

CHI PHÍ, DOANH THU VÀ LỢI NHUẬN CỦA DOANH NGHIỆP

NỘI DUNG

1. Chi phí kinh doanh của doanh nghiệp.
2. Chi phí sản xuất kinh doanh và giá thành sản phẩm của doanh nghiệp.
3. Doanh thu và thu nhập khác của doanh nghiệp.
4. Điểm hoà vốn và đòn bẩy kinh doanh
5. Các loại thuế chủ yếu đối với doanh nghiệp.
6. Lợi nhuận và phân phối lợi nhuận của doanh nghiệp.

Tài liệu tham khảo

Giáo trình quản trị tài chính doanh nghiệp 2003.

Nghị định 199, Thông t- số 33,

Các Luật thuế GTGT, XNK, TNDN, Luật Kế toán 2003

Các thông t- h- ớng dẫn các Luật thuế.

Các chuẩn mực kế toán Việt Nam – BTC ban hành

Ví dụ về báo cáo thu nhập của DN

CTCP ABC	
Báo cáo thu nhập năm 2012 (đơn vị tỷ đồng)	
Doanh thu	1500
- Giá vốn hàng bán	-1000
Lợi nhuận gộp	= 500
- Chi phí bán hàng	-150
- Chi phí quản lý	-200
Lợi nhuận thuần từ HĐKD	= 150
+ Lợi nhuận khác	+ 20
Lợi nhuận trước lãi vay và thuế (EBIT)	= 170
- Lãi vay	-25
Lợi nhuận trước thuế	= 145
- Thuế TNDN	-40
Lợi nhuận ròng	= 105

Khái niệm EBIT

- EBIT: Lợi nhuận trước lãi vay và thuế (Earnings Before Interest and Taxes)
- Ý nghĩa: Hiệu quả kinh doanh của DN (chưa có tác động của cơ cấu nguồn vốn và thuế TNDN)
- $EBIT = \text{Thu nhập} - \text{Chi phí hoạt động}$
- $\Rightarrow EBIT - \text{Interest} - \text{Taxes} = \text{Lợi nhuận sau thuế}$
- Ví dụ: $EBIT = 540$, lãi vay 40, thuế 28%:
- $LNST = (540 - 40) * (1 - 28\%) = 360$

1. CHI PHÍ KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP

1.1. Khái niệm chi phí kinh doanh của doanh nghiệp.

- Chi phí kinh doanh là những chi phí liên quan đến hoạt động kinh doanh phát sinh trong một thời kỳ nhất định

1.2 Nội dung chi phí kinh doanh

+ Chi phí sản xuất kinh doanh

+ Chi phí hoạt động tài chính

Chi phí hoạt động tài chính

- + Lãi vay phải trả trong kỳ
- + Chi phí liên quan đến hoạt động mua bán chứng khoán (lãi trong mua bán CK, ngoại tệ)
- + Chi phí vận hành giảm giá đầu tư ngành hàng, dài hạn chứng khoán
- + Các khoản chiết khấu thanh toán cho người mua
- +

Chi phí khác

- + Chi phí thanh lý, nhượng bán TSCĐ
- + Chi phí tu sửa phát do vi phạm hợp đồng với DN khác
- + Chi phí cho việc thu hồi các khoản nợ khó đòi
- + Chi phí thu tu sửa phát các DN khác vi phạm hợp đồng kinh tế với DN

2. Chi phí sản xuất kinh doanh và giá thành sản phẩm của DN:

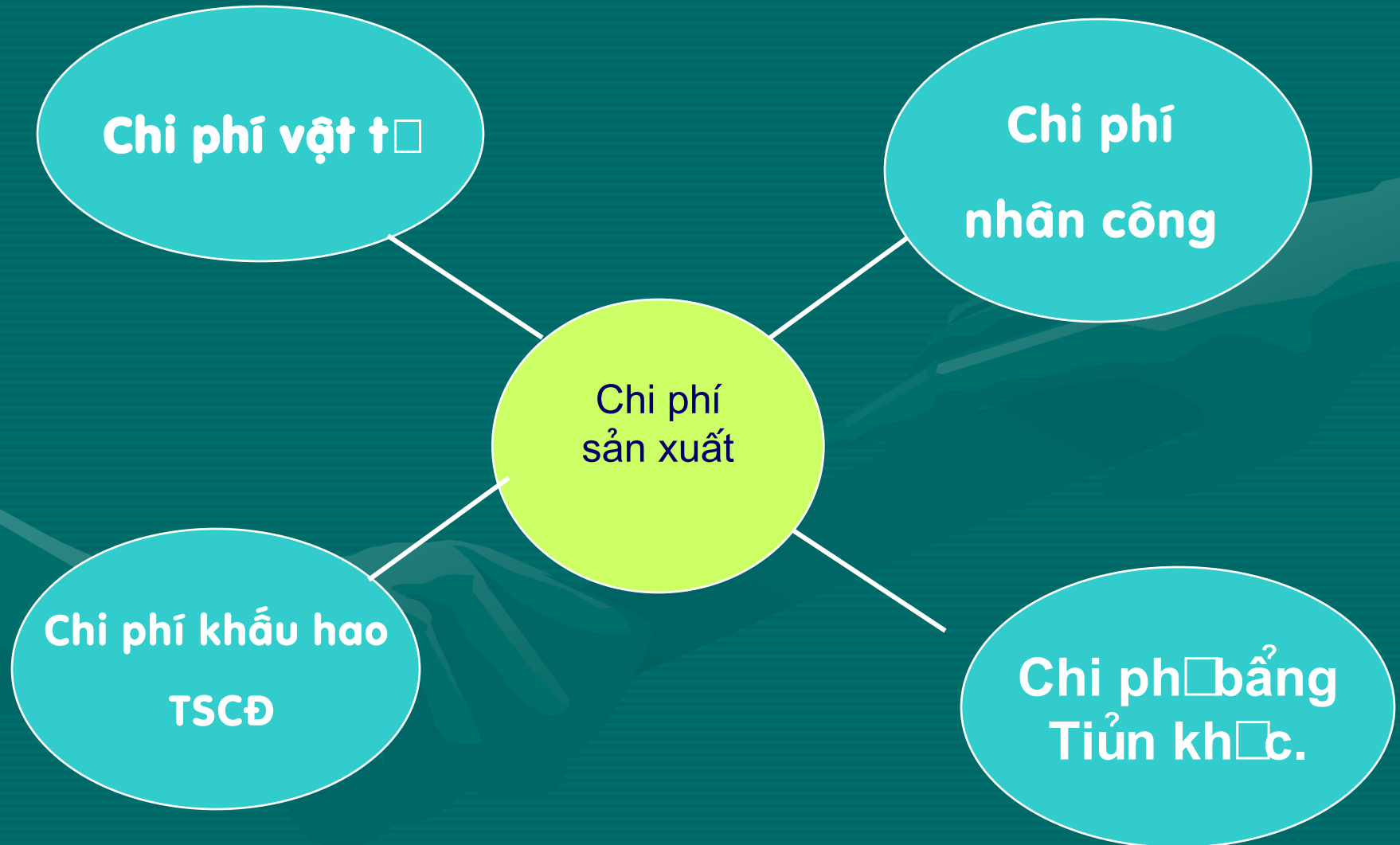
-Khái niệm:

