiền vay và thuế. Giá trị gia tăng là biểu hiện của thu nhập quốc dân trong doanh nghiệp. Thông qua chỉ tiêu giá trị gia tăng để đánh giá sự đóng góp của doanh nghiệp hay của dự án vào việc thực hiện mục tiêu tăng thu nhập quốc dân của toàn xã hội.

Lợi nhuận được coi là chỉ tiêu hiệu quả trực tiếp, còn xã hội thì không chỉ quan tâm đến hiệu quả trực tiếp mà còn quan tâm đến hiệu quả gián tiếp do doanh nghiệp tạo ra. Đó là những vấn đề về môi trường, phân phối thu nhập, việc làm... Đó là những vấn đề quan trọng đối với toàn bộ nền kinh tế xã hội.

Một dự án nào đó có thể có ưu thế lớn về chỉ tiêu giá trị gia tăng, nhưng lại không có ưu thế nhiều về chỉ tiêu lợi nhuận. Trên thực tế, lãi hoặc lỗ đối với một doanh nghiệp (hay một dự án) thì không nên đồng nghĩa với lãi hoặc lỗ của toàn bộ nền

kinh tế. Vì vậy, trong phân tích lựa chọn dự án cần kết hợp hài hoà giữa lợi ích tài chính (lợi nhuận của doanh nghiệp của nhà đầu tư) với lợi ích của toàn xã hội, nhằm tạo động lực phát triển chung cho doanh nghiệp và toàn bộ nền kinh tế đất nước trong từng giai đoạn phát triển.

3.5.4.2. Các tiêu chuẩn đánh giá và lựa chọn dự án

Để đạt được mục tiêu đề ra, có thể có các dự án khác nhau với tư cách là các phương án khác nhau. Vì vậy, cần phải lựa chọn dự án kinh doanh tốt nhất (trong các dự án loại trừ nhau) hoặc sắp xếp thứ tự ưu tiên của chúng (đối với các dự án độc lập). Việc so sánh và lựa chọn dự án kinh doanh được tiến hành thông qua các tiêu chuẩn khác nhau.

Tiêu chuẩn được hiểu là "vật quy chiếu" dùng để so sánh kết quả với mục tiêu mong muốn. Nó phản ánh mục tiêu qua các yếu tố ảnh hưởng đến tiến trình thực hiện mục tiêu đó. Vì vậy, việc xác định các tiêu chuẩn là hết sức quan trọng trong quá trình so sánh và lựa chọn dự án.

Khi xác định tiêu chuẩn cần phải căn cứ vào thời gian ấn định, quy mô, tính chất và đặc điểm của mỗi dự án kinh doanh. Mặt khác theo quan điểm lựa chọn dự án như trên thì các tiêu chuẩn kinh tế, phản ánh lợi ích kinh tế của dự án được quan tâm. Cụ thể như sau:

- *Đối với các dự án ngắn hạn, quy mô nhỏ*, có thể sử dụng các chỉ tiêu kinh tế - tài chính ngắn hạn để làm tiêu chuẩn so sánh và lựa chọn dự án như: tỷ suất lợi nhuận, doanh thu và thị phần, khả năng khai thác nguồn lực, mức độ an toàn hay rủi ro... Khi tính toán các tiêu chuẩn này, có thể không cần xem xét đến yếu tố giá trị theo thời gian của tiền tệ.

- *Đối với các dự án có quy mô vừa và lớn, thời gian ấn định dài*, có thể sử dụng các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả tài chính mà trong tính toán có xem xét đến yếu tố giá trị theo thời gian của tiền tệ như: giá trị hiện tại thuần (NPV), tỷ suất nội hoàn (IRR), cơ cấu vốn và khả năng thanh toán... (nội dung này sẽ đề cập chi tiết ở các mục sau).

Ngoài ra, cần quan tâm đến các tiêu chuẩn phản ánh hiệu quả xã hội của dự án như: mức độ tác động đến phân phối thu nhập, công ăn việc làm, môi trường xã hội và sinh thái...

Khi xác định các tiêu chuẩn lựa chọn dự án kinh doanh, cần chú ý đến cả tiêu chuẩn định lượng và định tính, đồng thời làm rõ mức độ ưu tiên của từng tiêu chuẩn.

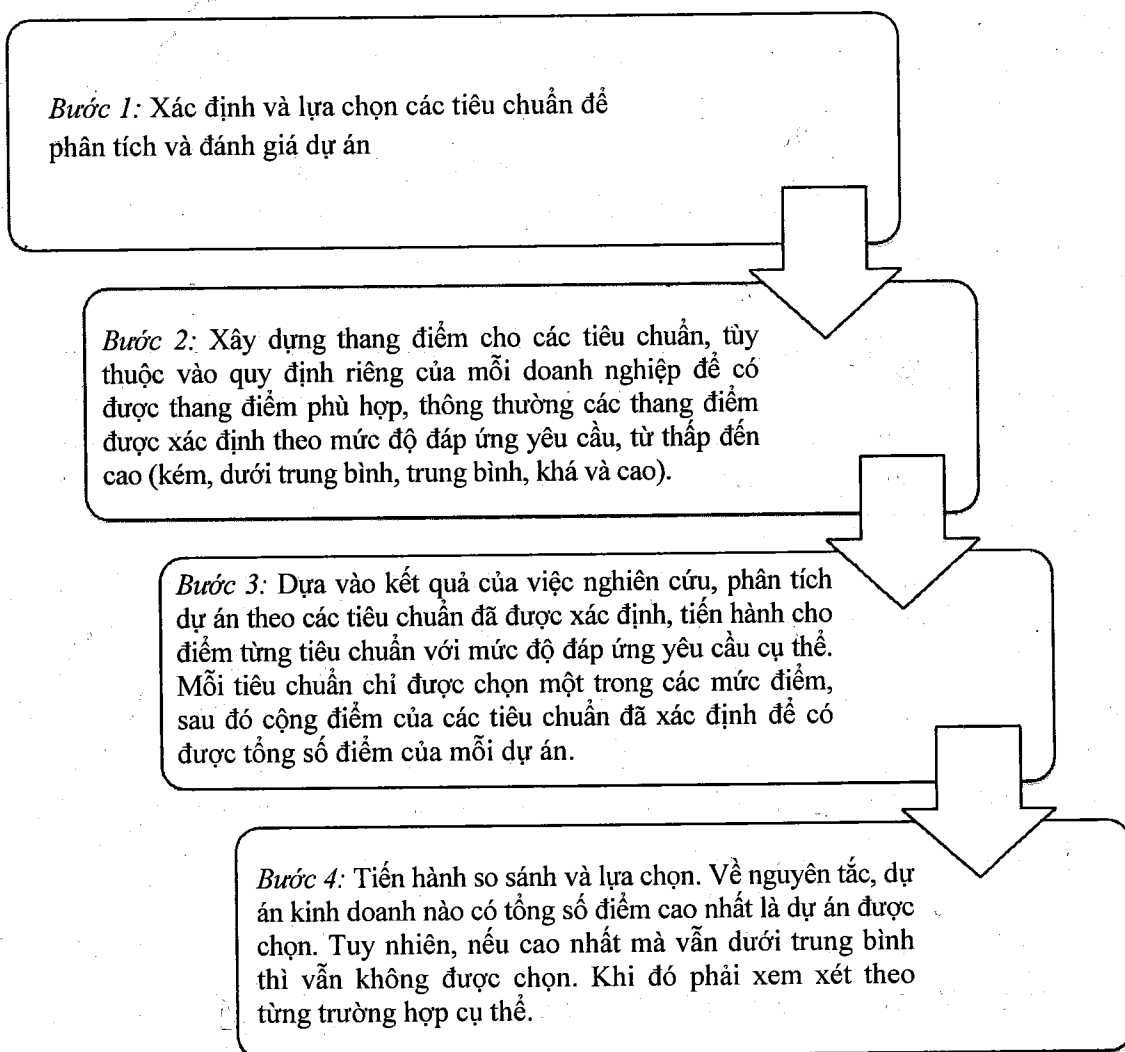
3.5.4.3. Các phương pháp so sánh và lựa chọn dự án

Trên thực tế, để lựa chọn dự án, người ta thường áp dụng các phương pháp chủ yếu:

- Phương pháp dựa vào kinh nghiệm,
- Phương pháp dựa vào nghiên cứu và phân tích

Trong đó phương pháp dựa vào kinh nghiệm dễ làm, đơn giản song kết quả thường thiếu chính xác, phương pháp dựa vào thực nghiệm có thể cho biết kết quả chính xác nhưng chi phí cao và việc tiến hành rất phức tạp. Vì vậy hai phương pháp này chủ yếu được áp dụng để lựa chọn các dự án, phương án kinh doanh đơn giản. Từ đó, phương pháp dựa vào việc phân tích, nghiên cứu sẽ là phương pháp cơ bản, phổ biến dùng để so sánh và lựa chọn dự án kinh doanh của doanh nghiệp.

Việc sử dụng phương pháp dựa vào nghiên cứu và phân tích thường được kết hợp với phương pháp cho điểm theo các tiêu chuẩn để so sánh và lựa chọn dự án, theo các bước như sau:



Hình 3.10: Các bước so sánh, lựa chọn dự án đầu tư trong doanh nghiệp

3.5.5. Phương pháp so sánh, đánh giá và lựa chọn dự án đầu tư vốn

3.5.5.1. Những vấn đề chung về đánh giá, lựa chọn dự án đầu tư

Thẩm định tài chính của bất kỳ cơ hội đầu tư nào đều liên quan tới ba bước được xác định cụ thể như sau:

- Ước tính các dòng tiền có liên quan.
- Tính toán các chỉ tiêu đánh giá dự án đầu tư.
- So sánh các chỉ tiêu đánh giá của dự án với các tiêu chuẩn đã được chấp thuận.

Chỉ tiêu đánh giá có thể là những con số cho biết giá trị về kinh tế của dự án đầu tư. Một chỉ tiêu đánh giá dự án thông dụng là suất sinh lợi. Suất sinh lợi cho biết sự phối hợp của các dòng tiền vào và các dòng tiền ra của một dự án đầu tư thành một con số cụ thể, nói lên giá trị kinh tế của một dự án đầu tư. Chỉ tiêu được chấp thuận, nói cách khác, là một cái chuẩn để so sánh nhằm giúp các doanh nghiệp quyết định liệu các chỉ tiêu của dự án đầu tư có đủ hấp dẫn để được chấp thuận hay không? Nó cũng giống như một người đánh cá chỉ được phép đánh bắt những con cá lớn hơn 30 em. Đối với người đánh cá, chiều dài của con cá là chỉ tiêu đánh giá, và 30 em là một tiêu chuẩn được chấp thuận.

Mặc dù các chỉ tiêu đánh giá dự án và tiêu chuẩn để chấp thuận được xem là khó trong việc đánh giá dự án; nhưng trong thực tế bước đầu tiên - ước lượng các dòng tiền có liên quan, là một thử thách khó nhất. Không giống như việc tính toán các chỉ tiêu đánh giá và tiêu chuẩn để chấp thuận trong các lĩnh vực về kỹ thuật, việc ước tính các dòng tiền có liên quan là một nghệ thuật, nó đòi hỏi cần phải hiểu thấu đáo thị trường của doanh nghiệp, vị thế cạnh tranh, và hướng phát triển trong dài hạn. Những khó khăn cần phải giải quyết từ việc đơn giản như khấu hao, chi phí tài chính và vốn lưu động của dự án đầu tư cho đến những việc khó khăn phức tạp như phân phối nguồn tài nguyên, đánh giá công suất, và các cơ hội dự phòng. Một trong những khó khăn chủ yếu của vấn đề này là những chi phí và lợi ích quan trọng không thể đo lường được bằng tiền nhưng nó vẫn cần phải được lượng hoá.

3.5.5.1.1. Giá trị tiền tệ theo thời gian

Một chỉ tiêu đánh giá chính xác phải phản ánh được một điều là *một đồng tiền hôm nay có giá trị hơn một đồng tiền trong tương lai*. Đây là một định đề nổi tiếng của giá trị tiền tệ theo thời gian và nó được đưa ra dựa trên ít nhất ba cơ sở:

Thứ nhất, đó là lạm phát làm giảm sức mua của đồng tiền trong tương lai so với đồng tiền hiện tại.

Thứ hai, là trong hầu hết các trường hợp, *việc nhận được một đồng tiền trong tương lai càng không chắc chắn khi thời điểm nhận tiền càng xa trong tương lai*.

Điều này có nghĩa là một đồng tiền được hứa cho trong vòng 50 ngày sẽ có giá trị hơn một đồng tiền được hứa cho trong vòng 5 tháng, đơn giản là nó có tính chắc chắn hơn.

Lý do thứ ba làm cho tiền tệ có giá trị theo thời gian là do *chi phí cơ hội* của nó. Theo định nghĩa, chi phí cơ hội của bất kỳ khoản đầu tư nào là tiền lời mà nó có thể kiếm được từ dự án tốt nhất kế tiếp. Một đồng tiền hôm nay có giá trị hơn một đồng tiền vào năm sau, bởi vì, đồng tiền hôm nay có thể được đầu tư một cách có hiệu quả và vào năm sau nó sẽ sinh sôi nảy nở lớn hơn một đồng. Chờ đợi để nhận được một đồng tiền vào năm sau sẽ bỏ qua các chi phí cơ hội tương đương với số tiền lời có thể kiếm được, do bỏ qua một cơ hội đầu tư. Bởi vì, luôn có các cơ hội để đầu tư sử dụng đồng tiền có hiệu quả nên tất cả các dự án đầu tư đều có chi phí cơ hội.

3.5.5.1.2. Lãi kép và giá trị tương lai

Do đồng tiền có giá trị theo thời gian, cho nên không thể đơn giản cộng các dòng tiền xuất hiện ở các thời điểm khác nhau được. Để điều chỉnh các dòng đầu tư ở những thời điểm khác nhau, cần phải sử dụng đến hai khái niệm: *lãi kép và chiết khấu*.

Lãi kép hay còn gọi là lãi nhập vốn: là lãi phát sinh và được tính toán trên số vốn gốc cộng với lãi kỳ trước nhập vào vốn gốc. Hay có thể nói, lãi của ngày hôm nay sẽ trở thành gốc để tính lãi cho ngày mai.

Chẳng hạn, một doanh nghiệp đầu tư một số vốn là V với hy vọng sẽ đạt được tỷ lệ lợi nhuận trên vốn là $r/năm$. Vậy sau n năm doanh nghiệp thu được bao nhiêu, và giả sử số lợi nhuận thu được kỳ trước sẽ đầu tư vào kỳ tiếp theo (cũng với tỷ lệ lợi nhuận trên vốn là r).

Gọi: G - số tiền doanh nghiệp thu được sau n năm (cả vốn và lãi);

V_0 - giá trị vốn gốc

Thì:
$$G = V_0 (1+r)^n \quad (3.4)$$

G được gọi là giá trị tương lai của vốn đầu tư V_0 , còn $(1+r)^n$ được gọi là hệ số tương lai hoá dòng tiền tệ.

3.5.5.1.3. Giá trị hiện tại

Trong thực tế, các doanh nghiệp muốn nhận 1 đồng ngày hôm nay hơn là một năm sau. Rõ ràng, giá trị một đồng ngày hôm nay khác với giá trị một đồng ở một năm sau. Vì vậy, để so sánh các khoản thu hoặc chi ở các thời điểm khác nhau, chúng ta phải đưa về cùng một thời điểm (thường là thời điểm hiện tại). *Trị giá tính đổi về thời điểm hiện tại của đồng tiền thu (hoặc chi) trong tương lai gọi là giá trị hiện tại*.

Chẳng hạn, một doanh nghiệp đầu tư một số vốn nào đó, với tỷ lệ lợi nhuận trên vốn là r /năm. Doanh nghiệp muốn rằng, vào cuối năm thứ n sẽ thu được G đồng. Vậy đầu năm thứ nhất doanh nghiệp phải đầu tư bao nhiêu?

Gọi số tiền doanh nghiệp phải đầu tư ở đầu năm thứ nhất là V_0 .

Áp dụng công thức (3.4) ta có:

$$G = V_0 (1 + r)^n$$

từ đây suy ra:

$$V_0 = G \cdot \frac{1}{(1+r)^n} \quad (3.5)$$

V_0 được gọi là giá trị hiện tại, r được gọi là suất chiết khấu và $\frac{1}{(1+r)^n}$ được gọi là hệ số chiết khấu hay hệ số hiện tại hoá.

Từ công thức (3.5) nhận thấy, suất chiết khấu r và thời gian n đều nằm ở dưới mẫu số. Riêng đơn giản về mặt số học cũng đã thấy rằng, thời gian càng dài và suất chiết khấu càng cao thì giá trị hiện tại NPV càng thấp. Ngược lại với công thức (3.4) tính giá trị tương lai, thời gian n càng dài và lãi suất r càng cao thì giá trị tương lai càng lớn.

Vấn đề đặt ra ở đây là suất chiết khấu như thế nào là hợp lý, bởi lẽ cùng một dự án, cùng dữ liệu, nhưng chỉ khác nhau suất chiết khấu sẽ dẫn đến kết quả khác nhau từ đó sẽ có những kết luận khác nhau.

Suất chiết khấu dùng để đánh giá một dự án có thể nói lệ thuộc vào rất nhiều yếu tố mang sắc thái khác nhau, từ phía chủ đầu tư đến chủng loại dự án; từ cấu trúc nguồn vốn đầu tư đến rủi ro thị trường hay tính mạo hiểm mà dự án phải chấp nhận đánh đổi.

Suất chiết khấu nào lại tùy thuộc vào từng doanh nghiệp và từng dự án cụ thể, nó không thuộc quan điểm chủ quan hay thậm chí là cảm tính của nhà đầu tư và không có một suất chiết khấu nào, có thể dùng chung cho tất cả các doanh nghiệp hoặc cho mọi dự án của một doanh nghiệp được. Vấn đề suất chiết khấu là vấn đề phức tạp nhưng đầy thú vị, hấp dẫn nhiều nhà khoa học và gây không ít khó khăn cho các nhà thẩm định.

3.5.5.1.4. Xác định dòng ngân lưu (dòng tiền tệ)

Khi tính toán các chỉ tiêu đánh giá dự án đòi hỏi sự hiểu biết về giá trị tiền tệ theo thời gian, và tương đồng về giá trị, cũng như sự hiểu biết sơ lược về toán học. Nhưng những khó khăn này không sánh vào đâu so với việc ước tính dòng ngân lưu (dòng tiền tệ) của dự án đầu tư. Công việc này yêu cầu đánh giá và dự

báo các số liệu trong tương lai. Những vướng mắc trong quá trình phân tích dự án không phải nằm trong kỹ thuật phân tích mà ở việc xác định luồng tiền. Xác định luồng tiền liên quan đến nhiều nhân tố hay biến số mà chúng ta phải cân nhắc. Chẳng hạn, khi phân tích dự án, doanh nghiệp phải xác định doanh thu qua các năm sau khi dự án đi vào hoạt động, để trên cơ sở đó xác định được luồng tiền ròng. Việc dự báo doanh thu tiêu thụ sản phẩm liên quan đến các nhân tố như xuynh hướng tăng trưởng kinh tế, xuynh hướng giá cả, độ co giãn của cầu theo giá, phản ứng hay hành động của đối thủ cạnh tranh, ảnh hưởng của chiến dịch quảng cáo của doanh nghiệp,... Việc đánh giá các nhân tố này có thể rất khó chính xác. Những sai lầm trong việc xác định luồng tiền cụ thể sẽ dẫn tới những kết luận sai về việc chấp thuận hay bác bỏ dự án hoặc xếp hạng các dự án đầu tư hoàn toàn ngược lại như nó phải có.

Gần như tất cả các dự án đầu tư vốn được phân tích đặt trên cơ sở giả định doanh nghiệp đang trong quá trình hoạt động liên tục. Điều đó có nghĩa là, doanh nghiệp đã thực hiện một số khoản đầu tư nào đó và cũng đã có những luồng tiền thu nào đó. Như thế, việc phân tích dự án chỉ thích hợp khi xem xét những luồng tiền đầu tư mới và những luồng tiền thu mới do việc đầu tư mới tạo ra. Nói cách khác, những luồng tiền thích hợp cho việc phân tích dự án đầu tư vốn (bao gồm luồng tiền chi phí và luồng tiền thu ròng sau khi dự án đi vào hoạt động), là những luồng tiền do việc thực hiện dự án tạo ra. Người ta còn gọi đây là nguồn tiền tăng lên.

a. Một số nguyên tắc trong việc xác định dòng tiền

a1. Đánh giá dự án phải dựa vào dòng tiền chứ không dựa vào lợi nhuận

Bởi lẽ dòng tiền giúp cho các doanh nghiệp (nhà đầu tư) ước được lượng tiền thực có ở từng thời điểm, còn lợi nhuận luôn là con số ảo, không thực do lợi nhuận phụ thuộc rất lớn vào tính chủ quan của doanh nghiệp, vào phương thức hạch toán của doanh nghiệp. Mặt khác, khấu hao là một bộ phận của chi phí sản xuất kinh doanh nhưng không phải thực chi tiền. Mà, hiện nay các doanh nghiệp được quyền lựa chọn phương pháp khấu hao phù hợp, điều này cũng ảnh hưởng đến lợi nhuận.

a2. Đánh giá dự án phải dựa vào dòng tiền tăng thêm

Theo nguyên tắc này, dòng tiền nên được đo lường trên cơ sở tăng thêm, tức là lấy hiệu số giữa dòng tiền thu vào so với dòng tiền chi ra nếu dự án được thực hiện và tiến hành thẩm định dự án dựa trên dòng tiền này.

a3. Dòng tiền cần được tính toán trên cơ sở sau thuế

Việc đầu tư ban đầu cho một dự án đòi hỏi phải tính chi phí bằng tiền sau thuế, nên thu nhập từ dự án cũng được tính bằng dòng tiền sau thuế.

a4. Không được tính chi phí chìm vào dòng tiền tăng thêm

Chi phí chìm là chi phí của quá khứ, không thay đổi được và luôn xảy ra trước phân tích và đánh giá dự án. Nói cách khác, chi phí chìm là chi phí đã xuất hiện từ trước mà không thể bù đắp, cho dù dự án có được chấp thuận hay không. Chi phí chìm như thế không phải là chi phí tăng lên, nên không được bao hàm trong phân tích hay không được tính vào dòng chi của dự án. *Để biết một chi phí có phải là chi phí chìm hay không, chúng ta đặt câu hỏi "nếu dự án không được thực hiện thì có tốn chi phí này không?". Nếu trả lời là "có" thì đó là chi phí chìm và ngược lại thì là không phải.*

a5. Phải tính chi phí cơ hội vào dòng tiền tăng thêm khi đánh giá dự án

Chi phí cơ hội là giá trị tốt nhất mà nhà đầu tư đã bỏ qua do lựa chọn cơ hội đầu tư này mà bỏ qua cơ hội đầu tư khác. Chi phí cơ hội muốn nói đến chính là cơ hội phí của những tài sản hiện có mà dòng tiền của những tài sản này có thể tạo ra nếu chúng không được sử dụng trong dự án. Và cần lưu ý rằng, cơ hội phí đưa vào dòng tiền phải là cơ hội cao nhất trong tất cả những cơ hội phí mà dự án có thể có được.

a6. Phải tính đến yếu tố lạm phát khi xem xét dòng tiền

Lạm phát hiệu đơn giản là sự mất giá của đồng tiền hay là sự tăng lên trong giá cả hàng hoá làm giảm sức mua của đồng tiền. Lạm phát là hiện tượng bình thường, nó thường trực trong mọi nền kinh tế phát triển và tăng trưởng.

Phải tính đến vấn đề lạm phát trong các dự án đầu tư, bởi lẽ một dự án thường kéo dài nhiều năm, dự tính lạm phát cho dòng tiền là sự bảo đảm cho hoạt động bình thường của dự án. Giá một đơn vị nguyên vật liệu đầu vào, chi phí một giờ công lao động thời điểm 5 năm sau chắc chắn sẽ khác nhiều so với hiện tại.

Trên đây là các nguyên tắc cần quán triệt khi xác định dòng tiền của dự án đầu tư. Sau đây sẽ đề cập đến những vấn đề cơ bản trong việc xác định luồng tiền chi phí và luồng tiền thu nhập của dự án.

b. Xác định luồng tiền chi phí

Phần lớn các dự án đầu tư vốn đòi hỏi các khoản chi phí đầu tư ngay từ ban đầu, sau đó các luồng tiền thu ròng mới xuất hiện. Chẳng hạn, doanh nghiệp có ý định xây dựng một công trình, sau đó khai thác để thu hồi vốn, thì đòi hỏi thời gian đầu doanh nghiệp phải chi tiêu một khối lượng lớn cho việc xây dựng mà không có khoản tiền thu nào. Sau khi kết thúc xây dựng và thực hiện khai thác thì doanh nghiệp mới có các luồng tiền vào, hoặc doanh nghiệp đầu tư đổi mới máy móc thiết bị, thì ban đầu doanh nghiệp phải chi ra một số vốn đầu tư nhất định cho việc mua sắm để có được máy móc thiết bị ở trạng thái sẵn sàng sử dụng. Sau đó mới thu được tiền do đưa máy móc thiết bị vào sản xuất kinh doanh. Luồng tiền đầu tư bao gồm:

b1. Chi phí đầu tư

Tuỳ thuộc vào từng dự án cụ thể, nếu là dự án đầu tư mua sắm máy móc thiết bị, đổi mới công nghệ,... thì chi phí đầu tư là số tiền mà doanh nghiệp bỏ ra để mua sắm máy móc thiết bị hay đổi mới công nghệ đó. Nếu là dự án xây dựng, thì chi phí đầu tư là toàn bộ chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra để có được sản phẩm xây dựng hoàn thành ở trạng thái sẵn sàng khai thác.

b2. Chi phí cơ hội

Trong rất nhiều trường hợp doanh nghiệp đã có sẵn một số tài sản hữu dụng cho việc thực hiện dự án. Điều đó có nghĩa là doanh nghiệp không phải bỏ tiền ra để mua những tài sản này nữa. Chẳng hạn, một doanh nghiệp đang sở hữu một khu đất thích hợp cho việc xây dựng một toà nhà để cho thuê. Liệu chi phí đầu tư có bao gồm giá trị quyền sử dụng khu đất nói trên hay không? ở đây, cần hiểu rằng, việc sử dụng khu đất như là một phần của chi phí tăng lên. Bởi vì, bằng việc sử dụng khu đất cho việc xây dựng tòa nhà, doanh nghiệp đã phải từ bỏ một luồng tiền mà lẽ ra nó đã có thể có bằng việc bán khu đất hoặc cho thuê. Nói tóm lại, giá trị khu đất phải được đưa vào trong chi phí đầu tư. Giả dụ, khu đất nói trên, 5 năm trước doanh nghiệp đã mua với giá 3 tỷ đồng, nhưng doanh nghiệp dự tính giá thị trường hiện tại của nó là 4,5 tỷ đồng. Khi đó doanh nghiệp phải tính số tiền này (4,5 tỷ đồng) gộp vào chi phí đầu tư. Số tiền 4,5 tỷ đồng là số tiền mà doanh nghiệp phải từ bỏ do việc sử dụng khu đất vào mục đích xây dựng, nó phản ánh chi phí cơ hội chứ không phải chi phí xuất quỹ.

b3. Chi phí chìm

Chi phí chìm là chi phí đã xuất hiện từ trước mà không thể bù đắp, cho dù dự án có được chấp thuận hay không. Chi phí chìm như thế không phải là chi phí tăng lên, nên không được bao hàm trong phân tích hay không được tính vào dòng chi của dự án.

b4. Đầu tư mới vào vốn lưu động ròng

Hầu hết các dự án không những đòi hỏi đầu tư vào tài sản cố định mà còn đòi hỏi đầu tư vào vốn lưu động ròng.

Vốn lưu động ròng được tính bằng tổng tài sản lưu động trừ đi nguồn vốn ngắn hạn. Tại sao không phải là toàn bộ sự tăng lên của tài sản lưu động (bao gồm tiền mặt, nguyên vật liệu, sản phẩm dở dang,...) đòi hỏi phải được tài trợ mà chỉ đòi hỏi vào vốn lưu động ròng. Vấn đề là ở chỗ, bất cứ sự tăng lên nào của tài sản lưu động cũng phải đòi hỏi tài trợ từ một nguồn nào đó, tuy nhiên có một số nguồn vốn ngắn hạn tăng lên một cách tự động hay đồng thời với việc mở rộng sản xuất và tiêu thụ sản phẩm. Đó là những khoản phải trả như: khoản phải trả người cung cấp, lương

phải trả công nhân viên, thuế phải trả ... Sự tăng lên của các nguồn vốn này đã tự động tài trợ cho một phần sự tăng lên của tài sản lưu động. Chính vì vậy, nhu cầu đòi hỏi tài trợ vốn từ bên ngoài vào tài sản lưu động thường nhỏ hơn sự tăng lên của bản thân nó.

c. Xác định luồng tiền thu của dự án

c1. Luồng tiền hoạt động sau thuế

Đối với mọi dự án đầu tư vốn, mục tiêu đặt ra là phải tạo ra một lượng tiền trong suốt thời gian tồn tại của dự án không những đủ để bù đắp chi phí đầu tư ban đầu, mà còn có phần dôi ra (lãi đầu tư). Tất cả chi phí đầu tư và luồng tiền thu đều được tính trên cơ sở luồng tiền chiết khấu. Tuy nhiên, sau khi kết thúc giai đoạn đầu tư dự án đi vào hoạt động, không phải giá trị đầy đủ của tất cả các luồng tiền hoạt động đều thích hợp cho sự phân tích. Luồng tiền thích hợp ở đây phải là luồng tiền sẵn sàng cho việc chia lãi hay tái đầu tư. Luồng tiền như thế phải là luồng tiền hoạt động sau thuế. Luồng tiền hoạt động sau thuế phụ thuộc vào tiền nhận được từ việc tiêu thụ sản phẩm, tiền chi phí bỏ ra để có được lượng sản phẩm tiêu thụ đó và thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp.

c2. Vấn đề khấu hao

Trong kế toán, khấu hao là một loại chi phí làm giảm giá trị tài sản cố định được sử dụng để sản xuất ra sản phẩm. Vì được xem là một khoản chi phí nên khấu hao là chi phí kế toán. Đây là loại chi phí không xuất quỹ (không phải chi bằng tiền thực tế) nên không được xem như một luồng tiền trong dự toán vốn. Tuy khấu hao không phải là một luồng tiền, nhưng nó tác động đến luồng tiền một cách gián tiếp thông qua thuế. Mỗi khi mức khấu hao thay đổi nó sẽ tác động đến mức thuế phải nộp. Vì thuế là một luồng tiền thực tế, nên nó ảnh hưởng đến luồng tiền ròng cuối cùng được cân nhắc trong dự toán vốn (luồng tiền hoạt động sau thuế). Việc tăng chi phí khấu hao sẽ làm giảm số lượng thuế phải nộp, tức là tạo ra một sự tiết kiệm về thuế, mà nhờ đó làm tăng luồng tiền sau thuế.

Để minh họa điều này, giả sử một doanh nghiệp đầu tư vào một dự án, có khoản thu nhập hàng năm trước khấu hao và thuế là 10 triệu VND, khấu hao hàng năm 4 triệu VND và doanh nghiệp chịu thuế thu nhập với thuế suất là 25%. Vậy dòng tiền sau thuế là bao nhiêu, kết quả tính toán được chỉ ra dưới đây:

$$\text{Dòng tiền sau thuế} = \text{Thu nhập sau thuế} + \text{Khấu hao}$$

Thu nhập trước thuế và khấu hao là 10 triệu VND

Trừ khấu hao 4,0 triệu VND

Thu nhập trước thuế: 6 triệu VND

Trừ thuế (25%):	1,50 triệu
Thu nhập sau thuế:	4,50 triệu VND
Cộng khấu hao:	4 triệu
Dòng tiền sau thuế là:	8,50 triệu
Một cách tính khác:	

$$\text{Dòng tiền sau thuế} = \text{Thu nhập từ hoạt động kinh doanh} - \text{Thuế}$$

$$8,50 \text{ triệu} = 10 \text{ triệu} - 1,50 \text{ triệu}$$

Như vậy, giữa khấu hao và dòng tiền sau thuế có mối quan hệ với nhau. Mối quan hệ đó được thể trong việc tính dòng tiền sau thuế của dự án (*The investment's after tax cash flow - ATCF*) bằng cách cộng khấu hao vào lợi nhuận sau thuế. Công thức tính như sau:

$$ATCF = (D_T - C - K_H) (1 - T) + K_H \quad (3.6)$$

Trong đó:

D_T - doanh thu;

C - chi phí thực chi bằng tiền;

K_H - mức khấu hao;

T - thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp.

Gộp các khoản khấu hao trong công thức (3.6), ta viết công thức trên lại như sau:

$$ATCF = (D_T - C)(1 - T) + TK_H \quad (3.7)$$

Ta thấy, công thức (3.7) cần được quan tâm từ nhiều khía cạnh:

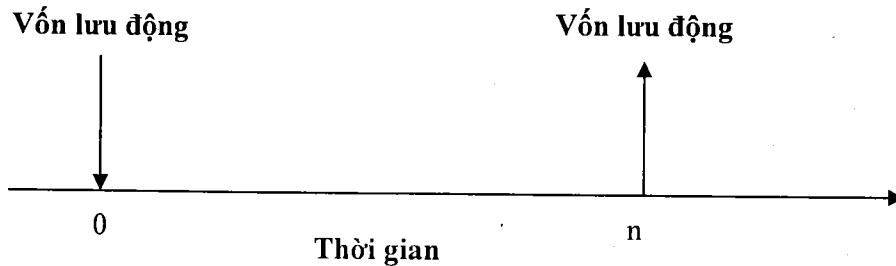
Thứ nhất, nó chỉ ra một cách rõ ràng là khấu hao không chỉ tác động tới thuế mà còn liên quan tới việc ước tính dòng tiền sau thuế của dự án. Do đó, nếu thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp (T) bằng 0 thì tác động của khấu hao hoàn toàn biến mất.

Thứ hai, công thức trên chứng tỏ dòng tiền sau thuế cũng tăng cùng khấu hao. Giá trị khấu hao đưa vào tính toán lợi nhuận doanh nghiệp càng lớn thì dòng tiền sau thuế của doanh nghiệp càng lớn. Nói cách khác, nếu doanh nghiệp không phải chịu thuế thu nhập thì việc tăng khấu hao không có tác dụng gì.

Thứ ba, công thức trên đặc biệt hữu ích khi xem xét các dự án dưới hình thức thay thế, các dự án thay thế là việc xem xét thay các máy móc công nghệ mới cho các máy móc, thiết bị cũ. Trong trường hợp này, chi phí hoạt động thực chi bằng tiền và khấu hao có thể khác nhau tùy theo mỗi dự án nhưng lợi ích thì như nhau. Nếu đặt doanh thu bằng 0 ($D_T = 0$), khi đó dòng tiền sau thuế bằng sự chênh lệch giữa chi phí hoạt động sau thuế cộng với chênh lệch của giá trị khấu hao.

c3. Khoản thu hồi vốn lưu động

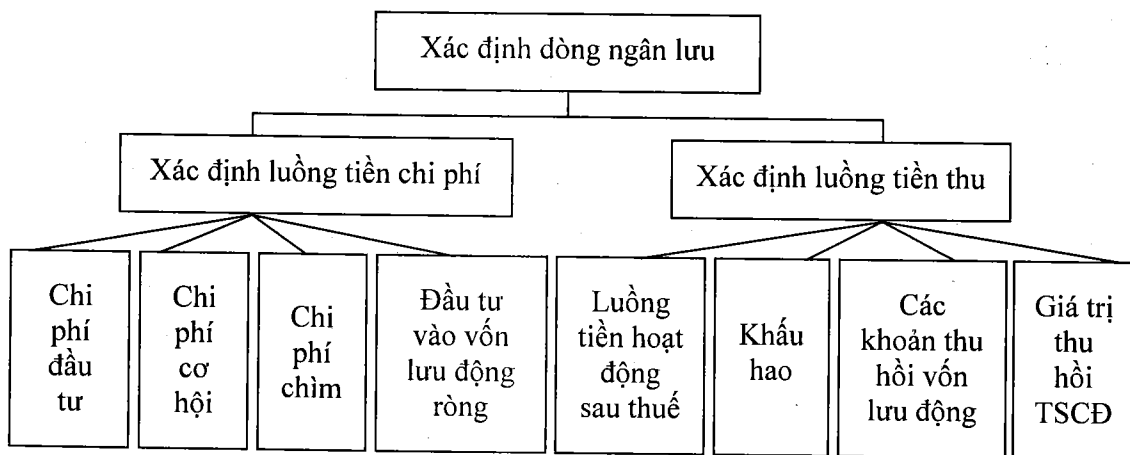
Trong phần xác định các luồng tiền đầu tư, đã đề cập đến khoản đầu tư vào vốn lưu động ròng. Đây là phần tăng lên của tài sản lưu động (các khoản phải thu, hàng tồn kho) đòi hỏi tài trợ từ bên ngoài. Khi dự án kết thúc, hàng tồn kho được tiêu thụ hết, các khoản phải thu được chuyển thành tiền, doanh nghiệp sẽ thu hồi được khoản vốn đã đầu tư vào vốn lưu động ban đầu. Luồng tiền thu hồi vốn lưu động này được cộng vào luồng tiền hoạt động sau thuế nói trên, để xác định luồng tiền ròng cuối cùng. Quan hệ giữa khoản tiền đầu tư ban đầu vào vốn lưu động và việc thu hồi nó vào thời gian cuối dự án có thể hình dung như sau:



Vốn lưu động được đầu tư ở thời gian $t = 0$ (hôm nay) và được sử dụng quay vòng trong suốt thời gian thực hiện dự án, cho đến thời điểm cuối thời gian dự án $t = n$ thì được thu hồi.

c4. Giá trị thu hồi tài sản cố định

Phần lớn các dự án đều có giá trị thu hồi tài sản cố định. Các phương tiện, thiết bị sản xuất, nhà xưởng, khi dự án kết thúc còn một phần giá trị thị trường nhất định. Khi chúng được bán, sẽ xuất hiện một luồng tiền cuối đời dự án. Luồng tiền này cùng với các luồng tiền khác, hợp thành luồng tiền ròng của dự án.



Hình 3.11: Xác định dòng ngân lưu

Luồng tiền xuất hiện do việc bán tài sản cố định phụ thuộc vào giá bán và giá trị còn lại theo sổ sách của chúng. Nếu giá trị còn lại của tài sản cố định theo sổ kế toán tương đương với giá bán, thì doanh nghiệp thu hồi được một lượng tiền cuối dự án sẽ bằng không, vì theo chế độ kế toán hiện hành quy định phần thu nhập có được do bán tài sản cố định phải bù đắp phần giá trị còn lại của tài sản cố định chưa thu hồi hết. Nhưng nếu doanh nghiệp bán với giá cao hơn giá trị còn lại theo sổ sách kế toán, tức là doanh nghiệp thu được một khoản lãi do bán tài sản cố định, thì phần chênh lệch này sẽ là một khoản thu và phải chịu thuế thu nhập doanh nghiệp. Nếu gọi S là giá bán, B là giá trị còn lại theo sổ kế toán của tài sản cố định, T là thuế suất thuế thu nhập, khi đó, thuế đánh vào khoản lãi do bán tài sản cố định sẽ là $(S - B) \cdot T$ và luồng tiền sau thuế là $S - (S - B) \cdot T$.

3.5.5.2. Sử dụng chỉ tiêu giá trị hiện tại thuần làm tiêu chuẩn đánh giá

Giá trị hiện tại thuần (*Net present value - NPV*) hay hiệu số thu chi quy về hiện tại là toàn bộ thu nhập và chi phí của dự án trong suốt thời kỳ so sánh, được quy đổi thành một giá trị tương đương ở hiện tại (đầu kỳ).

Khi sử dụng chỉ tiêu này để đánh giá dự án thì điều kiện đáng giá, tùy thuộc vào dòng tiền tệ của dự án, cụ thể có ba trường hợp là:

- *Trường hợp thứ nhất:* Trong trường hợp này vốn đầu tư của dự án được bỏ ra nhiều lần, tại nhiều thời điểm khác nhau, thu nhập hàng năm và chi phí hàng năm của dự án là khác nhau, khi đó điều kiện đáng giá là:

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{B_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=0}^n \frac{C_t}{(1+r)^t} \geq 0 \quad (3.8)$$

- *Trường hợp thứ hai:* Vốn đầu tư vào dự án được bỏ ra một lần, tại thời điểm $t = 0$, thu nhập hàng năm và chi phí hàng năm của dự án khác nhau. Khi đó điều kiện đáng giá là:

$$NPV = -V_0 + \sum_{t=1}^n \frac{B_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+r)^t} + \frac{SV}{(1+r)^n} \geq 0 \quad (3.9)$$

- *Trường hợp thứ ba:* Vốn đầu tư của dự án được bỏ ra một lần, tại thời điểm $t = 0$, thu nhập hàng năm và chi phí hàng năm của dự án bằng nhau. Khi đó điều kiện đáng giá là:

$$NPV = -V_0 + (B_t - C_t) \frac{(1+r)^n - 1}{r(1+r)^n} + \frac{SV}{(1+r)^n} \geq 0 \quad (3.10)$$

Trong đó:

B_t - thu ở năm thứ t (doanh thu, giá trị thu hồi khi đào thải, vốn lưu động ở cuối đời dự án);

C_t - chi ở năm thứ t (vốn lưu động, chi phí vận hành không có khấu hao);

SV - giá trị thu hồi khi đào thải tài sản ở cuối đời dự án;

V_0 - vốn đầu tư bỏ ra ở thời điểm $t = 0$;

n - thời gian tính toán của dự án;

r - suất chiết khấu.

Khi sử dụng NPV như một tiêu chuẩn để đánh giá dự án đầu tư, cần *phân biệt giữa hai trường hợp*.

a. Trường hợp thứ nhất, coi dự án đầu tư cần đánh giá độc lập so với những dự án khác. Trong trường hợp này, tiêu chuẩn áp dụng để chấp nhận hay loại bỏ dự án khá đơn giản.

Khi một dự án đầu tư độc lập về mặt kinh tế với các dự án khác của doanh nghiệp, thì sự chấp thuận hay loại bỏ dự án tùy thuộc vào giá trị của NPV . Ở đây, có ba trường hợp có thể xảy ra:

- Nếu $NPV > 0$ thì chấp thuận dự án

- Nếu $NPV < 0$ thì loại bỏ dự án

- Trường hợp $NPV = 0$, doanh nghiệp sẽ không thiên vị trong việc chấp thuận hay loại bỏ dự án mà tùy theo sự cần thiết của nó đối với doanh nghiệp mà ra quyết định đầu tư hay loại bỏ.

b. Trường hợp thứ hai, phải lựa chọn một trong nhiều dự án loại trừ nhau.

Trong thực tế, nhiều khi doanh nghiệp phải lựa chọn một trong số nhiều dự án đầu tư loại trừ nhau, tức là, doanh nghiệp chấp thuận một dự án thì phải loại bỏ những dự án còn lại. Khi áp dụng NPV làm tiêu chuẩn lựa chọn trong tình huống này, thì dự án đầu tư được chọn là dự án có $NPV > 0$ và cao nhất. Ở đây, cần lưu ý thời gian tính toán của các dự án đem so sánh phải bằng nhau.

Tóm lại, có thể nói chỉ tiêu NPV luôn là chỉ tiêu thuyết phục nhất và được lựa chọn khi đánh giá các dự án đầu tư. Nó chẳng những xem xét dự án dựa trên dòng ngân lưu mà còn tính đến giá trị thời gian của tiền tệ. Nhưng cái khó nhất đối với nhà phân tích và cũng là điều thú vị nhất, cuốn hút nhất đối với các nhà nghiên cứu khoa học là suất chiết khấu được sử dụng trong tính toán phải như thế nào? Và khi sử dụng để so sánh lựa chọn dự án ưu tiên: chẳng hạn như một dự án có NPV cao hơn, nhưng tỷ lệ NPV so với vốn đầu tư thì thấp hơn một dự án có NPV thấp nhưng đạt một tỷ lệ so với vốn đầu tư cao hơn. Vì vậy, cần có sự kết hợp giữa các chỉ tiêu như thế nào?... Trong thực tế, nếu chỉ dựa vào chỉ tiêu NPV không thôi thì chưa đủ để kết luận một cách chắc chắn mà cần kết hợp với một trong các chỉ tiêu tương đối khác như chỉ tiêu IRR .

Ví dụ: Dựa vào chỉ tiêu NPV để lựa chọn 1 trong hai phương án sau:

Tên chỉ tiêu	PA1	PA2
Vốn đầu tư	200	300
Chi phí hàng năm	44	86
Thu nhập hàng năm	100	140
Giá trị thu hồi	40	0
Tuổi thọ	5 năm	10 năm
Suất chiết khấu	8%	8%

Giải:

Bước 1: vì hai phương án có tuổi thọ khác nhau vì vậy cần xác định thời gian tính toán (n): $n = \text{BSCNN (tuổi thọ các phương án)} = \text{BSCNN (5; 10)} = 10 \text{ năm}$

Bước 2: Tính NPV của 2 phương án theo công thức (3.10):

$$NPV = -V_0 + (B_t - C_t) \frac{(1+r)^n - 1}{r(1+r)^n} + \frac{SV}{(1+r)^n} \geq 0$$

$$NPV_1 = -200 - \frac{200 - 40}{(1+0,08)^5} + (100 - 44) \frac{(1+0,08)^{10} - 1}{0,08(1+0,08)^{10}} + \frac{40}{(1+0,08)^{10}} = 85,3926$$

Như vậy phương án 1 là có hiệu quả.

$$NPV_2 = -300 + (140 - 86) \frac{(1+0,08)^{10} - 1}{0,08(1+0,08)^{10}} = 62,3454,$$

Như vậy phương án 2 cũng có hiệu quả.

Bước 3: So sánh lựa chọn phương án: căn cứ vào kết quả tính toán ở bước 2 ta thấy cả 2 phương án đều có hiệu quả, song $NPV_1 \geq NPV_2$ cho nên ta chọn phương án 1.

3.5.5.3. Chỉ tiêu suất thu lợi nội tại

Suất thu lợi nội tại (Internal Rate of Return - IRR) biểu thị bằng mức lãi suất mà nếu dùng nó để quy đổi dòng tiền của dự án, thì giá trị hiện tại thực của thu nhập bằng giá trị hiện tại thực của chi phí.

Tức là:
$$\sum_{t=0}^n \frac{B_t}{(1+IRR)^t} = \sum_{t=0}^n \frac{C_t}{(1+IRR)^t} \quad \text{hay} \quad \sum_{t=0}^n \frac{B_t - C_t}{(1+IRR)^t} = 0$$

Chỉ tiêu *IRR* là một suất thu lợi đặc biệt mà nó cho trị số $NPV = 0$, tức là chỉ tiêu *IRR* được tìm ra từ kết quả của việc giải phương trình $NPV = 0$ (phương trình (3.8); (3.9); (3.10)).

Việc giải các phương trình đó là phức tạp vì thường là các phương trình bậc cao (trong thực tế công cụ excel có thể giải quyết dễ dàng việc tính toán này). Khi không có phần mềm máy tính hỗ trợ, để đơn giản người ta thường dùng phương pháp nội suy gần đúng.

Theo phương pháp này:

- Chọn trị số IRR_a bất kỳ sao cho $NPV_a > 0$
- Chọn trị số IRR_b bất kỳ sao cho $NPV_b < 0$

Xét Δaeg , ta có:

$$\frac{bc}{eg} = \frac{ab}{ae} = \frac{NPV_a}{NPV_a + NPV_b} \rightarrow bc = eg \frac{ab}{ae}$$

$$IRR = IRR_a + bc$$

Suy ra:

$$eg = IRR_b - IRR_a \rightarrow bc = (IRR_b - IRR_a) \frac{NPV_a}{NPV_a + |NPV_b|}$$

$$IRR = IRR_a + bc \Rightarrow IRR = IRR_a + (IRR_b - IRR_a) \frac{NPV_a}{NPV_a + |NPV_b|}$$

Khi sử dụng *IRR* làm tiêu chuẩn đầu tư, cũng cần phân biệt hai trường hợp: trường hợp đánh giá những dự án độc lập và trường hợp đánh giá những dự án loại trừ nhau.

- Trường hợp các dự án độc lập

Để ra quyết định chấp nhận hay loại bỏ một dự án đầu tư độc lập so với các dự án khác, *IRR* được sử dụng để đo lường tính sinh lợi của dự án. Cơ sở để ra quyết định như sau:

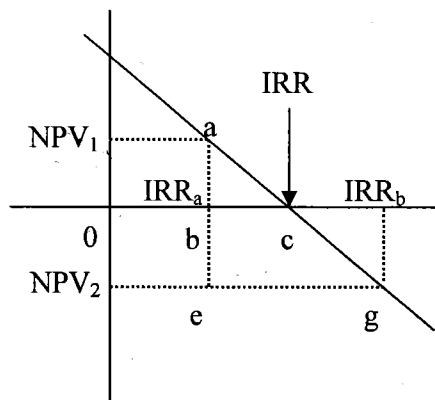
+ Nếu $IRR > r$ thì chấp thuận dự án.

+ Nếu $IRR < r$ thì loại bỏ dự án.

+ Trường hợp $IRR = r$ thì tùy theo những yêu cầu khác nhau đối với dự án mà doanh nghiệp có thể chấp thuận hay loại bỏ nó.

- Trường hợp cùng một dự án nhưng có nhiều phương án khác nhau, có thể số vốn đầu tư theo các phương án là bằng nhau hoặc khác nhau. Khi đó, cần lựa chọn ra một phương án tối ưu nhất theo chỉ tiêu *IRR* thì phải dựa vào cơ sở sau:

+ Khi so sánh, lựa chọn thì thời kỳ tính toán của các phương án đem so sánh lựa chọn phải quy về giống nhau.



