

CHƯƠNG 4: QUẢN TRỊ DOANH THU VÀ LỢI NHUẬN

Mục đích của chương:

Sau khi học xong chương này sinh viên nắm được những nội dung sau:

1. Quản trị doanh thu trong doanh nghiệp: doanh thu bán hàng, doanh thu hoạt động tài chính, thu nhập khác của doanh nghiệp?
2. Lợi nhuận và phân phối lợi nhuận của doanh nghiệp: khái niệm, ý nghĩa, căn cứ lập kế hoạch hóa lợi nhuận, phân phối và sử dụng lợi nhuận?
3. Biện pháp tăng lợi nhuận trong doanh nghiệp ?

4.1. Quản trị doanh thu của doanh nghiệp

4.1.1. Khái niệm và ý nghĩa của doanh thu

➤ *Khái niệm*

Hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp cũng đồng thời là hoạt động tạo ra doanh thu của doanh nghiệp. *Doanh thu của doanh nghiệp là toàn bộ số tiền sẽ thu được do tiêu thụ sản phẩm, cung cấp dịch vụ, hoạt động tài chính và các hoạt động khác của doanh nghiệp.* Trong kinh tế học, doanh thu thường được xác định bằng giá bán nhân với sản lượng. Phần doanh thu có thêm nhờ sản xuất thêm được một đơn vị sản phẩm gọi là doanh thu biên. Nó có thể diễn đạt bằng tỷ lệ giữa mức thay đổi trong doanh thu với mức thay đổi trong sản lượng

➤ *Ý nghĩa của chỉ tiêu doanh thu tiêu thụ sản phẩm.*

Doanh thu tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp có ý nghĩa rất lớn đối với toàn bộ hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Đây là chỉ tiêu quan trọng không những đối với bản thân doanh nghiệp mà còn có ý nghĩa lớn đối với cả nền kinh tế quốc dân:

- Có được doanh thu bán hàng chứng tỏ sản phẩm làm ra được khách hàng chấp nhận về giá trị và giá trị sử dụng, đã phù hợp với nhu cầu và thị hiếu của người tiêu dùng.
- Là nguồn tài chính quan trọng để trang trải các khoản chi phí đã bỏ ra cho hoạt động kinh doanh, đảm bảo cho doanh nghiệp có thể tái sản xuất giản đơn cũng như có thể tái sản xuất mở rộng.
- Là nguồn tài chính để thực hiện nghĩa vụ với Nhà nước, là nguồn để tham gia góp vốn cổ phần, tham gia liên doanh, liên kết các đơn vị khác.
- Thực hiện doanh thu bán hàng đầy đủ, kịp thời góp phần thúc đẩy tăng nhanh tốc độ luân chuyển vốn lưu động, tạo điều kiện cho quá trình sản xuất sau.

4.1.2. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.

4.1.2.1 *Khái niệm và thời điểm xác định doanh thu*

Khi tiêu thụ sản phẩm, cung ứng dịch vụ doanh nghiệp thu được một số vốn bằng tiền gọi là doanh thu. Doanh thu tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp là toàn bộ số tiền thu được do hoạt động kinh doanh mang lại.

Doanh thu tiêu thụ sản phẩm gồm 2 bộ phận:

- Doanh thu do bán những sản phẩm hàng hoá thuộc hoạt động sản xuất kinh doanh: thành phẩm hoặc nửa thành phẩm. Đây là bộ phận chủ yếu, chiếm tỉ trọng lớn trong tổng số doanh thu, nó quyết định đến sự tồn tại của doanh nghiệp

- Doanh thu về tiêu thụ khác: là những khoản không mang tính chất thường xuyên như: bán bản quyền, phát minh sáng chế, phê liệu, cung cấp lao vụ....

➤ *Thời điểm xác định doanh thu (thông tư số 78/2014.TT-BTC và được sửa đổi bởi Điều 3 Thông tư 96/2015/TT-BTC)*

-Đối với hoạt động bán hàng hóa: là thời điểm chuyển giao quyền sở hữu, quyền sử dụng hàng hóa cho người mua

- Đối với hoạt động cung ứng dịch vụ là thời điểm hoàn thành việc cung ứng dịch vụ hoặc hoàn thành từng phần việc cung ứng dịch vụ cho người mua

4.1.2.2. Những nhân tố ảnh hưởng tới doanh thu bán hàng

Khối lượng sản phẩm sản xuất và tiêu thụ hoặc dịch vụ cung ứng: Khối lượng sản phẩm sản xuất hoặc dịch vụ cung ứng càng nhiều thì số doanh thu bán hàng càng lớn. Tuy nhiên khối lượng sản phẩm tiêu thụ không chỉ phụ thuộc vào khối lượng sản phẩm sản xuất ra mà còn phụ thuộc vào tình hình tổ chức công tác tiêu thụ sản phẩm như việc ký kết hợp đồng tiêu thụ với khách hàng, việc quảng cáo, tiếp thị, vận chuyển, thanh toán...Việc hoàn thành kế hoạch tiêu thụ là nhân tố quyết định mức doanh thu bán hàng.

Chất lượng sản phẩm: Chất lượng sản phẩm và chất lượng dịch vụ được nâng cao không những ảnh hưởng đến giá bán mà còn ảnh hưởng đến khối lượng sản phẩm tiêu thụ. Khi sản phẩm có chất lượng cao, giá bán cao, doanh thu sẽ nhiều. Nếu chất lượng thấp thì bên mua sẽ từ chối thanh toán hoặc mua với giá thấp.

Kết cấu mặt hàng: Mỗi sản phẩm dịch vụ cung ứng đều có tác dụng nhất định nhằm thoả mãn nhu cầu sản xuất và tiêu thụ của xã hội. Vì vậy, khi phân đầu tăng nhanh doanh thu, các doanh nghiệp phải đảm bảo đầy đủ các hợp đồng đã ký kết với khách hàng, nếu không sẽ mất khách hàng dẫn tới khó tồn tại trong cạnh tranh trên thương trường.

Giá bán sản phẩm: Trong trường hợp các nhân tố khác không thay đổi, việc thay đổi giá bán có ảnh hưởng trực tiếp đến việc tăng hay giảm doanh thu bán hàng. Doanh nghiệp căn cứ vào giá thành của sản phẩm tiêu thụ, tình hình cung cấp sản phẩm trên thị trường mà quyết định giá bán sản phẩm cho phù hợp để có thể đạt được mức doanh thu cao nhất.

Do đặc điểm sản xuất của từng ngành khác nhau nên việc tiêu thụ sản phẩm cũng có những đặc trưng riêng:

- Trong ngành công nghiệp, do tính chất sản phẩm đa dạng, nhiều chủng loại, việc sản xuất ít bị lệ thuộc vào thiên nhiên và thời vụ nên tiêu thụ sản phẩm nhanh, tiền thu bán hàng cũng nhanh hơn.

- Trong ngành xây dựng cơ bản: Sản phẩm xây lắp được sản xuất theo yêu cầu của người giao. Tiêu thụ sản phẩm xây lắp tức là bàn giao công trình đã hoàn thành cho đơn

vị giao thầu và thu tiền về. Doanh thu phụ thuộc vào thời gian và tiến độ hoàn thành công việc.

- Đối với ngành nông nghiệp, do đặc điểm mang tính thời vụ nên việc tiêu thụ sản phẩm và doanh thu tiêu thụ thường tập trung vào vụ thu hoạch.

- Trong các ngành dịch vụ công cộng: doanh thu tiêu thụ phụ thuộc vào từng thời điểm và tính chất phục vụ (ngày lễ hội lớn...)

4.1.2.3. Lập kế hoạch doanh thu bán hàng.

❖ Ý nghĩa

Hàng năm doanh nghiệp đều phải lập kế hoạch doanh thu tiêu thụ sản phẩm, trên cơ sở đó xác định số doanh thu tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá dịch vụ trong năm. Chỉ tiêu doanh thu tiêu thụ sản phẩm là một chỉ tiêu tài chính rất quan trọng, nó cho biết khả năng về việc tiếp tục quá trình tái sản xuất của doanh nghiệp.

Kế hoạch tiêu thụ sản phẩm lập có chính xác hay không sẽ ảnh hưởng tới kế hoạch lợi nhuận và các kế hoạch khác của doanh nghiệp. Do đó, cần phải quan tâm và không ngừng cải tiến việc lập kế hoạch này.

❖ Phương pháp lập kế hoạch tiêu thụ sản phẩm

a. Căn cứ theo đơn đặt hàng của khách hàng:

Trên cơ sở các hoạt động đã ký kết với khách hàng, doanh nghiệp lấy đó làm cơ sở để tính toán doanh thu trong kỳ kế hoạch, xác định được số lượng sản phẩm hàng hoá tiêu thụ và số tiền về tiêu thụ sản phẩm. Ưu thế của phương pháp này là sản phẩm sản xuất ra được tiêu thụ hết. Tuy nhiên, phương pháp này khó thực hiện được nếu không có đơn đặt hàng trước của khách hàng.

b. Dựa vào tình hình thị trường:

Thị trường cho ta biết được tình hình cung cấp loại sản phẩm và dịch vụ mà doanh nghiệp sản xuất, từ đó biết được giá cả của thị trường của sản phẩm tiêu thụ và giúp doanh nghiệp dự đoán được doanh thu tiêu thụ sản phẩm. Bởi lẽ hai nhân tố quan trọng ảnh hưởng quyết định đến kết quả doanh thu đó là số lượng sản phẩm hàng hoá tiêu thụ và đơn giá của sản phẩm hàng hoá tiêu thụ. Hai nhân tố này chịu sự tác động mạnh mẽ của quan hệ cung cầu trong thị trường.

c. Căn cứ vào kế hoạch sản xuất:

Căn cứ vào kế hoạch sản xuất ta biết được trong kỳ kế hoạch sẽ sản xuất bao nhiêu sản phẩm, giá thành từng đơn vị - đó là cơ sở quan trọng để dự báo số lượng sản phẩm tiêu thụ hoặc dịch vụ cung ứng và giá bán đơn vị sản phẩm kỳ kế hoạch.

(*) Công thức xác định doanh thu tiêu thụ.

$$TR_{TT} = \sum_{i=1}^n P_i \times Q_i$$

Trong đó:

TR_{TT} : Doanh thu tiêu thụ sản phẩm

p_i : Giá bán đơn vị sản phẩm, giá được ghi trong hợp đồng hoặc là giá bán dự kiến

i : Loại sản phẩm

Q_{ti} : Số lượng sản phẩm tiêu thụ của từng loại trong kỳ kế hoạch

Xác định giá bán của sản phẩm (P):

Phương pháp chi phí bình quân cộng lãi

$$P = ATC + \frac{B_f}{Q}, \quad P = \frac{ATC}{1-t}$$

Trong đó:

ATC : Là chi phí bình quân

B_f : Là lợi nhuận dự kiến

Q : Là sản lượng sản phẩm dự kiến sản xuất và tiêu thụ

t : Là lãi suất

Cách xác định Q_{ti}

Bộ phận sản xuất sản phẩm trong năm kế hoạch có thể không tiêu thụ hết mà để bán năm sau, đồng thời trong năm kế hoạch có thể bán những sản phẩm đã sản xuất ở năm trước.

$$Q_{ti} = Q_{đi} + Q_{xi} - Q_{ci}$$

Trong đó :

Q_{xi} : Số lượng sản phẩm dự tính sản xuất trong kỳ kế hoạch

Q_{ci} : Số lượng sản phẩm dự tính kết dư cuối kỳ kế hoạch

$Q_{đi}$: Số lượng sản phẩm dự tính kết dư đầu kỳ kế hoạch

i : Là loại sản phẩm

Đối với việc xác định số sản phẩm kết dư đầu kỳ kế hoạch

$Q_{đi}$ gồm 2 bộ phận: số sản phẩm còn lại trong kho (31/12) kỳ báo cáo và số sản phẩm đã xuất cho khách hàng nhưng chưa chấp nhận thanh toán.

Vì kế hoạch năm thường lập vào quý IV kỳ báo cáo nên số lượng sản phẩm kết dư đầu kỳ kế hoạch phải dự tính theo công thức:

$$Q_{đi} = Q_{c3} + Q_{x4} - Q_{t4}$$

Q_{c3} : số sản phẩm thực tế kết dư cuối quý 3 kỳ báo cáo

Q_{x4} : số sản phẩm dự tính sản xuất trong quý 4 kỳ báo cáo

Q_{t4} : số sản phẩm dự tính tiêu thụ trong quý 4 kỳ báo cáo

Số lượng sản phẩm dự tính kết dư cuối kỳ kế hoạch được tính như sau:

$$Q_{ci} = K * Q_{xi}$$

$$K = \frac{\sum_{i=1}^m Q_{ci}}{\sum_{i=1}^m Q_{xi}}$$

Trong đó: K là tỷ lệ kết dư bình quân cuối kỳ so với thực tế sản xuất.

Ví dụ: Một doanh nghiệp sản xuất 5 loại sản phẩm với số liệu năm 2011 như sau:

Tên sản phẩm	ĐVT	Dư ngày 30/9	Dự kiến sản xuất quý 4	Dự kiến tiêu thụ quý 4
A	Chiếc	-	50.000	50.000
B	Chiếc	10.000	93.000	70.000
C	Chiếc	2.000	60.000	50.000
D	Chiếc	5.000	40.000	35.000
E	Chiếc	4.000	25.000	28.000

Kế hoạch năm 2012 như sau:

Tên sản phẩm	Số lượng sản xuất (SP)	Giá bán (đồng)
A	110.000	5.000
B	720.000	3.000
C	320.000	3.000
D	430.000	4.000
E	450.000	2.000

Biết rằng số sản phẩm và kết dư cuối kỳ của các năm 2008, 2009, 2010 như sau:

Tên sản phẩm	2008		2009		2010	
	Thực tế SX	Kết dư CK	Thực tế SX	Kết dư CK	Thực tế SX	Kết dư CK
A	80.000	-	100.000	-	110.000	-
B	500.000	52.000	520.000	54.000	650.000	60.000
C	180.000	8.000	250.000	10.000	250.000	12.000
D	250.000	7.500	280.000	8.000	300.000	10.000
E	150.000	15.000	250.000	12.500	350.000	16.000

Yêu cầu hãy lập kế hoạch doanh thu tiêu thụ sản phẩm năm 2012 cho doanh nghiệp.

Đáp án:

Ta có bảng tính $Q_{đk}$ như sau

Tên SP	Q_{c3}	Q_{x4}	Q_{t4}	$Q_{đi}$
A	0	50,000	50,000	0
B	10,000	93,000	70,000	33,000
C	2,000	60,000	50,000	12,000
D	5,000	40,000	35,000	10,000
E	4,000	25,000	28,000	1,000

Tỷ lệ kết dư của mỗi loại sản phẩm lần lượt là

$$K_A = \frac{0 + 0 + 0}{80000 + 100000 + 110000} = 0$$

$$K_B = \frac{52000 + 54000 + 60000}{500000 + 520000 + 650000} = 10\%$$

$$K_C = 4,4\%$$

$$K_D = 3,1\%$$

$$K_E = 5,8\%$$

Ta có bảng kế hoạch doanh thu tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp như sau:

Tên SP	K	Q_{xi}	Q_{ci}
A	0.00%	110,000	0
B	10.00%	720,000	72,000
C	4.40%	320,000	14,080
D	3.10%	430,000	13,330
E	5.80%	450,000	26,100

Tên SP	$Q_{đi}$	Q_{xi}	Q_{ci}	Q_{ti}	$P_i(1000)$	TR_i
A	0	110,000	0	110,000	5	550,000
B	33,000	720,000	72,000	681,000	3	2,043,000
C	12,000	320,000	14,080	317,920	3	953,760
D	10,000	430,000	13,330	426,670	4	1,706,680
E	1,000	450,000	26,100	424,900	2	849,800
Tổng						6,103,240

Theo khoản 3 điều 5 Thông tư số 78/2014/TT- bộ tài chính hướng dẫn phương pháp xác định cụ thể một số khoản doanh thu như sau.

Hàng hoá, dịch vụ bán theo phương thức trả góp, trả chậm thì tính vào doanh thu theo giá bán 1 lần, không bao gồm lãi trả chậm, trả góp. Lãi trả chậm được tính vào hoạt động tài chính.

Hàng hoá dịch vụ dùng để trao đổi (không bao gồm hàng hóa dịch vụ sử dụng để tiếp tục quá trình sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp) thì doanh thu tính theo giá bán của sản phẩm hàng hoá, dịch vụ cùng loại hoặc tương đương trên thị trường tại thời điểm trao đổi

Ví dụ: Doanh nghiệp A có chức năng sản xuất phụ tùng ô tô và lắp ráp ô tô. Doanh nghiệp A dùng sản phẩm lốp ô tô do doanh nghiệp sản xuất để chưng bày hoặc dùng lốp ô tô để tiếp tục lắp ráp thành ô tô hoàn chỉnh thì trong trường hợp này sản phẩm lốp ô tô của doanh nghiệp không phải quy đổi để tính vào doanh thu tính thuế thu nhập doanh nghiệp.

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 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 (=) 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 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 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

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, doanh thu từ hoạt động 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.

Đối với hoạt động kinh doanh chứng khoán là các khoản thu từ 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 phát sinh là số tiền thu từ việc cung ứng các dịch vụ tài chính phát sinh thực hiện trong kỳ tính thuế.

4.1.3. Doanh thu hoạt động tài chính

Là tổng giá trị các lợi ích kinh tế mà doanh nghiệp thu được trong kỳ do các hoạt động tài chính mang lại bao gồm các khoản thu từ lãi tiền gửi, lãi cho vay vốn, lãi do bán ngoại tệ, lãi được chia từ việc đầu tư vốn ta ngoài công ty...

4.1.4 Thu nhập khác của doanh nghiệp

Là các khoản thu được trong kỳ do các hoạt động không thường xuyên ngoài các hoạt động tạo ra doanh thu. Thu nhập khác của doanh nghiệp bao gồm một số khoản như sau:

- Tiền do thu nhượng bán, thanh lý tài sản cố định
- Khoản thu từ tiền bảo hiểm được các tổ chức bồi thường khi doanh nghiệp có tham gia bảo hiểm
- Khoản thu từ tiền phạt từ khách hàng do vi phạm hợp đồng kinh tế với doanh nghiệp

.....

4.2. Lợi nhuận và phân phối lợi nhuận của Doanh nghiệp.

4.2.1. Các loại thuế chủ yếu đối với hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Trong hoạt động sản xuất kinh doanh các doanh nghiệp đều phải nộp những khoản thuế theo quy định của pháp luật nhà nước.

Đối với nhà nước, thuế là nguồn thu nhập chủ yếu của ngân sách quốc gia để đáp ứng các nhu cầu chi tiêu cho mục đích phát triển kinh tế. Là công cụ để nhà nước kiểm soát, hướng dẫn các đơn vị, thực hiện việc phân phối lại trong xã hội.

Đối với doanh nghiệp thì thuế phải nộp được coi như là một khoản chi phí, là khoản nộp có tính chất nghĩa vụ

Vì vậy khi bước vào sản xuất kinh doanh, các doanh nghiệp phải luôn xem xét sao cho chi phí bỏ ra là tiết kiệm nhất và hiệu quả thu về là cao nhất.

Các loại thuế mà DN vừa và nhỏ hoạt động trong các ngành kinh doanh thông thường (thương mại, dịch vụ, sản xuất) phải nộp có liên quan đến sản xuất kinh doanh gồm: Thuế GTGT, thuế thu nhập DN, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất nhập khẩu, thuế tài nguyên, thu sử dụng vốn ngân sách Nhà nước

4.2.2.1 Thuế gián thu

Là thuế gián tiếp thông qua giá cả hàng hóa, dịch vụ. Người nộp thuế không phải là người chịu thuế, người tiêu dùng hàng hóa, dịch vụ là người chịu thuế (giá mua hàng đã bao gồm thuế gián thu) còn người nộp thuế là nhà sản xuất kinh doanh, kinh doanh hàng hóa, dịch vụ. Nó ảnh hưởng trực tiếp đến giá cả thị trường vì thuế được cộng vào giá bán hàng hóa, dịch vụ.

Các khoản thuế gián thu gồm: thuế GTGT, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu.

❖ Thuế giá trị gia tăng.

a. Khái niệm

Thuế giá trị gia tăng là loại thuế gián thu, được tính trực tiếp trên khoản giá trị tăng thêm của hàng hoá, dịch vụ phát sinh trong quá trình từ sản xuất, lưu thông đến tiêu dùng

b. Đặc điểm của thuế GTGT

- Là loại thuế gián thu
- Chỉ thu trên phần giá trị tăng thêm
- Người kinh doanh nộp thuế thực chất là nộp hộ cho người tiêu dùng.

c. Đối tượng nộp thuế và đối tượng chịu thuế

- Đối tượng nộp thuế: Áp dụng cho tất cả các tổ chức, cá nhân có hoạt động sản xuất kinh doanh hàng hoá, dịch vụ chịu thuế và nhập khẩu hàng hoá chịu thuế.

- Đối tượng chịu thuế: Là các hàng hoá, dịch vụ dùng cho sản xuất, kinh doanh và tiêu dùng ở Việt Nam

$$\text{GTGT của hàng hoá, dịch vụ (giá trị để tính thuế)} = \text{GT thanh toán của hàng hoá, dịch vụ bán ra} - \text{GT thanh toán của hàng hoá dịch vụ mua vào tương ứng}$$

Những hàng hoá không thuộc diện chịu thuế GTGT là những hàng hoá không có sự gia tăng thêm giá trị sản xuất hoặc lưu thông, hoặc nếu có tăng nhưng đã thuộc các diện chịu thuế khác, những ngành nghề có sự ưu tiên của Nhà nước

d. Căn cứ tính thuế GTGT : là giá tính thuế và thuế suất.

Giá tính thuế: Được quy định cụ thể cho từng loại hàng hoá, dịch vụ....

- Đối với các hàng hoá, dịch vụ do cơ sở sản xuất kinh doanh bán ra: là giá bán chưa có thuế GTGT

- Đối với hàng nhập khẩu: là giá nhập tại cửa khẩu Việt nam cộng với thuế nhập khẩu

- Hàng hoá dùng để trao đổi, sử dụng nội bộ, biếu tặng... giá tính thuế được xác định theo giá tính thuế của hàng hoá dịch vụ cùng loại hoặc tương đương tại thời điểm phát sinh hoạt động này.

- Đối với hoạt động bán hàng theo phương thức trả góp : là giá bán chưa có thuế GTGT của hàng hoá xuất bán tính theo giá bán trả 1 lần (không bao gồm lãi trả góp)

- Đối với hoạt động xây dựng, lắp đặt công trình, giá tính thuế là giá xây dựng lắp đặt chưa có thuế giá trị gia tăng

- Đối với hàng hoá dịch vụ có tính chất đặc thù được dùng các chứng từ thanh toán ghi giá thanh toán là giá đã có thuế GTGT như tem, vé cước vận tải, sổ số... thì giá chưa có thuế được xác định như sau:

$$\text{Giá chưa có thuế GTGT} = \frac{\text{Giá thanh toán thực tế}}{(1 + \text{Thuế suất thuế GTGT})}$$

- Thuế suất thuế GTGT: Được quy định cho từng loại hoạt động sản xuất kinh doanh hàng hoá, dịch vụ, ở 3 mức là 10%, 5%, 0%

e. Phương pháp tính thuế GTGT

- *Phương pháp khấu trừ thuế:*

Thuế GTGT phải nộp = Thuế GTGT đầu ra - (Thuế GTGT đầu vào + Thuế GTGT ở kỳ trước chuyển sang)

Thuế GTGT đầu ra = Giá tính thuế của hàng hoá bán ra × Thuế suất GTGT

Thuế GTGT đầu vào: Số thuế GTGT ghi trên hoá đơn giá trị gia tăng mua hàng hoá hoặc chứng từ nộp thuế GTGT hàng hoá nhập khẩu

Ví dụ: Một doanh nghiệp sản xuất xi măng, trong tháng 1/200x bán ra 200 tấn, giá bán chưa có thuế GTGT là 800.000 đồng/tấn.

Cũng trong tháng, doanh nghiệp đã mua một số vật tư nguyên liệu để dùng cho sản xuất, kinh doanh ximăng. Căn cứ vào các chứng từ hoá đơn GTGT mua NVL ta có số liệu sau:

Hàng hoá, dịch vụ mua vào	Đơn vị tính	Số lượng mua	Đơn giá	Thành tiền	Thuế GTGT đầu vào
Clanke	Tấn	100	500.000đ/T	50.000.000	5.000.000
Điện	Kw	5000	700 đ/kw	3.500.000	350.000
Xăng, dầu	Tấn	10	4.000.0đ/T	40.000.000	4.000.000
Cộng					9.350.000

Bảng 4.1. Bảng tính thuế giá trị gia tăng đầu vào

Thuế suất GTGT phải nộp là 10%

Ta có:

- Số thuế GTGT đầu ra là: $(800.000 * 200) * 10\% = 16.000.000 \text{ đ}$

- Số thuế GTGT còn phải nộp tháng 1/2002 là:

$$16.000.000 - 9.350.000 = 6.650.000 \text{ đ}$$

- *Phương pháp trực tiếp trên GTGT*

+ Đối tượng áp dụng: Các tổ chức, các nhân chưa thực hiện đầy đủ các điều kiện về kế toán, hoá đơn để tính thuế theo phương pháp khấu trừ, cá nhân, tổ chức nước ngoài kinh doanh tại VN không theo luật đầu tư nước ngoài tại VN

Thuế GTGT phải nộp = Giá trị tính thuế \times Thuế suất thuế GTGT

Ví dụ:

Một cơ sở A sản xuất đồ gỗ, trong tháng bán được 150 sản phẩm, tổng doanh số bán là 25 triệu đồng. Giá trị vật tư mua ngoài để sản xuất 150 sản phẩm là 19 triệu đồng. Thuế suất thuế GTGT là 10%

Thuế GTGT cơ sở A phải nộp là: $(25 \text{ triệu} - 19 \text{ triệu}) \times 10\% = 0,6 \text{ triệu}$

* **Ưu điểm** của thuế GTGT: 5 ưu điểm chính sau :

+ Khắc phục việc thu thuế trùng lặp.

+ Chỉ tính trên phần GT tăng thêm nên kích thích cá nhân, tổ chức bỏ vốn đầu tư

+ Khuyến khích mạnh mẽ xuất khẩu do không phải chịu thuế ở khâu xuất khẩu mà còn được hoàn thuế GTGT ở khâu đầu vào.