Chi phí sản xuất kinh doanh là biểu hiện bằng tiền của các loại vật t- đã tiêu hao, khấu hao TSCĐ, tiền l- ờng hay tiền công và các khoản chi phí khác phát sinh trong quá trình sản xuất, bán hàng của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định.

-Nội dung: chi phí sản xuất kinh doanh bao gồm:

- Chi phí sản xuất sản phẩm hàng hoá, dịch vụ.
- Chi phí bán hàng.
- Chi phí quản lý doanh nghiệp.

Chi phí sản xuất sản phẩm, dịch vụ.



2.1 Phân loại chi phí sản xuất kinh doanh

- Tại sao phải phân loại chi phí sản xuất kinh doanh?
 - + Đánh giá tỷ trọng của từng loại chi phí trong tổng chi phí
 - + Đánh giá những chi phí không thể thiếu trong SX và những chi phí có thể giảm/loại bỏ để tăng hiệu quả SX
- Các cách phân loại chi phí sản xuất kinh doanh:

- + Chi phí vật t-
- + Chi phí tiền l- ơng
- + Chi phí BHXH, BHYT
- + Chi phí khấu hao TSCĐ
- + Chi phí dịch vụ mua ngoài
- + Chi phí khác

Theo n□i dung
kinh t□

PHÂN LO□I
CHI PH□SXKD

Theo quan hệ chi ph□
và s□h l□□ng

- + Chi phí NVL trực tiếp
- + Chi phí NC trực tiếp
- + Chi phí bán hàng
- + Chi phí QLDN

Theo cāng d□ng
kinh t□ và ă□ă□m
ph□t sinh

- Chi phí cố định
- Chi phí biến đổi

Các phương pháp tính khấu hao TSCĐ

- **Phương pháp khấu hao đường thẳng:**

Ví dụ: CT A mua TSCĐ giá hóa đơn 119 triệu đồng. Chiết khấu mua hàng 5 triệu, chi phí vận chuyển 3 triệu, chi phí lắp đặt 3 triệu. Thời gian sử dụng dự kiến 10 năm.

⇒ Nguyên giá TSCĐ là: $119 - 5 + 3 + 3 = 120$ triệu

⇒ Mức khấu hao phải trích hàng năm: $120 / 10 = 12$ triệu đồng

⇒ Hàng năm CT A trích 12 triệu đồng khấu hao TSCĐ đó vào chi phí KD

- Phương pháp khấu hao theo số dư giảm dần:

Nguyên tắc:

Tỷ lệ KH nhanh = Tỷ lệ KH đường thẳng x Hệ số điều chỉnh

Thời gian sử dụng	Hệ số điều chỉnh
$t \leq 4$ năm	1,5
$4 < t \leq 6$ năm	2
$t > 6$ năm	2,5

Tỷ lệ KH đường thẳng = $1/\text{Số năm sử dụng}$

Những năm cuối:

Nếu mức trích KH \leq Giá trị còn lại / Số năm còn lại:

=> Mức KH = giá trị còn lại của TSCĐ/Số năm sử dụng còn lại

- Ví dụ:

CT B mua linh kiện điện tử 10 nguyên giá triệu đồng. Thời gian sử dụng là 5 năm. Xác định mức KH hàng năm của TSCĐ này?