+ Khi hai phương án có vốn đầu tư như nhau, thì phương án nào có chỉ tiêu $IRR > r$ và lớn nhất là phương án tốt nhất.

+ Khi hai phương án có vốn đầu tư khác nhau thì phải lựa chọn phương án theo hiệu quả của gia số đầu tư (gia số đầu tư là số chênh lệch giữa phương án có vốn đầu tư lớn với phương án có vốn đầu tư bé). Nguyên tắc so sánh như sau:

Chỉ số sánh phương án có vốn đầu tư lớn với phương án có vốn đầu tư bé, khi phương án có vốn đầu tư bé là đáng giá ($IRR > r$)

Nếu hiệu quả của gia số đầu tư $IRR_{\Delta} > r$, thì chọn phương án có vốn đầu tư lớn, ngược lại nếu $IRR_{\Delta} \leq r$ thì chọn phương án có vốn đầu tư bé.

Ví dụ: Số liệu như ví dụ ở mục 3.2.5. Để lựa chọn một trong 2 phương án theo chỉ tiêu IRR ta thực hiện theo các bước sau:

Bước 1: Lập dòng tiền tệ cho 2 phương án

Năm	PA 1	PA2	Gia số đầu tư
0	-200	-300	-100
1	+56 (100-44)	+54 (140 - 86)	-2
2	+56	+54	-2
3	+56	+54	-2
4	+56	+54	-2
5	+56 -160(200-40)	+54	-2 +160
6	+56	+54	-2
7	+56	+54	-2
8	+56	+54	-2
9	+56	+54	-2
10	+56 + 40	+54 + 0	-2 - 40

Bước 2: Tính IRR của phương án 1

Lập phương trình NPV của PA1 (theo công thức 3.5) và cho = 0

$$NPV_1 = -200 + 56 \frac{(1+IRR)^{10} - 1}{IRR(1+IRR)^{10}} - \frac{160}{(1+IRR)^5} + \frac{40}{(1+IRR)^{10}} = 0$$

Chọn $IRR_a = 15\% \rightarrow NPV_a = 11,412$

Chọn $IRR_b = 20\% \rightarrow NPV_b = -23,092$

$$IRR_1 = 15 + (20 - 15) \frac{11,412}{11,412 + 23,092} = 16,6\% > 8\%$$

Bước 3: Tính IRR của phương án 2 (IRR_2)

Tương tự lập phương trình NPV của phương án 2 cho = 0

$$\Rightarrow NPV_2 = -300 + 54 \frac{(1 + IRR)^{10} - 1}{IRR_2 (1 + IRR_2)^{10}} = 0$$

Theo phương pháp nội suy như trên tính ra $IRR_2 = 12,7\%$

$$NPV(\Delta) = -100 - 2 \frac{(1 + IRR_{(\Delta)})^{10} - 1}{IRR_{(\Delta)} (1 + IRR_{(\Delta)})^{10}} + \frac{160}{(1 + IRR_{(\Delta)})^5} - \frac{40}{(1 + IRR_{(\Delta)})^{10}} = 0$$

Dùng phương pháp nội suy tương tự như trên sẽ tính được $IRR_{(\Delta)}$, sau đó căn cứ vào $IRR_{(\Delta)}$ để lựa chọn ra phương án có hiệu quả.

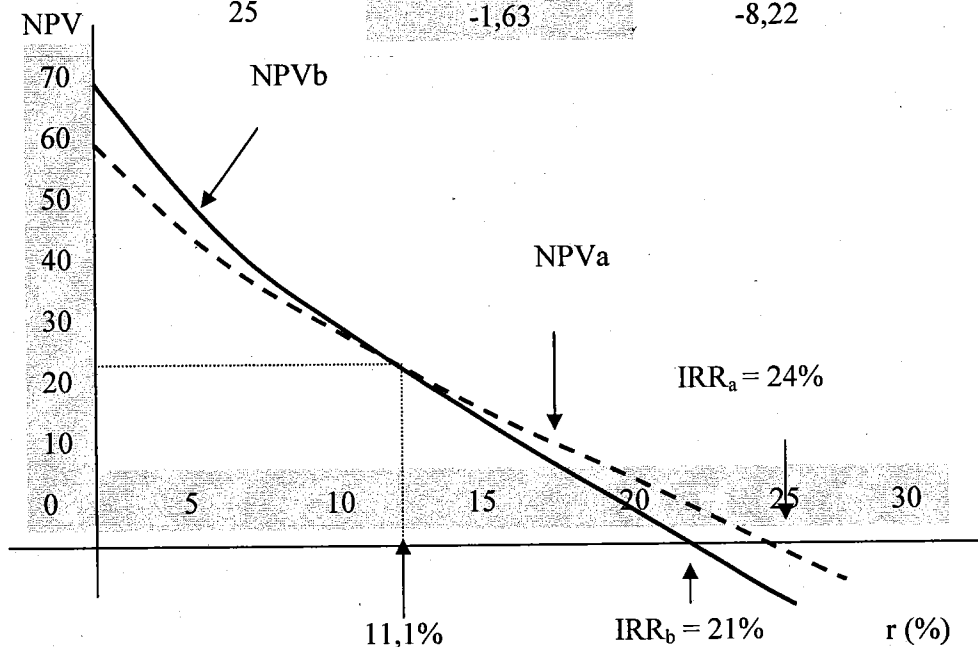
Tóm lại, IRR là một trong các chỉ tiêu dùng để đánh giá dự án đầu tư. Tuy nhiên, nó là chỉ tiêu kết hợp, bổ trợ cho chỉ tiêu NPV. Nếu chỉ riêng chỉ tiêu IRR không thôi thì trong một số trường hợp không thể giải thích được tính hiệu quả của dự án, nhất là khi phải so sánh để lựa chọn các dự án hoặc khi đưa lạm phát vào các dòng tiền tệ? Và trong một số trường hợp dự án có những dòng ngân lưu bất đồng, IRR không thể xác định được?...

Như vậy, qua hai chỉ tiêu trên cho thấy suất thu lợi nội tại IRR đối với một dự án chính là tỷ lệ lãi suất mong đợi của dự án đó. Nếu IRR vượt quá chi phí của vốn được sử dụng để tài trợ cho dự án thì sẽ có một phần thặng dư còn lại sau khi hoàn vốn. Phần thặng dư này thuộc về doanh nghiệp. Vì vậy, thực hiện một dự án có IRR vượt quá chi phí vốn sẽ làm tăng sự giàu có của doanh nghiệp.

Về mặt toán học, phương pháp tính NPV và IRR luôn cùng đưa đến quyết định chấp thuận hay bác bỏ dự án đối với những dự án độc lập. Nếu $NPV > 0$ thì IRR sẽ vượt quá suất chiết khấu hay chi phí sử dụng vốn r . Ngược lại, nếu $NPV < 0$ thì $IRR < r$. Tuy nhiên, phương pháp tính NPV và IRR có thể đưa ra kết luận mâu thuẫn cho những dự án loại trừ nhau.

Chẳng hạn, A và B là hai dự án có cùng mức độ rủi ro và chi phí đầu tư ban đầu. Có thể tính NPV cho từng dự án khi suất chiết khấu r thay đổi và vẽ đồ thị đường NPV theo r cho mỗi dự án trên cùng một hệ trục tọa độ:

Suất chiết khấu	NPV của dự án A	NPV của dự án B
0	60,00	70,00
5	43,13	47,88
10	29,06	29,79
15	17,28	14,82
20	7,06	2,31
25	-1,63	-8,22



Hình 3.12: Đồ thị biểu diễn sự biến đổi của NPV theo IRR của hai dự án A và B

Đồ thị này chỉ ra rằng với suất chiết khấu $r = 11,1\%$ thì hai dự án A và dự án B cho cùng kết quả NPV ($NPV_A = NPV_B$). Điểm cắt của NPV với trục hoành chính là suất thu lợi nội tại. Nếu A và B là hai dự án độc lập thì tiêu chuẩn NPV và IRR luôn cùng đưa ra một kết luận.

Nếu A và B là hai dự án loại trừ nhau. Có nghĩa là, chỉ có thể chọn hoặc dự án A hoặc dự án B hoặc không chấp nhận cả hai. Đồ thị trên cho thấy khi suất chiết khấu $r > 11,1\%$, thì $NPV_A > NPV_B$, đồng thời $IRR_A > IRR_B$. Vì vậy với $r > 11,1\%$ cả hai tiêu chuẩn đều cho cùng một kết luận về lựa chọn dự án, tức là dự án A. Nhưng khi $r < 11,1\%$, thì chỉ tiêu NPV xếp hạng dự án B trước trong khi chỉ tiêu IRR xếp hạng dự án A cao hơn. Câu hỏi đặt ra là chỉ tiêu nào cho câu trả lời đúng? Lô gíc cho thấy rằng chỉ tiêu NPV thích hợp hơn vì nó cho dự án nào làm tối đa hoá sự giàu có của doanh nghiệp.

Khi chi phí của các dự án khác nhau, tức là chi phí của dự án này lớn hơn dự án kia và khi thời điểm của các luồng tiền khác nhau (chẳng hạn, phần lớn các luồng tiền của một dự án xuất hiện trong những năm đầu trong khi đối với dự án kia, các luồng tiền lại xuất hiện trong những năm cuối) doanh nghiệp sẽ có những luồng tiền khác nhau để tái đầu tư. Với điều kiện này, tỷ lệ lãi suất mà tại đó các luồng tiền khác biệt có thể được đầu tư là một cân nhắc quan trọng.

Vấn đề mấu chốt trong việc giải quyết xung đột giữa các dự án loại trừ nhau là ở chỗ: việc tạo ra các luồng tiền sớm hơn thì tốt hơn là việc chúng xuất hiện muộn hơn. Giá trị của các luồng tiền xuất hiện sớm phụ thuộc vào tỷ lệ lãi suất mà tại đó chúng ta có thể tái đầu tư chúng. Phương pháp tính giá trị hiện tại ròng ngầm giả định rằng tỷ lệ lãi suất mà tại đó các luồng tiền có thể được tái đầu tư là chi phí sử dụng vốn, trong khi phương pháp tính IRR lại ngầm giả định rằng doanh nghiệp có cơ hội để tái đầu tư tại tỷ lệ lãi suất IRR. Có thể kết luận rằng, giả định tỷ lệ lãi suất tái đầu tư là chi phí sử dụng vốn là thích hợp nhất.

3.5.5.4. Chỉ số lợi nhuận (PI)

Chỉ số lợi nhuận (*Profitability Index - PI*) là giá trị hiện tại của những khoản thu nhập của dự án đầu tư chia cho khoản đầu tư ban đầu.

Nếu ký hiệu giá trị hiện tại thu nhập của dự án đầu tư là PV , khoản đầu tư ban đầu là V_0 , thì PI được tính như sau:

$$PI = \frac{PV}{V_0} \quad (3.11)$$

Chẳng hạn, suất chiết khấu hay chi phí sử dụng vốn của một dự án đầu tư là 10% và dự án có dòng lưu kim như sau:

Đơn vị: 1000 VND

Dòng lưu kim	Năm					NPV ($r = 10\%$)	IRR
	0	1	2	3	4		
	-600	250	250	250	250	192,47	24.1 %

NPV của dự án là 192,47 VND và giá trị hiện tại là:

$$(192.470 + 600.000) = 792.470 \text{ VND}$$

Do đó chỉ số lợi nhuận của dự án là:

$$PI = \frac{PV}{V} = \frac{792.470}{600.000} = 1,32 = 132 \%$$

Tỷ lệ này cho thấy, dự án đầu tư có tỷ lệ hoàn vốn cộng với lãi ròng của dự án là 32% trên khoản đầu tư ban đầu.

Chỉ tiêu chỉ số lợi nhuận có ưu điểm hơn so với chỉ tiêu IRR là dùng chính IRR để điều chỉnh thời giá của tiền tệ. Nhưng PI cũng là loại tiêu chuẩn đánh giá dự án đầu tư không hữu hiệu bằng chỉ tiêu NPV, bởi cũng như IRR, PI không đánh giá một cách trực tiếp sự khác biệt về quy mô đầu tư. Điều này có thể được thấy rõ qua so sánh các dự án sau:

Dự án	Năm			NPV ($r = 10\%$)	PI	IRR (%)
	0	1	2			
C	-5.000	6.000	1.000	1.281	1,256	34,8
D	-10.000	2.000	12.000	1,736	1,174	20.0
E	-5.000	5.300	1.800	1,306	1,261	33,1

Qua bảng số liệu trên cho thấy NPV của dự án D lớn hơn của dự án C, nhưng PI của dự án D lại nhỏ hơn PI của dự án C. Nếu hai dự án C và D là những dự án loại trừ nhau, thì nên sử dụng chỉ tiêu NPV để đánh giá và nên chấp thuận dự án D, bởi dự án D tạo ra nhiều lợi nhuận hơn và làm tăng giá trị cho doanh nghiệp.

Ở đây, cũng cần lưu ý rằng việc xếp loại các dự án theo PI của chúng đều khác với xếp loại theo các tiêu chuẩn NPV và IRR. Dự án E sẽ được xếp cao nhất theo PI, dự án D được xếp hạng cao nhất theo NPV và dự án C sẽ được xếp hạng cao nhất theo IRR.

Chỉ số lợi nhuận của cả ba dự án đều lớn hơn 1, khi mà $NPV < 0$, thì PI cũng nhỏ hơn 1. Bởi vậy, quy tắc chấp thuận hay loại bỏ dự án theo PI đối với dự án độc lập là:

- Nếu $PI > 1$ thì chấp thuận dự án
- Nếu $PI < 1$ thì loại bỏ dự án
- Nếu $PI = 1$ thì việc chấp thuận hay loại bỏ dự án là tùy vào dự án cụ thể và tùy theo mục tiêu của dự án và của doanh nghiệp.

Do đó, không có sự trái ngược nhau giữa các chỉ tiêu PI, NPV, IRR khi ra quyết định chấp thuận hay loại bỏ dự án.

3.5.5.5. Chỉ tiêu thời gian hoàn vốn

Thời gian hoàn vốn (Payback Period – PP) của một dự án là độ dài thời gian để thu hồi đầy đủ khoản đầu tư ban đầu của dự án.

Theo chỉ tiêu thời gian hoàn vốn thì nếu rút ngắn được thời gian hoàn vốn sẽ tốt hơn cho một dự án đầu tư. Mặt khác, các doanh nghiệp còn sử dụng thời gian hoàn vốn để đánh giá các dự án đầu tư bằng cách thiết lập chỉ tiêu thời gian hoàn vốn cần thiết và thời gian hoàn vốn tối đa có thể chấp nhận được của dự án. Những dự án có thời gian hoàn vốn dài hơn thời gian hoàn vốn cho phép tối đa sẽ bị loại bỏ và những

dự án có thời gian hoàn vốn ngắn hơn chỉ tiêu thời gian hoàn vốn tối đa sẽ được chấp thuận.

Để xác định chỉ tiêu thời gian hoàn vốn bằng cách giải phương trình $NPV = 0$.

$$-V_0 + \sum_{t=1}^n \frac{B_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+r)^t} + \frac{SV}{(1+r)^n} = 0 \quad (3.12)$$

Trị số n tìm ra thoả mãn phương trình trên sẽ là thời gian hoàn vốn cần tìm.

Như vậy, thời gian hoàn vốn cho thấy thời gian cần thiết để thu hồi được vốn - điều mà đa số các nhà đầu tư thường quan tâm và dễ dàng nhìn thấy. Trong thực tế, thời gian thu hồi vốn của một dự án càng ngắn càng tốt để tránh được những biến động, rủi ro bất định. Tuy nhiên, chính điều này đến lượt nó lại làm cho việc đánh giá lựa chọn dự án trở nên thiếu chính xác nếu không kết hợp với các chỉ tiêu khác như NPV và IRR. Mặt khác, nếu sử dụng chỉ tiêu thời gian hoàn vốn để so sánh và lựa chọn dự án, tất nhiên những dự án có thời gian hoàn ngắn hơn thường được chọn. Điều đó sẽ dẫn tới sự thiên lệch và bóp méo trong thẩm định dự án. Một dự án có thời gian hoàn vốn dài hơn nhưng có thu nhập ổn định với vòng đời dự án dài hơn thường bị loại bỏ. Thực tế, một số doanh nghiệp sử dụng chỉ tiêu này như là một công cụ và nó có ý nghĩa để vay vốn.

Chương 4

CHI PHÍ SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ GIÁ THÀNH SẢN PHẨM CỦA DOANH NGHIỆP

4.1. CHI PHÍ HOẠT ĐỘNG CỦA DOANH NGHIỆP XÂY DỰNG

Một doanh nghiệp nói chung và doanh nghiệp xây dựng nói riêng gồm có ba hoạt động:

- Hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Hoạt động tài chính.
- Hoạt động khác.

Để thực hiện hoạt động kinh doanh trên, đòi hỏi một doanh nghiệp nói chung và doanh nghiệp xây dựng nói riêng trong một thời kỳ phải bỏ ra các chi phí tương ứng, bao gồm:

- Chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Chi phí hoạt động tài chính.
- Chi phí hoạt động khác.

4.1.1. Chi phí sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp xây dựng

4.1.1.1. Khái niệm

Trong quá trình thực hiện sản xuất kinh doanh, doanh nghiệp phải tiêu hao về vật chất và lao động.

- Về vật chất đó là tiêu hao về nguyên vật liệu, công cụ, dụng cụ, khấu hao TSCĐ...
- Về lao động được thể hiện thông qua tiền lương, tiền công, phụ cấp cho người lao động và các khoản trích theo lương...

Như vậy, có thể nói: *Chi phí sản xuất kinh doanh là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ hao phí về vật chất và lao động mà doanh nghiệp bỏ ra để thực hiện sản xuất và tiêu thụ sản phẩm trong một thời kỳ nhất định.*

Theo nghĩa rộng, chi phí sản xuất là đại lượng phản ánh các loại chi phí phát sinh trong quá trình sản xuất, phân phối và tiêu thụ sản phẩm. Kết thúc quá trình này sản

phẩm đã hoàn toàn sẵn sàng cho việc sử dụng. Các loại chi phí được phản ánh không chỉ bao gồm chi phí sản xuất mà còn cả các loại chi phí ở các giai đoạn ngoài sản xuất như chi phí phân phối, tiêu thụ sản phẩm.

Theo nghĩa hẹp, chi phí sản xuất là tập hợp các loại phí tổn cần thiết phát sinh trong quá trình chế biến nguyên vật liệu ban đầu thành những sản phẩm hoàn chỉnh có thể đáp ứng yêu cầu của một quá trình sử dụng tiếp theo. Như vậy, các chi phí được xác định trong một giai đoạn duy nhất đó là giai đoạn sản xuất sản phẩm. Kết thúc giai đoạn này, sản phẩm đã hoàn toàn sẵn sàng cho một quá trình phân phối để được đưa đến tay người tiêu dùng cuối cùng.

Xuất phát từ vị trí của người sản xuất, tùy thuộc vào yêu cầu định giá cụ thể mà chỉ tiêu chi phí sẽ được xác định bao hàm các loại chi phí cụ thể nào. Mặc dù vậy, bao giờ nó cũng được tập hợp trong những chỉ tiêu xác định như chi phí đơn vị sản phẩm và tổng chi phí.

Tuy nhiên, để hiểu rõ bản chất và phạm vi của chi phí sản xuất làm cơ sở cho việc tổ chức kế toán tập hợp chi phí sản xuất và tính giá thành sản phẩm cần phân biệt chi phí và chi tiêu.

Chi phí trong kỳ của doanh nghiệp bao gồm toàn bộ phần tài sản hao mòn hoặc tiêu dùng hết cho quá trình sản xuất kinh doanh trong kỳ. Ngoài ra chi phí trong kỳ còn bao gồm các khoản chi phí trích trước, là các khoản chưa thực chi ra trong kỳ.

Chi tiêu trong kỳ của doanh nghiệp bao gồm toàn bộ các khoản tiền và tương đương tiền đã chi ra cho các quá trình mua hàng, quá trình sản xuất kinh doanh. Chi tiêu cho quá trình mua hàng làm tăng tài sản, còn chi tiêu cho quá trình sản xuất kinh doanh làm cho các khoản tiêu dùng cho quá trình sản xuất kinh doanh tăng lên và làm phát sinh chi phí.

Hầu hết các khoản đã chi tiêu đều là chi phí những cũng có những khoản đã chi tiêu nhưng chưa được tính là chi phí và ngược lại có những khoản được tính là chi phí nhưng không phải là khoản chi tiêu trong kỳ.

4.1.1.2. Phân loại

Chi phí sản xuất kinh doanh trong các doanh nghiệp có nhiều thứ, nhiều loại khác nhau về công dụng, chức năng và vai trò, do đó để phục vụ cho yêu cầu quản lý nội bộ của từng doanh nghiệp vào từng thời kỳ khác nhau, chi phí được phân loại theo nhiều cách khác nhau. Tùy theo yêu cầu quản lý cụ thể của từng doanh nghiệp trong từng giai đoạn mà kế toán trưởng chọn lựa cách phân loại hợp lý và hiệu quả cho doanh nghiệp mình.

4.1.1.2.1. Theo yếu tố chi phí

Theo yếu tố chi phí tức là gộp các chi phí có cùng nội dung kinh tế vào một loại, mỗi loại là một yếu tố, thì chi phí sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp bao gồm các yếu tố sau:

- Chi phí nguyên vật liệu.
- Chi phí khấu hao TSCĐ.
- Chi phí lương và các khoản có tính chất lương.
- Chi phí BHXH, BHYT, BHTN, KPCĐ
- Chi phí dịch vụ mua ngoài: Chi phí thuê sửa chữa TSCĐ, chi phí điện nước, điện thoại, tiền mua bảo hiểm tài sản, tiền thuê kiểm toán, quảng cáo và các dịch vụ mua ngoài khác.
- Chi phí bằng tiền khác: Là các khoản chi phí ngoài các khoản trên, như: Thuế môn bài, thuế sử dụng đất, thuế tài nguyên, lệ phí cầu phà, chi phí tiếp khách, giao dịch, tiếp thị, quảng cáo, hội nghị, tập quan sự, bồi dưỡng nâng cao kiến thức của cán bộ công nhân viên, chi phí bảo hành sản phẩm.

4.1.1.2.2. Theo mối quan hệ giữa chi phí với các khoản mục trên báo cáo tài chính

Theo cách phân loại này, chi phí sản xuất sản phẩm được chia thành chi phí sản xuất sản phẩm và chi phí thời kỳ:

a. Chi phí sản phẩm:

Chi phí sản phẩm trong doanh nghiệp nói chung và doanh nghiệp xây dựng nói riêng bao gồm chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, chi phí nhân công trực tiếp, chi phí sử dụng máy thi công và chi phí sản xuất chung. Như vậy, chi phí sản phẩm luôn gắn liền với sản phẩm hoặc dịch vụ.

b. Chi phí thời kỳ:

Theo hệ thống kế toán doanh nghiệp hiện hành, chi phí thời kỳ gồm chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.

Trong thực tế, các doanh nghiệp xây dựng các chi phí thời kỳ bao gồm nhiều thành phần chi phí khác nhau phát sinh từ khi khởi công đến khi kết thúc, nghiệm thu bàn giao công trình, hạng mục công trình hoàn thành.

Chi phí sản phẩm và chi phí thời kỳ khác nhau ở chỗ: chi phí thời kỳ phát sinh kỳ nào tính ngay vào chi phí sản xuất kỳ đó, chỉ trong trường hợp chi phí phát sinh ở thời kỳ này nhưng lại có liên quan đến sản phẩm kỳ sau thì phải chờ để phân bổ dần vào chi phí sản xuất kinh doanh của các kỳ sau có liên quan. Vì vậy, chúng ảnh hưởng đến lợi nhuận của kỳ mà chúng phát sinh. Còn chi phí sản phẩm chỉ được ghi

nhận vào báo cáo kết quả kinh doanh khi việc bán sản phẩm, hàng hóa hoặc dịch vụ xảy ra.

4.1.1.2.3. Theo các khoản mục chi phí trong giá thành

Theo cách phân loại này chi phí sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp bao gồm:

- **Chi phí trực tiếp:** là các khoản chi phí có liên quan trực tiếp đến việc tạo ra sản phẩm của doanh nghiệp, bao gồm:

+ **Chi phí nhân công trực tiếp:** Là chi phí cho lao động trực tiếp tham gia vào hoạt động sản xuất kinh doanh (xây dựng công trình), có thể là lao động thuê ngoài hoặc lao động trong danh sách. Trong chi phí nhân công trực tiếp bao gồm: tiền lương chính, lương phụ, các khoản phụ cấp (phụ cấp trách nhiệm, phụ cấp lưu động,...) và các khoản phải trả cho lao động thuê ngoài.

+ **Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp:** Là các chi phí về nguyên liệu, vật liệu sử dụng cho xây dựng công trình giao thông.

+ **Chi phí sử dụng máy thi công:** máy thi công sử dụng trong quá trình xây dựng công trình là các loại xe máy chạy bằng động lực, được sử dụng trực tiếp để xây dựng các công trình, bao gồm: máy lu, máy rải, ô tô vận chuyển,... Các loại máy này có thể tự có của doanh nghiệp hoặc do doanh nghiệp thuê ngoài.

+ **Chi phí trực tiếp khác:** là chi phí cho những công tác cần thiết phục vụ trực tiếp việc thi công xây dựng công trình như di chuyển lực lượng lao động trong nội bộ công trường, an toàn lao động, bảo vệ môi trường cho người lao động và môi trường xung quanh, chi phí bơm nước, vét bùn, thí nghiệm vật liệu... không xác định được khối lượng từ thiết kế.

- **Chi phí chung:**

Chi phí chung bao gồm: chi phí quản lý của doanh nghiệp, chi phí điều hành sản xuất tại công trường, chi phí phục vụ công nhân, chi phí phục vụ thi công tại công trường và một số chi phí khác.

4.1.1.3. Theo mối quan hệ giữa chi phí sản xuất kinh doanh với doanh thu tiêu thụ

Theo cách phân loại này chi phí sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp bao gồm chi phí cố định và chi phí biến đổi.

- **Chi phí cố định:** Là những chi phí không bị biến động trực tiếp theo sự thay đổi của khối lượng sản phẩm hoặc doanh thu tiêu thụ, bao gồm:

+ Chi phí Khấu hao TSCĐ

+ Tiền lương trả cho các nhà quản lý

- + Thuế môn bài;
- + Chi phí bảo hiểm rủi ro.
- Chi phí biến đổi: Là những chi phí biến động trực tiếp theo sự thay đổi của khối lượng sản phẩm hoặc doanh thu, bao gồm: chi phí nguyên vật liệu, chi phí nhân công, chi phí sử dụng máy thi công.

4.1.2. Chi phí tài chính

Là các khoản chi phí có liên quan đến hoạt động tài chính của doanh nghiệp, nhằm mục đích sử dụng hợp lý các nguồn vốn, tăng thêm thu nhập và nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp; bao gồm:

- Các khoản chi phí hoặc các khoản lỗ liên quan đến hoạt động đầu tư tài chính.
- Chi phí cho vay và đi vay vốn.
- Chi phí góp vốn liên doanh.
- Lỗ do chuyển nhượng chứng khoán ngắn hạn.
- Chi giao dịch bán chứng khoán.
- Khoản lỗ và chênh lệch tỷ giá ngoại tệ và bán ngoại tệ.

4.1.3. Chi phí khác

Là các khoản chi phí xảy ra không thường xuyên, bao gồm:

- Chi phí nhượng bán, thanh lý TSCĐ và giá trị còn lại của TSCĐ thanh lý, nhượng bán
- Tiền phạt do vi phạm hợp đồng kinh tế.
- Các khoản bị phạt thuế, truy nộp thuế.
- Các khoản chi phí do kế toán bị nhầm, bỏ sót khi ghi sổ kế toán.
- Các chi phí khác như: Chi phí khắc phục tổn thất do gặp rủi ro trong hoạt động kinh doanh (bão lụt, hoả hoạn, cháy nổ,...).

4.2. GIÁ THÀNH SẢN PHẨM

4.2.1. Khái niệm

Sau khi doanh nghiệp tiêu hao chi phí để thực hiện sản xuất kinh doanh, doanh nghiệp sẽ hoàn thành việc sản xuất sản phẩm. Tập hợp toàn bộ chi phí mà doanh nghiệp đã bỏ ra để hoàn thành việc sản xuất một sản phẩm (công trình) hay một khối lượng sản phẩm (hạng mục công trình) gọi là giá thành sản xuất.

Như vậy, giá thành sản xuất là chi phí sản xuất tính cho sản phẩm, dịch vụ do doanh nghiệp tiến hành sản xuất đã hoàn thành trong một kỳ. Giá thành sản xuất

được tính toán, xác định theo từng sản phẩm, dịch vụ cụ thể hoàn thành và chi tính cho những sản phẩm đã hoàn thành toàn bộ quy trình sản xuất, tức là thành phẩm, hoặc hoàn thành một giai đoạn công nghệ sản xuất nhất định, tức là nửa thành phẩm.

Sau đó, khi doanh nghiệp tiêu thụ sản phẩm sẽ phát sinh các khoản chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp, tập hợp toàn bộ chi phí sản xuất và tiêu thụ phân bổ cho sản phẩm gọi là giá thành toàn bộ.

Giá thành sản phẩm thể hiện hao phí cá biệt của doanh nghiệp để thực hiện sản xuất và tiêu thụ một sản phẩm hay một khối lượng sản phẩm nhất định.

Với khái niệm trên, có thể khái niệm *giá thành công trình (hoặc hạng mục công trình)* là *toàn bộ chi phí cần thiết mà doanh nghiệp phải bỏ ra để hoàn thành việc xây dựng và bàn giao công trình (hoặc hạng mục công trình)*.

Giá thành có ý nghĩa quan trọng đối với doanh nghiệp, thể hiện trên các khía cạnh sau:

- Giá thành là thước đo mức hao phí để sản xuất và tiêu thụ một sản phẩm hay một khối lượng sản phẩm, do đó nó là căn cứ để xác định hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

- Giá thành còn là một công cụ quan trọng của doanh nghiệp để kiểm tra, giám sát tình hình sử dụng chi phí trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh, qua đó xem xét hiệu quả của các biện pháp tổ chức và kỹ thuật mà doanh nghiệp đã thực hiện.

- Giá thành còn là căn cứ quan trọng để doanh nghiệp xây dựng chính sách giá bán sản phẩm hợp lý, đảm bảo vừa có lợi nhuận, vừa nâng cao khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trong cơ chế thị trường.

Giữa chi phí sản xuất và giá thành sản phẩm có mối liên hệ mật thiết với nhau, chúng giống nhau về bản chất nhưng lại khác nhau ở phạm vi phản ánh.

Chi phí sản xuất tính tất cả những chi phí phát sinh trong quá trình sản xuất và trong một thời kỳ nhất định, nó không quan tâm đến kết quả của những chi phí này là sản phẩm đã được hoàn thành hay chưa. Giá thành sản phẩm, về bản chất cũng là những chi phí sản xuất bỏ ra nhưng nó lại liên quan chặt chẽ với khối lượng sản phẩm, dịch vụ hoàn thành mà không quan tâm đến chi phí ấy được chi ra ở kỳ nào, như vậy:

Chi phí sản xuất tính cho 1 kỳ, còn giá thành sản phẩm tính cho sản phẩm cụ thể hoàn thành có thể liên quan đến chi phí của nhiều kỳ nhưng không bao gồm phần chi phí kỳ này chuyển sang kỳ sau.

4.2.2. Phân loại

Căn cứ vào phạm vi tính giá thành có thể chia thành 2 loại:

- *Giá thành sản xuất:* bao gồm toàn bộ chi phí thực tế đã phát sinh để hoàn thành việc SX một sản phẩm hay một khối lượng sản phẩm nhất định.

Nội dung giá thành sản xuất của sản phẩm, dịch vụ bao gồm: chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, chi phí nhân công trực tiếp, chi phí sử dụng máy thi công và chi phí sản xuất chung tính cho sản phẩm, dịch vụ hoàn thành.

- *Giá thành toàn bộ:* bao gồm chi phí thực tế đã phát sinh để hoàn thành việc sản xuất và tiêu thụ một sản phẩm hay một khối lượng sản phẩm nhất định.

Nội dung giá thành toàn bộ của sản phẩm, dịch vụ đã tiêu thụ bao gồm: giá thành sản xuất, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp của sản phẩm, dịch vụ đó.

Trong sản xuất xây dựng, giá thành còn được phân loại thành: giá thành dự toán, giá thành kế hoạch và giá thành thực tế.

- *Giá thành dự toán công trình xây dựng:* là toàn bộ chi phí sản xuất để hoàn thành việc xây dựng công trình hay hạng mục công trình, được xác định trên cơ sở định mức, đơn giá xây dựng, tiên lượng công tác xây dựng xác định dựa vào thiết kế kỹ thuật hoặc thiết kế bản vẽ thi công và thiết kế tổ chức thi công công trình.

Nội dung giá thành dự toán công trình xây dựng bao gồm: chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, chi phí nhân công trực tiếp, chi phí sử dụng máy thi công và chi phí chung của công trình đó.

- *Giá thành kế hoạch công trình xây dựng:* là toàn bộ chi phí sản xuất để hoàn thành việc xây dựng công trình hay hạng mục công trình, được xác định trên cơ sở định mức, đơn giá xây dựng của doanh nghiệp, tiên lượng công tác xây dựng xác định dựa vào thiết kế kỹ thuật hoặc thiết kế bản vẽ thi công và thiết kế tổ chức thi công chi tiết công trình do doanh nghiệp lập trên cơ sở biện pháp thi công cụ thể của doanh nghiệp.

- *Giá thành thực tế:* là toàn chi phí thực tế đã phát sinh để hoàn thành việc xây dựng công trình.

4.2.3. Hạ giá thành sản phẩm

** Ý nghĩa hạ giá thành sản phẩm của doanh nghiệp*

Hạ thấp giá thành sản phẩm là một trong những nhiệm vụ chủ yếu để doanh nghiệp có thể đứng vững trong cạnh tranh trên thị trường. Ý nghĩa quan trọng của việc hạ thấp giá thành được thể hiện ở các mặt chủ yếu sau:

- Hạ thấp giá thành sản phẩm trong phạm vi từng doanh nghiệp làm cho lợi nhuận của doanh nghiệp tăng lên, các quỹ của doanh nghiệp ngày càng được mở rộng. Đời sống vật chất và tinh thần của người lao động càng được nâng cao, điều kiện lao động ngày càng được cải thiện.

Hạ giá thành trong phạm vi cả nước là nguồn vốn quan trọng để mở rộng tái sản xuất xã hội. Trong điều kiện giá cả được ổn định, giá thành sản phẩm càng hạ thì tích lũy tiền tệ càng tăng và dẫn đến nguồn vốn để mở rộng tái sản xuất càng nhiều.

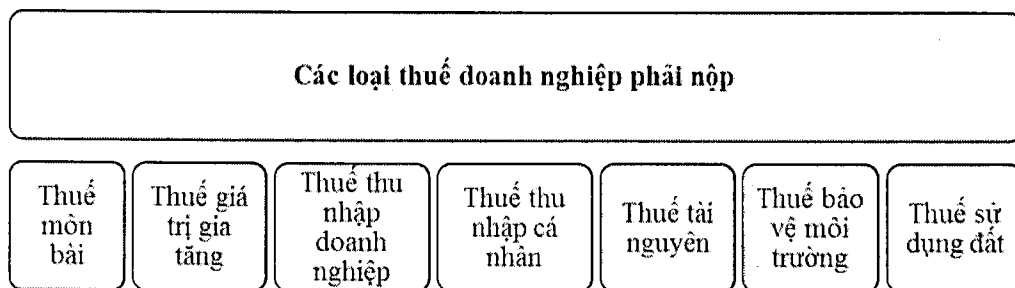
- Hạ thấp giá thành có thể giảm bớt được nhu cầu vốn lưu động và tiết kiệm vốn cố định.

Vốn lưu động chiếm dùng nhiều hay ít phụ thuộc vào các nhân tố chủ yếu sau: quy mô sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp lớn hay nhỏ; quá trình cung cấp cho sản xuất và tiêu thụ sản phẩm dài hay ngắn; giá thành sản phẩm cao hay thấp. Vì vậy, nếu các nhân tố trên không thay đổi thì giá thành sản phẩm càng hạ, vốn lưu động chiếm dùng càng ít.

Mặt khác, hạ thấp giá thành sản phẩm cũng có ý nghĩa là doanh nghiệp tận dụng công suất máy móc, thiết bị, năng lực của TSCĐ nên tăng khối lượng sản xuất, giảm bớt chi phí khấu hao TSCĐ trên mỗi đơn vị sản phẩm. Do đó, có thể hạ thấp giá thành sản phẩm còn tạo điều kiện cho doanh nghiệp tiết kiệm vốn cố định, khiến cho doanh nghiệp có thể sản xuất nhiều sản phẩm hơn mà không phải tăng thêm vốn đầu tư.

- Hạ thấp giá thành còn tạo điều kiện quan trọng hạ thấp giá bán sản phẩm, tạo ra lợi thế cho doanh nghiệp trong cạnh tranh.

4.3. CÁC LOẠI THUẾ DOANH NGHIỆP PHẢI NỘP



Hình 4.1: Các loại thuế doanh nghiệp phải nộp

4.3.1. Lệ phí môn bài

Lệ phí môn bài là một khoản thu hàng năm đối với các cơ sở hoạt động sản xuất kinh doanh thuộc mọi thành phần kinh tế. Căn cứ xác định mức thuế môn bài là vốn đăng ký của năm trước liền kề với năm tính thuế.

a. Người nộp lệ phí môn bài

Người nộp lệ phí môn bài là tổ chức, cá nhân hoạt động sản xuất, kinh doanh hàng hóa, dịch vụ, trừ trường hợp quy định tại Điều 3 Nghị định 139/2016/NĐ-CP, bao gồm:

- Doanh nghiệp được thành lập theo quy định của pháp luật.
- Tổ chức được thành lập theo Luật hợp tác xã.
- Đơn vị sự nghiệp được thành lập theo quy định của pháp luật.
- Tổ chức kinh tế của tổ chức chính trị, tổ chức chính trị - xã hội, tổ chức xã hội, tổ chức xã hội - nghề nghiệp, đơn vị vũ trang nhân dân.
- Tổ chức khác hoạt động sản xuất, kinh doanh.
- Cá nhân, nhóm cá nhân, hộ gia đình hoạt động sản xuất, kinh doanh.

b. Mức thu lệ phí môn bài

- Mức thu lệ phí môn bài đối với tổ chức hoạt động sản xuất, kinh doanh hàng hóa, dịch vụ như sau:

- + Tổ chức có vốn điều lệ hoặc vốn đầu tư trên 10 tỷ đồng: 3.000.000 đồng/năm;
- + Tổ chức có vốn điều lệ hoặc vốn đầu tư từ 10 tỷ đồng trở xuống: 2.000.000 đồng/năm;
- + Chi nhánh, văn phòng đại diện, địa điểm kinh doanh, đơn vị sự nghiệp, tổ chức kinh tế khác: 1.000.000 đồng/năm.

Mức thu lệ phí môn bài đối với tổ chức quy định trên căn cứ vào vốn điều lệ ghi trong giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh; trường hợp không có vốn điều lệ thì căn cứ vào vốn đầu tư ghi trong giấy chứng nhận đăng ký đầu tư.

- Mức thu lệ phí môn bài đối với cá nhân, hộ gia đình hoạt động sản xuất, kinh doanh hàng hóa, dịch vụ như sau:

- + Cá nhân, nhóm cá nhân, hộ gia đình có doanh thu trên 500 triệu đồng/năm: 1.000.000 đồng/năm;
- + Cá nhân, nhóm cá nhân, hộ gia đình có doanh thu trên 300 đến 500 triệu đồng/năm: 500.000 đồng/năm;
- + Cá nhân, nhóm cá nhân, hộ gia đình có doanh thu trên 100 đến 300 triệu đồng/năm: 300.000 đồng/năm.

- Tổ chức, cá nhân, nhóm cá nhân, hộ gia đình sản xuất, kinh doanh hoặc mới thành lập, được cấp đăng ký thuế và mã số thuế, mã số doanh nghiệp trong thời gian của 6 tháng đầu năm thì nộp mức lệ phí môn bài cả năm; nếu thành lập, được cấp đăng ký thuế và mã số thuế, mã số doanh nghiệp trong thời gian 6 tháng cuối năm thì nộp 50% mức lệ phí môn bài cả năm.

Tổ chức, cá nhân, nhóm cá nhân, hộ gia đình sản xuất, kinh doanh nhưng không kê khai lệ phí môn bài thì phải nộp mức lệ phí môn bài cả năm, không phân biệt thời điểm phát hiện là của 6 tháng đầu năm hay 6 tháng cuối năm.

- Tổ chức quy định trên nếu có thay đổi vốn điều lệ hoặc vốn đầu tư thì căn cứ để xác định mức thu lệ phí môn bài là vốn điều lệ hoặc vốn đầu tư của năm trước liền kề năm tính lệ phí môn bài.

Trường hợp vốn điều lệ hoặc vốn đầu tư được ghi trong giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh hoặc giấy chứng nhận đăng ký đầu tư bằng ngoại tệ thì quy đổi ra tiền đồng Việt Nam để làm căn cứ xác định mức lệ phí môn bài theo tỷ giá mua vào của ngân hàng thương mại, tổ chức tín dụng nơi người nộp lệ phí môn bài mở tài khoản tại thời điểm người nộp lệ phí môn bài nộp tiền vào ngân sách nhà nước.

Cá nhân, nhóm cá nhân, hộ gia đình có thay đổi doanh thu thì căn cứ để xác định mức thu lệ phí môn bài là doanh thu của năm trước liền kề năm tính lệ phí môn bài

4.3.2. Thuế giá trị gia tăng

4.3.2.1. Khái niệm

Thuế giá trị gia tăng là thuế tính trên giá trị tăng thêm của hàng hoá, dịch vụ phát sinh trong quá trình từ sản xuất, lưu thông đến tiêu dùng.

Người nộp thuế giá trị gia tăng là tổ chức, cá nhân sản xuất, kinh doanh hàng hóa, dịch vụ chịu thuế giá trị gia tăng (sau đây gọi là cơ sở kinh doanh) và tổ chức, cá nhân nhập khẩu hàng hóa chịu thuế giá trị gia tăng (sau đây gọi là người nhập khẩu).

4.3.2.2. Đối tượng chịu thuế

Đối tượng chịu thuế là hàng hóa, dịch vụ sử dụng cho sản xuất, kinh doanh và tiêu dùng ở Việt Nam là đối tượng chịu thuế giá trị gia tăng, trừ các đối tượng quy định tại Điều 5 của Luật thuế thu nhập doanh nghiệp, cụ thể là:

Đối tượng không chịu thuế:

- Sản phẩm trồng trọt, chăn nuôi, thủy sản nuôi trồng, đánh bắt chưa chế biến thành các sản phẩm khác hoặc chỉ qua sơ chế thông thường của tổ chức, cá nhân tự sản xuất, đánh bắt bán ra và ở khâu nhập khẩu.

- Sản phẩm là giống vật nuôi, giống cây trồng, bao gồm trứng giống, con giống, cây giống, hạt giống, tinh dịch, phôi, vật liệu di truyền.

- Tưới, tiêu nước; cày, bừa đất; nạo vét kênh, mương nội đồng phục vụ sản xuất nông nghiệp; dịch vụ thu hoạch sản phẩm nông nghiệp.

- Sản phẩm muối được sản xuất từ nước biển, muối mỏ tự nhiên, muối tinh, muối i-ốt.

- Nhà ở thuộc sở hữu nhà nước do Nhà nước bán cho người đang thuê.
- Chuyển quyền sử dụng đất.
- Bảo hiểm nhân thọ, bảo hiểm người học, bảo hiểm vật nuôi, bảo hiểm cây trồng và tái bảo hiểm.
- Dịch vụ cấp tín dụng; kinh doanh chứng khoán; chuyển nhượng vốn; dịch vụ tài chính phái sinh, bao gồm hoán đổi lãi suất, hợp đồng kỳ hạn, hợp đồng tương lai, quyền chọn mua, bán ngoại tệ và các dịch vụ tài chính phái sinh khác theo quy định của pháp luật.
- Dịch vụ y tế, dịch vụ thú y, bao gồm dịch vụ khám bệnh, chữa bệnh, phòng bệnh cho người và vật nuôi.
- Dịch vụ bưu chính, viễn thông công ích và Internet phổ cập theo chương trình của Chính phủ.
- Dịch vụ phục vụ công cộng về vệ sinh, thoát nước đường phố và khu dân cư; duy trì vườn thú, vườn hoa, công viên, cây xanh đường phố, chiếu sáng công cộng; dịch vụ tang lễ.
- Duy tu, sửa chữa, xây dựng bằng nguồn vốn đóng góp của nhân dân, vốn viện trợ nhân đạo đối với các công trình văn hóa, nghệ thuật, công trình phục vụ công cộng, cơ sở hạ tầng và nhà ở cho đối tượng chính sách xã hội.
- Dạy học, dạy nghề theo quy định của pháp luật.
- Phát sóng truyền thanh, truyền hình bằng nguồn vốn ngân sách nhà nước.
- Xuất bản, nhập khẩu, phát hành báo, tạp chí, bản tin chuyên ngành, sách chính trị, sách giáo khoa, giáo trình, sách văn bản pháp luật, sách khoa học - kỹ thuật, sách in bằng chữ dân tộc thiểu số và tranh, ảnh, áp phích tuyên truyền cổ động, kể cả dưới dạng băng hoặc đĩa ghi tiếng, ghi hình, dữ liệu điện tử; in tiền.
- Vận chuyển hành khách công cộng bằng xe buýt, xe điện.
- Máy móc, thiết bị, vật tư thuộc loại trong nước chưa sản xuất được cần nhập khẩu để sử dụng trực tiếp cho hoạt động nghiên cứu khoa học, phát triển công nghệ; máy móc, thiết bị, phụ tùng thay thế, phương tiện vận tải chuyên dùng và vật tư thuộc loại trong nước chưa sản xuất được cần nhập khẩu để tiến hành hoạt động tìm kiếm, thăm dò, phát triển mỏ dầu, khí đốt; tàu bay, dàn khoan, tàu thủy thuộc loại trong nước chưa sản xuất được cần nhập khẩu tạo tài sản cố định của doanh nghiệp, thuê của nước ngoài sử dụng cho sản xuất, kinh doanh và để cho thuê.
- Vũ khí, khí tài chuyên dùng phục vụ quốc phòng, an ninh.
- Hàng hóa nhập khẩu trong trường hợp viện trợ nhân đạo, viện trợ không hoàn lại; quà tặng cho cơ quan nhà nước, tổ chức chính trị, tổ chức chính trị - xã hội, tổ

chức chính trị xã hội - nghề nghiệp, tổ chức xã hội, tổ chức xã hội - nghề nghiệp, đơn vị vũ trang nhân dân; quà biếu, quà tặng cho cá nhân tại Việt Nam theo mức quy định của Chính phủ; đồ dùng của tổ chức, cá nhân nước ngoài theo tiêu chuẩn miễn trừ ngoại giao; hàng mang theo người trong tiêu chuẩn hành lý miễn thuế.

Hàng hoá, dịch vụ bán cho tổ chức, cá nhân nước ngoài, tổ chức quốc tế để viện trợ nhân đạo, viện trợ không hoàn lại cho Việt Nam.

- Hàng hoá chuyển khẩu, quá cảnh qua lãnh thổ Việt Nam; hàng tạm nhập khẩu, tái xuất khẩu; hàng tạm xuất khẩu, tái nhập khẩu; nguyên liệu nhập khẩu để sản xuất, gia công hàng hoá xuất khẩu theo hợp đồng sản xuất, gia công xuất khẩu ký kết với bên nước ngoài; hàng hoá, dịch vụ được mua bán giữa nước ngoài với các khu phi thuế quan và giữa các khu phi thuế quan với nhau.

- Chuyển giao công nghệ theo quy định của Luật chuyển giao công nghệ; chuyển nhượng quyền sở hữu trí tuệ theo quy định của Luật sở hữu trí tuệ; phần mềm máy tính.

- Vàng nhập khẩu dạng thỏi, miếng chưa được chế tác thành sản phẩm mỹ nghệ, đồ trang sức hay sản phẩm khác.

- Sản phẩm xuất khẩu là tài nguyên, khoáng sản khai thác chưa chế biến theo quy định của Chính phủ.

- Sản phẩm nhân tạo dùng để thay thế cho bộ phận cơ thể của người bệnh; nạng, xe lăn và dụng cụ chuyên dùng khác cho người tàn tật.

- Hàng hóa, dịch vụ của cá nhân kinh doanh có mức thu nhập bình quân tháng thấp hơn mức lương tối thiểu chung áp dụng đối với tổ chức, doanh nghiệp trong nước.

4.3.2.3. Căn cứ tính thuế

Căn cứ tính thuế giá trị gia tăng là giá tính thuế và thuế suất.