+ Hạn chế được thất thu so với thuế doanh thu trước đây

+ Khuyến khích việc mua bán hàng hoá phải có hoá đơn tạo điều kiện cho quản lý lành mạnh

❖ Thuế thu nhập cá nhân (TNCN)

a. *Khái niệm*

Thuế TNCN là loại thuế đánh vào thu nhập của cá nhân nhưng doanh nghiệp đã chi trả phần thu nhập này thì phải tiến hành khấu trừ thuế TNCN của người lao động trước khi thực hiện chi trả (nếu thu nhập của người lao động thuộc trường hợp phải tính thuế TNCN). Thuế TNCN được tính theo tháng hoặc quý nhưng quyết toán theo năm

b. Một số quy định về thuế TNCN.

Nếu người lao động nhận lương, hoa hồng từ công ty của bạn, bạn phải khấu trừ thuế TNCN trước khi chi trả phần tiền lương, hoa hồng này cho người lao động. Và doanh nghiệp bắt buộc phải kê khai và nộp số tiền thuế TNCN (đã khấu trừ vào lương của người lao động) vào ngân sách nhà nước

Thuế TNCN phải nộp = Thu nhập tính thuế TNCN × Thuế suất

Trong đó:

- Thu nhập tính thuế TNCN = Thu nhập chịu thuế TNCN - Các khoản giảm trừ
- Thu nhập chịu thuế TNCN là tổng TNCN nhận được từ công ty chi trả
- Các khoản giảm trừ gồm
 - + Giảm trừ gia cảnh: đối với bản thân là 9.000.000 đồng/ người/ tháng. Đối với người phụ thuộc là 3.600.000 đồng/ người/ tháng

❖ **Thuế tiêu thụ đặc biệt**

a. Khái niệm:

Thuế tiêu thụ đặc biệt là 1 loại thuế gián thu đánh vào một số hàng hoá dịch vụ nhất định (hàng hoá, dịch vụ đặc biệt) ở khâu sản xuất và khâu nhập khẩu với thuế suất cao.

b. Một số quy định về thuế TTĐB.

- Mỗi mặt hàng chịu thuế TTĐB chỉ chịu thuế này 1 lần ở khâu sản xuất hay khi nhập khẩu (khi lưu thông trên thị trường những mặt hàng này sẽ không phải chịu thuế TTĐB lần 2
- Các mặt hàng chịu thuế TTĐB được khấu trừ tiền thuế đã nộp ở khâu đầu vào.

Tức là: Những sản phẩm thuộc diện chịu thuế TTĐB khi sản xuất ra loại sản phẩm này có sử dụng loại nguyên liệu đã nộp thuế TTĐB thì khi tính thuế TTĐB ở khâu sản xuất sau sẽ được khấu trừ thuế TTĐB đã nộp ở khâu trước.

$$\text{Thuế TTĐB} = \frac{\text{Doanh thu chịu thuế} \times \text{Thuế suất thuế TTĐB}}{\text{Giá tính thuế} \times \text{Thuế suất thuế TTĐB}} - \text{Nguyên liệu đã nộp thuế TTĐB} \times \text{Thuế suất thuế TTĐB}$$

c. Đối tượng chịu thuế TTĐB

Hàng hoá: thuốc lá, rượu, bia, xăng, vàng mã....

Dịch vụ: kinh doanh vũ trường, karaoke, trò chơi.....

d. Đối tượng nộp thuế TTĐB

Tất cả các tổ chức, cá nhân có hoạt động sản xuất, nhập khẩu, kinh doanh hàng hoá thuộc đối tượng chịu thuế TTĐB.

e. Căn cứ tính thuế TTĐB

- Số lượng hàng hoá tính thuế TTĐB

- Thuế suất

- Giá tính thuế TTĐB: Là giá bán chưa có thuế TTĐB. Nếu giá bán đã có thuế TTĐB thì giá tính thuế là:

$$\text{Giá tính thuế} = \frac{\text{Giá bán hàng}}{1 + \text{Thuế suất thuế TTĐB}}$$

- Công thức tính

$$\text{Thuế TTĐB phải nộp} = \text{Số lượng hàng hoá tiêu thụ} \times \text{Giá tính thuế đơn vị} \times \text{Thuế suất thuế TTĐB}$$

Ví dụ:

Trong kỳ, doanh nghiệp X có các nghiệp vụ kinh tế phát sinh sau: Nhập khẩu 100.000 lít bia hơi đã nộp thuế TTĐB 135.000.000 đ. Xuất kho 80.000.000 lít nước bia để sản xuất 250.000 hộp. Bán 200.000 hộp bia, giá bán 4950 đồng/hộp. Thuế suất TTĐB của bia hộp là 65%

Ta có:

Thuế TTĐB cho 1 lít nước bia: $135.000.000 : 100.000 = 1350$ đồng/lít

Số lít bia cần dùng để sản xuất 1 hộp bia: $80.000 : 240.000 = 0,333$ lít

Số lít nước bia cần dùng cho 200.000 hộp bia: $0,333 \times 200.000 = 66.600$ lít

Số thuế TTĐB được trừ: $1350 \times 66.600 = 89.910.000$ (đồng)

Giá tính thuế của một hộp bia: $4950 : 1,65 = 3.000$ đồng/lít

Thuế TTĐB phải nộp trong kỳ:

$$(200.000 \times 3.000 \times 0,65) - 89.910.000 = 300.090.000 \text{ đ}$$

❖ **Thuế xuất nhập khẩu**

a. Khái niệm: Là loại thuế thu vào các mặt hàng được phép xuất, nhập khẩu qua biên giới Việt Nam

b. Đối tượng nộp thuế: Tất cả các tổ chức, cá nhân có hàng hoá xuất nhập khẩu qua biên giới Việt Nam

c. Đối tượng chịu thuế XNK: Tất cả hàng hoá được phép xuất khẩu, nhập khẩu qua cửa khẩu biên giới Việt Nam, kể cả hàng hoá từ thị trường trong nước đưa vào khu chế xuất và từ khu chế xuất đưa ra thị trường trong nước.

d. Phương pháp tính thuế:

$$\text{Thuế xuất hay nhập khẩu} = \text{Số lượng từng mặt hàng thực tế xuất, nhập khẩu} \times \text{Giá tính thuế} \times \text{Thuế suất của từng mặt hàng}$$

Giá tính thuế:

Đối với hàng xuất khẩu là giá bán tại cửa khẩu (giá FOB)

Đối với hàng nhập khẩu là giá mua tại cửa khẩu nhập (Giá CIF)

Thuế suất: bao gồm hai loại:

+ Thuế suất thông thường

+ Thuế suất ưu đãi: Áp dụng cho các hàng hoá nhập khẩu từ các nước có thoả thuận tối huệ quốc trong quan hệ thương mại với Việt nam

4.2.2.2 Thuế trực thu

Là loại thuế điều tiết trực tiếp vào thu nhập hoặc tài sản của người nộp thuế. Đối tượng nộp thuế và người chịu thuế là một tức là thuế thu trực tiếp vào thu nhập người nộp thuế. Ít tác động vào giá cả thị trường vì thường đánh vào kết quả kinh doanh, kết quả sau một kỳ kinh doanh.

❖ Thuế thu nhập doanh nghiệp.

a. *Khái niệm*: Là loại thuế trực thu tính trực tiếp vào thu nhập của doanh nghiệp

b. *Đối tượng nộp thuế*: Tất cả các tổ chức, cá nhân sản xuất kinh doanh hàng hoá có thu nhập chịu thuế đều phải nộp thuế thu nhập doanh nghiệp

c. *Đối tượng tính thuế*: Thu nhập chịu thuế của các hoạt động sản xuất kinh doanh, dịch vụ và các khoản thu nhập khác.

d. *Công thức*:

$$\text{Thuế Thu nhập DN phải nộp} = \text{Thu nhập tính thuế} \times \text{Thuế suất thuế TNDN}$$

- Nếu doanh nghiệp của bạn có trích lập quỹ khoa học và công nghệ thì cách tính như sau

$$\text{Thuế TNDN phải nộp} = (\text{Thu nhập tính thuế} - \text{Phần trích lập quỹ KH\&CN}) \times \text{Thuế suất thuế TNDN}$$

- Trong đó, cách xác định thu nhập tính thuế sẽ được xác định như sau

$$\text{Thu nhập tính thuế} = \text{Thu nhập chịu thuế} - \text{Thu nhập được miễn thuế} + \text{Các khoản lỗ được kết chuyển}$$

Và thu nhập chịu thuế sẽ được xác định như sau

$$\text{Thu nhập chịu thuế} = \text{Doanh thu} - \text{Chi phí được trừ} + \text{Các khoản thu nhập khác}$$

- Doanh thu để tính thu nhập chịu thuế là toàn bộ tiền bán hàng gồm cả các khoản trợ giá, phụ thu, phụ trội mà doanh nghiệp được hưởng.

- Đối với trường hợp tính thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp thì doanh thu để tính thu nhập chịu thuế là tổng giá thành thanh toán, gồm cả thuế GTGT. Đối với trường

hợp tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ thì doanh thu để tính thu nhập chịu thuế là doanh thu không có thuế GTGT.

- Chi phí tính thuế được sắp xếp vào 14 nhóm sau:

1. Khấu hao tài sản cố định
2. Chi phí nguyên vật liệu
3. Tiền lương, tiền công
4. Chi phí nghiên cứu khoa học, bảo vệ môi trường, hỗ trợ giáo dục
5. Chi phí dịch vụ mua ngoài
6. Chi cho lao động nữ, bảo hộ lao động, y tế, công đoàn
7. Chi trả lãi tiền vay
8. Trích dự phòng
9. Trợ cấp thôi việc
10. Chi phí tiêu thụ bảo hành sản phẩm
11. Quảng cáo, tiếp thị, khuyến mãi
12. Thuế, phí, tiền thuê đất
13. Chi phí quản lý của công ty mẹ
14. Bên đi thuê trả tiền trước cho nhiều năm

- Thu nhập chịu thuế khác bao gồm: thu nhập từ chênh lệch mua bán chứng khoán, quyền sở hữu, tiền cho vay, .

- Thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp căn cứ vào doanh thu của doanh nghiệp trong năm

Doanh thu	thuế suất TNDN
Doanh thu 20 tỷ đồng	Thuế suất TNDN 20%
Doanh thu từ trên 20 tỷ đồng	Thuế suất TNDN 22%
Doanh nghiệp có hoạt động tìm kiếm, thăm dò, khai thác dầu khí tại Việt Nam	Thuế suất TNDN 32%- 50%

Bảng 4.2. Thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp căn cứ theo doanh thu

Riêng doanh nghiệp vừa và nhỏ thuế TNDN được hưởng ưu đãi mức thuế suất thấp hơn từ năm 2017.

❖ **Thuế tài nguyên**

a. *Khái niệm*: Thuế tài nguyên là loại thuế thu vào hoạt động khai thác tài nguyên.

b. *Đối tượng chịu thuế tài nguyên*: Bao gồm tất cả các tài nguyên thiên nhiên trong phạm vi đất liền, hải đảo, nội thủy, vùng đặc quyền kinh tế và thềm lục địa thuộc chủ quyền nước cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam,.

c. *Đối tượng nộp thuế*: Tất cả các tổ chức, cá nhân có khai thác tài nguyên thiên nhiên của nước ta đều phải nộp thuế tài nguyên.

d. *Phương pháp tính thuế tài nguyên*

$$\text{Thuế tài nguyên phải nộp} = \frac{\text{Số lượng tài nguyên khai thác}}{\text{khai thác}} \times \frac{\text{Giá tính thuế đơn vị tài nguyên}}{\text{vị tài nguyên}} \times \text{Thuế suất}$$

Nếu tài nguyên khai thác có nhiều tạp chất, hàm lượng tạp chất lớn thì số lượng tài nguyên tính thuế là số lượng từng chất đã qua giai đoạn sơ tuyển, phân loại để loại bỏ tạp chất.

Giá tính thuế là giá bán thực tế bình quân tài nguyên khai thác ở thời điểm tính thuế được trừ đi chi phí tuyển chọn, vận chuyển

❖ ***Thuế sử dụng vốn ngân sách Nhà nước***

- Là khoản thu tính trên vốn, bao gồm vốn cố định, vốn lưu động do ngân sách Nhà nước cấp

- Đối tượng tính tiền thu sử dụng vốn ngân sách là số vốn pháp định do ngân sách Nhà nước cấp và các khoản vốn khác có nguồn gốc từ ngân sách nhà nước.

- Công thức tính

$$\text{Thuế sử dụng vốn ngân sách Nhà nước} = \frac{\text{Tổng số vốn phải thu sử dụng vốn trong kỳ}}{\text{sử dụng vốn trong kỳ}} \times \text{Tỷ lệ thu}$$

$$\begin{array}{r} \text{Tổng số vốn phải} \\ \text{thu sử dụng vốn} \\ \text{trong kỳ} \end{array} = \begin{array}{r} \text{Số vốn phải tính} \\ \text{tiền thu sử dụng} \\ \text{vốn đầu kỳ} \end{array} + \begin{array}{r} \text{Số vốn} \\ \text{tăng} \\ \text{trong kỳ} \end{array} - \begin{array}{r} \text{Số vốn giảm} \\ \text{trong kỳ} \end{array}$$

4.2.2. Lợi nhuận của doanh nghiệp

4.2.2.1 Khái niệm và nội dung.

Khái niệm: Lợi nhuận của doanh nghiệp là khoản tiền chênh lệch giữa doanh thu và chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra để đạt được doanh thu đó từ các hoạt động của doanh nghiệp đưa lại.

Ý nghĩa của chỉ tiêu lợi nhuận:

+ Là chỉ tiêu chất lượng tổng hợp phản ánh kết quả tài chính cuối cùng của doanh nghiệp.

+ Là nguồn vốn cơ bản để tái đầu tư trong phạm vi doanh nghiệp và trong nền kinh tế quốc dân.

+ Là đòn bẩy tài chính hữu hiệu thúc đẩy mọi hoạt động của doanh nghiệp.

Nội dung: Lợi nhuận của doanh nghiệp bao gồm lợi nhuận hoạt động sản xuất kinh doanh và lợi nhuận từ các hoạt động khác:

- Lợi nhuận hoạt động kinh doanh là khoản chênh lệch giữa doanh thu của hoạt động kinh doanh trừ đi giá thành toàn bộ sản phẩm hàng hoá dịch vụ đã tiêu thụ và thuế theo quy định của pháp luật.

- Lợi nhuận từ hoạt động khác: Là khoản chênh lệch giữa thu nhập từ hoạt động khác trừ đi chi phí cho các hoạt động này và thuế theo quy định của pháp luật.

Lợi nhuận từ hoạt động khác bao gồm lợi nhuận về hoạt động tài chính và lợi nhuận hoạt động bất thường.

➤ **Các chỉ tiêu về lợi nhuận.**

- Mức lợi nhuận tuyệt đối bao gồm :

+ Lợi nhuận trước thuế và thu nhập lãi vay.

+ Lợi nhuận trước thuế thu nhập của doanh nghiệp.

+ Lợi nhuận sau thuế và thu nhập của doanh nghiệp.

- Mức lợi nhuận tương đối.

Lợi nhuận không phải là chỉ tiêu duy nhất để đánh giá chất lượng hoạt động sản xuất kinh doanh và cũng không thể dùng nó để so sánh chất lượng hoạt động sản xuất kinh doanh với doanh nghiệp khác. Bởi vì :

+ Điều kiện sản xuất kinh doanh và vận chuyển, thị trường tiêu thụ, thời điểm tiêu thụ khác nhau.

+ Các doanh nghiệp cùng loại nếu quy mô sản xuất khác nhau thì lợi nhuận sẽ thu được khác nhau. Ở những doanh nghiệp lớn, mặc dù công tác quản lý kém nhưng số lợi nhuận thu được vẫn có thể lớn hơn những doanh nghiệp có quy mô nhỏ nhưng công tác quản lý tốt.

Do đó, người ta phải dùng chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận để đánh giá so sánh chất lượng hoạt động sản xuất của các doanh nghiệp.

Tỷ suất lợi nhuận vốn:

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận vốn} = \frac{\text{Lợi nhuận trong kỳ}}{\text{Vốn sử dụng bình quân trong kỳ}} \times 100$$

Tỷ suất lợi nhuận giá thành:

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận giá thành} = \frac{\text{Lợi nhuận trong kỳ}}{\text{Giá thành toàn bộ sản phẩm trong kỳ}} \times 100$$

Tỷ suất lợi nhuận bán hàng:

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận bán hàng} = \frac{\text{Lợi nhuận trong kỳ}}{\text{Doanh thu tiêu thụ trong kỳ}} \times 100$$

4.2.2.2. Kế hoạch hóa lợi nhuận

a. Căn cứ lập kế hoạch hoá lợi nhuận:

- Kế hoạch chi phí hoạt động kinh doanh
- Kế hoạch tiêu thụ sản phẩm
- Kế hoạch doanh thu
- Kế hoạch trích lập và sử dụng các quỹ của doanh nghiệp

b. Kế hoạch hóa lợi nhuận của doanh nghiệp

Kế hoạch hoá lợi nhuận giúp cho nhà quản lý tài chính doanh nghiệp biết trước được quy mô số lãi mà doanh nghiệp sẽ tạo ra, từ đó giúp cho doanh nghiệp có kế hoạch sắp xếp nhiệm vụ hoạt động sản xuất kinh doanh và tìm các giải pháp phấn đấu thực hiện.

Kế hoạch lợi nhuận là một bộ phận của kế hoạch tài chính của doanh nghiệp, nó cũng được lập đồng thời với các bộ phận kế hoạch khác. Biết trước được quy mô của lợi nhuận giúp doanh nghiệp có thể chủ động trong việc sử dụng nó như việc trích lập các quỹ, bổ sung vốn.

Phương pháp trực tiếp :

$$\text{Lợi nhuận hoạt động kinh doanh} = \text{Doanh thu thuần} - \text{Giá vốn hàng bán} - \text{Chi phí bán hàng} - \text{Chi phí quản lý doanh nghiệp}$$

- Đối với doanh nghiệp sản xuất :

Trị giá vốn bán hàng = giá thành sản xuất của khối lượng sản phẩm tiêu thụ trong kỳ

$$\begin{aligned} \text{Giá thành SX khối lượng SP tiêu thụ trong kỳ} &= \text{Giá thành SX khối lượng SP tồn kho đầu kỳ} + \text{Giá thành SX của khối lượng SP SX trong kỳ} - \text{Giá thành SX của khối lượng SP tồn kho cuối kỳ} \end{aligned}$$

- Đối với doanh nghiệp thương mại:

Trị giá vốn bán hàng = Trị giá mua vào của hàng bán ra

$$\text{Trị giá mua vào của hàng hóa bán ra} = \text{Trị giá hàng hóa tồn đầu kỳ} + \text{Trị giá hàng hóa mua vào trong kỳ} - \text{Trị giá hàng hóa tồn kho cuối kỳ}$$

Tổng số lợi nhuận trước thuế của doanh nghiệp là tổng số lợi nhuận từ các hoạt động sau.

$$\text{Lợi nhuận trước thuế TNDN} = \text{Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh} + \text{Lợi nhuận từ hoạt động tài chính} + \text{Lợi nhuận từ hoạt động khác}$$

Lợi nhuận sau thuế = lợi nhuận trước thuế – thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp

Phương pháp gián tiếp: Lợi nhuận của doanh nghiệp được tính dần qua từng khâu hoạt động. Cách nhìn này cho phép người quản lý nắm được quá trình hình thành lợi nhuận và tác động của từng khâu hoạt động đến kết quả hoạt động kinh doanh cuối kỳ (lợi nhuận sau thuế).

1. Doanh thu bán hàng
2. Các khoản giảm trừ
3. Doanh thu thuần về bán hàng $(3) = (1) - (2)$
4. Trị giá vốn bán hàng
5. Lợi nhuận gộp về hoạt động kinh doanh $(5) = (3) - (4)$
6. Chi phí bán hàng
7. Chi phí quản lý doanh nghiệp
8. Lợi nhuận hoạt động kinh doanh $(8) = (5) - (6) - (7)$
9. Doanh thu hoạt động tài chính
10. Chi phí hoạt động tài chính
11. Lợi nhuận hoạt động tài chính $(11) = (9) - (10)$
12. Thu nhập khác
13. Chi phí khác
14. Lợi nhuận khác $(14) = (12) - (13)$
15. Lợi nhuận trước thuế $(15) = (8) + (11) + (14)$
16. Thuế thu nhập doanh nghiệp
17. Lợi nhuận sau thuế $(17) = (15) - (16)$

Ví dụ: công ty X có số liệu như sau:

Sản phẩm A tiêu thụ là 20.000 sản phẩm .Giá bán 20.000 đồng

Số sản phẩm tồn kho cuối kỳ = 10% số sản phẩm tiêu thụ trong kỳ

Số sản phẩm tồn đầu kỳ = 4000 sản phẩm

Giá thành sản xuất kỳ này = 12.000 đồng, hạ 10% so với kỳ trước

Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp = 10% tổng giá thành sản xuất sản phẩm kỳ này.

Doanh thu từ hoạt động xuất khẩu = 100 triệu,

Chi phí hoạt động này là 70 triệu.

Doanh thu từ dịch vụ = 100 triệu, tổng chi phí cho các hoạt động là 80 triệu

Thuế suất thuế TNDN là 20 %

Doanh nghiệp xuất hàng theo phương thức nhập trước xuất trước

Yêu cầu: Tính tổng lợi nhuận trước thuế và sau thuế của doanh nghiệp?

Đáp án:

Doanh thu tiêu thụ sản phẩm A là:

$$TR = P \times Q = 400.000.000 \text{ đồng}$$

Số sản phẩm A sản xuất trong kỳ này:

$$Q_{sx} = Q_{tt} + Q_{ck} - Q_{đk} = 18.000 \text{ sản phẩm}$$

Tổng giá thành sản xuất của sản phẩm A sản xuất trong kỳ

$$Q_{sx} \times Z_{sx1} = 18.000 \times 12.000 = 216.000.000 \text{ đồng}$$

Chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí bán hàng

$$216.000.000 \times 0,1 = 21.600.000 \text{ đồng}$$

Tổng giá thành sản xuất của sản phẩm A tiêu thụ trong kỳ

$$Q_{đk} \times Z_{sx0} + (Q_{tt} - Q_{đk}) \times Z_{sx1} = 245.333.333 \text{ đồng}$$

Lợi nhuận trước thuế của sản phẩm A

$$400.000.000 - 245.333.333 - 21.600.000 = 133.066.667 \text{ đồng}$$

Lợi nhuận trước thuế từ hoạt động nhập khẩu

$$100.000.000 - 70.000.000 = 30.000.000 \text{ đồng}$$

Lợi nhuận từ hoạt động dịch vụ

$$100.000.000 - 80.000.000 = 20.000.000 \text{ đồng}$$

Tổng lợi nhuận trước thuế của doanh nghiệp

$$133.066.667 + 30.000.000 + 20.000.000 = 183.066.667 \text{ đồng}$$

Thuế thu nhập phải nộp

$$183.066.667 \times 20\% = 36.613.333 \text{ đồng}$$

Lợi nhuận sau thuế

$$183.066.667 - 36.613.333 = 146.453.334 \text{ đồng}$$

4.2.3. Phân phối lợi nhuận của doanh nghiệp

Phân phối lợi nhuận không phải là việc phân chia số tiền lãi một cách đơn thuần mà là việc giải quyết tổng hợp các mối quan hệ kinh tế diễn ra đối với doanh nghiệp. Việc phân phối lợi nhuận đúng đắn sẽ trở thành động lực thúc đẩy sản xuất kinh doanh phát triển, tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp tiếp tục công việc kinh doanh của mình.

Việc phân phối lợi nhuận phải đáp ứng những yêu cầu cơ bản sau:

- Doanh nghiệp cần phải giải quyết hài hoà mối quan hệ về lợi ích giữa Nhà nước, doanh nghiệp và công nhân viên. Trước hết cần làm nghĩa vụ và hoàn thành trách nhiệm đối với nhà nước theo quy định.

- Doanh nghiệp phải dành phần lợi nhuận để lại thích đáng để giải quyết các nhu cầu sản xuất kinh doanh của mình, đồng thời chú trọng đảm bảo lợi ích của các thành viên trong đơn vị.

Nội dung phân phối lợi nhuận: theo thông tư 133/2016/TT-BTC được thực hiện như sau

a. Đối với các Ngân hàng thương mại (NHTM) Nhà nước

1. Trích lập Quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ (5%), quỹ này tối đa không quá số vốn điều lệ thực có.

2. Bù các khoản lỗ năm trước không được trừ vào lợi nhuận trước thuế.

3. Nộp các khoản thu về sử dụng vốn Ngân sách Nhà nước (NSNN), bù đắp khoản phạt cho ngân sách, cho khách hàng do vi phạm pháp luật, vi phạm hợp đồng; các khoản phải bồi thường thuộc trách nhiệm của ngân hàng.

4. Phần còn lại được trích lập các quỹ theo tỷ lệ và mức quy định, gồm:

- Trích lập quỹ đầu tư và phát triển
- Trích lập các quỹ dự phòng tài chính
- Trích lập quỹ khen thưởng
- Trích lập quỹ phúc lợi
- Trích lập các quỹ khác

Sau khi trích lập các quỹ đủ mức quy định nếu còn thừa sẽ được bổ sung vào quỹ đầu tư phát triển hoặc xử lý theo quy định của Bộ Tài chính.

b. Đối với các NHTM cổ phần và NHTM khác

+ Các NHTM cổ phần và các NHTM không được NSNN cấp vốn thì sau khi trích lập quỹ bổ sung vốn điều lệ.

+ Nộp các khoản tiền phạt, tiền bồi thường và bù cho số lỗ năm trước cũng phải trích lập quỹ dự phòng tài chính theo quy định của cơ quan tài chính mới được trích lập quỹ chia lãi cổ phần và các quỹ khác.

+ Số trích lập quỹ chia lãi cổ phần và các quỹ khác sẽ do Hội đồng quản trị quyết định theo Đại hội cổ đông.

c. Kế toán phân phối lợi nhuận

➤ **Kế toán nộp thuế thu nhập doanh nghiệp**

– Hàng quý, theo thông báo của cơ quan tài chính các ngân hàng phải tạm ứng để nộp thuế thu nhập doanh nghiệp. Khi tạm ứng nộp thuế, kế toán lập chứng từ chuyển tiền thanh toán với Kho bạc.

– Cuối năm khi xác định được chính thức số thuế phải nộp, kế toán lập chứng từ hạch toán.

