

CHƯƠNG III. KẾ HOẠCH TẠP LẬP NGUỒN VỐN

Cùng với ý tưởng kinh doanh thì vốn luôn là yếu tố quan trọng trong quá trình khởi sự doanh nghiệp. Khoản tiền cần thiết để khởi sự kinh doanh, được gọi là “vốn đầu tư”, có thể được phân loại như sau: “Vốn khởi sự” là những gì bạn cần để mua sắm thiết bị, tiến hành các thủ tục pháp lý, hay mua nguyên vật liệu,... và “vốn hoạt động” là khoản tiền bạn cần để thanh toán các hóa đơn cho đến khi công việc kinh doanh của bạn sinh lời đủ để trang trải các chi phí đó.

(Ví dụ, để sản xuất ra một chai nước khoáng tốn khoảng 5.000 đồng, bạn cho rằng mức vốn 5.000đ là đủ để khởi sự kinh doanh. thì thực tế mức vốn chuẩn bị phải tối thiểu 20.000 đồng thì mới duy trì được sản xuất. Vì một chai nước sản xuất trên dây chuyền đã hết 5.000 đồng, nguyên vật liệu đang chờ cũng khoảng 5.000 đồng, chai nước đang trên đường vận chuyển cho khách mất 5.000 đồng, khách hàng mua tuần sau mới trả tiền tốn thêm 5.000 đồng nữa.)

(Các công ty mới với số vốn không đủ cuối cùng sẽ thất bại. Đây là một thực tế trong thế giới kinh doanh. Chính vì việc có đủ tiền hay có khả năng huy động đủ số tiền cần thiết cho hoạt động khởi sự kinh doanh có vai trò quan trọng đến như vậy.)

3.1. Nguồn vốn cho khởi nghiệp

Có hai vấn đề cơ bản về vốn mà bất cứ một doanh nhân nào khi khởi nghiệp đều phải giải quyết, đó là: cần bao nhiêu vốn để kinh doanh? (Số lượng vốn phải phù hợp với ý định kinh doanh của bạn, chúng ta không thể đầu tư 10 tỷ vào một cửa hàng bia tươi bình dân cũng như không thể bỏ ra 10 triệu nếu muốn mở công ty chứng khoán) Có thể huy động vốn từ nguồn nào? Trả lời được hai câu hỏi này đồng thời cũng giải quyết được hai vấn đề khác cũng hết sức quan trọng là chi phí vốn và thời điểm cần huy động vốn.

Có nhiều nguồn vốn mà một doanh nhân mới khởi nghiệp có thể tiếp cận. Mỗi nguồn vốn có quy mô, điều kiện tiếp cận, chi phí, ưu điểm và hạn chế khác nhau. Cần phải căn cứ vào thời điểm, mục đích và điều kiện của doanh nghiệp tại thời điểm cần huy động để lựa chọn nguồn vốn hiệu quả nhất.

Nguồn vốn cho khởi nghiệp có thể chia thành các nguồn chính sau đây:

- Nguồn tài chính cá nhân bao gồm: Tiền của các thành viên sáng lập; huy động từ bạn bè, gia đình, người thân; và tự huy động bằng các hình thức huy động sáng tạo
- Vay nợ từ các tổ chức tín dụng
- Vốn đầu tư từ các quỹ đầu tư mạo hiểm
- Một số hình thức tài trợ khác

3.2. Kế hoạch tạo lập nguồn vốn

3.2.1. Vốn của các thành viên sáng lập

Phần lớn các doanh nhân khởi nghiệp đều sử dụng nguồn vốn của chính bản thân mình. Nguồn vốn này có thể là tiền tiết kiệm cá nhân, tiền được thừa kế, cho tặng, cũng có thể do bán các động sản và bất động sản.

Mỗi doanh nhân cần quyết định mình sẽ bỏ ra bao nhiêu để bắt đầu kinh doanh. Có người sẵn lòng bán nhà, bán tất cả tài sản cá nhân để kinh doanh như Konozuke Matsushita, ông chủ của Tập đoàn Matsushita với hai thương hiệu nổi tiếng Panasonic và National, đã phải bán cả đồ nữ trang của vợ để có tiền mở xưởng. Tuy nhiên, thông thường, các doanh nhân không khởi nghiệp bằng việc bán tất cả các tài sản mà chỉ sử dụng một khoản tiền nhất định nào đó.

Việc sử dụng vốn của các thành viên sáng lập để tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh không chịu áp lực về thời hạn thanh toán cũng như chi phí vốn như sử dụng vốn vay. Quyền kiểm soát doanh nghiệp nằm trong tay các thành viên sáng lập, không phải chia sẻ cho người ngoài như trường hợp kêu gọi góp vốn. Tuy nhiên, cũng không nên bỏ ra những đồng cuối cùng vào kinh doanh để đề phòng trường hợp cần tiền gấp mà không thể huy động nhanh từ các nguồn khác.

3.2.2. Vốn vay

3.2.2.1. Vốn vay từ bạn bè, gia đình, người thân

Vốn vay từ bạn bè, gia đình, người thân thường là những khoản vốn không lớn nhưng rất hữu ích trong giai đoạn đầu khi doanh nghiệp khó tiếp cận các nguồn vốn khác.

Tuy nhiên, cũng giống như những nguồn vốn khác, vốn từ bạn bè, gia đình, người thân cũng có nhiều điểm lợi và nhiều điểm hạn chế.

- **Ưu điểm:**

Nguồn vốn này có ưu điểm là lãi suất thường thấp thậm chí bằng không, các điều kiện tiếp cận không quá ngặt nghèo. Không những thế, đến hạn trả nợ mà doanh nghiệp chưa thu xếp được tiền có thể xin khất nợ thêm một thời gian nữa.

- **Hạn chế:**

- Thứ nhất, các khoản đầu tư của họ không phải là đầu tư vào một vụ làm ăn mà là đầu tư cho chính người chủ của doanh nghiệp. Các khoản đầu tư này đều dưới dạng là một khoản cho vay bất kể là đầu tư dưới dạng vốn hay vốn chủ sở hữu. Do đó, trong trường hợp nào cũng cần hoàn trả nếu không muốn mất bạn bè, người thân.