⇒ Thời gian sử dụng 5 năm: Hệ số điều chỉnh = 2

⇒ Tỷ lệ KH nhanh = $1/5 \times 2 = 40\%$

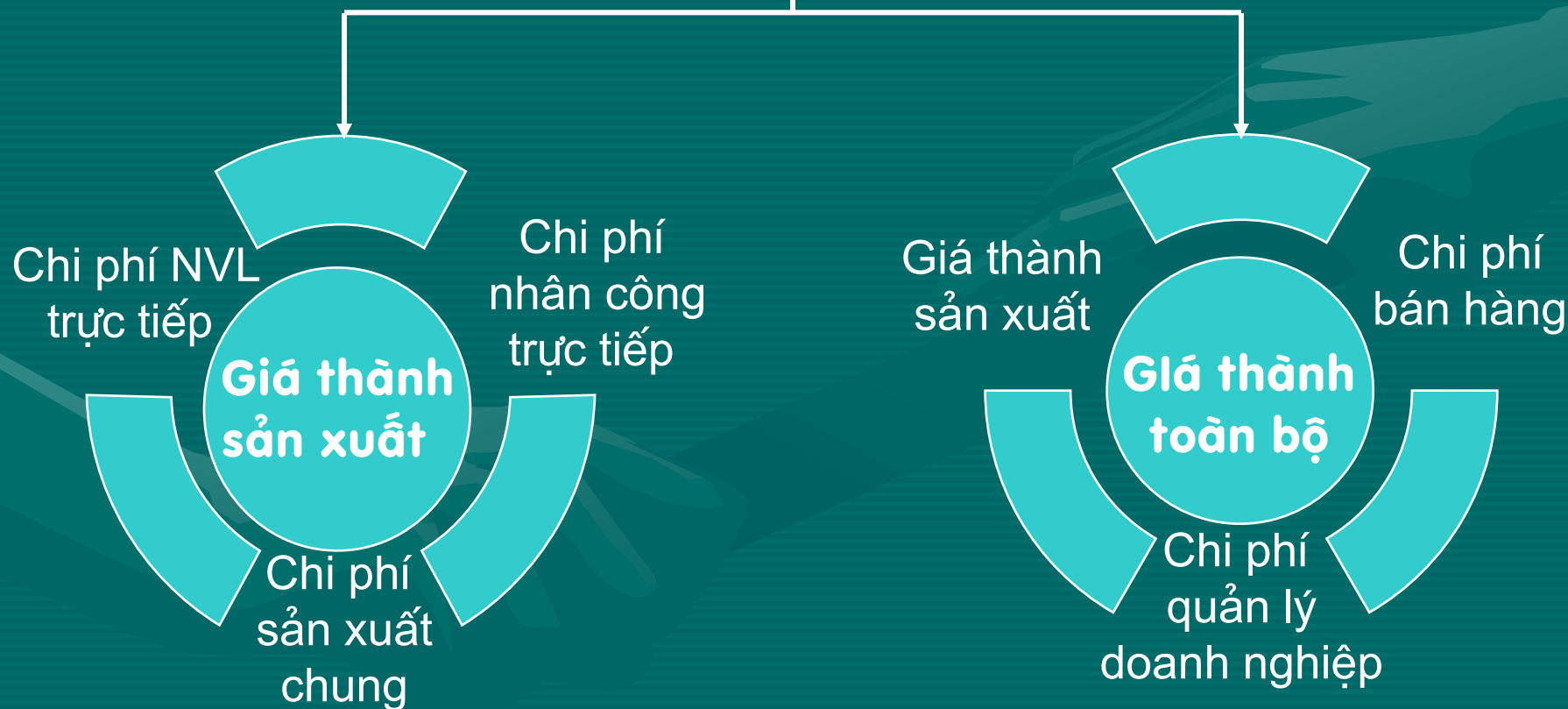
Năm	Giá trị còn lại	Cách tính KH	Mức KH hàng năm
1	10 000 000	$10\ 000\ 000 \times 40\%$	4 000 000
2	6 000 000	$6\ 000\ 000 \times 40\%$	2 400 000
3	3 600 000	$3\ 600\ 000 \times 40\%$	1 440 000
4	2 160 000	$2\ 160\ 000 : 2$	1 080 000
5	1 080 000	$2\ 160\ 000 : 2$	1 080 000

2.2. Giá thành và hạ giá thành sản phẩm của DN

2.2.1 *Giá thành sản phẩm của DN:*

- *Khái niệm:* Giá thành sản phẩm là biểu hiện bằng tiền toàn bộ chi phí mà doanh nghiệp đã bỏ ra để hoàn thành việc sản xuất và tiêu thụ một đơn vị hay một khối l- ượng sản phẩm nhất định
- *Phân loại giá thành sản phẩm:*

Theo phạm vi tính giá thành sản phẩm



VAI TRÒ CỦA GIÁ THÀNH



```
graph TD; A[VAI TRÒ CỦA GIÁ THÀNH] --- B[1. Là thước đo mức hao phí để sx và tiêu thụ 1 đơn vị SP, là cơ sở để tính kết quả KD]; A --- C[2. Là công cụ quan trọng để kiểm tra và giám sát...]; A --- D[3. Là căn cứ để DN xây dựng chính sách giá cả];
```

1. Là thước đo mức hao phí để sx và tiêu thụ 1 đơn vị SP, là cơ sở để tính kết quả KD

2. Là công cụ quan trọng để kiểm tra và giám sát...

3. Là căn cứ để DN xây dựng chính sách giá cả

Phân biệt giữa chi phí và giá thành

Chi phí sản xuất	Giá thành sản phẩm
Chi phí liên quan đến sản xuất	Chi phí liên quan đến sản xuất
Tính theo kỳ	Tính theo sản phẩm
Khái niệm dùng trong kế toán tài chính	Khái niệm dùng trong kế toán quản trị

2.2.2 HẠ GIÁ THÀNH SẢN PHẨM

**1. Biện pháp
căn bản lâu dài
làm tăng lợi
nhuận**

**2. Tạo điều kiện để
DN thực hiện tốt việc
tiêu thụ, tăng khả
năng cạnh tranh**

**3. Mở rộng quy
mô SX KD**

**Ý nghĩa hạ
giá thành SP**

2.2.3. Các biện pháp chủ yếu để tiết kiệm chi phí, hạ giá thành sản phẩm

Đầu tư- đổi mới kỹ thuật, công nghệ

Cải tiến, nâng cao tổ chức sản xuất, tổ chức lao động

Tăng cường kiểm tra giám sát tài chính

Xây dựng định mức và kế hoạch chi phí

Xác định rõ nội dung và phạm vi sử dụng chi phí

Phân tích, đánh giá định kỳ tình hình quản lý chi phí để có biện pháp điều chỉnh phù hợp

Thưởng phạt vật chất nhằm kích thích người lao động phấn đấu tiết kiệm chi phí hạ giá thành sản phẩm.

Biện pháp

```
graph LR; A[Biện pháp] --> B[Đầu tư- đổi mới kỹ thuật, công nghệ]; A --> C[Cải tiến, nâng cao tổ chức sản xuất, tổ chức lao động]; A --> D[Tăng cường kiểm tra giám sát tài chính]; A --> E[Xây dựng định mức và kế hoạch chi phí]; A --> F[Xác định rõ nội dung và phạm vi sử dụng chi phí]; A --> G[Phân tích, đánh giá định kỳ tình hình quản lý chi phí để có biện pháp điều chỉnh phù hợp]; A --> H[Thưởng phạt vật chất nhằm kích thích người lao động phấn đấu tiết kiệm chi phí hạ giá thành sản phẩm.]
```

3. DOANH THU VÀ THU NHẬP KHÁC CỦA DOANH NGHIỆP

3.1. Nội dung doanh thu của doanh nghiệp.

- Doanh thu là biểu hiện bằng tiền các lợi ích kinh tế mà doanh nghiệp thu đ- ợc từ hoạt động kinh doanh trong một thời kỳ nhất định
- Doanh thu của doanh nghiệp th- ờng bao gồm hai bộ phận:
 - * Doanh thu bán hàng
 - * Doanh thu tài chính

3.1.1 Doanh thu bán hàng của doanh nghiệp.

-Doanh thu bán hàng:

Là biểu hiện tổng giá trị các loại sản phẩm hàng hoá và dịch vụ mà doanh nghiệp đã bán ra trong một thời kỳ nhất định .