– Kết chuyển số thuế đã nộp hàng quý và số thuế được miễn giảm để xác định số thuế còn phải nộp hoặc số đã nộp thừa cần thu hồi từ NSNN.

+ Nếu số thuế nộp còn thiếu thì nộp thêm số chênh lệch còn thiếu.

+ Nếu số thuế đã nộp thừa thì tất toán tài khoản tạm ứng nộp NSNN chuyển sang theo dõi trên tài khoản chờ NSNN thanh toán số chênh lệch nộp thừa.

Số chênh lệch này sẽ được Ngân sách hoàn trả hoặc sẽ trừ vào số thuế phải nộp năm sau.

➤ ***Kế toán lợi nhuận của các doanh nghiệp***

Kế toán lợi nhuận của các doanh nghiệp nhà nước sau khi dùng để bù đắp lỗ năm trước và nộp thuế thu nhập doanh nghiệp theo quy định của Luật thuế thu nhập doanh nghiệp được phân phối như sau:

- Chia lãi cho các thành viên góp vốn liên kết theo quy định của hợp đồng (nếu có).
- Bù đắp khoản lỗ của các năm trước đã hết thời hạn được trừ vào lợi nhuận trước thuế.
- Trích 10% vào quỹ dự phòng tài chính, khi số dư quỹ bằng 25% vốn điều lệ thì không trích nữa.
- 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;
- Số còn lại sau khi lập các quỹ quy định tại điểm nêu ra trong đây được phân phối theo tỷ lệ giữa vốn nhà nước đầu tư tại công ty và vốn công ty tự huy động bình quân trong năm.

➤ ***Phần kế toán 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 doanh nghiệp
- Trích tối đa 5% lập quỹ thưởng Ban quản lý điều hành công ty. Mức trích một năm không vượt quá 500 triệu đồng (đối với doanh nghiệp có Hội đồng quản trị), 200 triệu đồng (đối với doanh nghiệp không có Hội đồng quản trị) với điều kiện tỷ suất lợi nhuận thực hiện trước thuế trên vốn nhà nước tại doanh nghiệp phải bằng hoặc lớn hơn tỷ suất lợi nhuận kế hoạch.
- Số lợi nhuận còn lại được phân phối vào quỹ khen thưởng, phúc lợi của doanh nghiệp. Mức trích vào mỗi quỹ do Hội đồng quản trị hoặc Giám đốc doanh nghiệp không có Hội đồng quản trị quyết định sau khi tham khảo ý kiến của Ban Chấp hành Công đoàn doanh nghiệp.
- Số phân phối chính thức cho các lĩnh vực trên phải căn cứ vào số lợi nhuận thực tế được xét duyệt (duyệt quyết toán năm). Tuy nhiên, để bảo đảm nguồn thu cho ngân sách cũng như cho các lĩnh vực khác, hàng quý, trên cơ sở thực lãi và kế hoạch phân phối, doanh nghiệp tiến hành tạm phân phối lợi nhuận theo kế hoạch. Cuối năm (hoặc đầu năm sau), khi quyết toán được duyệt, sẽ điều chỉnh theo số phân phối chính thức.

4.2.4. Biện pháp tăng lợi nhuận

Muốn nâng cao lợi nhuận trong kỳ cần thực hiện những biện pháp sau:

- Giảm chi phí kinh doanh: Đây là biện pháp cơ bản nhằm tăng lợi nhuận doanh nghiệp. Nếu trên thị trường tiêu thụ, giá bán và mức thuế đó được xác định thì lợi nhuận của sản phẩm, hàng hoá, khối lượng dịch vụ tăng thêm hay giảm bớt là do giá thành sản phẩm quyết định. Bởi vậy, trong kinh doanh các doanh nghiệp phải hết sức chú ý việc giảm chi phí chấp hành nghiêm chỉnh các quy định về chi phí, chi thường, chi không đúng với các quy định ban hành. Các doanh nghiệp phải phấn đấu hạ giá thành sản phẩm, dịch vụ, hàng hoá...

- Tăng thêm sản lượng và nâng cao chất lượng sản phẩm (tăng doanh thu). Muốn tăng doanh thu tiêu thụ sản phẩm doanh nghiệp phải tận dụng hết những khả năng tiềm tàng hiện có để sản xuất thêm khối lượng sản phẩm. Trong những điều kiện có thể được, doanh nghiệp cần đầu tư vốn để mở rộng quy mô sản xuất, mua sắm thêm những máy móc hiện đại áp dụng vào sản xuất để có thể tạo ra được khối lượng sản phẩm nhiều nhất và chất lượng tốt nhất. Đó là một trong những cơ sở để doanh nghiệp tiêu thụ được nhiều sản phẩm do mình sản xuất và trên cơ sở đó tăng được doanh thu tiêu thụ sản phẩm, làm tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp.

CÂU HỎI HƯỚNG DẪN ÔN TẬP VÀ THẢO LUẬN CHƯƠNG

Câu 1. Tại sao lại nói doanh thu có ý nghĩa rất lớn với toàn bộ hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp và nền kinh tế quốc dân?

Câu 2. Thời điểm nào doanh thu tiêu thụ sản phẩm được xác định? Những nhân tố nào ảnh hưởng tới doanh thu bán hàng?

Câu 3. Lập kế hoạch tiêu thụ sản phẩm có ý nghĩa như thế nào đối với doanh nghiệp? trình bày các căn cứ để doanh nghiệp lập kế hoạch tiêu thụ sản phẩm?

Câu 4. Trình bày khái niệm, ý nghĩa và nội dung của chỉ tiêu lợi nhuận trong doanh nghiệp?

Câu 5. Trình bày các biện pháp tăng lợi nhuận trong doanh nghiệp?

BÀI TẬP ỨNG DỤNG CHƯƠNG

Bài 1. Căn cứ vào tài liệu dưới đây tại doanh nghiệp sản xuất Công nghiệp Y

1. Theo tài liệu bộ phận kế toán thì số lượng sản phẩm sản xuất quý III và số sản phẩm gửi bán của các tháng trong quý III năm báo cáo như sau:

Đơn vị tính: cái

Tên SP	Số sp sản xuất quý III	Số sản phẩm xuất gửi bán				Số SP tồn kho đến 30/9
		30/6	31/7	31/8	30/9	
A	270	10	5	8	12	5
B	810	14	10	18	50	60
C	450	12	3	5	8	7

2. Theo kế hoạch sản xuất và tiêu thụ quý IV năm báo cáo

Đơn vị tính: cái

Tên sản phẩm	Số lượng sản phẩm sản xuất	Số lượng sản phẩm tiêu thụ
A	300	303
B	900	910
C	600	595

3. Theo kế hoạch sản xuất và định mức thành phẩm tồn kho năm kế hoạch

Đơn vị tính: cái

Tên SP	Số lượng sản phẩm sản xuất cả năm	Số lượng sản phẩm sản xuất quý IV	Định mức tồn kho thành phẩm cuối năm
A	1.500	360	2
B	4.000	1.080	12
C	900	270	12
D	400	180	2

4. Giả thiết điều kiện sản xuất và thanh toán năm kế hoạch so với năm báo cáo chưa có gì thay đổi. Số lượng sản phẩm D xuất ra chưa được chấp nhận tiêu thụ ở cuối quý IV năm kế hoạch dự kiến bằng số lượng sản phẩm C chưa được chấp nhận tiêu thụ cuối quý IV.

Yêu cầu: Hãy tính

- Số lượng sản phẩm kết dư đầu và cuối năm kế hoạch?
- Số lượng sản phẩm tiêu thụ năm kế hoạch?

Bài 2. Căn cứ vào tài liệu dưới đây của doanh nghiệp sản xuất Hoàng Gia:

I. Tài liệu năm báo cáo

- Theo tài liệu kế toán thì số lượng sản phẩm tồn kho và số lượng sản phẩm gửi bán của các tháng trong quý III như sau

Đơn vị tính: cái

Tên SP	Số SP sản xuất quý III	Số SP gửi bán của các tháng đến ngày				Tồn kho đến ngày 30/9
		30/6	31/7	31/8	30/9	
A	4.000	200	150	120	100	424
B	4.800	-	160	220	200	625

2. Theo kế hoạch sản xuất và tiêu thụ quý IV năm báo cáo:

Tên SP	Số lượng sản phẩm sản xuất (cái)	Số lượng sản phẩm tiêu thụ (cái)	Đơn giá bán (1.000đồng)
A	4.800	5.400	400
B	5.600	6.300	700

3. Căn cứ vào tình hình hoàn thành kế hoạch tiêu thụ của 3 quý đầu năm, dự kiến quý 4 như sau:

- Hoàn thành vượt mức kế hoạch sản xuất:
 - + Sản phẩm A vượt: 10% so với kế hoạch sản xuất trong quý.
 - + Sản phẩm B vượt: 5% so với kế hoạch sản xuất trong quý.
- Về tình hình tiêu thụ:
 - + Sản phẩm A vượt: 5% so với kế hoạch tiêu thụ trong quý.
 - + Sản phẩm B vượt: 3% so với kế hoạch tiêu thụ trong quý.

II. Năm kế hoạch

1. Theo kế hoạch sản xuất thì sản lượng hàng hoá sản xuất cả năm và từng quý như sau: *Đơn vị tính: cái*

Tên SP	Sản lượng sản xuất				
	Cả năm	Quý I	Quý II	Quý III	Quý IV
A	21.600	5.300	5.300	5.600	5.400
B	29.700	6.800	7.400	7.400	8.100

2. Định mức thành phẩm tồn kho cuối năm kế hoạch: Sản phẩm A là: 400 cái, sản phẩm B là: 600 cái.

3. Đơn giá bán năm kế hoạch của sản phẩm A vẫn giữ nguyên như năm báo cáo, sản phẩm B dự tính sẽ hạ: 2% so với quý 4 năm báo cáo (do hạ thấp giá thành sản phẩm năm kế hoạch).

Chú ý:

- a. Trong quý 3 năm báo cáo, doanh nghiệp phải ngừng sản xuất mất 10 ngày do điện bị hỏng nặng đột xuất.
- b. Biết đơn giá bán sản phẩm tiêu thụ là giá bán chưa có thuế GTGT, thuế suất thuế GTGT của 2 mặt hàng này là: 10%.
- c. Doanh nghiệp nộp thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ.
- d. Sản phẩm kết dư đầu năm đều là tồn kho

Yêu cầu: Hãy tính:

1. Số lượng sản phẩm kết dư đầu và cuối năm kế hoạch?
2. Số lượng sản phẩm tiêu thụ năm kế hoạch?
3. Doanh thu tiêu thụ sản phẩm năm kế hoạch?

Bài 3: Căn cứ vào tài liệu sau đây tại doanh nghiệp X năm kế hoạch

Tài liệu:

1. Theo tài liệu kế toán số lượng sản phẩm kết dư thực tế đến 30/9 năm báo cáo:

- Sản phẩm A: 521 cái
 - Sản phẩm B: 825 cái
2. Theo kế hoạch sản xuất và tiêu thụ quý IV năm báo cáo:
- + Sản phẩm A: sản xuất 5.346 cái; Tiêu thụ 5.647 cái
 - + Sản phẩm B: sản xuất 5.880 cái; Tiêu thụ 6.489 cái
3. Theo kế hoạch sản xuất năm kế hoạch thì số lượng sản phẩm, hàng hoá sản xuất cả năm:
- Sản phẩm A: 21.600 cái
 - Sản phẩm B: 29.700 cái
4. Căn cứ vào tình hình sản xuất và thị trường tiêu thụ qua các năm, dự kiến số lượng sản phẩm, hàng hoá kết dư đến cuối năm kế hoạch:
- Sản phẩm A: 10% so với sản lượng sản xuất cả năm.
 - Sản phẩm B: 5% so với sản lượng sản xuất cả năm.
5. Giá bán đơn vị sản phẩm năm kế hoạch (chưa có thuế GTGT):
- Sản phẩm A: 10.000 đồng, đã tính hạ 500 đ/sp so với năm báo cáo
 - Sản phẩm B: 20.000 đồng, đã tính hạ 1.000 đ/sp so với năm báo cáo
6. Dự kiến trong năm góp vốn tham gia liên doanh dài hạn với công ty Z (cơ sở đồng kiểm soát): 500 triệu đồng, kết quả dự kiến được phân chia theo hợp đồng liên doanh: 15% trên vốn góp.
- Theo kế hoạch trong năm sẽ thanh lý một số TSCĐ hết thời hạn sử dụng, với chi phí thanh lý dự kiến là: 5 triệu đồng, thu về thanh lý dự kiến là: 8 triệu đồng.
7. Trong năm sẽ bán một số nguyên vật liệu kém, mất phẩm chất với giá bán: 15 triệu đồng.
8. Trong số sản phẩm kết dư đầu năm kế hoạch:
- Sản phẩm A có 40% là tồn kho, sản phẩm B có 50% là tồn kho.

Biết rằng:

- Doanh nghiệp nộp thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ.
- Các sản phẩm A, B đều thuộc đối tượng chịu thuế GTGT.

Yêu cầu: Hãy tính tổng thu nhập của doanh nghiệp năm kế hoạch?

Bài 4. Căn cứ vào tài liệu sau đây tại doanh nghiệp Công nghiệp X:

I. Tài liệu năm báo cáo

1. Số lượng sản phẩm hàng hoá sản xuất quý III và số lượng sản phẩm gửi bán các tháng trong quý III năm báo cáo:

Đơn vị tính : Cái

Tên SP	Số sản phẩm sản xuất quý III	Số sản phẩm gửi bán				Số lượng sp tồn kho đến 30/9
		30/6	31/7	31/8	30/9	
A	360	8	5	6	12	5
B	720	18	11	18	44	60
C	270	12	3	5	8	6

2. Kế hoạch sản xuất và tiêu thụ quý IV năm báo cáo:

Đơn vị tính : Cái

Tên sản phẩm	Số lượng sản phẩm sản xuất	Số lượng sản phẩm tiêu thụ
A	330	333
B	800	810
C	360	350

3. Giá bán đơn vị sản phẩm (chưa có thuế GTGT):

- Sản phẩm A: 400.000 đồng
- Sản phẩm B: 700.000 đồng
- Sản phẩm C: 500.000 đồng

4. Giá thành sản xuất đơn vị sản phẩm:

- Sản phẩm A: 200.000 đồng
- Sản phẩm B: 400.000 đồng
- Sản phẩm C: 200.000 đồng

5. Trong số sản phẩm kết dư cuối năm báo cáo dự kiến có: 50% là tồn kho mỗi loại

II. Tài liệu năm kế hoạch

1. Kế hoạch sản xuất và định mức tồn kho thành phẩm năm kế hoạch

Đơn vị tính: Cái.

Tên sản phẩm	Số lượng sản phẩm sản xuất cả năm	Số lượng sản phẩm sản xuất quý IV	Định mức tồn kho ngày 31/12
A	1.500	360	6
B	4.000	1.080	10
C	1.000	270	12

2. Giá bán đơn vị sản phẩm (chưa có thuế GTGT).

- Sản phẩm A năm kế hoạch như năm báo cáo.
- Sản phẩm B, C mỗi sản phẩm hạ được: 10.000 đồng so với giá bán đơn vị sản phẩm năm báo cáo.

3. Giá thành sản xuất đơn vị sản phẩm:

- Sản phẩm A hạ: 5%,
- Sản phẩm B hạ: 2% so với giá thành sản xuất đơn vị sản phẩm năm báo cáo.
- Sản phẩm C như năm báo cáo.

4. Chi phí bán hàng và chi phí QLDN dự tính bằng: 20% giá vốn hàng bán cả năm.

5. Vốn lưu động định mức đã xác định cho năm kế hoạch: 279.838.000 đồng.

Biết rằng:

- Doanh nghiệp nộp thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ.
- Các điều kiện sản xuất và thanh toán năm kế hoạch như năm báo cáo.
- Doanh nghiệp hoàn thành 100% kế hoạch sản xuất và tiêu thụ quý IV năm báo cáo.
- Doanh nghiệp hạch toán thành phẩm xuất kho theo phương pháp nhập trước - xuất trước.

Yêu cầu:

1. Tính số lượng sản phẩm, hàng hoá kết dư đầu và cuối năm kế hoạch.
2. Tính doanh thu tiêu thụ sản phẩm năm kế hoạch.
3. Tính lợi nhuận về tiêu thụ sản phẩm năm kế hoạch.
4. Tính tỉ suất lợi nhuận trong năm.

CHƯƠNG 5: HOẠCH ĐỊNH TÀI CHÍNH TRONG DOANH NGHIỆP

Mục đích của chương

Sau khi học xong chương này, người học sẽ nắm được những nội dung sau:

1. Nội dung của hoạch định tài chính trong doanh nghiệp như vai trò, mục tiêu, các loại kế hoạch tài chính, các căn cứ lập kế hoạch, các phương pháp lập kế hoạch tài chính...
2. Các bước trong quy trình hoạch định tài chính doanh nghiệp
3. Lập dự toán báo cáo tài chính trong doanh nghiệp theo phương pháp diễn giải, quy nạp cho bảng cân đối kế toán và báo cáo kết quả kinh doanh
4. Xác định được nhu cầu tài trợ từ bên ngoài và các yếu tố ảnh hưởng

5.1. Nội dung, quy trình hoạch định tài chính

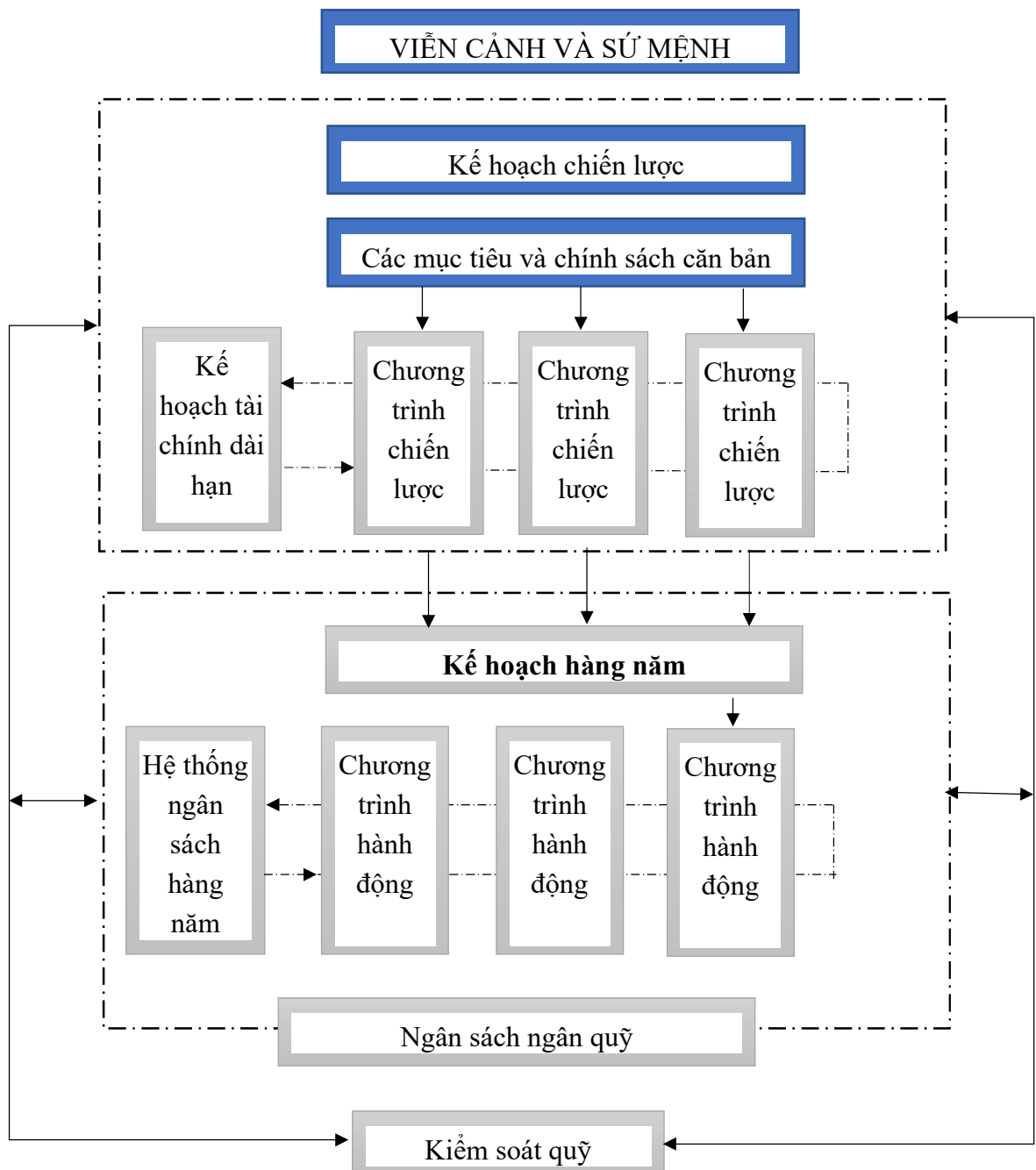
5.1.1. Nội dung hoạch định tài chính

5.1.1.1. Vai trò hoạch định tài chính

Hoạch định là quá trình phát triển các kế hoạch tài chính ngắn hạn cũng như dài hạn nhằm đạt được các mục tiêu của doanh nghiệp. Các kế hoạch tài chính có đặc trưng cơ bản là được trình bày bằng đơn vị đo lường chung là tiền tệ. Vì vậy, hệ thống kế hoạch tài chính đóng vai trò quan trọng, then chốt trong việc lập kế hoạch và kiểm soát của các doanh nghiệp.

Các kế hoạch của doanh nghiệp xác định mục tiêu và những hành động cần thực hiện để đạt được mục tiêu. Mọi hoạt động đều cần phải sử dụng các nguồn lực chung của doanh nghiệp. Hoạch định tài chính thông qua hệ thống các ngân sách với khả năng sử dụng đơn vị chung sẽ dễ dàng lượng hóa các mục tiêu, cụ thể hóa, và tổng hợp việc sử dụng các nguồn lực. Do vậy, ngân sách cũng được sử dụng cho mục tiêu kiểm soát, trong đó thiết lập các tiêu chuẩn, tiếp nhận các thông tin phản hồi về hiệu suất thực tế và thực hiện các hành động điều chỉnh nếu hiệu suất thực tế lệch nhiều so với hiệu suất kế hoạch.

Hình 5.1 minh họa mối quan hệ các ngân sách với việc lập kế hoạch, vận hành và kiểm soát.



Hình 5.1: Tiến trình lập kế hoạch và các mối quan hệ ngân sách

5.1.1.2. Mục tiêu của hoạch định tài chính

Các ngân sách thường được xây dựng cho các bộ phận trong tổ chức (phòng ban, xí nghiệp, đơn vị, v.v...) và cho các hoạt động (bán hàng, sản xuất, nghiên cứu,...). Hệ thống các ngân sách này phục vụ cho kế hoạch tài chính của toàn tổ chức và đem lại cho tổ chức nhiều lợi ích, cụ thể bao gồm:

- Thúc đẩy các nhà quản trị lập kế hoạch,
- Cung cấp nguồn thông tin để cải thiện việc ra quyết định

- Giúp ích cho việc sử dụng các nguồn lực và quản lý nhân sự thông qua việc thiết lập tiêu chuẩn đánh giá hiệu suất.
- Cải thiện vấn đề truyền thông và hợp tác.

Hoạch định thúc đẩy các nhà quản trị lập kế hoạch cho tương lai - phát triển định hướng chung cho toàn tổ chức, dự đoán trước các vấn đề và xây dựng chính sách cho tương lai. Khi các nhà quản trị dành thời gian cho việc lập kế hoạch, họ sẽ nhận ra các năng lực của tổ chức và biết được nên sử dụng các nguồn lực của tổ chức vào vị trí nào.

Tất cả các doanh nghiệp và tổ chức phi lợi nhuận đều phải lập kế hoạch. Ngân sách giúp các nhà quản trị ra quyết định tốt hơn. Chẳng hạn, ngân sách ngân quỹ cho biết khả năng thiếu hụt tiền mặt trong tương lai. Nếu công ty nhìn thấy trước khả năng thiếu hụt tiền mặt thì họ có thể cải thiện hoạt động thu nợ từ khách hàng, hoặc trì hoãn kế hoạch mua tài sản mới.

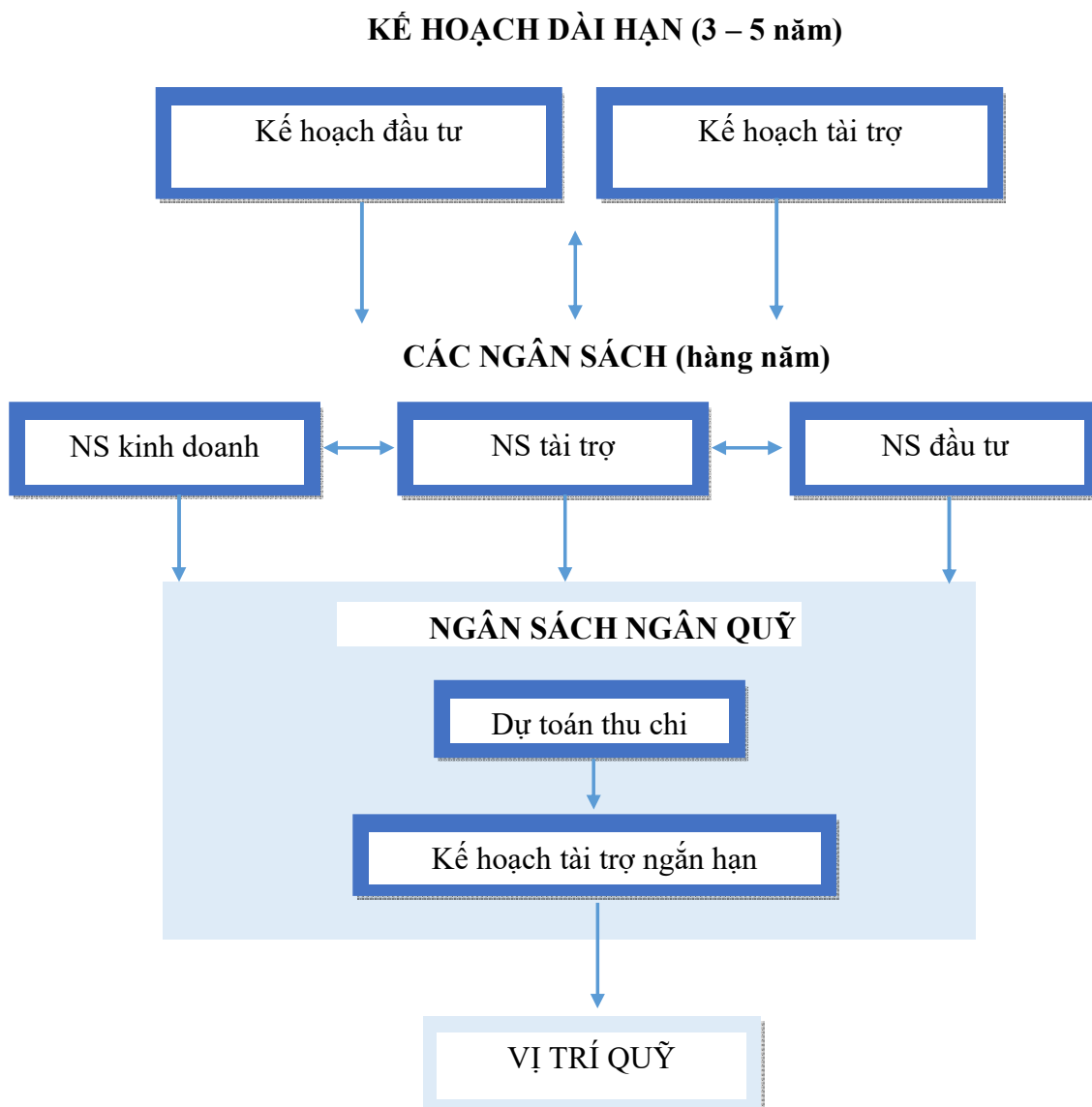
Ngân sách lập ra các tiêu chuẩn mà nhờ đó có thể kiểm soát việc sử dụng các nguồn lực của công ty cũng như kiểm soát, thúc đẩy nhân viên. Kiểm soát là nền tảng cho sự thành công của hệ thống ngân sách, nó đảm bảo các hoạt động được thực hiện để đạt mục tiêu mà tổ chức đã vạch ra trong kế hoạch tổng quát.