4.3.2.3.1. Giá tính thuế

* Giá tính thuế được quy định như sau:

- Đối với hàng hoá, dịch vụ do cơ sở sản xuất, kinh doanh bán ra là giá bán chưa có thuế giá trị gia tăng. Đối với hàng hóa, dịch vụ chịu thuế tiêu thụ đặc biệt là giá bán đã có thuế tiêu thụ đặc biệt nhưng chưa có thuế giá trị gia tăng;

- Đối với hàng hóa nhập khẩu là giá nhập tại cửa khẩu cộng với thuế nhập khẩu (nếu có), cộng với thuế tiêu thụ đặc biệt (nếu có). Giá nhập tại cửa khẩu được xác định theo quy định về giá tính thuế hàng nhập khẩu;

- Đối với hàng hóa, dịch vụ dùng để trao đổi, tiêu dùng nội bộ, biếu, tặng, cho là giá tính thuế giá trị gia tăng của hàng hóa, dịch vụ cùng loại hoặc tương đương tại thời điểm phát sinh các hoạt động này;

- Đối với hoạt động cho thuê tài sản là số tiền cho thuê chưa có thuế giá trị gia tăng;

Trường hợp cho thuê theo hình thức trả tiền thuê từng kỳ hoặc trả trước tiền thuê cho một thời hạn thuê thì giá tính thuế là tiền cho thuê trả từng kỳ hoặc trả trước cho thời hạn thuê chưa có thuế giá trị gia tăng;

Trường hợp thuê máy móc, thiết bị, phương tiện vận tải của nước ngoài loại trong nước chưa sản xuất được để cho thuê lại, giá tính thuế được trừ giá thuê phải trả cho nước ngoài;

- Đối với hàng hóa bán theo phương thức trả góp, trả chậm là giá tính theo giá bán trả một lần chưa có thuế giá trị gia tăng của hàng hoá đó, không bao gồm khoản lãi trả góp, lãi trả chậm;

- Đối với gia công hàng hoá là giá gia công chưa có thuế giá trị gia tăng;

- Đối với hoạt động xây dựng, lắp đặt là giá trị công trình, hạng mục công trình hay phần công việc thực hiện bàn giao chưa có thuế giá trị gia tăng. Trường hợp xây dựng, lắp đặt không bao thầu nguyên vật liệu, máy móc, thiết bị thì giá tính thuế là giá trị xây dựng, lắp đặt không bao gồm giá trị nguyên vật liệu và máy móc, thiết bị;

- Đối với hoạt động kinh doanh bất động sản là giá bán bất động sản chưa có thuế giá trị gia tăng, trừ giá chuyển quyền sử dụng đất hoặc tiền thuê đất phải nộp ngân sách nhà nước;

- Đối với hoạt động đại lý, môi giới mua bán hàng hoá và dịch vụ hưởng hoa hồng là tiền hoa hồng thu được từ các hoạt động này chưa có thuế giá trị gia tăng;

- Đối với hàng hoá, dịch vụ được sử dụng chứng từ thanh toán ghi giá thanh toán là giá đã có thuế giá trị gia tăng thì giá tính thuế được xác định theo công thức sau:

$$\text{Giá tính thuế} = \frac{\text{Tổng giá thanh toán}}{1 + \text{thuế suất thuế GTGT}} \quad (4.1)$$

Giá tính thuế được xác định bằng đồng Việt Nam. Trường hợp người nộp thuế có doanh thu bằng ngoại tệ thì phải quy đổi ra đồng Việt Nam theo tỷ giá giao dịch bình quân trên thị trường ngoại tệ liên ngân hàng do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam công bố tại thời điểm phát sinh doanh thu để xác định giá tính thuế.

4.3.2.3.2. Thuế suất

- Mức thuế suất 0% áp dụng đối với hàng hóa, dịch vụ xuất khẩu, vận tải quốc tế và hàng hóa, dịch vụ không chịu thuế giá trị gia tăng quy định tại Điều 5 của Luật thuế GTGT khi xuất khẩu, trừ các trường hợp chuyển giao công nghệ, chuyển nhượng quyền sở hữu trí tuệ ra nước ngoài; dịch vụ tái bảo hiểm ra nước ngoài; dịch vụ cấp tín dụng, chuyển nhượng vốn, dịch vụ tài chính phái sinh; dịch vụ bưu chính,

viễn thông; sản phẩm xuất khẩu là tài nguyên, khoáng sản khai thác chưa qua chế biến quy định tại khoản 23 Điều 5 của Luật thuế GTGT.

- Mức thuế suất 5% áp dụng đối với hàng hoá, dịch vụ sau đây:

- + Nước sạch phục vụ sản xuất và sinh hoạt;
 - + Phân bón; quặng để sản xuất phân bón; thuốc phòng trừ sâu bệnh và chất kích thích tăng trưởng vật nuôi, cây trồng;
 - + Thức ăn gia súc, gia cầm và thức ăn cho vật nuôi khác;
 - + Dịch vụ đào đắp, nạo vét kênh, mương, ao hồ phục vụ sản xuất nông nghiệp; nuôi trồng, chăm sóc, phòng trừ sâu bệnh cho cây trồng; sơ chế, bảo quản sản phẩm nông nghiệp;
 - + Sản phẩm trồng trọt, chăn nuôi, thủy sản chưa qua chế biến, trừ sản phẩm quy định tại khoản 1 Điều 5 của Luật thuế GTGT;
 - + Mủ cao su sơ chế; nhựa thông sơ chế; lưới, dây giềng và sợi để đan lưới đánh cá;
 - + Thực phẩm tươi sống; lâm sản chưa qua chế biến, trừ gỗ, măng và sản phẩm quy định tại khoản 1 Điều 5 của Luật thuế GTGT;
 - + Đường; phụ phẩm trong sản xuất đường, bao gồm giẻ đường, bã mía, bã bùn;
 - + Sản phẩm bằng đay, cói, tre, nứa, lá, rom, vỏ dừa, sọ dừa, bèo tây và các sản phẩm thủ công khác sản xuất bằng nguyên liệu tận dụng từ nông nghiệp; bông sơ chế; giấy in báo;
 - + Máy móc, thiết bị chuyên dùng phục vụ cho sản xuất nông nghiệp, bao gồm máy cày, máy bừa, máy cấy, máy gieo hạt, máy tuốt lúa, máy gặt, máy gặt đập liên hợp, máy thu hoạch sản phẩm nông nghiệp, máy hoặc bình bơm thuốc trừ sâu;
 - + Thiết bị, dụng cụ y tế; bông, băng vệ sinh y tế; thuốc phòng bệnh, chữa bệnh; sản phẩm hóa dược, dược liệu là nguyên liệu sản xuất thuốc chữa bệnh, thuốc phòng bệnh;
 - + Giáo cụ dùng để giảng dạy và học tập, bao gồm các loại mô hình, hình vẽ, bảng, phấn, thước kẻ, com-pa và các loại thiết bị, dụng cụ chuyên dùng cho giảng dạy, nghiên cứu, thí nghiệm khoa học;
 - + Hoạt động văn hoá, triển lãm, thể dục, thể thao; biểu diễn nghệ thuật; sản xuất phim; nhập khẩu, phát hành và chiếu phim;
 - + Đồ chơi cho trẻ em; sách các loại, trừ sách quy định tại khoản 15 Điều 5 của Luật này;
 - + Dịch vụ khoa học, công nghệ theo quy định của Luật khoa học và công nghệ.
- Mức thuế suất 10% áp dụng đối với hàng hoá, dịch vụ không quy định tại các khoản đã nêu trên.

4.3.2.4. Phương pháp tính thuế

Phương pháp tính thuế giá trị gia tăng gồm phương pháp khấu trừ thuế giá trị gia tăng và phương pháp tính trực tiếp trên giá trị gia tăng.

4.3.2.4.1. Phương pháp khấu trừ thuế

Phương pháp khấu trừ thuế giá trị gia tăng được quy định như sau:

- Số thuế giá trị gia tăng phải nộp theo phương pháp khấu trừ thuế bằng số thuế giá trị gia tăng đầu ra trừ số thuế giá trị gia tăng đầu vào được khấu trừ;
- Số thuế giá trị gia tăng đầu ra bằng tổng số thuế giá trị gia tăng của hàng hóa, dịch vụ bán ra ghi trên hoá đơn giá trị gia tăng;
- Số thuế giá trị gia tăng đầu vào được khấu trừ bằng tổng số thuế giá trị gia tăng ghi trên hóa đơn giá trị gia tăng mua hàng hóa, dịch vụ, chứng từ nộp thuế giá trị gia tăng của hàng hóa nhập khẩu và đáp ứng điều kiện quy định.
- Phương pháp khấu trừ thuế áp dụng đối với cơ sở kinh doanh thực hiện đầy đủ chế độ kế toán, hoá đơn, chứng từ theo quy định của pháp luật về kế toán, hoá đơn, chứng từ và đăng ký nộp thuế theo phương pháp khấu trừ thuế.

4.3.2.4.2. Phương pháp tính trực tiếp trên giá trị gia tăng

* Phương pháp tính trực tiếp trên giá trị gia tăng được quy định như sau:

- Số thuế giá trị gia tăng phải nộp theo phương pháp tính trực tiếp trên giá trị gia tăng bằng giá trị gia tăng của hàng hóa, dịch vụ bán ra nhân với thuế suất thuế giá trị gia tăng;
- Giá trị gia tăng được xác định bằng giá thanh toán của hàng hóa, dịch vụ bán ra trừ giá thanh toán của hàng hóa, dịch vụ mua vào tương ứng.

* Phương pháp tính trực tiếp trên giá trị gia tăng áp dụng đối với các trường hợp sau đây:

- Cơ sở kinh doanh và tổ chức, cá nhân nước ngoài kinh doanh không có cơ sở thường trú tại Việt Nam nhưng có thu nhập phát sinh tại Việt Nam chưa thực hiện đầy đủ chế độ kế toán, hoá đơn, chứng từ;
- Hoạt động mua bán vàng, bạc, đá quý.

4.3.3. Thuế thu nhập doanh nghiệp

4.3.3.1. Căn cứ tính thuế

Căn cứ tính thuế là thu nhập chịu thuế và thuế suất.

4.3.3.1.1. Thu nhập chịu thuế

Thu nhập chịu thuế trong kỳ tính thuế bao gồm thu nhập từ hoạt động sản xuất, kinh doanh hàng hóa, dịch vụ và thu nhập khác.

Thu nhập chịu thuế trong kỳ tính thuế xác định như sau:

$$\text{Thu nhập chịu thuế} = \left| \begin{array}{l} \text{Doanh thu} \\ - \text{Chi phí được trừ} \end{array} \right| + \text{Các khoản thu nhập khác} \quad (4.2)$$

a. Doanh thu để tính thu nhập chịu thuế

Doanh thu để tính thu nhập chịu thuế là toàn bộ tiền bán hàng hóa, tiền gia công, tiền cung cấp dịch vụ bao gồm cả khoản trợ giá, phụ thu, phụ trội mà doanh nghiệp được hưởng không phân biệt đã thu được tiền hay chưa thu được tiền.

- Đối với DN nộp thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ thuế là doanh thu chưa bao gồm thuế GTGT.

Ví dụ: DN A là đối tượng nộp thuế giá trị gia tăng theo phương pháp khấu trừ thuế. Hóa đơn GTGT gồm các chi tiêu như sau:

- + Giá bán: 100.000 đồng.
- + Thuế GTGT (10%): 10.000 đồng.
- + Giá thanh toán: 110.000 đồng.

Doanh thu để tính thu nhập chịu thuế là 100.000 đồng.

- Đối với DN nộp thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp là doanh thu bao gồm cả thuế GTGT.

Ví dụ: DN B là đối tượng nộp thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp trên GTGT. Hóa đơn bán hàng chỉ ghi giá bán là 110.000 đồng (giá đã có thuế GTGT).

Doanh thu để tính thu nhập chịu thuế là 110.000 đồng.

- Nếu DN có hoạt động kinh doanh dịch vụ mà khách hàng trả tiền trước cho nhiều năm thì doanh thu để tính thu nhập chịu thuế được phân bổ cho số năm trả tiền trước hoặc được xác định theo doanh thu trả tiền một lần.

b. Thời điểm xác định doanh thu để tính thu nhập chịu thuế:

- Đối với hoạt động bán hàng hóa là thời điểm chuyển giao quyền sở hữu, quyền sử dụng hàng hóa cho người mua.

Trường hợp thời điểm lập hóa đơn cung ứng dịch vụ xảy ra trước thời điểm dịch vụ hoàn thành thì thời điểm xác định doanh thu tính thuế được tính theo thời điểm lập hóa đơn cung ứng dịch vụ.

- Đối với hoạt động vận tải hàng không là thời điểm hoàn thành việc cung ứng dịch vụ vận chuyển cho người mua.

- Trường hợp khác theo quy định của pháp luật

c. Doanh thu để tính thu nhập chịu thuế trong một số trường hợp xác định như sau:

- Đối với hàng hóa, dịch vụ bán theo phương thức trả góp, trả chậm là tiền bán hàng hóa, dịch vụ trả tiền một lần, không bao gồm tiền lãi trả góp, tiền lãi trả chậm.

- Đối với hàng hóa, dịch vụ dùng để trao đổi; tiêu dùng nội bộ (không bao gồm hàng hóa, dịch vụ sử dụng để tiếp tục quá trình sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp) được xác định theo giá bán của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ cùng loại hoặc tương đương trên thị trường tại thời điểm trao đổi; tiêu dùng nội bộ.

- Đối với hoạt động gia công hàng hóa là tiền thu về hoạt động gia công bao gồm cả tiền công, chi phí về nhiên liệu, động lực, vật liệu phụ và chi phí khác phục vụ cho việc gia công hàng hóa.

- Đối với hàng hóa của các đơn vị giao đại lý, ký gửi và nhận đại lý, ký gửi theo hợp đồng đại lý, ký gửi bán đúng giá hưởng hoa hồng được xác định như sau:

+ Doanh nghiệp giao hàng hóa cho các đại lý (kể cả đại lý bán hàng đa cấp), ký gửi là tổng số tiền bán hàng hóa.

+ Doanh nghiệp nhận làm đại lý, ký gửi bán hàng đúng giá quy định của doanh nghiệp giao đại lý, ký gửi là tiền hoa hồng được hưởng theo hợp đồng đại lý, ký gửi hàng hóa.

- Đối với hoạt động cho thuê tài sản là số tiền bên thuê trả từng kỳ theo hợp đồng thuê. Trường hợp bên thuê trả tiền trước cho nhiều năm thì doanh thu để tính thu nhập chịu thuế được phân bổ cho số năm trả tiền trước hoặc được xác định theo doanh thu trả tiền một lần.

Doanh nghiệp căn cứ điều kiện thực hiện chế độ kế toán, hóa đơn chứng từ thực tế và việc xác định chi phí, có thể lựa chọn một trong hai phương pháp xác định doanh thu để tính thu nhập chịu thuế như sau:

+ Là số tiền cho thuê tài sản của từng năm được xác định bằng (=) số tiền trả trước chia (:) số năm trả tiền trước.

+ Là toàn bộ số tiền cho thuê tài sản của số năm trả tiền trước.

Trường hợp doanh nghiệp đang trong thời gian hưởng ưu đãi thuế thu nhập doanh nghiệp lựa chọn phương pháp xác định doanh thu để tính thu nhập chịu thuế là toàn bộ số tiền thuê bên thuê trả trước cho nhiều năm thì việc xác định số thuế thu nhập doanh nghiệp từng ưu đãi thuế căn cứ vào tổng số thuế thu nhập doanh nghiệp của số năm trả tiền trước chia (:) số năm bên thuê trả tiền trước.

- Đối với hoạt động kinh doanh sân golf là tiền bán thẻ hội viên, bán vé chơi golf và các khoản thu khác trong kỳ tính thuế được xác định như sau:

+ Đối với hình thức bán vé, bán thẻ chơi golf theo ngày, doanh thu kinh doanh sân golf làm căn cứ xác định thu nhập tính thuế thu nhập doanh nghiệp là số tiền thu được từ bán vé, bán thẻ và các khoản thu khác phát sinh trong kỳ tính thuế.

+ Đối với hình thức bán vé, bán thẻ hội viên loại thẻ trả trước cho nhiều năm, doanh thu làm căn cứ xác định thu nhập tính thuế thu nhập doanh nghiệp của từng năm là số tiền bán thẻ và các khoản thu khác thực thu được chia cho số năm sử dụng thẻ hoặc xác định theo doanh thu trả tiền một lần.

- Đối với hoạt động tín dụng của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài là thu từ lãi tiền gửi, thu từ lãi tiền cho vay, doanh thu về cho thuê tài chính phải thu phát sinh trong kỳ tính thuế được hạch toán vào doanh thu theo quy định hiện hành về cơ chế tài chính của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài.

- Đối với hoạt động vận tải là toàn bộ doanh thu vận chuyển hành khách, hàng hóa, hành lý phát sinh trong kỳ tính thuế.

- Đối với hoạt động cung cấp điện, nước sạch là số tiền cung cấp điện, nước sạch ghi trên hóa đơn giá trị gia tăng. Thời điểm xác định doanh thu để tính thu nhập chịu thuế là ngày xác nhận chỉ số công tơ điện và được ghi trên hóa đơn tính tiền điện, tiền nước sạch.

Ví dụ: Hóa đơn tiền điện ghi chỉ số công tơ từ ngày 5/12 đến ngày 5/1. Doanh thu của hóa đơn này được tính vào tháng 1.

- Đối với lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm, doanh thu để tính thu nhập chịu thuế là toàn bộ số tiền thu được do cung ứng dịch vụ bảo hiểm và hàng hóa, dịch vụ khác, kể cả phụ thu và phí thu thêm mà doanh nghiệp bảo hiểm được hưởng chưa có thuế giá trị gia tăng, bao gồm:

+ Doanh thu từ hoạt động kinh doanh bảo hiểm:

Đối với hoạt động kinh doanh bảo hiểm và tái bảo hiểm là số tiền phải thu về thu phí bảo hiểm gốc; thu phí nhận tái bảo hiểm; thu hoa hồng nhượng tái bảo hiểm; thu phí quản lý đơn bảo hiểm; thu phí về dịch vụ đại lý bao gồm giám định tổn thất, xét giải quyết bồi thường, yêu cầu người thứ ba bồi hoàn, xử lý hàng bồi thường 100% (không kể giám định hộ giữa các doanh nghiệp thành viên hạch toán nội bộ trong cùng một doanh nghiệp bảo hiểm hạch toán độc lập) sau khi đã trừ đi các khoản phải chi để giảm thu như: hoàn phí bảo hiểm; giảm phí bảo hiểm; hoàn phí nhận tái bảo hiểm; giảm phí nhận tái bảo hiểm; hoàn hoa hồng nhượng tái bảo hiểm; giảm hoa hồng nhượng tái bảo hiểm.

Trường hợp các doanh nghiệp bảo hiểm tham gia đồng bảo hiểm, doanh thu để tính thu nhập chịu thuế của từng bên là tiền thu phí bảo hiểm gốc được phân bổ theo tỷ lệ đồng bảo hiểm cho mỗi bên chưa bao gồm thuế giá trị gia tăng.

Đối với hợp đồng bảo hiểm thỏa thuận trả tiền theo từng kỳ thì doanh thu để tính thu nhập chịu thuế là số tiền phải thu phát sinh trong từng kỳ.

Trường hợp có thực hiện các nghiệp vụ thu hộ giữa các doanh nghiệp trực thuộc hoặc giữa doanh nghiệp hạch toán phụ thuộc với trụ sở chính của doanh nghiệp bảo hiểm thì doanh thu để tính thu nhập chịu thuế không bao gồm phần doanh thu thu hộ.

+ Doanh thu hoạt động môi giới bảo hiểm: Các khoản thu hoa hồng môi giới bảo hiểm sau khi trừ các khoản hoa hồng môi giới bảo hiểm, giảm và hoàn hoa hồng môi giới bảo hiểm.

- *Đối với hoạt động xây dựng, lắp đặt* là giá trị công trình, giá trị hạng mục công trình hoặc giá trị khối lượng công trình xây dựng, lắp đặt nghiệm thu.

+ Trường hợp xây dựng, lắp đặt có bao thầu nguyên vật liệu, máy móc, thiết bị là số tiền từ hoạt động xây dựng, lắp đặt bao gồm cả giá trị nguyên vật liệu, máy móc, thiết bị.

+ Trường hợp xây dựng, lắp đặt không bao thầu nguyên vật liệu, máy móc, thiết bị là số tiền từ hoạt động xây dựng, lắp đặt không bao gồm giá trị nguyên vật liệu, máy móc, thiết bị.

- *Đối với hoạt động kinh doanh dưới hình thức hợp đồng hợp tác kinh doanh:*

+ Trường hợp các bên tham gia hợp đồng hợp tác kinh doanh phân chia kết quả kinh doanh bằng doanh thu bán hàng hóa, dịch vụ thì doanh thu tính thuế là doanh thu của từng bên được chia theo hợp đồng.

+ Trường hợp các bên tham gia hợp đồng hợp tác kinh doanh phân chia kết quả kinh doanh bằng sản phẩm thì doanh thu tính thuế là doanh thu của sản phẩm được chia cho từng bên theo hợp đồng.

+ Trường hợp các bên tham gia hợp đồng hợp tác kinh doanh phân chia kết quả kinh doanh bằng lợi nhuận trước thuế thu nhập doanh nghiệp thì doanh thu để xác định thu nhập trước thuế là số tiền bán hàng hóa, dịch vụ theo hợp đồng. Các bên tham gia hợp đồng hợp tác kinh doanh phải cử ra một bên làm đại diện có trách nhiệm xuất hóa đơn, ghi nhận doanh thu, chi phí, xác định lợi nhuận trước thuế thu nhập doanh nghiệp chia cho từng bên tham gia hợp đồng hợp tác kinh doanh. Mỗi bên tham gia hợp đồng hợp tác kinh doanh tự thực hiện nghĩa vụ thuế thu nhập doanh nghiệp của mình theo quy định hiện hành.

+ Trường hợp các bên tham gia hợp đồng hợp tác kinh doanh phân chia kết quả kinh doanh bằng lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp thì doanh thu để xác định thu nhập chịu thuế là số tiền bán hàng hóa, dịch vụ theo hợp đồng. Các bên tham gia hợp đồng hợp tác kinh doanh phải cử ra một bên làm đại diện có trách nhiệm xuất hóa đơn, ghi nhận doanh thu, chi phí và kê khai nộp thuế thu nhập doanh nghiệp thay cho các bên còn lại tham gia hợp đồng hợp tác kinh doanh.

- Đối với hoạt động kinh doanh trò chơi có thưởng (casino, trò chơi điện tử có thưởng, kinh doanh có đặt cược) là số tiền thu từ hoạt động này bao gồm cả thuế tiêu thụ đặc biệt trừ số tiền đã trả thưởng cho khách.

- Đối với hoạt động kinh doanh chứng khoán là các khoản thu từ dịch vụ môi giới, tự doanh chứng khoán, bảo lãnh phát hành chứng khoán, quản lý danh mục đầu tư, tư vấn tài chính và đầu tư chứng khoán, quản lý quỹ đầu tư, phát hành chứng chỉ quỹ, dịch vụ tổ chức thị trường và các dịch vụ chứng khoán khác theo quy định của pháp luật.

- Đối với dịch vụ tài chính phái sinh là số tiền thu từ việc cung ứng các dịch vụ tài chính phái sinh thực hiện trong kỳ tính thuế

d. Chi phí được trừ

Trừ các khoản chi không được trừ nêu tại quy định hiện hành, DN được trừ mọi khoản chi nếu đáp ứng đủ các điều kiện sau:

- Khoản chi thực tế phát sinh liên quan đến hoạt động sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp.

- Khoản chi có đủ hoá đơn, chứng từ hợp pháp theo quy định của pháp luật.

- Khoản chi nếu có hoá đơn mua hàng hoá, dịch vụ từng lần có giá trị từ 20 triệu đồng trở lên (giá đã bao gồm thuế GTGT) khi thanh toán phải có chứng từ thanh toán không dùng tiền mặt.

- Nếu mua hàng hóa, dịch vụ từng lần có giá trị > 20 triệu đồng ghi trên hóa đơn mà đến thời điểm ghi nhận chi phí, chưa thanh toán thì được tính vào chi phí được trừ khi xác định thu nhập chịu thuế.

Nhưng khi thanh toán mà không thành toán qua ngân hàng thì phải kê khai điều chỉnh giảm khoản chi phí đó.

- Đối với các hóa đơn mua hàng hóa, dịch vụ đã thanh toán bằng tiền mặt phát sinh trước thời điểm Thông tư số 78/2014/TT-BTC có hiệu lực thi hành thì không phải điều chỉnh lại theo quy định này và sau này theo quy định hiện hành.

Ví dụ: Công ty A trong tháng 8 năm 2014 có hóa đơn đầu vào 50 triệu đồng nhưng chưa thanh toán. Và công ty đã tính vào chi phí được trừ khi xác định thu nhập chịu thuế năm 2014.

Sang năm 2015, công ty thanh toán bằng tiền mặt

⇒ Do vậy công ty phải kê khai, điều chỉnh giảm chi phí đối với hóa đơn đó vào kỳ tính thuế phát sinh việc thanh toán bằng tiền mặt (kỳ tính thuế năm 2015).

- Trường hợp DN mua hàng hóa, dịch vụ liên quan đến hoạt động SXKD của DN và có hóa đơn in trực tiếp từ máy tính tiền theo quy định của pháp luật về hóa đơn:

+ Nếu hóa đơn này nếu có giá trị từ 20 triệu đồng trở lên thì DN căn cứ vào hóa đơn này và chứng từ thanh toán không dùng tiền mặt của DN để tính vào chi phí được trừ khi xác định thu nhập chịu thuế.

+ Nếu hóa đơn này nếu có giá trị dưới 20 triệu đồng và có thanh toán bằng tiền mặt thì doanh nghiệp căn cứ vào hóa đơn này và chứng từ thanh toán bằng tiền mặt của doanh nghiệp để tính vào chi phí được trừ khi xác định thu nhập chịu thuế.

Kể từ ngày 1/1/2014 theo Thông tư 151/2014/TT-BTC ngày 10/10/2014: (mới nhất kể từ ngày 6/8/2015 theo Thông tư 96/2015/TT-BTC): Bổ sung thêm các khoản chi phí được trừ:

- Khoản chi có tính chất phúc lợi chi trực tiếp cho người lao động như: *chi đám hiếu, hy của bản thân và gia đình người lao động; chi nghỉ mát, chi hỗ trợ điều trị; chi hỗ trợ bổ sung kiến thức học tập tại cơ sở đào tạo; chi hỗ trợ gia đình người lao động bị ảnh hưởng bởi thiên tai, dịch họa, tai nạn, ốm đau; chi khen thưởng con của người lao động có thành tích tốt trong học tập; chi hỗ trợ chi phí đi lại ngày lễ, tết cho người lao động; chi bảo hiểm tai nạn, bảo hiểm sức khỏe, bảo hiểm tự nguyện khác cho người lao động (trừ khoản chi mua bảo hiểm nhân thọ cho người lao động, bảo hiểm hưu trí tự nguyện cho người lao động) và những khoản chi có tính chất phúc lợi khác.*

⇒ Tổng số chi có tính chất phúc lợi nêu trên không quá 01 tháng lương bình quân thực tế thực hiện trong năm tính thuế của doanh nghiệp.

- Việc xác định 01 tháng lương bình quân thực tế thực hiện trong năm tính thuế của DN được xác định bằng quỹ tiền lương thực hiện trong năm chia (:) 12 tháng.

- Nếu DN hoạt động không đủ 12 tháng thì: Việc xác định 01 tháng lương bình quân thực tế thực hiện trong năm tính thuế được xác định bằng quỹ tiền lương thực hiện trong năm chia (:) số tháng thực tế hoạt động trong năm.

- Quỹ tiền lương thực hiện là tổng số tiền lương thực tế đã chi trả của năm quyết toán đó đến thời hạn cuối cùng nộp hồ sơ quyết toán theo quy định (không bao gồm số tiền trích lập quỹ dự phòng tiền lương của năm trước chi trong năm quyết toán thuế).

Ví dụ: Doanh nghiệp A năm 2014 có quỹ lương thực tế thực hiện là 12 tỷ đồng thì việc xác định 01 tháng lương bình quân thực tế thực hiện trong năm tính thuế 2014 của doanh nghiệp như sau:

$$(12.000.000.000 \text{ đồng} : 12 \text{ tháng}) = 1.000.000.000 \text{ đồng.}$$

- Các khoản thực chi cho hoạt động phòng, chống HIV/AIDS tại nơi làm việc của doanh nghiệp, bao gồm: Chi phí đào tạo cán bộ phòng, chống HIV/AIDS của doanh nghiệp, chi phí tổ chức truyền thông phòng, chống HIV/AIDS cho người lao động

của doanh nghiệp, phí thực hiện tư vấn, khám và xét nghiệm HIV, chi phí hỗ trợ người nhiễm HIV là người lao động của doanh nghiệp.

- Khoản thực chi để thực hiện nhiệm vụ giáo dục quốc phòng và an ninh, huấn luyện, hoạt động của lực lượng dân quân tự vệ và phục vụ các nhiệm vụ quốc phòng, an ninh khác theo quy định của pháp luật.

- Khoản thực chi để hỗ trợ cho tổ chức Đảng, tổ chức chính trị xã hội trong doanh nghiệp.

- Khoản chi cho hoạt động giáo dục nghề nghiệp và đào tạo nghề nghiệp cho người lao động bao gồm:

+ Chi phí trả cho người dạy, tài liệu học tập, thiết bị dùng để hoạt động giáo dục nghề nghiệp, vật liệu thực hành, các chi phí khác hỗ trợ cho người học.

+ Chi phí đào tạo của doanh nghiệp cho người lao động được tuyển dụng vào làm việc tại doanh nghiệp

d. Các khoản thu nhập khác

Thu nhập khác là các khoản thu nhập chịu thuế trong kỳ tính thuế mà khoản thu nhập này không thuộc các ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh ghi trong đăng ký kinh doanh của doanh nghiệp. Thu nhập khác bao gồm các khoản thu nhập sau:

- *Thu nhập từ chuyển nhượng vốn, chuyển nhượng chứng khoán.*

- *Thu nhập từ chuyển nhượng bất động sản.*

- *Thu nhập từ chuyển nhượng dự án đầu tư; chuyển nhượng quyền tham gia dự án đầu tư; chuyển nhượng quyền thăm dò, khai thác, chế biến khoáng sản theo quy định của pháp luật.*

- *Thu nhập từ quyền sở hữu, quyền sử dụng tài sản* bao gồm cả tiền thu về bản quyền dưới mọi hình thức trả cho quyền sở hữu, quyền sử dụng tài sản; thu nhập về quyền sở hữu trí tuệ; thu nhập từ chuyển giao công nghệ theo quy định của pháp luật.

Thu nhập từ tiền bản quyền sở hữu trí tuệ, chuyển giao công nghệ được xác định bằng tổng số tiền thu được trừ (-) giá vốn hoặc chi phí tạo ra quyền sở hữu trí tuệ, công nghệ được chuyển giao, trừ (-) chi phí duy trì, nâng cấp, phát triển quyền sở hữu trí tuệ, công nghệ được chuyển giao và các khoản chi được trừ khác.

- *Thu nhập từ cho thuê tài sản dưới mọi hình thức*

Thu nhập từ cho thuê tài sản được xác định bằng doanh thu từ hoạt động cho thuê tài sản trừ (-) các khoản chi: chi phí khấu hao, duy tu, sửa chữa, bảo dưỡng tài sản, chi phí thuê tài sản để cho thuê lại (nếu có) và các chi được trừ khác có liên quan đến việc cho thuê tài sản.

- *Thu nhập từ chuyển nhượng tài sản, thanh lý tài sản* (trừ bất động sản), các loại giấy tờ có giá khác.

Khoản thu nhập này được xác định bằng (=) doanh thu thu được từ việc chuyển nhượng tài sản, thanh lý tài sản trừ (-) giá trị còn lại của tài sản chuyển nhượng, thanh lý tại thời điểm chuyển nhượng, thanh lý và các khoản chi phí được trừ liên quan đến việc chuyển nhượng, thanh lý tài sản.

- *Thu nhập từ lãi tiền gửi, lãi cho vay vốn* bao gồm cả tiền lãi trả chậm, lãi trả góp, phí bảo lãnh tín dụng và các khoản phí khác trong hợp đồng cho vay vốn.

+ Trường hợp khoản thu từ lãi tiền gửi, lãi cho vay vốn phát sinh cao hơn các khoản chi trả lãi tiền vay theo quy định, sau khi bù trừ, phần chênh lệch còn lại tính vào thu nhập khác khi xác định thu nhập chịu thuế.

+ Trường hợp khoản thu từ lãi tiền gửi, lãi cho vay vốn phát sinh thấp hơn các khoản chi trả lãi tiền vay theo quy định, sau khi bù trừ, phần chênh lệch còn lại giảm trừ vào thu nhập sản xuất kinh doanh chính khi xác định thu nhập chịu thuế.

- *Thu nhập từ hoạt động bán ngoại tệ*: bằng tổng số tiền thu từ bán ngoại tệ trừ () tổng giá mua của số lượng ngoại tệ bán ra.

- *Thu nhập từ chênh lệch tỷ giá, được xác định cụ thể như sau:*

Trong năm tính thuế doanh nghiệp có chênh lệch tỷ giá phát sinh trong kỳ và chênh lệch tỷ giá do đánh giá lại các khoản nợ phải trả có gốc ngoại tệ cuối năm tài chính, thì:

+ Khoản chênh lệch tỷ giá phát sinh trong kỳ liên quan trực tiếp đến doanh thu, chi phí của hoạt động sản xuất kinh doanh chính của doanh nghiệp được tính vào chi phí hoặc thu nhập của hoạt động sản xuất kinh doanh chính của doanh nghiệp. Khoản chênh lệch tỷ giá phát sinh trong kỳ không liên quan trực tiếp đến doanh thu, chi phí của hoạt động sản xuất kinh doanh chính của doanh nghiệp, nếu phát sinh lỗ chênh lệch tỷ giá tính vào chi phí sản xuất kinh doanh chính, nếu phát sinh lãi chênh lệch tỷ giá tính vào thu nhập khác.

+ Lãi chênh lệch tỷ giá do đánh giá lại các khoản nợ phải trả bằng ngoại tệ cuối năm tài chính được bù trừ với lỗ chênh lệch tỷ giá do đánh giá lại các khoản nợ phải trả bằng ngoại tệ cuối năm tài chính. Sau khi bù trừ lãi hoặc lỗ chênh lệch tỷ giá liên quan trực tiếp đến doanh thu, chi phí của hoạt động sản xuất kinh doanh chính của doanh nghiệp được tính vào thu nhập hoặc chi phí của hoạt động sản xuất kinh doanh chính của doanh nghiệp. Lãi hoặc lỗ chênh lệch tỷ giá không liên quan trực tiếp đến doanh thu, chi phí của hoạt động sản xuất kinh doanh chính của doanh nghiệp được tính vào thu nhập khác hoặc chi phí sản xuất kinh doanh chính khi xác định thu nhập chịu thuế.

Đối với khoản nợ phải thu và khoản cho vay có gốc ngoại tệ phát sinh trong kỳ, chênh lệch tỷ giá hối đoái được tính vào chi phí được trừ hoặc thu nhập là khoản chênh lệch giữa tỷ giá tại thời điểm phát sinh thu hồi nợ hoặc thu hồi khoản cho vay với tỷ giá tại thời điểm ghi nhận khoản nợ phải thu hoặc khoản cho vay ban đầu.

Các khoản chênh lệch tỷ giá nêu trên không bao gồm chênh lệch tỷ giá hối đoái do đánh giá lại số dư cuối năm là: tiền mặt, tiền gửi, tiền đang chuyển, các khoản nợ phải thu có gốc ngoại tệ.

- Khoản nợ khó đòi đã xóa nay đòi được.
- Khoản nợ phải trả không xác định được chủ nợ.
- Thu nhập từ hoạt động sản xuất kinh doanh của những năm trước bị bỏ sót phát hiện ra.
- Trường hợp doanh nghiệp có khoản thu về tiền phạt, tiền bồi thường do bên đối tác vi phạm hợp đồng hoặc các khoản thưởng do thực hiện tốt cam kết theo hợp đồng phát sinh cao hơn khoản chi tiền phạt, tiền bồi thường do vi phạm hợp đồng (các khoản phạt này không thuộc các khoản tiền phạt về vi phạm hành chính theo quy định của pháp luật về xử lý vi phạm hành chính), sau khi bù trừ, phần chênh lệch còn lại tính vào thu nhập khác.

Trường hợp doanh nghiệp có khoản thu về tiền phạt, tiền bồi thường do bên đối tác vi phạm hợp đồng hoặc các khoản thưởng do thực hiện tốt cam kết theo hợp đồng phát sinh thấp hơn khoản chi tiền phạt, tiền bồi thường do vi phạm hợp đồng (các khoản phạt này không thuộc các khoản tiền phạt về vi phạm hành chính theo quy định của pháp luật về xử lý vi phạm hành chính), sau khi bù trừ, phần chênh lệch còn lại tính giảm trừ vào thu nhập khác. Trường hợp đơn vị trong năm không phát sinh thu nhập khác thì được giảm trừ vào thu nhập hoạt động sản xuất kinh doanh.

Các khoản thu về tiền phạt, tiền bồi thường nêu trên không bao gồm các khoản tiền phạt, tiền bồi thường được ghi giảm giá trị công trình trong giai đoạn đầu tư.

- Chênh lệch do đánh giá lại tài sản theo quy định của pháp luật để góp vốn, để điều chuyển tài sản khi chia, tách, hợp nhất, sáp nhập, chuyển đổi loại hình doanh nghiệp, được xác định cụ thể như sau:

+ Chênh lệch tăng hoặc giảm do đánh giá lại tài sản là phần chênh lệch giữa giá trị đánh giá lại với giá trị còn lại của tài sản ghi trên sổ sách kế toán và tính một lần vào thu nhập khác (đối với chênh lệch tăng) hoặc giảm trừ thu nhập khác (đối với chênh lệch giảm) trong kỳ tính thuế khi xác định thu nhập chịu thuế thu nhập doanh nghiệp tại doanh nghiệp có tài sản đánh giá lại.

+ Chênh lệch tăng hoặc giảm do đánh giá lại giá trị quyền sử dụng đất để góp vốn (mà doanh nghiệp nhận giá trị quyền sử dụng đất được phân bổ dần giá trị đất

vào chi phí được trừ), điều chuyển khi chia, tách, hợp nhất, sáp nhập, chuyển đổi loại hình doanh nghiệp, góp vốn vào các dự án đầu tư xây dựng nhà, hạ tầng để bán tính một lần vào thu nhập khác (đối với chênh lệch tăng) hoặc giảm trừ thu nhập khác (đối với chênh lệch giảm) trong kỳ tính thuế khi xác định thu nhập chịu thuế thu nhập doanh nghiệp tại doanh nghiệp có quyền sử dụng đất đánh giá lại.

Riêng chênh lệch tăng do đánh giá lại giá trị quyền sử dụng đất góp vốn vào doanh nghiệp để hình thành tài sản cố định thực hiện sản xuất kinh doanh mà doanh nghiệp nhận giá trị quyền sử dụng đất không được trích khấu hao và không được phân bổ dần giá trị đất vào chi phí được trừ thì phần chênh lệch này được tính dần vào thu nhập khác của doanh nghiệp có quyền sử dụng đất đánh giá lại trong thời gian tối đa không quá 10 năm bắt đầu từ năm giá trị quyền sử dụng đất được đem góp vốn. Doanh nghiệp phải có thông báo số năm doanh nghiệp phân bổ vào thu nhập khác khi nộp hồ sơ khai quyết toán thuế thu nhập doanh nghiệp của năm bắt đầu kê khai khoản thu nhập này (năm có đánh giá lại giá trị quyền sử dụng đất đem góp vốn).

Trường hợp sau khi góp vốn, doanh nghiệp tiếp tục thực hiện chuyển nhượng vốn góp bằng giá trị quyền sử dụng đất (bao gồm cả trường hợp chuyển nhượng vốn góp trước thời hạn 10 năm) thì thu nhập từ hoạt động chuyển nhượng vốn góp bằng giá trị quyền sử dụng đất phải tính và kê khai nộp thuế theo thu nhập chuyển nhượng bất động sản.

Chênh lệch do đánh giá lại giá trị quyền sử dụng đất bao gồm: Đối với quyền sử dụng đất lâu dài là chênh lệch giữa giá trị đánh giá lại và giá trị của quyền sử dụng đất ghi trên sổ sách kế toán; Đối với quyền sử dụng đất có thời hạn là chênh lệch giữa giá trị đánh giá lại và giá trị còn lại chưa phân bổ của quyền sử dụng đất.

+ Doanh nghiệp nhận tài sản góp vốn, nhận tài sản điều chuyển khi chia, tách, hợp nhất, sáp nhập, chuyển đổi loại hình doanh nghiệp được trích khấu hao hoặc phân bổ dần vào chi phí theo giá đánh giá lại (trừ trường hợp giá trị quyền sử dụng đất không được trích khấu hao hoặc phân bổ vào chi phí theo quy định).

- *Quà biếu, quà tặng bằng tiền, bằng hiện vật*: thu nhập nhận được bằng tiền, bằng hiện vật từ các nguồn tài trợ; thu nhập nhận được từ các khoản hỗ trợ tiếp thị, hỗ trợ chi phí, chiết khấu thanh toán, thưởng khuyến mại và các khoản hỗ trợ khác. Các khoản thu nhập nhận được bằng hiện vật thì giá trị của hiện vật được xác định bằng giá trị của hàng hóa, dịch vụ tương đương tại thời điểm nhận.

- *Các khoản tiền, tài sản, lợi ích vật chất khác* doanh nghiệp nhận được từ các tổ chức, cá nhân theo thỏa thuận, hợp đồng phù hợp với pháp luật dân sự do doanh

nghiệp bàn giao lại vị trí đất cũ để di dời cơ sở sản xuất kinh doanh sau khi trừ các khoản chi phí liên quan như chi phí di dời (chi phí vận chuyển, lắp đặt), giá trị còn lại của tài sản cố định và các chi phí khác (nếu có).

Riêng các khoản tiền, tài sản, lợi ích vật chất doanh nghiệp nhận được theo chính sách của Nhà nước, được cơ quan Nhà nước có thẩm quyền phê duyệt để di dời cơ sở sản xuất thì thực hiện quản lý, sử dụng theo quy định của pháp luật có liên quan.

- Các khoản trích trước vào chi phí nhưng không sử dụng hoặc sử dụng không hết theo kỳ hạn trích lập mà doanh nghiệp không hạch toán điều chỉnh giảm chi phí; khoản hoàn nhập dự phòng bảo hành công trình xây dựng.

- Các khoản thu nhập liên quan đến việc tiêu thụ hàng hóa, cung cấp dịch vụ không tính trong doanh thu như: thưởng giải phóng tàu nhanh, tiền thưởng phục vụ trong ngành ăn uống, khách sạn sau khi đã trừ các khoản chi phí để tạo ra khoản thu nhập đó.

- Thu nhập về tiêu thụ phế liệu, phế phẩm sau khi đã trừ chi phí thu hồi và chi phí tiêu thụ, được xác định cụ thể như sau:

+ Trường hợp doanh nghiệp phát sinh khoản thu nhập từ bán phế liệu, phế phẩm được tạo ra trong quá trình sản xuất của các sản phẩm đang được hưởng ưu đãi thuế thu nhập doanh nghiệp thì khoản thu nhập này được hưởng ưu đãi thuế thu nhập doanh nghiệp.

+ Trường hợp doanh nghiệp phát sinh khoản thu nhập từ bán phế liệu, phế phẩm được tạo ra trong quá trình sản xuất của các sản phẩm không được hưởng ưu đãi thuế thu nhập doanh nghiệp thì khoản thu nhập này được tính vào thu nhập khác.

- Khoản tiền hoàn thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu của hàng hóa đã thực xuất khẩu, thực nhập khẩu phát sinh ngay trong năm quyết toán thuế thu nhập doanh nghiệp thì được tính giảm trừ chi phí trong năm quyết toán đó. Trường hợp khoản tiền hoàn thuế xuất, nhập khẩu của hàng hóa đã thực xuất khẩu, thực nhập khẩu phát sinh của các năm quyết toán thuế thu nhập doanh nghiệp trước thì tính vào thu nhập khác của năm quyết toán phát sinh khoản thu nhập. Khoản thu nhập này liên quan trực tiếp đến lĩnh vực sản xuất kinh doanh đang được hưởng ưu đãi thuế thu nhập doanh nghiệp thì khoản thu nhập này được hưởng ưu đãi thuế thu nhập doanh nghiệp. Khoản thu nhập này không liên quan trực tiếp lĩnh vực sản xuất kinh doanh được hưởng ưu đãi thuế thu nhập doanh nghiệp thì khoản thu nhập này được tính vào thu nhập khác.

- Các khoản thu nhập từ các hoạt động góp vốn cổ phần, liên doanh, liên kết kinh tế trong nước được chia từ thu nhập trước khi nộp thuế thu nhập doanh nghiệp.

- Thu nhập nhận được từ hoạt động sản xuất, kinh doanh hàng hóa, dịch vụ ở nước ngoài.

+ Doanh nghiệp Việt Nam đầu tư ra nước ngoài có thu nhập từ hoạt động sản xuất, kinh doanh tại nước ngoài, thực hiện kê khai và nộp thuế thu nhập doanh nghiệp theo quy định của Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành của Việt Nam, kể cả trường hợp doanh nghiệp đang được hưởng ưu đãi miễn, giảm thuế thu nhập theo quy định của nước doanh nghiệp đầu tư. Mức thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp để tính và kê khai thuế đối với các khoản thu nhập từ nước ngoài là 22% (từ ngày 01/01/2016 là 20%), không áp dụng mức thuế suất ưu đãi (nếu có) mà doanh nghiệp Việt Nam đầu tư ra nước ngoài đang được hưởng theo Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành.

Cơ quan thuế có quyền ấn định thu nhập chịu thuế từ hoạt động sản xuất kinh doanh tại nước ngoài của doanh nghiệp Việt Nam đầu tư ra nước ngoài đối với các trường hợp vi phạm quy định về kê khai, nộp thuế.

+ Trường hợp khoản thu nhập từ dự án đầu tư tại nước ngoài đã chịu thuế thu nhập doanh nghiệp (hoặc một loại thuế có bản chất tương tự như thuế thu nhập doanh nghiệp) ở nước ngoài, khi tính thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp tại Việt Nam, doanh nghiệp Việt Nam đầu tư ra nước ngoài được trừ số thuế đã nộp ở nước ngoài hoặc đã được đối tác nước tiếp nhận đầu tư trả thay (kể cả thuế đối với tiền lãi cổ phần), nhưng số thuế được trừ không vượt quá số thuế thu nhập tính theo quy định của Luật thuế thu nhập doanh nghiệp của Việt Nam. Số thuế thu nhập doanh nghiệp Việt Nam đầu tư ra nước ngoài được miễn, giảm đối với phần lợi nhuận được hưởng từ dự án đầu tư ở nước ngoài theo luật pháp của nước doanh nghiệp đầu tư cũng được trừ khi xác định số thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp tại Việt Nam.

Hồ sơ đính kèm khi kê khai và nộp thuế của doanh nghiệp Việt Nam đầu tư ra nước ngoài đối với khoản thu nhập từ dự án đầu tư tại nước ngoài bao gồm:

* Văn bản của doanh nghiệp về việc phân chia lợi nhuận của dự án đầu tư tại nước ngoài.

* Báo cáo tài chính của doanh nghiệp đã được tổ chức kiểm toán độc lập xác nhận.

* Tờ khai thuế thu nhập của doanh nghiệp thuộc dự án đầu tư tại nước ngoài (bản sao có xác nhận của đại diện có thẩm quyền của dự án đầu tư tại nước ngoài);

* Biên bản quyết toán thuế đối với doanh nghiệp (nếu có);

* Xác nhận số thuế đã nộp tại nước ngoài hoặc chứng từ chứng minh số thuế đã nộp ở nước ngoài.

+ Trường hợp dự án đầu tư tại nước ngoài chưa phát sinh thu nhập chịu thuế (hoặc đang phát sinh lỗ), khi kê khai quyết toán thuế thu nhập doanh nghiệp hàng

năm, doanh nghiệp Việt Nam đầu tư ra nước ngoài chỉ phải nộp Báo cáo tài chính có xác nhận của cơ quan kiểm toán độc lập hoặc của cơ quan có thẩm quyền của nước doanh nghiệp đầu tư và Tờ khai thuế thu nhập của dự án đầu tư tại nước ngoài (nộp 1 bản sao có xác nhận của đại diện có thẩm quyền của dự án đầu tư tại nước ngoài và có đóng dấu của doanh nghiệp). Số lỗ phát sinh từ dự án đầu tư ở nước ngoài không được trừ vào số thu nhập phát sinh của doanh nghiệp trong nước khi tính thuế thu nhập doanh nghiệp.

+ Khoản thu nhập từ dự án đầu tư tại nước ngoài được kê khai vào quyết toán thuế thu nhập doanh nghiệp của năm tiếp sau năm tài chính phát sinh khoản thu nhập tại nước ngoài hoặc kê khai vào quyết toán thuế thu nhập doanh nghiệp của năm tài chính cùng với năm phát sinh khoản thu nhập tại nước ngoài nếu doanh nghiệp có đủ cơ sở và chứng từ xác định được số thu nhập và số thuế thu nhập đã nộp của dự án đầu tư tại nước ngoài.

Đối với khoản thu nhập từ hoạt động sản xuất, kinh doanh của dự án đầu tư tại nước đã ký Hiệp định tránh đánh thuế hai lần với Việt Nam, doanh nghiệp Việt Nam đầu tư ra nước ngoài kê khai và nộp thuế theo quy định tại Hiệp định.

- Các khoản thu nhập khác theo quy định của pháp luật

4.3.3.1.2. Thuế suất

- Thuế suất 20%: Áp dụng cho những DN có tổng doanh thu năm < 20 tỷ.

- Thuế suất 22%: Áp dụng cho những DN có tổng doanh thu năm > 20 tỷ. (Kể từ ngày 01/01/2016 áp dụng thuế suất 20%).

- Tổng doanh thu bán hàng hóa, cung cấp dịch vụ của năm trước liền kề được xác định trên chỉ tiêu [01] và chỉ tiêu [08] trên Phụ lục kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh theo Mẫu số 03-1A/TNDN kèm theo tờ khai quyết toán thuế TNDN số 03/TNDN

Ví dụ: Công ty A có doanh thu bán hàng hóa cung cấp dịch vụ trên chỉ tiêu [01] và doanh thu hoạt động tài chính trên chỉ tiêu [08] trên Phụ lục 03-1A/TNDN kèm theo tờ khai quyết toán thuế TNDN số 03/TNDN năm tài chính 2013 < 20 tỷ đồng.

Thì từ năm 2014 thuế suất là 20%.