- Thứ hai, mặt trái của việc khất nợ dễ dàng là người cho vay có thể cần tiền bất thành linh, không có kế hoạch từ trước trong khi các khoản thu chi của doanh nghiệp đều được lên kế hoạch cụ thể.

- Thứ ba, trong nhiều trường hợp, các khoản vay có thể làm cho mối quan hệ với bạn bè, người thân xấu đi. Điều đó khiến cho việc huy động vốn từ nguồn này trở nên hạn chế. Nếu cần huy động từ nguồn này, chủ doanh nghiệp cần cân nhắc kỹ càng và phải có thỏa thuận bằng văn bản để tránh các xung đột có thể xảy ra.

3.2.2.2. Vốn vay từ ngân hàng, các tổ chức tín dụng

Đây là nguồn vốn lớn, phổ biến và rất sẵn sàng để cho vay. Tuy nhiên, có một thực tế là các ngân hàng, các tổ chức tín dụng vì lý do an toàn thường muốn cho các doanh nghiệp đã hoạt động ổn định vay hơn là các doanh nghiệp mới khởi sự vay.

Ưu điểm của vốn vay từ ngân hàng và các tổ chức tín dụng là không phải chia sẻ quyền sở hữu, tiền trả lãi vay được coi là chi phí kinh doanh nên được khấu trừ vào doanh thu. Tuy nhiên, vay ngân hàng và các tổ chức tín dụng luôn bị sức ép rất lớn về việc thanh toán đúng hạn cả gốc và lãi.

Để vay được vốn ngân hàng cần có tài sản thế chấp. Tài sản thế chấp có thể là bất động sản, tài khoản tiết kiệm hoặc chính tài sản mà doanh nghiệp dùng vốn vay để đầu tư. Đến kỳ hạn thanh toán nếu doanh nghiệp không có khả năng trả nợ cả gốc và lãi thì tài sản thế chấp sẽ được ngân hàng dùng để thanh toán khoản nợ.

Hồ sơ vay vốn từ các ngân hàng, các tổ chức tín dụng về cơ bản gồm 4 phần.

• **Hồ sơ pháp lý**, bao gồm:

- Điều lệ Công ty/Tổng công ty.
- Giấy phép thành lập/Đăng ký kinh doanh/Giấy phép đầu tư.
- Quyết định bổ nhiệm Giám đốc.
- Quyết định bổ nhiệm Kế toán trưởng.
- Giấy chứng nhận mã số thuế.

• **Hồ sơ khoản vay**, bao gồm:

- Đơn/Giấy đề nghị vay vốn (thường theo mẫu có sẵn của ngân hàng).
- Phương án vay vốn: mục đích sử dụng, giải trình hiệu quả của phương án.
- Kế hoạch trả nợ gốc/lãi.

• **Hồ sơ tài sản đảm bảo khoản vay**, bao gồm:

- Đối với bất động sản: Giấy chứng nhận quyền sở hữu nhà và quyền sử dụng đất ở, Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất...

- Đối với động sản: Giấy đăng ký tài sản, Hóa đơn tài chính, Tờ khai hải quan, Hợp đồng mua bán hàng hóa, Giấy chứng nhận quyền sở hữu tài sản hoặc giấy tờ đặc biệt khác...

- Các quyền bao gồm: quyền tác giả, quyền sở hữu công nghiệp, quyền đòi nợ, quyền được nhận bảo hiểm, các quyền tài sản khác phát sinh từ hợp đồng hoặc từ các văn bản pháp lý khác, quyền đối với phần vốn góp trong doanh nghiệp, quyền khai thác tài nguyên, các quyền và quyền lợi phát sinh trong tương lai (nếu có)...

- Các giấy tờ khác: giấy chứng nhận bảo hiểm tài sản, giấy phép xây dựng (nhà, xưởng)...

• **Hồ sơ tài chính** (thường từ 2 – 3 năm gần nhất), bao gồm:

- Bảng cân đối kế toán.
- Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.
- Thuyết minh báo cáo tài chính.
- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ.

3.2.3. Vốn từ các quỹ đầu tư mạo hiểm (Venture Capital)

Đầu tư mạo hiểm là một ngành kinh doanh trong đó các quỹ đầu tư tài chính tiến hành các hoạt động đầu tư nhằm thu lợi nhuận. Các doanh nghiệp nói chung và các doanh nghiệp mới khởi sự nói riêng phải coi các Quỹ đầu tư mạo hiểm (Venture Capital – VC) là khách hàng. Với khách hàng thông thường, doanh nghiệp bán sản phẩm hàng hóa, dịch vụ thì với các VC, doanh nghiệp bán ý tưởng kinh doanh. Thành công của việc tiếp cận nguồn vốn này chính là thuyết phục được các nhà đầu tư chuyên nghiệp bỏ tiền ra.

Một số điểm cần lưu ý đối với các doanh nghiệp khi tiếp cận nguồn vốn từ các VC:

- Thực chất các VC cũng ít khi thật sự mạo hiểm do phần lớn những người điều hành không phải là nhà đầu tư và phải chịu trách nhiệm trước nhà đầu tư của họ. Do đó nếu doanh nghiệp chuẩn bị các bản báo cáo rõ ràng và kế hoạch kinh doanh cụ thể sẽ có cơ hội nhận được khoản đầu tư cao hơn.

- Cần “Biết người – Biết ta” vì các VC không chỉ có trong tay ý tưởng kinh doanh của doanh nghiệp, họ còn có rất nhiều ý tưởng độc đáo khác. Do đó, không nên cho rằng ý tưởng của mình là độc đáo nhất và có tư tưởng, hành động như thể mình sẽ được đầu tư dù bất cứ chuyện gì.

- Thể hiện sự trung thực và chuyên nghiệp, tránh khoa trương hay hứa hẹn những việc nằm ngoài khả năng thực hiện của mình. Các nhà đầu tư thật sự và nhân viên làm việc tại các quỹ đánh giá cao tính trung thực và tin tưởng vào những người chuyên nghiệp.