Ngân sách cũng phục vụ cho việc truyền thông các kế hoạch của tổ chức đến từng nhân viên và kết hợp các nỗ lực của họ lại với nhau. Theo đó, tất cả các nhân viên có thể hiểu được vai trò của họ trong việc đạt được các mục tiêu chung. Đây là lý do vì sao việc kết nối chặt chẽ giữa ngân sách với các kế hoạch dài hạn lại quan trọng như vậy. Các ngân sách thúc đẩy sự hợp tác vì các lĩnh vực và các chức năng khác nhau trong tổ chức đều phải cùng làm việc để đạt mục tiêu đề ra. Vai trò của truyền thông và hợp tác trở nên càng quan trọng khi tổ chức phát triển mạnh hơn nữa về mặt quy mô.

5.1.1.3 Các loại kế hoạch tài chính

Hoạch định tài chính là tiến trình xem xét tác động tổng thể các quyết định đầu tư và tài trợ mà kết quả là các kế hoạch tài chính. Hệ thống kế hoạch này bao gồm:

- Kế hoạch dài hạn biểu hiện dưới dạng kế hoạch đầu tư và tài trợ.
 - Ngân sách hàng năm gồm: Ngân sách trang bị, ngân sách tài trợ, ngân sách kinh doanh... Trong đó, ngân sách kinh doanh là quan trọng nhất.
 - Ngân sách về ngân quỹ là tổng hợp các luồng thu chi từ các ngân sách trên.
- Các kế hoạch quan hệ mật thiết với nhau theo mô hình sau:



Hình 5-2. Quan hệ của các kế hoạch tài chính

➤ **Kế hoạch đầu tư và tài trợ.**

Kế hoạch đầu tư và tài trợ là một dự tính về việc sử dụng vốn và khai thác các nguồn vốn theo từng năm tài khóa trong phạm vi từ 3 đến 5 năm. Kế hoạch đầu tư và tài trợ là tổng hợp các chương trình dự kiến của công ty. Trên thực tế, kế hoạch này thường đi đôi với kế hoạch trung và dài hạn nhằm thực hiện kế hoạch chiến lược. Mục đích chủ yếu của kế hoạch đầu tư và tài trợ là bảo đảm duy trì sự cân đối tài chính. Do vậy, nó thể hiện tính mạch lạc trong việc phối trí các chương trình kinh doanh và phát triển của doanh nghiệp.

Trong trường hợp phải thương lượng với những người cung cấp nguồn vốn dài và trung hạn, công ty phải dựa trên cơ sở kế hoạch này vì các ngân hàng cho vay sẽ yêu cầu công ty cung cấp kế hoạch đầu tư và tài trợ để họ xem xét việc cho vay vốn.

Nội dung của kế hoạch:

Nội dung của kế hoạch đầu tư và tài trợ gồm hai phần chính là nhu cầu vốn và nguồn vốn.

- **Nhu cầu vốn:** nhu cầu vốn là tổng hợp tất cả các nhu cầu đầu tư vào các tài sản của các chương trình kinh doanh, phát triển, thể hiện trên cơ sở biến đổi ròng giữa các năm trên các báo cáo tài chính với các nội dung sau đây:

+Nhu cầu đầu tư vào tài sản cố định, thể hiện bằng sự tăng lên của nguyên giá tài sản cố định trong bảng cân đối kế toán,

+ Tăng vốn luân chuyển ròng: là tăng phần tài sản ngắn hạn được tài trợ bằng nguồn vốn thường xuyên,

+Tăng đầu tư vào tài sản tài chính,

+ Tăng đầu tư vào tài sản vô hình .

- **Nguồn vốn:** nguồn vốn thường được sắp xếp theo thứ tự ưu tiên khai thác như sau:

+ Nguồn vốn được rút ra từ việc giảm vốn luân chuyển ròng.

+ Nguồn tự tài trợ: Gồm khấu hao và lợi nhuận chưa phân phối để tái đầu tư

+ Nhận hoàn vốn vay: Là các khoản nợ do người vay dài hạn của công ty hoàn trả.

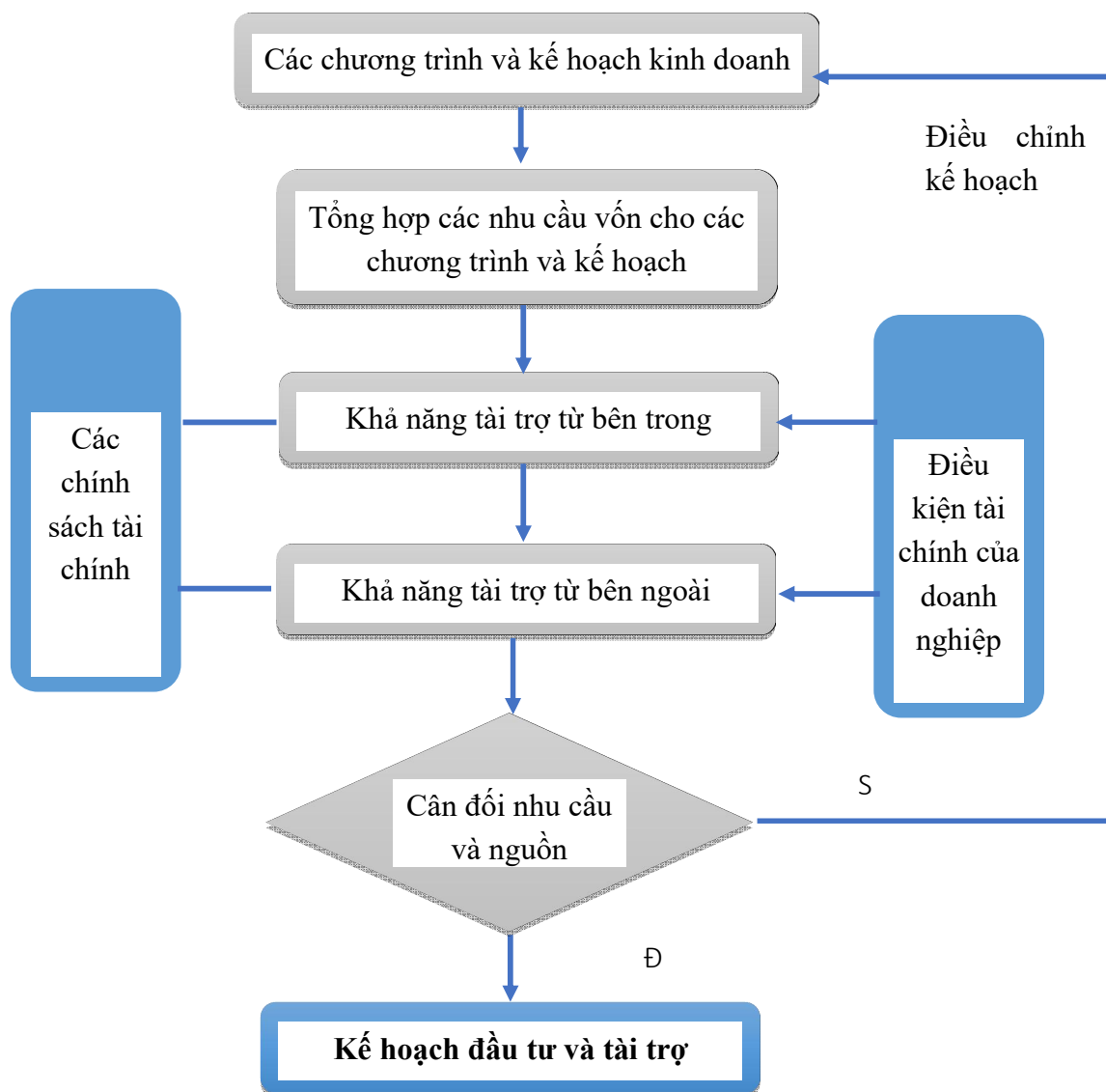
+Vay trung và dài hạn: từ ngân hàng đầu tư và các trung gian tài chính khác.

+Tăng vốn: là việc phát hành cổ phiếu ưu đãi và vốn đầu tư của chủ sở hữu.

Trong kế hoạch đầu tư và tài trợ, công ty cần phải duy trì một sự cân đối giữa nguồn vốn và nhu cầu vốn. Khi có sự thiếu hụt về nguồn vốn, thứ tự ưu tiên trước hết là rút vốn ra từ vốn luân chuyển ròng, sau đó là sử dụng các biện pháp tài trợ từ bên ngoài như tăng vốn bằng phát hành cổ phiếu và vay nợ. Việc sử dụng nguồn bên ngoài phải dựa trên sự cân nhắc với năng lực đi vay, năng lực trả nợ và điều kiện tài chính hiện tại của công ty vì những điều kiện và hiệu suất tài chính ảnh hưởng rất lớn đến năng lực thương lượng và chi phí tài trợ. Tất nhiên, các biện pháp tài trợ phải nằm trong khuôn khổ các chính sách tài chính đã được vạch ra.

Vấn đề quan trọng đặt ra đối với nhiệm vụ phối trí của kế hoạch đầu tư và tài trợ là điều tiết nguồn và sử dụng nguồn theo thời gian để đảm bảo sự cân đối và hiệu quả. Trong trường hợp có sự mất cân đối nghiêm trọng, cần phải xem xét lại các chương trình dự kiến trước đó.

Quy trình xây dựng kế hoạch đầu tư và tài trợ được biểu diễn trong hình 5.3:



Hình 5-3. Tiến trình xây dựng kế hoạch đầu tư và tài trợ

- **Ngân sách hàng năm gồm: ngân sách trang bị, ngân sách tài trợ, ngân sách kinh doanh... Trong đó, ngân sách kinh doanh là quan trọng nhất.**

Dự toán ngân sách được xây dựng hằng năm phản ánh các hoạt động trong năm dưới hình thái tiền tệ trên cơ sở các khoản thu và chi theo từng lĩnh vực và hoạt động. Có thể chia thành bốn loại ngân sách hằng năm bao gồm:

Ngân sách đầu tư thể hiện hoạt động mua sắm đầu tư thiết bị trong năm. Ngân sách này thường là sự cụ thể hóa hoạt động đầu tư được thể hiện sẵn trong kế hoạch đầu tư và tài trợ.

Ngân sách tài chính thể hiện các hoạt động liên quan đến việc tăng giảm vốn như vay, phát hành cổ phiếu, trả cổ tức hoặc hoàn vốn, mua lại cổ phiếu...

Ngân sách kinh doanh là một bộ các ngân sách liên quan đến hoạt động kinh doanh hằng năm của doanh nghiệp. Đây là những bộ phận ngân sách rất quan trọng trong quá trình xây dựng kế hoạch tài chính của mỗi doanh nghiệp. Ngân sách kinh doanh có thể chia thành nhiều bộ phận ngân sách căn cứ vào các chức năng và có thể kết nối với nhau rất chặt chẽ. Bao gồm:

+ *Ngân sách bán hàng*: thể hiện những dự kiến về doanh thu phân theo khu vực, và sản phẩm dịch vụ, chi phí bán hàng: ngân sách này xây dựng trên cơ sở những dự đoán về thị trường, tình hình cạnh tranh, các chính sách bán hàng của doanh nghiệp và sự phát triển mạng lưới bán hàng. Ngân sách bán hàng còn thể hiện phần dự trữ cần thiết cho hoạt động bán hàng. Ngân sách này là cơ sở cho ngân sách hoạt động Marketing, ngân sách sản xuất, ngân sách nhân sự.

+ *Ngân sách sản xuất* xác định phần chi phí cần thiết cho các hoạt động nhằm đáp ứng nhu cầu và dự trữ.

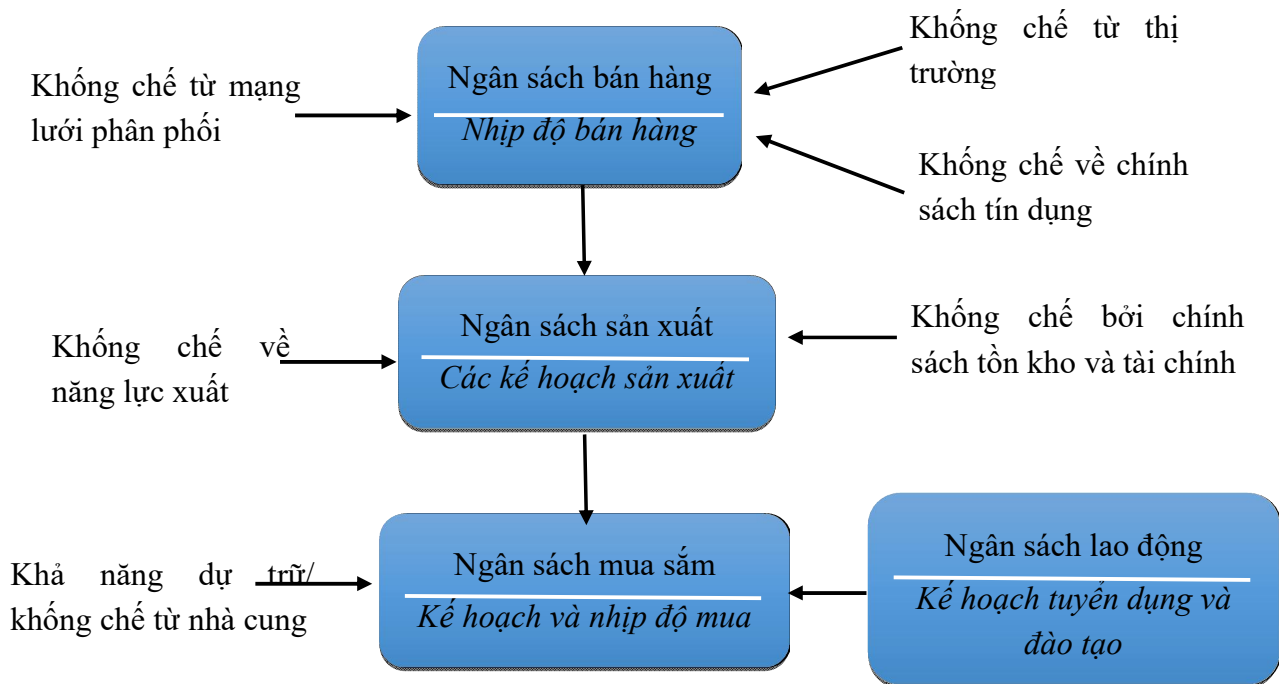
Ngân sách mua sắm phản ánh các chỉ tiêu cần thiết cho hoạt động mua sắm đáp ứng như cầu sản xuất và dự trữ.

Ngoài ra, còn có các ngân sách hoạt động khác như ngân sách quản lý, ngân sách nhân sự...

Việc xây dựng hệ thống các ngân sách này chịu sự khống chế bởi các yếu tố thuộc môi trường như cạnh tranh, thị trường, và các yếu tố thuộc về công ty như chính sách tín dụng, tồn kho, nhân sự...

Ngân sách ngân quỹ là kết quả của các ngân sách trên, nó phản ánh luồng thu chi bằng tiền của công ty qua từng tháng trong năm. Đây là một công cụ không thể thiếu đối với nhà quản trị tài chính trong việc xác định nhu cầu vốn bằng tiền trong ngắn hạn để từ đó, lập kế hoạch tài trợ ngắn hạn. Khi việc lập ngân sách ngân quỹ được mở rộng để tính đến nhiều phương án kết quả, các nhà quản trị tài chính có thể đánh giá rủi ro kinh doanh và khả năng thanh toán của công ty và lập kế hoạch lẽ an toàn cho doanh nghiệp. Nhà quản trị tài chính có thể điều chỉnh lớp đệm an toàn, sắp xếp lại cấu trúc kỳ hạn của các khoản nợ, sắp xếp hạn mức tín dụng với ngân hàng hay cả ba hoạt động trên.

Cuối cùng, từ các ngân sách trên, các nhà lập kế hoạch sẽ lập dự toán báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và dự toán bảng cân đối kế toán.



Hình 5.4. Các không chế về ngân sách

5.1.1.4. Căn cứ lập kế hoạch

Kế hoạch tài chính như trên đề cập, vừa đặt ra mục tiêu, vừa là các kế hoạch biện pháp và đồng thời vừa có tính tổng hợp. Do đó, kế hoạch tài chính được xây dựng phải dựa trên các yếu tố sau đây:

- Kế hoạch mục tiêu trong năm của doanh nghiệp
- Các thông tin dự đoán từ các bộ phận Marketing và mua sắm,...
- Hệ thống các chính sách, hướng dẫn lập kế hoạch...
- Đặc điểm về dòng dịch chuyển tiền tệ của doanh nghiệp.

5.1.1.5. Các phương pháp lập kế hoạch

a. Đặc điểm của kế hoạch tài chính

Việc lập các kế hoạch tài chính có thể thực hiện bằng cách tổng hợp các chương trình hay triển khai thực hiện các mục tiêu thông qua việc sử dụng nguồn lực trên phương diện tiền tệ hoặc cả hai. Về mặt phương pháp luận, chúng ta có thể thực hiện điều này bằng hai cách tiếp cận chủ yếu: quy nạp hay diễn giải.

Phương pháp quy nạp

Với giả thiết cho rằng kế hoạch tài chính là sự tổng hợp tất cả các chương trình hoạt động của từng bộ phận, từng cấp trong công ty, việc lập kế hoạch tài chính sẽ thể hiện từ dưới lên, trên cơ sở hệ thống các ngân sách bộ phận.

Phương pháp diễn giải

Phương pháp này cho rằng kế hoạch tài chính là sự chuẩn bị những điều kiện cho việc thực hiện mục tiêu. Vì vậy, việc lập kế hoạch tài chính xuất phát từ những mục tiêu

tổng quát, ở cấp cao hay từ yêu cầu của các cổ đông, sau đó, cụ thể hoá thành những ngân sách ở các bộ phận nhằm thực hiện mục tiêu. Quá trình diễn giải này được kiểm tra lại trên cơ sở tính hợp lý và cân đối giữa các chương trình.

5.1.2. Quy trình hoạch định tài chính

Tiến trình lập ngân sách có thể có nhiều cấp độ, đó có thể là quy trình không chính thức đối với các công ty nhỏ và có thể là một thủ tục chi tiết mất nhiều thời gian đối với của các công ty lớn. Tuy nhiên, dù ở cấp độ nào thì đặc điểm chính của quy trình này là sự định hướng và phối hợp trong quá trình lập ngân sách. Quy trình thực hiện hoạch định tài chính diễn ra như sau:

Bước 1: Dự báo các báo cáo tài chính và sử dụng dự báo này để phân tích ảnh hưởng của kế hoạch hoạt động lên lợi nhuận dự báo và các tỷ số tài chính.

Bước 2: Quyết định nguồn vốn cần thiết hỗ trợ cho kế hoạch hoạt động 5 năm, bao gồm nguồn vốn đầu tư vào máy móc thiết bị, tài sản lưu động, các chương trình nghiên cứu phát triển và các chiến dịch quảng cáo.

Bước 3: Dự báo các nguồn vốn có thể huy động được trong năm năm tới, bao gồm các nguồn vốn nội bộ lẫn nguồn vốn huy động từ bên ngoài

Bước 4: Thiết lập và duy trì một hệ thống kiểm soát để quản trị việc phân bổ và sử dụng các nguồn vốn trong công ty.

Bước 5: Phát triển các quy trình điều chỉnh kế hoạch cơ bản nếu tình hình kinh tế thay đổi so với lúc dự báo.

Bước 6: Thiết lập hệ thống lương thưởng dựa trên thành quả hoạt động của ban quản lý khi ban quản lý theo đuổi và đạt được mục tiêu cổ đông đề ra.

5.2. Lập và dự toán báo cáo tài chính theo phương pháp diễn giải

5.2.1 Lập dự toán báo cáo tài chính theo phương pháp phần trăm doanh thu

Lập kế hoạch tài chính theo phương pháp diễn giải sử dụng một kỹ thuật khá phổ biến nhất là phương pháp phần trăm doanh thu. Phương pháp này bắt đầu bằng cách dự đoán doanh thu, và sau đó, biểu diễn các khoản mục theo tỷ lệ tăng trưởng hằng năm của doanh thu. Một số khoản mục trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và bảng cân đối kế toán được giả định tăng tỷ lệ với doanh thu. Chẳng hạn, thông số tồn kho trên doanh thu có thể là 20%, khoản phải thu trên doanh thu là 15% và tương tự như vậy với tài sản, nợ và chi phí. Theo phương pháp này, các nhà tài chính lập luận rằng do doanh thu tăng nên các khoản mục này cũng tăng trong năm đó. Các khoản mục còn lại trên các dự toán - là những khoản mục không có mối liên hệ trực tiếp với doanh thu - phụ thuộc vào chính sách cổ tức của công ty và việc sử dụng vốn vay và tài trợ bằng vốn chủ của họ hoặc các mục tiêu khác do cổ đông đề ra.

Nếu tỷ lệ phần trăm trên doanh thu dự đoán của mỗi khoản mục bằng với thời kỳ dự đoán trước thì các khoản mục đó sẽ tăng theo tỷ lệ tăng của doanh thu. Cách tiếp cận này được gọi là phương pháp thông số không đổi. Ưu điểm của phương pháp này là dễ áp

dụng, tuy nhiên nó lại có nhược điểm là không phù hợp đối với các nhà quản trị vì một trong những mục tiêu của các nhà quản trị là hạn chế sự tăng lên của một số khoản mục như chi phí và tồn kho nhằm tăng khả năng sinh lợi. Nói cách khác, các nhà quản trị phải nỗ lực cải thiện thông số chứ không phải là duy trì một tỷ lệ không đổi. Trong phần này, chúng ta sử dụng phương pháp phần trăm doanh thu, bao gồm phương pháp không đổi và biến đổi để lập các báo cáo tài chính cho Công ty Hải Vân. Doanh số năm 20X6 dự kiến tăng 47%.

5.2.1.1. Phân tích các thông số quá khứ

Bước đầu tiên phải thực hiện trong phương pháp này là phân tích các thông số quá khứ. Phương pháp phần trăm doanh thu giả sử rằng chi phí trong một năm sẽ bằng một tỷ lệ phần trăm nhất định so với doanh thu trong năm. Vì vậy, chúng ta bắt đầu phân tích thông qua việc tính toán tỷ lệ chi phí so với doanh thu trong nhiều năm trước. Phương pháp này được minh họa dựa trên dữ liệu trong 2 năm của Công ty Hải Vân. Tuy nhiên, một phân tích chặt chẽ phải dùng đến dữ liệu của ít nhất là 5 năm. Bảng 5-1 biểu diễn tỷ lệ chi phí trên doanh thu trong 2 năm trước của Công ty Hải Vân. Vào năm 20X4, tỷ lệ giá vốn hàng bán trên doanh thu của Công ty Hải Vân là 68,4% và tỷ lệ này giảm xuống 67,1% vào năm 20X5. Trong bảng này, chúng ta cũng tính giá trị bình quân quá khứ, và ở đây chính là bình quân tỷ lệ của hai năm 20X4 và 20X5. Cột cuối cùng trong bảng là tỷ lệ của ngành, lấy từ tất cả các báo cáo tài chính của các công ty trong ngành. Cần chú ý rằng trong năm, Công ty Hải Vân đã cải thiện tỷ lệ chi phí trên doanh thu nhưng tỷ lệ này vẫn còn cao hơn bình quân ngành.

Đơn vị tính: %

Chỉ tiêu	20X4	20X5	Bình quân	Bình quân ngành
Giá vốn hàng bán trên doanh thu	68,4	67,1	67,75	62,5
Chi phí bán hàng trên doanh thu	8,32	9,44	8,88	10,4
Chi phí QLDN trên doanh thu	8,99	10,6	9,79	12,6
Khấu hao trên TSCĐ	18,6	20,4	19,5	14,0
Tiền mặt trên doanh thu	2,8	4,5	3,6	5,2
Phải thu khách hàng trên doanh thu	17,0	17,0	17,0	20,5
Hang tồn kho trên doanh thu	30,0	33,3	31,7	31,0
Tài sản ngắn hạn khác trên doanh thu	0,9	1,4	1,1	0,5
TSCĐ trên doanh thu	17,3	17,2	17,3	20,7
Phải trả người bán trên doanh thu	5,1	3,7	4,4	3,6

Phải trả người lao động trên doanh thu	2,8	0,9	1,9	2,5
Thuế và các khoản phải trả nhà nước trên doanh thu	3,8	4,8	4,3	4,4

Bảng 5.1. Tỷ lệ các tài khoản trên doanh thu

Trong bảng này cũng có tỷ lệ khấu hao so với tài sản cố định. Vì khấu hao phụ thuộc vào tài sản nên việc xem xét tỷ lệ khấu hao trên tài sản cố định sẽ hợp lý hơn tỷ lệ khấu hao trên doanh thu.