- Những DN hoạt động không đủ 12 tháng: Tổng doanh thu trên chỉ tiêu [01] và chỉ tiêu [08] trên Phụ lục kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh Mẫu số 03-1A/TNDN chia (:) cho số tháng thực tế hoạt động: Nếu < 1,67 tỷ đồng thì áp dụng thuế suất thuế TNDN 20%.

Ví dụ: Công ty A bắt đầu kinh doanh từ ngày 01/4/2014 đến hết ngày 31/12/2014, có doanh thu trên chỉ tiêu [01] và doanh thu hoạt động tài chính trên chỉ tiêu [08] trên phụ lục 03-1A/TNDN năm 2014 là 18 tỷ đồng:

⇒ Doanh thu bình quân tháng = 18 tỷ/9 tháng = 2 tỷ.

⇒ Sang năm 2015 áp dụng thuế suất 22%

Những DN mới thành lập thì kê khai tạm tính quý theo thuế suất 22%. Kết thúc năm tài chính nếu Doanh thu bình quân của các tháng trong năm < 1,67 tỷ đồng thì DN quyết toán thuế TNDN theo thuế suất 20%..

4.3.3.1.3. Phương pháp tính thuế

Kỳ tính thuế thu nhập doanh nghiệp được xác định theo năm dương lịch hoặc năm tài chính.

$$\text{Thuế TNDN phải nộp} = \text{Thu nhập chịu thuế} \times \text{thuế suất thuế TNDN} \quad (4.3)$$

$$\text{Thuế TNDN phải nộp} = (\text{Thu nhập tính thuế} - \text{Phần trích lập quỹ KH\&CN}) \times \text{Thuế suất thuế TNDN} \quad (4.4)$$

$$\text{Thu nhập tính thuế} = \text{Thu nhập chịu thuế} - (\text{Thu nhập được miễn thuế} + \text{Các khoản lỗ được kết chuyển}) \quad (4.5)$$

4.3.4. Thuế thu nhập cá nhân

4.3.4.1. Đối tượng nộp thuế

- Người nộp thuế thu nhập cá nhân bao gồm cá nhân cư trú và cá nhân không cư trú có thu nhập chịu thuế quy định tại Điều 3 của Luật thuế thu nhập cá nhân và Điều 3 Nghị định số 65/2013/NĐ-CP ngày 27 tháng 06 năm 2013 (tính đến trước khi có quy định mới nhất). Phạm vi xác định thu nhập chịu thuế của người nộp thuế như sau:

+ Đối với cá nhân cư trú, thu nhập chịu thuế là thu nhập phát sinh trong và ngoài lãnh thổ Việt Nam, không phân biệt nơi trả thu nhập;

+ Đối với cá nhân không cư trú, thu nhập chịu thuế là thu nhập phát sinh tại Việt Nam, không phân biệt nơi trả thu nhập.

- Cá nhân cư trú là người đáp ứng một trong các điều kiện sau:

+ Có mặt tại Việt Nam từ 183 ngày trở lên tính trong một năm dương lịch hoặc trong 12 tháng liên tục kể từ ngày đầu tiên có mặt tại Việt Nam

Cá nhân có mặt tại Việt Nam theo quy định tại điểm 2 điều 2 Nghị định số 65/2013/NĐ-CP là sự hiện diện của cá nhân đó trên lãnh thổ Việt Nam.

+ Có nơi ở thường xuyên tại Việt Nam theo một trong hai trường hợp sau:

* Có nơi ở đăng ký thường trú theo quy định của pháp luật về cư trú;

* Có nhà thuê để ở tại Việt Nam theo quy định của pháp luật về nhà ở, với thời hạn của các hợp đồng thuê từ 183 ngày trở lên trong năm tính thuế.

Trường hợp cá nhân có nơi ở thường xuyên tại Việt Nam theo quy định tại Điểm 2 điều 2 Nghị định số 65/2013/NĐ-CP nhưng thực tế có mặt tại Việt Nam dưới 183 ngày trong năm tính thuế mà cá nhân không chứng minh được là đối tượng cư trú của nước nào thì cá nhân đó là đối tượng cư trú tại Việt Nam.

- Cá nhân không cư trú là người không đáp ứng điều kiện quy định tại Khoản 2 Điều 2 Nghị định số 65/2013/NĐ-CP.

4.3.4.2. Cách xác định

$$\text{Thuế TN cá nhân phải nộp} = \text{Thu nhập tính thuế} \times \text{Thuế suất} \quad (4.6)$$

Trong đó:

a. Thu nhập tính thuế của cá nhân

Thu nhập tính thuế được xác định bằng thu nhập chịu thuế trừ các khoản sau:

- Các khoản đóng góp bảo hiểm bắt buộc như: Bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp đối với một số ngành, nghề phải tham gia bảo hiểm bắt buộc và các khoản bảo hiểm bắt buộc khác theo quy định của pháp luật.

- Các khoản giảm trừ gia cảnh (bản thân 9 triệu đồng/tháng, người phụ thuộc 3,6 triệu đồng/người/tháng)

- Các khoản đóng góp vào quỹ từ thiện, quỹ nhân đạo, quỹ khuyến học.

Thu nhập tính thuế của cá nhân gồm các loại thu nhập sau đây:

a1. Thu nhập từ hoạt động sản xuất, kinh doanh, bao gồm:

- Thu nhập từ hoạt động sản xuất, kinh doanh hàng hóa, dịch vụ theo quy định của pháp luật. Riêng đối với thu nhập từ hoạt động sản xuất nông nghiệp, lâm nghiệp, làm muối, nuôi trồng, đánh bắt thủy sản chỉ áp dụng đối với trường hợp không đủ điều kiện được miễn thuế theo quy định.

- Thu nhập từ hoạt động hành nghề độc lập của cá nhân có giấy phép hoặc chứng chỉ hành nghề theo quy định của pháp luật.

a2. Thu nhập từ tiền lương, tiền công mà người lao động nhận được từ người sử dụng lao động, bao gồm:

- Tiền lương, tiền công và các khoản có tính chất tiền lương, tiền công nhận được dưới các hình thức bằng tiền hoặc không bằng tiền.

- Các khoản phụ cấp, trợ cấp, trừ các khoản phụ cấp, trợ cấp sau:

+ Trợ cấp, phụ cấp ưu đãi hàng tháng và trợ cấp một lần theo quy định của pháp luật về ưu đãi người có công;

+ Trợ cấp hàng tháng, trợ cấp một lần đối với các đối tượng tham gia kháng chiến, bảo vệ tổ quốc, làm nhiệm vụ quốc tế, thanh niên xung phong đã hoàn thành nhiệm vụ;

+ Phụ cấp quốc phòng, an ninh; các khoản trợ cấp đối với lực lượng vũ trang;

+ Phụ cấp độc hại, nguy hiểm đối với những ngành, nghề hoặc công việc ở nơi làm việc có yếu tố độc hại, nguy hiểm;

+ Phụ cấp thu hút, phụ cấp khu vực;

+ Trợ cấp khó khăn đột xuất, trợ cấp tai nạn lao động, bệnh nghề nghiệp, trợ cấp một lần khi sinh con hoặc nhận nuôi con nuôi, trợ cấp do suy giảm khả năng lao động, trợ cấp hưu trí một lần, tiền tuất hàng tháng, trợ cấp thôi việc, trợ cấp mất việc làm, trợ cấp thất nghiệp và các khoản trợ cấp khác theo quy định của Bộ luật lao động và Luật bảo hiểm xã hội;

+ Trợ cấp đối với các đối tượng được bảo trợ xã hội theo quy định của pháp luật;

+ Phụ cấp phục vụ đối với lãnh đạo cấp cao;

+ Trợ cấp một lần đối với cá nhân khi chuyển công tác đến vùng có điều kiện kinh tế xã hội đặc biệt khó khăn, hỗ trợ một lần đối với cán bộ, công chức làm công tác về chủ quyền biển đảo theo quy định của pháp luật. Trợ cấp chuyển vùng một lần đối với người nước ngoài đến cư trú tại Việt Nam, người Việt Nam đi làm việc ở nước ngoài;

+ Phụ cấp đối với nhân viên y tế thôn, bản;

+ Phụ cấp đặc thù ngành nghề;

Các khoản phụ cấp, trợ cấp không tính vào thu nhập chịu thuế quy định tại Điểm này phải được cơ quan nhà nước có thẩm quyền quy định.

- Tiền thù lao nhận được dưới các hình thức như: Tiền hoa hồng môi giới, tiền tham gia đề tài, dự án, tiền nhuận bút và các khoản tiền hoa hồng, thù lao khác;

- Tiền nhận được từ tham gia hiệp hội kinh doanh, hội đồng quản trị, ban kiểm soát, hội đồng quản lý, các hiệp hội, hội nghề nghiệp, và các tổ chức khác;

- Các khoản lợi ích bằng tiền hoặc không bằng tiền ngoài tiền lương, tiền công do người sử dụng lao động trả mà người nộp thuế được hưởng dưới mọi hình thức:

+ Tiền nhà ở, điện, nước và các dịch vụ kèm theo (nếu có);

+ Khoản tiền phí tích lũy mua bảo hiểm nhân thọ, bảo hiểm không bắt buộc khác, tiền tích lũy đóng góp quỹ hưu trí tự nguyện, do người sử dụng lao động mua hoặc đóng góp cho người lao động. Trước khi trả tiền bảo hiểm, tiền lương hưu cho cá nhân, doanh nghiệp bảo hiểm, công ty quản lý quỹ hưu trí tự nguyện có trách nhiệm khấu trừ thuế theo tỷ lệ 10% đối với khoản tiền phí tích lũy, tiền tích lũy đóng góp

quỹ tương ứng với phần người sử dụng lao động mua hoặc đóng góp cho người lao động từ ngày 01 tháng 7 năm 2013;

+ Phí hội viên và các khoản chi dịch vụ khác phục vụ cho cá nhân theo yêu cầu, như: Chăm sóc sức khỏe, vui chơi, thể thao, giải trí, thẩm mỹ;

+ Các khoản lợi ích khác theo quy định của pháp luật.

- Các khoản thưởng bằng tiền hoặc không bằng tiền dưới mọi hình thức, kể cả thưởng bằng chứng khoán, trừ các khoản tiền thưởng sau đây:

+ Tiền thưởng kèm theo các danh hiệu được Nhà nước phong tặng, bao gồm cả tiền thưởng kèm theo các danh hiệu thi đua, các hình thức khen thưởng theo quy định của pháp luật về thi đua khen thưởng;

+ Tiền thưởng kèm theo giải thưởng quốc gia, giải thưởng quốc tế được Nhà nước Việt Nam thừa nhận;

+ Tiền thưởng về cải tiến kỹ thuật, sáng chế, phát minh được cơ quan nhà nước có thẩm quyền công nhận;

+ Tiền thưởng về việc phát hiện, khai báo hành vi vi phạm pháp luật với cơ quan nhà nước có thẩm quyền.

- Không tính vào thu nhập chịu thuế đối với các khoản sau:

+ Khoản hỗ trợ của người sử dụng lao động cho việc khám chữa bệnh hiểm nghèo cho bản thân người lao động và thân nhân (bố, mẹ, vợ/ chồng, con) của người lao động;

+ Khoản tiền nhận được theo chế độ liên quan đến sử dụng phương tiện đi lại trong cơ quan nhà nước, đơn vị sự nghiệp công lập, tổ chức đảng, đoàn thể;

+ Khoản tiền nhận được theo chế độ nhà ở công vụ theo quy định của pháp luật;

+ Các khoản nhận được ngoài tiền lương, tiền công do tham gia, phục vụ hoạt động đảng, đoàn, Quốc hội hoặc xây dựng văn bản quy phạm pháp luật của Nhà nước;

+ Khoản tiền ăn giữa ca do người sử dụng lao động chi cho người lao động không vượt quá mức quy định của Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội.

+ Khoản tiền mua vé máy bay khứ hồi do người sử dụng lao động trả hộ (hoặc thanh toán) cho người lao động là người nước ngoài, người lao động là người Việt Nam làm việc ở nước ngoài về phép mỗi năm một lần;

+ Khoản tiền học phí cho con của người lao động nước ngoài học tại Việt Nam, con của người lao động Việt Nam đang làm việc ở nước ngoài học tại nước ngoài theo bậc học từ mầm non đến trung học phổ thông do người sử dụng lao động trả hộ.

a3. Thu nhập từ đầu tư vốn, bao gồm:

- Tiền lãi cho vay;
- Lợi tức cổ phần;
- Thu nhập từ đầu tư vốn dưới các hình thức khác, kể cả trường hợp góp vốn đầu tư bằng hiện vật, danh tiếng, quyền sử dụng đất, phát minh, sáng chế; trừ thu nhập nhận được từ lãi trái phiếu Chính phủ.

a4. Thu nhập từ chuyển nhượng vốn, bao gồm:

- Thu nhập từ chuyển nhượng phần vốn trong các tổ chức kinh tế;
- Thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán;
- Thu nhập từ chuyển nhượng vốn dưới các hình thức khác.

a5. Thu nhập từ chuyển nhượng bất động sản, bao gồm:

- Thu nhập từ chuyển nhượng quyền sử dụng đất và tài sản gắn liền với đất;
- Thu nhập từ chuyển nhượng quyền sở hữu hoặc sử dụng nhà ở;
- Thu nhập từ chuyển nhượng quyền thuê đất, thuê mặt nước;
- Các khoản thu nhập khác nhận được từ chuyển nhượng bất động sản.

a6. Thu nhập từ trúng thưởng bằng tiền hoặc hiện vật, bao gồm:

- Trúng thưởng xổ số;
- Trúng thưởng khuyến mại dưới các hình thức;
- Trúng thưởng trong các hình thức cá cược, casino;
- Trúng thưởng trong các trò chơi, cuộc thi có thưởng và các hình thức trúng thưởng khác.

a7. Thu nhập từ bản quyền, bao gồm:

- Thu nhập từ chuyển giao, chuyển quyền sử dụng các đối tượng của quyền sở hữu trí tuệ: quyền tác giả và quyền liên quan đến quyền tác giả; quyền sở hữu công nghiệp; quyền đối với giống cây trồng;
- Thu nhập từ chuyển giao công nghệ: bí quyết kỹ thuật, kiến thức kỹ thuật, các giải pháp hợp lý hóa sản xuất, đổi mới công nghệ.

a8. Thu nhập từ nhượng quyền thương mại theo quy định của Luật Thương mại.

a9. Thu nhập từ thừa kế là chứng khoán, phần vốn trong các tổ chức kinh tế, cơ sở kinh doanh, bất động sản và tài sản khác phải đăng ký sở hữu hoặc đăng ký sử dụng.

a10. Thu nhập từ nhận quà tặng là chứng khoán, phần vốn trong các tổ chức kinh tế, cơ sở kinh doanh, bất động sản và tài sản khác phải đăng ký sở hữu hoặc đăng ký sử dụng.

b. Thuế suất

Biểu thuế lũy tiến từng phần

b1. Biểu thuế lũy tiến từng phần áp dụng đối với thu nhập tính thuế từ kinh doanh, thu nhập từ tiền lương, tiền công.

b2. Biểu thuế lũy tiến từng phần được quy định như sau:

Bậc thuế	Phần thu nhập tính thuế/năm (triệu đồng)	Phần thu nhập tính thuế/tháng (triệu đồng)	Thuế suất (%)
1	Đến 60	Đến 5	5
2	Trên 60 đến 120	Trên 5 đến 10	10
3	Trên 120 đến 216	Trên 10 đến 18	15
4	Trên 216 đến 384	Trên 18 đến 32	20
5	Trên 384 đến 624	Trên 32 đến 52	25
6	Trên 624 đến 960	Trên 52 đến 80	30
7	Trên 960	Trên 80	35

Thuế thu nhập cá nhân không thường xuyên (trường hợp khấu trừ tại nguồn)

Tổ chức, cá nhân chi trả thu nhập thường xuyên thuộc diện chịu thuế thu nhập cá nhân có trách nhiệm khấu trừ thuế tại nguồn và khai thuế, nộp thuế thay cho người có thu nhập chịu thuế.

Tổ chức, cá nhân có trách nhiệm khấu trừ thuế thu nhập cá nhân tạm tính theo mức 10% trên số thu nhập khi chi trả cho cá nhân vắng lai (không có hợp đồng lao động) khoản thu nhập từ 500.000 đồng/lần trở lên mà khoản thu nhập này có được từ các hoạt động đại lý hưởng hoa hồng, môi giới (kể cả tiền thưởng); tiền nhuận bút, tiền giảng dạy; tiền bản quyền sử dụng sáng chế, nhãn hiệu, tác phẩm; tiền thù lao do tham gia dự án, hiệp hội kinh doanh, hội đồng quản trị, hội đồng thành viên; dịch vụ khoa học, kỹ thuật, dịch vụ tin học, dịch vụ tư vấn, thiết kế, kiến trúc, đào tạo, hoạt động biểu diễn, hoạt động thể dục thể thao và các khoản tiền chi trả khác thuộc diện chịu thuế thu nhập cá nhân.

Ví dụ: Bà Nguyễn Minh Anh có thu nhập từ tiền lương, tiền công trong tháng là 90 triệu đồng (đã trừ các khoản bảo hiểm bắt buộc), Bà Anh phải nuôi 2 con dưới 18 tuổi. Trong tháng Bà Anh không đóng góp từ thiện, nhân đạo, khuyến học.

Thuế thu nhập cá nhân tạm nộp trong tháng của Bà Anh được tính như sau:

Bà Anh được giảm trừ các khoản sau: (từ 1/7/2013)

+ Cho bản thân là: **9 triệu đồng**

+ Cho 2 người phụ thuộc: 3,6 triệu đồng \times 2 người = **7,2 triệu đồng**

- Thu nhập tính thuế thu nhập cá nhân áp vào biểu thuế lũy tiến từng phần để tính số thuế phải nộp là:

$$90 \text{ triệu đồng} - 9 \text{ triệu đồng} - 7,2 \text{ triệu đồng} = 73,8 \text{ triệu đồng}$$

- Số thuế thu nhập cá nhân phải nộp được tính là:

Đơn vị tính: triệu đồng

Bậc	Thu nhập tính thuế	Thuế suất tương ứng (%)	Cách tính	Mức thuế phải nộp
1	đến 5	5	$5 \times 5\%$	0,25
2	trên 5 ÷ 10	10	$(10 - 5) \times 10\%$	0,5
3	trên 10 ÷ 18	15	$(18 - 10) \times 15\%$	1,2
4	trên 18 ÷ 32	20	$(32 - 18) \times 20\%$	2,8
5	trên 32 ÷ 52	25	$(52 - 32) \times 25\%$	5
6	trên 52 ÷ 80	30	$(73,8 - 52) \times 30\%$	6,54
Tổng cộng				16,29

Như vậy, với mức thu nhập trong tháng là 90 triệu đồng, tổng số thuế thu nhập cá nhân tạm nộp trong tháng của Bà Anh theo biểu thuế lũy tiến từng phần thuế TNCN là:

$$(0,25 + 0,5 + 1,2 + 2,8 + 5 + 6,54) = 16,29 \text{ triệu đồng}$$

Căn cứ tính thuế đối với một số loại thu nhập của cá nhân cư trú, thu nhập từ chuyển nhượng vốn, thu nhập từ chuyển nhượng bất động sản, thu nhập từ thừa kế, quà tặng, từ trúng thưởng được quy định chi tiết tại Nghị định số 65/2013/NĐ-CP ngày 27 tháng 06 năm 2013 (tính đến trước khi có quy định hiện hành mới nhất).

4.3.5. Thuế tài nguyên

Đối tượng tính thuế tài nguyên là tất cả các loại tài nguyên thiên nhiên, như sản phẩm rừng tự nhiên, nước dùng cho sản xuất thủy điện, than, khoáng sản, kim loại màu, dầu mỏ, khí đốt, ...

$$\text{Thuế tài nguyên (TN) phải nộp} = \text{Sản lượng tài nguyên khai thác} \times \text{Giá tính thuế đơn vị tài nguyên} \times \text{Thuế suất} \quad (4.7)$$

Sản lượng tài nguyên khai thác 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.

Giá tính thuế tài nguyên: Là giá bán thực tế bình quân tài nguyên nguyên khai ở thời điểm tính thuế trừ đi chi phí tuyển chọn, vận chuyển nếu tài nguyên nguyên khai phải qua giai đoạn tuyển chọn mới bán ra được

4.3.6. Thuế bảo vệ môi trường

Thuế bảo vệ môi trường là loại thuế gián thu, thu vào sản phẩm, hàng hóa (sau đây gọi chung là hàng hóa) khi sử dụng gây tác động xấu đến môi trường.

Đối tượng chịu thuế:

- Xăng, dầu, mỡ nhờn, bao gồm: Xăng, trừ etanol; nhiên liệu bay; dầu diesel; dầu hỏa; dầu mazut; dầu nhờn; mỡ nhờn.

- Than đá, bao gồm: Than nâu; than an-tra-xít (antraxit); than mỡ; than đá khác.

- Dung dịch hydro-chloro-fluoro-carbon (HCFC).

- Túi ni lông thuộc diện chịu thuế: là loại túi, bao bì được làm từ màng nhựa đơn polyetylen, tên kỹ thuật là túi nhựa xếp.

- Thuốc diệt cỏ thuộc loại hạn chế sử dụng.

- Thuốc trừ mối thuộc loại hạn chế sử dụng.

- Thuốc bảo quản lâm sản thuộc loại hạn chế sử dụng.

- Thuốc khử trùng kho thuộc loại hạn chế sử dụng.

Căn cứ tính thuế:

- Căn cứ tính thuế bảo vệ môi trường là số lượng hàng hóa tính thuế và mức thuế tuyệt đối.

- Số lượng hàng hóa tính thuế được quy định như sau:

+ Đối với hàng hóa sản xuất trong nước, số lượng hàng hóa tính thuế là số lượng hàng hóa sản xuất bán ra, trao đổi, tiêu dùng nội bộ, tặng cho;

+ Đối với hàng hóa nhập khẩu, số lượng hàng hóa tính thuế là số lượng hàng hóa nhập khẩu.

Phương pháp tính:

Số thuế bảo vệ môi trường phải nộp bằng số lượng đơn vị hàng hóa chịu thuế (x) nhân với mức thuế tuyệt đối quy định trên một đơn vị hàng hóa.

Biểu khung thuế:

1. Mức thuế tuyệt đối được quy định theo Biểu khung thuế dưới đây:

Số thứ tự	Hàng hóa	Đơn vị tính	Mức thuế (đồng/1 đơn vị hàng hóa)
I	Xăng, dầu, mỡ nhờn		
1	Xăng, trừ etanol	Lít	1.000-4.000
2	Nhiên liệu bay	Lít	1.000-3.000
3	Dầu diesel	Lít	500-2.000
4	Dầu hỏa	Lít	300-2.000
5	Dầu mazut	Lít	300-2.000
6	Dầu nhờn	Lít	300-2.000
7	Mỡ nhờn	Kg	300-2.000
II	Than đá		
1	Than nâu	Tấn	10.000-30.000
2	Than an-tra-xít (antraxit)	Tấn	20.000-50.000
3	Than mỡ	Tấn	10.000-30.000
4	Than đá khác	Tấn	10.000-30.000
III	Dung dịch Hydro-chloro-fluoro-carbon (HCFC)	kg	1.000-5.000
IV	Túi ni lông thuộc diện chịu thuế	kg	30.000-50.000
V	Thuốc diệt cỏ thuộc loại hạn chế sử dụng	kg	500-2.000
VI	Thuốc trừ mối thuộc loại hạn chế sử dụng	kg	1.000-3.000
VII	Thuốc bảo quản lâm sản thuộc loại hạn chế sử dụng	kg	1.000-3.000
VIII	Thuốc khử trùng kho thuộc loại hạn chế sử dụng	kg	1.000-3.000

4.3.7. Thuế sử dụng đất

4.3.7.1. Đối tượng chịu thuế và căn cứ tính

Đối tượng tính:

- Đất ở tại nông thôn, đất ở tại đô thị.
- Đất sản xuất, kinh doanh phi nông nghiệp bao gồm: đất xây dựng khu công nghiệp; đất làm mặt bằng xây dựng cơ sở sản xuất, kinh doanh; đất khai thác, chế biến khoáng sản; đất sản xuất vật liệu xây dựng, làm đồ gốm.

Căn cứ tính thuế: Căn cứ tính thuế là giá tính thuế và thuế suất.

Giá tính thuế:

$$\begin{array}{l} \text{Giá tính} \\ \text{thuế đối} \\ \text{với đất} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Diện tích} \\ \text{đất} \\ \text{tính thuế} \end{array} \times \begin{array}{l} \text{Giá} \\ \text{của } 1\text{m}^2 \\ \text{đất} \end{array} \quad (4.8)$$

- Diện tích đất tính thuế được quy định như sau:

+ Diện tích đất tính thuế là diện tích đất thực tế sử dụng.

Trường hợp có quyền sử dụng nhiều thửa đất ở thì diện tích đất tính thuế là tổng diện tích các thửa đất tính thuế.

Trường hợp được Nhà nước giao đất, cho thuê đất để xây dựng khu công nghiệp thì diện tích đất tính thuế không bao gồm diện tích đất xây dựng kết cấu hạ tầng sử dụng chung;

+ Đối với đất ở nhà nhiều tầng nhiều hộ ở, nhà chung cư bao gồm cả trường hợp vừa để ở, vừa để kinh doanh thì diện tích đất tính thuế được xác định bằng hệ số phân bổ nhân với diện tích nhà của từng tổ chức, hộ gia đình, cá nhân sử dụng.

Hệ số phân bổ được xác định bằng diện tích đất xây dựng nhà nhiều tầng nhiều hộ ở, nhà chung cư chia cho tổng diện tích nhà của các tổ chức, hộ gia đình, cá nhân sử dụng.

Trường hợp nhà nhiều tầng nhiều hộ ở, nhà chung cư có tầng hầm thì 50% diện tích tầng hầm của các tổ chức, hộ gia đình, cá nhân sử dụng trong tầng hầm được cộng vào tổng diện tích nhà của các tổ chức, hộ gia đình, cá nhân sử dụng để tính hệ số phân bổ.

+ Đối với công trình xây dựng dưới mặt đất thì áp dụng hệ số phân bổ bằng 0,5 diện tích đất xây dựng chia cho tổng diện tích công trình của các tổ chức, hộ gia đình, cá nhân sử dụng.

- Giá của 1m^2 đất là giá đất theo mục đích sử dụng do Ủy ban nhân dân tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương quy định và được ổn định theo chu kỳ 5 năm, kể từ ngày Luật thuế sử dụng đất có hiệu lực thi hành (01/01/2012).

4.3.7.2. Thuế suất

- Thuế suất đối với đất ở bao gồm cả trường hợp sử dụng để kinh doanh áp dụng theo biểu thuế lũy tiến từng phần được quy định như sau:

Bậc thuế	Diện tích đất tính thuế (m ²)	Thuế suất (%)
1	Diện tích trong hạn mức	0,03
2	Phần diện tích vượt không quá 3 lần hạn mức	0,07
3	Phần diện tích vượt trên 3 lần hạn mức	0,15

- Hạn mức đất ở làm căn cứ tính thuế là hạn mức giao đất ở mới theo quy định của Ủy ban nhân dân tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương, kể từ ngày 01/01/2012.

Trường hợp đất ở đã có hạn mức theo quy định trước ngày 01/01/2012 thì áp dụng như sau:

+ Trường hợp hạn mức đất ở theo quy định trước ngày 01/01/2012 thấp hơn hạn mức giao đất ở mới thì áp dụng hạn mức giao đất ở mới để làm căn cứ tính thuế;

+ Trường hợp hạn mức đất ở theo quy định trước ngày 01/01/2012 cao hơn hạn mức giao đất ở mới thì áp dụng hạn mức đất ở cũ để làm căn cứ tính thuế.

- Đất ở nhà nhiều tầng nhiều hộ ở, nhà chung cư, công trình xây dựng dưới mặt đất áp dụng mức thuế suất 0,03%.

- Đất sản xuất, kinh doanh phi nông nghiệp áp dụng mức thuế suất 0,03%.

- Đất phi nông nghiệp sử dụng vào mục đích kinh doanh áp dụng mức thuế suất 0,03%.

- Đất sử dụng không đúng mục đích, đất chưa sử dụng theo đúng quy định áp dụng mức thuế suất 0,15%. Trường hợp đất của dự án đầu tư phân kỳ theo đăng ký của nhà đầu tư được cơ quan nhà nước có thẩm quyền phê duyệt thì không coi là đất chưa sử dụng và áp dụng mức thuế suất 0,03%.

- Đất lấn, chiếm áp dụng mức thuế suất 0,2% và không áp dụng hạn mức. Việc nộp thuế không phải là căn cứ để công nhận quyền sử dụng đất hợp pháp của người nộp thuế đối với diện tích đất lấn, chiếm.

4.4. KIỂM TRA TÀI CHÍNH ĐỐI VỚI CHI PHÍ SẢN XUẤT VÀ GIÁ THÀNH SẢN PHẨM

4.4.1. Việc kiểm tra được thực hiện theo những nội dung sau:

Kiểm tra tài chính đối với khoản *chi phí nguyên vật liệu*. Với khoản mục này phải được quản lý chặt chẽ ở 2 khâu: Mức tiêu hao và giá.

- Mức tiêu hao: Quản lý chặt chẽ theo định mức tiêu hao của doanh nghiệp.

- Về giá: Theo giá thực tế

Đối với công cụ, dụng cụ sử dụng cho sản xuất kinh doanh: Căn cứ vào thời gian sử dụng và giá trị của chúng để phân bổ vào các khoản mục chi phí phù hợp.

Chi phí khấu hao TSCĐ: Mọi TSCĐ của doanh nghiệp phải được huy động vào hoạt động kinh doanh và trích đủ khấu hao theo quy định để thu hồi đủ vốn.

Chi phí tiền lương và các khoản phụ cấp theo lương: về nguyên tắc tiền lương phải được quản lý chặt chẽ và chi đúng mục đích, gắn với kết quả sản xuất kinh doanh trên cơ sở các định mức lao động và đơn giá tiền lương được cơ quan có thẩm quyền phê duyệt.

Chi phí BHXH, BHYT, BHTN, KPCĐ, BHTN: Đúng theo chế độ quy định.

Chi phí bằng tiền khác

Không được tính vào chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh các khoản chi phí (xem mục 4.3.3).

4.5. LỢI NHUẬN VÀ PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN TRONG DOANH NGHIỆP XÂY DỰNG

4.5.1. Lợi nhuận trong doanh nghiệp

4.5.1.1. Khái niệm và phân loại

Lợi nhuận là kết quả tài chính cuối cùng của các hoạt động sản xuất kinh doanh, là chỉ tiêu chất lượng để đánh giá hiệu quả kinh tế của các hoạt động của doanh nghiệp.

Lợi nhuận của doanh nghiệp là số tiền chênh lệch giữa doanh thu và chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra để đạt được doanh thu đó, bao gồm:

Lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh: Là khoản chênh lệch giữa tổng doanh thu bàn giao công trình trừ đi giá thành toàn bộ.

Lợi nhuận tài chính: Là chênh lệch giữa doanh thu tài chính và chi phí tài chính,

Doanh thu tài chính, bao gồm:

- Tiền lãi:

+ Lãi cho vay

+ Lãi tiền gửi

+ Lãi bán hàng trả chậm, trả góp

+ Lãi đầu tư trái phiếu, tín phiếu

+ Chiết khấu thanh toán được hưởng do mua hàng hóa, dịch vụ.

+ Lãi cho thuê tài chính,...

- Thu nhập từ cho thuê tài sản, cho người khác sử dụng tài sản (bằng sáng chế, nhãn hiệu thương mại, bản quyền tác giả, phần mềm máy tính,...).

- Cổ tức, lợi nhuận được chia.
- Thu nhập về hoạt động đầu tư mua, bán chứng khoán ngắn hạn, dài hạn.
- Thu nhập chuyển nhượng, cho thuê cơ sở hạ tầng.
- Thu nhập về các hoạt động đầu tư khác.
- Chênh lệch lãi do bán ngoại tệ, khoản lãi chênh lệch tỷ giá ngoại tệ.
- Chênh lệch về chuyển nhượng vốn,...

Lợi nhuận khác: Là khoản chênh lệch giữa thu nhập khác và các khoản chi phí khác,

Thu nhập khác, bao gồm:

- Thu nhập từ nhượng bán, thanh lý TSCĐ.
- Thu tiền phạt do khách hàng vi phạm hợp đồng.
- Thu các khoản nợ khó đòi đã xử lý xoá sổ.
- Các khoản thuế được ngân sách Nhà nước hoàn lại.
- Các khoản nợ phải trả không xác định được chủ.
- Các khoản tiền thưởng của khách hàng liên quan đến tiêu thụ hàng hoá, sản phẩm, dịch vụ không tính vào doanh thu.
- Thu nhập do quà biếu, quà tặng bằng tiền, hiện vật của các tổ chức, cá nhân tặng cho doanh nghiệp.
- Các khoản thu nhập kinh doanh của năm trước bị bỏ sót hay quên ghi sổ kế toán, năm nay mới phát hiện ra.

Chi phí khác: Là các khoản chi phí xảy ra không thường xuyên, bao gồm:

- Chi phí nhượng bán, thanh lý và giá trị còn lại của TSCĐ thanh lý, nhượng bán
- Tiền phạt do vi phạm hợp đồng kinh tế.
- Bị phạt thuế, truy nộp thuế.
- Các khoản chi phí do kế toán bị nhầm, bỏ sót khi ghi sổ kế toán
- Các chi phí khác như: Chi phí khắc phục tổn thất do gặp rủi ro trong hoạt động kinh doanh (bão lụt, hoả hoạn, cháy nổ,...).

4.5.1.2. Phương pháp xác định lợi nhuận

Bước 1: Xác định doanh thu bán hàng và cung ứng dịch vụ

Bước 2: Tính doanh thu thuần từ hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ.

$$\text{Doanh thu thuần} = \text{Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ} - \text{Các khoản giảm trừ} \quad (4.9)$$

Bước 3: Tính lợi nhuận gộp

$$\text{Lợi nhuận gộp} = \text{Doanh thu thuần} - \text{Giá vốn hàng bán} \quad (4.10)$$

Trong đó: Giá vốn hàng bán là giá vốn của sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ đã tiêu thụ trong kỳ (trong xây dựng giá vốn hàng bán chính là giá thành sản xuất thực tế của các công trình, hạng mục công trình hoàn thành bàn giao trong kỳ).

Bước 4: Tính lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh.

$$\text{Lợi nhuận thuần từ HĐKD} = \text{Lợi nhuận gộp} + \text{Doanh thu hoạt động tài chính} - \text{Chi phí tài chính} - \text{Chi phí bán hàng} - \text{Chi phí QLDN} \quad (4.11)$$

Bước 5: Tính lợi nhuận khác

$$\text{Lợi nhuận khác} = \text{Thu nhập khác} - \text{chi phí khác} \quad (4.12)$$

Bước 6: Tính tổng lợi nhuận trước thuế

$$\text{Tổng lợi nhuận trước thuế} = \text{Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh} + \text{Lợi nhuận khác} \quad (4.13)$$

Bước 7: Tính lợi nhuận sau thuế

$$\text{Tổng lợi nhuận sau thuế} = \text{Lợi nhuận trước thuế} - \text{Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp} \quad (4.14)$$

Bước 8: Lập báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01			
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02			
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10= 01-02)	10			
4. Giá vốn hàng bán	11			
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20=10 - 11)	20			
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21			
7. Chi phí tài chính	22			
- Trong đó: Chi phí lãi vay	23			

(Tiếp theo)

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
8. Chi phí bán hàng	25			
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	26			
10 Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh {30 = 20 + (21 - 22) - (25 + 26)}	30			
11. Thu nhập khác	31			
12. Chi phí khác	32			
13. Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)	40			
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)	50			
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	51			
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	52			
17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60=50 - 51 - 52)	60			
18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu (*)	70			
19. Lãi suy giảm trên cổ phiếu (*)	71			

Trong đó:

Lãi cơ bản trên cổ phiếu là nội dung quan trọng được sử dụng trong quá trình phân tích tình hình tài chính công ty cổ phần và là chỉ tiêu bắt buộc ở các công ty cổ phần. Chuẩn mực kế toán Việt Nam số 30 quy định: “Doanh nghiệp phải tính lãi cơ bản trên cổ phiếu theo các khoản lợi nhuận hoặc lỗ phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông của công ty mẹ”. Chính vì thế mà đã có nhiều văn bản quy định về chỉ số này. Theo Quyết định số 200 do Bộ Tài chính ban hành ngày 22/12/2014, Lãi cơ bản trên cổ phiếu được trình bày ở Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh với mã số là 70 và được trình bày ở Bản thuyết minh báo cáo tài chính. Chỉ tiêu này ghi chú rõ là chỉ áp dụng đối với công ty cổ phần. Đồng thời, lãi cơ bản trên cổ phiếu được trình bày cụ thể ở Chuẩn mực kế toán Việt Nam số 30 (VAS 30) và Chuẩn mực kế toán quốc tế số 33 (IAS 33).

Theo chuẩn mực kế toán Việt Nam và quốc tế, Lãi cơ bản trên cổ phiếu được tính như sau:

$$\text{Lãi cơ bản trên cổ phiếu} = \frac{\text{Lợi nhuận hoặc lỗ phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông}}{\text{Số bình quân gia quyền của cổ phiếu phổ thông đang lưu hành trong kỳ}} \quad (4.15)$$

Như vậy, nói một cách ngắn gọn và dễ hiểu thì:

$$\text{Lãi cơ bản trên cổ phiếu} = \frac{\text{Tổng số lãi (hoặc lỗ) dành cho các cổ đông phổ thông}}{\text{Số bình quân gia quyền của cổ phiếu phổ thông đang lưu hành trong kỳ}} \quad (4.16)$$

Số bình quân gia quyền của cổ phiếu phổ thông lưu hành trong kỳ. Theo hướng dẫn của chuẩn mực kế toán Việt Nam thì số phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông của công ty mẹ là các khoản lợi nhuận hoặc lỗ sau thuế phân bổ cho công ty mẹ sau khi được điều chỉnh bởi cổ tức của cổ phiếu ưu đãi, những khoản chênh lệch phát sinh do thanh toán cổ phiếu ưu đãi và những tác động tương tự của cổ phiếu ưu đãi đã được phân loại vào vốn chủ sở hữu. Do vậy, công thức tính lãi cơ bản trên cổ phiếu được sử dụng phổ biến hiện nay là:

$$\text{Lãi cơ bản trên cổ phiếu} = \frac{\text{Tổng số lãi (hoặc lỗ) sau thuế} - \text{Cổ tức cổ phiếu ưu đãi}}{\text{Số lượng cổ phiếu phổ thông bình quân đang lưu hành trong kỳ}} \quad (4.17)$$

Trong đó:

- Lợi nhuận (lỗ) sau thuế được lấy từ chỉ tiêu có mã số 60 trên Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

- Cổ tức cổ phiếu ưu đãi gồm 2 loại: Cổ tức của cổ phiếu ưu đãi không lũy kế được thông báo trong kỳ báo cáo và Cổ tức của cổ phiếu ưu đãi lũy kế phát sinh trong kỳ báo cáo trừ cổ tức của cổ phiếu ưu đãi lũy kế liên quan tới các kỳ trước đã được chi trả.

- Số cổ phiếu phổ thông BQ đang lưu hành trong kỳ được xác định theo công thức sau:

$$\text{Số cổ phiếu phổ thông BQ đang lưu hành trong kỳ} = \text{Số cổ phiếu phổ thông đầu kỳ} + \text{Số cổ phiếu phổ thông tăng BQ trong kỳ} - \text{Số cổ phiếu phổ thông giảm trong kỳ} \times \frac{\text{Số lượng ngày mà CP được lưu hành trong kỳ}}{\text{Tổng số ngày trong kỳ}} \quad (4.18)$$

Từ công thức tính lãi cơ bản trên cổ phiếu, trong thực tế sẽ có hai trường hợp xảy ra.

- *Trường hợp 1:* Nếu công ty cổ phần kinh doanh có lãi (LN sau thuế > 0). Khi công ty kinh doanh có lãi thì lãi cơ bản trên cổ phiếu sẽ mang dấu dương.

Chỉ tiêu này phản ánh một cổ phiếu phổ thông sẽ mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận.

Chỉ tiêu này càng cao càng tốt, nó đặc biệt quan trọng với nhà đầu tư, góp phần giúp họ quyết định có nên đầu tư vào công ty hay không.

Qua công thức này ta thấy rằng tổng số lãi dành cho các cổ đông phổ thông chỉ thuần túy là lãi thuần sau thuế trừ đi cổ tức cổ phiếu ưu đãi và các khoản liên quan đến cổ tức ưu đãi mà không trừ đi các khoản lãi không dành cho cổ đông phổ thông như các khoản lãi không dành cho cổ đông phổ thông như các khoản trích cho các quỹ khen thưởng, quỹ phúc lợi, quỹ dự trữ bắt buộc. Theo chế độ kế toán hiện hành thì khoản lợi nhuận sau thuế chưa phân phối (TK 421) sẽ được dùng để trích lập các quỹ ở công ty, sau đó mới tiến hành trả cổ tức cho cổ đông. Điều mà tất cả nhà đầu tư quan tâm là thật sự một cổ phiếu sẽ mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận, tức là khoản lợi nhuận cuối cùng dành cho các cổ đông sau khi đã trích lập các quỹ. Điều này là hoàn toàn phù hợp với thực tế và chuẩn mực kế toán. Tuy nhiên khi áp dụng VAS 30 vào thực tế thì tất cả các công ty cổ phần tính lãi cơ bản trên cổ phiếu đều không loại trừ các khoản trích lập quỹ. Rõ ràng, khoản lợi nhuận còn lại sau khi DN đã trích lập các quỹ. Thông thường sau một năm hoạt động, nếu kinh doanh có lãi thì Công ty sử dụng lợi nhuận sau thuế hàng năm để trích lập các quỹ.

Ví dụ: Công ty Cổ phần S có lợi nhuận sau thuế năm 2008 là 864.175.967.239 đồng, theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông, công ty tiến hành trích lập quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ là 5%, quỹ dự trữ bắt buộc là 5%, trích lập quỹ phúc lợi 20% lợi nhuận sau thuế. Kết quả là số lãi thực dành cho cổ đông phổ thông chỉ còn lại là:

$$\begin{aligned} & 864.175.967.239 - 10\% \times 864.175.967.239 - 20\% \times 864.175.967.239 \\ & = 604.923.177.067 \end{aligned}$$

Hiện nay, quỹ khen thưởng, quỹ phúc lợi hay các quỹ khác không phải của các cổ đông vẫn không được loại trừ khỏi khoản lãi dành cho cổ đông để tính lãi cơ bản trên cổ phiếu, do vậy nhiều công ty sẵn sàng chi cho các quỹ này rất lớn, đồng thời lại làm sai lệch kết quả thực sự của lãi cơ bản trên cổ phiếu. Xem ví dụ sau để thấy sự khác nhau khi tính lãi cơ bản trên cổ phiếu.

(Số liệu như trên, và công ty S có số cổ phần phổ thông bình quân đang lưu hành năm 2008 là 134.500.000 cổ phần, công ty không có cổ tức ưu đãi)

Qua cách tính trên cho thấy các cổ đông phổ thông thực sự chỉ nhận được 4.498 đồng lãi trên một cổ phần phổ thông chứ không phải là 6.425 đồng. Nếu khoản trích vào các quỹ này được loại khỏi khoản lãi dành cho cổ đông thường khi tính lãi cơ bản trên cổ phiếu, thì nhà quản lý sẽ phải thận trọng hơn trong việc trích quỹ không dành cho cổ đông, đồng nghĩa với việc giảm lãi dành cho các cổ đông, giảm lãi cơ bản trên cổ phiếu, tức làm giảm tính hấp dẫn của cổ phiếu công ty, thậm chí có thể làm giảm giá cổ phiếu, điều mà không nhà quản lý nào muốn cả.

- *Trường hợp 2*: Nếu công ty kinh doanh thua lỗ (LN sau thuế ≤ 0). Khi đó lãi cơ bản trên cổ phiếu sẽ mang dấu âm, phản ánh tình hình sản xuất kinh doanh không hiệu quả. Cổ phiếu phổ thông đã tạo lại mức lợi nhuận âm. Cho dù lợi nhuận sau thuế bị âm thì công ty vẫn phải tính lãi cơ bản trên cổ phiếu và trình bày trên cổ phiếu và trình bày trên báo cáo tài chính. VAS 30 quy định: Doanh nghiệp trình bày lãi cơ bản trên cổ phiếu kể cả trong trường hợp giá trị này là một số âm (Lỗ trên cổ phiếu).

Tuy nhiên thực tế báo cáo tài chính ở các công ty cổ phần cho thấy, nếu công ty nào kinh doanh bị lỗ thì chỉ tiêu lãi cơ bản trên cổ phiếu đều bằng 0. Điều này được minh chứng rõ nét qua hệ thống báo cáo tài chính cuối năm 2008 (một năm mà hầu hết công ty kinh doanh thua lỗ) ở các công ty cổ phần. Như vậy việc trình bày lãi cơ bản trên cổ phiếu như thế là không đúng với chuẩn mực kế toán, đồng thời không phản ánh đúng thực trạng tài chính tại công ty đó.

Một khía cạnh rất quan trọng của lãi cơ bản trên cổ phiếu thường hay bị bỏ qua là lượng vốn cần thiết để tạo ra thu nhập ròng trong công thức tính trên. Hai doanh nghiệp có thể có cùng tỉ lệ lãi cơ bản trên cổ phiếu nhưng một trong hai có thể có ít cổ phần hơn, tức là doanh nghiệp này sử dụng vốn hiệu quả hơn. Nếu như các yếu tố khác là cân bằng thì rõ ràng doanh nghiệp này còn tốt hơn doanh nghiệp còn lại. Vì doanh nghiệp có thể lợi dụng các kỹ thuật tính toán để đưa ra con số lãi cơ bản trên cổ phiếu hấp dẫn nên các nhà đầu tư cũng cần hiểu rõ cách tính của từng doanh nghiệp để đảm bảo “chất lượng” của tỉ lệ này. Tốt hơn hết là không nên dựa vào một thước đo tài chính duy nhất mà nên kết hợp với các bản phân tích tài chính và các chỉ số khác.

Theo thông tư 200/TT-2014, Chỉ tiêu này được trình bày trên Báo cáo tài chính của công ty cổ phần là doanh nghiệp độc lập. Đối với công ty mẹ là công ty cổ phần, chỉ tiêu này chỉ được trình bày trên Báo cáo tài chính hợp nhất, không trình bày trên Báo cáo tài chính riêng của công ty mẹ.

Trường hợp Quỹ khen thưởng, phúc lợi được trích từ lợi nhuận sau thuế, lãi cơ bản trên cổ phiếu được xác định theo công thức sau:

$$\text{Lãi cơ bản trên cổ phiếu} = \frac{\text{Lợi nhuận hoặc lỗ phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông} - \text{Số trích quỹ khen thưởng, phúc lợi}}{\text{Số lượng bình quân gia quyền của cổ phiếu phổ thông đang lưu hành trong kỳ}}$$

Lãi suy giảm trên cổ phiếu (Mã số 71)

Chỉ tiêu này phản ánh lãi suy giảm trên cổ phiếu, có tính đến sự tác động của các công cụ trong tương lai có thể được chuyển đổi thành cổ phiếu và pha loãng giá trị cổ phiếu.

Chỉ tiêu này được trình bày trên Báo cáo tài chính của công ty cổ phần là doanh nghiệp độc lập. Đối với công ty mẹ là công ty cổ phần, chỉ tiêu này chỉ được trình bày trên Báo cáo tài chính hợp nhất, không trình bày trên Báo cáo tài chính riêng của công ty mẹ

Lãi suy giảm trên cổ phiếu được xác định như sau:

$$\text{Lãi suy giảm trên cổ phiếu} = \frac{\text{Lợi nhuận hoặc lỗ phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông} - \text{Số trích quỹ khen thưởng, phúc lợi}}{\text{Số bình quân gia quyền của cổ phiếu phổ thông đang lưu hành trong kỳ} + \text{Số lượng cổ phiếu phổ thông dự kiến được phát hành thêm}}$$

Xác định lợi nhuận (hoặc lỗ) phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông để tính lãi suy giảm trên cổ phiếu:

$$\text{Lợi nhuận hoặc lỗ phân bổ cho cổ phiếu phổ thông} = \text{Lợi nhuận hoặc lỗ sau thuế TNDN} - \text{Các khoản điều chỉnh giảm} + \text{Các khoản điều chỉnh tăng}$$

Trường hợp công ty trình bày lãi cơ bản trên cổ phiếu trên Báo cáo tài chính hợp nhất thì lợi nhuận hoặc lỗ sau thuế thu nhập doanh nghiệp trong kỳ là lợi nhuận hoặc lỗ sau thuế thu nhập doanh nghiệp được tính trên cơ sở thông tin hợp nhất. Trường hợp công ty trình bày trên Báo cáo tài chính riêng thì lợi nhuận hoặc lỗ sau thuế thu nhập doanh nghiệp trong kỳ là lợi nhuận hoặc lỗ sau thuế của riêng công ty.

- Các khoản điều chỉnh giảm lợi nhuận hoặc lỗ sau thuế thu nhập doanh nghiệp để tính lợi nhuận hoặc lỗ phân bổ cho cổ phiếu phổ thông khi xác định lãi suy giảm trên cổ phiếu

+ *Cổ tức của cổ phiếu ưu đãi*: Cổ tức của cổ phiếu ưu đãi bao gồm: Cổ tức của cổ phiếu ưu đãi không lũy kế được thông báo trong kỳ báo cáo và cổ tức của cổ phiếu ưu đãi lũy kế phát sinh trong kỳ báo cáo. Cổ tức của cổ phiếu ưu đãi được tính như sau:

$$\text{Cổ tức của cổ phiếu ưu đãi} = \text{Tỷ lệ cổ tức của cổ phiếu ưu đãi} \times \text{Mệnh giá cổ phiếu ưu đãi}$$

* Khoản chênh lệch lớn hơn giữa giá trị hợp lý của khoản thanh toán cho người sở hữu với giá trị ghi sổ của cổ phiếu ưu đãi khi công ty cổ phần mua lại cổ phiếu ưu đãi của người sở hữu.