- Sự có mặt của VC trong hội đồng quản trị có thể sẽ gây những rắc rối trong quá trình kinh doanh. VC sẽ hành động vì mục tiêu lợi nhuận, họ có thể không hiểu hoặc cố tình lờ đi triết lý kinh doanh và giá trị cốt lõi của doanh nghiệp. Khi VC rút vốn,

họ cũng có thể chuyển nhượng số cổ phần của mình cho các đối tác còn kém thiện chí hơn.

- Các cam kết đầu tư vốn sẽ không được thực hiện một cách đơn giản và dễ dàng, vốn sẽ được giải ngân từ từ và căn cứ trên kết quả hoạt động kinh doanh cụ thể của doanh nghiệp nhận vốn.

- Các cam kết hỗ trợ từ đội ngũ quản lý tài ba và nhiều kinh nghiệm sẽ rất khó thành hiện thực do các VC còn rất nhiều việc để làm và còn nhiều công ty để đầu tư. Ở Việt Nam, làn sóng đầu tư mạo hiểm chỉ thật sự phát triển từ sau năm 2001 với sự ra đời của một loạt các quỹ đầu tư như IDG, Vinacapital, Mekong Capital, Dragon Capital... Một số thông tin cơ bản về các quỹ đầu tư mạo hiểm hiện đang hoạt động tại Việt Nam như:

Bảng 3.1: Thông tin cơ bản về các Quỹ đầu tư mạo hiểm đang hoạt động tại Việt Nam

Tên quỹ	Năm	Vốn (USD)	Thông tin
IDG Ventures Vietnam	2004	100 triệu	www.idgvv.com.vn
Vinacapital	2003	2 tỷ	www.vinacapital.com
Mekong Capital	2001		www.mekongcapital.com
The Mekong Enterprises Fund, Ltd		18,5 triệu	www.mekongcapital.com
The Mekong Enterprises Fund II, Ltd		50 triệu	www.mekongcapital.com
The Vietnam Azalea Fund, Ltd		100 triệu	www.mekongcapital.com
Dragon Capital	VP đại diện		www.dragoncapital.com

3.2.4. Các nguồn vốn khác

Doanh nghiệp có thể huy động nguồn vốn từ một số nguồn sau:

- **Đầu tư chiến lược** cũng có thể là một lựa chọn tốt để bắt đầu hoặc mở rộng công việc kinh doanh. Thông thường nhà đầu tư chiến lược có thể là một công ty lớn trong ngành hoặc một lĩnh vực kinh doanh có thể sử dụng dịch vụ lẫn nhau. Đối tác là

doanh nghiệp lớn trong ngành thường đầu tư với một điều khoản độc quyền và không muốn các doanh nghiệp khác trong ngành có được sản phẩm, công nghệ hoặc dịch vụ của doanh nghiệp trước khi họ chiếm lĩnh toàn bộ thị trường. Đầu tư chiến lược có thể có nhiều dạng, bao gồm vốn sở hữu, khoản cho vay, khoản trả trước, cam kết khả năng nhận được đầu tư, đổi sản phẩm, dịch vụ lấy vốn... Còn đối tác đầu tư chiến lược trong lĩnh vực kinh doanh có thể sử dụng dịch vụ lẫn nhau sẽ có sản phẩm, dịch vụ mà bạn cần và cần sản phẩm, dịch vụ mà bạn có.

- **Bán hàng trả trước** là cách mà doanh nghiệp đề nghị khách hàng tài trợ cho hoạt

động kinh doanh của mình. Với cách này doanh nghiệp có thể có một khoản nợ ngắn hạn, có thể ảnh hưởng đến doanh thu và lợi nhuận do bán hàng ở mức giá thấp hơn nhưng cũng mang lại nhiều lợi ích. Lợi ích của cách huy động vốn này là chi phí vốn thấp, tạo điều kiện giúp doanh nghiệp lập kế hoạch bán hàng – doanh thu – lợi nhuận, cho phép doanh nghiệp tập trung vào chất lượng sản phẩm dịch vụ, giúp duy trì công việc kinh doanh ổn định và bền vững.

- **Nhà cung cấp** cũng có thể giúp doanh nghiệp giải quyết một phần khó khăn về vốn khi cho doanh nghiệp nợ tiền, trả góp khi mua các loại máy móc thiết bị, nguyên vật liệu.

- Ngoài ra, tiền mua máy móc, thiết bị cũng có thể được tài trợ từ các **công ty cho thuê tài chính**. Khi đó tài sản thế chấp chính là các tài sản mà doanh nghiệp mới đầu tư còn doanh nghiệp sẽ có nghĩa vụ trả một khoản tiền định kỳ bao gồm lãi và một phần nợ gốc.

3.3. Kế hoạch doanh thu và chi phí

3.3.1. Phân loại chi phí

3.3.1.1. Chi phí sản xuất sản phẩm

Chi phí sản xuất trong doanh nghiệp là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ hao phí lao động sống và lao động vật hoá cần thiết mà doanh nghiệp đã chi ra để tiến hành hoạt động sản xuất trong một thời kỳ nhất định.

Để tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh, doanh nghiệp cần phải có đầy đủ yếu tố cơ bản là: Lao động, tư liệu lao động và đối tượng lao động. Quá trình sử dụng các yếu tố cơ bản trong sản xuất cũng đồng thời là quá trình doanh nghiệp phải chi ra những chi phí sản xuất tương ứng: tương ứng với việc sử dụng tài sản cố định là chi phí về khấu hao tài sản cố định; tương ứng với việc sử dụng nguyên vật liệu, nhiên liệu là chi phí về nguyên vật liệu, nhiên liệu; tương ứng với việc sử dụng lao động là tiền lương, tiền công, chi phí bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn. Trong điều kiện nền kinh tế hàng hoá và cơ chế hạch toán kinh doanh, mọi chi phí tiền lương, bảo hiểm xã hội, kinh phí công đoàn là biểu hiện bằng tiền của hao phí lao động sống, chi phí về khấu hao tài sản cố định, nguyên vật liệu, nhiên liệu là biểu hiện bằng tiền của hao phí lao động vật hoá.