- Thời điểm xác định doanh thu:

Xét trên góc độ tài chính thời điểm xác định doanh thu bán hàng là khi quyền sở hữu sản phẩm, hàng hoá đã được chuyển giao hay đã hoàn thành việc cung cấp dịch vụ và người mua đã chấp nhận thanh toán, không kể đã thu được tiền hay chưa thu được tiền.

- Cách xác định doanh thu:

Doanh thu bán hàng = Số lượng SP tiêu thụ x Giá bán đơn vị SP

3.1.1. Doanh thu bán hàng của doanh nghiệp.

Ý nghĩa của doanh thu bán hàng



```
graph LR; A[Ý nghĩa của doanh thu bán hàng] --> B[DTBH là nguồn tài chính tiềm năng quan trọng để bù đắp các khoản chi phí và thực hiện nghĩa vụ tài chính với Nhà nước.]; A --> C[Tăng doanh thu là một trong những mục tiêu thể hiện sự tăng trưởng của DN (thị phần)]; A --> D[Tăng doanh thu thúc đẩy vòng quay vốn, góp phần tiết kiệm vốn lưu động của doanh nghiệp.]; A --> E[Tăng doanh thu là một tiền đề quan trọng để DN tăng lợi nhuận.];
```

DTBH là nguồn tài chính tiềm năng quan trọng để bù đắp các khoản chi phí và thực hiện nghĩa vụ tài chính với Nhà nước.

Tăng doanh thu là một trong những mục tiêu thể hiện sự tăng trưởng của DN (thị phần)

Tăng doanh thu thúc đẩy vòng quay vốn, góp phần tiết kiệm vốn lưu động của doanh nghiệp.

Tăng doanh thu là một tiền đề quan trọng để DN tăng lợi nhuận.

Khái niệm Vốn lưu động (Working capital)

- VLĐ là thước đo khả năng tài chính ngắn hạn của DN
- $VLĐ = \text{Tài sản ngắn hạn} - \text{Nợ ngắn hạn}$

trong đó:

- Tài sản ngắn hạn chủ yếu bao gồm:

Tiền mặt,

Hàng tồn kho

Các khoản phải thu

- Nợ ngắn hạn chủ yếu bao gồm:

Nợ vay ngân hàng

Các khoản phải trả

Vốn lưu động

- Tỷ lệ Vốn lưu động:
- $= \text{Tài sản ngắn hạn} / \text{Nợ ngắn hạn}$
- Nếu tỷ lệ VLĐ < 1 : DN gặp khó khăn về thanh khoản ngắn hạn
- Nếu VLĐ < 1 trong nhiều kỳ kéo dài: DN gặp khó khăn về tài chính (giảm sút về doanh thu, không đủ trả nợ ngắn hạn) và có khả năng phá sản.
- Nếu VLĐ quá lớn: hàng tồn kho lớn, hoặc DN không sử dụng hiệu quả nguồn tiền mặt dư thừa.
- VLĐ được coi là đủ trong khoảng từ 1.2 đến 2.
- Vòng quay VLĐ = $\text{Doanh thu thuần} / \text{Vốn lưu động}$

Những nhân tố ảnh hưởng đến DTBH.

Mở rộng thị trường,
tăng khối lượng sản
phẩm tiêu thụ

Chất lượng sản
phẩm HH, DV

Uy tín của DN và
thương hiệu sản
phẩm

Giá cả SP, HH và
DV

Phương thức thanh
toán

Nhân tố
ảnh
hưởng
đến
doanh
thu bán
hàng

Dịch vụ trong và
sau bán hàng

Doanh thu bán hàng của doanh nghiệp (tiếp).

-Biện pháp tăng doanh thu :

- +Tăng số lượng sản phẩm sản xuất và tiêu thụ**
- + Nâng cao chất lượng sản phẩm**
- + Lựa chọn phương thức bán hàng và phương thức thanh toán hợp lý.**
- +Thường xuyên thay đổi mẫu mã, hình thức để phù hợp với thị hiếu khách hàng.**
- + Các dịch vụ hỗ trợ trong bán hàng và sau bán hàng**
- + Các hình thức khuyến mãi, chiết khấu bán hàng, giảm giá hàng bán khi cần thiết**
- + Thực hiện quảng cáo, tiếp thị...**

Tổng doanh thu và doanh thu thuần

- Doanh thu thuần =
Tổng doanh thu
- Các khoản giảm trừ (CKTM, Hàng bán bị trả lại, giảm giá hàng bán, thuế XK, thuế TTĐB đầu ra, thuế GTGT tính theo pp trực tiếp)

3.1.2 DOANH THU HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH

- Lãi cho vay, lãi tiền gửi, lãi bán hàng trả chậm, lãi đầu tư trái phiếu, chiết khấu thanh toán, lãi được chia do góp vốn liên doanh
- Thu nhập về mua bán CK
- Thu nhập cho thuê tài sản
- Khoản chênh lệch lãi do bán ngoại tệ
- ...

3.2 Thu nhập khác của DN

+ Là những khoản thu đ- ợc trong kỳ do các hoạt động không th- ờng xuyên ngoài các hoạt động tạo ra Doanh thu

Gồm một số khoản nh- :

+ Tiền thu từ nh- ợng bán, thanh lý TSCĐ.

+ Tiền bảo hiểm đ- ợc các tổ chức bồi th- ờng

+ Thu tiền phạt khách hàng hay các tổ chức kinh tế khác do vi phạm hợp đồng kinh tế với DN



4. Điểm hoà vốn và đòn bẩy:

4.1 Điểm hoà vốn.

-Khái niệm:

Điểm hoà vốn là điểm mà tại đó doanh thu đủ bù đắp chi phí. Doanh nghiệp không lãi mà cũng không lỗ.