* Khoản chênh lệch lớn hơn giữa giá trị hợp lý của cổ phiếu phổ thông hoặc các khoản thanh toán khác thực hiện theo điều kiện chuyển đổi có lợi tại thời điểm thanh toán với giá trị hợp lý của cổ phiếu phổ thông được phát hành theo điều kiện chuyển đổi gốc.

* Các khoản cổ tức hoặc các khoản khác liên quan tới cổ phiếu phổ thông tiềm năng có tác động suy giảm;

* Các khoản lãi được ghi nhận trong kỳ liên quan tới cổ phiếu phổ thông tiềm năng có tác động suy giảm; và

* Các yếu tố khác làm giảm lợi nhuận sau thuế nếu chuyển đổi cổ phiếu phổ thông tiềm năng có tác động suy giảm thành cổ phiếu phổ thông. Ví dụ, các khoản chi phí để chuyển đổi trái phiếu chuyển đổi thành cổ phiếu phổ thông làm giảm lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp trong kỳ.

+ Xác định các khoản điều chỉnh tăng lợi nhuận hoặc lỗ sau thuế thu nhập doanh nghiệp:

* Khoản chênh lệch lớn hơn giữa giá trị hợp lý của khoản thanh toán cho người sở hữu với giá trị ghi sổ của cổ phiếu ưu đãi khi công ty cổ phần mua lại cổ phiếu ưu đãi của người sở hữu.

* Các yếu tố làm tăng lợi nhuận sau thuế nếu chuyển đổi cổ phiếu phổ thông tiềm năng có tác động suy giảm thành cổ phiếu phổ thông. Ví dụ, khi chuyển đổi trái phiếu chuyển đổi thành cổ phiếu phổ thông thì doanh nghiệp sẽ được giảm chi phí lãi vay liên quan tới trái phiếu chuyển đổi và việc làm tăng lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp trong kỳ.

- Số lượng cổ phiếu để tính lãi suy giảm trên cổ phiếu

Số lượng cổ phiếu để tính lãi suy giảm trên cổ phiếu được xác định là số bình quân gia quyền của cổ phiếu phổ thông lưu hành trong kỳ cộng (+) với số bình quân gia quyền của cổ phiếu phổ thông sẽ được phát hành thêm trong trường hợp tất cả các cổ phiếu phổ thông tiềm năng có tác động suy giảm đều được chuyển đổi thành cổ phiếu phổ thông.

+ Việc xác định số lượng bình quân gia quyền của cổ phiếu phổ thông đang lưu hành trong kỳ được thực hiện theo hướng dẫn của Thông tư số 21/2006/TT-BTC ngày 20/3/2006 của Bộ Tài chính và các văn bản sửa đổi, bổ sung, thay thế hiện hành.

+ Xác định số lượng bình quân gia quyền của cổ phiếu phổ thông sẽ được phát hành thêm trong kỳ

Cổ phiếu phổ thông sẽ được phát hành thêm trong kỳ được coi là cổ phiếu phổ thông tiềm năng có tác động làm suy giảm lãi trên cổ phiếu; gồm:

- * Quyền chọn mua chứng quyền và các công cụ tương đương;
- * Công cụ tài chính có thể chuyển đổi;
- * Cổ phiếu phổ thông phát hành có điều kiện;
- * Hợp đồng được thanh toán bằng cổ phiếu phổ thông hoặc bằng tiền;
- * Các quyền chọn đã được mua;
- * Quyền chọn bán đã phát hành.

Việc xác định số lượng cổ phiếu phổ thông sẽ được phát hành thêm trong kỳ được thực hiện theo quy định của Chuẩn mực kế toán “Lãi trên cổ phiếu”.

4.5.2. Phân phối lợi nhuận

Việc phân phối lợi nhuận của doanh nghiệp cần đạt những tiêu chuẩn cơ bản sau:

- Đảm bảo mối quan hệ về lợi ích giữa Nhà nước, doanh nghiệp và người lao động.
- Dành phần lợi nhuận thích đáng để mở rộng sản xuất, chú trọng đảm bảo lợi ích của các thành viên trong doanh nghiệp.

4.5.2.1. Mô hình phân phối lợi nhuận

Mô hình phân phối lợi nhuận phụ thuộc hình thức sở hữu tồn tại trong doanh nghiệp:

- Nếu là doanh nghiệp tư nhân: Do chủ doanh nghiệp quyết định
- Nếu là Công ty trách nhiệm hữu hạn (CTTNHH): Do các thành viên góp vốn quyết định.
- Nếu là Công ty cổ phần: Do đại hội cổ đông quyết định.

- Nếu là doanh nghiệp Nhà nước: Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp được phân phối theo chế độ tài chính quy định hiện hành về phân phối lợi nhuận áp dụng cho doanh nghiệp nhà nước.

Nhìn chung lợi nhuận được phân phối theo mô hình sau:

- Nộp thuế thu nhập doanh nghiệp.
- Bù đắp các khoản lỗ năm trước không được trừ vào lợi nhuận trước thuế
- Trả tiền phạt vi phạm pháp luật thuộc trách nhiệm của doanh nghiệp
- Trừ các khoản chi không được tính vào chi phí hợp lý.

Sau khi trừ các khoản trên, phần lợi nhuận sau thuế còn lại được phân phối nội bộ như sau:

- Chia lãi cho các đối tác góp vốn theo hợp đồng hợp tác kinh doanh hoặc chia cho các cổ đông

- Trích lập và phân chia quỹ doanh nghiệp, bảo toàn vốn, nộp cấp trên hay cấp bổ sung cho cấp dưới.

- + Quỹ đầu tư phát triển.
- + Quỹ dự phòng tài chính.
- + Quỹ khen thưởng và phúc lợi.
- + Các quỹ khác.

4.5.2.2. Phân phối lợi nhuận đối với công ty trách nhiệm hữu hạn nhà nước một thành viên

a. Mô hình phân phối:

Đối với công ty trách nhiệm hữu hạn nhà nước một thành viên, lợi nhuận được phân phối như sau:

(1) Chia lãi cho các thành viên góp vốn liên kết theo quy định của hợp đồng (nếu có);

(2) Bù đắp khoản lỗ của các năm trước đã hết thời hạn được trừ vào lợi nhuận trước thuế;

(3) Trích 10% vào quỹ dự phòng tài chính; khi số dư quỹ bằng 25% vốn điều lệ thì không trích nữa;

(4) Trích lập các quỹ đặc biệt từ lợi nhuận sau thuế theo tỷ lệ đã được Nhà nước quy định đối với công ty đặc thù mà pháp luật quy định phải trích lập;

(5) Số lợi nhuận còn lại sau khi trừ đi các khoản trên được phân phối theo tỷ lệ giữa vốn thuộc chủ sở hữu đầu tư tại công ty và vốn công ty tự huy động bình quân trong năm, trong đó:

- Vốn thuộc chủ sở hữu đầu tư tại công ty và vốn tự huy động bình quân trong năm được xác định trên cơ sở là tổng số dư vốn cuối mỗi quý chia cho 4 quý.

- Số dư vốn thuộc chủ sở hữu đầu tư tại thời điểm cuối mỗi quý được xác định gồm số dư: Nguồn vốn đầu tư của chủ sở hữu - tài khoản 411, Quỹ đầu tư phát triển - tài khoản 414 và Nguồn vốn đầu tư xây dựng cơ bản - tài khoản 441 quy định tại Quyết định số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng Bộ Tài chính (theo quy định hiện hành).

Vốn do công ty tự huy động là số tiền công ty huy động do phát hành trái phiếu; vay vốn của các tổ chức ngân hàng, tín dụng, các tổ chức tài chính khác, của cá nhân, tổ chức ngoài công ty; vay vốn của người lao động và các hình thức huy động vốn khác theo quy định của pháp luật; trừ các khoản vay có bảo lãnh của Chính phủ, Bộ Tài chính, các khoản vay được hỗ trợ lãi suất.

b. Sử dụng lợi nhuận được chia theo vốn thuộc chủ sở hữu đầu tư tại công ty

Lợi nhuận được chia theo vốn thuộc chủ sở hữu đầu tư tại công ty được sử dụng như sau:

- Đối với công ty chưa được đầu tư đủ vốn điều lệ thì phân lợi nhuận được chia theo vốn thuộc chủ sở hữu đầu tư tại công ty được dùng để đầu tư bổ sung cho đủ mức vốn điều lệ của công ty đã được phê duyệt.

- Đối với công ty có số vốn thuộc chủ sở hữu đầu tư tại công ty lớn hơn hoặc bằng mức vốn điều lệ đã được phê duyệt theo quy định thì chủ sở hữu chủ trì phối hợp với Bộ Tài chính có phương án báo cáo Thủ tướng Chính phủ chuyên phân lợi nhuận được chia theo vốn thuộc chủ sở hữu đầu tư tại công ty về Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp Trung ương.

c. Phân phối lợi nhuận được chia theo vốn tự huy động

Lợi nhuận được chia theo vốn tự huy động được phân phối như sau:

- Trích tối thiểu 30% vào quỹ đầu tư phát triển của công ty.

- Trích quỹ thưởng Ban quản lý điều hành công ty, cụ thể:

Căn cứ vào xếp loại kết quả hoạt động của Hội đồng thành viên hoặc Chủ tịch công ty và Ban giám đốc theo quy định hiện hành, quỹ thưởng Ban quản lý điều hành công ty được trích lập như sau:

+ Đối với trường hợp hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ thì được trích tối đa 5% lợi nhuận được chia theo vốn tự huy động để lập quỹ thưởng Ban quản lý điều hành công ty; mức trích một năm không vượt quá 500 triệu đồng (đối với công ty có Hội đồng thành viên), 200 triệu đồng (đối với công ty không có Hội đồng thành viên);

+ Đối với trường hợp hoàn thành nhiệm vụ thì được trích tối đa 2,5% lợi nhuận được chia theo vốn tự huy động để lập quỹ thưởng Ban quản lý điều hành công ty; mức trích một năm không vượt quá 250 triệu đồng (đối với công ty có Hội đồng thành viên), 100 triệu đồng (đối với công ty không có Hội đồng thành viên);

+ Đối với trường hợp không hoàn thành nhiệm vụ thì không được trích lập quỹ thưởng Ban quản lý điều hành công ty kể cả trường hợp công ty có lãi.

Bộ, UBND tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương, Hội đồng thành viên của các Tập đoàn, Tổng công ty do Thủ tướng Chính phủ quyết định thành lập quyết định tỷ lệ trích cụ thể đối với quỹ thưởng Ban quản lý điều hành công ty trên cơ sở hiệu quả hoạt động, kết quả phân loại doanh nghiệp của công ty và quy định tại thông tư số 138/2010/TT-BTC ngày 17 tháng 09 năm 2010 của Bộ Tài chính (theo quy định hiện hành).

- Số lợi nhuận còn lại được phân phối vào quỹ khen thưởng, quỹ phúc lợi theo kết quả phân loại doanh nghiệp, trong đó:

+ Công ty xếp loại A được trích tối đa không quá 3 tháng lương thực hiện cho hai quỹ khen thưởng, quỹ phúc lợi;

+ Công ty xếp loại B được trích tối đa không quá 1,5 tháng lương thực hiện cho hai quỹ khen thưởng, quỹ phúc lợi;

+ Công ty xếp loại C được trích tối đa không quá 1 tháng lương thực hiện cho hai quỹ khen thưởng, quỹ phúc lợi;

+ Công ty không thực hiện xếp loại theo quy định thì không được trích lập hai quỹ khen thưởng, quỹ phúc lợi.

Mức trích vào mỗi quỹ do Hội đồng thành viên hoặc Chủ tịch công ty quyết định sau khi tham khảo ý kiến của Ban chấp hành Công đoàn công ty.

- Số lợi nhuận còn lại sau khi đã trích đủ quỹ khen thưởng, quỹ phúc lợi theo quy định tiếp tục được bổ sung quỹ đầu tư phát triển của công ty.

Đối với công ty đầu tư thành lập mới (không phải là chuyển đổi từ công ty nhà nước) trong 2 năm liền kể từ khi có lãi nếu phân phối lợi nhuận như trên mà hai quỹ khen thưởng, phúc lợi không đạt 2 tháng lương thực hiện đối với công ty xếp loại A; không đạt 1,5 tháng lương thực hiện đối với công ty xếp loại B và không đạt 1 tháng lương thực hiện đối với công ty xếp loại C, thì công ty được giảm phần trích quỹ đầu tư phát triển để đảm bảo đủ mức trích hai quỹ khen thưởng, phúc lợi theo quy định này. Mức giảm tối đa bằng toàn bộ số trích quỹ đầu tư phát triển từ lợi nhuận sau thuế phát sinh của năm tài chính. Trong các năm sau Công ty thực hiện việc phân phối lợi nhuận sau thuế theo quy định tại thông tư số 138/2010/TT-BTC ngày 17 tháng 09 năm 2010 của Bộ Tài chính (theo quy định hiện hành).

Đối với công ty được thiết kế, đầu tư thành lập để thực hiện mục tiêu chủ yếu, thường xuyên và ổn định là sản xuất và cung ứng sản phẩm, dịch vụ công ích do nhà

nước đặt hàng hoặc giao kế hoạch khi thực hiện phân phối lợi nhuận theo cơ chế này mà không đủ trích quỹ thưởng Ban quản lý điều hành công ty và hai quỹ khen thưởng phúc lợi theo mức quy định tại Thông tư này thì được giảm trích quỹ đầu tư phát triển, giảm phân lợi nhuận được chia theo vốn thuộc chủ sở hữu đầu tư tại công ty để trích đủ quỹ thưởng Ban quản lý điều hành công ty và hai quỹ khen thưởng phúc lợi theo quy định. Nếu giảm toàn bộ số tiền trên mà vẫn chưa đủ thì sẽ được Nhà nước xem xét, hỗ trợ:

+ 100% mức trích quỹ còn thiếu nếu công ty được xếp loại A và có tỷ trọng doanh thu cung ứng sản phẩm, dịch vụ công ích đạt từ bằng hoặc trên 50% tổng doanh thu.

+ 50% mức trích quỹ còn thiếu nếu công ty được xếp loại A nhưng có tỷ trọng doanh thu cung ứng sản phẩm, dịch vụ công ích đạt dưới 50% tổng doanh thu hoặc xếp loại B.

Lợi nhuận sau thuế để trích lập quỹ thưởng Ban quản lý điều hành công ty và hai quỹ khen thưởng phúc lợi bao gồm: lợi nhuận từ hoạt động cung ứng sản phẩm, dịch vụ công ích do nhà nước đặt hàng hoặc giao kế hoạch hoặc do đấu thầu và lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh khác.

4.5.3. Sử dụng các quỹ của doanh nghiệp

a. Quỹ đầu tư phát triển: Được sử dụng vào các mục đích sau:

- Đầu tư mở rộng và phát triển sản xuất kinh doanh.
- Đổi mới, thay thế hoàn chỉnh máy móc thiết bị, dây truyền công nghệ, nghiên cứu áp dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật.
- Đổi mới trang thiết bị, điều kiện làm việc trong doanh nghiệp
- Nghiên cứu khoa học, đào tạo nâng cao trình độ chuyên môn, nghiệp vụ cho công nhân viên của doanh nghiệp.
- Bổ sung vốn lưu động.
- Tham gia liên doanh, mua cổ phiếu
- Trích nộp để hình thành quỹ đầu tư phát triển, quỹ nghiên cứu khoa học và đào tạo tập trung của Tổng công ty theo tỷ lệ do hội đồng quản trị quyết định.

b. Quỹ dự phòng tài chính

- Dùng để bù đắp khoản chênh lệch từ những tổn thất, thiệt hại về tài sản do thiên tai, địch họa, hỏa hoạn, những rủi ro trong kinh doanh không được tính trong giá thành và đền bù của cơ quan bảo hiểm.

- Trích nộp để hình thành quỹ dự phòng tài chính của Tổng công ty (nếu là thành viên của Tổng công ty) theo tỷ lệ do Hội đồng thành viên Tổng công ty quyết định hàng năm.

- Đối với doanh nghiệp nhà nước quy định trích 10% vào quỹ dự phòng tài chính. Khi số dư của quỹ này bằng 25% vốn điều lệ của doanh nghiệp thì không trích nữa.

c. Quỹ phúc lợi

- Đầu tư xây dựng hoặc sửa chữa, bổ sung vốn xây dựng các công trình phúc lợi công cộng của doanh nghiệp, góp vốn để xây dựng các công trình phúc lợi chung của ngành, hoặc với các doanh nghiệp khác theo hợp đồng thoả thuận

- Chi cho các hoạt động phúc lợi xã hội, thể thao văn hoá, phúc lợi công cộng của tập công nhân viên.

- Chi cho các hoạt động từ thiện,..

- Trợ cấp khó khăn thường xuyên, khó khăn đột xuất cho cán bộ công nhân viên doanh nghiệp.

- Trợ cấp khó khăn cho người lao động của doanh nghiệp đã về hưu, mất sức lao động lâm vào hoàn cảnh khó khăn không nơi lương tựa.

- Trích nộp để hình thành quỹ của Tổng công ty.

d. Quỹ khen thưởng

- Thường cuối năm, thường kỳ cho cán bộ công nhân viên.

- Thường đột xuất cho cá nhân, tập thể trong doanh nghiệp đã có sáng kiến kỹ thuật mang lại hiệu quả.

- Thường cho những cá nhân và đơn vị ngoài doanh nghiệp có quan hệ hợp đồng kinh tế đã hoàn thành tốt mang lại lợi ích cho doanh nghiệp

- Trích nộp để hình thành quỹ khen thưởng của Tổng công ty.

e. Quỹ phát triển khoa học và công nghệ

Quỹ được hình thành từ các nguồn sau:

- Một phần từ thu nhập tính thuế thu nhập doanh nghiệp trong kỳ tính thuế (doanh nghiệp tự quyết định mức trích cụ thể nhưng tối đa không quá 10% thu nhập tính thuế trong kỳ).

Thu nhập tính thuế thu nhập doanh nghiệp được xác định theo quy định của Luật thuế thu nhập doanh nghiệp và các văn bản hướng dẫn thi hành sau khi đã kết chuyển hết các khoản lỗ theo quy định.

Một phần điều chuyển từ Quỹ phát triển khoa học và công nghệ của tổng công ty, công ty mẹ (đối với các công ty con hoặc doanh nghiệp thành viên) hoặc điều chuyển từ Quỹ phát triển khoa học và công nghệ của các công ty con, doanh nghiệp thành viên về Quỹ phát triển khoa học và công nghệ của tổng công ty, công ty mẹ (đối với tổng công ty, công ty mẹ). Việc điều chuyển và tỷ lệ điều chuyển nguồn giữa các Quỹ phát triển khoa học và công nghệ của tổng công ty, công ty mẹ với các Quỹ phát triển khoa học và công nghệ của các công ty con, doanh nghiệp thành viên và ngược lại do chủ tịch hội đồng quản trị, chủ tịch hội đồng thành viên hoặc tổng giám đốc, giám đốc quyết định trên cơ sở tỷ lệ trích Quỹ theo quy định tại điều lệ tổ chức và hoạt động của Quỹ, nhu cầu đầu tư cho hoạt động khoa học và công nghệ tại các doanh nghiệp thành viên và nhu cầu, kế hoạch phát triển khoa học và công nghệ của toàn hệ thống.

Việc điều chuyển Quỹ chỉ áp dụng đối với các công ty con hoặc doanh nghiệp thành viên mà công ty mẹ sở hữu 100% vốn.

- Các nguồn khác theo quy định của Pháp luật

Sử dụng Quỹ từ nguồn trích lập thu nhập tính thuế

Việc sử dụng nguồn vốn của Quỹ quy định tại khoản 1, khoản 2 Điều 3 Thông tư 15/2011/TT-BTC, ngày 09 tháng 02 năm 2011 (theo quy định hiện hành) phục vụ cho mục tiêu phát triển khoa học và công nghệ của doanh nghiệp thực hiện theo đúng quy định của pháp luật.

- Nguồn vốn của Quỹ dùng để thực hiện các hoạt động khoa học và công nghệ của doanh nghiệp sau đây:

+ Cấp kinh phí để thực hiện các đề tài, dự án khoa học và công nghệ của doanh nghiệp tại Việt Nam.

Đề tài, dự án khoa học và công nghệ của doanh nghiệp phải được xây dựng và chịu trách nhiệm, tổ chức thực hiện theo những quy định của Nhà nước về thủ tục xét duyệt, nghiệm thu (có hội đồng đánh giá đầu vào, hội đồng đánh giá nghiệm thu kết quả đầu ra) và kết quả đề tài được hội đồng khoa học và công nghệ đánh giá, nghiệm thu đạt yêu cầu theo quy định về khoa học và công nghệ, được áp dụng vào hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

+ Hỗ trợ phát triển khoa học và công nghệ của doanh nghiệp tại Việt Nam:

* Trang bị cơ sở vật chất - kỹ thuật cho hoạt động khoa học và công nghệ của doanh nghiệp (xây dựng phòng thí nghiệm, cơ sở thử nghiệm, máy móc trang thiết bị phục vụ cho nghiên cứu và phát triển).

* Mua bản quyền công nghệ, quyền sử dụng, quyền sở hữu sáng chế, giải pháp hữu ích, kiểu dáng công nghiệp, thông tin khoa học và công nghệ, các tài liệu, sản

phẩm có liên quan để phục vụ cho hoạt động khoa học và công nghệ của doanh nghiệp theo quy định của Luật chuyển giao công nghệ.

Đối với tài sản cố định nêu tại tiết a, b điểm 1.2 khoản 1 Điều này, doanh nghiệp ghi giảm Quỹ tương ứng và không phải trích khấu hao mà theo dõi hao mòn tài sản cố định.

* Trả lương, chi thuê chuyên gia hoặc hợp đồng với tổ chức khoa học và công nghệ để thực hiện các hoạt động khoa học và công nghệ của doanh nghiệp.

* Chi phí cho đào tạo nhân lực khoa học và công nghệ của doanh nghiệp theo quy định của pháp luật về khoa học và công nghệ.

* Chi cho các hoạt động sáng kiến cải tiến kỹ thuật, hợp lý hoá sản xuất.

Các sáng kiến cải tiến kỹ thuật, hợp lý hoá sản xuất phải có xác nhận bởi cơ quan có thẩm quyền quản lý Nhà nước về khoa học và công nghệ theo quy định của pháp luật về khoa học và công nghệ tại Việt Nam.

* Chi phí cho các hoạt động hợp tác nghiên cứu, triển khai về khoa học và công nghệ với các doanh nghiệp trong nước.

Các hoạt động hợp tác nghiên cứu, triển khai về khoa học và công nghệ nêu tại điểm này phải được cơ quan quản lý Nhà nước về khoa học và công nghệ tại Việt Nam phê duyệt.

+ Đối với công ty trực thuộc tổng công ty hoặc là công ty con được sử dụng nguồn vốn của Quỹ để chi nộp về Quỹ phát triển khoa học và công nghệ của tổng công ty hoặc công ty mẹ và ngược lại theo tỷ lệ được quy định tại khoản 2, Điều 3 của Thông tư số 15/2011/TT-BTC ngày 09 tháng 02 năm 2011 (theo quy định hiện hành).

- Quỹ chỉ được sử dụng cho hoạt động đầu tư khoa học và công nghệ của doanh nghiệp tại Việt Nam. Doanh nghiệp không được sử dụng nguồn vốn của Quỹ để đầu tư cho các hoạt động khác không gắn với việc phát triển khoa học và công nghệ của doanh nghiệp tại Việt Nam hoặc đầu tư cho các dự án khoa học và công nghệ đã được tài trợ bởi các nguồn vốn khác.

Hàng năm doanh nghiệp phải lập báo cáo trích, sử dụng Quỹ và kê khai số liệu về mức trích lập, số tiền trích lập vào tờ khai quyết toán thuế thu nhập doanh nghiệp. Báo cáo việc trích, sử dụng Quỹ được gửi đến cho cơ quan thuế nơi doanh nghiệp đăng ký nộp thuế thu nhập doanh nghiệp, Sở Khoa học và công nghệ và Sở Tài chính. Thời hạn nộp cùng thời điểm nộp báo cáo quyết toán thuế thu nhập doanh nghiệp.

Trường hợp các tổng công ty, công ty mẹ có Quỹ phát triển khoa học công nghệ được hình thành từ nguồn điều chuyển Quỹ phát triển khoa học công nghệ của công

ty con, doanh nghiệp thành viên hoặc ngược lại thì đơn vị nhận điều chuyển và sử dụng Quỹ phải báo cáo tình hình nhận điều chuyển và sử dụng số tiền Quỹ được điều chuyển với cơ quan thuế trực tiếp quản lý đơn vị nhận điều chuyển và trực tiếp sử dụng Quỹ

- Các khoản chi từ Quỹ phải có đầy đủ hoá đơn, chứng từ hợp pháp theo quy định của pháp luật. Trường hợp trong năm bất kỳ, doanh nghiệp có nhu cầu sử dụng cho hoạt động khoa học công nghệ vượt mức số dư hiện có tại Quỹ thì được lựa chọn hoặc lấy từ số trích lập Quỹ của các năm tiếp theo để bù vào số còn thiếu hoặc tính vào chi phí được trừ khi xác định thu nhập chịu thuế thu nhập doanh nghiệp trong kỳ tính thuế, nếu cần thiết có thể phân bổ cho các năm tiếp sau để không làm ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.

- Doanh nghiệp không được hạch toán vào chi phí được trừ khi xác định thu nhập chịu thuế trong kỳ tính thuế các khoản chi đã được bảo đảm từ nguồn Quỹ phát triển khoa học và công nghệ của doanh nghiệp.

- Trong thời hạn 5 năm, kể từ năm kế tiếp năm trích lập, nếu Quỹ không được sử dụng hoặc sử dụng không hết 70% hoặc sử dụng không đúng mục đích thì doanh nghiệp phải nộp ngân sách nhà nước phần thuế thu nhập doanh nghiệp tính trên khoản thu nhập đã trích lập Quỹ mà không sử dụng hoặc sử dụng không hết 70% hoặc sử dụng không đúng mục đích và phần lãi phát sinh từ số thuế thu nhập doanh nghiệp đó.

Số tiền sử dụng không đúng mục đích không được tính vào tổng số tiền sử dụng cho mục đích phát triển khoa học và công nghệ của doanh nghiệp.

f. Quỹ dự phòng về trợ cấp mất việc làm

- Trợ cấp cho người lao động đã làm việc tại doanh nghiệp từ một năm trở lên bị mất việc làm tạm thời theo quy định của Nhà nước; chi đào tạo lại chuyên môn, kỹ thuật cho người lao động do thay đổi công nghệ hoặc chuyển sang công việc mới, đặc biệt là đào tạo nghề dự phòng cho lao động nữ của doanh nghiệp. Quỹ này chỉ dùng trợ cấp cho người lao động mất việc làm do các nguyên nhân khách quan như: lao động dôi ra vì thay đổi công nghệ, do liên doanh, do thay đổi tổ chức trong khi chưa bố trí công việc khác, hoặc chưa kịp giải quyết cho thôi việc. Mức trợ cấp cho từng trường hợp cụ thể do Giám đốc Quyết định sau khi có ý kiến của Chủ tịch công đoàn doanh nghiệp.

- Đối với những doanh nghiệp là thành viên của Tổng công ty, mà việc trợ cấp mất việc làm do Tổng công ty đảm nhận thì doanh nghiệp thành viên trích nộp để hình thành Quỹ dự phòng trợ cấp mất việc của Tổng công ty theo tỷ lệ do Hội đồng thành viên Tổng công ty quyết định hàng năm.

g. Quỹ thưởng ban điều hành doanh nghiệp (đối với doanh nghiệp Nhà nước):

Quỹ thưởng ban điều hành doanh nghiệp được sử dụng để thưởng cho Hội đồng quản trị, Ban giám đốc doanh nghiệp. Mức thưởng do đại diện chủ sở hữu quyết định gắn với hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, trên cơ sở đề nghị của chủ tịch Hội đồng thành viên hoặc giám đốc công ty đối với công ty không có Hội đồng thành viên.

Việc sử dụng các quỹ nói trên phải thực hiện công khai theo quy chế công khai tài chính, quy chế dân chủ ở cơ sở và quy định của Nhà nước.

Doanh nghiệp chỉ được chi các quỹ khen thưởng, phúc lợi, quỹ Ban quản lý điều hành doanh nghiệp sau khi thanh toán đủ các khoản nợ và các nghĩa vụ tài sản khác đến hạn phải trả.

Chương 5

HUY ĐỘNG VỐN TRONG DOANH NGHIỆP XÂY DỰNG

5.1. NGUỒN VỐN DOANH NGHIỆP XÂY DỰNG

Nguồn vốn trong các doanh nghiệp xây dựng, bao gồm: Nguồn vốn bên trong và nguồn vốn bên ngoài doanh nghiệp.

5.1.1. Nguồn vốn bên trong doanh nghiệp

a) *Nguồn vốn góp của chủ sở hữu*

b) *Nguồn vốn tự bổ sung và các quỹ của doanh nghiệp:*

Được hình thành từ lợi nhuận của quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh

c) *Quỹ khấu hao cơ bản:*

Là số tiền khấu hao cơ bản của TSCĐ được trích ra hàng năm và tích lũy lại để tái đầu tư TSCĐ, trong lúc chưa có nhu cầu thay thế TSCĐ, thì có thể sử dụng số tiền đó và coi như một nguồn vốn tạm thời.

d) *Các khoản phải trả:*

Bao gồm: Tiền lương, tiền thanh toán bảo hiểm xã hội,... các khoản này được hình thành và phát sinh hàng ngày trong quá trình sản xuất kinh doanh, nhưng việc thanh toán được thực hiện theo định kỳ, nên trong khoảng thời gian giữa 2 lần thanh toán, các khoản này được tích lũy lại và doanh nghiệp có thể sử dụng như là 1 nguồn vốn ngắn hạn

e) *Các khoản phải nộp:*

Gồm các khoản thuế, bảo hiểm xã hội, kinh phí công đoàn và các khoản phải nộp khác. Khi chưa đến kỳ nộp doanh nghiệp cũng có thể huy động vào sử dụng.

5.1.2. Nguồn vốn bên ngoài doanh nghiệp

Nguồn vốn bên ngoài doanh nghiệp, bao gồm:

- Nguồn vốn tín dụng: tín dụng ngân hàng, tín dụng của các tổ chức tài chính, tín dụng của các tổ chức kinh tế và cá nhân
- Các khoản tiền trả trước của khách hàng

- Vốn nhận liên doanh, liên kết của doanh nghiệp khác
- Nguồn vốn do phát hành trái phiếu
- Các nguồn vốn khác

5.2. NGUYÊN TẮC VÀ TRÌNH TỰ HUY ĐỘNG VỐN

5.2.1. Nguyên tắc huy động vốn

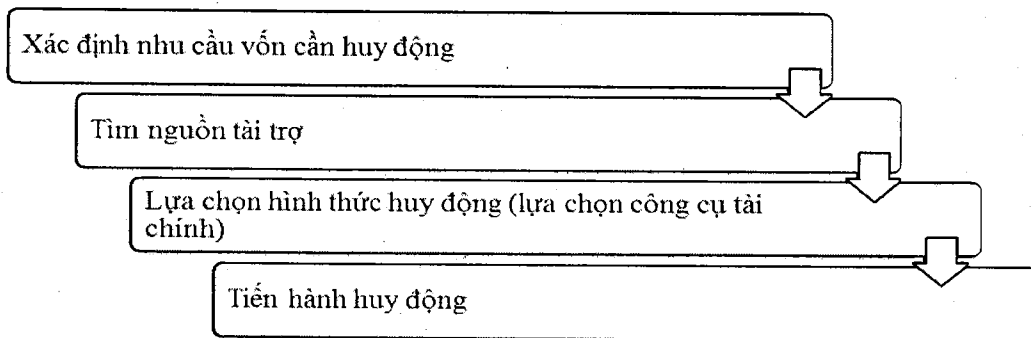
- Ưu tiên khai thác tối đa tiềm năng vốn từ nội bộ doanh nghiệp.
- Đa dạng hoá các hình thức huy động vốn.
- Xuất phát từ đặc điểm sản xuất kinh doanh và thực trạng vốn của mình để lựa chọn hình thức huy động vốn thích hợp.
- Chỉ huy động vốn theo những hình thức được pháp luật cho phép.
- Gắn việc huy động vốn với việc quản lý và sử dụng có hiệu quả số vốn huy động được để đảm bảo hoàn trả gốc và lãi, đồng thời có tích lũy để tái đầu tư mở rộng sản xuất kinh doanh.

5.2.2. Trình tự huy động vốn

Huy động vốn có thể được hiểu là cách thức khai thác các nguồn vốn nhằm đáp ứng nhu cầu vốn cho hoạt động của doanh nghiệp

Hay được hiểu là biện pháp làm tăng vốn kinh doanh của doanh nghiệp

Trình tự huy động vốn bao gồm các bước sau:



Hình 5.1: Trình tự huy động vốn

5.3. XÁC ĐỊNH NHU CẦU VỐN

5.3.1. Xác định nhu cầu vốn lưu động

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

Xác định đúng 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 hiện nay, mọi nhu cầu 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 hóa; 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 trong 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 hóa mà doanh nghiệp sử dụng trong sản xuất kinh doanh.

- Chính sách, chế độ về lao động 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 (bàn giao công trình).

- Những yếu tố về mua sắm vật tư và tiêu thụ sản phẩm: Khoảng cách giữa doanh nghiệp và nơi cung cấp vật tư; khoảng cách giữa doanh nghiệp với các đơn vị mua sản phẩm; nhân tố về điều kiện, phương tiện giao thông, chuyên chở;

Vì vậy, để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động, giảm thấp 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 nhất.

5.3.1.2. Nhân tố ảnh hưởng đến nhu cầu vốn lưu động

- Tính chất ngành nghề kinh doanh và mức độ hoạt động của doanh nghiệp
- Quy mô sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp trong từng thời kỳ.
- Yếu tố về giá cả vật tư và tình hình lạm phát trên thị trường. Sự biến động của giá cả vật tư, hàng hoá mà doanh nghiệp sử dụng trong sản xuất.
- Những yếu tố về mua sắm vật tư và tiêu thụ sản phẩm:
 - + Khoảng cách giữa doanh nghiệp và nơi cung cấp vật tư;
 - + Khoảng cách giữa doanh nghiệp với các đơn vị mua sản phẩm;
 - + Nhân tố về điều kiện, phương tiện giao thông, chuyên chở;
- Những nhân tố về chính sách tín dụng và tổ chức thanh toán;
- Chính sách, chế độ về lao động và tiền lương đối với người lao động.
- 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 thấp 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

5.3.1.3. Nguyên tắc xác định nhu cầu vốn lưu động

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

Nguyên tắc xác định nhu cầu vốn lưu động			
Phải xuất phát từ sản xuất, bảo đảm nhu cầu vốn cho sản xuất kinh doanh một cách hợp lý	Đảm bảo cân đối đối với các bộ phận kế hoạch trong doanh nghiệp	Đảm bảo tính tập trung dân chủ	Tiết kiệm

Hình 5.2: Nguyên tắc xác định nhu cầu vốn

- *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 xuất phát từ tình hình thực tế của doanh nghiệp để đảm bảo đủ vốn cho sản xuất kinh doanh.

- *Đảm bảo cân đối 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 ứng 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, xí nghiệp, đội sản xuất và người lao động trong doanh nghiệp.

Vốn lưu động có tác động trong một phạm vi rộng, suốt chu kỳ kinh doanh của 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 dự trữ sản xuất, chuyển đổi từ dự trữ thành các khoản phải thu qua tiêu thụ sản phẩm, việc thu tiền và sử dụng tiền để trả các khoản nợ... Vì vậy, 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, đơn vị có liên quan. Nếu không, nhu cầu vốn lưu động xác định sẽ thiếu cơ sở thực tế, kém chính xác.

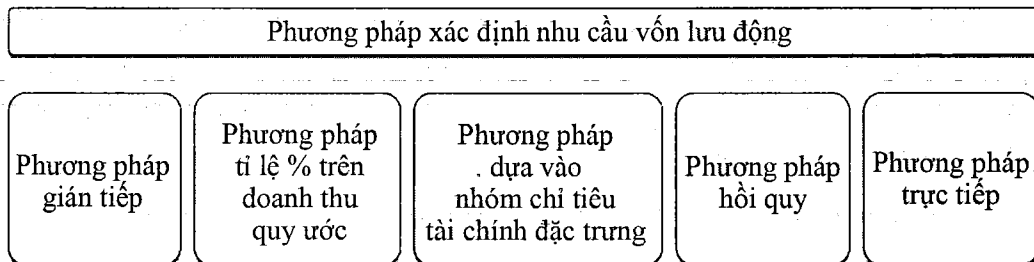
- Tiết kiệm

Phải thực hành tiết kiệm, cố gắng giảm bớt số lượng vốn lưu động chiếm dùng 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, mở rộng quan hệ hợp tác để rút ngắn thời gian cung cấp, hoàn thiện công tác kinh doanh trên cơ sở cơ giới hóa, tự động hóa, áp dụng phương pháp vận chuyển, bốc dỡ phù hợp.

5.3.1.4. Phương pháp xác định nhu cầu vốn lưu động

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



Hình 5.3: Phương pháp xác định nhu cầu vốn lưu động

a) Phương pháp gián tiếp:

Đặc điểm của phương pháp này dựa vào thống kê kinh nghiệm để xác định nhu cầu vốn lưu động. Bao gồm hai trường hợp:

Một là: 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 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.

Phương pháp này tương đối đơn giản, nhưng mức độ chính xác bị hạn chế. Chỉ 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 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, 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 VLD được tính theo công thức sau:

$$V_{NC} = V_o \times \frac{M_1}{M_0} (1 + t) \quad (5.1)$$

Trong đó:

V_{nc} - nhu cầu VLD năm kế hoạch;

V_o - số dư bình quân VLD năm báo cáo;

M_1 - tổng mức luân chuyển VLD năm kế hoạch (doanh thu thuần dự kiến năm kế hoạch);

M_o - tổng mức luân chuyển VLD năm báo cáo (doanh thu thuần thực hiện năm báo cáo);

t - tỷ lệ (tăng hoặc giảm) số ngày luân chuyển VLD năm kế hoạch so với năm báo cáo:

$$t = \frac{n_1 - n_0}{n_0} \times 100\% \quad (5.2)$$

Trong công thức trên, tổng mức luân chuyển vốn lưu động phản ánh giá trị luân chuyển vốn lưu động 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 các khoản chiết khấu, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại).

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:

$$V_0 = \frac{V_{q1} + V_{q2} + V_{q3} + V_{q4}}{4}$$

Hay:

$$V_0 = \frac{\frac{V_{dq1}}{2} + V_{cq1} + V_{cq2} + V_{cq3} + \frac{V_{cq4}}{2}}{4}$$

(5.3)

Trong đó:

V_0 - số vốn lưu động bình quân trong kỳ;

$V_{q1}, V_{q2}, V_{q3}, V_{q4}$ - vốn lưu động bình quân các quý 1, 2, 3, 4;

V_{dq1} - vốn lưu động đầu quý 1;

$V_{cq1}, V_{cq2}, V_{cq3}, V_{cq4}$ - vốn lưu động cuối các quý 1, 2, 3, 4.

b) *Phương pháp tỷ lệ % trên doanh thu quy ước:*

Đây là phương pháp dự đoán nhu cầu VLD đơn giản, dễ làm. Khi áp dụng phương pháp này đòi hỏi phải hiểu đặc thù sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, tính quy luật của mối quan hệ giữa doanh thu với tài sản, tiền vốn, phân phối lợi nhuận.

Phương pháp này được xây dựng trên nguyên lý cho rằng, muốn tăng doanh thu thì phải tăng vốn. Thông thường một doanh nghiệp đang phát triển có thể tăng đầu tư vào TSLĐ, như: tăng dự trữ, tăng hàng tồn kho, tăng tiền mặt,...

Nếu áp dụng nguyên mẫu phương pháp tỷ lệ % trên doanh thu để dự đoán nhu cầu VLD của doanh nghiệp xây dựng sẽ không thích hợp vì: Nếu dùng chỉ tiêu doanh thu để dự đoán sẽ khó chính xác, do khác với sản phẩm công nghiệp, sản phẩm xây dựng nói chung và sản phẩm xây dựng giao thông nói riêng có giá trị lớn, khối lượng xây lắp dờ dang nhiều. Trong khi đó doanh nghiệp vẫn phải tiếp tục sản xuất, tức là vẫn cần vốn. Do đó nếu dùng chỉ tiêu doanh thu để ước tính sẽ không đủ vốn cho doanh nghiệp.

Do vậy để tính nhu cầu VLD của doanh nghiệp xây dựng, có thể sử dụng chỉ tiêu doanh thu quy ước:

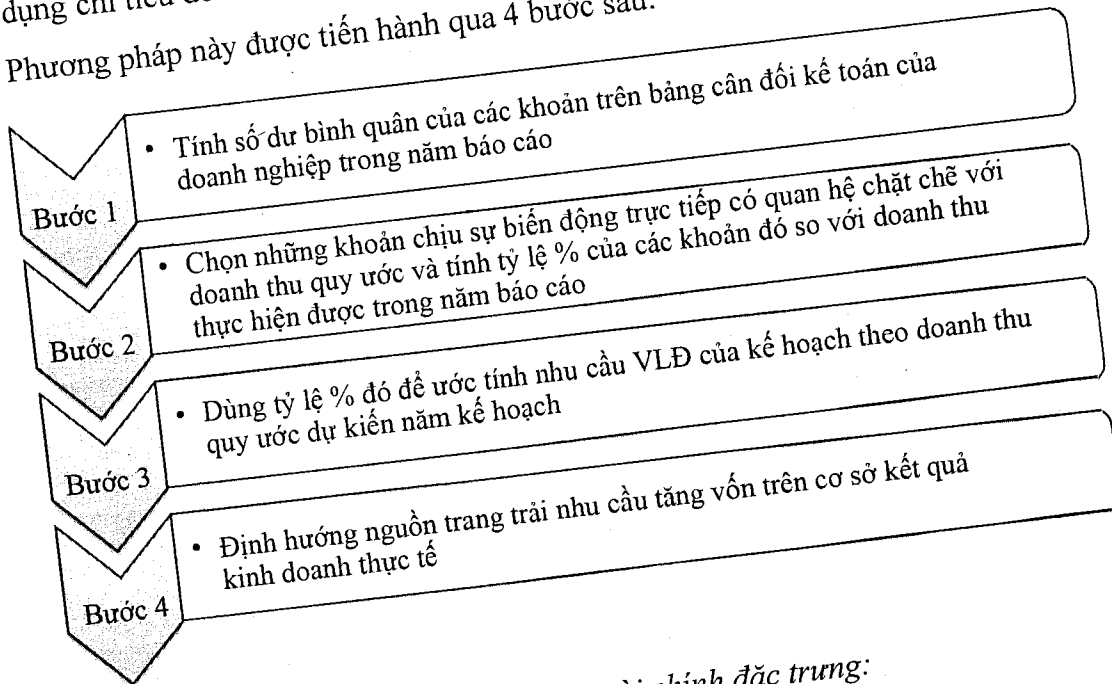
$$\text{Doanh thu quy ước kỳ báo cáo} = \text{GTSL thực hiện kỳ báo cáo} \times \text{Doanh thu khác kỳ báo cáo}$$

(5.4)

$$\text{Doanh thu quy ước dự kiến kỳ kế hoạch} = \text{GTSL thực hiện dự kiến kỳ kế hoạch} \times \text{Doanh thu khác dự kiến kỳ kế hoạch} \quad (5.5)$$

Trên thực tế việc xác định chính xác giá trị sản lượng thực hiện rất phức tạp và khó thu thập số liệu. Do vậy, để đơn giản trong việc tính toán, thu thập số liệu có thể sử dụng chỉ tiêu doanh thu.

Phương pháp này được tiến hành qua 4 bước sau:



c) *Phương pháp dựa vào nhóm chỉ tiêu tài chính đặc trưng:*

Theo phương pháp này để dự đoán nhu cầu vốn cho kỳ kế hoạch, người ta xây dựng hoặc dựa vào hệ thống các chỉ tiêu tài chính được coi là chuẩn và dùng nó để ước lượng nhu cầu vốn tương ứng với một mức doanh thu nhất định:

Hệ thống các chỉ tiêu bao gồm:

$$\text{Hiệu suất sử dụng vốn} = \frac{DT}{V_{SXBO}}$$

$$\text{Hệ số nợ} = \frac{Npt}{TV}$$

$$\text{Nợ phải trả} = \text{Nợ NH} + \text{Nợ DH}$$

$$\text{Tổng nguồn vốn} = \text{NPT} + \text{NVCSH}$$

$$\text{Hệ số TT tạm thời} = \frac{TSLD}{Nnh}$$

$$\text{Tổng tài sản} = TSLD + TSCĐ$$

Điều kiện áp dụng của phương pháp: đòi hỏi người lập kế hoạch phải biết rõ ngành nghề hoạt động của doanh nghiệp, quy mô sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

d) Phương pháp hồi quy:

Thuật ngữ *hồi quy* xuất phát từ Fraccis Galton (1986), người đặt mối liên hệ giữa chiều cao của nam với chiều cao của người cha và quan sát thực nghiệm cho thấy có một xu hướng giữa chiều cao trung bình của nam với chiều cao của người cha của họ để "*hồi quy*" cho chiều cao trung bình của toàn bộ tổng thể.

Hồi quy – nói theo cách đơn giản, là đi ngược lại về quá khứ (regression) để nghiên cứu những dữ liệu (data) đã diễn ra theo thời gian (dữ liệu chuỗi thời gian – time series) hoặc diễn ra tại cùng một thời điểm (dữ liệu thời điểm hoặc dữ liệu chéo – cross section) nhằm tìm đến một quy luật về mối quan hệ giữa chúng. Mối quan hệ đó được biểu diễn thành một phương trình (hay mô hình) gọi là: phương trình hồi quy mà dựa vào đó, có thể giải thích bằng các kết quả lượng hoá về bản chất, hỗ trợ củng cố các lý thuyết và dự báo tương lai.

Theo thuật ngữ toán, phân tích hồi quy là sự nghiên cứu mức độ ảnh hưởng của một hay nhiều biến số (biến giải thích hay biến độc lập – independent variable), đến một biến số (biến kết quả hay biến phụ thuộc – dependent variable), nhằm dự báo biến kết quả dựa vào các giá trị được biết trước của các biến giải thích. Thông thường gồm hai loại:

(1) *Hồi quy đơn biến*, dùng xét mối quan hệ tuyến tính giữa 1 biến kết quả và 1 biến giải thích hay là biến nguyên nhân (nếu giữa chúng có mối quan hệ nhân quả). Trong phương trình hồi quy tuyến tính, một biến gọi là biến phụ thuộc; một biến kia là tác nhân gây ra sự biến đổi, gọi là biến độc lập.

Thuật ngữ đơn trong mô hình hồi quy tuyến tính đơn được sử dụng để chỉ rằng chỉ có duy nhất một biến giải thích (X) được sử dụng trong mô hình.

Phương trình hồi quy đơn biến (đường thẳng) có dạng tổng quát:

$$Y_i = a + bX_i + u_i \tag{5.6}$$

Phương trình này đề cập đến biến độc lập (Y) và một biến phụ thuộc (X).
Trong đó:

Y_i - biến số phụ thuộc (dependent variable);

X_t - biến số độc lập (independent variable);

a - tung độ gốc hay nút chặn (intercept);

b - độ dốc hay hệ số góc (slope);

X_t và Y_t - trị quan sát thứ t ($t = 1 \div n$) của biến độc lập và biến phụ thuộc;

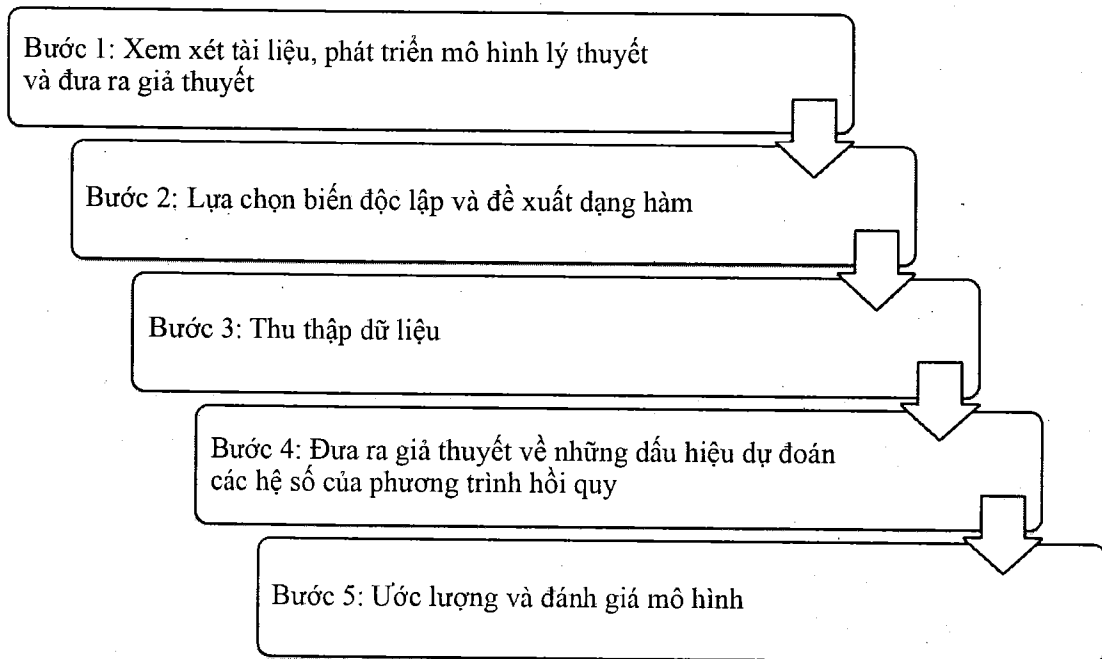
a và b - các tham số chưa biết hay được gọi là **hệ số hồi quy** và sẽ được ước lượng;

u_t - số hạng sai số (hay còn gọi là số hạng ngẫu nhiên) không quan sát được và là sai biệt giữa Y_t và phần xác định $a + bX_t$.