Một doanh nghiệp sản xuất ngoài những hoạt động có liên quan đến sản xuất và sản phẩm hoặc lao vụ, còn có những hoạt động kinh doanh khác có tính chất sản xuất, ví dụ như hoạt động bán hàng, hoạt động quản lý, các hoạt động mang tính chất sự nghiệp. Do đó, không phải bất cứ khoản chi phí nào của doanh nghiệp cũng được gọi là chi phí sản xuất mà chỉ những khoản chi phí cho việc tiến hành sản xuất mới được gọi là chi phí sản xuất.

Chi phí sản xuất của doanh nghiệp phát sinh thường xuyên trong suốt quá trình tồn tại và hoạt động của doanh nghiệp. Nhưng để phục vụ cho quản lý và hạch toán kinh doanh, chi phí sản xuất phải được tính toán tập hợp theo từng thời kỳ: hàng tháng, quý, năm phù hợp với kỳ báo cáo. Chỉ những chi phí sản xuất mà doanh nghiệp bỏ ra trong kỳ mới được tính vào chi phí sản xuất trong kỳ. Trong doanh nghiệp chi phí sản xuất bao gồm nhiều loại có tính chất kinh tế, mục đích sử dụng, công cụ trong quá trình sản xuất... khác nhau. Để phục vụ cho công tác quản lý chi phí sản xuất phục vụ cho công tác tính giá thành sản phẩm, kế toán cần phải phân loại chi phí sản xuất. Thông thường, người ta sử dụng các cách thức sau đây để phân loại chi phí sản xuất:

Phân loại chi phí sản xuất theo yếu tố: Mỗi yếu tố chi phí sản xuất phát sinh trong kỳ đều có mục đích và công dụng nhất định đối với hoạt động sản xuất kinh doanh. Theo cách phân loại này, căn cứ vào mục đích và công dụng của chi phí trong sản xuất để

chia ra các khoản mục chi phí khác nhau Do vậy, toàn bộ chi phí sản xuất phát sinh trong kì được chia làm các khoản mục chi phí sau:

Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp: Chi phí về nguyên liệu, vật liệu chính, phụ, nhiên liệu sử dụng vào mục đích trực tiếp sản xuất sản phẩm

Chi phí nhân công trực tiếp: Bao gồm chi phí về tiền công, tiền trích bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế và kinh phí công đoàn

Chi phí sản xuất chung: Đây là những chi phí dùng cho hoạt động sản xuất chung ở các phân xưởng, tổ đội sản xuất ngoài hai khoản mục chi phí trực tiếp ở trên bao gồm các khoản sau:

- Chi phí nhân viên phân xưởng: Tiền lương, tiền công, các khoản phụ cấp, trích bảo hiểm cho nhân viên quản l phân xưởng, nhân viên thống kê, thủ kho, kế toán, tiếp liệu, công nhân vận chuyển, sửa chữa ở phân xưởng

- Chi phí vật liệu: Chi phí vật liệu sử dụng chung cho phân xưởng như vật liệu để sửa chữa, bảo dưỡng tài sản cố định của phân xưởng, vật liệu văn phòng và những vật liệu dùng cho nhu cầu quản l chung ở phân xưởng, tổ, đội sản xuất

- Chi phí dụng cụ sản xuất: Phản ánh chi phí công cụ, dụng cụ cho nhu cầu sản xuất chung ở phân xưởng, tổ sản xuất, như khuôn mẫu dụng cụ giá lắp, dụng cụ bảo hộ lao động

- Chi phí khấu hao tài sản cố định: Phản ánh toàn bộ số tiền trích khấu hao của TSCĐ hữu hình, vô hình, thuê ngoài sử dụng ở các phân xưởng

- Chi phí quản lý doanh nghiệp: Tiền lương, tiền công, các khoản phụ cấp, bảo hiểm... cho cán bộ quản lý, chi phí chung phát sinh trong quá trình quản lý doanh nghiệp

- Chi phí dịch vụ mua ngoài: là chi phí về lao vụ, dịch vụ mua từ bên ngoài để phục vụ cho hoạt động sản xuất chung ở phân xưởng, tổ đội sản xuất như chi phí về điện, nước, khí nén, hơi, điện thoại

- Chi phí khác bằng tiền

Phân loại chi phí sản xuất theo khoản mục tính giá thành: Theo tiêu thức này thì các chi phí giống nhau được sắp xếp vào một yếu tố, không phân biệt chi phí đó phát

sinh trong lĩnh vực hoạt động nào, ở đâu Căn cứ vào tiêu thức này, chi phí sản xuất được phân loại thành:

- Chi phí nguyên vật liệu
- Chi phí nhân công.
- Chi phí khấu hao tài sản cố định
- Chi phí dịch vụ mua ngoài
- Chi phí khác bằng tiền

Cách phân loại này có ưu điểm giúp cho doanh nghiệp biết được kết cấu, tỷ trọng của từng loại chi phí mà doanh nghiệp đã chi ra trong kỳ

Phân loại chi phí theo mối quan hệ với sản lượng sản xuất (hay mức độ hoạt động của doanh nghiệp): chi phí được chia thành biến phí và định phí.

Biến phí (chi phí khả biến): Là những chi phí thay đổi về tổng số, và tỷ lệ so với khối lượng công việc hoàn thành Tuy nhiên, chi phí biến đổi tính trên một đơn vị sản phẩm lại có tính cố định.

Định phí (chi phí cố định): Là những chi phí không đổi về tổng số so với khối lượng công việc hoàn thành Định phí trên một đơn vị sản phẩm lại thay đổi Phân loại theo khoản mục này tạo điều kiện thuận tiện cho công việc lập kế hoạch và kiểm tra chi phí, đồng thời làm căn cứ để ra các quyết định kinh doanh Để quản lý tốt chi phí, ngoài việc phân loại doanh nghiệp còn phải xem xét cơ cấu chi phí sản xuất để có định hướng điều chỉnh tỷ trọng các loại chi phí trong giá thành sản xuất sản phẩm Trong đó, cần phải chú ý là các doanh nghiệp trong các ngành sản xuất khác nhau hay thậm chí trong cùng một ngành sản xuất có thể có cơ cấu chi phí khác nhau Cơ cấu chi phí chịu sự tác động của các nhân tố như: Loại hình và quy mô sản xuất của từng doanh nghiệp, trình độ sản xuất, công nghệ - trang thiết bị, công tác tổ chức, năng lực quản lý, tay nghề của người lao động...