Nhiều khoản mục khác trong bảng cân đối kế toán cũng tăng cùng với doanh thu. Đối với tiền mặt, chúng ta biết rằng công ty phải chi trả và nhận tiền mặt hằng ngày. Trong khi đó, các nhà quản trị không biết chính xác thời điểm tiền được chuyển đến hay gửi đi nên họ không thể dự đoán chính xác được số dư trong tài khoản tiền mặt vào một ngày nào đó. Vì thế, họ phải duy trì số dư tiền mặt và các khoản tương đương để tránh trường hợp thâm hụt tài khoản. Chúng ta chỉ giả thiết đơn giản rằng tiền mặt cần thiết hỗ trợ cho các hoạt động của công ty được duy trì theo một tỷ lệ phần trăm trên doanh thu. Bảng trên cũng trình bày tỷ lệ tiền mặt so với doanh thu trong hai năm trước cũng như bình quân quá khứ và bình quân ngành.

Trừ khi công ty thay đổi chính sách tín dụng hay thay đổi khách hàng của mình, khoản phải thu cũng thường tỷ lệ với doanh thu. Hơn nữa, khi doanh thu tăng, công ty thường phải dự trữ nhiều tồn kho hơn, và vì thế, ở đây chúng ta giả thiết tồn kho tỷ lệ với doanh thu.

Việc giả thiết các khoản tiền mặt, khoản phải thu và tồn kho tỷ lệ với doanh thu có thể là hợp lý nhưng nhà xưởng, thiết bị có tăng và giảm khi doanh thu tăng, giảm hay không? Câu trả lời có thể là có và có thể là không. Khi công ty mua nhà xưởng thiết bị, họ thường trang bị nhiều hơn mức họ hiện cần do tính kinh tế theo quy mô trong xây dựng. Hơn nữa, thậm chí nếu một nhà máy đang vận hành hết công suất, hầu hết họ đều có thể sản xuất thêm bằng cách giảm thời gian bảo hành hoặc chạy máy với tốc độ tối ưu hoặc tăng thêm ca. Như vậy, ít nhất là trong ngắn hạn, không thể có một quan hệ chặt chẽ giữa doanh thu và nhà xưởng thiết bị.

Tuy nhiên, một số công ty có tỷ lệ cố định giữa doanh thu và nhà xưởng thiết bị ngay cả trong ngắn hạn. Chẳng hạn, trong năm đầu, các cửa hàng mới mở trong nhiều chuỗi bán lẻ có cùng mức doanh thu với các cửa hàng đang hoạt động trong chuỗi. Cách duy nhất cho các nhà bán lẻ tăng trưởng là tăng thêm cửa hàng. Vì thế với những công ty này, có một quan hệ tỷ lệ giữa tài sản cố định và doanh thu.

Trong dài hạn, với hầu hết các công ty, giữa doanh thu và nhà xưởng thiết bị có một quan hệ: rất ít công ty có thể tiếp tục tăng doanh thu trừ khi họ tăng thêm công suất. Vì vậy, cũng hợp lý nếu giả thiết rằng trong dài hạn, tỷ lệ nhà xưởng thiết bị trên doanh thu là không đổi.

Trong năm đầu dự đoán, các nhà quản trị thường xây dựng theo những chỉ tiêu kế hoạch thực tế cho nhà xưởng thiết bị. Nếu không thể ước tính được thì tốt nhất là giả thiết rằng tỷ lệ giữa nhà xưởng thiết bị và doanh thu là không đổi.

Một số khoản mục thuộc bên nợ của bảng cân đối kế toán có thể tăng tự phát theo doanh thu, tạo ra *nguồn tài trợ tự phát sinh*. Nguồn vốn tự phát sinh bao gồm khoản phải trả người bán, phải trả người lao động, phải trả, phải nộp Nhà nước. Liên quan đến khoản phải trả người bán, khi doanh thu tăng, việc mua nguyên vật liệu cũng sẽ tăng, lượng mua lớn hơn đó tự làm cho khoản phải trả người bán tăng lên. Tương tự, doanh thu tăng lên đòi hỏi nhiều lao động hơn, và doanh thu tăng thường làm cho thu nhập chịu thuế tăng và vì thế thuế cũng tăng. Như vậy, lương và thuế tích lũy đều tăng.

Với các thông số quá khứ trong bảng 5.1 cùng với các thông số ngành và sự am hiểu về các kế hoạch hoạt động của công ty và xu hướng trong ngành, các nhà quản trị có thể sẵn sàng cho việc lập dự toán cáo báo cáo tài chính.

5.2.1.2. Lập dự toán báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

Trước hết, chúng ta lập dự toán báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh cho năm đến. Báo cáo này cần thiết cho việc dự đoán cả lợi nhuận thuần sau thuế TNDN và lợi nhuận sau thuế chưa phân phối. Bảng 5.2 cung cấp các dự đoán cho năm 20X6. Doanh thu dự kiến tăng khoảng 47,24%. Dự đoán doanh thu cho năm 20X6 được ghi ở dòng 1 cột 3, và được tính bằng cách nhân doanh thu năm 20X5 ở cột 1 với $(1 + \text{tỷ lệ tăng trưởng}) = 1,4724$. Kết quả thu được trong cột 3 bằng 5.878 triệu đồng là doanh thu của năm 20X6.

Chỉ tiêu	20X5	Giải thích	20X6
Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	3922	$(1+47\%) \times \text{DT } 20X5$	5765,3
Gía vốn hàng bán	2680	$67,75 \times \text{DT } 20X6$	3906,0
Lợi nhuận gộp về BH và CCDV	1242		1859,3
Chi phí bán hàng	377	$8,88\% \times \text{DT } 20X6$	511,9
Chi phí quản lý doanh nghiệp	423	$9,79\% \times \text{DS } 20X6$	564,5
Khấu hao	140	$20,4\% \times \text{TSCĐ } 20X6$	202,3
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	302		580,6
Thu nhập khác	0		0
Chi phí khác	0		20,0
Lợi nhuận khác	0		-20,0
Lợi nhuận kế toán trước thuế và lãi	302		560,6

Doanh thu từ hoạt động tài chính	0		0,0
Chi phí tài chính	76		76,0
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	226		484,6
Thuế TNDN	63,28	28% lợi nhuận trước thuế	135,7
Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	162,7		348,9
Trả cổ tức	97,632	2.000 đồng/cổ phiếu	84,2
Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	65,088		267,7

Bảng 5.2. Dự toán báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 20X6

Theo bảng 5.2, tỷ lệ giá vốn hàng bán trên doanh thu năm 20X6 của Công ty Hải Vân là 67,76%. Vì vậy, với mỗi đồng doanh thu năm 20X6, chi phí chiếm 67,76 phần trăm. Ban đầu, các nhà quản trị của công ty giả thiết rằng cấu trúc chi phí sẽ không đổi trong năm 20X6 nhưng trong phần sau của chương này, chúng ta sẽ thấy tác động của việc cải thiện về cấu trúc chi phí nhưng tạm thời đến đây, chúng ta giả sử rằng chi phí bằng 67,76% doanh thu. Kết quả được ghi ở cột 3, dòng 2, bảng 5.2.

Tỷ lệ khấu hao trên tài sản cố định ròng năm 20X5 là 20,4 phần trăm và các nhà quản trị công ty tin rằng đây là một dự đoán khá chính xác về khấu hao trong tương lai. Chúng ta cũng sẽ thảo luận trong phần sau và sẽ thấy rằng tài sản cố định ròng dự đoán cho năm 20X6 là 991,6 triệu đồng. Vì vậy, khấu hao của năm 20X6 là $0,204 \times 991,6$ triệu = 202,3 triệu đồng.

Chi phí hoạt động ghi ở dòng 4 và 5 là chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp. Chi phí bán hàng bằng 8,88% doanh thu và chi phí quản lý doanh nghiệp bằng 9,79% doanh thu năm 20X6. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh được xác định bằng phép trừ. Giả thiết trong năm 20X6, công ty không có một khoản thu nhập bất thường nào ngoài khoản lỗ 20 triệu đồng do bán tài sản cố định. Dự kiến năm 20X6, công ty không nhận được khoản thu nhập tài chính nào, còn chi phí tài chính ở cột 3 thì được lấy từ cột 1. Chi phí tài chính cuối cùng phụ thuộc vào vốn vay của năm 20X6 và chi phí này sẽ được bàn đến trong phần sau.

Tiếp theo, chúng ta tính được tổng lợi nhuận kế toán trước thuế và lợi nhuận sau thuế TNDN. Từ đó, có thể xác định lợi nhuận sau thuế TNDN cho cổ đông thường còn cổ tức năm 20X6 thì được ước tính như sau. Cổ tức năm 20X5 là 3.037 đồng/cổ phiếu và cổ tức này dự kiến sẽ giảm xuống còn 2.000 đồng trên/cổ phiếu. Các nhà quản trị cho rằng, công ty cần tập trung vào cơ hội tăng trưởng, do đó, họ đã giảm mức cổ tức thanh toán trong năm để dùng lợi nhuận cho việc tái đầu tư. Vì công ty có 41.200 cổ phiếu nên cổ tức dự đoán là $2.000 \times (41.200) = 82,4$ triệu đồng.

Để hoàn thành dự toán báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, ta trừ 82,4 triệu cổ tức dự đoán khỏi ra khỏi 348,9 triệu đồng lợi nhuận sau thuế TNDN dự đoán và kết quả sẽ cho ra lợi nhuận sau thuế chưa phân phối dự đoán lần thứ nhất, bằng 264,7 triệu đồng.

5.2.1.3 Lập dự toán bảng cân đối kế toán

Tài sản trên bảng cân đối kế toán phải tăng nếu doanh thu tăng. Tỷ lệ tiền mặt trên doanh thu năm 20X5 của Công ty Hải Vân xấp xỉ bằng 4,5 phần trăm và các nhà quản trị cho rằng tỷ số này sẽ không đổi trong năm 20X6. Vì vậy, số dư tài khoản tiền mặt năm 20X6 được ghi ở cột 3 bảng 5.3 là 259,4 triệu đồng ($4,5\% \times 5.765,3$ triệu đồng).

Tỷ lệ các khoản phải thu ngắn hạn trên doanh thu năm 20X5 là 17%. Sau này, chúng ta sẽ kiểm tra ảnh hưởng của sự thay đổi trong chính sách tín dụng, tuy nhiên hiện tại giả sử rằng chính sách tín dụng và khách hàng của công ty không thay đổi. Vì vậy, khoản phải thu dự đoán năm 20X6 là $17\% \times 5.765,3$ triệu đồng = 980,1 triệu đồng và khoản này được ghi ở cột 3 bảng 5.3.

Tỷ lệ tồn kho trên doanh thu là 33,3%. Giả sử không có sự thay đổi nào trong hoạt động quản trị tồn kho thì tồn kho dự đoán cho năm 20X6 là $33,3\% \times 5.765,3 = 1919,9$ triệu đồng, khoản này được ghi ở cột 3 bảng 5.3. Tương tự như vậy, tài sản ngắn hạn khác cũng tăng theo doanh thu.

Tỷ lệ tài sản cố định ròng trên doanh thu năm 20X5 là 17,2%. Tài sản cố định ròng của Công ty Hải Vân tăng lên khá ổn định trong quá khứ và các nhà quản trị dự kiến tỷ lệ này tiếp tục tăng đều trong tương lai. Vì vậy, họ dự đoán tài sản cố định ròng của năm 20X6 là $17,2\% \times 5.765,3$ triệu đồng, bằng 991,6 triệu đồng. Dự kiến trong năm đến, công ty không có kế hoạch tăng đầu tư vào bất động sản cũng như các tài sản dài hạn khác.

Khi các tài khoản bên phần tài sản đã được dự đoán, chúng ta tính giá trị tổng cộng của tài sản để hoàn thành phần tài sản của bảng cân đối kế toán. Đối với Công ty Hải Vân, tổng tài sản ngắn hạn dự đoán là 3.240,1 triệu đồng và tài sản cố định bằng 991,6 triệu đồng. Các nhà quản trị dự kiến sẽ không có sự thay đổi nào liên quan đến hoạt động đầu tư dài hạn nên hai mục bất động sản đầu tư và các tài sản dài hạn khác vẫn không đổi. Vì vậy, như trong bảng 5.3, công ty cần 4.501,8 triệu đồng tài sản để hỗ trợ cho 5.765,3 triệu đồng doanh thu của năm 20X6.

Nếu tài sản tăng, nợ và vốn chủ cũng phải tăng, và như vậy phần tài sản tăng thêm phải có nguồn tài trợ. Đối với Công ty Hải Vân, tỷ lệ phải trả người bán trên doanh thu là 3,7%. Các nhà quản trị giả thiết rằng chính sách trả nợ sẽ không thay đổi, vì vậy, phải trả người bán dự đoán của năm 20X6 là $3,7\% \times 5.765,3 = 213,3$ triệu đồng. Tương tự, tỷ lệ phải trả người lao động trên doanh thu năm 20X5 là 0,9% nên phải trả người lao động năm 20X6 là 51,9 triệu đồng. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước dự kiến tăng theo cùng tỷ lệ tăng của doanh thu. Tỷ lệ nợ thuế biến động trong hai năm 20X4 và 20X5, vì vậy, có thể sử dụng bình quân hai năm làm cơ sở tính nợ thuế phải nộp năm 20X6. Thuế

và các khoản phải nộp Nhà nước năm 20X6 là $2,16\% \times 5.765,3$ triệu đồng = 247,9 triệu đồng.

Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối cũng tăng nhưng không cùng tỷ lệ với doanh thu. Khoản lợi nhuận sau thuế chưa phân phối mới bằng lợi nhuận sau thuế chưa phân phối năm trước cộng với lợi nhuận sau thuế chưa phân phối tăng thêm được tính ở bước 2. Mặt khác, vay và nợ ngắn hạn, nợ dài hạn, vốn đầu tư của chủ sở hữu không tăng lên theo doanh thu mà thay vì thế, mức dự đoán của các khoản mục này phụ thuộc vào các quyết định tài trợ mà chúng ta sẽ thảo luận ở phần sau.

Tóm lại, (1) doanh thu tăng thêm phải được hỗ trợ bằng tài sản tăng thêm, (2) một phần tài sản tăng thêm sẽ được tài trợ tự phát bằng phải trả người bán, phải trả người lao động, thuế và các khoản phải nộp Nhà nước hay còn gọi chung là nợ tích lũy và bằng lợi nhuận sau thuế chưa phân phối, (3) một phần thiếu hụt phải được tài trợ bằng nguồn vốn từ bên ngoài bằng cách kết hợp các nguồn khác nhau, có thể là vay và nợ ngắn hạn, nợ dài hạn, vốn đầu tư của chủ sở hữu.

Đối với công ty Hải Vân, nguồn tài trợ tự phát sinh (bao gồm phải trả người bán, phải trả người lao động, Thuế và các khoản phải trả, phải nộp Nhà nước) được dự đoán và ghi ở cột 3 bảng 5.3, dự đoán lần thứ nhất. Các nguồn vốn thể hiện các cân nhắc của ban giám đốc bao gồm vay và nợ ngắn hạn, nợ dài hạn và vốn đầu tư của chủ sở hữu bước đầu được xác định ở mức của năm 20X5. Vì vậy, vay và nợ ngắn hạn năm 20X6 ban đầu được xác định ở mức 448 triệu đồng, nợ dài hạn được dự đoán là 631 triệu đồng và vốn đầu tư của chủ sở hữu cũng không đổi,... Giá trị lợi nhuận sau thuế chưa phân phối năm 20X6 được tính bằng cách cộng khoản lợi nhuận sau thuế chưa phân phối tăng thêm dự kiến với lợi nhuận sau thuế chưa phân phối của năm 20X5, cụ thể như sau:

Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối 20X6 = Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối 20X5 + lợi nhuận sau thuế chưa phân phối tăng thêm dự kiến năm 20X6 = 1.072,9 triệu + 264,7 triệu = 1.337,6 triệu đồng.

Tài sản	20X5	20X6			
		Cơ sở dự đoán	Dự đoán lần 1	AFN	Dự đoán lần 2
Tiền và các khoản tương đương tiền	178	$4,5\% \times DT$ 20X6	259,4		259,4
Các khoản phải thu ngắn hạn	678	$17\% \times DT$ 20X6	980,1		980,1
Hàng tồn kho	1329	$33,3\% \times$ DT 20X6	1919,9		1919,9
Tài sản ngắn hạn khác	56	$1,4\% \times DT$ 20X6	80,7		80,7

Tài sản ngắn hạn	2241		3240,1		3240,1
TÀI SẢN DÀI HẠN	956,76				
Nguyên giá TSCĐ	1543,75				
Trừ giá trị hao mòn lũy kế	857				
Giá trị còn lại	686,75		991,6		991,6
Bất động sản đầu tư	65		65		65
Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	205		205		205
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	3197,75		4501,8		4501,8
NGUỒN VỐN					
Phải trả người bán	148	3,7%× DT 20X6	213,3		213,3
Phải trả người lao động	36	0,9%× DT 20X6	51,9		51,9
Vay và nợ ngắn hạn	448		448		448
Thuế và các khoản phải nộp nhà nước	191	4,3%× DT 20X6	247,9		247,9
Nợ ngắn hạn	823		961,1		961,1
Nợ dài hạn	519,9		519,9	901,2	1421
VỐN CHỦ SỞ HỮU					
Vốn đầu tư của chủ sở hữu	421		421		421
Thặng dư vốn cổ phần	361		361		361
Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	1072,9	264,7	1337,6		1337,6
Tổng vốn chủ sở hữu	1854,9		2119,6		2119,6
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	3197,75	402,8	3600,6		4501,8
Nhu cầu vốn tăng thêm			901,2		

Bảng 5.3. Dự toán bảng cân đối kế toán công ty Hải Vân ngày 31/12/20X6

Dự đoán tổng tài sản được ghi ở cột 3 (dự đoán lần thứ nhất) bảng 5.3 là 4.501,8 triệu đồng, con số này cho thấy Công ty Hải Vân phải thêm 1.304 triệu đồng tài sản mới vào năm 20X6 để hỗ trợ cho khoản doanh thu tăng thêm. Tuy nhiên, nguồn vốn dự đoán

thấp hơn so với tài sản được ghi ở cột 3, chỉ tăng 402,8 triệu đồng, nghĩa là chỉ có 3.600,6 triệu đồng nguồn vốn. Vì bảng cân đối kế toán phải cân bằng nên Công ty Hải Vân phải tăng thêm vào bên nguồn một khoản là $4.501,8 - 3.600,6 = 901,2$ triệu đồng, và đây chính là **nhu cầu tài trợ tăng thêm (gọi tắt là AFN)**. AFN sẽ được tăng lên bằng cách kết hợp vay ngắn hạn, dài hạn hoặc phát hành cổ phiếu mới.

5.2.1.4. Bổ sung nguồn vốn

Các nhân viên tài chính của Công ty Hải Vân quyết định tăng nguồn vốn cần thiết dựa trên nhiều nhân tố, bao gồm cấu trúc vốn mục tiêu của công ty, tác động của vốn vay ngắn hạn lên thông số khả năng thanh toán hiện thời, các điều kiện của thị trường vốn và vốn từ công chúng và những ràng buộc từ các cam kết nợ hiện tại. Sau khi xem xét tất cả các nhân tố này, bộ phận tài chính quyết định tăng 901,2 triệu đồng vốn bằng nợ dài hạn với lãi suất 12%.

Khoản này, ghi ở cột 4 bảng 5.3, cộng với khoản dự đoán ban đầu ở cột 3 để xây dựng bảng cân đối kế toán điều chỉnh lần thứ 2. Như vậy, ở cột 5, nợ dài hạn tăng lên $519,9$ triệu + $901,2$ triệu = 1.421 triệu đồng. Lúc này, bảng cân đối kế toán được cân bằng.

5.2.1.5. Phản hồi tài trợ

Các báo cáo tài chính dự đoán vẫn chưa hoàn chỉnh vì chúng không phản ánh được khoản tiền lãi phải trả do các khoản nợ sử dụng để tài trợ cho nhu cầu vốn tăng thêm và cổ tức phải trả (nếu có) cho các cổ phiếu mới phát hành. Các khoản thanh toán này được gọi là phản hồi tài trợ, nó làm giảm lợi nhuận sau thuế TNDN và lợi nhuận sau thuế chưa phân phối trong bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh. Có hai cách để đưa các phản hồi tài trợ vào trong các báo cáo dự toán, đó là bằng phương pháp thủ công và phương pháp tự động. Cách thứ nhất là sử dụng chương trình Excel trong Microsoft Office để đồng thời giải quyết vấn đề chi phí tiền lãi và tài trợ bên ngoài. Cách thứ hai là cách tiếp cận thực tế hơn, nghĩa là bỏ qua toàn bộ vấn đề với hy vọng dự đoán lần thứ nhất đã đủ cho việc dự đoán. Với sai số do dự đoán doanh thu và các biến khác, sai số do dự đoán lãi vay không chính xác trở nên không còn quan trọng nữa.

5.2.2. Xác định nhu cầu tài trợ từ bên ngoài và các yếu tố ảnh hưởng

Hầu hết các công ty dự đoán nhu cầu nguồn vốn bằng cách xây dựng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và bảng cân đối kế toán dự đoán như mô tả ở trên. Tuy nhiên, nếu các thông số tài chính không đổi, thì công thức sau có thể được sử dụng để dự đoán nhu cầu tài trợ.

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Nhu cầu nguồn} & & \text{Tăng về tài sản} & & \text{Tăng nợ tự} & & \text{Tăng lợi nhuận sau} \\ \text{vốn tăng thêm} & = & \text{cần thiết} & - & \text{phát} & - & \text{thuế chưa phân phối} \\ \text{AFN} & & ((A^*/S_0)S) & & ((L^*/S_0) \Delta S) & & (MS_1(RR)) \end{array}$$

Trong đó:

AFN: Nhu cầu vốn tăng thêm

A^* : Tài sản gắn với doanh thu, vì vậy phải tăng tài sản nếu doanh thu tăng.

Chú ý là A biểu diễn cho tổng tài sản còn A^* biểu diễn cho những tài sản phải tăng nếu doanh thu tăng. Khi công ty hoạt động hết công suất thì $A = A^*$. Thông thường, mặc dù A^* và A không bằng nhau, phương trình phải được điều chỉnh hoặc chúng ta phải sử dụng phương pháp báo cáo tài chính dự đoán.

S : Doanh thu của năm trước

A^*/S_0 : Phần trăm tài sản cần trên doanh thu, biểu diễn khoản tiền tăng thêm của tài sản ứng với 1 đồng doanh thu tăng thêm.

L^* : Nợ tăng tự phát sinh. L^* thông thường nhỏ hơn tổng nợ. Nợ tự phát sinh bao gồm Phải trả người bán và nợ tích lũy, không có vay và nợ ngắn hạn và trái phiếu.

L^*/S_0 : Nợ tăng đồng thời so với doanh thu hay còn là tài trợ tự phát thêm trên mỗi đồng doanh thu tăng thêm.

S_1 : Tổng doanh thu dự đoán cho năm sau.

ΔS : Thay đổi doanh thu bằng $S_1 - S_0$

M : Lợi nhuận sau thuế TNDN biên.

RR : Tỷ lệ phần trăm thu nhập được giữ lại.

Phương trình trên cho thấy nhu cầu tài trợ phụ thuộc vào 5 yếu tố sau:

- **Tăng trưởng của doanh thu (ΔS)**. Những công ty có tốc độ tăng trưởng nhanh đòi hỏi tài sản phải tăng nhanh hơn khi những điều kiện khác không đổi.

- **Cường độ của vốn (A^*/S_0)**. Tài sản cần trên mỗi đồng doanh thu, A^*/S_0 trong phương trình trên được gọi là thông số cường độ tài sản. Thông số này ảnh hưởng lớn đến nhu cầu vốn. Các công ty có thông số tài sản trên doanh thu cao hơn cần nhiều tài sản hơn với mức tăng doanh thu đã cho, vì thế nhu cầu tài trợ từ bên ngoài cũng nhiều hơn.

- **Tỷ lệ nợ tự phát sinh trên doanh thu (L^*/S_0)** Các công ty có nguồn nợ tự phát sinh lớn sẽ có nhu cầu tài trợ từ bên ngoài thấp hơn.

- **Lợi nhuận biên** Lợi nhuận biên càng cao, lợi nhuận sau thuế TNDN dùng để hỗ trợ cho doanh thu tăng thêm càng nhiều và vì thế, nhu cầu tài trợ từ bên ngoài cũng ít hơn.

- **Tỷ lệ lợi nhuận chưa phân phối** Các công ty giữ lại nhiều thu nhập hơn mà không trả cổ tức cho cổ đông sẽ có nhiều lợi nhuận sau thuế chưa phân phối hơn và vì thế cần ít tài trợ từ bên ngoài hơn.

Cần lưu ý: Rằng phương trình trên chỉ đúng đối với những công ty dự đoán thông số không thay đổi. Nó rất hữu ích khi dùng để dự đoán nhanh về nhu cầu tài trợ cho các công ty có thông số không đổi nhưng trong quá trình dự đoán, công ty nên xác định nhu cầu tài trợ tăng thêm thực tế bằng phương pháp dự toán báo cáo tài chính.

5.3. Lập kế hoạch tài chính theo phương pháp quy nạp

Một khi bạn đã tinh thông với các dòng dịch chuyển tài chính, mối quan hệ giữa các hoạt động, các bộ phận trên cơ sở tài chính, bạn có thể dễ dàng lập kế hoạch, phối trí tất cả các hoạt động và các ngân sách được lập trong tổ chức vào một bức tranh tổng thể - hệ thống kế hoạch tài chính hàng năm của công ty.