(2) *Hồi quy bội* (hay còn gọi là hồi quy đa/nhiều biến) sử dụng để nghiên cứu mối liên hệ giữa một biến với nhiều biến khác.

Biến phụ thuộc và biến độc lập là các biến định lượng liên tục. Tuy nhiên, trong thực tế ta có thể gặp các biến định tính. Biến định tính thường biểu hiện có hay không một tích chất nào đó hoặc biểu hiện mức độ khác nhau của một tiêu thức nào đó. Để đưa những thuộc tính của biến định tính vào phương trình hồi quy, ta cần phải lượng hóa biến định tính bằng cách sử dụng kỹ thuật biến giả (dummy).

5 bước trong ứng dụng phân tích hồi quy:



Hình 5.4: 5 bước ứng dụng trong phân tích hồi quy

Một trong những vai trò quan trọng của phân tích hồi quy là sử dụng phương trình hồi quy để dự báo. Sau khi xây dựng được mô hình và được kiểm định các giả thiết, nếu mô hình phù hợp, ta có thể tiến hành dự báo.

Thực tế, phương pháp hồi quy đơn tuyến tính có thể giải thích cho nhiều phương pháp kinh tế lượng và được sử dụng trong nhiều lĩnh vực khác nhau với mục đích khác nhau, một trong những ứng dụng đó là, sử dụng để dự báo nhu cầu vốn trong năm kế hoạch của doanh nghiệp, theo đó phương pháp diễn tả các tương quan giữa quy mô các loại vốn với doanh thu tiêu thụ qua nhiều năm để xác định tính quy luật diễn biến của mỗi loại vốn đó, từ đó suy ra nhu cầu vốn cho thời kỳ cần biết.

Điều kiện áp dụng:

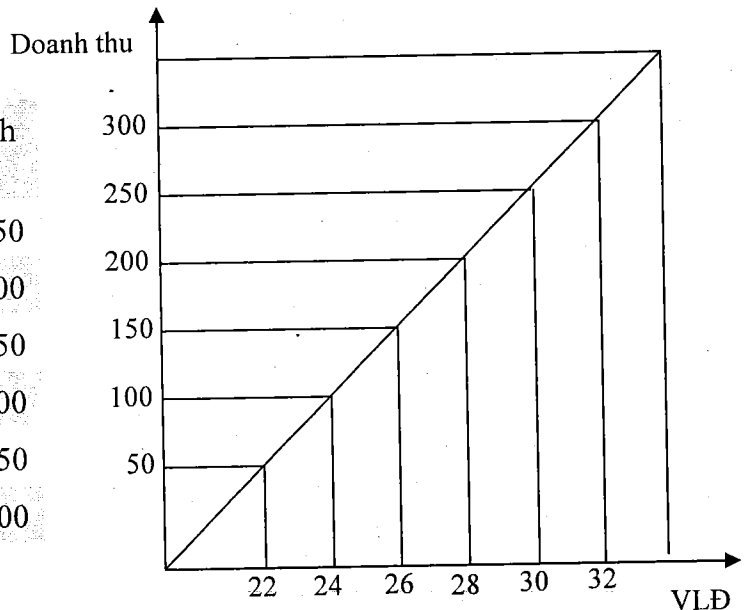
- Phải có số liệu thực tế của nhiều năm trước.
- Số liệu thực tế trước khi sử dụng cần được xử lý (gạt bỏ những nhân tố bất hợp lý, đảm bảo tính so sánh được của các số liệu: tính trượt giá qua các năm).
- Thời điểm dự đoán không quá xa.

Nội dung của phương pháp ở đây chính là việc tính toán và xác định các tham số của phương trình tuyến tính $Y_t = a + bX_t$ của đường hồi quy theo lý thuyết tương quan và vẽ đường hồi quy đó.

Ví dụ đơn giản: Giả sử có dãy số liệu thực tế qua 6 năm về doanh thu và vốn lưu động.

Hãy dự báo nhu cầu vốn lưu động cho năm 2017

Năm	VLD	Doanh thu
2011	22	50
2012	24	100
2013	26	150
2014	28	200
2015	30	250
2016	32	300



Để dự đoán nhu cầu vốn lưu động cho năm 2017 ta đưa toàn bộ số liệu của bảng trên lên đồ thị:

- Trục tung chỉ doanh thu tiêu thụ.
- Trục hoành chỉ vốn lưu động.

Qua mối tương quan giữa doanh thu và vốn lưu động hàng năm sẽ xác định được một điểm. Nối các điểm này lại với nhau sẽ được một đường hồi quy (thực tế biến (X) và (Y) không thể có quan hệ lý tưởng như trên mà là một tập hợp gồm nhiều điểm phân tán quy tụ xung quanh một đường thẳng và đường thẳng đó được gọi là đường hồi quy tuyến tính). Đường hồi quy có thể là một đường thẳng hoặc một đường gãy khúc. Trong ví dụ này đường hồi quy là một đường thẳng. Kéo dài đường hồi quy theo xu hướng của nó ứng với doanh thu của năm 2017 là 450 triệu thì vốn lưu động ước tính sẽ là 38 triệu.

e) Phương pháp trực tiếp:

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

$$NCVLD = \sum \sum M_{ij} N_{ij} \quad (5.7)$$

Trong đó:

M_{ij} - mức tiêu dùng bình quân 1 ngày của loại vốn thứ j trong khâu tính toán thứ i;

N_{ij} - số ngày luân chuyển của loại vốn thứ j trong khâu tính toán thứ i.

Ưu điểm: xác định được nhu cầu 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.

Nhược điểm: 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 thời gian.

Dưới đây là phương pháp xác định nhu cầu vốn lưu động cho từng khâu sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

e1. 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 có một lượng vật tư dự trữ sản xuất nhất định.

Vật tư dự trữ sản xuất bao gồm: nguyên vật liệu chính, vật liệu phụ, nhiên liệu, phụ tùng thay thế, công cụ, dụng cụ. Tuy nhiên, đối với các doanh nghiệp xây dựng giao thông tùy theo điều kiện cụ thể của từng công trình, vị trí xây dựng công trình và khả năng cung ứng của từng loại vật tư, ... để xác định loại vật tư, số lượng vật tư

cần thiết phải dự trữ, tránh tình trạng dự trữ những vật tư không cần thiết, số lượng quá lớn gây ứ đọng vốn.

- Xác định nhu cầu vốn đối với nguyên vật liệu chính:

Trong quá trình sản xuất kinh doanh cần tiêu hao rất nhiều nguyên vật liệu chính. Có những loại nguyên vật liệu chính đó không thể tiêu hao đến đâu mua đến đó mà phải luôn có một số lượng nhất định dự trữ để đảm bảo cho quá trình sản xuất kinh doanh được liên tục. Vì vậy, cần phải xác định nhu cầu vốn lưu động cho dự trữ nguyên vật liệu chính.

$$V_{NVLC} = F_n \cdot x N_n \quad (5.8)$$

Trong đó:

V_{NVLC} - nhu cầu vốn lưu động cho nguyên vật liệu chính cần dự trữ;

F_n - định mức tiêu hao nguyên vật liệu chính bình quân 1 ngày kỳ kế hoạch;

N_n - số ngày dự trữ hợp lý nguyên vật liệu chính kỳ kế hoạch.

Khi xác định nhu cầu nguyên vật liệu chính cần dự trữ phải xác định riêng cho từng thứ nguyên, vật liệu chính. Vì vậy, định mức tiêu hao nguyên vật liệu chính kỳ kế hoạch cũng tính riêng cho từng thứ một, được xác định dựa vào các nhân tố: khối lượng sản phẩm dự kiến, mức tiêu hao nguyên vật liệu chính cho mỗi đơn vị sản phẩm; đơn giá kế hoạch của nguyên vật liệu chính.

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 kinh doanh. Số ngày bao gồm: số ngày đi trên đường (nếu có), số ngày nhập kho cách nhau, số ngày kiểm nhận nhập kho, số ngày chuẩn bị sử dụng và số ngày dự trữ bảo hiểm.

Số ngày hàng đi trên đường (hay số ngày vận chuyển) là số ngày kể từ lúc doanh nghiệp trả tiền mua nguyên vật liệu chính cho đến khi nguyên vật liệu chính về nhập kho doanh nghiệp. Sở dĩ có số ngày này vì theo phương thức thanh toán hiện hành có nhiều trường hợp doanh nghiệp đã trả tiền nhưng nguyên vật liệu vẫn chưa về nhập kho mà còn đang trên đường vận chuyển. Việc tính số ngày đi trên đường phụ thuộc vào tình hình thực tế của doanh nghiệp có phải trả tiền trước khi nguyên vật liệu về đến doanh nghiệp hay không. Nếu nguyên vật liệu đến cùng lúc với việc trả tiền hoặc trước lúc trả tiền thì không phải tính số ngày trên đường.

Số ngày nhập kho cách nhau: là số ngày cách nhau giữa 2 lần cung cấp nguyên vật liệu để duy trì một lượng vật tư dự trữ nhất định 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 hoặc nơi sản xuất.
- Tính kinh tế trong việc mua nguyên vật liệu, như việc giảm giá khi mua với số lượng lớn, chi phí vận chuyển và bốc dỡ,...

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

Số ngày chuẩn bị sử dụng: là số ngày cần thiết để chỉnh lý và chuẩn bị nguyên vật liệu theo yêu cầu về kỹ thuật trước khi đưa vào sản xuất kinh doanh. Thực tế không phải nguyên vật liệu nào đưa vào sản xuất kinh doanh cũng đều phải làm công tác chỉnh lý chuẩn bị, do vậy có những nguyên vật liệu không cần xác định số ngày này.

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

- Xác định nhu cầu vốn lưu động cho nguyên vật liệu 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 giống như với loại nguyên vật chính đã nêu trên.

Đối với vật liệu khác có giá trị thấp, số lượng tiêu hao không lớn hoặc không thường xuyên thì có thể áp dụng phương pháp tính theo tỷ lệ (%) so với nhu cầu của một loại nguyên vật liệu nào đó trong khâu dự trữ sản xuất.

e2. Xác định nhu cầu vốn khâu sản xuất:

Vốn lưu động trong khâu sản xuất gồm nhu cầu vốn sản phẩm dở dang, chi phí trả trước.

- Xác định nhu cầu vốn sản phẩm dở dang (chi phí sản xuất kinh doanh dở dang):

Đối với các doanh nghiệp xây dựng, sự tồn tại của khối lượng xây lắp dở dang là cần thiết để đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp tiến hành liên tục. Tuy nhiên, việc xác định nhu cầu vốn sản phẩm dở dang 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 theo giai đoạn sản xuất. Để xác định phải căn cứ vào ba nhân tố cơ bản: (1) mức chi phí sản xuất bình quân một ngày trong kỳ kế hoạch, (2) độ dài chu kỳ sản xuất và (3) hệ số sản phẩm đang sản xuất.

Công thức xác định nhu cầu vốn sản phẩm đang sản xuất:

$$V_{dc} = P_n \cdot n_{SX} \cdot H_s \quad (5.9)$$

Trong đó:

V_{dc} - nhu cầu vốn sản phẩm đang sản xuất;

P_n - mức chi phí sản xuất bình quân mỗi ngày kỳ kế hoạch;

n_{SX} - độ dài chu kỳ sản xuất sản phẩm;

H_s - hệ số sản phẩm đang sản xuất.

Trong công thức trên, tích số giữa độ dài chu kỳ sản xuất sản phẩm và hệ số sản phẩm đang chế tạo phản ánh số ngày dự kiến sản phẩm đang sản xuất.

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

$$P_n = \frac{P}{n} \quad (5.10)$$

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 sản xuất hoàn thành. Chu kỳ sản xuất 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 của doanh nghiệp.

Hệ số sản phẩm đang sản xuất là tỷ lệ giữa giá thành bình quân sản phẩm đang sản xuất và 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. Nếu phần lớn chi phí được bỏ ra ngay từ giai đoạn đầu của quá trình sản xuất thì hệ số này sẽ cao và ngược lại.

- Xác định nhu cầu vốn chi phí trả trước.

Chi phí trả trước là các khoản chi phí thực tế đã phát sinh nhưng chưa được tính vào chi phí sản xuất kinh doanh trong kỳ, mà có liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh của nhiều kỳ sau, 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 bao gồm: Chi phí sửa chữa lớn tài sản cố định theo kế hoạch, giá trị công cụ, dụng cụ xuất dùng có giá trị lớn và có tác dụng cho nhiều kỳ sản xuất kinh doanh,...

Để xác định nhu cầu vốn của các khoản 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 chi phí sản xuất kinh doanh trong kỳ.

$$V_{CPTT} = P_{DK} + P_{PS} - P_S \quad (5.11)$$

Trong đó:

V_{CPTT} - nhu cầu chi phí trả trước dự kiến kỳ kế hoạch;

P_{DK} - số dư chi phí trả trước đầu kỳ kế hoạch;

P_{PS} - số chi phí trả trước dự kiến phát sinh trong kỳ kế hoạch;

P_S - số chi phí trả trước dự kiến sẽ phân bổ vào chi phí sản xuất kinh doanh trong kỳ kế hoạch.

e3. Xác định nhu cầu vốn lưu động ở khâu lưu thông

Vốn lưu động trong khâu lưu thông ở các doanh nghiệp xây dựng chủ yếu là các khoản vốn bằng tiền, các khoản phải thu và giá trị công trình, hạng mục công trình hoàn thành nhưng chưa bàn giao.

Vì vậy, để đảm bảo khả năng thanh toán và nhu cầu chi tiêu thường xuyên, doanh nghiệp phải luôn có một số vốn bằng tiền nhất định để đủ thanh toán các khoản nợ phải trả đến hạn và nhu cầu chi tiêu trong năm kế hoạch của doanh nghiệp. Số vốn bằng tiền được xác định căn cứ vào số dư các khoản nợ phải trả đến hạn trong năm kế hoạch và ước nhu cầu chi tiêu thường xuyên.

Các khoản phải thu được xác định căn cứ vào số dư các khoản phải thu đầu năm kế hoạch, số các khoản phải thu dự kiến phát sinh trong năm và số các khoản phải thu dự kiến sẽ thu được trong năm.

$$V_{PT} = PT_{DK} + PT_{PS} - PT_S \quad (5.12)$$

Trong đó:

V_{PT} - nhu cầu vốn các khoản phải thu dự kiến kỳ kế hoạch;

PT_{DK} - số dư các khoản phải thu đầu năm;

PT_{PS} - số các khoản phải thu dự kiến phát sinh trong năm kế hoạch;

PT_S - số các khoản phải thu dự kiến sẽ thu được trong năm kế hoạch.

5.3.2. Xác định nhu cầu vốn cố định

Để có năng lực sản xuất nhất định, có thể cạnh tranh trong đấu thầu và đáp ứng nhu cầu sản xuất kinh doanh cho năm kế hoạch và các năm tương lai đòi hỏi doanh nghiệp phải có kế hoạch đầu tư mua sắm và xây dựng các TSCĐ. Nhu cầu vốn cố định do kế hoạch trang bị và nhu cầu tài sản cố định quyết định.

Để lập kế hoạch trang bị và nhu cầu tài sản cố định của doanh nghiệp thường dựa vào các căn cứ sau:

- Nhu cầu thị trường xây dựng.
- Số hợp đồng xây dựng đã có được của doanh nghiệp trong kỳ.
- Dự báo dài hạn về các dự án đầu tư xây dựng mà doanh nghiệp có thể tiếp cận được trong thời gian tới.
- Yêu cầu về nâng cao năng lực tranh thầu của doanh nghiệp.
- Thực trạng tài sản cố định nói chung và máy móc, thiết bị nói riêng hiện có của doanh nghiệp.
- Các tính toán hiệu quả kinh tế giữa đầu tư mua sắm với việc đi thuê.

Nếu đầu tư trang bị nhiều nhưng không kiếm được hợp đồng xây dựng thì doanh nghiệp sẽ bị thiệt hại do ứ đọng vốn, nếu trang bị không đúng mức sẽ không đảm bảo đủ năng lực khi tham gia tranh thầu.

Kế hoạch về nhu cầu tài sản cố định nói chung và máy móc, thiết bị thi công nói riêng được thực hiện theo hướng sau:

- Khi đầu tư mua sắm mới phải xuất phát từ nhu cầu thực tế của doanh nghiệp và coi đó như một dự án đầu tư, do vậy cần thực hiện các công việc cần thiết như: lập dự án, xác định tính hiệu quả và tính khả thi của dự án...

- Khi thắng thầu xây dựng, doanh nghiệp cần lập kế hoạch trang bị máy móc, thiết bị cần thiết của từng hợp đồng trên cơ sở khối lượng thi công, công nghệ thi công đòi hỏi, thời gian thi công.. do chủ đầu tư yêu cầu.

Nhu cầu tài sản cố định (chủ yếu là máy móc, thiết bị thi công) cho một thời đoạn (thường là một năm) là tổng hợp các nhu cầu tài sản cố định từ các hợp đồng xây dựng thuộc thời đoạn đang xét.

Số tài sản cố định của một loại nào đó phải bổ xung mới trong năm thì bằng tổng số tài sản cố định yêu cầu để thực hiện khối lượng công việc trong năm trừ đi số tài sản cố định hiện có ở đầu kỳ kế hoạch và trừ đi số tài sản cố định bị đào thải trong năm kế hoạch do không sử dụng được hoặc không phù hợp với công nghệ.

5.4. HÌNH THỨC HUY ĐỘNG VỐN TRONG DOANH NGHIỆP XÂY DỰNG

Khi có nhu cầu vốn, trước hết doanh nghiệp phải khai thác số vốn bên trong để thực hiện một phần hoặc toàn bộ kế hoạch sản xuất kinh doanh của mình. Chỉ khi nguồn vốn bên trong không đủ đáp ứng thì doanh nghiệp phải tìm kiếm nguồn vốn từ bên ngoài.

Trong điều kiện hiện nay, tùy thuộc vào loại hình doanh nghiệp, doanh nghiệp có thể lựa chọn hình thức huy động thích hợp. Đối với các công ty cổ phần có thể sử

dụng các hình thức huy động vốn như: phát hành cổ phiếu và trái phiếu, gọi vốn liên doanh, vay ngân hàng... Với đặc điểm khác biệt của quá trình sản xuất của mình, các doanh nghiệp xây dựng rất cần đến những nguồn tài trợ từ bên ngoài, thực tế nhiều doanh nghiệp hiện nay nguồn tài trợ bên ngoài chiếm từ 70% - 80% vốn kinh doanh của doanh nghiệp. Điều đáng lưu ý khi sử dụng các nguồn tài trợ bên ngoài là chi phí sử dụng vốn sao cho thấp nhất và hiệu quả đạt được của việc sử dụng vốn đó phải cao hơn chi phí phải trả.

Tùy theo loại hình doanh nghiệp và các đặc điểm cụ thể mà mỗi doanh nghiệp có thể có các hình thức huy động vốn khác nhau. Trong điều kiện nền kinh tế thị trường, các hình thức huy động vốn cho doanh nghiệp được đa dạng hóa, giải phóng các nguồn tài chính trong nền kinh tế, thúc đẩy sự thu hút vốn vào các doanh nghiệp. Doanh nghiệp có thể sử dụng các hình thức huy động vốn sau:

5.4.1. Một số hình thức huy động vốn ngắn hạn

Hình thức huy động vốn ngắn hạn là việc huy động vốn mà thời gian đáo hạn trong vòng một năm. Việc huy động vốn ngắn hạn nhằm phục vụ cho việc tài trợ vốn lưu động bị thiếu trong sản xuất kinh doanh, thông thường bao gồm các hình thức sau:

Các hình thức huy động vốn ngắn hạn											
Tín dụng thương mại	Vay ngắn hạn các doanh nghiệp khác	Vay ngắn hạn ngân hàng và các tổ chức tài chính tín dụng								Nhận tiền đặt trước của khách hàng	Vay vốn và nhận vốn góp của cán bộ công nhân viên trong công ty
		Vay ngắn hạn có đảm bảo				Vay ngắn hạn không có đảm bảo					
		Vay thẻ chấp bằng khoản phải thu	Mua bán nợ	Vay có thẻ chấp bằng tài sản	Vay có bảo lãnh	Hạn mức tín dụng	Tín dụng tuần hoàn	Cho vay theo hợp đồng			

Hình 5.5: Một số hình thức huy động vốn ngắn hạn

Dưới đây, trình bày chi tiết các hình thức huy động vốn trên:

5.4.1.1. Tín dụng thương mại

Là hình thức doanh nghiệp được mua chịu của nhà cung cấp mà chưa phải trả tiền ngay. Đây là hình thức rất có lợi cho việc tạo vốn ngắn hạn, nhất là đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Đối với các doanh nghiệp xây dựng có thể mua chịu của các nhà cung cấp: Nguyên vật liệu, công cụ dụng cụ, thậm chí có trường hợp mua chịu cả tài sản cố định,... là hình thức được các doanh nghiệp xây dựng sử dụng khá phổ biến. là một hình thức chiếm dụng vốn hợp pháp.

Việc sử dụng tín dụng thương mại có nhiều *ưu điểm*: Nó là hình thức tín dụng thông thường và giản đơn, tiện lợi trong hoạt động kinh doanh. Đáp ứng nhu cầu trước mắt của doanh nghiệp.

Tuy nhiên trong một số trường hợp, việc sử dụng tín dụng thương mại cũng tiềm ẩn những rủi ro đối với doanh nghiệp. Việc mua chịu sẽ làm tăng hệ số nợ của doanh nghiệp, điều này cũng làm tăng nguy cơ phá sản đối với doanh nghiệp. Vì thế mà doanh nghiệp phải tính toán, cân nhắc thận trọng, vừa phải biết sử dụng việc mua chịu như một hình thức huy động vốn ngắn hạn, đồng thời, phải giảm đến mức tối thiểu các khoản phải thu của mình đang bị khách hàng chiếm dụng trong quá trình thanh toán. Việc lạm dụng nguồn vốn tín dụng thương mại có thể gây ra những hậu quả như làm giảm uy tín của doanh nghiệp, hoặc trong các giao dịch sau doanh nghiệp sẽ phải chịu các chi phí tín dụng cao hơn, bởi vì các nhà cung cấp sẽ thắt chặt hơn các điều kiện trong thực hiện hợp đồng như tiền phạt hoặc thanh toán lãi trả chậm.

Đối với doanh nghiệp xây dựng có thể mua chịu của các nhà cung cấp: nguyên vật liệu, nhiên liệu, công cụ, dụng cụ. thậm chí có trường hợp mua chịu cả tài sản cố định. Thực tế hiện nay đây là hình thức được các doanh nghiệp xây dựng giao thông sử dụng khá phổ biến. Nó được coi là một hình thức chiếm dụng vốn hợp pháp, bởi lẽ các nhà cung cấp cũng có nhu cầu tiêu thụ hàng hóa của mình vì thế khi mua chịu trong một khoảng thời gian nào đó (tùy theo từng nhà cung cấp có thể là 3 tháng, 6 tháng).

5.4.1.2. Vay ngắn hạn các doanh nghiệp khác

Đây là hình thức vay mượn giữa các doanh nghiệp để điều hoà trực tiếp tiền vốn thừa thiếu.

Ưu điểm:

- Linh hoạt, có thể vay trong một vài ngày, cũng có thể vay cả tuần, tháng. Thuận lợi cho việc giải quyết nhu cầu cấp bách tạm thời.
- Không cần vật thế chấp.

- Trong lúc tiền tệ căng thẳng, hình thức này sẽ điều hoà thừa thiếu, có thể giảm bớt được những quy định tài chính khắt khe.

Nhược điểm của hình thức này là dễ dẫn đến tình trạng công nợ dây dưa, khó đòi. Tuy nhiên phạm vi rất hạn hẹp, chủ yếu dựa trên quan hệ quen biết, giúp đỡ lẫn nhau giữa các công ty trong một tổng công ty.

5.4.1.3. Vay ngắn hạn ngân hàng và các tổ chức tài chính

Doanh nghiệp xây dựng có thể vay ngắn hạn Ngân hàng và các tổ chức tài chính dưới nhiều hình thức khác nhau. Có thể phân biệt thành hai loại:

- Các hình thức vay ngắn hạn không có bảo đảm.
- Các hình thức vay ngắn hạn có bảo đảm.

5.4.1.3.1. Các hình thức vay ngắn hạn không có bảo đảm

- Hạn mức tín dụng:

Là một thoả thuận giữa doanh nghiệp với ngân hàng, mà theo đó ngân hàng đồng ý tạo sẵn một khoản tín dụng nào đó cho doanh nghiệp, được thiết lập trên cơ sở từng năm. Cuối mỗi năm, ngân hàng sẽ xem xét lại tình hình tài chính của doanh nghiệp và có thể gia hạn hay điều chỉnh tổng mức tín dụng cho doanh nghiệp trong năm kế tiếp.

Tiền lãi của hình thức vay này tùy thuộc vào tổng giá trị tín dụng mà doanh nghiệp đã sử dụng

Đây là hình thức vay có chi phí thấp nhất đối với các doanh nghiệp.

- Tín dụng tuần hoàn

Là một công cụ do ngân hàng thương mại tạo ra để phục vụ các doanh nghiệp. Nội dung tương tự như hạn mức tín dụng,

Theo hình thức này doanh nghiệp có nghĩa vụ trả cho ngân hàng một khoản chi phí sử dụng trên toàn bộ hạn mức tín dụng đã thoả thuận.

- Cho vay theo hợp đồng

Khi doanh nghiệp nhận được hợp đồng xây dựng công trình, doanh nghiệp có thể tiếp xúc với một ngân hàng. Yêu cầu cho vay một khoản tiền để tài trợ cho hợp đồng. Thời hạn cho vay thường là 3, 6 tháng hoặc 9 tháng, tùy theo từng ngân hàng và uy tín của doanh nghiệp.

Tỷ lệ lãi suất của các khoản vay không có bảo đảm, thường thay đổi theo từng doanh nghiệp và tùy từng ngân hàng, vị thế tín dụng của doanh nghiệp đi vay.

5.4.1.3.2. Các hình thức vay ngắn hạn có bảo đảm

- Vay có thể chấp bằng khoản phải thu:

Một doanh nghiệp có thể vay ngắn hạn ngân hàng hay công ty tài chính bằng cách sử dụng các hoá đơn thu tiền làm vật bảo đảm cho khoản vay. Nếu ngân hàng đồng ý, họ sẽ đánh giá chất lượng của hoá đơn thu tiền đó và xác định khoản cho vay tương ứng, giá trị các khoản cho vay phụ thuộc vào mức độ rủi ro và có thể dao động trong khoảng từ 20% đến 90% giá trị danh nghĩa các khoản phải thu.

- Mua bán nợ:

Doanh nghiệp có thể mang những khoản phải thu đến bán cho một ngân hàng, một công ty tài chính hay công ty mua nợ. Sau khi việc mua bán hoàn tất, bên mua nợ sẽ có trách nhiệm thu hồi các khoản nợ trong các chứng từ đã mua, và chịu mọi rủi ro khi gặp những khoản nợ khó đòi.

Ưu điểm doanh nghiệp có được nguồn tài chính như mong muốn và ít chịu rủi ro khi không đòi được nợ.

- Vay có thể chấp bằng tài sản:

Doanh nghiệp sử dụng các loại hàng hoá, tài sản của mình làm vật để thế chấp cho những khoản vay ngắn hạn. Giá trị khoản vay tùy thuộc vào mức độ rủi ro, khả năng chuyển đổi nhanh và tính ổn định về giá cả của các loại hàng hoá, tài sản thế chấp.

- Vay có bảo lãnh:

Doanh nghiệp có thể vay được những khoản tiền ngắn hạn nếu như được những cổ đông chính thức hay một bên thứ ba khác có tư cách tín dụng tốt bảo đảm với ngân hàng, đồng ý làm người bảo đảm cho khoản nợ.

Những người bảo lãnh sẽ viết một bản cam kết gửi ngân hàng, khẳng định trách nhiệm trả khoản nợ cho người vay trong trường hợp người vay không có khả năng chi trả.

5.4.1.4. Nhận tiền đặt trước của khách hàng

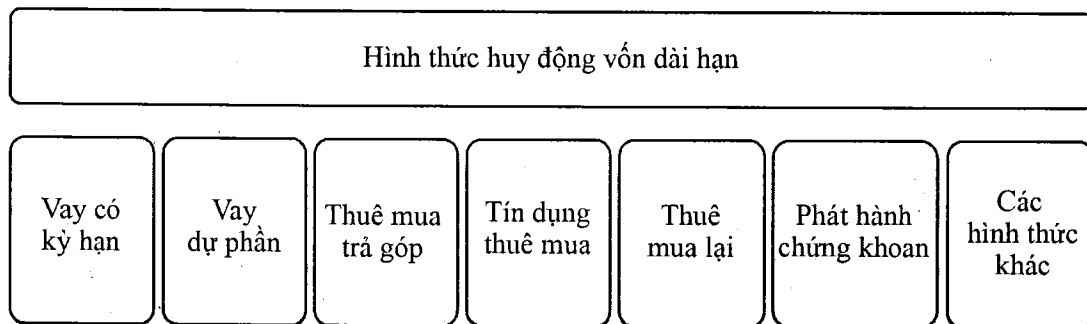
Khi nhận được đơn đặt hàng hay hợp đồng doanh nghiệp sẽ thoả thuận với chủ đầu tư (bên A) cho ứng trước một số tiền nhất định để doanh nghiệp mua nguyên vật liệu và thanh toán các chi phí khác để thực hiện hợp đồng.

5.4.1.5. Vay vốn và nhận vốn góp của cán bộ công nhân viên trong doanh nghiệp

Là hình thức huy động vốn tạo điều kiện cho doanh nghiệp thu hút được vốn nhân rỗi trong CBCNV của doanh nghiệp. Một mặt tạo cho CBCNV có trách nhiệm trong công việc của doanh nghiệp, mặt khác họ sẽ nhận được phần lợi tức nhất định nên họ quan tâm đến kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

5.4.2. Một số hình thức huy động vốn dài hạn

Vốn dài hạn là các khoản vốn có thời gian đáo hạn từ trên một năm trở lên, kể từ ngày doanh nghiệp nhận được vốn.



Hình 5.6: Một số hình thức huy động vốn dài hạn

Dưới đây, trình bày một số nội dung chủ yếu của các hình thức huy động vốn dài hạn trên:

5.4.2.1. Vay có kỳ hạn

Doanh nghiệp vay vốn ngân hàng, các tổ chức tín dụng có thời gian đáo hạn trên một năm và hoàn trả dần cả vốn lẫn lãi theo định kỳ trong suốt thời hạn cho vay. Để được vay doanh nghiệp phải thế chấp một số tài sản như: quyền sử dụng đất, các loại máy móc, các loại bất động sản, những khoản ký quỹ có thời hạn, ngoại tệ các loại.

Điều khoản điều kiện sau:

- Đảm bảo sự chính xác trong ghi chép kế toán và cung cấp thường xuyên, kịp thời các báo cáo kiểm toán cho ngân hàng để họ có thể giám sát tình hình tài chính của doanh nghiệp.

- Duy trì một lượng VLD ổn định ở một mức nào đó trong suốt thời kỳ tồn tại khoản tiền vay để doanh nghiệp không bị thiếu VLD, không bị lâm vào tình trạng mất khả năng thanh toán thuận lợi.

- Sử dụng khoản vay đúng mục đích

- Doanh nghiệp không được vay thêm bất cứ khoản vay nào khác trên cùng một tài sản đã được dùng làm vật thế chấp.

Ưu điểm thời gian vay khá lâu nhưng lãi suất thường cao và thay đổi theo giá trị tiền vay, vị thế tài chính của người vay

Ngân hàng thường chỉ cho vay từ 70% - 90% nhu cầu.

5.4.2.2. Vay dự phần

Là hình thức mà người cho vay không chỉ là chủ nợ thuần túy mà còn là người tham gia góp vốn kinh doanh. Vì vậy, chủ nợ vừa đòi hỏi một lãi suất ấn định, ngoài ra còn được hưởng tỷ lệ lợi nhuận theo tỷ lệ góp vốn.

Đây là hình thức huy động vốn bất lợi cho doanh nghiệp vì mọi rủi ro chủ nợ không gánh chịu, nhưng là hình thức rất phù hợp với các doanh nghiệp nhỏ, có quy mô vốn hạn chế lại mong muốn nhanh chóng đầu tư phát triển mà không đủ điều kiện tham gia TTCK.

Ưu điểm:

- Doanh nghiệp không chỉ huy động từ ngân hàng chuyên doanh mà có thể huy động từ các tổ chức tài chính khác như các công ty bảo hiểm...Do đó cơ hội tạo ra các khoản vay lớn hơn nhiều.

- Vì vốn vay dự phần, ngân hàng và các tổ chức tài chính cùng tham gia vào quá trình kinh doanh của doanh nghiệp nên có cơ hội thành công hơn trong kinh doanh của doanh nghiệp.

- Doanh nghiệp chủ động hơn đối với vốn vay, thể hiện ở chỗ họ có thể thanh toán nợ trước thời hạn khi kinh doanh phát đạt, đồng thời có thể kéo dài nợ giảm bớt nguy cơ phá sản.

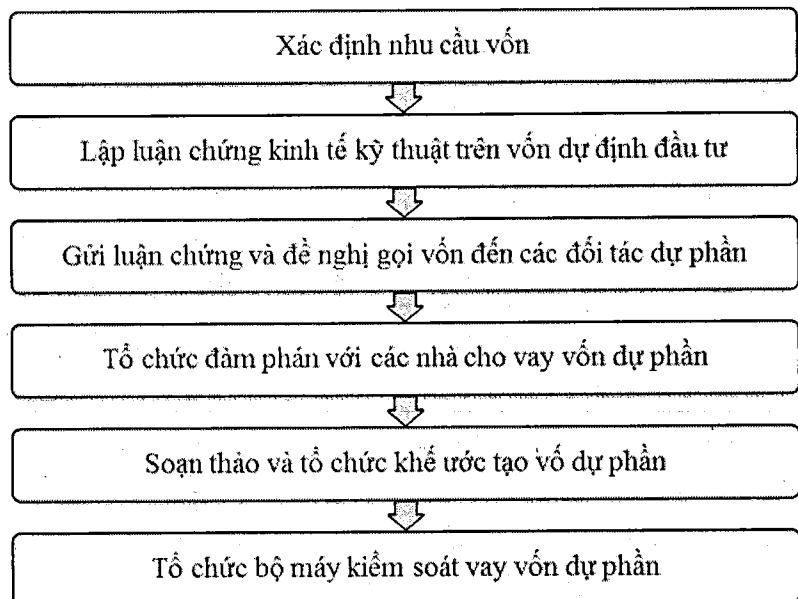
Nhược điểm:

- Doanh nghiệp vừa phải trả lãi vay, vừa phải chia lợi nhuận cho chủ nợ.

- Doanh nghiệp phải chấp nhận phân chia quyền kiểm soát cho chủ nợ.

- Khoản vay này làm tăng hệ số nợ. Vì thế các chủ nợ thường đòi hỏi doanh nghiệp phải tăng vốn tự có sau khi nhận tiền vay một thời gian nhất định.

Để thực hiện hình thức huy động vốn này, doanh nghiệp cần tiến hành các bước sau (hình 5.7).



Hình 5.7: Trình tự huy động vốn theo hình thức vay dự phần

Vay dự phân là hình thức huy động vốn đã được sử dụng ở các nước có nền kinh tế thị trường phát triển.

5.4.2.3. Thuê mua trả góp

Thuê mua trả góp là hình thức doanh nghiệp mua máy móc, thiết bị của chủ tài sản và trả dần tiền mua. Theo hình thức này, doanh nghiệp tiến hành thoả thuận và ký hợp đồng với chủ tài sản. Thoả thuận cho phép doanh nghiệp trả ngay một phần giá trị tài sản, phần còn lại được thanh toán trong nhiều kỳ vào những thời điểm được ấn định trước, và mỗi lần trả một phần giá trị tài sản cùng tiền lãi nếu doanh nghiệp đồng ý tuân theo những điều khoản và những điều kiện của hợp đồng thuê mua trả góp. Trong thời gian thực hiện HĐ, quyền sở hữu tài sản do người bán - người cho thuê giữ. Nó sẽ được chuyển cho người mua - người thuê vào thời điểm hết hạn hợp đồng, hoặc trả lại cho người cho thuê tùy theo hợp đồng.

Bằng hình thức này, doanh nghiệp có thể nhận được tài sản ngay mà không cần phải thương lượng với một ngân hàng hay một công ty tài chính nào để vay tiền và cũng không phải cầm cố bất cứ loại tài sản nào.

Chi phí mua tài sản theo hình thức này khá cao bởi doanh nghiệp không được hưởng phần chiết khấu mà các nhà cung cấp thường áp dụng đối với những tài sản được mua trả tiền ngay.

5.4.2.4. Tín dụng thuê mua

Là hình thức tín dụng trung hạn và dài hạn. Theo hình thức này doanh nghiệp được tài trợ 100% nhu cầu vốn.

Về nguyên tắc tín dụng thuê mua gồm ba bên có quan hệ ràng buộc nhau đó là:

- Người thuê (doanh nghiệp) là người sử dụng tài sản.
- Người cho thuê (Công ty tín dụng thuê mua) là chủ sở hữu về mặt pháp lý của tài sản mà người thuê sử dụng.
- Người cung cấp là nhà sản xuất hoặc phân phối tài sản.

Trong nghiệp vụ tín dụng thuê mua, người thuê (doanh nghiệp xây dựng) lựa chọn tài sản cần thiết cho mình, thương lượng giá cả, thời hạn giao hàng với người cung cấp sẽ nhận được đơn đặt hàng và tiền thanh toán tài sản từ công ty tín dụng thuê mua. Sau khi mua tài sản đó, người cho thuê để cho người thuê sử dụng tài sản nói trên theo hợp đồng - hợp đồng tín dụng thuê mua.

5.4.2.5. Thuê mua lại (bán và tái thuê)

Theo hình thức này doanh nghiệp bán tài sản của mình (thường là bất động sản) cho các Công ty thuê mua để lấy tiền, sau đó thuê mua lại chính tài sản đó để sử dụng và khi hết hạn HĐ thì mua lại.

5.4.2.6. Phát hành chứng khoán (cổ phiếu, trái phiếu)

Các doanh nghiệp muốn đầu tư mở rộng sản xuất, đổi mới TSCĐ, tiếp nhận công nghệ mới thì phải huy động vốn thông qua thị trường chứng khoán, tức là bằng cách phát hành cổ phiếu, trái phiếu doanh nghiệp (*các nội dung về phát hành cổ phiếu, trái phiếu được đề cập chi tiết tại học phần thị trường tài chính*).

Mục đích phát hành cổ phiếu doanh nghiệp ở nước ta trong giai đoạn hiện nay và có lẽ trong tương lai là:

- Huy động vốn điều lệ cho các Công ty cổ phần đang trong quá trình thành lập hoặc là thành lập mới hoàn toàn hoặc là tách một bộ phận doanh nghiệp Nhà nước để thành lập công ty cổ phần mới.
- Tăng vốn điều lệ cho các công ty cổ phần hiện hữu, khi cần.
- Cổ phần hoá một phần giá trị hiện có của doanh nghiệp.

5.4.2.7. Các hình thức huy động khác

Ngoài các hình thức huy động vốn đã nêu trên các doanh nghiệp xây dựng có thể huy động vốn bằng hình thức liên doanh, liên kết với các đơn vị kinh tế khác, hoặc vay vốn của nước ngoài.

Liên doanh là hình thức doanh nghiệp và các đơn vị kinh tế khác tự nguyện hợp tác để cùng nhau thực hiện một hoạt động kinh tế nào đó trên cơ sở cùng đầu tư vốn, chịu trách nhiệm chung về quản lý, phân chia lợi nhuận và chịu lỗ theo tỷ lệ tương ứng với phần vốn đóng góp.

Các doanh nghiệp có thể vay vốn nước ngoài dưới hình thức các khoản đầu tư trực tiếp, liên kết kinh tế để nhận thiết bị công nghệ tiên tiến của nước ngoài.

5.5. CHI PHÍ SỬ DỤNG VỐN

5.5.1. Tổng quan về chi phí sử dụng vốn

Chi phí sử dụng vốn có thể hiểu là giá phải trả để có được quyền sử dụng một khoản vốn nào đó trong một thời hạn nhất định theo thoả thuận.

Hay có thể nói: giá phải trả cho quyền sử dụng nguồn vốn chính là chi phí sử dụng vốn.

Lãi suất làm cân bằng giữa số vốn sử dụng và tổng hiện giá các khoản phải chi trả trong tương lai (trả nợ lãi vay, trả nợ gốc, lợi tức cổ phần,...)

5.5.2. Một số phương pháp tính lãi thường dùng

Lãi suất là tỷ lệ phần trăm (%) giữa lợi tức và số vốn vay.

Khi sử dụng bất kỳ khoản tín dụng nào, người vay cũng phải trả thêm một phần giá trị ngoài phần vốn gốc vay ban đầu. Tỷ lệ phần trăm của phần tăng thêm này so với phần vốn vay ban đầu được gọi là lãi suất.

Lãi suất là giá mà người vay phải trả để được sử dụng tiền không thuộc sở hữu của họ và là lợi tức mà người cho vay có được đối với việc trì hoãn chi tiêu.

5.5.2.1. Lãi đơn

Là phương pháp tính lãi đơn giản bằng cách lấy số vốn vay nhân với lãi suất trong một thời hạn nhất định.

$$R = V_0 + V_0 \cdot r \cdot t = V_0(1 + i.t) \quad (5.13)$$

Trong đó:

R- lãi đơn (gốc và lãi);

V_0 - giá trị vốn gốc;

i - lãi suất/năm;

t - thời hạn vay.

Số tiền lãi phải trả là:

$$L = R - V_0 = V_0(1+i.t) - V_0 = V_0[(1 + i.t) - 1] \quad (5.14)$$

Lãi suất đơn thực tế

$$i_e = \frac{V_0[(1+i.t)-1]}{V_0} = (1+i.t) - 1 \quad (5.15)$$

Trong đó:

i - lãi suất đơn danh nghĩa;

i_e - lãi suất đơn thực tế.

Ví dụ: Doanh nghiệp vay ngân hàng 50 triệu trong thời hạn 6 tháng với lãi suất 10%/năm. Cho biết khi hết thời hạn doanh nghiệp phải trả cho ngân hàng số tiền lãi là bao nhiêu?

Áp dụng công thức trên ta có:

$$R = 50.000.000 + 50.000.000 \times 0,1 \times 6/12 = 52.500.000$$

Số tiền lãi doanh nghiệp phải trả là: $52.500.000 - 50.000.000 = 2.500.000$

5.5.2.2. Lãi kép

Lãi kép hay còn gọi là lãi nhập vốn: là lãi phát sinh và được tính toán trên số vốn gốc cộng với lãi kỳ trước nhập vào vốn gốc.

$$G = V_0 (1 + r)^t \quad (5.16)$$

Trong đó:

G - lãi kép (Vốn gốc cộng với lãi tích lũy qua các thời hạn vay);

V_0 - vốn gốc;

r - lãi suất/năm;

t - thời gian vay tính bằng năm;

r_e - lãi suất thực tế.

- *Lãi suất danh nghĩa* là lãi suất được công bố đối với một khoản vay hoặc một khoản đầu tư.

Nói cách khác: Là lãi suất tính theo giá trị danh nghĩa của tiền tệ vào thời điểm nghiên cứu hay nói cách khác là loại lãi suất chưa loại trừ đi tỷ lệ lạm phát. Lãi suất danh nghĩa thường được thông báo chính thức trong các quan hệ tín dụng.

- *Lãi suất thực tế* (lãi suất hiệu quả) là lãi suất thực sự thu được từ một khoản đầu tư hoặc phải trả cho một khoản vay sau khi tính đến tác động của lãi suất ghép.

Thông thường cái mà chúng ta hay nhìn thấy là lãi suất danh nghĩa, còn lãi suất thực tế sẽ được tính toán từ lãi suất danh nghĩa theo một số phương pháp nhất định. Lãi suất danh nghĩa gắn liền với phương pháp tính lãi đơn giản, còn lãi suất thực tế là kết quả của phương pháp tính lãi ghép.

+ Nếu gọi L là số tiền lãi phát sinh, thì L được xác định theo công thức (5.14) như sau:

$$\begin{aligned} L &= V_0 (1 + r)^t - V_0 = V_0 [(1 + r)^t - 1] \\ L &= V_0 [(1 + r)^t - 1] \end{aligned} \quad (5.17)$$

+ Gọi r_e là lãi suất thực tế, ta có:

$$r_e = \frac{L}{V_0} = \frac{V_0 [(1 + r)^t - 1]}{V_0} = (1 + r)^t - 1$$

Vậy:
$$r_e = (1 + r)^t - 1 \quad (5.18)$$

Ví dụ: Doanh nghiệp A vay ngân hàng 50 triệu đồng với lãi suất 10%/năm trong thời gian 3 năm. Cho biết doanh nghiệp phải trả:

- Cả gốc và lãi là bao nhiêu?
- Riêng tiền lãi là bao nhiêu?
- Lãi suất thực tế là bao nhiêu?

- Theo công thức (5.16):

$$G = 50.000.000 \times (1+0,1)^3 = 66.550.000$$

- Theo công thức (5.17):

$$L = 50.000.000 \left[(1+0,1)^3 - 1 \right] = 16.550.000$$

(nếu tính theo lãi suất đơn là 15.000.000,đ)

- Theo công thức (5.18) thì doanh nghiệp phải trả lãi suất hàng năm là:

$$r_e = (1+0,1)^3 - 1 = 0,331 = 33,1\% / 3\text{năm} = 11,03\% / \text{năm} \text{ chứ không phải } 10\% / \text{năm}$$

5.5.2.3. Lãi suất kép liên tục

Lãi suất kép liên tục được xác định theo lãi kép, nếu gọi:

G - vốn gốc cộng với lãi tích lũy qua các thời hạn vay;

V_0 - giá trị vốn gốc;

r - lãi suất/năm;

m - số lần tính lãi kép trong năm ($m = 1, 2, 3 \dots$);

r/m - lãi suất của mỗi kỳ hạn tính lãi.

Công thức (5.16) của lãi kép có thể viết thành:

$$G_m = V_0 \left(1 + \frac{r}{m} \right)^m \quad (5.19)$$

+ Với $m = 1$ ta có lãi suất tính theo năm hay lãi suất/năm:

Vốn gốc và lãi là: $G_1 = V_0 \left(1 + \frac{r}{1} \right)^1 = V_0 (1+r)$

Số tiền lãi: $L = V_0 (1+r) - V_0 = V_0 [(1+r) - 1]$

Lãi suất thực tế: $r_e = \frac{L}{V_0} = \frac{V_0 [(1+r) - 1]}{V_0} = [(1+r) - 1]$ (5.20)

+ Với $m = 2$ ta có lãi suất tính theo nửa năm (kỳ ghép lãi 6 tháng):

Vốn gốc và lãi là: $G_2 = V_0 \left(1 + \frac{r}{2} \right)^2$

Số tiền lãi: $L = V_0 \left(1 + \frac{r}{2} \right)^2 - V_0 = V_0 \left[\left(1 + \frac{r}{2} \right)^2 - 1 \right]$

Lãi suất thực tế:
$$r_e = \frac{L}{V_0} = \frac{V_0 \left[\left(1 + \frac{r}{2}\right)^2 - 1 \right]}{V_0} = \left(1 + \frac{r}{2}\right)^2 - 1 \quad (5.21)$$

+ Với $m = 4$ ta có lãi suất quý (Kỳ ghép lãi 3 tháng):

Vốn gốc và lãi là:
$$G_4 = V_0 \left(1 + \frac{r}{4}\right)^4$$

Số tiền lãi:
$$L = V_0 \left(1 + \frac{r}{4}\right)^4 - V_0 = V_0 \left[\left(1 + \frac{r}{4}\right)^4 - 1 \right]$$

Lãi suất thực tế:
$$r_e = \frac{V_0 \left[\left(1 + \frac{r}{4}\right)^4 - 1 \right]}{V_0} = \left(1 + \frac{r}{4}\right)^4 - 1 \quad (5.22)$$

+ Với $m = 12$ ta có lãi suất tháng (kỳ ghép lãi tháng 1 lần)

Vốn gốc và lãi là:
$$G_{12} = V_0 \left(1 + \frac{r}{12}\right)^{12}$$

Số tiền lãi:
$$L = G_{12} - V_0 = V_0 \left(1 + \frac{r}{12}\right)^{12} - V_0 = V_0 \left[\left(1 + \frac{r}{12}\right)^{12} - 1 \right]$$

Lãi suất thực tế:
$$r_e = \frac{L}{V_0} = \frac{V_0 \left[\left(1 + \frac{r}{12}\right)^{12} - 1 \right]}{V_0} = \left(1 + \frac{r}{12}\right)^{12} - 1 \quad (5.23)$$

+ Với $m = 365$ ta có lãi suất ngày:

Vốn gốc và lãi là:
$$G_{365} = V_0 \left(1 + \frac{r}{365}\right)^{365}$$

Số tiền lãi:
$$L = G_{365} - V_0 = V_0 \left(1 + \frac{r}{365}\right)^{365} - V_0 = V_0 \left[\left(1 + \frac{r}{365}\right)^{365} - 1 \right]$$

Lãi suất thực tế:
$$r_e = \frac{L}{V_0} = \frac{V_0 \left[\left(1 + \frac{r}{365}\right)^{365} - 1 \right]}{V_0} = \left(1 + \frac{r}{365}\right)^{365} - 1 \quad (5.24)$$

Như vậy nếu thời gian tính lãi là n năm, số lần tính lãi trong năm là m lần thì ta có công thức tính lãi suất thực tế là:

$$r_e = \left[\left(1 + \frac{r}{m} \right)^m \right]^n - 1 \quad (5.25)$$

Ví dụ: Doanh nghiệp vay ngân hàng 50 Tr lãi suất 10%/năm. Thời gian vay là 2 năm. Hãy tính tổng số tiền doanh nghiệp phải trả khi đến hạn và lãi suất thực tế, trong các trường hợp:

- Kỳ ghép lãi 1 năm 1 lần?
- Kỳ ghép lãi 6 tháng 1 lần?
- Kỳ ghép lãi 3 tháng 1 lần?
- Kỳ ghép lãi 1 tháng 1 lần?