3.3.1.2. Chi phí tiêu thụ

Nếu xem xét hoạt động tiêu thụ là một quá trình thì hoạt động tiêu thụ sản phẩm là một quá trình bao gồm từ việc nghiên cứu nhu cầu thị trường, biến nhu cầu đó thành nhu cầu mua thực sự của người tiêu dùng, tổ chức sản xuất, chuẩn bị sản phẩm, tổ chức bán

và các hoạt động dịch vụ khách hàng sau khi bán Để thực hiện hoạt động tiêu thụ sản phẩm doanh nghiệp cũng cần bỏ ra những chi phí nhất định, bao gồm:

Chi phí trực tiếp tiêu thụ sản phẩm: Chi phí chọn lọc, đóng gói; chi phí bao bì; chi phí vận chuyển, bảo quản; chi phí lưu kho, bến bãi...

Chi phí hỗ trợ tiêu thụ sản phẩm: bao gồm chi phí điều tra nghiên cứu thị trường; chi phí quảng cáo giới thiệu sản phẩm; chi phí bảo hành...

Ngoài ra, để thực hiện tốt việc tiêu thụ sản phẩm, doanh nghiệp còn cần phải chú ý đến các hoạt động như: xây dựng chiến lược và kế hoạch tiêu thụ sản phẩm; tổ chức và quản lý kênh phân phối; tổ chức dịch vụ bán hàng và sau bán hàng; tổng kết, đánh giá, điều chỉnh hoạt động tiêu thụ... Những chi phí này và chi phí hỗ trợ tiêu thụ sản phẩm ngày càng chiếm tỷ trọng lớn và có xu hướng tăng lên trong nền kinh tế thị trường.

3.3.1.3. Chi phí hoạt động tài chính và chi phí hoạt động bất thường của doanh nghiệp

Chi phí hoạt động tài chính: Là các khoản chi phí hoặc các khoản lỗ liên quan đến các hoạt động đầu tư tài chính, chi phí cho vay và đi vay vốn, chi phí góp vốn liên doanh, lỗ chuyển nhượng chứng khoán ngắn hạn, chi phí giao dịch bán chứng khoán; các khoản lập và hoàn nhập dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán ngắn hạn, đầu tư khác; các khoản lỗ về chênh lệch tỷ giá ngoại tệ ...

Chi phí hoạt động bất thường (khác): Bao gồm các khoản chi phí như chi phí nhượng bán, thanh lý tài sản cố định; giá trị tổn thất sau khi đã giảm trừ và các khoản chi phí bất thường khác.

3.3.2. Giá thành sản phẩm

Xuất phát từ mục đích sản xuất và nguyên tắc kinh doanh trong nền kinh tế thị trường mọi sản phẩm khi được tạo ra luôn được các doanh nghiệp quan tâm đến hiệu quả do nó mang lại Để sản xuất và tiêu thụ một sản phẩm thì doanh nghiệp phải tốn hết bao nhiêu chi phí, các loại chi phí và tỷ trọng của từng loại chi phí, khả năng để hạ thấp các loại chi phí này Chi tiêu thoả mãn được những thông tin mang nội dung trên chính là giá thành sản phẩm

Giá thành sản phẩm là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra để hoàn thành việc sản xuất hoặc để sản xuất và tiêu thụ một loại sản phẩm nhất định.

Giá thành sản phẩm và chi phí sản xuất có mối quan hệ chặt chẽ với nhau: chi phí sản xuất hợp thành giá thành sản phẩm nhưng không phải toàn bộ chi phí sản xuất phát sinh trong kỳ đều được tính vào giá thành sản xuất trong kỳ. Trong đó, giá thành sản phẩm phản ánh lượng chi phí để hoàn thành sản xuất hay sản xuất và tiêu thụ một đơn vị sản phẩm hoặc một khối lượng sản phẩm nhất định, còn chi phí sản xuất và lưu thông sản phẩm thể hiện số chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra để sản xuất và tiêu thụ sản phẩm trong một thời kỳ nhất định, thường là một năm. Để đáp ứng các yêu cầu quản lý, hạch toán và kế hoạch hoá giá thành cũng như yêu cầu xây dựng giá cả hàng hoá, giá thành được xem xét dưới nhiều góc độ khác nhau.

Phân loại theo thời gian và nguồn số liệu tính giá thành sản phẩm thì giá thành gồm:

Giá thành kế hoạch: Việc tính toán, xác định giá thành kế hoạch sản phẩm được tiến hành trước khi tiến hành quá trình sản xuất, chế tạo sản phẩm do bộ phận kế hoạch thực hiện. Giá thành kế hoạch của sản phẩm được tính trên cơ sở chi phí sản xuất kế hoạch và được xem là mục tiêu phấn đấu của doanh nghiệp, là cơ sở để phân tích, đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch giá thành, kế hoạch hạ giá thành của doanh nghiệp.

Giá thành định mức: Cũng giống như giá thành kế hoạch, giá thành định mức cũng có thể thực hiện được trước khi sản xuất tạo sản phẩm dựa vào các định mức, dự toán chi phí. Giá thành định mức được xem là thước đo chính xác để xác định kết quả sản xuất kinh doanh.

Giá thành thực tế: Khác với hai loại giá thành trên, giá thành thực tế của sản phẩm, lao vụ chỉ được xác định khi qua quá trình sản xuất, chế tạo sản phẩm đã được hoàn thành và dựa trên cơ sở số liệu chi phí sản xuất thực tế đã phát sinh tập hợp trong kỳ. Giá thành thực tế sản phẩm là chỉ tiêu tổng hợp phản ánh kết quả phấn đấu của doanh nghiệp trong việc tổ chức và sử dụng các giải pháp kinh tế kỹ thuật để sản xuất sản phẩm,

là cơ sở xác định kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh, có ảnh hưởng trực tiếp đến thu nhập của doanh nghiệp.