5.3.1. Tiến trình lập kế hoạch

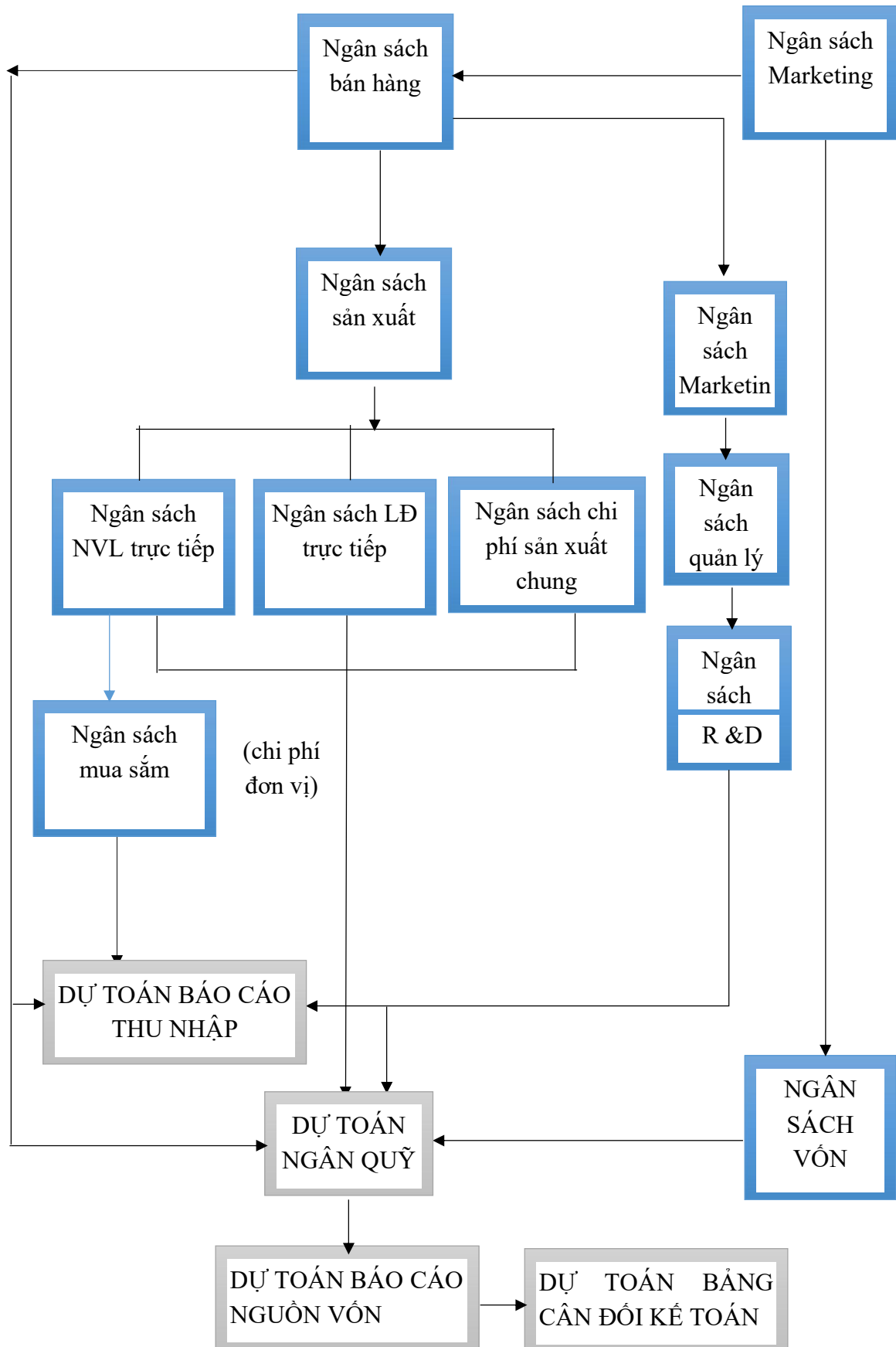
Tiến trình lập ngân sách có thể có nhiều cấp độ, đó có thể là quy trình không chính thức đối với các công ty nhỏ và có thể là một thủ tục chi tiết mất nhiều thời gian đối với của các công ty lớn. Tuy nhiên, dù ở cấp độ nào thì đặc điểm chính của quy trình này là sự định hướng và phối hợp trong quá trình lập ngân sách.

a. Quản lý và phối hợp trong tiến trình lập kế hoạch

Mỗi tổ chức phải có một người chịu trách nhiệm trong việc định hướng và kết hợp toàn bộ hoạt động lập ngân sách. Nhà quản lý ngân sách này thường là kế toán trưởng hoặc là người chuyên báo cáo cho kế toán trưởng. Nhà quản lý ngân sách, làm việc dưới sự quản lý của hội đồng ngân sách. Hội đồng ngân sách có trách nhiệm xem lại ngân sách, đưa ra các định hướng về chính sách, các mục tiêu ngân sách và giám sát hiệu quả thực tế của tổ chức. Hội đồng ngân sách cũng có trách nhiệm đảm bảo cho ngân sách được kết nối với kế hoạch chiến lược của tổ chức. Giám đốc sẽ lựa chọn các thành viên của hội đồng và họ thường là giám đốc, phó giám đốc tài chính, kế toán trưởng.

b. Các loại ngân sách

Khi nói đến ngân sách của công ty nghĩa là nói đến kế hoạch tài chính. Kế hoạch tài chính là một kế hoạch cụ thể tổng hợp từ nhiều ngân sách hoạt động và ngân sách bộ phận. Kế hoạch tài chính có thể được chia thành các ngân sách hoạt động và ngân sách tài chính. Các ngân sách hoạt động liên quan đến các hoạt động tạo ra thu nhập cho công ty như bán hàng, sản xuất, mua sắm... Sản phẩm cuối cùng của các ngân sách hoạt động là dự toán báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh. Các kế hoạch tài chính liên quan đến các dòng tiền vào và dòng tiền ra và liên quan đến vị thế tài chính. Tình hình xuất nhập quỹ dự kiến được trình bày chi tiết trong ngân sách ngân quỹ, báo cáo nguồn và sử dụng và cuối cùng, vị thế tài chính dự kiến vào cuối thời kỳ lập kế hoạch được trình bày trong dự toán bảng cân đối kế toán. Hình 5.5 minh họa các bộ phận cấu thành của bộ kế hoạch tài chính. Kế hoạch tài chính thường được xây dựng cho một năm theo năm tài chính. Các ngân sách hằng năm có thể được chia thành ngân sách hằng quý hay hằng tháng. Việc sử dụng thời kỳ ngắn hơn cho phép các nhà quản trị so sánh dữ liệu thực tế với kế hoạch thường xuyên hơn và từ đó có thể đưa ra những điều chỉnh kịp thời. Với ngân sách hàng tháng, tiến trình hoạt động có thể được kiểm tra thường xuyên hơn nên giảm được nhiều rủi ro hơn.



Hình 5.5. Các bộ phận cấu thành của bộ kế hoạch tài chính

Hầu hết các tổ chức đều dành nhiều thời gian cho việc xây dựng ngân sách cho năm sau, nhiều lúc mất từ bốn đến năm tháng. Tuy nhiên, một số tổ chức xây dựng triết lý lập ngân sách liên tục. Ngân sách liên tục là một ngân sách 12 tháng. Khi hết một tháng trong ngân sách, tháng tiếp theo lại được bổ sung để công ty luôn duy trì một kế hoạch 12 tháng. Lập ngân sách liên tục đảm bảo thúc đẩy các nhà quản trị lập kế hoạch liên tục.

Tương tự như ngân sách liên tục là ngân sách cập nhật thường xuyên. Mục tiêu của ngân sách này không phải là để họ luôn có mười hai tháng thông tin ngân sách mà thay vì thế, họ cập nhật kế hoạch tài chính trong từng tháng khi có thông tin mới. Chẳng hạn như công ty CE áp dụng chính sách lập kế hoạch tài chính theo phương pháp cập nhật liên tục. Cứ đến mùa thu, CE lại xây dựng ngân sách cho năm đến. Vào tháng Một của năm mới, ngân sách được chuyển sang dự báo liên tục. Điều này có nghĩa là vào cuối mỗi tháng, CE công bố các kết quả của 12 tháng trước và bảng dự toán cho các tháng còn lại trong năm. Với hệ thống này, ngân sách được cập nhật liên tục trong năm.

Thất bại trong việc lập kế hoạch tài chính, dù chính thức hay không đều có thể dẫn đến hậu quả khôn lường trong tài chính. Các nhà quản trị doanh nghiệp cho dù là lớn hay nhỏ đều phải biết năng lực của họ và có kế hoạch chi tiết về việc sử dụng các nguồn lực của công ty. Việc lập kế hoạch cẩn thận là vấn đề sống còn đối với sức khỏe tài chính hay nói cách khác là sự tồn tại của doanh nghiệp.

5.3.2. Thu thập thông tin lập ngân sách

Vào giai đoạn đầu của tiến trình hoạch định ngân sách, giám đốc ngân sách sẽ thông báo cho tất cả các bộ phận trong công ty về nhu cầu thu thập thông tin cho việc lập ngân sách. Dữ liệu sử dụng để lập ngân sách được thu thập từ nhiều nguồn khác nhau, trong đó, dữ liệu quá khứ chỉ là một nguồn. Chẳng hạn như chi phí nguyên vật liệu trực tiếp của năm trước có thể giúp cho nhà quản trị sản xuất biết được phần nào thông tin về chi phí nguyên vật liệu của năm đến. Tuy nhiên, dữ liệu lịch sử không thôi vẫn chưa đủ để phản ánh kế hoạch trong tương lai.

a. Dự đoán doanh thu

Dự đoán doanh thu là cơ sở để lập ngân sách bán hàng. Sau đó, từ ngân sách bán hàng, các bộ phận liên quan mới có thể lập các ngân sách hoạt động khác và lập các ngân sách tài chính. Do vậy, độ chính xác của doanh thu dự đoán ảnh hưởng rất lớn đến độ chính xác của bộ ngân sách.

Việc xây dựng doanh thu dự đoán thường là trách nhiệm của bộ phận Marketing. Thông tin dự đoán này có thể dựa vào phân tích bên trong, phân tích bên ngoài hoặc cả hai.

Với cách tiếp cận bên trong, giám đốc bán hàng yêu cầu các nhân viên bán hàng báo cáo doanh thu dự đoán cho thời kỳ đến. Các nhà quản trị bán hàng cung cấp các thông tin dự đoán này và tổng hợp chúng vào trong bảng dự đoán doanh thu cho từng nhóm sản phẩm. Các dự đoán của các nhóm sản phẩm được kết hợp lại để lập nên một

bảng dự toán doanh thu cho toàn công ty. Tuy nhiên, dự đoán theo cách tiếp cận nội bộ có thể dẫn đến khả năng nhìn nhận vấn đề một cách thiên cận. Người lập kế hoạch có thể nhìn nhận quá lạc quan về các xu hướng chính trong nền kinh tế và trong ngành. Độ chính xác của dự đoán doanh thu có thể được cải thiện bằng cách xem xét nhiều nhân tố như môi trường kinh tế, cạnh tranh, chính sách quảng cáo, định giá... Đó chính là cách tiếp cận từ bên ngoài.

Với cách tiếp cận bên ngoài, các nhà phân tích dự đoán nền kinh tế và dự đoán doanh thu của ngành trong các năm đến. Họ có thể sử dụng phân tích hồi quy để dự đoán mối quan hệ giữa doanh thu ngành và nền kinh tế nói chung. Sau khi dự đoán sơ bộ về điều kiện kinh tế và doanh thu của ngành, bước tiếp theo là dự đoán thị phần của từng sản phẩm, giá bán và mức độ chấp nhận sản phẩm của thị trường. Thông thường, các dự đoán này thường được kết hợp với dự đoán của các nhà quản trị Marketing mặc dù trách nhiệm cuối cùng sẽ thuộc về bộ phận chuyên trách về công tác dự đoán. Từ các thông tin này, họ sẽ xây dựng dự đoán doanh thu bên ngoài.

Khi kết quả dự đoán doanh thu bên trong khác với dự đoán từ bên ngoài, họ tiến hành điều chỉnh để có sự thống nhất. Kinh nghiệm quá khứ sẽ cho biết loại dự đoán nào thường chính xác hơn. Nhìn chung, nên sử dụng dự đoán bên ngoài như là một cơ sở và điều chỉnh kết quả này theo dự đoán nội bộ để đưa ra kết quả dự đoán cuối cùng. Rốt cục, dự đoán doanh thu dựa trên cả phân tích bên trong và bên ngoài thường chính xác hơn so với dự đoán chỉ dựa vào bên trong hoặc bên ngoài. Dự đoán nên dựa vào nhu cầu dự kiến chứ không nên điều chỉnh theo khả năng từ bên trong, chẳng hạn như dựa vào công suất máy móc. Ngoài ra, một số công ty hỗ trợ cho bộ phận Marketing trong việc dự đoán bằng các cách tiếp cận chính thức khác như phân tích chuỗi thời gian, phân tích tương quan, mô hình toán kinh tế.

b. Dự đoán các biến số khác

Ngoài doanh số, các khoản mục chi phí liên quan đến tiền mặt cũng rất quan trọng. Có thể sử dụng các nhân tố đã xem xét khi dự đoán doanh thu để dự đoán chi phí. Ở đây, số liệu lịch sử có thể là giá trị thực. Các nhà quản trị có thể điều chỉnh các số liệu quá khứ dựa trên hiểu biết của họ về các sự kiện sắp xảy ra. Chẳng hạn, trong một hợp đồng lao động, ngoài tiền lương còn nhiều rủi ro có thể xảy ra (tất nhiên, nếu hợp đồng hết hạn, rủi ro sẽ hết.) Các bộ phận mua hàng có thể có những nhận định về biến động giá mua nguyên vật liệu. Chi phí chung nên được tách nhỏ ra thành các chi phí cấu thành và có thể dự đoán các yếu tố này bằng cách sử dụng các dữ liệu quá khứ và các số liệu lạm phát tương ứng.

5.3.3. Xây dựng các ngân sách hoạt động

Phần đầu của kế hoạch tài chính và cũng là phần chiếm nhiều thời gian của các nhà quản trị nhất là ngân sách hoạt động. Ngân sách hoạt động bao gồm một loạt các chương trình cho các thời kỳ hoạt động, và cuối cùng là dự toán báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh. Ngân sách hoạt động bao gồm các ngân sách cấu thành sau đây:

1. Ngân sách bán hàng
2. Ngân sách sản xuất bao gồm bốn ngân sách:
 - a. Kế hoạch sản lượng
 - b. Ngân sách nguyên vật liệu trực tiếp
 - c. Ngân sách lao động trực tiếp
 - d. Ngân sách chi phí chung
3. Ngân sách mua sắm
4. Các ngân sách khác:
 - a. Ngân sách Marketing
 - b. Ngân sách nghiên cứu và phát triển (R&D)
 - c. Ngân sách chi phí quản lý

Bạn có thể phải quay trở lại sơ đồ lập kế hoạch tài chính để xem cấu thành của ngân sách hoạt động được tích hợp vào trong bộ kế hoạch tài chính này như thế nào.

Với thông tin dự đoán về doanh thu, nhân viên tài chính sẽ lập ngân sách bán hàng dựa trên lượng sản phẩm tồn kho đầu kỳ và sản phẩm tồn kho cuối kỳ. Từ đó, với thông tin này, bộ phận sản xuất cũng xác định được nhu cầu sản xuất trong kỳ. Thông tin này được tập hợp trong kế hoạch sản lượng của ngân sách sản xuất.

Từ kế hoạch sản lượng, bộ phận sản xuất xây dựng các ngân sách nguyên vật liệu sản xuất, ngân sách lao động trực tiếp và ngân sách sản xuất chung. Trong các ngân sách này, đầu vào nguyên vật liệu lại phụ thuộc vào lượng nguyên vật liệu và tồn kho sản phẩm dở dang đầu kỳ và cuối kỳ. Chênh lệch cuối kỳ và đầu kỳ cộng với nhu cầu cho sản xuất hình thành nên nhu cầu mua sắm trong kỳ.

Chúng ta cùng tiến hành xây dựng ngân sách cho công ty cổ phần Tiên Sa để tiến hành lập kế hoạch tài chính cho công ty thông qua việc xây dựng các ngân sách hoạt động. Công ty cổ phần Tiên Sa là một công ty chuyên sản xuất sơn. Để đơn giản, chúng ta xây dựng ngân sách cho công ty với giả thiết công ty chỉ sản xuất một loại sơn duy nhất.

a. Ngân sách bán hàng

Ngân sách bán hàng là dự đoán do hội đồng ngân sách duyệt, mô tả doanh thu dự đoán cho từng sản phẩm theo đơn vị sản phẩm và theo đơn vị tiền tệ.

Một công ty có thể chọn các kiểu dự đoán, các hệ thống, các cách phân loại khác nhau để lập dự toán doanh thu. Có thể phân loại ngân sách doanh thu của công ty theo các kiểu sau:

- sản phẩm hàng hóa
- khu vực địa lý
- khách hàng
- kênh phân phối
- thời hạn bán hàng
- ...

Các kiểu phân loại này giúp công ty quyết định cách thức dự toán sản lượng và doanh thu cũng như cách đo lường kết quả so với tiêu chuẩn. Tuy nhiên, trước khi đi vào dự đoán, người lập ngân sách phải xem xét các yếu tố sau

- Tác động của điều kiện cạnh tranh lên giá bán, chi phí và sản lượng trong quá khứ và trong suốt thời kỳ lập kế hoạch.
- Các nhân tố kinh tế bên ngoài có thể ảnh hưởng đến doanh thu của sản phẩm hay của ngành, chẳng hạn như lạm phát, sự thay đổi về tình hình nhân khẩu học, tình hình chính trị quốc gia, khu vực hay địa phương và tỷ lệ thất nghiệp.
- Các nhân tố bên trong như chiến lược tăng trưởng trên các thị trường, chu kỳ sống của sản phẩm, các chính sách định giá và phân phối của ban giám đốc.
- Các chi phí dự kiến cho quảng cáo, xúc tiến bán và tác động của dự đoán lên doanh thu. Người lập kế hoạch nên hợp tác với phòng marketing để tiến hành dự đoán.

Các hình thức trình bày mà người lập kế hoạch chọn nên phù hợp với nhu cầu và kỳ vọng của công ty. Cấu trúc tổ chức cũng ảnh hưởng rất lớn đến việc lựa chọn hình thức lập ngân sách.

NGÂN SÁCH BÁN HÀNG								
	Tháng 10	Tháng 11	Tháng 12	Tháng 1	Tháng 2	Tháng 3	Tháng 4	Tháng 5
Số lượng bán	300	350	380	400	390	370	260	350
Hàng tồn kho cuối kỳ			50	78	74	52	70	
Giá bán	120000	120000	120000	120000	120000	120000	120000	120000
Doanh thu	35	42	45,6	48	46,8	44,4	31,2	
Lương nhân viên								
- Lương cố định	3	3	3	3	3	3	3	3
- Lương theo doanh số	1,8	2,1	2,28	2,4	2,34	2,22	1,56	
Tổng lương	4,8	5,1	5,28	5,4	5,34	5,22	4,56	
Tổng chi phí bán hàng	4,8	5,1	5,28	5,4	5,34	5,22	4,56	

Bảng 5.4. Ngân sách bán hàng của Công ty cổ phần Tiên Sa năm 20X6

Bảng 5.4 minh họa ngân sách bán hàng của Công ty cổ phần Tiên Sa với sản phẩm sơn (đối với công ty có nhiều sản phẩm, ngân sách bán hàng phản ánh doanh thu của từng sản phẩm theo đơn vị và tổng doanh thu theo từng thời kỳ.) Ngân sách bán hàng

cho thấy sản lượng bán của Công ty cổ phần Tiên Sa biến động theo mùa và giá bán không thay đổi trong suốt thời kỳ lập kế hoạch.

Ngoài ra, ngân sách này còn biểu diễn chi phí cho hoạt động bán hàng chẳng hạn như chi phí hoa hồng, chi phí vận chuyển và công cụ dụng cụ, chi phí phát triển mạng lưới bán hàng... Các chi phí này có thể là chi phí cố định và cũng có thể là chi phí biến đổi theo đơn vị sản phẩm. Đối với Công ty cổ phần Tiên Sa, chi phí cho hoạt động bán hàng bao gồm lương cố định và lương biến đổi theo doanh số. Chi phí lương cố định cho bộ phận bán hàng mỗi tháng là 3 triệu đồng, lương biến đổi theo doanh số bằng 5 % doanh số.

b. Ngân sách sản xuất

Ngân sách sản xuất bao gồm năm ngân sách liên quan là kế hoạch sản lượng, ngân sách lao động trực tiếp, ngân sách nguyên vật liệu trực tiếp, ngân sách chi phí sản xuất chung. Để đơn giản, chúng ta tập hợp các ngân sách này vào trong kế hoạch 2.

Kế hoạch sản lượng

Kế hoạch sản lượng xác định phải sản xuất sản phẩm nào, bao nhiêu và khi nào. Thông tin này dựa vào thông tin lượng bán dự đoán từ ngân sách bán hàng. Ngân sách sản xuất xem xét số lượng tồn kho hiện tại, mức tồn kho sản phẩm hoàn thành cuối kỳ dự kiến và mức độ hư hỏng, mất mát dự kiến. Người lập kế hoạch sử dụng thông tin này để xác định số lượng đơn vị đưa vào sản xuất. Nguyên vật liệu cần phải mua để sản xuất phải được tổng hợp để xác định nhu cầu nguyên vật liệu. Ngân sách sản xuất cho biết cần phải có bao nhiêu kilogram nguyên liệu để đáp ứng nhu cầu bán hàng cho từng tháng. Nếu không có tồn kho, số đơn vị phải sản xuất sẽ bằng đúng với số lượng hàng bán trong kỳ. Chẳng hạn như các công ty áp dụng chiến lược sản xuất đúng thời hạn, số đơn vị hàng bán bằng số đơn vị sản xuất vì khi có đơn đặt hàng thì công ty mới tiến hành sản xuất.

Đối với Công ty cổ phần Tiên Sa, chúng ta giả thiết chỉ có một sản phẩm và chỉ có một loại nguyên vật liệu duy nhất là bột sơn nên kế hoạch sản lượng sản xuất khá đơn giản. Để đảm bảo hoạt động bán hàng được liên tục, công ty phải duy trì một mức tồn kho an toàn vào cuối kỳ. Chính sách tồn kho của Công ty cổ phần Tiên Sa yêu cầu mức tồn kho sản phẩm hoàn thành cuối mỗi tháng bằng 20 phần trăm sản lượng của tháng sau. Hàng tồn kho sản phẩm hoàn thành cuối kỳ của năm trước còn lại là 50 đơn vị. Lưu ý đối với những tháng mà tồn kho đầu kỳ lớn hơn mức sản xuất cộng tồn kho cuối kỳ dự kiến thì mức tồn kho cuối kỳ thực tế sẽ lớn hơn mức tồn kho dự kiến.

Để xác định số lượng cần sản xuất trong kỳ, chúng ta phải biết cả lượng bán, số lượng tồn kho sản phẩm hoàn thành đầu kỳ cũng như mức tồn kho dự kiến cuối kỳ.

$$\text{Số đơn vị sản xuất} = \text{Lượng bán} + \text{Hàng tồn kho cuối kỳ dự kiến} - \text{Hàng tồn kho đầu kỳ}$$

Với mức sản xuất dự kiến trong kỳ, chúng ta tiếp tục xác định chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, chi phí lao động trực tiếp và chi phí lương cho bộ phận sản xuất.

Để xác định chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, chúng ta xác định nhu cầu nguyên vật liệu cần thiết để sản xuất một sản phẩm cụ thể căn cứ vào sản lượng sản xuất, định mức tiêu hao nguyên vật liệu, và đơn giá nguyên vật liệu. Chẳng hạn như với Công ty cổ phần Tiên Sa, định mức một đơn vị sản phẩm cần 2,5 đơn vị nguyên vật liệu. Số đơn vị nguyên vật liệu cần cho từng sản phẩm được tính bằng cách nhân định mức nguyên vật liệu thô với số sản phẩm dự kiến. Số nguyên vật liệu thô này sau đó được nhân với chi phí đơn vị để xác định tổng chi phí nguyên vật liệu trực tiếp. Bộ phận mua hàng của Công ty cổ phần Tiên Sa dự đoán đơn nguyên vật liệu trong năm đến là 10 nghìn đồng.

Tiếp theo, chúng ta xác định chi phí lao động trực tiếp trong từng thời kỳ. Từng sản phẩm và tất cả các bộ phận liên quan đến hoạt động sản xuất đều được tập hợp để xác định tổng số giờ lao động trực tiếp. Người ta thường dựa vào dữ liệu quá khứ để dự đoán số giờ tiêu chuẩn. Giả sử bộ phận lao động trực tiếp làm việc hiệu quả, tỷ lệ này sẽ không thay đổi với công nghệ hiện tại. Quan hệ này chỉ thay đổi khi công ty áp dụng một cách tiếp cận mới trong sản xuất. Tương tự như với cách tính nguyên vật liệu trực tiếp, chúng ta xác định chi phí lao động trực tiếp. Định mức số giờ lao động trực tiếp trên mỗi đơn vị sản phẩm của Công ty cổ phần Tiên Sa là 4 giờ lao động và chi phí mỗi giờ lao động là 4.200 đồng một giờ. Cuối cùng, trong ngân sách sản xuất, chúng ta còn thể hiện chi phí lương cho bộ phận quản lý. Lương cho bộ phận quản lý sản xuất của công ty cổ phần Tiên Sa là 1,5 triệu đồng mỗi tháng.

NGÂN SÁCH SẢN XUẤT								
	Tháng 10	Tháng 11	Tháng 12	Tháng 1	Tháng 2	Tháng 3	Tháng 4	Tháng 5
Hàng tồn kho CK			50	78	74	52	70	
Sản lượng sản xuất				428	386	348	278	280
NVL dùng vào sản xuất				1070	965	870	695	700
Chi phí NVLTT				10,7	9,65	8,7	6,96	
Số giờ trực tiếp				1712	1544	1392	1112	
Chi phí NCTT				7,19	6,48	5,85	4,67	
Lương quản lý				1,5	1,5	1,5	1,5	1,5

Bảng 5.5. Ngân sách sản xuất của Công ty cổ phần Tiên Sa năm 20X6

Ngân sách mua sắm nguyên vật liệu

Lượng nguyên vật liệu sản xuất trong ngân sách nguyên vật liệu trực tiếp là cơ sở để lập ngân sách mua sắm nguyên vật liệu.

$$\text{Khối lượng mua cuối kỳ} = \text{Lượng NVL sử dụng trong kỳ} + \text{Hàng tồn kho NVLTT cần thiết} - \text{Hàng tồn kho NVLTT đầu kỳ}$$

Lượng nguyên vật liệu trực tiếp mua sắm được xác định dựa trên chính sách tồn kho của công ty. Công ty cổ phần Tiên Sa duy trì mức tồn kho nguyên vật liệu cuối mỗi tháng bằng 12 ngày sản xuất của tháng sau. Hàng tồn kho nguyên vật liệu cuối năm trước là 500 đơn vị. Ngân sách mua sắm nguyên vật liệu của công ty cổ phần Tiên Sa được trình bày trong bảng 5.6. Để đơn giản, toàn bộ nguyên vật liệu thô được sử dụng chung (nghĩa là xem như chỉ có một loại nguyên vật liệu). Trên thực tế, với mỗi loại vật liệu thô, phải có một kế hoạch riêng.