Như vậy, giá trị tương lai của một khoản đầu tư PV tại cuối năm thứ n sẽ là:

$$FV = PV(1 + r_e)^n = PV \left[\left(1 + \frac{r_n}{m} \right)^m \right]^n$$

$$FV = PV \left(1 + \frac{r_n}{m} \right)^{mn} \quad (5.26)$$

Ví dụ: Nếu r_n là 13%, giá trị tương lai của 1000\$ tại cuối năm thứ 4 với kỳ ghép lãi mỗi ngày là:

$$FV = 1000 \left(1 + \frac{0,13}{365} \right)^{365 \times 4} = 168,19\$$$

Lãi suất thực cho mỗi kỳ ghép lãi khác nhau cho trong bảng 5.1 với lãi suất danh nghĩa được giả định là 10%. Chú ý rằng sự khác biệt giữa lãi suất danh nghĩa và lãi suất thực càng trở nên lớn hơn nếu lãi suất danh nghĩa càng lớn. Khi r_n là 10%, sự khác biệt giữa lãi suất thực với kỳ hạn ghép lãi hàng ngày và kỳ hạn ghép lãi 1 lần trong năm là 0,52% (10,52%-10%) coi như không đáng kể. Nhưng nếu như r_n là 20% thì khác biệt sẽ tăng rất nhanh là 2,13%, có thể kiểm chứng lại các quan hệ này ở công thức 2.25.

Bảng 5.1. giá trị tương lai của 1000\$ tại cuối năm với lãi suất 10% ghép lãi nửa năm 1 lần

Kỳ ghép lãi	Giá trị tại lúc khởi điểm của kỳ	Tiền lãi của kỳ	Giá trị lúc cuối kỳ
1	1000\$	50,00\$	1050,00\$
2	1050\$	52,50\$	1102,50\$

Bảng 5.2. Giá trị tương lai của 1000\$ tại cuối năm với lãi suất 10% ghép lãi 1/4 năm 1 lần

Kỳ ghép lãi	Giá trị tại lúc khởi điểm của kỳ	Tiền lãi của kỳ	Giá trị lúc cuối kỳ
1	1000,00\$	25,00\$	1025,00\$
2	1025,00\$	25,62\$	1050,62\$
3	1050,62\$	26,26\$	1076,89\$
4	1076,89\$	26,92\$	1103,81\$

Bảng 5.3. Lãi suất thực cho mỗi kỳ ghép lãi khác nhau với $r_n = 10\%$

Kỳ ghép lãi	Tính toán	r_e
Hàng năm	$\left(1 + \frac{0,10}{1}\right)^1 - 1$	10
Nửa năm	$\left(1 + \frac{0,10}{2}\right)^2 - 1$	10,25
¼ năm	$\left(1 + \frac{0,10}{4}\right)^4 - 1$	10,38
Hàng tháng	$\left(1 + \frac{0,10}{12}\right)^{12} - 1$	10,47
Hàng ngày	$\left(1 + \frac{0,10}{365}\right)^{365} - 1$	10,52

Lưu ý: Lãi suất thực tế và lãi suất danh nghĩa

Lãi suất thực và lãi suất danh nghĩa nói lên mối quan hệ giữa lãi suất và tỷ lệ lạm phát.

Lãi suất danh nghĩa là lãi suất được công bố trên thị trường. (như 1 ngân hàng nào đó thông báo tăng lãi suất huy động vốn lên 11%. Như vậy lãi suất danh nghĩa mà ngân hàng trả cho người gửi tiền là 11%/năm còn thực tế lãi suất có đúng bằng 11% hay không còn tùy thuộc vào sức mua của đồng tiền khi bị lạm phát).

Vì sức mua của đồng tiền phụ thuộc vào lạm phát, cho nên khi bị lạm phát lãi suất thực tế luôn nhỏ hơn lãi suất bình quân.

5.5.3. Chi phí vay vốn

5.5.3.1. Khái quát về vay vốn

Người chủ sở hữu vốn (người cho vay) nhượng quyền sử dụng vốn cho người khác (người vay) sử dụng trong một thời gian nhất định, người vay có nghĩa vụ phải trả cho chủ sở hữu vốn tiền lãi và vốn gốc khi đáo hạn hoặc tại thời điểm mà hợp đồng tín dụng quy định.

Vay thông thường là hình thức vay vốn chỉ liên quan đến hai chủ thể: người cho vay và người vay. Người đi vay quan hệ trực tiếp với người cho vay và thảo luận về những điều khoản trong hợp đồng tín dụng. Như thế, vay vốn có các đặc điểm như sau:

- Vay vốn là phải trả cả vốn gốc lẫn lãi.
- Người cho vay giao vốn (tiền) cho người vay một hay nhiều lần.
- Người vay có thể trả định kỳ, trả cuối kỳ hoặc trả dần vốn và các khoản lãi.

Trong một hợp đồng vay vốn cần xác định rõ các yếu tố:

- Số tiền vay gọi là vốn gốc: V_0
- Lãi suất 1 kỳ vay (năm, quý, tháng,...)
- Thời hạn vay (năm, quý, tháng,...)
- Phương thức thanh toán (trả nợ gốc và lãi)

5.5.3.2. Các phương thức trả nợ

5.5.3.2.1. Trả nợ gốc và lãi một lần khi đáo hạn

Tiền vốn gốc và lãi được trả 1 lần khi đáo hạn chính là giá trị cuối vốn vay.

- Nếu vay ngắn hạn:
$$V_n = V_0(1 + n.i) \quad (5.27)$$

- Nếu vay dài hạn:
$$V_n = V_0(1 + r)^n \quad (5.28)$$

Trong đó:

V_0 - số vốn gốc;

V_n - vốn cuối hạn vay phải trả (gồm cả gốc và lãi);

i - lãi suất vay vốn ngắn hạn;

r - lãi suất vay vốn dài hạn;

n - thời hạn vay.

Phương thức này ít áp dụng trong các nghiệp vụ tài chính dài hạn vì tạo nên những khó khăn cả cho người cho vay lẫn người vay.

- *Đối với người cho vay*: phương thức này không đem lại thu nhập thường xuyên, rủi ro rất lớn.

- *Đối với người đi vay*:

- + Tạo ra khó khăn về tài chính vì phải hoàn trả một số tiền lớn vào cuối thời hạn.
- + Việc áp dụng lãi kép làm cho số nợ tăng nhanh.

5.5.3.2.2. *Trả lãi định kỳ, trả vốn gốc vào ngày đáo hạn*

Lãi định kỳ (I) tính theo công thức sau:

$$I = V_0 \cdot i \quad (5.29)$$

Thông thường, theo phương thức này lãi được trả cuối mỗi kỳ. Vì vậy, nợ gốc (V_0) và lãi kỳ cuối cùng (I_n) được trả vào ngày đáo hạn với giá trị được tính theo công thức:

$$V_0 + I_n = V_0(1 + i) \quad (5.30)$$

Nếu lãi trả dần mỗi kỳ thì kỳ cuối cùng chỉ phải trả vốn gốc và lãi kỳ cuối mà thôi.

5.5.3.2.3. *Trả dần định kỳ*

Định kỳ người vay sẽ trả lãi và một phần vốn gốc. Vì thế qua mỗi lần trả, nợ sẽ giảm dần. Phương này được áp dụng khá phổ biến trong vay vốn thực hiện các dự án vì nó phù hợp với đặc điểm về đầu tư: bỏ vốn một hay một số lần, thu hồi vốn dần.

Số lãi và vốn gốc trả dần trong các kỳ hợp thành một chuỗi tiền tệ.

Mục 5.5.3.3 dưới đây sẽ trình bày chi tiết phương thức trả nợ này.

5.5.3.3. *Trả nợ dần*

5.5.3.3.1. *Trả nợ dần theo kỳ khoản bất kỳ*

Sau khi nhận vốn vay, người vay có nghĩa vụ hoàn trả theo định kỳ.

Nếu gọi:

M_i - số vốn gốc phải trả ở kỳ thứ i ;

I_i - số lãi phải trả ở kỳ thứ i ;

a_i - số tiền phải trả (gốc + lãi) ở kỳ thứ i .

Ta có:

Kỳ đầu tiên, số tiền trả là $a_1 = I_1 + M_1$ (với I_1 là lãi phải trả trong kỳ thứ 1; M_1 là vốn gốc hoàn trả trong kỳ thứ 1).

$$\text{Kỳ thứ 2:} \quad a_2 = I_2 + M_2 \quad (5.31)$$

$$\text{với:} \quad I_2 = V_1 \cdot i; \quad V_1 = V_0 - M_1$$

v.v...

$$\text{Tổng quát:} \quad a_p = I_p + M_p \quad (5.32)$$

$$\text{với:} \quad I_p = V_{p-1} \cdot i; \quad V_{p-1} = V_{p-2} - M_{p-1}$$

$$\text{hay} \quad M_p = V_{p-1} \cdot V_p$$

Có thể tóm tắt phương thức trả dần định kỳ bằng bảng hoàn trả sau:

Kỳ	Nợ đầu kỳ	Lãi trong kỳ (I)	Phần vốn hoàn trả (M)	Kỳ khoản thanh toán (a)
1	V_0	$I_1 = V_0 \cdot i$	M_1	$a_1 = I_1 + M_1$
2	$V_1 = V_0 - M_1$	$I_2 = V_1 \cdot i$	M_2	$a_2 = I_2 + M_2$
...
n	$V_{n-1} = V_{n-2} - M_{n-1}$	$I_n = V_{n-1} \cdot i$	M_n	$a_n = I_n + M_n$

Trong trường hợp đặc biệt, nếu cố định phần trả nợ gốc:

Tức là $M_1 = M_2 = \dots = M_n = \frac{V_0}{n}$ thì các kỳ khoản thanh toán sẽ hợp thành một cấp số cộng, có công sai:

$$s = -\frac{V_0}{n} i$$

Và số hạng đầu tiên là: $a_1 = \frac{V_0}{n} + V_0 \cdot i$ hay $a_1 = V_0 \left(\frac{1}{n} + i \right)$

Ví dụ: Một chủ đầu tư vay 20.000 triệu đồng với lãi suất 10%/năm. Theo thỏa thuận, chủ đầu tư trả nợ dần trong 5 năm, lần trả đầu tiên là 1 năm sau ngày vay. Yêu cầu lập bảng hoàn trả trong trường hợp cố định phần trả nợ gốc.

Giải:

Mỗi năm, ngoài lãi người vay cần phải trả một khoản nợ gốc. Khoản trả lãi hàng năm chính là một kỳ khoản và hợp thành một dãy kỳ khoản trả nợ: a_1, a_2, \dots, a_5 .

Do phần trả gốc cố định:

$$M_1 = M_2 = \dots = M_5 = \frac{20000}{5} = 4000$$

Vì thế các kỳ khoản thanh toán hợp thành cấp số cộng, công sai:

$$s = -\frac{V_0}{n}i = -\frac{20.000}{5} \times 10\% = -400 \text{ triệu}$$

Cuối năm thứ 1, a_1 được trả là:

$$a_1 = (10\% \times 20.000 \text{ triệu}) + 4.000 \text{ triệu} = 6.000 \text{ triệu}$$

Số còn nợ V_1 (sau kỳ trả đầu tiên) là:

$$V_1 = V_0 - M_1 = 20.000 - 4.000 = 16.000 \text{ triệu}$$

Cuối năm thứ 2, a_2 được trả là:

$$a_2 = I_2 + M_2 = (V_1 \cdot i) + M_2 = (16.000 \times 10\%) + 4.000 = 5.600$$

Hay: $a_2 = 6.000 - 400 = 5.600$

Số còn nợ V_2 sau khi a_2 được trả là:

$$V_2 = V_1 - M_2 = 16.000 - 4.000 = 12.000 \text{ triệu}$$

Tính tương tự ta có:

Bảng hoàn trả

Kỳ	Nợ đầu kỳ	Lãi trong kỳ (I)	Phần vốn hoàn trả (M)	Kỳ khoản thanh toán (a)
1	$V_0 = 20.000$	$I_1 = 2.000$	4.000	6.000
2	$V_1 = 16.000$	$I_2 = 1.600$	4.000	5.600
3	$V_2 = 12.000$	$I_3 = 1.200$	4.000	5.200
4	$V_3 = 8.000$	$I_4 = 800$	4.000	4.800
5	$V_4 = 4.000$	$I_5 = 400$	4.000	4.400

Tính chất của phương thức trả nợ dần:

Tính chất 1:

Tổng số nợ gốc hoàn trả trong các kỳ khoản bằng nợ vay ban đầu V_0 :

$$V_0 = \sum_{j=1}^n M_j \quad (5.33)$$

Tính chất này là hiển nhiên.

Tính chất 2:

Số còn nợ đầu kỳ cuối cùng phải được trả hết trong kỳ cuối cùng.

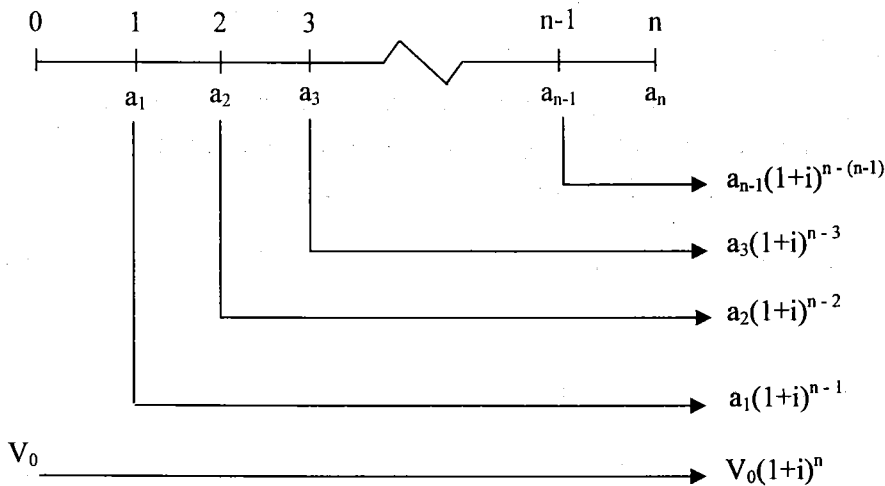
$$V_{n-1} = M_n \quad (5.34)$$

Tính chất này được suy ra từ tính chất 1.

Tính chất 3:

Giá trị cuối của vốn vay bằng tổng số giá trị cuối của các kỳ khoản trả nợ.

Có thể trình bày giá trị cuối của V_0 và giá trị cuối của các kỳ khoản thanh toán theo sơ đồ sau:



0 là ngày nhận tiền vay (thời điểm gốc)
1, 2, 3..., n-1: các lần trả nợ 1, 2, 3... lần (n-1), lần n.

Vào ngày n, sau khi trả a_n , nợ được trả hết:

$$V_0(1+i)^n - [a_1(1+i)^{n-1} + a_2(1+i)^{n-2} + \dots + a_{n-1}(1+i)^{n-(n-1)} + a_n] = 0 \quad (5.35)$$

$$\Leftrightarrow V_0(1+i) = a_1(1+i)^{n-1} + a_2(1+i)^{n-2} + \dots + a_{n-1}(1+i)^{n-(n-1)} + a_n \quad (5.36)$$

Tính chất 4:

Vốn cho vay V_0 bằng tổng số hiện giá của các kỳ khoản trả nợ.

Nhân hai vế của đẳng thức (5.33) với $(1+i)^{-n}$, ta có:

$$V_0 = a_1(1+i)^{-1} + a_2(1+i)^{-2} + \dots + a_n(1+i)^{-(n-1)} + a_n(1+i)^{-n} \quad (5.37)$$

$$\text{Hay: } V_0 = \sum_{j=1}^n a_j(1+i)^{-j} \quad (5.38)$$

Tính chất 5:

Số còn nợ V_p sau khi đã trả p kỳ khoản bằng hiệu số giữa giá trị cuối của số vốn vay (V_0) tính vào thời điểm p với giá trị cuối của p kỳ khoản đã trả cũng vào thời điểm p .

$$V_p = V_0(1+i)^p - \left[a_1(1+i)^{p-1} + a_2(1+i)^{p-2} + \dots + a_{p-1}(1+i) + a_p \right] \quad (5.39)$$

$$V_p = V_0(1+i)^p - \sum_{j=1}^p a_j(1+i)^{p-j} \quad (5.40)$$

Tính chất 6:

Số còn nợ sau khi đã trả p kỳ khoản bằng giá trị gốc (hiện giá) tính vào thời điểm p của $(n-p)$ kỳ khoản còn phải trả.

Sau khi đã trả a_p , người vay còn phải trả $(n-p)$ kỳ khoản nữa mới hết nợ, nghĩa là giá trị của các kỳ khoản còn phải trả từ a_{p+1} đến n (tính vào thời điểm sau khi trả a_p) phải bằng số còn nợ (cũng vào thời điểm đó).

$$V_p = a_{p+1}(1+i)^{-1} + \dots + a_{n-1}(1+i)^{-(n-1-p)} + a_n(1+i)^{-(n-p)} \quad (5.41)$$

Tính chất 7:

Tổng số nợ gốc đã trả sau p kỳ khoản:

$$R_p = \sum_{j=1}^p M_j = V_0 - V_p \quad (5.42)$$

5.5.3.3.2. Trả nợ dần theo kỳ khoản cố định

a. Kỳ khoản cố định

Phương thức này được áp dụng khá phổ biến vì nó giúp người vay trả nợ dần dần, rất phù hợp với người vay vốn đầu tư hoặc những người vay có thu nhập ổn định.

Giả sử số vốn vay ban đầu V_0 theo lãi suất i người vay phải hoàn trả trong n kỳ khoản vay bằng nhau, thì kỳ khoản trả nợ cố định phải thoả mãn đẳng thức:

$$V_0 = a \frac{1 - (1+i)^{-n}}{i} \quad (5.43)$$

Hay:

$$V_0 = a \frac{1 - (1+i)^{-n}}{i} \Rightarrow V_0 = a \frac{(1+i)^n - 1}{i(1+i)^n} \Rightarrow a = V_0 \frac{i(1+i)^n}{(1+i)^n - 1} \quad (5.44)$$

b. Bảng hoàn trả

Trong trường hợp nếu chuỗi tiền tệ là cố định: $a_1 = a_2 = a_3 = \dots = a_n = a$

Lấy ví dụ như trên nhưng số tiền thanh toán mỗi kỳ đều bằng nhau. Lúc đó, ta có:

$$a = 20.000 \frac{0,1}{1 - (1 + 0,1)^{-5}} = 5.275,94$$

Bảng hoàn trả

Đơn vị tính 1.000.000 đồng

Kỳ	Nợ đầu kỳ	Lãi trong kỳ	Phần vốn hoàn trả (M)	Kỳ khoản thanh toán
1	20.000,00	2.000,00	3.275,94	5.275,95
2	16.724,05	1.672,40	3.603,54	5.275,95
3	13.120,50	1.312,05	3.963,89	5.275,95
4	9.156,60	915,66	4.360,28	5.275,95
5	4.796,31	479,63	4.796,31	5.275,95
Cộng		6.379,74	20.000,00	26.379,75

c. Định lý

Một khoản vay được thanh toán dần bằng những kỳ khoản cố định, thì các phần trả nợ gốc trong mỗi kỳ khoản hợp thành 1 cấp số nhân có công bội $(1+i)$.

d. Hệ quả

d1. Tính phần trả gốc trong kỳ khoản đầu tiên (M_1)

Bảng trả nợ cho thấy $V_0 = M_1 + M_2 + \dots + M_n$

Ta có: $V_0 = M_1 + M_1(1+i) + M_1(1+i)^2 + \dots + M_1(1+i)^{n-1}$

$$\Rightarrow V_0 = M_1 \frac{(1+i)^n - 1}{i} \Rightarrow M_1 = V_0 \frac{i}{(1+i)^n - 1} \tag{5.45}$$

hoặc:
$$= V_0 \left[\frac{i}{1 - (1+i)^{-n}} - i \right]$$

Áp dụng vào ví dụ trên: $M_1 = 20.000 \frac{0,1}{(1,1)^5 - 1} = 3.275,9496$

d2. Tính phần vốn hoàn trả trong kỳ khoản cuối cùng (M_n):

Có: $a_n = I_n + M_n = i.V_{n-1} + M_n = a$

Mà số còn nợ đầu kỳ cuối cùng (V_{n-1}) phải được trả hết trong kỳ cuối cùng (M_n), tức là $V_{n-1} = M_n$ (tính chất 2).

$$\Rightarrow a = i.M_n + M_n = (1+i)M_n \Rightarrow M_n = a(1+i)^{-1} = \frac{a}{(1+i)} \quad (5.46)$$

Với số liệu ở ví dụ trên, ta có:

$$M_5 = 5.275,95 (1+0,1)^{-1} = 4.796,3178$$

d3. Tính M_p phần vốn hoàn trả kỳ khoản thứ p:

$$M_p = a(1+i)^{-(n-p+1)} \quad (5.47)$$

Từ: $M_n = M_1(1+i)^{n-1} \Rightarrow M_1 = M_n(1+i)^{-(n-1)}$

và: $M_p = M_1(1+i)^{p-1} \Rightarrow M_p = M_n(1+i)^{-(n-p)}$

mặt khác, vì: $M_n = a(1+i)^{-1}$

Suy ra: $M_p = a(1+i)^{-(n-p+1)} \quad (5.48)$

Với số liệu ở ví dụ trên, giả dụ ta tính:

$$M_3 = 5.275,95(1+0,1)^{-(5-3+1)} = 3.963,899$$

d4. Tính tổng số nợ đã trả sau kỳ khoản thứ p

Gọi R_p là tổng số nợ đã trả sau kỳ thứ p, nói khác đi R_p là tổng số nợ gốc của kỳ p kỳ khoản đã trả, ta có:

$$R_p = V_0 \frac{(1+i)^p - 1}{(1+i)^n - 1}$$

Thật vậy, vì:

$$\begin{aligned} R_p &= M_1 + M_2 + \dots + M_p = M_1 \frac{(1+i)^p - 1}{1} \\ &= V_0 \frac{i}{(1+i)^n - 1} \times \frac{(1+i)^p - 1}{i} \quad (5.49) \\ \Rightarrow R_p &= V_0 \frac{(1+i)^p - 1}{(1+i)^n - 1} \end{aligned}$$

Áp dụng vào ví dụ trên, ta có:

$$R_3 = 20.000 \frac{(1+0,1)^3 - 1}{(1+0,1)^5 - 1} = 10.846,3932$$

d5. Tính số còn nợ sau kỳ khoản thứ p:

Nếu gọi V_p là số còn nợ sắp kỳ thì:

$$V_p = V_0 - R_p = V_0 - V_0 \frac{(1+i)^p - 1}{(1+i)^n - 1} = V_0 \left[1 - \frac{(1+i)^p - 1}{(1+i)^n - 1} \right]$$

Hay
$$V_p = V_0 \frac{(1+i)^n - (1+i)^p}{(1+i)^n - 1} \quad (5.50)$$

Cũng có thể xác định V_p như sau:

$$V_p = a \frac{1 - (1+i)^{-(n-p)}}{i}$$

Với số liệu của ví dụ trên ta có:

$$V_3 = V_0 \frac{(1+i)^5 - (1+i)^3}{(1+i)^5 - 1} = 20.000 \times 5 \frac{1,1^5 - 1,1^3}{1,1^5 - 1} = 9.156,6068$$

5.5.3.4. Trả nợ một lần

Để tránh khó khăn về tài chính khi đáo hạn, người vay chuẩn bị việc trả nợ bằng cách lập một quỹ trả nợ (Sinking Fund). Bắt đầu từ cuối kỳ đầu tiên, định kỳ người vay gửi vào quỹ đó một khoản tiền cố định (coi như một khoản nợ đã trả) và được hưởng lãi suất là (i). Giá trị cuối cùng của chuỗi tiền tệ này bảo đảm cho người vay trả được khoản nợ.

a. Trường hợp vốn và lãi trả một lần khi đáo hạn

Nếu gọi a là khoản tiền gửi vào ngân hàng nhằm mục đích trả nợ, i là lãi suất tiền gửi, ta có:

$$V_n = V_0 (1+i)^n = a \frac{(1+i)^n - 1}{i} \Rightarrow a = V_0 (1+i)^n \times \frac{i}{(1+i)^n - 1} \quad (5.51)$$

Trường hợp $i' = i$ (lãi tiền gửi để chuẩn bị trả nợ bằng với lãi suất tiền vay) thì kỳ khoản cố định a là:

$$a = V_0(1+i)^n \times \frac{i'}{(1+i')^n - 1} = 10 \times 1,1^{10} \times \frac{8,6\%}{1,086^{10} - 1} = 1,74$$

$$V_0 + I = V_0(1+i)$$

$$V_0 = M \frac{(1+i')^n - 1}{i'} \Rightarrow M = V_0 \frac{i'}{(1+i')^n - 1}$$

$$a = V_0 \left[\frac{i'}{(1+i')^n - 1} + i \right] = 10 \left[\frac{8,6\%}{(1+8,6\%)^{10} - 1} \right] = 1,670875$$

$$a = V_0 \left[\frac{i}{(1+i)^n - 1} + i \right] = M_1 + I_1 = V_0 \cdot i \frac{(1+i)^n}{(1+i)^n - 1}$$

$$= V_0 \frac{i}{(1+i)^n - 1} \Rightarrow a = V_0 \frac{i}{1 - (1+i)^{-n}}$$

$$a = V_0(1+i)^n \times \frac{i}{(1+i)^n - 1} = V_0 \times \frac{i}{1 - (1+i)^{-n}} \quad (5.52)$$

Ví dụ: Một chủ đầu tư vay ngân hàng 10 tỷ đồng với lãi suất 10%/năm trong thời hạn 10 năm, vốn và lãi trả 1 lần khi đáo hạn. Để tránh bị khó khăn trong việc trả nợ, chủ đầu tư đó đã định kỳ cuối mỗi năm gửi vào ngân hàng 1 khoản tiền nhằm mục đích khi đáo hạn rút ra sẽ đủ tiền để trả nợ vay. Hãy tính số tiền cần phải gửi ngân hàng mỗi năm? Biết rằng lãi suất tiền gửi ngân hàng là 8,6%/năm.

Giải: (đơn vị tỷ đồng)

Áp dụng công thức:

$$a = V_0(1+i)^n \times \frac{i'}{(1+i')^n - 1} = 10 \times 1,1^{10} \times \frac{8,6\%}{1,086^{10} - 1} = 1,74$$

b. Trường hợp định kỳ trả lãi, đáo hạn hoàn trả nợ gốc:

Theo phương thức này, người vay định kỳ trả lãi = $V_0 \cdot i$

Đến kỳ cuối cùng trả:

$$V_0 + I = V_0(1+i) \quad (5.53)$$

Như vậy, ngoài khoản lãi trả định kỳ, người vay phải trả khoản nợ gốc khá lớn. Nếu số tiền trả bằng nhau thì:

$$V_0 = M \frac{(1+i')^n - 1}{i'} \Rightarrow M = V_0 \frac{i'}{(1+i')^n - 1} \quad (5.54)$$

Kỳ khoản cố định mà người vay phải chi định kỳ là:

$$a = M + V_0 \cdot i = V_0 \left[\frac{i'}{(1+i')^n - 1} + i \right] \quad (5.55)$$

Ví dụ: lại lấy số liệu của ví dụ trên nhưng thay vì vốn và lãi trả 1 lần, hợp đồng lại quy định: định kỳ trả lãi, đáo hạn hoàn vốn gốc thì số tiền mà chủ đầu tư phải chi hàng năm cho việc trả lãi và gửi tiền vào ngân hàng để trả gốc là:

$$a = V_0 \left[\frac{i'}{(1+i')^n - 1} + i \right] = 10 \left[\frac{8,6\%}{(1+8,6\%)^{10} - 1} \right] = 1,670875$$

Trường hợp $i' = i$ thì kỳ khoản cố định a là:

$$a = V_0 \left[\frac{i}{(1+i)^n - 1} + i \right] = M_1 + I_1 = V_0 \cdot i \frac{(1+i)^n}{(1+i)^n - 1} = V_0 \frac{i}{(1+i)^n - 1} + V_0 \cdot i$$

$$\Rightarrow a = V_0 \frac{i}{1 - (1+i)^{-n}} \quad (5.56)$$

Đây là kỳ khoản thông thường của chuỗi n kỳ khoản cố định a .

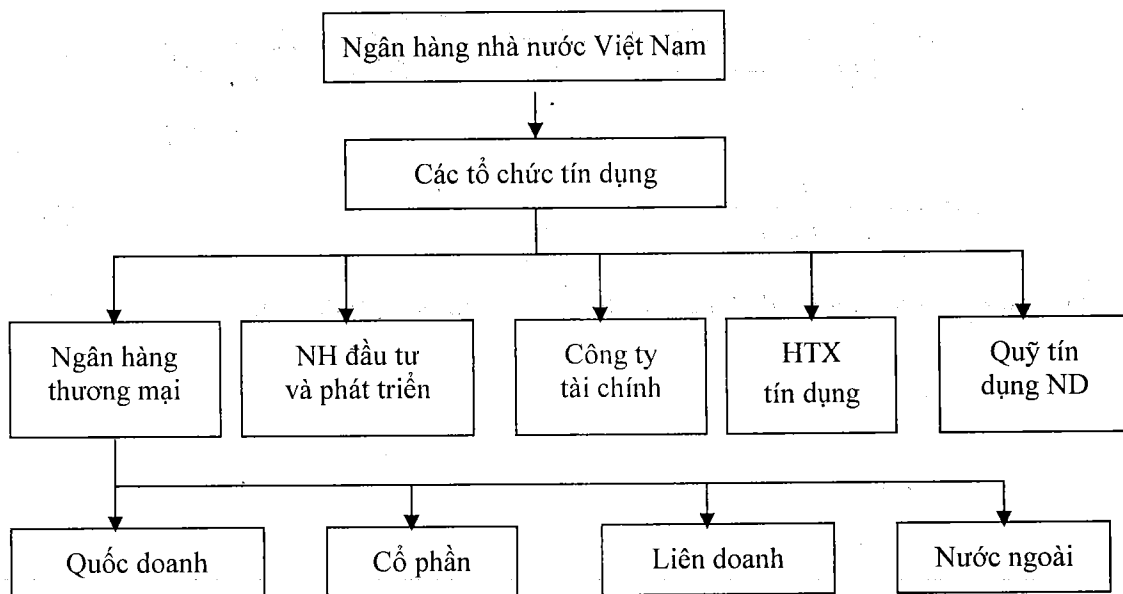
Chương 6

TÍN DỤNG VỚI HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH CỦA DOANH NGHIỆP XÂY DỰNG

6.1. HỆ THỐNG NGÂN HÀNG VÀ VAI TRÒ CỦA NÓ ĐỐI VỚI NỀN KINH TẾ

6.1.1. Hệ thống tổ chức ngân hàng

Ngày nay, hoạt động ngân hàng đã phát triển hình thành nên 1 hệ thống ngân hàng gồm nhiều loại với các chức năng hoạt động khác nhau tùy theo tiêu chuẩn, mục đích và đối tượng giao dịch. Hệ thống ngân hàng gồm các ngân hàng Trung ương, ngân hàng thương mại, ngân hàng kinh doanh, ngân hàng đặc biệt theo đối tượng phục vụ.



Hình 6.1: Hệ thống ngân hàng

Nhiệm vụ của ngân hàng Nhà nước:

- Ban hành các văn bản pháp quy thuộc thẩm quyền của mình về tiền tệ, tín dụng, thanh toán và ngoại hối.

- Tham gia xây dựng chiến lược kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội, các chính sách liên quan đến hoạt động tiền tệ, xây dựng và hướng dẫn, kiểm tra các dự án và văn bản pháp luật hoạt động tiền tệ, tín dụng, ngân hàng, thanh toán và ngoại hối. Tổ chức và điều tiết thị trường hối đoái trong và ngoài nước. Xác định công bố tỷ giá hối đoái của đồng Việt Nam,.

- Tổ chức việc in, đúc tiền dự trữ phát hành, thực hiện các nghiệp vụ phát hành tiền và quản lý lưu thông tiền tệ; bảo quản dự trữ nhà nước về vàng và ngoại tệ.

- Quản lý Nhà nước về ngoại tệ và vàng, lập cán cân thanh toán quốc tế, thực hiện các nghiệp vụ hối đoái, kinh doanh ngoại hối trên thị trường quốc tế. Đại diện chính phủ tại các tổ chức tiền tệ, tín dụng và ngân hàng quốc tế.

- Thực hiện vai trò ngân hàng đối với các tổ chức tín dụng:

- Áp dụng các biện pháp quản lý nhằm đảm bảo sự tôn trọng nguyên tắc hoạt động của các tổ chức tín dụng

- Thanh tra các tổ chức tín dụng trong việc chấp hành luật về tiền tệ, tín dụng, ngân hàng, thanh toán và ngoại hối

- Tổ chức đào tạo bồi dưỡng nghiệp vụ, phát triển nguồn nhân lực ngành ngân hàng.

Các ngân hàng trung gian: Là doanh nghiệp nhận của dân chúng những khoản tiền và dùng nó vào việc sinh lợi. Nó đóng vai trò trung gian giữa ngân hàng trung ương và dân chúng, nó vừa giao dịch với ngân hàng trung ương vừa giao dịch với nhân dân, nó còn đóng vai trò trung gian trong việc môi giới giữa những người gửi tiền và người vay tiền.

6.1.2. Vai trò và chức năng của ngân hàng đối với nền kinh tế

- Ngân hàng là nơi tập trung làm môi giới tín dụng thu hút tiền nhàn rỗi trong nhân dân và các tổ chức kinh tế xã hội, đồng thời cung ứng tiền vốn trong quá trình sản xuất kinh doanh và dịch vụ của các doanh nghiệp, các tổ chức kinh tế xã hội.

- Là trung gian môi giới trong quá trình thanh toán, góp phần thúc đẩy quá trình sản xuất kinh doanh, dịch vụ và lưu thông hàng hoá nhanh chóng.

- Cung cấp phương tiện tín dụng, thực hiện lưu thông tiền tệ góp phần điều tiết và kiểm soát thị trường tiền tệ, thị trường vốn và thị trường chứng khoán.

- Góp phần thu hút, mở rộng đầu tư trong và ngoài nước

6.2. TÍN DỤNG VÀ CÁC LOẠI TÍN DỤNG

6.2.1. Khái niệm và đặc điểm tín dụng

6.2.1.1. Khái niệm chung về tín dụng

Lịch sử phát triển cho thấy, tín dụng là một phạm trù kinh tế và cũng là một sản phẩm của nền sản xuất hàng hoá. Nó tồn tại song song và phát triển cùng với nền

kinh tế hàng hoá và là động lực quan trọng thúc đẩy nền kinh tế hàng hoá phát triển lên những giai đoạn cao hơn.

Tín dụng (credit), xuất phát từ tiếng Latinh là credo – là sự tin tưởng, sự tín nhiệm và được định nghĩa dưới nhiều góc độ khác nhau, chẳng hạn như:

- Tín dụng là quan hệ vay mượn trên nguyên tắc hoàn trả.
- Tín dụng là quá trình tập trung và phân phối lại vốn tiền tệ hay hiện vật trên nguyên tắc có hoàn trả.
- Tín dụng là sự chuyển nhượng tạm thời một lượng giá trị từ người sở hữu sang người sử dụng để sau một thời gian sẽ thu hồi về một lượng giá trị lớn hơn lượng giá trị ban đầu.
- Tín dụng là sự chuyển dịch vốn dưới hình thái tiền tệ hay hiện vật của một tổ chức, cá nhân này cho một tổ chức, cá nhân khác sử dụng trong một thời gian nhất định trên nguyên tắc hoàn trả.

Như vậy, tín dụng có thể được diễn đạt bằng nhiều cách khác nhau nhưng bản chất của tín dụng là một giao dịch về tài sản giữa một bên là người đi vay và một bên là người cho vay trên cơ sở hoàn trả cả gốc và lãi.

Mối quan hệ giao dịch này thể hiện các nội dung sau:

- Người cho vay chuyển giao cho người vay một lượng giá trị nhất định. Giá trị này có thể dưới hình thái tiền tệ hoặc dưới hình thái hiện vật như: hàng hoá, máy móc, thiết bị, bất động sản.
- Người vay chỉ được sử dụng tạm thời trong một thời gian nhất định, sau khi hết thời hạn sử dụng theo thoả thuận, người đi vay phải hoàn trả cho người cho vay.
- Giá trị hoàn trả thông thường lớn hơn giá trị lúc cho vay ban đầu hay nói cách khác người đi vay phải trả thêm phân lợi tức (lãi vay).

6.2.1.2. Đặc điểm

- Quan hệ tín dụng có mặt đồng thời cả người vay và người cho vay
- Quan hệ tín dụng có thể xuất hiện giữa các Nhà nước với nhau, giữa các tổ chức kinh tế với ngân hàng, giữa Nhà nước với dân cư, giữa các tổ chức kinh tế với dân cư, giữa các tổ chức kinh tế với nhau, giữa các dân cư với nhau.
- Người cho vay là chủ thể cấp tín dụng. Họ phải có 1 lượng giá trị tài sản nhất định, mà nguồn của tài sản đó có thể là tiền vốn tự có, hàng hoá, tài sản vay mượn của chủ thể khác
- Người đi vay chủ yếu là các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế, có đặc điểm:

- + Người đi vay không phải là chủ sở hữu vốn mà chỉ là người có quyền sử dụng tạm thời số vốn vay đó
- + Người vay có thể sử dụng vốn vay trong sản xuất hoặc trong lưu thông
- + Người vay phải hoàn trả vốn vay và 1 khoản lãi.

6.2.2. Đặc trưng và bản chất của tín dụng

6.2.2.1. Đặc trưng của tín dụng

Có thể nhận thấy về thực chất tín dụng là một quan hệ kinh tế giữa người cho vay và người đi vay, giữa họ có mối quan hệ với nhau thông qua sự vận động của giá trị vốn tín dụng được biểu hiện dưới hình thức tiền tệ và hàng hoá từ người cho vay chuyển sang người đi vay và sau một thời gian nhất định quay về với người cho vay với lượng giá trị lớn hơn ban đầu.

Tín dụng được cấu thành nên từ sự kết hợp của ba yếu tố chính là: *lòng tin* (sự tin tưởng vào khả năng hoàn trả đầy đủ và đúng hạn của người cho vay đối với người đi vay); *thời hạn của quan hệ tín dụng* (thời gian người vay sử dụng tiền vay); *sự hứa hẹn hoàn trả*. Và như vậy, phạm trù tín dụng có các đặc trưng chủ yếu sau:

- *Tín dụng là có lòng tin*: bản thân từ tín dụng xuất phát từ tiếng la-tinh “creditum” có nghĩa là “sự giao phó” hay “sự tín nhiệm”. Nghiên cứu khái niệm tín dụng cũng cho ta thấy tín dụng là sự cho vay có hứa hẹn thời gian hoàn trả. Sự hứa hẹn biểu hiện “mức tín nhiệm” hay “lòng tin” của người cho vay vào người đi vay. Yếu tố lòng tin tuy vô hình nhưng không thể thiếu trong quan hệ tín dụng, đây là yếu tố bao trùm trong hoạt động tín dụng, là điều kiện cần cho quan hệ tín dụng phát sinh.

Trong quan hệ tín dụng “lòng tin” được biểu hiện từ nhiều phía, không chỉ có lòng tin từ một phía của người cho vay đối với người đi vay. Nếu người cho vay không tin tưởng vào khả năng hoàn trả của người đi vay thì quan hệ tín dụng có thể không phát sinh và ngược lại, nếu người đi vay cảm nhận thấy người cho vay không thể đáp ứng được yêu cầu về khối lượng tín dụng, về thời hạn vay,...thì quan hệ tín dụng cũng có thể không phát sinh. Tuy nhiên, trong quan hệ tín dụng lòng tin của người cho vay đối với người đi vay quan trọng hơn nhiều bởi lẽ người cho vay là người giao phó tiền bạc hoặc tài sản của họ cho người khác sử dụng.

- *Tín dụng là có tính thời hạn*: khác với các quan hệ mua bán thông thường khác (sau khi trả tiền người mua trở thành chủ sở hữu của vật mua hay còn gọi là “*mua đứt bán đoạn*”), quan hệ tín dụng chỉ trao đổi quyền sử dụng giá trị khoản vay chứ không trao đổi quyền sở hữu khoản vay. Người cho vay giao giá trị khoản vay dưới dạng hàng hoá hay tiền tệ cho người kia sử dụng trong một thời gian nhất định. Sau

khi khai thác giá trị sử dụng của khoản vay trong thời hạn cam kết, người đi vay phải hoàn trả toàn bộ giá trị khoản vay cộng thêm khoản lợi tức hợp lý kèm theo như cam kết đã giao ước với người cho vay.

Mọi khoản vay dưới dạng hiện vật hay tiền tệ cũng đều là hàng hoá và vì thế nó cũng có giá trị và giá trị sử dụng. Trong kinh doanh tín dụng người cho vay chỉ bán “*giá trị (quyền) sử dụng của khoản vay*” chứ không bán “*giá trị của khoản vay*”, nên sau khi hết thời gian sử dụng theo cam kết, khoản vay đó được hoàn trả về và vẫn giữ nguyên giá trị của nó, phần lợi tức theo thoả thuận nếu có là “*giá bán*” quyền sử dụng khoản vay trong thời gian nhất định. Như vậy, khối lượng hàng hoá hay tiền tệ (phần gốc) cho vay ban đầu chỉ là vật chuyển trở giá trị sử dụng của chúng, nó được phát ra qua các thời gian nhất định rồi sẽ thu về chứ không được bán đứt.

- *Tín dụng có tính hoàn trả*: đây là đặc trưng thuộc về bản chất vận động của tín dụng và là dấu ấn để phân biệt phạm trù tín dụng với các phạm trù kinh tế khác. Sau khi kết thúc một vòng tuần hoàn của tín dụng, hoàn thành một chu kỳ sản xuất trở về trạng thái tiền tệ, vốn tín dụng được người đi vay hoàn trả cho người cho vay kèm theo một phần lãi như đã thoả thuận.

Một môi quan hệ tín dụng được gọi là hoàn hảo nếu được thực hiện với đầy đủ các đặc trưng trên, nghĩa là người đi vay hoàn trả được đầy đủ gốc và lãi đúng thời hạn.

6.2.2.2. Bản chất và chức năng của tín dụng

Tín dụng là một phạm trù của nền kinh tế hàng hoá, *bản chất của tín dụng là quan hệ vay mượn có hoàn trả cả vốn lẫn lãi sau một thời gian nhất định, quan hệ chuyển nhượng tạm thời quyền sử dụng vốn và là quan hệ bình đẳng hai bên cùng có lợi*. Tín dụng nói chung và tín dụng ngân hàng nói riêng đều có hai chức năng cơ bản là:

- Huy động vốn và cho vay vốn tiền tệ trên nguyên tắc hoàn trả có lãi. Chức năng này gồm hai loại nghiệp vụ được tách hẳn ra là huy động vốn tạm thời nhàn rỗi và cho vay vốn đối với các nhu cầu cần thiết của nền kinh tế.

- Kiểm soát các hoạt động kinh tế thông qua các quan hệ tín dụng đối với các tổ chức và cá nhân.

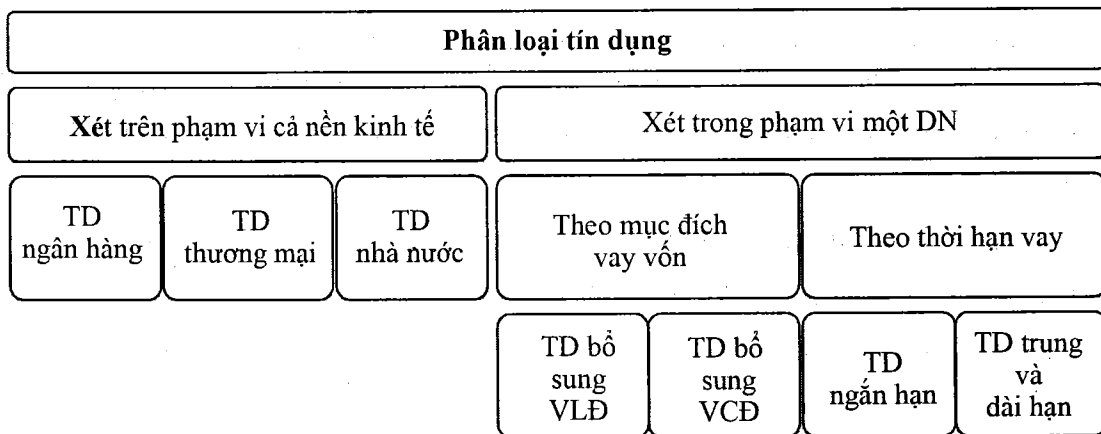
6.2.3. Phân loại tín dụng

Xem hình 6.2.

a. Nếu xét trên phạm vi cả nền kinh tế, thì bao gồm 3 loại tín dụng:

(1) *Tín dụng ngân hàng*: Tín dụng ngân hàng là hình thức phản ánh quan hệ vay và trả nợ giữa một bên là các ngân hàng, các tổ chức tín dụng và một bên là người

vay (các doanh nghiệp, cá nhân, cơ sở sản xuất kinh doanh). Hình thức tín dụng ngân hàng thể hiện rõ ưu thế của mình so với các hình thức tín dụng khác ở chỗ: đây là hình thức tín dụng rất linh hoạt vì đối tượng cho vay mượn là tiền tệ; chiều vận động nhiều do ngân hàng có thể vay với mọi thành phần kinh tế, thoả mãn nhu cầu của khách hàng từ các món vay nhỏ để trang trải chi tiêu trong gia đình đến các khoản vay lớn hơn để mở rộng sản xuất kinh doanh, phục vụ cho phát triển kinh tế - xã hội; quy mô tín dụng lớn hơn vì nguồn vốn cho vay là nguồn vốn mà ngân hàng có thể tập trung và huy động được trong nền kinh tế. Tín dụng ngân hàng là hình thức tín dụng chủ yếu của nền kinh tế thị trường, nó đáp ứng nhu cầu về vốn cho nền kinh tế linh hoạt, kịp thời, khắc phục được nhược điểm của các hình thức tín dụng khác trong lịch sử.



Hình 6.2: Phân loại tín dụng

Tín dụng ngân hàng có đặc điểm sau:

- Chủ thể 1 phía là ngân hàng với tư cách là người cho vay, 1 phía là các doanh nghiệp với tư cách là người đi vay
- Mục đích vay vốn là để sử dụng cho sản xuất, trao đổi hoặc tiêu dùng
- Tín dụng được cấp chủ yếu dưới hình thức tiền tệ
- Nguồn vốn cho có thể là vốn tự có của ngân hàng hoặc vốn do ngân hàng huy động của các doanh nghiệp, các đơn vị kinh tế hoặc dân cư.
- Mức hoàn trả với sự tăng thêm dưới hình thức lãi.

(2) *Tín dụng thương mại:* Đây là hình thức tín dụng giữa các nhà sản xuất kinh doanh với nhau. Công cụ của hình thức tín dụng này là các thương phiếu thương mại (gồm có kỳ phiếu và hối phiếu thương mại). Tín dụng thương mại có đặc điểm là: đối tượng cho vay là hàng hoá vì hình thức tín dụng được dựa trên cơ sở mua bán chịu hàng hoá giữa các nhà sản xuất với nhau và do đó các chủ thể tham gia vào quá

trình vay mượn cũng là các nhà sản xuất kinh doanh. Quy mô tín dụng bị hạn chế bởi nguồn vốn cho vay là của từng chủ thể sản xuất kinh doanh.

Đặc điểm của tín dụng thương mại:

- Chủ thể là các doanh nghiệp và các tổ chức kinh tế với tư cách là người cho vay và người đi vay
- Tín dụng được cấp chủ yếu dưới hình thức hàng hoá
- Nguồn hình thành tín dụng thương mại là tài sản thuộc sở hữu của người cấp tín dụng.
- Mức hoàn trả là hoàn trả vốn ban đầu

<3> *Tín dụng Nhà nước:*

Là hình thức tín dụng do cơ quan tài chính thực hiện. trong hình thức này Nhà nước là người trực tiếp vay vốn từ nước ngoài hoặc trong nước để giải quyết các nhu cầu thu chi của Ngân sách NN, dưới các hình thức như: phát hành công trái, tín phiếu,..

b. Nếu xét trong phạm vi một doanh nghiệp

(1) Theo mục đích vay vốn: có 2 loại

- Tín dụng bổ sung VLD
- Tín dụng bổ sung VCD

(2) Theo thời hạn vay: 2 loại

- Tín dụng ngắn hạn.
- Tín dụng trung và dài hạn.

6.3. TÍN DỤNG NGÂN HÀNG

6.3.1. Khái niệm tín dụng ngân hàng

Đối với một ngân hàng thương mại, tín dụng là chức năng cơ bản của ngân hàng, là một trong những nghiệp vụ cơ bản của ngân hàng. *Tín dụng ngân hàng* được định nghĩa như sau:

Tín dụng ngân hàng là một hình thức tín dụng phản ánh một giao dịch về tài sản (tiền hoặc hàng hoá) giữa bên cho vay là ngân hàng hoặc các tổ chức tín dụng và bên đi vay là các cá nhân, doanh nghiệp, chủ thể sản xuất kinh doanh, trong đó bên cho vay chuyển tài sản cho bên đi vay sử dụng trong một thời gian nhất định theo thoả thuận, bên đi vay có trách nhiệm hoàn trả vô điều kiện vốn gốc và lãi cho bên cho vay khi đến hạn thanh toán.