Phân loại theo phạm vi phát sinh chi phí thì giá thành sản xuất bao gồm:

Giá thành sản xuất (giá thành phân xưởng): Là chỉ tiêu phản ánh tất cả những chi phí phát sinh liên quan đến việc sản xuất, chế tạo sản phẩm trong phạm vi phân xưởng như chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, chi phí nhân công trực tiếp và chi phí sản xuất chung tính cho những sản phẩm, công việc, lao vụ đã hoàn thành. Đây là giá căn cứ tính toán giá vốn hàng bán và lợi nhuận gộp ở các doanh nghiệp sản xuất.

Giá thành toàn bộ (giá thành tiêu thụ): Giá thành toàn bộ của sản phẩm chỉ được tính toán xác định khi sản phẩm, công việc và lao vụ được tiêu thụ. Nó là căn cứ tính toán và xác định lợi nhuận trước thuế của doanh nghiệp. Giá thành tiêu thụ hay giá thành đầy đủ được tính như sau:

Giá thành toàn bộ của sản phẩm tiêu thụ	=	Giá thành sản xuất của sản phẩm	+	Chi phí bán hàng	+	Chi phí quản lý DN
---	---	---------------------------------	---	------------------	---	--------------------

Như đã phân tích ở trên, chi phí sản xuất hợp thành giá thành sản phẩm nhưng không phải toàn bộ chi phí sản xuất phát sinh trong kỳ đều được tính vào giá thành sản xuất trong kỳ. Giá thành sản xuất được tính như sau:

Giá thành sản xuất	=	Chi phí sản xuất phát sinh trong kỳ	+	Chênh lệch sản phẩm dở dang
--------------------	---	-------------------------------------	---	-----------------------------

Trong đó:

Chênh lệch sản phẩm dở dang	=	Sản phẩm dở dang đầu kỳ	-	Sản phẩm dở dang cuối kỳ
-----------------------------	---	-------------------------	---	--------------------------

Giá vốn hàng bán là giá trị của toàn bộ hàng hóa được tiêu thụ trong kỳ, có thể đã được thanh toán hoặc xác nhận thanh toán

Giá vốn hàng bán	=	Giá thành sản xuất	+	Chênh lệch thành phẩm tồn kho
------------------	---	--------------------	---	-------------------------------

Chênh lệch	=	Thành phẩm	-	Thành phẩm
------------	---	------------	---	------------

thành phẩm tồn kho	tồn kho đầu kỳ	tồn kho cuối kỳ
-----------------------	----------------	-----------------

3.3.3. Doanh thu của doanh nghiệp

Theo quy định tại điều 8 Luật thuế thu nhập doanh nghiệp số 14/2008/QH12 ngày 03 tháng 06 năm 2008 của Quốc Hội khóa 12: Doanh thu là toàn bộ tiền bán hàng, tiền gia công, tiền cung ứng dịch vụ, trợ giá, phụ thu, phụ trội mà doanh nghiệp được hưởng. Doanh thu được tính bằng đồng Việt Nam, trường hợp có doanh thu bằng ngoại tệ thì phải quy đổi ngoại tệ ra đồng Việt Nam theo tỷ giá giao dịch bình quân trên thị trường ngoại tệ liên ngân hàng do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam công bố tại thời điểm phát sinh doanh thu bằng ngoại tệ. Căn cứ vào nguồn hình thành thì doanh thu của doanh nghiệp bao gồm:

- Doanh thu từ hoạt động kinh doanh
- Doanh thu từ hoạt động tài chính
- Doanh thu từ hoạt động bất thường

Đối với doanh thu từ hoạt động kinh doanh, mỗi loại hình kinh doanh với các hoạt động khác nhau thì doanh thu cũng khác nhau:

- Đối với các doanh nghiệp khai thác, sản xuất, chế biến... Doanh thu là toàn bộ số tiền bán sản phẩm, bán thành phẩm, bao bì, nguyên vật liệu...

- Đối với các doanh nghiệp trong ngành xây dựng: Doanh thu là giá trị công trình hoàn thành, bàn giao.

- Đối với các doanh nghiệp trong ngành vận tải: Doanh thu là tiền cước phí

- Đối với các doanh nghiệp trong ngành thương mại, dịch vụ, nhà hàng, ăn uống:

Doanh thu là tiền bán hàng

- Đối với hoạt động đại lý, ủy thác: Doanh thu là tiền hoa hồng

- Đối với hoạt động kinh doanh tiền tệ: Doanh thu là tiền lãi vay

- Đối với hoạt động bảo hiểm: Doanh thu là phí bảo hiểm

- Đối với hoạt động cho thuê: Doanh thu là tiền thuê

- Đối với hoạt động văn hóa, nghệ thuật, biểu diễn, thể thao: Doanh thu là tiền bán

vé

3.4. Lợi nhuận của doanh nghiệp

Lợi nhuận của doanh nghiệp là khoản chênh lệch giữa doanh thu và chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra đạt được doanh thu đó từ các hoạt động của doanh nghiệp đưa lại. Lợi nhuận là kết quả tài chính cuối cùng của các hoạt động sản xuất, kinh doanh, hoạt động tài chính, hoạt động khác đưa lại, là chỉ tiêu chất lượng để đánh giá hiệu quả kinh tế các hoạt động của doanh nghiệp. Bất kỳ một doanh nghiệp nào hoạt động trong cơ chế thị trường, điều đầu tiên mà họ quan tâm đó là lợi nhuận. Đây là một chỉ tiêu kinh tế tổng hợp phản ánh hiệu quả của quá trình kinh doanh, là yếu tố sống còn của doanh nghiệp. Doanh nghiệp chỉ tồn tại và phát triển khi nó tạo ra lợi nhuận, nếu doanh nghiệp hoạt động không có hiệu quả, thu không đủ bù đắp chi phí đã bỏ ra thì doanh nghiệp sẽ bị đào thải, đi đến phá sản. Đặc biệt trong điều kiện kinh tế thị trường có sự cạnh tranh diễn ra ngày càng gay gắt và khốc liệt vì vậy lợi nhuận là yếu tố cực kỳ quan trọng và quyết định đến sự tồn tại của DN.