- Tác dụng phân tích hoà vốn:

- Nội dung phân tích

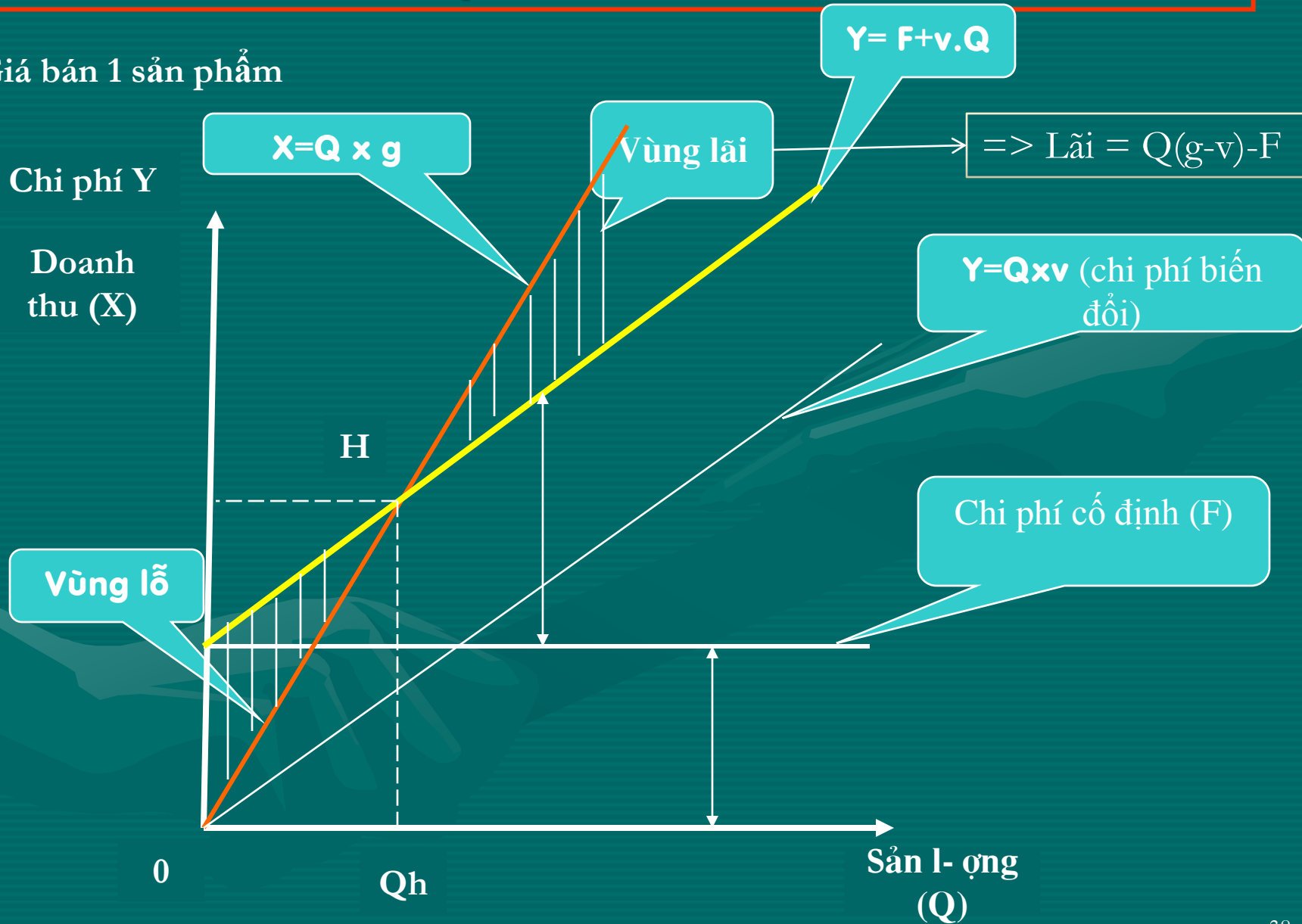
Để tách biệt sự ảnh hưởng của kết cấu nguồn vốn, người ta chia thành 2 nội dung: Phân tích hoà vốn kinh tế và phân tích hoà vốn tài chính

Đồ thị điểm hoà vốn

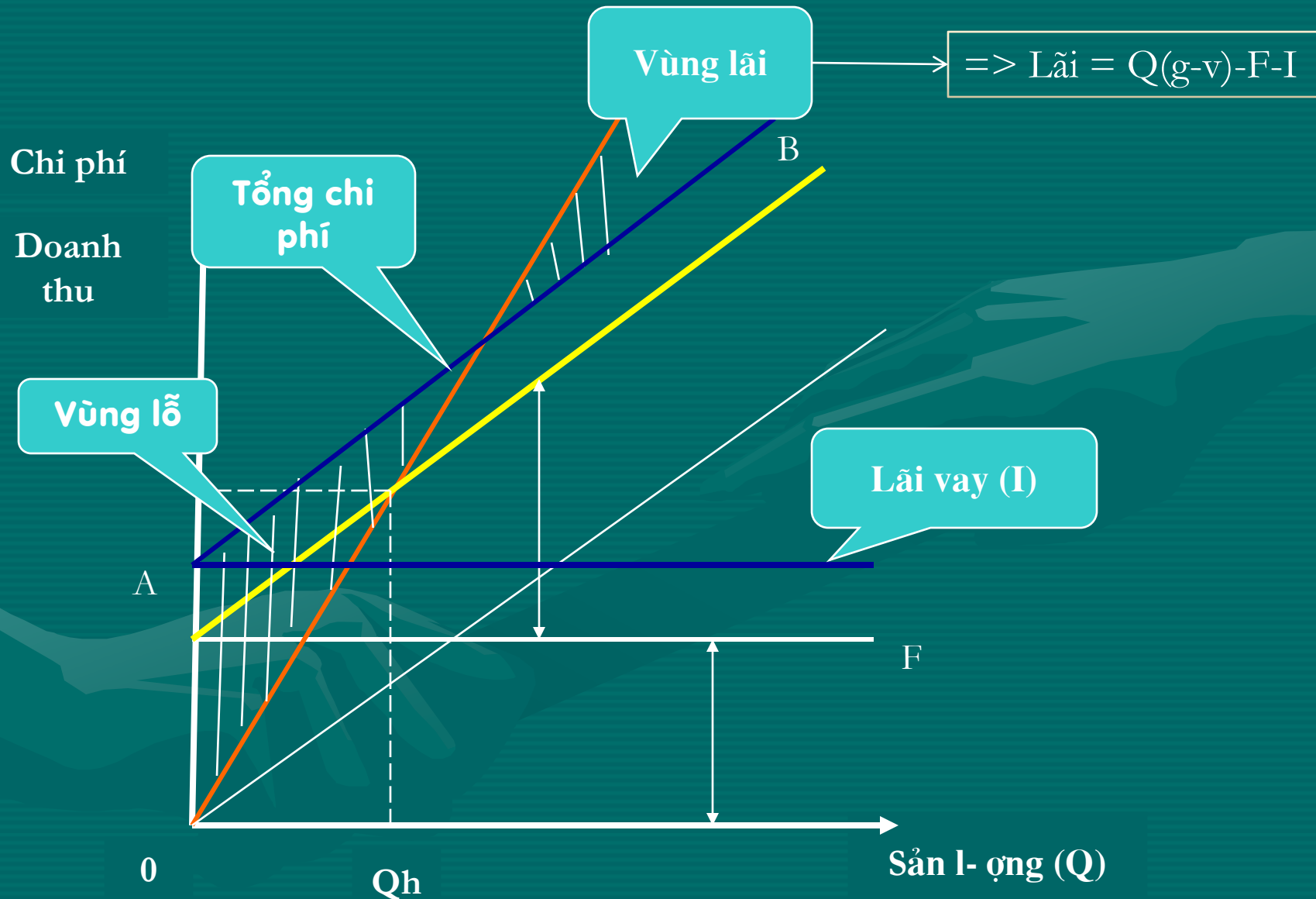
g: Giá bán 1 sản phẩm

Chi phí Y

Doanh
thu (X)



Điểm hoà vốn tài chính



+ Sản l- ợng hoà vốn

$$\text{Tr- ớc lãi vay : } Q_{HV} = F/(g-v)$$

$$\text{Sau lãi vay : } Q'_{HV} = (F+I)/(g-v)$$

+ Doanh thu hoà vốn

$$\text{Tr- ớc lãi vay: } Dt = F/(1 - v/g)$$

$$\text{Sau lãi vay : } Dt' = (F+I)/(1-v/g)$$

4.2 Đòn bẩy Kinh doanh (DOL)

□ **Rủi ro kinh doanh:**

Là sự khăng khít chắc chắn về thời điểm hình thành và mức lợi nhuận trước lãi vay và thuế trong tương lai.

□ **Khả năng chấp nhận rủi ro kinh doanh:**

□ Phân tích mức ảnh hưởng chi phí cố định KD trong tổng chi phí sxkd của DN.

- **Mức ảnh hưởng của chấp nhận rủi ro KD:**

Phân tích mức ảnh hưởng của LN trước lãi vay và thuế do kết quả của sự thay đổi doanh thu hay sản lượng

Công thức xác định mức độ tác động của đòn bẩy KD

$$\begin{aligned} &\text{Mức ảnh hưởng} \\ &\text{của đòn bẩy KD} \end{aligned} = \frac{\text{Tỉ lệ thay đổi của LN} \\ \text{trước vay và thu}}{\text{Tỉ lệ thay đổi của sản phẩm (DThu)}}$$

$$\begin{aligned} &\text{Mức ảnh hưởng} \\ &\text{của đòn bẩy KD} \end{aligned} = \frac{Q.(G \div V)}{Q.(G \div V) \div F}$$

Ví dụ về DOL

Doanh nghiệp A có chi phí trên mỗi sản phẩm là 1 000 đ

Chi phí cố định là 500 triệu đ

Giá bán sản phẩm là 2 000 đ

Với sản lượng là 1 triệu sản phẩm, DOL là:

$$\frac{1000000 \cdot (2000 - 1000)}{1000000 \cdot (2000 - 1000) - 500000000} = 2$$

Như vậy khi sản lượng thay đổi 1% dẫn đến thay đổi 2% của lợi nhuận trước thuế và lãi vay EBIT (mẫu số chính là $EBIT = 500\,000\,000$)

Ví dụ về DOL

Nếu sản lượng tăng lên 1 100 000 (tăng 10%):

EBIT =

$$= 1\,100\,000 \times (2\,000 - 1\,000) - 500\,000\,000$$

$$= 600\,000\,000$$

=> EBIT tăng 20% từ 500 000 000 lên 600 000 000

4.3 Đòn bẩy tài chính (DFL)

. Công thức:

$$DFL = \frac{EBIT}{EBIT - I} = \frac{Q(g - v) - F}{Q(g - v) - F - I}$$

Trong đó: I là lãi vay

. Ý nghĩa: tác động của thay đổi EBIT lên thay đổi tỷ suất lợi nhuận chủ sở hữu

Ví dụ đòn bẩy tài chính (DFL)

Vấn doanh nghiệp A: Nếu lãi vay I là 100 000 000 đ:

$$DFL = \frac{500000000}{500000000 - 100000000} = 1,25$$

Như vậy: khi EBIT thay đổi x% dẫn đến thay đổi 1,25x% của lợi nhuận chủ sở hữu

⇒ Nếu EBIT tăng 10%

(từ 500 000 000 lên 550 000 000):

⇒ Lợi nhuận trước thuế = 450 000 000 tăng 12,5%

(từ 400 000 000 lên 450 000 000)

Ví dụ đòn bẩy tài chính (DFL)

* Lợi nhuận trước thuế = $EBIT - I$

Lợi nhuận sau thuế = $(EBIT - I) \cdot (1 - t)$

Với t là thuế suất thuế TNDN

$\Rightarrow (1 - t)$ là hằng số

$\Rightarrow x\%$ thay đổi của LN²TT dẫn đến $x\%$ thay đổi LN²ST

4.4 Đòn bẩy tổng hợp (DTL)

- Công thức:

$$DTL = \frac{Q(g - v)}{Q(g - v) - F - I}$$

- Ý nghĩa: Tác động của sản lượng lên lợi nhuận cổ đông

Ví dụ về đòn bẩy tổng hợp

- Vấn doanh nghiệp A:

$$DTL = \frac{1000000 * (2000 - 1000)}{1000000 * (2000 - 1000) - 500000000 - 100000000} = 2,5$$

- => x% thay đổi của sản lượng dẫn đến 2,5x% thay đổi lợi nhuận cổ đông
- Khi Q tăng 10% lên 1100 000:
- $LNTT = 1100\ 000 * (2000 - 1000) - 500\ 000\ 000 - 100\ 000\ 000$
- $= 500\ 000\ 000 \Rightarrow$ tăng 25% so với 400 000 000 ban đầu

Doanh thu

Q.g

- Chi phí biến đổi

- Q.v

Chênh lệch doanh thu và chi phí biến đổi

$$\Rightarrow DTL = DOL \times DFL$$

- Chi phí cố định

-F

Lợi nhuận trước lãi vay và thuế EBIT

$Q(g-v)-F$

$$DOL = \frac{Q(g-v)}{Q(g-v)-F}$$

- Lãi vay

-I

Lợi nhuận trước thuế

$Q(g-v)-F-I$

$$DFL = \frac{Q(g-v)-F}{Q(g-v)-F-I}$$

$$DTL = \frac{Q(g-v)}{Q(g-v)-F-I}$$

5 NHỮNG LOẠI THUẾ CHỦ YẾU ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP.

5.1. Thuế giá trị gia tăng VAT (Cơ sở pháp lý: Luật thuế GTGT 2008):

- Thuế GTGT là thuế tính trên khoản giá trị tăng thêm của hàng hoá, dịch vụ phát sinh trong quá trình từ SX, 1- u thông đến tiêu dùng
- **Đối tượng tính thuế:** Là hàng hoá, dịch vụ dùng cho SX, KD và tiêu dùng ở Việt Nam thuộc diện phải chịu thuế GTGT
- **Đối tượng nộp thuế:** Là các tổ chức, cơ sở kinh doanh có SX, KD hàng hoá hoặc nhập khẩu hàng hoá chịu thuế GTGT
- Căn cứ tính thuế: Giá tính thuế và thuế suất

Thuế suất thuế GTGT (VAT)

- 5% đối với các mặt hàng ví dụ như:
 - Nước sạch
 - Đồ chơi trẻ em, giáo cụ giảng dạy, học tập
 - Máy móc thiết bị dùng cho SX nông nghiệp: máy cày, máy bừa, máy cấy, máy gieo hạt, máy tuốt lúa
 - ...
- 10% đối với các hàng hóa, dịch vụ khác

Đối tượng không chịu thuế GTGT

- Vật tư hàng hóa dùng cho lĩnh vực khuyến khích phát triển SX nông nghiệp
- Hỗ trợ tư liệu sản xuất không sản xuất được trong nước
- Dịch vụ liên quan thiết thực đến đời sống người dân và không mang tính KD
- Lĩnh vực từ thiện, nhân đạo

- Ph- ơng pháp tính thuế: 2 ph- ơng pháp

+ Ph- ơng pháp khấu trừ:

**Thuế GTGT phải nộp = Thuế GTGT đầu ra -
Thuế GTGT đầu vào**

L- u ý: Ko đ- ợc khấu trừ thuế VAT cho những
HH, DV mua vào để SX ra những HH, DV bán ra
ko thuộc diện chịu thuế VAT

Thuế phát sinh tháng nào đ- ợc khấu trừ toàn bộ
trong tháng đó

+Ph- ơng pháp trực tiếp:

**Thuế GTGT phải nộp = Giá trị gia tăng
x Thuế suất thuế GTGT**

**Giá trị gia tăng = Giá thanh toán HH, DV
bán ra - Giá thanh toán HH, DV mua vào**

Ví dụ về phương pháp trực tiếp

- Một cơ sở A sản xuất đồ gỗ, thu được tổng doanh số bán hàng là 25 triệu đồng.
- Giá trị vật tư, nguyên liệu mua ngoài để sản xuất số sản phẩm đã bán ra là 19 triệu đồng, trong đó:
 - + Nguyên liệu chính (gỗ): 14 triệu.
 - + Vật liệu và dịch vụ mua ngoài khác: 5 triệu.
- Thuế suất thuế GTGT là 10%, thuế GTGT cơ sở A phải nộp được tính như sau:
 - + GTGT của sản phẩm bán ra: 25 triệu đồng - 19 triệu đồng = 6 triệu đồng.
 - + Thuế GTGT phải nộp: 6 triệu đồng x 10% = 0,6 triệu đồng.

5.2: Thuế tiêu thụ đặc biệt

- Thuế TTĐB là sắc thuế đánh vào một số hàng hoá, dịch vụ đặc biệt nằm trong danh mục Nhà nước quy định
- Đối tượng chịu thuế: Là những hàng hoá, dịch vụ thuộc diện chịu thuế TTĐB

Hiện tại có 8 mặt hàng và 5 nhóm dịch vụ, thường là các mặt hàng và dịch vụ mà Nhà nước không khuyến khích tiêu dùng:

- Đối tượng nộp thuế: Là các tổ chức, cá nhân có hoạt động sản xuất, nhập khẩu hàng hoá, kinh doanh dịch vụ thuộc đối tượng thuế TTĐB

- Cách xác định thuế TTĐB:

Thuế TTĐB = Sản lượng HH bán ra (nhập khẩu) x Giá tính thuế x thuế suất thuế TTĐB

Giá tính thuế là giá ch- a có thuế TTĐB

+ Với HH sx ở trong n- ớc:

Giá bán ch- a có thuế GTGT đã có TTĐB

- Giá tính thuế =
$$\frac{\text{Giá bán ch- a có thuế GTGT đã có TTĐB}}{1 + \text{Thuế suất thuế TTĐB}}$$

+ Với HH nhập khẩu:

Giá tính thuế = Giá nhập khẩu + Thuế nhập khẩu

Biểu thuế hiện hành từ 10% đến 80%. Đối với hàng hoá thuộc diện chịu thuế TTĐB vẫn phải chịu thuế GTGT

5.3. Thuế xuất, nhập khẩu

- Thuế XNK là sắc thuế đánh vào hàng hoá xuất khẩu hoặc nhập khẩu trong quan hệ thương mại quốc tế -

Đối tượng chịu thuế: Là tất cả hàng hoá được phép xuất khẩu, nhập khẩu qua cửa khẩu biên giới Việt Nam.

- Phương pháp tính thuế:

Thuế XK, NK phải nộp = Số lượng hàng hoá XK, NK x Giá tính thuế x thuế suất thuế XK, NK

Trong đó:

+ Giá tính thuế XK: là giá bán hàng tại cửa khẩu xuất (FOB)

+ Giá tính thuế NK: Là giá tại cửa khẩu nhập (CIF)

5. 4. Thuế thu nhập doanh nghiệp

- Thuế TNDN là sắc thuế tính trên thu nhập chịu thuế của doanh nghiệp trong kỳ tính thuế
- Đối tượng nộp thuế: Tổ chức, cá nhân sản xuất kinh doanh hàng hoá, dịch vụ có thu nhập chịu thuế.
- Đối tượng chịu thuế: Bao gồm thu nhập chịu thuế của các hoạt động sản xuất kinh doanh, dịch vụ và thu nhập chịu thuế khác.
- Cách xác định:

$\text{Thuế TNDN} = \text{Thu nhập chịu thuế} \times \text{Thuế suất}$

$\text{Thu nhập chịu thuế} = \text{Thu nhập từ HDSXKD} + \text{Thu nhập khác}$

6. LỢI NHUẬN VÀ PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN CỦA DOANH NGHIỆP.

6.1. Lợi nhuận của doanh nghiệp.

- Khái niệm:

Lợi nhuận là số chênh lệch giữa doanh thu hay thu nhập với chi phí mà doanh nghiệp đã bỏ ra trong một thời kỳ nhất định.

- Nội dung:

- + Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh
- + Lợi nhuận từ hoạt động khác

a. Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh :

+ Lợi nhuận tr-ớc thuế từ hoạt động SXKD = Doanh thu thuần - Tổng giá thành sản xuất - Chi phí BH & Chi phí QLDN - Lãi vay vốn KD

Hoặc: Lợi nhuận tr-ớc thuế từ hoạt động SXKD = Doanh thu thuần - Tổng chi phí biến đổi - Tổng chi phí cố định KD - Lãi vay VKD

+ Lợi nhuận từ hoạt động tài chính = Doanh thu hoạt động tài chính – chi phí hoạt động tài chính

b. Lợi nhuận từ hoạt động khác

+ LN khác= Thu nhập khác – chi phí khác

LN tr-ớc thuế = LN HĐSXKD + LN HĐTC + LN khác

- Vai trò của lợi nhuận:

- + Là nguồn tích lũy cơ bản để bổ sung thêm vốn cho hoạt động kinh doanh, từ đó ảnh hưởng đến tình hình tài chính làm cho về lâu dài tình hình tài chính ổn định và vững chắc hơn.
- + Lợi nhuận là nguồn thu chủ yếu góp phần tăng NSNN và là nguồn chủ yếu để kích thích mọi mặt hoạt động sản xuất kinh doanh
- + Lợi nhuận là chỉ tiêu phản ánh chất lượng hoạt động sản xuất kinh doanh.

6.2 Tỷ suất lợi nhuận

- Sự cần thiết phải sử dụng chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận:

+ Do lợi nhuận là chỉ tiêu chất lượng tổng hợp chịu ảnh hưởng của nhiều nhân tố thuộc về chủ quan và khách quan đã có sự bù trừ lẫn nhau

+ Do quy mô kinh doanh, địa điểm tiêu thụ, thời điểm tiêu thụ, thị trường tiêu thụ ... khác nhau dẫn đến quy mô lợi nhuận khác nhau

=> Cần thiết phải sử dụng kết hợp cả chỉ tiêu lợi nhuận và tỷ suất lợi nhuận để đánh giá toàn diện chất lượng hoạt động sản xuất kinh doanh.

- Các chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận chủ yếu:

$$\text{+Tỷ suất LN doanh thu} = \frac{\text{Lợi nhuận tr- ớc (sau) thuế}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

$$\text{+Tỷ suất LN giá thành} = \frac{\text{Lợi nhuận tr- ớc (sau) thuế}}{\text{Giá thành toàn bộ}}$$

$$\text{+Tỷ suất LN VKD} = \frac{\text{Lợi nhuận tr- ớc (sau) thuế}}{\text{VKD bình quân}}$$

$$\text{+Tỷ suất LN vốn CSH} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn CSH bình quân}}$$

Phương hướng biện pháp tổng LN

Đẩy mạnh tiêu thụ, tăng doanh thu bán hàng

- + Nâng cao chất lượng sản phẩm
- + Thường xuyên thay đổi mẫu mã, hình thức để phù hợp với thị hiếu khách hàng.
- + Có các dịch vụ hỗ trợ trong bán hàng và sau bán hàng
- + Có các hình thức khuyến mãi, chiết khấu bán hàng, giảm giá hàng bán khi cần thiết
- + Thực hiện quảng cáo, tiếp thị ...

Tiết kiệm chi phí, hạ giá thành sản phẩm

(xem trong phần hạ giá thành)

Phân phối lợi nhuận của doanh nghiệp.

- Yêu cầu phân phối lợi nhuận:

+ Đảm bảo hài hoà lợi ích giữa doanh nghiệp với các chủ thể khác

+ Đảm bảo hài hoà lợi ích tr- ớc mắt với lợi ích lâu dài.

- Nội dung phân phối lợi nhuận

Các loại quỹ chủ yếu của doanh nghiệp

a. Quỹ dự phòng tài chính

**Bù đắp các khoản
lỗ và các thiệt
hại...**

**Bổ sung vốn
điều lệ...**

b. Quỹ đầu tư- phát triển

c. Quỹ dự phòng trợ cấp mất việc

**Trợ cấp cho người
lao động bị mất
việc, chi đào tạo
lại...**

**Chi cho hoạt động
phúc lợi, XD công
trình phúc lợi...**

d. Quỹ khen thưởng, phúc lợi

- Sự cần thiết phải trích

- Nội dung

- Nguồn trích

Câu hỏi thảo luận

1. Doanh thu bán hàng khác với tiền thu bán hàng vì:
 - a. DT bán hàng không bao gồm VAT còn tiền thu bán hàng bao gồm VAT
 - b. DT bán hàng là doanh thu trên hóa đơn, còn tiền thu bán hàng có thể thu theo kỳ khác nhau
 - c. a và b đều đúng
 - d. a và b đều sai

2. Cho biết tổng doanh thu = 3000, doanh thu thuần = 2000, vốn lưu động = 100. Vòng quay vốn lưu động bằng bao nhiêu?

- a. 30
- b. 20
- c. 50
- d. 10