Như vậy có thể thấy, tín dụng ngân hàng là mối quan hệ tín dụng giữa một bên là ngân hàng với một bên là các chủ thể khác trong nền kinh tế, trong đó ngân hàng đóng vai trò vừa là người đi vay vừa là người cho vay, hay nói cách khác, ngân hàng là một trung gian tài chính luân chuyển vốn từ nơi tạm thừa vốn sang nơi thiếu. Giá (lãi suất) của khoản vay do ngân hàng ấn định cho khách hàng vay là mức lợi tức mà khách hàng phải trả trong suốt khoản thời gian tồn tại của khoản vay.

Chủ thể tham gia trong quan hệ tín dụng ngân hàng là ngân hàng, nhà nước, doanh nghiệp và hộ dân cư. Đối tượng được sử dụng trong quan hệ tín dụng là tiền, do đó, nó không chịu sự giới hạn theo hàng hoá, vận động đa phương đa chiều. Đây chính là ưu điểm nổi bật và là đặc điểm khác biệt giữa tín dụng ngân hàng với các loại hình tín dụng khác.

6.3.2. Hình thức tín dụng ngân hàng thương mại

Với các tiêu thức khác nhau, tín dụng ngân hàng phân chia thành các hình thức khác nhau. Dưới đây là một số cách phân chia phổ biến mà Ngân hàng thường sử dụng khi phân tích và đánh giá:

a. Theo thời hạn tín dụng, tín dụng ngân hàng gồm:

- *Tín dụng ngắn hạn*: là khoản tín dụng dưới 1 năm và được sử dụng để bổ sung sự thiếu hụt tạm thời vốn lưu động của doanh nghiệp, nó còn có thể được vay cho những tiêu dùng cá nhân.

- *Tín dụng trung hạn*: là khoản tín dụng có thời hạn từ 1 đến 5 năm. Loại hình tín dụng này thường được dùng để cung cấp, mua sắm tài sản cố định, cải tiến và đổi mới kỹ thuật, mở rộng và xây dựng công trình nhỏ có thời hạn thu hồi vốn nhanh.

- *Tín dụng dài hạn*: là khoản tín dụng có thời hạn trên 5 năm. Loại tín dụng này được dùng để cấp vốn cho xây dựng cơ bản như đầu tư xây dựng các doanh nghiệp mới, các công trình thuộc cơ sở hạ tầng, cải tiến và mở rộng sản xuất,...

Tín dụng trung và dài hạn được đầu tư để hình thành vốn cố định và một phần vốn lưu động.

b. Theo mục đích sử dụng vốn

Theo tiêu thức này thì tín dụng ngân hàng được phân chia rất đa dạng và phong phú, đó là:

- Cho vay bất động sản.
- Cho vay thương mại và công nghiệp.
- Cho vay cá nhân.
- Cho vay thuê mua.

- Cho vay khác.

Trong đó các khoản cho vay thuê mua và cho vay khác chủ yếu bao gồm những khoản cho vay đối với các tổ chức tài chính, cho vay ngân sách và chuyển nhượng các loại chứng khoán.

c. Phân theo đối tượng tín dụng

Theo tiêu thức này, tín dụng được chia làm 2 loại:

- *Tín dụng lưu động*: Loại hình tín dụng này được cấp phát để hình thành vốn lưu động của các tổ chức kinh tế, như cho vay để dự trữ hàng hoá đối với doanh nghiệp thương nghiệp; bù đắp vốn lưu động thiếu hụt tạm thời,... Riêng loại hình tín dụng để bù đắp vốn lưu động thiếu hụt tạm thời lại được chia làm 2 loại: cho vay để dự trữ hàng hoá – chi phí sản xuất và cho vay để thanh toán các khoản nợ dưới hình thức chiết khấu kỳ phiếu. Thời hạn cho vay là ngắn hạn.

- *Tín dụng vốn cố định*: Là loại hình tín dụng được cấp phát để hình thành tài sản cố định. Loại này thường được đầu tư để mua sắm tài sản cố định, cải tiến và đổi mới kỹ thuật, mở rộng sản xuất, xây dựng các công trình mới,... Thời hạn cho vay đối với loại này là trung và dài hạn.

d. Phân loại theo đồng tiền

Theo tiêu thức này thì tín dụng ngân hàng được chia làm 2 loại:

- *Tín dụng theo VNĐ*: Hình thức này thường được dùng trong các hoạt động đầu tư, kinh doanh và giao dịch với các bạn hàng trong nước.

- *Tín dụng theo ngoại tệ (thường quy đổi ra USD hoặc VNĐ)*: Thường được sử dụng để nhập khẩu hàng hoá, trả nợ bạn hàng nước ngoài, nhập khẩu máy móc thiết bị, các hoạt động kinh tế đối ngoại, kinh doanh ngoại tệ,... Hình thức tín dụng này chịu ảnh hưởng của sự biến động tỷ giá cũng như chính sách kinh tế đối ngoại của chính phủ.

e. Phân loại tín dụng theo thành phần kinh tế: được phân chia ra làm hai loại

- Tín dụng đối với thành phần kinh tế quốc doanh.
- Tín dụng đối với thành phần kinh tế ngoài quốc doanh.

f. Theo quy định của Nhà nước

Nếu theo quyết định số 324/1998/QĐ-NHNN1 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ngày 30/09/1998 về việc ban hành quy chế cho vay của tổ chức tín dụng đối với khách hàng, Ngân hàng thương mại có thể có các hình thức tín dụng sau:

- Cho vay từng lần

Hình thức này áp dụng đối với khách hàng có nhu cầu và đề nghị vay vốn từng lần, khách hàng có nhu cầu vay vốn không thường xuyên hoặc khách hàng mà ngân hàng xét thấy cần thiết phải áp dụng cho vay từng lần để giám sát, kiểm tra, quản lý việc sử dụng vốn vay chặt chẽ an toàn. Mỗi lần vay vốn khách hàng và ngân hàng phải làm các thủ tục vay vốn cần thiết và ký hợp đồng tín dụng. Mỗi hợp đồng tín dụng có thể phát tiền vay một hay nhiều lần phù hợp với tiến độ và yêu cầu sử dụng vốn thực tế của khách hàng. Ngân hàng cho vay phải quản lý chặt chẽ doanh số cho vay đảm bảo tổng số tiền trên các giấy nhận nợ do khách hàng lập không vượt quá số tiền đã ký trong hợp đồng tín dụng.

- Cho vay theo hạn mức tín dụng

Cho vay theo hạn mức tín dụng là việc ngân hàng cho khách hàng vay căn cứ vào dự án, kế hoạch sản xuất kinh doanh để tính toán và thoả thuận một hạn mức tín dụng duy trì trong thời hạn nhất định hoặc theo chu kỳ sản xuất kinh doanh. Việc thoả thuận này phải được thể hiện và ký kết trong hợp đồng tín dụng. Khách hàng được rút vốn trong phạm vi hạn mức tín dụng cho phép căn cứ vào nhu cầu vốn của phương án sản xuất kinh doanh và chỉ phải xuất trình những thủ tục đơn giản, tạo thuận lợi cho doanh nghiệp. Hình thức tín dụng này thường được áp dụng cho các khách hàng có nhu cầu vay vốn thường xuyên, sản xuất kinh doanh ổn định, có uy tín trong quan hệ kinh doanh với ngân hàng.

- Cho vay theo dự án đầu tư

Ngân hàng cho khách hàng vay vốn để thực hiện các dự án đầu tư phát triển sản xuất kinh doanh, dịch vụ và các dự án đầu tư phục vụ đời sống. Hình thức này áp dụng cho các trường hợp vay vốn trung và dài hạn.

- Cho vay hợp vốn

Theo hình thức này, một nhóm các tổ chức tín dụng cùng cho vay đối với một dự án hoặc phương án vay vốn của khách hàng, trong đó có một tổ chức tín dụng làm đầu mối dàn xếp phối hợp với các tổ chức tín dụng khác. Cho vay hợp vốn thường được áp dụng đối với các dự án có nhu cầu vốn lớn, vượt quá khả năng của một ngân hàng hoặc có phạm vi quy mô rộng mà một ngân hàng khó có thể kiểm soát nổi. Hình thức tín dụng này giúp cho các ngân hàng giảm thiểu rủi ro, đồng thời khác bổ sung kinh nghiệm, kiến thức cho nhau.

- Cho vay trả góp

Đây là hình thức tín dụng mà qua đó ngân hàng cho khách hàng vay để mua tài sản, hàng hoá khi khách hàng không có đủ tiền trả một lúc. Khi vay vốn, ngân

hàng cho vay và khách hàng xác định và thoả thuận số lãi tiền vay phải trả cộng với số nợ gốc được chia ra để trả nợ theo nhiều kỳ hạn trong thời hạn cho vay. Tài sản mua bằng vốn vay chỉ thuộc sở hữu của bên vay sau khi họ trả đủ nợ gốc và lãi cho ngân hàng. Với hình thức này, để được vay vốn khách hàng phải có phương án trả nợ gốc và lãi vay khả thi bằng các khoản thu nhập có cơ sở chắc chắn, ổn định.

- Cho vay theo hạn mức tín dụng dự phòng

Cho vay theo hạn mức tín dụng dự phòng là việc ngân hàng cho vay cam kết đảm bảo sẵn sàng cho khách hàng vay vốn trong phạm vi hạn mức tín dụng nhất định để đầu tư cho dự án. Theo hình thức này, căn cứ vào nhu cầu của khách hàng, ngân hàng và khách hàng thoả thuận trong hợp đồng tín dụng: hạn mức tín dụng dự phòng, thời hạn hiệu lực của tín dụng dự phòng. Trong thời gian hiệu lực của hợp đồng, nếu khách hàng không sử dụng hoặc không sử dụng hết hạn mức, khách hàng phải trả phí đã cam kết theo thoả thuận. Khi khách hàng vay chính thức, phần vốn vay được tính theo lãi suất tiền vay hiện hành.

- Cho vay thông qua nghiệp vụ phát hành và sử dụng thẻ

Với hình thức này, ngân hàng cho phép khách hàng trong phạm vi hạn mức để thanh toán tiền mua hàng hoá, dịch vụ tại các cơ sở bán hàng có chấp nhận thanh toán thẻ hay rút tiền mặt tại các máy rút tiền tự động. Hình thức tín dụng này đem lại cho khách hàng tính tự chủ cao và tiết kiệm thời gian.

Ngoài các hình thức tín dụng kể trên, trong tình hình kinh doanh hiện nay để tăng tính cạnh tranh trên thị trường, thu hút được nhiều khách hàng các ngân hàng còn có thể áp dụng nhiều hình thức cho vay khác phù hợp với nhu cầu, nguyện vọng vay vốn của khách hàng.

6.3.3. Hoạt động cho vay của ngân hàng đối với doanh nghiệp

6.3.3.1. Điều kiện thiết lập quan hệ vay vốn

- Có năng lực pháp lý
- Mục đích sử dụng vốn vay hợp pháp: phù hợp với giấy phép kinh doanh của doanh nghiệp hoặc không trái với quy định của pháp luật.
- Có khả năng tài chính đảm bảo trả nợ trong thời hạn cam kết
- + Phải có một tỷ lệ tối thiểu vốn chủ sở hữu tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh, dịch vụ
- + Có tình hình tài chính lành mạnh
- + Sản xuất kinh doanh có lãi

+ Nếu bị lỗ thì phải được cơ quan có thẩm quyền xác nhận cấp bù lỗ có phương án khắc phục lỗ đảm bảo trả nợ đúng hạn.

(một số tổ chức tín dụng còn quy định: doanh nghiệp phải không có nợ quá hạn trên 6 tháng tại tổ chức tín dụng và phải mua bảo hiểm tài sản là đối tượng vay vốn)

+ Có dự án đầu tư, phương án sản xuất kinh doanh, dịch vụ khả thi, có hiệu quả và phù hợp với quy định của pháp luật.

* Dự án/phương án vay vốn phải đảm bảo tính khả thi

* Doanh nghiệp phải chứng minh được dự án đầu tư, phương án sản xuất kinh doanh có đủ điều kiện thực hiện, mang tính thực tiễn và tạo đủ thu nhập để bù đắp các chi phí và trả nợ vay.

- Thực hiện các quy định về bảo đảm tiền vay theo quy định của Chính phủ và hướng dẫn của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.

Hiện nay việc bảo đảm tiền vay của tổ chức tín dụng được thực hiện theo quy định hiện hành. Tùy vào uy tín, khả năng tài chính, khả năng trả nợ của doanh nghiệp vay, tổ chức tín dụng cho vay có quyền lựa chọn quyết định việc cho vay có đảm bảo bằng tài sản hoặc không đảm bảo bằng tài sản và chịu trách nhiệm về quyết định của mình.

6.3.3.2. Nguyên tắc tín dụng ngân hàng

Tín dụng ngân hàng được thực hiện trên 3 nguyên tắc sau:

a) Tiền cho vay phải được hoàn trả sau một thời gian nhất định cả vốn lẫn lãi

Đây là nguyên tắc quan trọng hàng đầu vì đại bộ phận vốn kinh doanh của ngân hàng là nguồn vốn huy động từ nền kinh tế. Nguyên tắc hoàn trả phản ánh đúng bản chất quan hệ tín dụng, tính chất của tín dụng sẽ bị phá vỡ nếu nguyên tắc này không được thực hiện đầy đủ. Nếu trong quá trình hoạt động kinh doanh, các khoản tín dụng mà ngân hàng đã cung cấp không được hoàn trả đúng hạn nhất định sẽ ảnh hưởng tới khả năng thanh toán và thu nhập của ngân hàng. Do đó, khách hàng khi vay vốn phải cam kết trả cả gốc và lãi trong một thời hạn nhất định, cam kết này được ghi trong hợp đồng vay nợ.

b) Vốn vay phải có giá trị tương đương làm đảm bảo

Trong nền kinh tế thị trường các hoạt động kinh tế diễn ra hết sức đa dạng và phức tạp, vì thế mọi dự đoán về rủi ro của ngân hàng chỉ mang tính tương đối. Trong môi trường kinh doanh như vậy, bảo đảm tín dụng được coi là một tiêu chuẩn xét duyệt cho vay nhằm bổ sung những mặt hạn chế của nhà quản trị tín

dụng cũng như phòng ngừa những diễn biến không thuận lợi của môi trường kinh doanh. Các giá trị tương đương làm bảo đảm có thể là: vật tư hàng hóa trong kho, tài sản cố định của doanh nghiệp, số dư trên tài khoản tiền gửi, hoá đơn chuẩn bị nhận hàng hoặc có thể là cam kết bảo lãnh của một cơ quan khác thậm chí có thể là chính uy tín của doanh nghiệp trên thị trường và trong mối quan hệ quá khứ với ngân hàng. Giá trị đảm bảo là cơ sở cho khả năng trả nợ của khách hàng, cơ sở để hạn chế rủi ro tín dụng của ngân hàng và là điều kiện để thực hiện nguyên tắc thứ nhất trong các điều kiện khác nhau.

c) Cho vay theo kế hoạch thoả thuận trước (vốn vay phải được sử dụng đúng mục đích)

Tín dụng đúng mục đích không những là nguyên tắc mà còn là phương châm hoạt động của tín dụng. Quan hệ tín dụng phản ánh nhu cầu về vốn và lợi nhuận của doanh nghiệp. Việc thực hiện đúng cam kết trong hợp đồng tín dụng là cơ sở để doanh nghiệp tính toán các yếu tố hiệu quả của quá trình sản xuất kinh doanh, đồng thời nó cũng là một trong những yếu tố đảm bảo khả năng thu nợ của ngân hàng.

Để thực hiện nguyên tắc này, ngân hàng yêu cầu khách hàng vay vốn phải sử dụng tiền vay đúng mục đích như đã cam kết trong hợp đồng, bởi vì mục đích đó đã được ngân hàng thẩm định. Nếu phát hiện khách hàng vi phạm ngân hàng được quyền thu hồi nợ trước hạn, trường hợp khách hàng không có tiền thì chuyển nợ quá hạn.

6.3.3.3. Một số loại hình tín dụng của ngân hàng thương mại

6.3.3.3.1. Tín dụng ngắn hạn

Tín dụng ngắn hạn gồm 4 loại:

a. Cho vay thông thường

- Áp dụng đối với các doanh nghiệp có tình hình sản xuất kinh doanh không ổn định, nhu cầu vay không thường xuyên.

- Số tiền vay có thể được chuyển thẳng cho đơn vị thụ hưởng hoặc rút ra bằng tiền mặt hoặc chuyển vào tài khoản tiền gửi thanh toán của doanh nghiệp.

- Khi phát tiền vay, ngân hàng xác định thời hạn vay (tính từ khi ngân hàng phát tiền đến khi doanh nghiệp trả hết nợ). Thời hạn vay tối đa 6 tháng (trường hợp đặc biệt có thể 9 hoặc 12 tháng).

- Mỗi khoản tiền vay có thể trả thành nhiều kỳ, mỗi kỳ 1 tháng, lấy ngày cuối của tháng làm hạn cuối cùng.

- Đến hạn trả doanh nghiệp chủ động trả hoặc ngân hàng chủ động thu cả vốn và lãi từ tài khoản tiền gửi của doanh nghiệp. Nếu trên tài khoản của doanh nghiệp không còn tiền thì ngân hàng sẽ tính thu bù vào kỳ sau khi tài khoản có tiền. Đến kỳ hạn nợ cuối cùng mà doanh nghiệp vẫn chưa trả được, ngân hàng sẽ chuyển sang nợ quá hạn và áp dụng lãi suất nợ quá hạn.

b. Cho vay luân chuyển

- Áp dụng đối với doanh nghiệp Nhà nước có tình hình sản xuất kinh doanh ổn định, có nhu cầu vay vốn thường xuyên, có thu nhập và trả nợ thường xuyên, vòng quay vốn lưu động trên 2 vòng 1 quý, có trách nhiệm trong việc trả nợ.

- Vay luân chuyển được thực hiện theo hợp đồng tín dụng quý ký giữa ngân hàng với doanh nghiệp.

- Theo hợp đồng, ngân hàng sẽ mở cho doanh nghiệp 1 tài khoản vay luân chuyển, hàng ngày khi phát sinh các nhu cầu chi trả, doanh nghiệp đem các chứng từ vay vốn (ủy nhiệm chi, ủy nhiệm thu, các bảng thanh toán,..) đến ngân hàng xin vay.

- Ngân hàng sẽ phát tiền vay theo số tiền đã ghi trên các chứng từ hợp lệ trong hạn mức tín dụng.

- Việc thu nợ không theo 1 định kỳ nhất định mà hàng ngày khi doanh nghiệp có thu nhập thì phải trả ngân hàng. Trường hợp các khoản thu của doanh nghiệp lớn hơn số tiền vay, thì ngân hàng sẽ chuyển phần chênh lệch đó sang tài khoản tiền gửi thanh toán của doanh nghiệp.

- Ngân hàng sẽ thu số tiền lãi vào cuối hàng tháng, bằng cách trích từ tài khoản tiền gửi của doanh nghiệp hoặc doanh nghiệp nộp bằng tiền mặt hoặc ghi tăng nợ vay.

c. Chiết khấu thương phiếu và chứng từ có giá

- Ngân hàng nhận thương phiếu chưa đến hạn trả của doanh nghiệp và trả cho người cầm thương phiếu số tiền ghi trong thương phiếu, sau khi trừ đi số tiền lãi. Người cầm thương phiếu chỉ cần chuyển quyền sở hữu cho ngân hàng để ngân hàng thu tiền khi đến hạn.

- Thương phiếu phải có đủ các điều kiện sau:

- + Phải là 1 văn kiện có thể thương lượng được với ngân hàng
- + Phải hợp lệ về hình thức, thủ tục chuyển nhượng, phải có chữ ký của chủ nợ và người thiếu nợ,...
- + Thương phiếu phải được sự chấp nhận trước của người thiếu nợ, để tránh phiền phức cho ngân hàng khi thu tiền

- Khi cần vay vốn ngân hàng thương mại có thể đem bán lại thương phiếu chưa đến hạn cho ngân hàng Nhà nước hoặc 1 ngân hàng thương mại khác để lấy tiền.

d. Cho vay cầm cố

- Việc cho vay cầm cố được tiến hành bằng cách yêu cầu người vay vốn phải nộp vào ngân hàng 1 số tài sản có giá trị cao hơn số vốn cần vay.

- Số tài sản cầm cố để vay vốn phải là những tài sản quý, như : vàng, bạc, đá quý, những chứng từ có giá trị và những bất động sản và pghải là sở hữu hợp pháp của người vay vốn.

- Ngân hàng sau khi nhận tài sản của người vay vốn bằng hiện vật hoặc bằng giấy chứng nhận quyền sở hữu (bản gốc) sẽ phát tiền vay. Số tiền phát tối đa chỉ bằng 80% giá trị tài sản cầm cố.

- Đến hạn người vay vốn hoàn trả cả vốn và lãi cho ngân hàng, ngân hàng sẽ hoàn trả lại tài sản cầm cố cho họ.

6.3.3.3.2. Tín dụng trung và dài hạn

- Đối tượng cho vay trung và dài hạn là các công trình, hạng mục công trình hoặc những dự án đầu tư, bao gồm: Đầu tư xây dựng mới, cải tạo, khôi phục, thay thế, hiện đại hoá quy trình công nghệ, cải tiến kỹ thuật, hợp lý hoá sản xuất,...

- Đơn vị vay vốn phải là đơn vị hạch toán kinh tế độc lập,.. và có số vốn của doanh nghiệp tham gia đầu tư vào công trình ít nhất 20% giá trị dự toán công trình, chấp hành các quy định của Nhà nước về quản lý đầu tư và xây dựng và thể lệ cho vay của ngân hàng.

- Thời hạn cho trung hạn từ 1-3 năm, dài hạn từ trên 3 năm đến 10 năm tùy theo kỳ luân chuyển của đối tượng vay và nguồn trả nợ vay

- Đến hạn trả nợ, người vay vốn chủ động trả cả gốc và lãi, nếu đến hạn trả mà người vay chưa trả được thì ngân hàng sẽ chuyển sang nợ quá hạn.

- Người vay có thể trả nợ trước hạn và phải trả khi nhượng bán, thanh lý TSCĐ được hình thành bằng vốn vay đó hoặc khi giải thể, chuyển quyền sở hữu.

6.4. TỔ CHỨC THANH TOÁN QUA NGÂN HÀNG

6.4.1. Điều kiện tổ chức thanh toán qua ngân hàng

Để có thể thực hiện được các khoản thanh toán, chi trả lẫn nhau giữa các doanh nghiệp qua vai trò trung gian của Ngân hàng, các doanh nghiệp tham gia thanh toán cần thực hiện các điều kiện sau:

a. Đối với các doanh nghiệp

- Phải mở tài khoản tại ngân hàng và gửi tiền vào đó.

- Phải thực hiện đầy đủ các quy định về thanh toán do ngân hàng đề ra.

- + Luôn có đủ tiền trên tài khoản để thực hiện các khoản chi trả.
- + Lựa chọn và tuân thủ các quy định trong mỗi thẻ thức thanh toán.

b. Đối với Ngân hàng

- Xây dựng các phương thức thanh toán thích hợp.
- Hướng dẫn, tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp tham gia thanh toán.
- Có nghĩa vụ thanh toán kịp thời. Mỗi sai lầm của ngân hàng trong nghiệp vụ thanh toán gây thiệt hại cho doanh nghiệp phải bồi thường.

6.4.2. Thẻ thức thanh toán qua ngân hàng

6.4.2.1. Thanh toán bằng séc

- Séc thanh toán là chứng từ thanh toán chuyển khoản do bên mua phát hành giao trực tiếp cho bên bán, khi nhận hàng hoá hoặc cung ứng dịch vụ.

- Đối với bên mua, séc là loại chứng từ xác nhận có tiền, đối với bên bán, tờ séc nhận được từ người mua cũng có giá trị như tiền, vì khi đưa vào ngân hàng họ sẽ nhận được tiền.

Quy định về sử dụng séc:

- Séc là loại chứng từ đặc biệt chỉ có ngân hàng là cơ quan duy nhất được phép in và nhượng lại cho các doanh nghiệp có tài khoản tại ngân hàng.

- Người phát hành séc phải ghi đầy đủ các yếu tố quy định trên tờ séc. Chỉ được phép phát hành séc trong phạm vi số dư tiền gửi ở ngân hàng. Nếu phát hành quá số dư sẽ bị xử phạt 20% số tiền quá số dư và chịu phạt chậm trả, bị đình chỉ sử dụng séc, thậm chí có thể đưa ra truy tố. Không được phát hành séc khổng để tránh sự lợi dụng.

- Người nhận séc phải kiểm tra đầy đủ các yếu tố ghi trên tờ séc, mọi tẩy xoá trên tờ séc đều làm cho tờ séc không còn giá trị thanh toán. Trong phạm vi có hiệu lực của tờ séc, người nhận séc phải chuyển séc vào ngân hàng.

Có 2 loại séc sau:

a. Séc chuyển khoản

Séc chuyển khoản do chủ tài khoản phát hành để chi trả trực tiếp cho người bán SP, HH.

Phạm vi sử dụng séc chuyển khoản như sau:

- Thanh toán giữa các khách hàng có tài khoản ở cùng chi nhánh ngân hàng.
- Thanh toán giữa các khách hàng có tài khoản ở các chi nhánh có tham gia thanh toán bù trừ trên địa bàn tỉnh, thành phố.

Thời hạn có hiệu lực của séc chuyển khoản tối đa 10 ngày kể từ ngày phát hành.

Nội dung, thể thức thanh toán séc như sau:

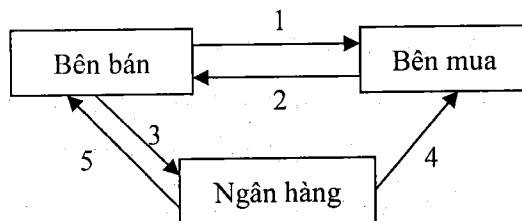
(1) Bên bán giao hàng cho bên mua.

(2) Bên mua phát hành séc thanh toán trực tiếp cho bên bán.

(3) Bên bán nộp séc vào ngân hàng để được thanh toán.

(4) Ngân hàng ghi nợ và báo nợ bên mua.

(5) Ngân hàng ghi có và báo có bên bán.



b. Séc bảo chi

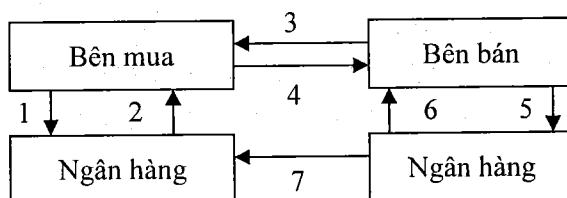
- Là tờ séc chuyên khoản thông thường, nhưng được ngân hàng phục vụ đơn vị phát hành bảo đảm chi trả, được ngân hàng làm thủ tục bảo chi và đóng dấu bảo chi trên tờ séc, trước khi giao cho khách hàng.

- Dùng trong các trường hợp khách hàng yêu cầu, hoặc theo quy định sử phạt của ngân hàng đối với các chủ tài khoản vi phạm phát hành séc quá số dư.

- Áp dụng thanh toán giữa các khách hàng cùng mở tài khoản tại một chi nhánh ngân hàng, hoặc khác chi nhánh ngân hàng, nhưng có tham gia thanh toán bù trừ trực tiếp trên cùng tỉnh, thành phố. Trường hợp các ngân hàng không tham gia thanh toán bù trừ trực tiếp (ngoài tỉnh), thì chỉ áp dụng trong cùng một hệ thống.

- Thời hạn có hiệu lực 15 ngày kể từ ngày bảo chi séc

Nội dung thanh toán séc như sau:



(1) Bên mua đến ngân hàng làm thủ tục bảo chi séc;

(2) Ngân hàng sau khi bảo chi giao séc cho bên mua;

(3) Bên bán giao hàng cho bên mua;

(4) Bên mua trả séc đã bảo chi cho bên bán;

(5) Bên bán nộp séc vào ngân hàng để được thanh toán;

(6) Ngân hàng ghi có và báo có cho bên bán;

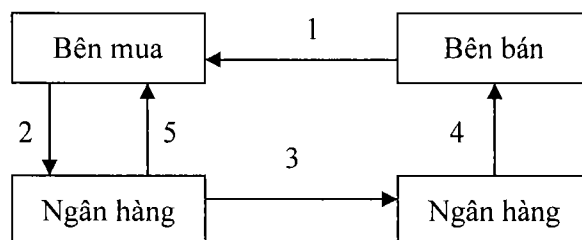
(7) Ngân hàng trả tiền chuyển nợ sang ngân hàng bảo chi.

6.4.2.2. Thanh toán bằng uỷ nhiệm chi

- Ủy nhiệm chi là lệnh chi tiền được chủ tài khoản lập theo mẫu của ngân hàng, yêu cầu ngân hàng phục vụ doanh nghiệp (nơi mở tài khoản tiền gửi) trích tài khoản của doanh nghiệp để trả cho đơn vị bán hàng.

- Ủy nhiệm chi được dùng để thanh toán chuyển khoản về các khoản tiền hàng, dịch vụ hoặc chuyển vốn trong cùng hệ thống hoặc khác hệ thống ngân hàng, cùng tỉnh hoặc khác tỉnh.

Nội dung thanh toán như sau:



- (1) Bên bán giao hàng cho bên mua;
- (2) Bên mua lập uỷ nhiệm chi yêu cầu ngân hàng trả tiền cho bên bán;
- (3) Ngân hàng bên mua chuyển tiền sang ngân hàng bên bán để trả tiền cho bên bán;
- (4) Ngân hàng bên bán ghi có và báo có cho bên bán;
- (5) Ngân hàng bên mua ghi nợ và báo nợ cho bên mua.

6.4.2.3. Thanh toán theo thư tín dụng

- Theo thể thức này người mua phải chuẩn bị trước số tiền cần thanh toán về số hàng sẽ nhận. Số tiền này được chuyển sẵn đến ngân hàng bên bán và người mua sẽ không được sử dụng.

- Trên cơ sở thông báo của ngân hàng về sự chuyển tiền của người mua, sau đó người bán sẽ chuyển hàng hoá cho người mua và được ngân hàng thanh toán ngay số tiền về hàng hoá đã chuyển đó.

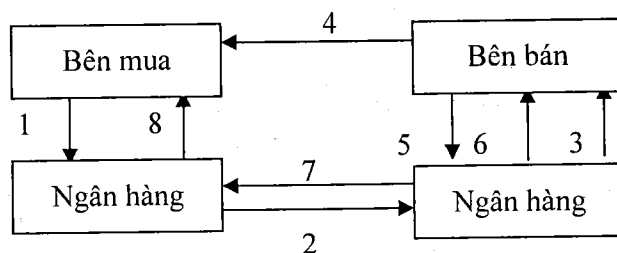
- Với thể thức thanh toán này, quyền lợi của bên bán được bảo đảm, bên bán sẽ thu được tiền ngay sau khi xuất hàng. Ngược lại nó gây thiệt hại đối với bên mua do bị ứ đọng vốn. Nó thường được áp dụng khi bên bán không tin nhiệm khả năng thanh toán của bên mua.

- Mức tối thiểu một thư tín dụng là 5 triệu đồng.

- Thời hạn có hiệu lực là 3 tháng.

- Được phép thanh toán khác địa phương trong cùng hệ thống ngân hàng, trường hợp khác hệ thống ngân hàng thì phải qua ngân hàng Nhà nước.

Nội dung thanh toán thư tín dụng như sau:



- (1) Bên mua lập giấy xin mở thư tín dụng gửi NH để xin mở thư tín dụng;
- (2) Ngân hàng bên mua mở thư tín dụng và chuyển thư tín dụng sang ngân hàng bên bán;
- (3) Ngân hàng bên bán thông báo cho bên bán biết thư tín dụng đã mở;
- (4) Bên bán giao hàng cho bên mua;
- (5) Bên bán lập và nộp chứng từ vào ngân hàng để được thanh toán;
- (6) Ngân hàng ghi có và báo có cho bên bán;
- (7) Ngân hàng bên bán chuyển nợ sang ngân hàng bên mua;
- (8) Ngân hàng bên mua ghi nợ tài khoản tiền gửi thư tín dụng và báo nợ cho bên mua.

6.4.2.4. Thanh toán bằng ủy nhiệm thu

- Được sự thoả thuận của hai bên mua và bán.

- Sau khi đã giao hàng hoặc hoàn tất dịch vụ cung ứng, bên bán lập uỷ nhiệm thu theo mẫu của ngân hàng kèm theo hoá đơn, vận đơn gửi tới ngân hàng phục vụ mình để yêu cầu thu hộ.

- Khi nhận được giấy uỷ nhiệm thu, trong vòng 1 ngày ngân hàng bên bán trích tài khoản bên mua trả ngay cho bên bán. Nếu tài khoản bên mua không đủ tiền thì bên mua chịu phạt chậm trả.

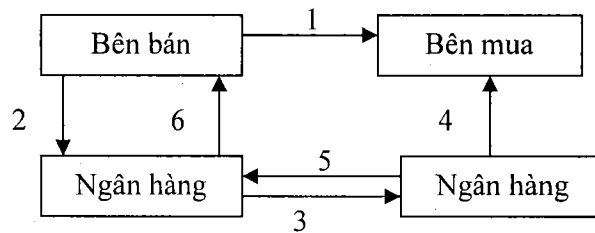
- Áp dụng thanh toán cùng địa phương hoặc khác địa phương, trong cùng hệ thống hoặc khác hệ thống ngân hàng.

Nội dung thanh toán như sau:

- (1) Bên bán giao hàng cho bên mua;
- (2) Bên bán lập uỷ nhiệm thu và nộp vào ngân hàng để nhờ thu hộ;
- (3) Ngân hàng bên bán chuyển uỷ nhiệm thu sang ngân hàng bên mua;
- (4) Ngân hàng bên mua ghi nợ và báo nợ cho bên mua;

(5) Ngân hàng bên mua chuyển tiền sang ngân hàng bên bán;

(6) Ngân hàng bên bán ghi có và báo có cho bên bán.



6.4.2.5. Thanh toán bằng thẻ ngân hàng

Thẻ ngân hàng do ngân hàng phát hành và bán cho doanh nghiệp sử dụng thẻ

Thẻ dùng để thanh toán tiền hàng hoá, dịch vụ, các khoản thanh toán khác hoặc rút tiền mặt tại các máy ATM.

Có nhiều loại thẻ ngân hàng: Thẻ ghi nợ, thẻ tín dụng, Thẻ ATM. Muốn sử dụng thẻ doanh nghiệp phải có những điều kiện do ngân hàng quy định.

Thẻ ngân hàng là hình thức thanh toán tiên tiến, có độ an toàn cao, thanh toán nhanh, thuận tiện, thủ tục cấp thẻ dễ dàng, có nhiều loại để doanh nghiệp lựa chọn phù hợp với đặc thù của doanh nghiệp.

6.4.3. Dịch vụ thanh toán khác

a) Dịch vụ quản lý vốn tập trung

Nguồn vốn từ các tài khoản vãng lai của các thành viên (trực thuộc hoặc phụ thuộc) gửi tại các chi nhánh của ngân hàng, khi cần thiết sẽ điều chuyển về tài khoản trung tâm của doanh nghiệp tại ngân hàng.

Mục đích của dịch vụ này là để doanh nghiệp có nhiều tài khoản hoạt động trên các địa bàn, nhưng có khả năng tập chung vốn về một tài khoản chính, để tránh lãng phí, nâng cao năng lực điều hành.

b) Dịch vụ chuyển tiền tự động

Đối với những khoản chuyển tiền nhiều lần, cùng một địa chỉ, với cùng một số tiền, để giảm bớt thời gian, chi phí, doanh nghiệp có thể đăng ký dịch vụ chuyển tiền tự động này. Theo đó định kỳ ngân hàng sẽ tự động trích tài khoản thanh toán của doanh nghiệp để chuyển vào tài khoản theo yêu cầu của doanh nghiệp.

c) Dịch vụ trả gốc và lãi tiền vay tự động

Dịch vụ này giúp doanh nghiệp không mất thời gian mà vẫn đảm bảo thực hiện đúng cam kết khi vay vốn tại ngân hàng

Muốn thực hiện nghiệp vụ này doanh nghiệp phải đăng ký với ngân hàng. Đến kỳ hạn, ngân hàng sẽ tự động thu tiền từ hợp đồng tín dụng theo thoả thuận.

d) Dịch vụ trả lương tự động cho cán bộ công nhân viên

Ngân hàng sẽ mở cho cán bộ công nhân viên và cung cấp mã cho khách hàng. Doanh nghiệp thông báo danh sách cán bộ công nhân viên được trả và số tiền lương được trả. Ngân hàng sẽ trích tài khoản của doanh nghiệp để trả lương cho từng cán bộ công nhân viên theo định kỳ do hai bên thoả thuận. Khi có sự thay đổi doanh nghiệp sẽ thông báo cho ngân hàng để điều chỉnh kịp thời.

Dịch vụ này giúp doanh nghiệp giảm được chi phí quản lý tiền mặt, an toàn và tiết kiệm được nguồn nhân lực. Toạ điều kiện cho cán bộ công nhân viên tiếp cận và sử dụng các dịch vụ ngân hàng.

e) Dịch vụ ngân hàng điện tử

Dựa trên cơ sở công nghệ thông tin, thanh toán hiện đại, ngân hàng có khả năng cung cấp cho doanh nghiệp các thông tin tức thời 24/24. Doanh nghiệp cần có 1 máy vi tính, 1 mô dem có thể truy cập các thông tin sau:

- Xem tỷ giá, biểu phí, lãi suất.
- Số dư tài khoản tiền gửi, tiền vay... của doanh nghiệp và các thành viên theo yêu cầu.
- Các phát sinh Nợ - Có trong ngày.
- Lấy sao kê tài khoản theo yêu cầu.

Thư điện tử 2 chiều

Sử dụng dịch vụ này, doanh nghiệp không phải đến ngân hàng để giao dịch, không phụ thuộc vào thời gian giao dịch tại ngân hàng, kiểm soát được thông tin tức thời, mang lại nhiều tiện ích cho doanh nghiệp.

f) Dịch vụ ngân hàng trực tiếp (ONLINE)

Doanh nghiệp có thể gửi tiền ở một nơi nhưng thực hiện giao dịch với tất cả các chi nhánh trong cùng hệ thống trên toàn quốc. các giao dịch của doanh nghiệp không phụ thuộc vào nơi mở tài khoản giao dịch lần đầu.

Doanh nghiệp có thể sử dụng dịch vụ này trong tất cả các lĩnh vực hoạt động: tiền gửi thanh toán, tiền gửi tiết kiệm, tiền vay, tiền đầu tư vào trái phiếu, chứng chỉ tiền gửi.

Phụ lục

KHUNG THỜI GIAN TRÍCH KHẤU HAO CÁC LOẠI TÀI SẢN CỐ ĐỊNH *(Ban hành kèm theo Thông tư số 45/2013/TT-BTC ngày 25/04/2013 của Bộ Tài chính)*

Danh mục các nhóm tài sản cố định	Thời gian trích khấu hao tối thiểu (năm)	Thời gian trích khấu hao tối đa (năm)
<i>A - Máy móc, thiết bị động lực</i>		
1. Máy phát động lực	8	15
2. Máy phát điện, thủy điện, nhiệt điện, phong điện, hỗn hợp khí.	7	20
3. Máy biến áp và thiết bị nguồn điện	7	15
4. Máy móc, thiết bị động lực khác	6	15
<i>B - Máy móc, thiết bị công tác</i>		
1. Máy công cụ	7	15
2. Máy móc thiết bị dùng trong ngành khai khoáng	5	15
3. Máy kéo	6	15
4. Máy dùng cho nông, lâm nghiệp	6	15
5. Máy bơm nước và xăng dầu	6	15
6. Thiết bị luyện kim, gia công bề mặt chống gỉ và ăn mòn kim loại	7	15
7. Thiết bị chuyên dùng sản xuất các loại hoá chất	6	15
8. Máy móc, thiết bị chuyên dùng sản xuất vật liệu xây dựng, đồ sành sứ, thủy tinh	10	20
9. Thiết bị chuyên dùng sản xuất các linh kiện và điện tử, quang học, cơ khí chính xác	5	15
10. Máy móc, thiết bị dùng trong các ngành sản xuất da, in văn phòng phẩm và văn hoá phẩm	7	15
11. Máy móc, thiết bị dùng trong ngành dệt	10	15

Danh mục các nhóm tài sản cố định	Thời gian trích khấu hao tối thiểu (năm)	Thời gian trích khấu hao tối đa (năm)
12. Máy móc, thiết bị dùng trong ngành may mặc	5	10
13. Máy móc, thiết bị dùng trong ngành giấy	5	15
14. Máy móc, thiết bị sản xuất, chế biến lương thực, thực phẩm	7	15
15. Máy móc, thiết bị điện ảnh, y tế	6	15
16. Máy móc, thiết bị viễn thông, thông tin, điện tử, tin học và truyền hình	3	15
17. Máy móc, thiết bị sản xuất dược phẩm	6	10
18. Máy móc, thiết bị công tác khác	5	12
19. Máy móc, thiết bị dùng trong ngành lọc hoá dầu	10	20
20. Máy móc, thiết bị dùng trong thăm dò khai thác dầu khí.	7	10
21. Máy móc thiết bị xây dựng	8	15
22. Cầu cảng	10	20
<i>C - Dụng cụ làm việc đo lường, thí nghiệm</i>		
1. Thiết bị đo lường, thử nghiệm các đại lượng cơ học, âm học và nhiệt học	5	10
2. Thiết bị quang học và quang phổ	6	10
3. Thiết bị điện và điện tử	5	10
4. Thiết bị đo và phân tích lý hoá	6	10
5. Thiết bị và dụng cụ đo phóng xạ	6	10
6. Thiết bị chuyên ngành đặc biệt	5	10
7. Các thiết bị đo lường, thí nghiệm khác	6	10
8. Khuôn mẫu dùng trong công nghiệp đúc	2	5
<i>D - Thiết bị và phương tiện vận tải</i>		
1. Phương tiện vận tải đường bộ	6	10
2. Phương tiện vận tải đường sắt	7	15
3. Phương tiện vận tải đường thủy	7	15
4. Phương tiện vận tải đường không	8	20

Danh mục các nhóm tài sản cố định	Thời gian trích khấu hao tối thiểu (năm)	Thời gian trích khấu hao tối đa (năm)
5. Thiết bị vận chuyển đường ống	10	30
6. Phương tiện bốc dỡ, nâng hàng	6	10
7. Thiết bị và phương tiện vận tải khác	6	10
<i>E - Dụng cụ quản lý</i>		
1. Thiết bị tính toán, đo lường	5	8
2. Máy móc, thiết bị thông tin, điện tử và phần mềm tin học phục vụ quản lý	3	8
3. Phương tiện và dụng cụ quản lý khác	5	10
<i>G - Nhà cửa, vật kiến trúc</i>		
1. Nhà cửa loại kiên cố.	25	50
2. Nhà nghỉ giữa ca, nhà ăn giữa ca, nhà vệ sinh, nhà thay quần áo, nhà để xe...	6	25
3. Nhà cửa khác.	6	25
4. Kho chứa, bể chứa; cầu, đường, đường băng sân bay; bãi đỗ, sân phơi...	5	20
5. Kè, đập, cống, kênh, mương máng.	6	30
6. Bến cảng, ụ triển đà...	10	40
7. Các vật kiến trúc khác	5	10
<i>H - Súc vật, vườn cây lâu năm</i>		
1. Các loại súc vật	4	15
2. Vườn cây công nghiệp, vườn cây ăn quả, vườn cây lâu năm.	6	40
3. Thảm cỏ, thảm cây xanh.	2	8
I - Các loại tài sản cố định hữu hình khác chưa quy định trong các nhóm trên.	4	25
K - Tài sản cố định vô hình khác.	2	20

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ Tài chính. *Tài liệu bồi dưỡng kế toán trưởng doanh nghiệp*. NXB Tài chính. Hà Nội - 2004.
2. Đại học quốc gia TP. Hồ Chí Minh, Đại học kinh tế. *Tài chính doanh nghiệp*, NXB Tài chính. 1999.
3. Nguyễn Tấn Bình. *Phân tích quản trị tài chính*. NXB ĐH Quốc gia Thành phố Hồ Chí Minh - 2002.
4. TS. Nguyễn Quang Dong, Ngô Văn Thứ, TS. Hoàng Đình Tuấn. *Giáo trình mô hình toán kinh tế*. NXB Giáo dục. Hà Nội - 2002.
5. PTS. Nguyễn. Trung Dũng. *Tính toán và đánh giá dự án đầu tư trong nền kinh tế thị trường*. NXB lao động. Hà Nội - 1993.
6. Vũ Thuỳ Dương. *Quản trị dự án*. NXB Đại học quốc gia Hà Nội - 2000.
7. PGS. TS. Nguyễn Đăng Hạc, GVC. Nguyễn Quốc Trân. *Tài chính doanh nghiệp*. NXB Xây dựng Hà Nội - 2001.
8. PTS. Vũ Duy Hào - Đàm Văn Huệ – ThS. Nguyễn Quang Ninh. *Quản trị tài chính doanh nghiệp*. NXB Thống kê. Hà Nội - 1997.
9. Ths. Đinh Thế Hiền. *Lập, thẩm định hiệu quả tài chính dự án đầu tư*. NXB Thống kê. Hà Nội - 2006.
10. Vũ Việt Hùng. *Giáo trình quản lý tài chính*. NXB Đại học quốc gia Hà Nội - 2002.
11. PGS. TS. Lưu Thị Hương, TS. Vũ Duy Hào. *Tài chính doanh nghiệp*. NXB Lao động, Hà Nội - 2003.
12. PGS.TS. Lưu Thị Hương. *Giáo trình tài chính doanh nghiệp*. NXB Thống kê. Hà Nội - 2005
13. PGS. TS. Lưu Thị Hương, Vũ Duy Hào. *Quản trị tài chính doanh nghiệp*. NXB Tài chính. Hà Nội - 2006.
14. TS. Nguyễn Minh Kiều. *Tài chính doanh nghiệp*. NXB Thống kê. Hà Nội - 2006.
15. Trương Mộc Lâm, Đỗ Văn Thành, Nguyễn Đình Kiệm, Bạch Đức Hiền, Huỳnh Đình Trữ. *Tài chính doanh nghiệp sản xuất*. NXB Thống kê. Hà Nội - 1991.

16. GS.TS. Trương Mộc Lâm, Dương Đăng Chinh. *Tài chính học*. NXB Thống kê. Hà Nội - 1993.
17. PGS. TS. Nguyễn Văn Nam, PGS. TS. Vương Trọng Nghĩa. *Giáo trình thị trường chứng khoán*. NXB Tài chính. Hà Nội - 2002.
18. Bùi Hữu Phước. *Toán tài chính*. NXB Thống kê. Hà Nội - 2004.
19. TS. Bùi Hữu Phước, TS. Lê Thị Lanh, TS. Lại Tiến Dĩnh, TS. Phan Thị Như Hiếu. *Tài chính doanh nghiệp*. NXB Thống kê. Hà Nội - 2004.
20. TS. Đỗ Văn Quế. *Quản lý và phát triển tài chính tiền tệ tín dụng ngân hàng*. NXB Khoa học Kỹ thuật. Hà Nội - 2003.
21. PGS.PTS. Lê Văn Tề. *Thị trường chứng khoán tại Việt Nam*. NXB Thống kê. Hà Nội - 1999.
22. TS. Nguyễn Ngọc Thơ. *Tài chính doanh nghiệp hiện đại*. NXB Thống kê. Hà Nội - 2003.
23. PGS. TS. Nguyễn Ngọc Thơ. *Tài chính doanh nghiệp hiện đại*. Chuỗi sách bài tập & giải pháp, NXB Thống kê. Hà Nội - 2004.
24. PGS. TS. Nguyễn Văn Thắng. *Giáo trình quản trị kinh doanh trong doanh nghiệp xây dựng theo hướng hội nhập*. NXB xây dựng. Hà Nội - 2005.
25. PGS. NGƯT. Đinh Xuân Trinh, PTS. Nguyễn Thị Quy. *Giáo trình thị trường chứng khoán*. NXB Giáo dục. Hà Nội - 1998.
26. TS. Vũ Công Ty, ThS. Đỗ Thị Phương. *Tài chính doanh nghiệp thực hành*. NXB Nông nghiệp. Hà Nội - 2000.
27. Berth, J. and DeMarzo, Peter. *Corporate Finance*. (3rd ed.). Pearson Education, Inc., 75 Arlington Street. Boston. 2014.
28. Quryy, P., Dallochio, M., Fur, Y.L., and Salvi, A. *Corporate Finance: Theory and Practice*. (4th ed.) John Wiley and Sons, Ltd, United Kingdom. 2014.
29. Ross, S.A., Westerfield, R.W., and Jordan, B.D. *Fundamental of Corporate Finance*. (10th ed.). McGraw-Hill/Irwin, New York. 2013.
30. Damodaran, A. *Applied Corporate Finance*. (4th ed.) John Wiley & Sons, Inc, USA. 2015.
31. Corelli, A. *Analytical Corporate Finance*. Springer International Publishing Switzerland. 2016.

TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP XÂY DỰNG

Chịu trách nhiệm xuất bản:

Giám đốc - Tổng biên tập

TRINH XUÂN SON

Biên tập:

Chế bản điện tử:

Sửa bản in:

Trình bày bìa:

TẠ HẢI PHONG

TRẦN KIM ANH

TẠ HẢI PHONG

NGUYỄN NGỌC DŨNG

In 300 cuốn khổ 19 × 27cm, tại Xưởng in Nhà xuất bản Xây dựng, số 10 Hoa Lư, Hà Nội. Số xác nhận đăng ký xuất bản: 1342-2017/CXBIPH/01-62/XD ngày 28/4/2017. Mã số ISBN: 978-604-82-2158-4. Quyết định xuất bản số 117-2017/QĐ-XBXD ngày 9/6/2017. In xong nộp lưu chiểu tháng 6 năm 2017.