Doanh nghiệp có lợi nhuận cao sẽ có điều kiện nâng cao thu nhập, cải thiện đời sống người lao động, tạo hưng phấn kích thích trí sáng tạo, phát huy cao nhất khả năng của nhân viên trong doanh nghiệp, là cơ sở cho những bước phát triển tiếp theo.

Đối với nhà nước, thông qua lợi nhuận của doanh nghiệp, Nhà nước tiến hành thu thuế thu nhập doanh nghiệp tăng tích lũy cho xã hội, là công cụ điều chỉnh nền kinh tế vĩ mô. Thuế thu nhập doanh nghiệp đánh vào phần lợi nhuận mà doanh nghiệp thu trong kỳ, nên khi lợi nhuận của doanh nghiệp càng cao thì số thuế mà Nhà nước nhận được càng nhiều. Đó chính là nguồn tài chính để Nhà nước tiến hành tái sản xuất mở rộng, phát triển kinh tế xã hội, củng cố an ninh quốc phòng, nâng cao đời sống vật chất và tinh thần cho nhân dân.

3.5. Một số loại thuế, phí đối với DN

3.5.1. Thuế giá trị gia tăng

Giá trị gia tăng (GTGT) là khoản giá trị tăng thêm của hàng hóa, dịch vụ phát sinh trong quá trình sản xuất, lưu thông đến tiêu dùng.

Thuế GTGT là loại thuế chỉ đánh vào phần giá trị tăng thêm qua mỗi khâu của quá trình sản xuất kinh doanh.

Tổng số thuế thu được ở mỗi khâu bằng chính số thuế tính trên giá bán cho người tiêu dùng cuối cùng. Đây là loại thuế gián thu, do người sản xuất kinh doanh nộp hộ người tiêu dùng thông qua việc tính gộp thuế này vào giá bán người tiêu dùng phải thanh toán. Những quy định của pháp luật về đối tượng chịu thuế, đối tượng không chịu thuế, người nộp thuế, căn cứ và phương pháp tính thuế, khấu trừ và hoàn thuế GTGT được quy định trong Luật Thuế giá trị gia tăng 2009

Đối tượng chịu thuế giá trị gia tăng: Đối tượng chịu thuế GTGT là hàng hóa, dịch vụ sử dụng cho sản xuất, kinh doanh và tiêu dùng ở Việt Nam (Điều 3 – Luật Thuế giá trị gia tăng 2009), trừ 25 đối tượng không thuộc diện chịu thuế (Điều 5 – Luật Thuế giá trị gia tăng 2009)

Thuế suất thuế giá trị gia tăng: Điều 8 – Luật Thuế giá trị gia tăng 2009 quy định 3 mức thuế suất thuế GTGT là 0%, 5% và 10% Cụ thể như sau:

Mức thuế suất 0% áp dụng đối với hàng hóa, dịch vụ xuất khẩu, vận tải quốc tế và hàng hóa, dịch vụ không chịu thuế giá trị gia tăng quy định tại Điều 5 của Luật này khi xuất khẩu, trừ các trường hợp chuyển giao công nghệ, chuyển nhượng quyền sở hữu trí tuệ ra nước ngoài; dịch vụ tái bảo hiểm ra nước ngoài; dịch vụ cấp tín dụng, chuyển nhượng vốn, dịch vụ tài chính phái sinh; dịch vụ bưu chính, viễn thông; sản phẩm xuất khẩu là tài nguyên, khoáng sản khai thác chưa qua chế biến

Mức thuế suất 5% áp dụng đối với hàng hoá, dịch vụ sau đây:

- Nước sạch phục vụ sản xuất và sinh hoạt
- Phân bón, thuốc phòng trừ sâu bệnh, chất kích thích tăng trưởng
- Thức ăn gia súc, gia cầm và thức ăn cho vật nuôi khác
- Dịch vụ phục vụ sản xuất nông nghiệp
- Sản phẩm trồng trọt, chăn nuôi, thủy sản chưa qua chế biến
- Mủ cao su sơ chế, nhựa thông sơ chế
- Thực phẩm tươi sống; lâm sản chưa qua chế biến, trừ gỗ, măng
- Đường, phụ phẩm trong sản xuất đường

- Sản phẩm thủ công sản xuất bằng nguyên liệu tận dụng từ nông nghiệp, bông sơ chế, giấy in báo
 - Máy móc, thiết bị chuyên dùng phục vụ cho sản xuất nông nghiệp
 - Thiết bị, dụng cụ y tế; thuốc phòng bệnh, chữa bệnh; sản phẩm hóa dược, dược liệu
 - Giáo cụ dùng để giảng dạy và học tập; dụng cụ chuyên dùng cho giảng dạy, nghiên cứu, thí nghiệm khoa học
 - Hoạt động văn hoá, triển lãm, thể dục, thể thao; biểu diễn nghệ thuật; sản xuất phim; nhập khẩu, phát hành và chiếu phim
 - Đồ chơi cho trẻ em, sách các loại
 - Dịch vụ khoa học, công nghệ
- Mức thuế suất 10%** áp dụng đối với hàng hoá, dịch vụ không bao gồm các hàng hóa, dịch vụ kể trên

Phương pháp tính thuế giá trị gia tăng: Có hai phương pháp tính thuế GTGT là phương pháp khấu trừ thuế và phương pháp tính thuế trực tiếp trên giá trị gia tăng (Điều 10, 11 – Luật Thuế giá trị gia tăng 2009). Các đơn vị tổ chức kinh doanh khi áp dụng phương pháp khấu trừ thuế yêu cầu phải sử dụng hóa đơn giá trị gia tăng. Khi lập hóa đơn phải ghi đầy đủ giá bán chưa có thuế (kể cả phụ thu, phí ngoài giá bán), thuế GTGT, tổng giá thanh toán đối với người mua. Số thuế GTGT phải nộp theo **phương pháp khấu trừ** được tính theo công thức sau:

Số thuế GTGT phải nộp	=	Số thuế GTGT đầu ra	-	Số thuế GTGT đầu vào
--------------------------	---	------------------------	---	-------------------------

Trong đó, số thuế GTGT đầu ra bằng tổng số thuế GTGT của hàng hóa, dịch vụ bán ra ghi trên hóa đơn GTGT; số thuế GTGT đầu vào được khấu trừ bằng tổng số thuế GTGT ghi trên hóa đơn GTGT mua hàng hóa, dịch vụ hay chứng từ nộp thuế GTGT của hàng hóa nhập khẩu.