NGÂN SÁCH SẢN XUẤT								
	Tháng 10	Tháng 11	Tháng 12	Tháng 1	Tháng 2	Tháng 3	Tháng 4	Tháng 5
Hàng tồn kho CK			50	78	74	52	70	
Lượng NVL mua sắm trong kỳ				956	927	800		
Chi phí mua sắm NVL		7,5	11,5	9,56	9,27	8		

Bảng 5.6. Ngân sách mua sắm nguyên vật liệu của Công ty cổ phần Tiên Sa

c. Các ngân sách hoạt động khác

Ngoài bộ phận sản xuất, tất cả các bộ phận khác trong công ty cũng lập ngân sách cho bộ phận của mình. Các ngân sách này bao gồm ngân sách marketing, ngân sách quản lý, ngân sách nghiên cứu và phát triển...

Ngân sách Marketing

Với doanh thu dự đoán, bộ phận Marketing sẽ lập ngân sách marketing dựa vào chương trình Marketing của năm đến. Ngân sách này bao gồm toàn bộ các chi phí cho hoạt động Marketing như chi phí tiền lương cho bộ phận Marketing, chi phí quảng cáo, tiếp thị. Các nhân tố cần quan tâm khi xây dựng ngân sách này:

- Doanh thu của năm trước.
- Tập hợp của doanh thu và sản lượng kỳ vọng.
- Quan hệ giữa chi phí trên tổng doanh thu của năm trước,
- Phân tích kết quả truyền thông từ kết quả dự đoán của năm trước.

Ngân sách nghiên cứu và phát triển

Các dự án nghiên cứu và phát triển tạo ra sự tăng trưởng và thu nhập cho tổ chức. Thông qua đó mà các kỹ thuật mới, sản phẩm mới và các ý tưởng mới lại tiếp tục tạo nên

tương lai cho công ty. Để dự đoán ngân sách cho các hoạt động nghiên cứu và phát triển, cần phải dựa trên nhiều thông tin, chẳng hạn như:

- Tỷ lệ phần trăm trên doanh thu dự đoán của năm đến,
- Tỷ lệ phần trăm của lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh trước chi phí R&D.
- Tỷ lệ phần trăm của lợi nhuận sau thuế TNDN.
- Chi phí đã điều chỉnh của năm trước.
- Chi phí cố định trên mỗi đơn vị bán.....

Chi phí dự toán cho R&D có thể chia thành ba nhóm bao gồm lương, vật liệu và công cụ, các chi phí trực tiếp khác.

Ngân sách quản lý

Cũng như ngân sách R&D và ngân sách marketing, ngân sách chi phí quản lý bao gồm chi phí dự đoán cho toàn bộ việc tổ chức và vận hành doanh nghiệp. Có ba nhân tố tác động đến nội dung của ngân sách quản lý là nội dung của ngành, giai đoạn phát triển của công ty và cấu trúc tổ chức. Hầu hết các chi phí quản lý đều cố định theo doanh thu. Ngân sách này bao gồm lương, chi phí luật pháp và chi phí kiểm toán...

Ngân sách chi phí quản lý của Công ty cổ phần Tiên Sa được trình bày trong bảng 5.7.

NGÂN SÁCH QUẢN LÝ								
	Tháng 10	Tháng 11	Tháng 12	Tháng 1	Tháng 2	Tháng 3	Tháng 4	Tháng 5
Thuê văn phòng				2	2	2	2	
Lương quản lý				1,5	1,5	1,5	1,5	
Tổng cộng				3,5	3,5	3,5		

Bảng 5.7. Ngân sách quản lý của Công ty cổ phần Tiên Sa năm 20X6

5.3.4. Xây dựng các ngân sách tài chính

Các ngân sách còn lại trong bộ kế hoạch tài chính là các ngân sách tài chính. Các ngân sách tài chính chủ yếu thường bao gồm ngân sách ngân quỹ, dự toán báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, dự toán bảng cân đối kế toán, dự toán báo cáo luân chuyển tiền tệ và ngân sách vốn.

Trong khi bộ kế hoạch tài chính là kế hoạch cho một năm thì ngân sách vốn là một kế hoạch tài chính biểu diễn hoạt động đầu tư vào các tài sản dài hạn dự kiến trong nhiều năm. Việc ra quyết định liên quan đến đầu tư sẽ được bàn đến trong chương 6 và chi tiết về dự toán báo cáo luân chuyển tiền tệ có lẽ để lại cho một môn học khác. Như vậy, trong phần này, chúng ta nghiên cứu cách thức lập ngân sách ngân quỹ, dự toán báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và dự toán bảng cân đối kế toán.

a. Ngân sách ngân quỹ

Định nghĩa: Ngân sách ngân sách ngân quỹ là một kế hoạch chi tiết biểu diễn tất cả các dòng tiền vào và dòng tiền ra dự đoán của công ty trong một thời kỳ trên cơ sở tiền mặt.

Việc theo dõi dòng ngân quỹ vô cùng quan trọng trong quản lý một doanh nghiệp. Thực tế, có nhiều công ty thành công trong hoạt động sản xuất và tiêu thụ sản phẩm nhưng lại dễ thất bại vì những vấn đề liên quan đến dòng tiền vào và dòng tiền ra. Khi biết thời gian có thể xảy ra tình trạng thiếu hụt hay dư thừa tiền mặt, nhà quản trị có thể lập kế hoạch vay tiền khi cần và trả nợ trong thời kỳ dư thừa tiền mặt. Ngoài ra, trong điều kiện cần thiết và nếu được sự chấp thuận của công ty, các nhân viên ngân hàng sử dụng ngân sách ngân quỹ để kiểm soát nhu cầu tiền mặt cũng như khả năng trả nợ của công ty. Vì dòng ngân quỹ như là huyết mạch của tổ chức nên ngân sách ngân quỹ là một trong những ngân sách quan trọng nhất trong bộ kế hoạch tài chính.

Ngân sách ngân quỹ trả lời các câu hỏi: Kế hoạch hoạt động có khả thi về mặt tài chính hay không? Có đủ vốn vào thời điểm cần vốn hay không? Nếu không, cần phải vay bao nhiêu? Hoạt động của công ty có khả năng thu đủ ngân quỹ cần thiết để hoàn lại vốn vay hay không?

Mỗi tổ chức phải cung cấp ngân quỹ cần thiết trong ngắn hạn và dài hạn để đảm bảo cho công ty hoạt động suông sẻ và có đủ ngân quỹ để đáp ứng các khoản nợ bằng tiền ở hiện tại và trong tương lai.

Tầm quan trọng của ngân sách ngân quỹ

Ngân sách ngân quỹ rất cần thiết vì nhiều nguyên nhân. Các nguyên nhân dưới đây chỉ rõ tầm quan trọng của việc lập ngân sách ngân quỹ. Các vấn đề này có thể không đúng cho công ty mới thành lập mà thường chỉ áp dụng cho một thời kỳ nào đó của công ty.

Mở rộng quy mô

Một công ty mở rộng về quy mô đòi hỏi phải có nhiều tiền mặt. Nhu cầu tiền mặt để đáp ứng cho mục tiêu mở rộng đóng một vai trò quan trọng trong các thời kỳ trong tương lai. Để chỉ rõ cần bao nhiêu tiền mặt tại một thời kỳ nhất định nào đó, cần phải có dự toán ngân quỹ.

Kiểm soát hoạt động

Ngân sách ngân quỹ sẽ giúp bạn thiết lập các cơ chế kiểm soát tập trung trong đó xác định số tiền sẵn có trong hệ thống, cho biết số tiền và thời điểm cần thêm tiền mặt, và dự đoán thời gian của các khoản thu và chi ngân quỹ.

Thanh toán

Ngân sách ngân quỹ nêu rõ các khoản trả dự kiến, bao gồm trả lãi, thưởng, trả cho nhà cung cấp và thanh toán cổ tức. Ngân sách ngân quỹ cho biết khi nào phải thực hiện các khoản thanh toán này và có đủ ngân quỹ để thanh toán hay không. Thông tin này có

thể đóng vai trò như một công cụ có giá trị để tránh tình trạng thiếu hụt ngân quỹ tạm thời bằng cách dịch chuyển ngân quỹ tạm thời để đáp ứng các nhu cầu trả nợ hiện tại.

Đầu tư

Ngân sách ngân quỹ cho biết có bao nhiêu tiền mặt dư thừa có thể sử dụng để đầu tư vào các chứng khoán ngắn hạn tại một thời điểm nào đó. Các chứng khoán ngắn hạn thường đem lại tiền lãi ngắn hạn cao nên có thể sử dụng để đem lại thu nhập tăng thêm cho công ty như là một phần trong chương trình quản trị tiền mặt.

Vay vốn

Theo thời gian, việc thiếu tiền mặt sẽ dẫn đến tăng nhu cầu vốn luân chuyển. Chẳng hạn, tính mùa vụ có thể gây ra sự thiếu hụt tiền mặt tạm thời. Vì thế, công ty có thể phải vay tiền để đáp ứng các nhu cầu tiền mặt do sự hình thành vốn luân chuyển như khoản phải thu và tồn kho. Tính không theo quy luật này của ngân quỹ là bản chất của các hoạt động kinh doanh.

Đòi hỏi từ phía các tổ chức cho vay

Các tổ chức tín dụng thường yêu cầu công ty lập ngân sách ngân quỹ để đáp ứng yêu cầu cho vay của họ. Điều này buộc các tổ chức cho vay xác định nhu cầu của khách hàng cũng như khả năng trả nợ của họ. Ngân sách ngân quỹ là một yếu tố sống còn trong hoạt động của một công ty như các báo cáo tài chính.

Nội dung và cấu thành của ngân sách ngân quỹ

Ngân sách ngân quỹ gồm ba nội dung chính sau đây:

1. Đặc điểm chính của ngân sách ngân quỹ là chỉ liên quan đến tiền mặt sử dụng. Ngân sách ngân quỹ không bao gồm các khoản mục không phải là tiền mặt.
2. Thời gian dòng tiền ra và dòng tiền vào - Thời kỳ: Theo tháng hay theo quý - Khi nào, để làm gì và bao nhiêu.
3. Ngân sách ngân quỹ không thay thế các ngân quỹ khác mà toàn bộ các ngân sách và thông tin ghi sổ có thể được sử dụng để lập ngân sách.

Các khoản thu và chi

Ngân sách thu và chi tiền mặt thường được áp dụng cho các thời kỳ ngắn, chẳng hạn như ngày, tuần, tháng hoặc quý. Nó cho phép công ty dự toán các dòng tiền vào và dòng tiền ra, hay các khoản thu và chi trong những thời kỳ tương lai gần. Các dữ liệu này thường rút ra từ các cấu trúc trong quá khứ, chẳng hạn như các cấu trúc cho biết cách thức thu hồi nợ và những thời kì mà chi phí thường phát sinh.

Công ty nào không có dữ liệu quá khứ thì phải sử dụng thông tin dự đoán. Tuy nhiên, có một số nguồn có thể cung cấp dữ liệu có giá trị cho quá trình dự đoán. Chẳng hạn như các nhà tư vấn thị trường, cơ quan thống kê, các tổ chức thương mại, trường đại học, thư viện, cơ quan tổ chức chính quyền địa phương có thể cung cấp dữ liệu giúp dự

đoán thị trường tiềm năng và các khoản thu cuối cùng mà bạn có thể có trong suốt thời kỳ dự đoán.

Xác định các khoản thu bằng tiền mặt

Các khoản thu tiền mặt dự kiến bao gồm tất cả các nguồn tiền trong thời kỳ lập kế hoạch. Nguồn tiền mặt chủ yếu thu được là nguồn từ bán hàng. Vì phần lớn doanh thu là doanh thu tín dụng nên một trong những nhiệm vụ quan trọng của tổ chức là phải xác định cấu trúc thu hồi khoản phải thu.

Nếu xem xét cho năm hiện tại, công ty có thể sử dụng dữ liệu quá khứ để lập kế hoạch thu hồi khoản phải thu. Nói cách khác, công ty có thể xác định tỷ lệ phần trăm khoản phải thu thu hồi ngay trong tháng bán hàng và vào các tháng sau đó. Ngoài tiền thu từ bán tín dụng, các khoản tiền thu ngay, người lập kế hoạch phải ước lượng tiền mặt thu từ bán tài sản hay các khoản thu nhập khác.

Xác định các khoản chi bằng tiền mặt

Công ty cần phải dự đoán các khoản chi tiền mặt cho từng thời kỳ. Phần này bao gồm tất cả các khoản chi tiền mặt phát sinh trong kỳ. Có nhiều khoản chi giống nhau nhưng người lập kế hoạch vẫn phải cẩn thận kiểm tra độ chính xác của từng khoản chi từng thời kỳ và phản ánh những thay đổi có thể xảy ra trong từng con số dự đoán. Ngân sách chi tiền mặt cho biết các dự đoán về chi tiền mặt đối với những khoản như nguyên vật liệu, công cụ dụng cụ, cho vay, hoàn vốn, trả lương, cổ tức hay các chi phí ngoài dự kiến khác. Tất cả các khoản chi không dẫn đến việc chi tiền thực sự như khấu hao không được đưa vào danh sách này.

Cân đối thu chi là khoản chênh lệch giữa các khoản thu và các khoản chi trong kỳ. Ngân quỹ chưa kể tài trợ bằng cân đối thu chi cộng với số dư tiền mặt đầu kỳ. Số dư tiền mặt tối thiểu hay cũng là lẽ an toàn đơn giản là số tiền mặt ít nhất mà công ty muốn duy trì. Cũng như với tài khoản tiết kiệm cá nhân của bạn, bạn cần phải giữ ít nhất một khoản tiền mặt tối thiểu trong tài khoản vì khoản tiền tối thiểu này sẽ giúp bạn tránh được các chi phí dịch vụ hoặc cho phép bạn thực hiện được những khoản chi tiêu ngoài kế hoạch. Tương tự như thế, các công ty cũng cần phải có số dư tiền mặt tối thiểu. Khoản tiền này giữa các công ty thường không giống nhau và được xác định theo nhu cầu và chính sách riêng của từng công ty. Nếu số dư tiền mặt chưa kể tài trợ nhỏ hơn lẽ an toàn thì sẽ nảy sinh nguy cơ thiếu hụt tiền mặt. Trong tình huống này, họ có thể thực hiện các hành động như rút ngân quỹ từ tài sản ngắn hạn, cụ thể là thu tiền từ khách hàng nhanh hơn, giải phóng tồn kho..., hoặc là thanh lý những tài sản cố định không cần thiết và cuối cùng là vay ngắn hạn. Ngược lại, với tình huống dư thừa tiền mặt (tiền mặt lớn hơn số dư tiền mặt tối thiểu), công ty có thể tăng mức dự trữ, cho vay hay đầu tư vào chứng khoán khả nhượng và cuối cùng là thanh toán các khoản nợ.

Phần tài trợ của ngân sách ngân quỹ bao gồm vay và trả nợ. Nếu ngân quỹ một thời kỳ nào đó bị thiếu hụt, phần tài trợ sẽ biểu diễn khoản tiền cần phải vay trong thời kỳ

đó. Khi tiền mặt dư thừa, phần này biểu diễn các khoản trả nợ dự kiến bao gồm cả lãi vay.

Phần cuối cùng trong ngân sách ngân quỹ là số dư tiền mặt cuối kỳ dự kiến. Số dư tiền mặt cuối kỳ bằng ngân quỹ chưa kể tài trợ cộng số tiền vay trong kỳ trừ đi khoản trả lãi vay.

Xây dựng ngân sách ngân quỹ

Ngân sách ngân quỹ là tổng hợp của ngân sách thu tiền mặt và ngân sách chi tiền mặt. Ngân sách này cung cấp thêm dự đoán về số dư tiền mặt tối thiểu dựa trên cấu trúc lịch sử. Ngân sách ngân quỹ cho biết công ty có nhu cầu tài trợ do chi tiền mặt nhiều hơn hay thừa tiền mặt do thu tiền mặt nhiều hơn trong từng thời kỳ. Ngoài ra, ngân sách ngân quỹ cũng dự đoán tiền lãi thu được từ đầu tư tiền mặt dư thừa và chi phí tài chính do vay nợ tạm thời.

Ví dụ ngân sách ngân quỹ

Phần lớn các thông tin cần thiết để lập ngân sách ngân quỹ được tập hợp từ các ngân sách hoạt động. Tuy nhiên, bản thân các kế hoạch này không thể cung cấp đầy đủ thông tin cần thiết. Chúng ta phải biết cấu trúc thu tiền từ doanh thu và cấu trúc thanh toán tiền mua nguyên vật liệu để xác định dòng ngân quỹ thực tế từ bán hàng và ngân quỹ chi trả cho việc mua tín dụng. Để minh họa ngân sách ngân quỹ, chúng ta cùng mở rộng ví dụ của Công ty cổ phần Tiên Sa với các giả thiết như sau:

a. Trong năm đến, Công ty cổ phần Tiên Sa cần duy trì tối thiểu 20 triệu tiền mặt vào cuối mỗi tháng. Vào ngày 31/12/20X5, số dư tiền mặt là 15 triệu đồng (bảng cân đối kế toán công ty cổ phần Tiên Sa ngày 31/12/20X5).

b. 10 phần trăm doanh thu được thanh toán ngay vào thời điểm bán hàng, số còn lại là doanh thu tín dụng. Trong phần doanh thu từ bán tín dụng, 35% được thu ngay trong tháng bán hàng, 45 phần trăm được thu vào tháng tiếp theo, số còn lại được thu vào tháng thứ ba sau tháng phát sinh doanh số.

c. Toàn bộ chi phí nguyên vật liệu đều được mua tín dụng, nhà cung cấp yêu cầu trả 70 phần trăm tổng chi phí sau một tháng kể từ thời điểm mua hàng, 30 phần trăm còn lại phải trả vào tháng tiếp theo. Giá trị mua sắm nguyên vật liệu thực tế của tháng 11 và tháng 12 tương ứng là 7,5 và 11,5 triệu đồng.

d. Kinh nghiệm cho thấy công ty trả 75% tiền lương ngay trong tháng phát sinh và 25% còn lại vào tháng sau. Công ty còn khoản nợ lương của tháng Mười Hai một khoản 5,5 triệu đồng.

e. Ngân sách đầu tư cho năm 20X6 cho biết công ty có kế hoạch mua một thiết bị mới vào tháng Một. Chi phí tiền mặt để mua trang thiết bị này là 65 triệu đồng. Sau đó, vào tháng Hai, công ty dự kiến thanh lý một tài sản có giá trị còn lại là 60 triệu đồng với giá trị thanh lý dự kiến là 40 triệu đồng.

f. Theo kế hoạch tài trợ dài hạn, công ty sẽ vay dài hạn 15 triệu đồng vào tháng Hai.

g. Vào tháng Một, công ty phải thanh toán cho ngân hàng một khoản vay ngắn hạn đến hạn 15 triệu đồng. Ngoài ra, công ty phải trả 5 triệu đồng tiền lãi vào tháng Ba và thanh toán 18 triệu đồng cổ tức vào tháng Hai.

h. Tất cả các khoản vay đều diễn ra vào đầu mỗi quý, và tất cả các khoản trả nợ đều diễn ra vào cuối mỗi quý.

i. Vào tháng Hai, công ty sẽ thanh toán 10 triệu đồng tiền thuế và trả trước 12 triệu đồng tiền thuế cho năm sau.

j. Số dư tiền mặt tối thiểu mỗi tháng phải duy trì là 20 triệu đồng.

Phần thu của ngân sách ngân quỹ trong bảng 4.5 trình bày cấu trúc dòng tiền vào từ bán hàng thu ngay và bán hàng tín dụng. Chúng ta hãy xem phần thu ngân quỹ trong tháng 1 năm 20X6. Doanh thu tiền mặt tháng 1 dự kiến là 4,8 triệu đồng ($10\% \times 48$ triệu). Thu từ bán tín dụng của tháng 1 liên quan đến doanh thu tín dụng của tháng 11 và tháng 12 năm trước. Cụ thể, thu từ tín dụng bao gồm hai khoản, thứ nhất là thu từ bán tín dụng tháng 11 năm 20X5, bằng 14,364 triệu ($35\% \times 41,24$ triệu), 17,01 triệu ($45\% \times 41,24$ triệu) và 6,48 ($20\% \times 41,24$ triệu). Ngoài ra, thu tiền mặt còn hai khoản, bao gồm thanh lý tài sản 40 triệu vào tháng Ba và vay dài hạn 15 triệu đồng vào tháng Hai.

Các khoản chi tiền mặt bao gồm tiền mặt chi cho việc mua nguyên vật liệu, trả lương và các chi phí khác. Thông tin này thu thập từ ngân sách sản xuất và các ngân sách hoạt động khác.

Với các thông tin trên, ngân sách ngân quỹ của công ty được xây dựng như trong bảng 5.8 dưới đây.

NGÂN SÁCH NGÂN QUỸ								
	Tháng 10	Tháng 11	Tháng 12	Tháng 1	Tháng 2	Tháng 3	Tháng 4	Tháng 5
Doanh số	36	42	45,6	48	46,8	44,4	31,2	0
Tiền ngay	3,6	4,2	4,56	4,8	4,68	4,44	3,12	0
Bán tín dụng	32,4	37,8	41,04	43,2	42,21	39,96	28,08	0
Thu sau 1 tháng				14,364	15,13	14,742		
Thu sau 2 tháng				17,01	18,468	19,44		
Sau 3 tháng				6,48	7,56	8,208		
Tổng thu từ bán tín dụng				37,854	41,148	42,39		
Thu ròng từ kinh doanh				42,654	45,828	46,83		
Thanh lý tài sản						40		

Vay dài hạn					15		
Tổng thu				42,654	60,828	86,83	
Chi							
Mua sắm		7,5	11,5	9,56	9,27	8	
Thanh toán cho nhà cung cấp							
Sau 1 tháng				8,05	6,692	6,489	
Sau 2 tháng				2,25	3,45	2,868	
Thanh toán cho nhà cung cấp				10,3	10,142	9,357	
Tiền lương				15,590	14,824	14,066	
Thanh toán trong tháng				11,692	11,118	10,549	
Thanh toán sau 1 tháng				5,5	3,8976	3,7062	
Tổng thanh toán lương				17,192	15,016	14,256	
Thanh toán thuê VP				2	2	2	
Đầu tư				65			
Trả nợ ngân hàng				15			
Thanh toán Lãi						5	
Thanh toán cổ tức					18		
Thanh toán thuế					10		
Thuế trả trước					12		
Tổng chi				109,492	67,158	30,613	
Cân đối thu chi				-66,838	-6,3302	56,217	
Số dư chưa tài trợ				-51,838	-58,169	-1,952	

Bảng 5.8. Ngân sách ngân quỹ năm 20X6 của công ty cổ phần Tiên Sa

Ngân sách ngân quỹ được trình bày trong kế hoạch 5.8 cho thấy tầm quan trọng của việc biểu diễn ngân quỹ theo tháng, nghĩa là tách nhỏ thời kỳ lập ngân sách. Ngân sách ngân quỹ theo năm cho chúng ta cảm giác ngân quỹ hoạt động sẽ đủ để tài trợ cho việc mua thiết bị mới. Tuy nhiên, thông tin theo tháng biểu diễn nhu cầu vay ngắn hạn vì nó biểu diễn cả việc mua thiết bị mới theo thời gian của ngân quỹ. Như vậy, ngân sách ngân quỹ hằng năm theo tháng cung cấp nhiều thông tin hơn cho người đọc. Nhiều công ty xây dựng ngân sách theo thời kỳ ngắn. Hầu hết, họ đều xây dựng ngân sách ngân quỹ

theo tháng, và thậm chí một số công ty thậm chí còn xây dựng ngân sách ngân quỹ theo tuần hay theo ngày.

Sau khi hoàn thành ngân sách ngân quỹ, người lập kế hoạch xây dựng kế hoạch tài trợ cho quý I năm 20X6. Nhu cầu tài trợ được xây dựng dựa vào số dư chưa tài trợ và lệ an toàn. Nhu cầu tài trợ bằng số dư chưa tài trợ trừ lệ an toàn. Mức vay được xác định theo quý và bằng nhu cầu vay của tháng có nhu cầu vay nhất, bằng 78,169 triệu đồng. Số dư cuối kỳ bằng số dư đầu kỳ trước cộng cân đối thu chi, cộng vay trong kỳ, trừ trả gốc và lãi trong kỳ.

KẾ HOẠCH TÀI TRỢ								
	Tháng 10	Tháng 11	Tháng 12	Tháng 1	Tháng 2	Tháng 3	Tháng 4	Tháng 5
Số dư chưa tài trợ				-51,838	-58,169	-1,952		
Lệ an toàn				20	20	20		20
Nhu cầu tài trợ				71,838	78,169	21,952		
Vay				78,169				
Trả gốc và lãi								
Số dư cuối kỳ			15	26,330	20	76,217		

Bảng 5.9. Kế hoạch tài trợ quý I năm 20X6 của công ty cổ phần Tiên Sa

5.3.5. Dự toán báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

Dự toán báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh là một bảng tóm tắt về doanh thu và tổng chi phí dự kiến của một thời kỳ trong tương lai, dự toán kết thúc với thông tin về tình hình lời (lỗ) ròng của thời kỳ đó. Các nhà phân tích phải sử dụng thông tin từ ngân sách bán hàng để xác định doanh thu, thông tin từ ngân sách sản xuất để xác định giá vốn hàng bán và thông tin từ các ngân sách hoạt động để xác định chi phí cho dự toán báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh. Các tính toán về cổ tức và lợi nhuận chưa phân phối cũng được trình bày trong báo cáo này.

Dự toán báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của công ty cổ phần Tiên Sa được trình bày trong bảng 5.9. Thông tin cần lưu ý nhất trong dự toán báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh là thông tin về giá vốn hàng bán. Giá vốn hàng bán được xác định bằng công thức sau:

$$\text{Giá vốn hàng bán} = \text{Sản lượng bán (chi phí NVL trực tiếp đơn vị} + \text{Chi phí quản lý sản xuất} \\ + \text{chi phí lao động trực tiếp đơn vị)}$$

Chi phí hoạt động bao gồm chi phí bán hàng được lấy từ ngân sách bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp được lấy từ ngân sách quản lý, khấu hao phân bổ cho quý I bằng 20 triệu đồng bao gồm khấu hao cho cả bộ phận sản xuất và các bộ phận khác. Trong quý I, công ty không có khoản thu nhập nào từ các hoạt động khác và có một khoản lỗ 20 triệu đồng từ thanh lý tài sản cố định. Để xác định lợi nhuận sau thuế TNDN, chi phí tài chính và thuế phải được trừ ra khỏi lợi nhuận kế toán trước thuế và lãi. Chi phí lãi phụ thuộc vào nhu cầu ngân quỹ và kế hoạch vay ngắn hạn của công ty, vì thế được lấy từ ngân sách ngân quỹ. Thuế được xác định theo luật thuế hiện hành, giả sử là 28 phần trăm.

Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	139,2
Giá vốn hàng bán	52,988
Lợi nhuận gộp về BH và CCDV	86,212
Chi phí bán hàng	15,96
Chi phí quản lý doanh nghiệp	10,5
Khấu hao	20
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	39,752
Thu nhập khác	0
Chi phí khác	20
Lợi nhuận khác	-20
Lợi nhuận kế toán trước thuế và lãi	19,752
Doanh thu từ hoạt động tài chính	
Chi phí tiền lãi	5
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	14,752
Thuế TNDN	4,13
Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	10,622
Thanh toán cổ tức	18
Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	-7,378

Bảng 5.10. Dự toán báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh quý I năm 20X6 công ty cổ phần Tiên Sa

5.3.6. Dự toán báo cáo nguồn và sử dụng

Trước khi lập dự toán bảng cân đối kế toán, chúng ta cần rà soát và tổng hợp toàn bộ các thay đổi trong một báo cáo nguồn và sử dụng ngân quỹ. Điều này rất thuận lợi cho việc kiểm soát các dòng dịch chuyển tiền tệ của thời kỳ kế hoạch và nhận thức rõ ảnh

hưởng của mỗi quyết định tài chính. Cuối cùng, dự toán bảng cân đối kế toán chỉ là sự chuyển đổi đơn giản tình trạng tài chính ở đầu kỳ theo các thay đổi tài chính đã hoạch định.

Tổng hợp các thay đổi tài chính

Các thay đổi về tài chính trong kỳ được tập hợp từ các ngân sách bộ phận. Về căn bản, chênh lệch này chính là chênh lệch giữa dòng tiền ra và dòng tiền vào trong kỳ liên quan trực tiếp đến tài sản và nguồn vốn. Nếu khoản thu vào lớn hơn chi ra thì kết quả được ghi vào bên nguồn, ngược lại, nếu thu vào nhỏ hơn chi ra thì được ghi vào bên sử dụng.

Riêng tiền mặt là khoản chênh lệch giữa nguồn và sử dụng nên được xác định sau khi lập báo cáo nguồn và sử dụng hoặc chuyển qua từ ngân sách ngân quỹ. Cách xác định chênh lệch và phản ánh chênh lệch này vào trong báo cáo nguồn và sử dụng ngân quỹ được trình bày trong bảng 5.11.

Các khoản phải thu

Chênh lệch các khoản phải thu bằng tổng doanh thu bán tín dụng trong kỳ trừ đi thu tiền mặt từ khách hàng. Nếu doanh thu tín dụng lớn hơn thu từ khách hàng, điều này có nghĩa là nợ của khách hàng tăng lên, hay chính là khoản phải thu tăng lên, do vậy, thay đổi này được ghi vào bên sử dụng. Ngược lại, nếu doanh thu bán tín dụng nhỏ hơn khoản thu từ khách hàng thì nợ của khách hàng giảm xuống, do vậy, chênh lệch khoản phải thu được phản ánh vào bên nguồn.

Hàng tồn kho

Nguyên tắc chung để tính chênh lệch hàng tồn kho là lấy toàn bộ chi phí đầu vào trừ đi kết quả đầu ra. Nếu đầu vào lớn hơn đầu ra, chúng ta phản ánh vào bên sử dụng, nếu nhỏ hơn thì phản ánh vào bên nguồn. Cụ thể, hàng tồn kho bao gồm ba nhóm là tồn kho nguyên vật liệu, tồn kho sản phẩm dở dang và tồn kho sản phẩm hoàn thành.

Cách tính chênh lệch của từng yếu tố này như sau:

Chênh lệch tồn kho NVL = Chi phí mua sắm - Chi phí NVL sản xuất trực tiếp trong kỳ.

Chênh lệch tồn kho sản phẩm = chi phí sản xuất trực tiếp - Giá vốn hàng bán

Hàng tồn kho sản phẩm hoàn thành: Đây chính là nguyên vật liệu và các đầu vào khác đang trong tiến trình sản xuất nhưng chưa hoàn thành nên chưa được bán đi. Hàng tồn kho sản phẩm dở dang được phản ánh vào bên sử dụng.

Các tài sản ngắn hạn khác

Các tài khoản thuộc tài sản ngắn hạn khác phổ biến nhất là các chi phí trả trước, đây là những tài sản được trả trước khi chúng thực sự được sử dụng hay mua về. Các chi phí như thuê nhà, bảo hiểm, mua công cụ dụng cụ và lãi vay thường được trả trước cho nhiều kỳ. Vì thế, các tài sản đã thanh toán nhưng chưa sử dụng được xem là các tài sản ngắn hạn của thời kỳ đó.

Để xác định khoản thay đổi của tài khoản này, chúng ta xác định số tiền trả trước của từng loại chi phí. Trong điều kiện thiếu thông tin dự đoán, có thể xác định theo một giá trị cố định hoặc theo một tỷ lệ phần trăm trên doanh thu thuần.

Tương tự như với các khoản phải thu và hàng tồn kho, nếu chênh lệch đầu vào và đầu ra của tài sản ngắn hạn khác lớn hơn 0 thì được phản ánh vào bên sử dụng, nếu nhỏ hơn không thì được phản ánh vào bên nguồn. Chẳng hạn, thay đổi về thuế trả trước tích lũy cuối kỳ bằng thuế trả trước trong kỳ trừ đi nhận hoàn thuế, nếu khoản này lớn hơn 0 thì được ghi vào bên sử dụng, nhỏ hơn 0 thì được ghi vào bên nguồn.

Nguyên giá tài sản cố định

Dự toán ngân sách đầu tư là một công việc phức tạp vì không có tiêu chuẩn để xây dựng. Nội dung, cách tiếp cận và hình thức xây dựng giữa các công ty và các ngành là rất khác nhau. Tuy nhiên, các công ty vẫn thường tuân theo một số hướng dẫn cơ bản. Ngân sách đầu tư sẽ được nghiên cứu kỹ trong chương ngân sách đầu tư. Ở đây, chúng ta chỉ nghiên cứu cách lập ngân sách đầu tư vào trong báo cáo nguồn và sử dụng ngân quỹ.

Chênh lệch tài sản cố định phản ánh cả các khoản tăng và giảm nguyên giá tài sản cố định. Thông số này xác định số tiền dự đoán trong ngân sách đầu tư cũng như số tiền chi ra trong năm hoạch định để thực hiện tiến độ sản xuất, số tiền thu từ thanh lý dự kiến trong thời kỳ hoạch định và các điều chỉnh khấu hao.

Thay đổi nguyên giá tài sản cố định bằng khoản tăng đầu tư trừ đi tiền thu được từ thanh lý tài sản, khoản chênh lệch này nếu lớn hơn 0 thì phản ánh vào bên sử dụng, nếu nhỏ hơn 0 thì phản ánh vào bên nguồn.

Các khoản phải trả ngắn hạn

Các khoản phải trả biểu diễn các khoản nợ ngắn hạn do hoãn thanh toán tiền mua nguyên vật liệu, hoãn thanh toán tiền lương cho người lao động và các khoản thanh toán khác. Các khoản phải trả bao gồm phải trả người bán, phải trả người lao động, Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước. Thay đổi về các khoản phải trả trong kỳ được xác định dựa vào thông tin từ ngân sách sản xuất, các ngân sách hoạt động và ngân sách ngân quỹ. Chênh lệch của một khoản phải trả bằng chi phí phải trả trong kỳ trừ đi tổng số tiền thanh toán. Chẳng hạn, chênh lệch khoản phải trả người bán = Tổng chi phí mua sắm phải trả trong kỳ - Tổng số tiền thanh toán cho nhà cung cấp. Tổng số tiền thanh toán là số tiền thực tế chi trả cho các sản phẩm, dịch vụ đã mua trong kỳ. Chi phí mua sắm nguyên vật liệu lấy từ ngân sách mua sắm, số tiền thanh toán nhà cung cấp lấy từ ngân sách ngân quỹ. Nếu khoản chênh lệch lớn hơn 0, kết quả được phản ánh vào bên nguồn, nếu nhỏ hơn 0 thì được phản ánh vào bên sử dụng.

Do thiếu thông tin dự đoán chính xác, chúng ta có thể dựa vào các thông tin sau đây khi xác định các thay đổi của khoản mục này:

- Sử dụng số dư cuối kỳ trước nếu dự đoán không có sự thay đổi nào.
- Sử dụng tỷ lệ phần trăm trên doanh thu hoặc trên tổng chi phí hoạt động.

- Sử dụng tỷ lệ phần trăm trên tổng nhân viên hoặc tổng chi phí tiền lương.
- Sử dụng tỷ suất thuế hiện tại hoặc dự đoán.

Chênh lệch của các khoản nợ này là chênh lệch của tổng chi phí trong kỳ và số tiền thanh toán thực tế trong kỳ. Nếu chênh lệch này lớn hơn 0 thì phản ánh vào bên nguồn, nếu nhỏ hơn 0 thì phản ánh vào bên sử dụng.

Nợ ngắn hạn, nợ dài hạn

Chênh lệch nợ ngắn hạn, nợ dài hạn bằng khoản vay trong kỳ trừ đi khoản trả nợ trong kỳ. Nếu chênh lệch này lớn hơn 0, kết quả được phản ánh vào bên nguồn, nếu nhỏ hơn 0 thì được phản ánh vào bên sử dụng.

Vốn chủ sở hữu

Thay đổi về vốn chủ được xác định dựa vào toàn bộ các hoạt động dự kiến khác cũng như các điều kiện thị trường. Chẳng hạn như tài khoản lợi nhuận chưa phân phối thay đổi phụ thuộc vào lợi nhuận sau thuế TNDN dự đoán, mức thanh toán cổ tức dự kiến và vốn chủ được phản ánh theo giá thị trường và mệnh giá. Vì thế, thay đổi của các tài khoản này phải được phản ánh theo mức tăng trưởng dự đoán, cổ tức tiền mặt dự kiến, bán cổ phiếu dự kiến và mức nợ trên vốn chủ (đòn bẩy) dự kiến của công ty. Nếu trong kỳ, công ty phát hành cổ phiếu thì phản ánh các thay đổi vào bên nguồn với hai tài khoản vốn đầu tư của chủ sở hữu và thặng dư vốn cổ phần. Ngược lại, nếu công ty dự kiến mua lại cổ phiếu thì các thay đổi của hai tài khoản này được phản ánh vào bên sử dụng. Cụ thể, chúng ta có thể xác định chênh lệch của hai tài khoản vốn đầu tư như sau:

- Thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu = (Mệnh giá × số cổ phiếu mới phát hành) - (mệnh giá × số cổ phiếu mua lại).
- Thay đổi vốn bổ sung = [(Giá thị trường của cổ phiếu - mệnh giá) × số cổ phiếu phát hành] - [(giá thị trường của cổ phiếu - mệnh giá) × số cổ phiếu mua lại]

Nếu các tài khoản này lớn hơn 0 thì phản ánh vào bên nguồn, nếu nhỏ hơn 0 thì phản ánh vào bên sử dụng.

Cuối cùng, lợi nhuận sau thuế TNDN, khấu hao và trả cổ tức là những khoản mục được lấy từ báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh để đưa vào báo cáo nguồn và sử dụng ngân quỹ dự đoán.

Khoản mục	Chênh lệch	Nguồn	Sử dụng
Phải thu khách hàng	Doanh thu tín dụng - thu từ bán tín dụng	-	+
Hàng tồn kho	Chi phí sản xuất trực tiếp - giá vốn hàng bán		
Tài sản ngắn hạn khác	Chi trả - nhận lại	-	+
Tài sản cố định	Đầu tư - thanh lý	-	+
Đầu tư dài hạn khác	Đầu tư - bán lại	-	+
Các khoản phải trả	Tổng chi phí phải trả trong tháng - thanh toán	+	-

	trong kỳ		
Nợ ngắn hạn	Vay trọng kỳ - trả nợ trong kỳ	+	-
Nợ dài hạn	Vay trọng kỳ - trả nợ trong kỳ	+	
Vốn chủ	Phát hành - mua lại	+	-
Khấu hao	(Từ báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh)	+	
Lợi nhuận sau thuế TNDN	(Từ báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh)	+	
Trả cổ tức			+

Bảng 5.11. Xác định các thay đổi tài chính để lập báo cáo nguồn và sử dụng dự đoán

Đối với Công ty cổ phần Tiên Sa, chúng ta xác định chênh lệch và đưa vào bên nguồn và bên sử dụng các thay đổi như trong bảng 5.12 sau đây:

	Thay đổi	Nguồn	Sử dụng	Giải thích
Phải thu khách hàng	3,888	0	3,888	125,280-121,392
Hàng tồn kho	-2,1364	2,1364	0	26,83+19,522+4,5-52,988
Thuế và các khoản phải thu Nhà nước	12	0	12	12
Tài sản cố định	-60	60	0	0-60
Đầu tư tài sản dài hạn khác	65	0	65	65-0
Phải trả người bán	-2,969	0	2,969	26,803-29,799
Phải trả người lao động	-1,9834	0	1,9834	44,482-46,465
Vay và nợ ngắn hạn	63,169	63,169	0	63,169-0
Phải trả phải nộp Nhà nước	-5,87	0	5,87	4,13-10
Trả cổ tức	18		18	18
Vay dài hạn	15	15		15-0
Lợi nhuận sau thuế TNDN	10,600	10,622		10,622
Khấu hao	20	20		20
Tổng cộng		170,927	109,710	

Bảng 5.12. Xây dựng báo cáo nguồn và sử dụng công ty cổ phần Tiên Sa

Chênh lệch ngân quỹ = Tổng nguồn - Tổng sử dụng = 170,927 - 109,710 = 61,217

Đây chính là khoảng chênh lệch tiền mặt giữa ngày 31/12/20X5 và ngày 31/3/20X6.

5.3.7. Lập dự toán bảng cân đối kế toán

Dự toán bảng cân đối kế toán thể hiện trạng thái tài chính của công ty vào cuối thời kỳ lập kế hoạch, nó phản tổng hợp các thay đổi tài chính do các quyết định và hành động của các nhà quản trị đã hoạch định trong kỳ. Dự toán bảng cân đối kế toán phản ánh vị thế tài chính dự toán của công ty và thực hiện ba mục tiêu chính sau:

1. Đưa ra định hướng hoạt động của công ty với mức đầu tư thấp nhất.
2. Cung cấp một lớp đệm tài chính để giúp công ty vượt qua các thời kỳ suy giảm kinh tế.
3. Đảm bảo khả năng khai thác các cơ hội không dự đoán trước trong tương lai.

Với thông tin từ dự toán báo cáo nguồn và sử dụng ngân quỹ kết hợp với bảng cân đối kế toán đầu kỳ, chúng ta có thể dễ dàng xây dựng dự toán bảng cân đối kế toán cho thời kỳ lập kế hoạch. Số dư cuối kỳ của các tài khoản chính là số dư của năm trước cộng với chênh lệch ngân quỹ trong thời kỳ dự đoán. Đối với bên tài sản, nếu thay đổi tài chính thuộc bên nguồn thì số dư tài sản cuối kỳ sẽ bằng số dư tài sản đầu kỳ trừ đi chênh lệch, ngược lại, nếu thay đổi tài chính thuộc về bên sử dụng thì chúng ta sẽ cộng chênh lệch vào số dư đầu kỳ. Đối với bên nguồn vốn, nếu thay đổi tài chính thuộc về nguồn thì chúng ta sẽ cộng khoảng chênh lệch vào số dư đầu kỳ để xác định số dư cuối kỳ và nếu thuộc về bên sử dụng thì trừ chênh lệch khỏi số dư đầu kỳ.

Có ba khoản mục cần lưu ý là tiền mặt, tài sản cố định và lợi nhuận sau thuế chưa phân phối. Về tiền mặt, có thể sử dụng số dư tiền mặt cuối kỳ từ ngân sách ngân quỹ, hoặc lấy số dư đầu kỳ cộng với chênh lệch nguồn và sử dụng trong năm. Về tài sản cố định, thay đổi tài sản cố định trong báo cáo nguồn và sử dụng chính là thay đổi nguyên giá tài sản cố định, do đó, phải cộng khấu hao trong kỳ vào khấu hao lũy kế để xác định tài sản cố định ròng cuối kỳ. Cuối cùng, lợi nhuận sau thuế chưa phân phối được xác định bằng cách lấy số dư đầu kỳ cộng lợi nhuận sau thuế chưa phân phối tăng thêm trong kỳ (bằng lợi nhuận sau thuế TNDN trừ cổ tức trong kỳ).

Với báo cáo nguồn và sử dụng ngân quỹ và bảng cân đối kế toán ngày 31/12/20X5, chúng ta lập dự toán cho công ty cổ phần Tiên Sa ngày 31/3/20X6 như trong bảng 5.13.

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN		
	31/12/20X5	31/3/20X6
Tiền mặt	15	76,22
Phải thu khách hàng	115	118,89
Hàng tồn kho	120	117,86
Thuế và các khoản phải thu Nhà nước	0	12
Tổng tài sản ngắn hạn	250	324,97
Nguyên giá tài sản cố định	800	740
Giá trị hao mòn lũy kế	300	320
TSCĐ ròng	500	420
Đầu tư tài sản dài hạn khác	0	65
Tổng cộng tài sản	750	809,97
Phải trả người bán	10,3	7,33
Phải trả người lao động	5,5	3,52
Phải trả, phải nộp NN	10	4,13
Vay và nợ ngắn hạn	40	103,17
Tổng nợ ngắn hạn	65,8	118,15
Vay dài hạn	80	95,00
Vốn đầu tư của chủ sở hữu	350	350,00
Thặng dư vốn cổ phần	120	120,00
Lợi nhuận chưa sau thuế phân phối	134,2	126,82
Tổng cộng nguồn vốn	750	809,97

Bảng 5.13. Dự toán bảng cân đối kế toán công ty cổ phần Tiên Sa năm 20X5

CÂU HỎI HƯỚNG DẪN ÔN TẬP VÀ THẢO LUẬN CHƯƠNG

Câu 1. Tại sao nói báo cáo tài chính có tính tổng hợp?

Câu 2. Quá trình lập kế hoạch tài chính là gì? Hãy cho biết sự khác nhau giữa các kế hoạch tài chính dài hạn và các kế hoạch tài chính ngắn hạn.

Câu 3. Nội dung cơ bản của kế hoạch đầu tư và tài trợ? Xây dựng kế hoạch đầu tư và tài trợ trên cơ sở những căn cứ nào?

Câu 4. Giải thích các quan hệ ngân sách trong quá trình xây dựng ngân sách.

Câu 5. Trình bày các quan hệ giữa các ngân sách và ngân sách ngân quỹ. Vì sao ngân sách ngân quỹ là cơ sở để lựa chọn các biện pháp tài trợ?

Câu 6. Trình bày sự khác nhau giữa ngân sách ngân quỹ và báo cáo luân chuyển tiền tệ với tư cách là hai công cụ của hoạch định tài chính?

Câu 7. Hãy mô tả cấu trúc cơ bản của ngân sách ngân quỹ?

Câu 8. Mục tiêu chính của các báo cáo dự toán là gì? Là một báo cáo dự đoán về tương lai, các báo cáo này khác với ngân sách ngân quỹ như thế nào?

Câu 9. Hai cách cơ bản để chúng ta xây dựng dự toán báo cáo tài chính là gì?

Câu 10. Mục tiêu của nhà quản trị tài chính trong việc đánh giá các dự toán báo cáo tài chính?

Câu 11. Phương pháp phần trăm doanh số được sử dụng như thế nào trong quá trình lập dự toán báo cáo thu nhập?

Câu 12. Tại sao sự tồn tại của các chi phí cố định là nguyên nhân dẫn đến sự thất bại trong quá trình xây dựng dự toán báo cáo thu nhập theo phương pháp phần trăm doanh số?

BÀI TẬP ỨNG DỤNG CHƯƠNG

Bài 1. Doanh số năm 20X5 của công ty cổ phần Thiên Minh đạt 100 tỷ đồng. Họ muốn phân tích hiệu suất kỳ vọng và nhu cầu tài trợ cho năm 20X7 – 2 năm sau. Với thông tin sau đây, hãy trả lời câu a và b.

(1) Tỷ lệ phần trăm trên doanh thu của các khoản mục sau biến đổi trực tiếp theo doanh thu, bao gồm:

- Phải thu khách hàng, 12%
- Hàng tồn kho, 18%
- Phải trả người bán, 14%
- Lợi nhuận ròng biên, 3%

(2) Chứng khoán khả nhượng và các khoản nợ ngắn hạn khác dự kiến vẫn không đổi.

(3) Số dư tiền mặt tối thiểu phải duy trì là 4,8 tỷ đồng.

(4) Dự kiến mua một máy mới trị giá 6,5 tỷ đồng vào năm 20X6 và một thiết bị trị giá

8,5 tỷ đồng vào năm 20X7. Tổng khấu hao năm 20X6 dự đoán là 2,9 tỷ đồng và năm 20X7 dự kiến là 3,9 tỷ đồng.

(5) Khoản phải trả người lao động dự kiến tăng lên 5 tỷ đồng vào cuối năm 20X7.

(6) Dự kiến không vay thêm cũng không hoàn trả nợ dài hạn.

(7) Dự kiến không bán và cũng không mua lại cổ phần thường.

(8) Tỷ lệ trả cổ tức dự kiến là 50% lợi nhuận sau thuế TNDN.

(9) Doanh số năm 20X6 và 20X7 dự đoán đạt 110 tỷ đồng vào năm 20X6 và 120

tỷ đồng vào năm 20X7.

(10) Bảng cân đối kế toán ngày 31/12/20X5 như sau:

Bảng tổng kết tài sản ngày 31/12/20X5

Đvt: tỷ đồng

TÀI SẢN		NGUỒN VỐN	
Tiền mặt	4	Phải trả người bán	14
Chứng khoán khả nhượng	2	Phải trả người lao động	4
Phải thu khách hàng	12	Nợ ngắn hạn khác	0,8
Hàng tồn kho	18		
Tổng tài sản ngắn hạn	36	Tổng nợ ngắn hạn	18,8
Tài sản cố định ròng	40	Nợ dài hạn	20
		Vốn CSH và LN sau thuế	37,2
Tổng tài sản		Tổng cộng nguồn vốn	76

a. Lập dự toán bảng cân đối kế toán vào ngày 31/12/20X7.

b. Bình luận về những thay đổi về tài trợ đã đề xuất trên báo cáo được lập ở câu a.

Bài 2. Cho số liệu về công ty H như sau

Báo cáo thu nhập của công ty ngày 31/12 (1000 USD)

Chỉ tiêu	2010	2011	2012	2013
Doanh thu thuần	11190	13764	16104	20613
Giá vốn hàng bán	9400	11699	13688	17727

Lãi gộp	1790	2065	2416	2886
Chi phí bán hàng và quản lý	1019	1239	1610	2267
Chi phí lãi vay	100	103	110	90
Lãi trước thuế	671	723	696	529
Thuế thu nhập công ty	302	325	313	238
Lãi ròng	369	398	383	291

Bảng cân đối kế toán của công ty H ngày 31/12 (1000 USD)

Tài sản	2010	2011	2012	2013
Tiền và chứng khoán ngắn hạn	671	551	644	412
Các khoản phải thu	1343	1789	2094	2886
Hang hóa tồn kho	1119	1376	1932	2267
Chi phí trả trước	14	12	15	18
Tổng tài sản lưu động	3147	3728	4685	5583
Tổng tài sản cố định ròng	128	124	124	287
Tổng cộng tài sản	3275	3852	3852	5870
Nợ phải trả và vốn chủ sở hữu				
Nợ phải trả ngân hàng	50	50	50	50
Khoản phải trả người bán	1007	1443	2426	3212
Nợ dài hạn đến hạn trả	60	50	50	100
Lương và các khoản phải trả khác	5	7	10	18
Tổng nợ ngắn hạn	1122	1550	2536	3380
Nợ dài hạn	960	910	860	760
Cổ phiếu thường	150	150	150	150
Lợi nhuận giữ lại	1043	1242	1434	1580
Tổng nợ và vốn chủ sở hữu	3257	3852	4980	5870

Yêu cầu:

a. Lập báo cáo tài chính dự toán năm 2014 biết các khoản mục chủ yếu trong báo cáo tài chính thể hiện theo tỷ lệ % so với doanh thu năm 2014 cho như sau:

- Doanh thu tăng 25%

- % so với doanh thu : GVHB 86%, Tiền và CKNH 5%, HTK 10%, Cp BH& QL 12%, Các khoản phải thu 14%, các khoản phải trả 14% Thuế suất so với lãi trước thuế 45%, cổ tức so với lãi ròng 50%

- Nợ vay ngân hàng ban đầu coi là bằng 0

- Năm 2014 đầu tư thêm 43.000USD cho TSCĐ và số tiền khấu hao trong năm là 50.000 USD

b. Lập bảng cân đối kế toán dự toán năm 2014 và xác định nhu cầu vốn cần huy động từ bên ngoài

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. PGS,TS Nguyễn Đình Kiệt, TS. Bạch Đức Hiền,*Tài chính doanh nghiệp* , NXB tài chính 2008
2. PGS, TS. Nguyễn Quang Thu, *Quản trị tài chính*, Khoa Quản trị kinh doanh, trường Đại Học Kinh tế TP.HCM
3. PGS.TS. Phạm Quang Trung, *Quản Trị Tài Chính doanh nghiệp*, NXB Đại học kinh tế quốc dân
- 4.PGS.TS. Nguyễn Văn Công, *Giáo trình Phân tích kinh doanh*, NXB Đại học kinh tế quốc dân, 2009
5. Nguyễn Tấn Bình, Nguyễn trần Huy, *Phân tích quản trị tài chính*, NXB Đại học quốc gia thành phố Hồ Chí Minh, 2002
6. PGS. TS. Ngô Kim Thanh, *Giáo trình Quản trị doanh nghiệp*, NXB Đại học Kinh tế quốc dân, 2013
7. TS Vũ Văn Ninh, *Tài chính doanh nghiệp*, NXB Học viện tài chính 2013.
8. TS. Nguyễn Thu Thủy, *Quản trị tài chính doanh nghiệp*, Trường Đại học Ngoại thương.