Phương pháp tính thuế trực tiếp trên giá trị gia tăng được áp dụng đối với cơ sở kinh doanh và tổ chức, cá nhân nước ngoài kinh doanh không có cơ sở thường trú tại

Việt Nam nhưng có thu nhập phát sinh tại Việt Nam chưa thực hiện đầy đủ chế độ kế toán, hóa đơn, chứng từ; hoạt động mua bán vàng bạc, đá quý. Số thuế GTGT phải nộp theo phương pháp tính thuế trực tiếp trên giá trị gia tăng được tính theo công thức sau:

Số thuế GTGT phải nộp	=	GTGT của HH, DV chịu thuế bán ra	x	Thuế suất thuế GTGT của HH, DV tương ứng
-----------------------	---	----------------------------------	---	--

Trong đó GTGT của hàng hóa, dịch vụ được xác định bằng giá thanh toán của hàng hóa dịch vụ bán ra trừ giá thanh toán của hàng hóa dịch vụ mua vào tương ứng.

3.5.2. Thuế tiêu thụ đặc biệt

Thuế tiêu thụ đặc biệt là loại thuế gián thu, đánh vào một số loại hàng hóa đặc biệt. Doanh nghiệp là người nộp thuế nhưng thực chất người tiêu dùng mới chịu thuế vì thuế được cộng vào với giá bán. Căn cứ tính thuế tiêu thụ đặc biệt là giá của hàng hóa, dịch vụ chịu thuế và thuế suất Thuế tiêu thụ đặc biệt phải nộp được tính theo công thức sau:

Số thuế TTĐB phải nộp	=	Giá tính thuế TTĐB	x	Thuế suất thuế TTĐB
-----------------------	---	--------------------	---	---------------------

3.5.3. Thuế thu nhập doanh nghiệp

Thuế thu nhập là thuế đánh vào thu nhập của các nhân và pháp nhân.

Trong trường hợp đánh vào thu nhập của cá nhân, nó được gọi là thuế thu nhập cá nhân. Còn trong trường hợp đánh vào thu nhập của pháp nhân, nó được gọi là thuế doanh nghiệp, thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế sự nghiệp, thuế lợi nhuận, v.v

Ở hầu hết các nước, thuế thu nhập là nguồn thu của chính quyền trung ương Ở Việt Nam, những vấn đề có liên quan đến thu nhập và nộp thuế thu nhập của doanh nghiệp được quy định chi tiết trong Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp 2009.

Đối tượng nộp thuế thu nhập doanh nghiệp: Người nộp thuế thu nhập doanh nghiệp là tổ chức hoạt động sản xuất, kinh doanh hàng hoá, dịch vụ có thu nhập chịu thuế, bao gồm:

- Doanh nghiệp được thành lập theo quy định của pháp luật Việt Nam

- Doanh nghiệp được thành lập theo quy định của pháp luật nước ngoài có cơ sở thường trú hoặc không có cơ sở thường trú tại Việt Nam

- Tổ chức được thành lập theo Luật hợp tác xã
- Đơn vị sự nghiệp được thành lập theo quy định của pháp luật Việt Nam
- Tổ chức khác có hoạt động sản xuất, kinh doanh có thu nhập

Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp 2009 đã điều chỉnh đối tượng nộp thuế chỉ còn là các tổ chức có thu nhập từ hoạt động sản xuất kinh doanh. Còn các cá nhân có thu nhập từ doanh nghiệp sẽ chuyển sang nộp thuế thu nhập cá nhân, kể cả hộ kinh doanh cá thể.

Thu nhập chịu thuế: Người nộp thuế có thể có cả thu nhập phải chịu thuế và thu nhập được miễn thuế. Thuế thu nhập phải nộp chỉ tính trên khoản thu nhập chịu thuế. Theo quy định của Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp, thu nhập chịu thuế là các thu nhập sau đây:

- Thu nhập từ hoạt động sản xuất, kinh doanh hàng hóa, dịch vụ
- Thu nhập từ chuyển nhượng vốn, chuyển nhượng bất động sản
- Thu nhập từ quyền sở hữu, quyền sử dụng tài sản
- Thu nhập từ chuyển nhượng, cho thuê, thanh lý tài sản
- Thu nhập từ lãi tiền gửi, cho vay vốn, bán ngoại tệ
- Hoàn nhập các khoản dự phòng
- Thu khoản nợ khó đòi đã xóa nay đòi được
- Thu khoản nợ phải trả không xác định được chủ
- Khoản thu nhập từ kinh doanh của những năm trước bị bỏ sót
- Các khoản thu nhập khác, kể cả thu nhập nhận được từ hoạt động sản xuất, kinh

doanh ở ngoài Việt Nam

Phương pháp tính thuế Tính thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp theo công thức sau:

Thuế TNDN phải nộp	=	Thu nhập tính thuế	x	Thuế suất thuế TNDN
-----------------------	---	--------------------	---	---------------------

Thu nhập tính thuế	=	Thu nhập chịu thuế	-	Các khoản được miễn giảm thuế
--------------------	---	--------------------	---	-------------------------------

Trong đó, thu nhập chịu thuế bằng doanh thu trừ các khoản chi được trừ của hoạt động sản xuất, kinh doanh cộng thu nhập khác, kể cả thu nhập nhận được ở ngoài Việt Nam. Các khoản chi được trừ là các khoản chi thực tế phát sinh liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp; khoản chi có đủ hóa đơn, chứng từ theo quy định của pháp luật. Các khoản chi không được trừ khi xác định thu nhập chịu thuế bao gồm 14 khoản, được quy định rõ tại Khoản 2 – Điều 9 – Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp.