

UBND TỈNH HẢI DƯƠNG
TRƯỜNG CAO ĐẲNG HẢI DƯƠNG

MÔ ĐUN: ĐÁNH GIÁ NĂNG LỰC THỰC HIỆN CỦA NHÓM KINH DOANH
NGÀNH: QUẢN TRỊ KINH DOANH
TRÌNH ĐỘ: CAO ĐẲNG

*Ban hành kèm theo Quyết định số: /QĐ-... ngàytháng.... năm.....
..... của*

Hải Dương, năm 2017

TUYÊN BỐ BẢN QUYỀN

Tài liệu này thuộc loại sách giáo trình nên các nguồn thông tin có thể được phép dùng nguyên bản hoặc trích dùng cho các mục đích về đào tạo và tham khảo.

Mọi mục đích khác mang tính lệch lạc hoặc sử dụng với mục đích kinh doanh thiếu lành mạnh sẽ bị nghiêm cấm.

LỜI GIỚI THIỆU

Giáo trình môn học “Đánh giá năng lực thực hiện của nhóm kinh doanh” là tài liệu được biên soạn để phục vụ cho việc giảng dạy, học tập của giáo viên và học sinh ngành Quản trị kinh doanh hệ Cao đẳng chính quy. Tài liệu cung cấp những kiến thức cơ sở về: Phân tích hoạt động thương mại, Đầu tư và tài trợ cho đầu tư, Lợi nhuận đầu tư, Đánh giá hiệu quả kinh doanh và tài chính. Giáo trình được biên soạn theo chương trình môn học “Đánh giá năng lực thực hiện của nhóm kinh doanh” ở bậc Cao đẳng ngành Quản trị kinh doanh đã được Hội đồng Khoa học và Đào tạo nhà trường thông qua. Giáo trình gồm 4 chương:

Chương 1: Phân tích hoạt động thương mại - Giới thiệu Báo cáo kết quả kinh doanh; Các số dư trung gian trong quản trị; Khả năng tự cấp vốn; Phân tích bằng các hệ số; Bảng cân đối kế toán; Phân tích bảng cân đối kế toán.

Chương 2: Đầu tư và tài trợ cho đầu tư - Giới thiệu Khái niệm đầu tư; Các phương thức tài trợ cho đầu tư; Các ràng buộc phải tuân thủ khi chọn các phương thức tài trợ; Kế hoạch tài trợ.

Chương 3: Lợi nhuận đầu tư - Giới thiệu Dòng tiền; Khả năng sinh lời; Hoạt động kinh doanh và khả năng sinh lời dự kiến; Nhu cầu vốn lưu động dự kiến.

Chương 4: Đánh giá hiệu quả kinh doanh và tài chính - Giới thiệu Định hướng và bảng chỉ số; Các chỉ báo của bảng chỉ số; Giới thiệu các bảng chỉ số; Sử dụng các bảng chỉ số.

Giáo trình không những phục vụ cho việc giảng dạy, học tập môn học “Đánh giá năng lực thực hiện của nhóm kinh doanh” mà còn là tài liệu tham khảo cho học sinh - sinh viên trong quá trình thực tập các môn học/mô đun khác của ngành cao đẳng Quản trị kinh doanh.

Mặc dù đã hết sức cố gắng, song do biên soạn lần đầu, giáo trình không tránh khỏi những thiếu sót. Kính mong đồng nghiệp và bạn đọc đóng góp ý kiến để giáo trình được hoàn thiện hơn.

Hải Dương, tháng 6 năm 2017

TÁC GIẢ

KHOA KINH TẾ

MỤC LỤC

	TRANG
1. Lời giới thiệu	03
2. Chương 1: Phân tích hoạt động thương mại	
3. Chương 2: Đầu tư và tài trợ cho đầu tư	
4. Chương 3: Lợi nhuận đầu tư	
5. Chương 4: Đánh giá hiệu quả kinh doanh và tài chính	

GIÁO TRÌNH MÔ ĐUN

Tên mô đun: Đánh giá năng lực thực hiện của nhóm kinh doanh

Mã mô đun: MD24

Vị trí, tính chất, ý nghĩa và vai trò của mô đun

- **Vị trí:** Là mô đun chuyên ngành của chương trình đào tạo ngành Quản trị kinh doanh, hệ đào tạo: Cao đẳng chính quy.

- **Tính chất:** Nội dung mô đun nhằm Đánh giá năng lực thực hiện của nhóm kinh doanh, bao gồm: Phân tích hoạt động thương mại; Đầu tư và tài trợ cho đầu tư; Lợi nhuận đầu tư; Đánh giá hiệu quả kinh doanh và tài chính.

- **Ý nghĩa và vai trò của mô đun:** Nội dung mô đun giới thiệu đến người học hình thành năng lực đánh giá năng lực thực hiện của nhóm kinh doanh trong doanh nghiệp.

Mục tiêu mô đun

Sau khi học xong mô đun Đánh giá năng lực thực hiện của nhóm kinh doanh, người học có khả năng thực hiện:

- Về kiến thức:

+ Tài chính doanh nghiệp: Chi phí, thu nhập, kết quả, lợi nhuận, giá trị gia tăng....

+ Quản lý doanh nghiệp: Quản lý nguồn đầu tư và tài trợ cho đầu tư

+ Cách thức tính toán và phân tích các chỉ tiêu tài chính nhằm phân tích được tình hình tài chính doanh nghiệp từ đó đưa ra những quyết định đầu tư hiệu quả.

- Về kỹ năng:

+ Phân tích hoạt động thương mại của nhóm kinh doanh;

+ Xác định các chỉ tiêu đầu tư, lợi nhuận đầu tư của nhóm kinh doanh;

+ Đánh giá hiệu quả kinh doanh và tài chính của nhóm kinh doanh.

- **Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:**

+ Có nhận thức đúng đắn về vai trò hoạt động đánh giá năng lực thực hiện của nhóm kinh doanh

+ Chịu trách nhiệm và đảm bảo xác định đúng các chỉ tiêu tài chính thông qua hoạt động tính toán.

Nội dung mô đun

BÀI 1: PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG THƯƠNG MẠI

Mã bài: MĐ24.1

Giới thiệu:

Phân tích hoạt động thương mại là công cụ quản lý quan trọng của doanh nghiệp để nhận thức các hiện tượng kinh tế, là cơ sở để đề ra các quyết định đúng đắn nhằm đạt tới các mục tiêu của nhóm kinh doanh đề ra.

Bao gồm các nội dung:

- + Báo cáo kết quả kinh doanh;
- + Các sổ dư trung gian trong quản trị;
- + Khả năng tự cấp vốn;
- + Phân tích bằng các hệ số;
- + Bảng cân đối kế toán;
- + Phân tích bảng cân đối kế toán.

Mục tiêu

Xây dựng báo cáo kết quả kinh doanh về cấu trúc của các chi phí và thu nhập hàng năm của nhóm kinh doanh.

Nội dung chính

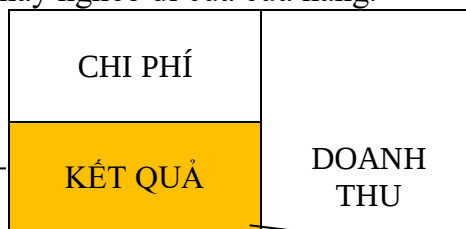
1.1. Báo cáo kết quả kinh doanh của chu kỳ hoạt động kinh doanh

1.1.1 Khái niệm kết quả

Hoạt động kinh doanh của cửa hàng được thể hiện trên báo cáo kết quả kinh doanh của cửa hàng. Bảng báo cáo này bao gồm:

- **Doanh thu:** là toàn bộ số tiền sẽ thu được từ các hoạt động kinh doanh của cửa hàng. Chú ý, số tiền thu được không từ hoạt động kinh doanh có tên gọi thông thường khác là thu nhập.
- **Chi phí:** là toàn bộ nguồn lực mà cửa hàng được huy động phục vụ các hoạt động kinh tế để tạo ra doanh thu
- **Kết quả:** chênh lệch giữa doanh thu (gồm cả các khoản thu nhập khác) và chi phí, nó thể hiện sự làm giàu thêm hay nghèo đi của cửa hàng.

Kết quả = Doanh thu – chi phí
(còn được hiểu là lợi nhuận)



Kết quả dương (Doanh thu > chi phí) sẽ được ghi bình thường
- được hiểu là lãi

Kết quả âm (Doanh thu < chi phí) sẽ được ghi âm (sử dụng
trong dấu ngoặc đơn () để biểu thị số âm) – được hiểu là lỗ

1.1.2 Lập báo cáo kết quả kinh doanh của cửa hàng

- Kỳ kế toán là quy định về một chu kỳ hoạt động kế toán, bắt đầu kỳ bằng việc mở sổ ghi chép các hoạt động kế toán và cuối kỳ kế toán sẽ chốt sổ kế toán và tiến hành lập báo cáo kết quả kinh doanh và bảng cân đối kế toán. Kỳ kế toán có thể theo tháng, quý, năm. Kỳ kế toán năm được quy định từ 1/1 đến 31/12.
- Thu nhập bao gồm các khoản thu được từ hoạt động kinh doanh, thu nhập bao gồm 3 loại chính:
 - + Doanh thu từ hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ: đây là nguồn thu chủ yếu của doanh nghiệp
 - + Doanh thu từ hoạt động tài chính (lãi suất thu được, chuyển nhượng cổ phiếu)
 - + Thu nhập từ các hoạt động khác: thu từ các hoạt động bất thường (ví dụ như tiền lời từ việc nhượng bán một chiếc xe tải)
- Các chi phí bao gồm các chi phí kinh doanh liên quan đến hoạt động thông thường của cửa hàng (thu mua hàng hoá và dịch vụ, tiền lương, thuế ...), các chi phí tài chính (trả lãi vay) và các chi phí hoạt động khác (chi cho các hoạt động bất thường, ví dụ như tiền nộp phạt)

Chú ý: doanh thu, thu nhập và chi phí luôn được thể hiện bằng con số chưa VAT

- Báo cáo kết quả kinh doanh do kế toán cung cấp có 2 kiểu lập: là kiểu 1 bước hoặc kiểu nhiều bước.

BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH (kiểu 1 bước)

CHỈ TIÊU	SỐ TIỀN
1. Doanh thu Doanh thu thuần hoạt động kinh doanh Doanh thu khác...	
2. Chi phí Giá vốn hàng bán Chi phí bán hàng Chi phí quản lý doanh nghiệp Chi phí khác	
3. Lợi nhuận thuần	

- Tuy nhiên Báo cáo kết quả kinh doanh được Bộ Tài chính quy định 1 mẫu thống nhất đối với các đơn vị có hoạt động kế toán theo kiểu nhiều bước

TÊN CÔNG TY

Địa chỉ:

Điện thoại:

MẪU SỐ B02-DN

(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC

Ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Năm 20..... (Hoặc Quý..... năm 20.....)

Đơn vị tính:

.....

HẠNG MỤC	MÃ SỐ	THUYẾT MINH	NĂM TRƯỚC (Năm 20...)	NĂM NAY (Năm 20....)
----------	-------	-------------	--------------------------	-------------------------

1	2	3	4	5
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	1	VI.25		
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	2			
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10 = 01 - 02)	10			
4. Giá vốn hàng bán	11	VI.27		
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20 = 10 - 11)	20			
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	VI.26		
7. Chi phí tài chính	22	VI.28		
- Trong đó: Chi phí lãi vay	23			
8. Chi phí bán hàng	24			
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	25			
10 Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh {30 = 20 + (21 - 22) - (24 + 25)}	30			
11. Thu nhập khác	31			
12. Chi phí khác	32			
13. Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)	40			
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)	50			
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	51	VI.30		
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	52	VI.30		
17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60 = 50 - 51 - 52)	60			
18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu (*)	70			

Lập, ngày ... tháng ... năm

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

- Đối với người quản lý có thể sử dụng các thông tin chi tiết cho báo cáo kết quả kinh doanh dùng nội bộ không bắt buộc thực hiện theo mẫu trên

Ví dụ : Báo cáo kết quả kinh doanh của doanh nghiệp ZED trong năm N được ghi chi tiết như sau

(Trong ví dụ này, các yếu tố tài chính và bất thường không được ghi chi tiết)

Phân doanh thu (đơn vị tính triệu đồng)

Doanh thu (đơn vị triệu đồng)	Kỳ N
Doanh thu từ hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ	
- Bán hàng hóa (a1)	671,035
- Thành phẩm bán ra (a2)	0
Doanh thu thuần (I) = (a1)+(a2)	671,035

Doanh thu thu được từ hoạt động phân phối, hàng hoá được bán ra không qua chuyển hoá

Hàng hoá và dịch vụ bán ra là do doanh nghiệp sản xuất

- Thành phẩm lưu kho	0
- Hoàn nhập Khấu hao và dự phòng	0
Doanh thu tài chính (III)	7,750
Thu nhập từ hoạt động khác (V)	2,000
Tổng thu nhập (I+III+V)	680.758

Sản phẩm sản xuất ra không được bán ra mà được lưu trữ hoặc sử dụng như trang thiết bị (vd : xe tải nhỏ của Renault)

Phần chi phí đơn vị tính triệu đồng

Chi phí	Kỳ N
Giá vốn hàng bán (b1)	
- Thu mua hàng bán	321,000
- Các khoản chi phí thu mua liên quan đến hàng bán	42,800
Chi phí bán hàng (b2)	
- Mua nguyên vật liệu và cung ứng khác	3,000
- Các khoản thu mua khác và chi phí dùng cho bên ngoài	24,000
- Chi phí lương và các khoản bảo hiểm	28,550
- Khấu hao tài sản cố định và dự phòng	47,225
- Thuế (ngoài VAT khấu trừ và thu nhập DN)	22,000
Chi phí quản lý doanh nghiệp (b3)	
- Chi phí lương và các khoản bảo hiểm	10,000
- Khấu hao tài sản cố định	10,000
- Chi phí khác	5,405
Tổng chi phí hoạt động kinh doanh (II) = b1+b2+b3	513,980
Chi phí tài chính (IV)	18,025
Chi phí hoạt động khác (VI)	32,000
Tổng chi phí (II+IV+VI)	564,005
Lợi nhuận trước thuế thu nhập doanh nghiệp	116,753
Thuế thu nhập doanh nghiệp (VII)	29,189
Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	87,564

Toàn bộ chi phí có được hàng đã bán: bao gồm giá trị mua hàng hóa + chi phí lưu kho+ chi phí trong quá trình mua + thuế không được hoàn lại

Đây là toàn bộ các khoản chi phí phát sinh ở bộ phận bán hàng phục vụ cho hoạt động bán hàng hóa, sản phẩm
Và chi phí ở bộ phận quản lý chung toàn doanh nghiệp

Lợi nhuận trước thuế = tổng thu nhập – tổng chi phí phần lợi nhuận này được sử dụng để tính thuế thu nhập doanh nghiệp

Thuế thu nhập doanh nghiệp được quy định thuế suất theo từng thời điểm hiện hành (hiện nay là 25% /lợi nhuận trước thuế), đây là một khoản chi phí nhưng được tính sau khi tính lợi nhuận hay kết quả hoạt động

1.1.3 Ba loại lợi nhuận

Kết quả (hay lợi nhuận) được chia thành 3 loại căn cứ vào hoạt động của cửa hàng hay doanh nghiệp:

- Lợi nhuận hoạt động kinh doanh: là chênh lệch giữa doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ và các loại chi phí kinh doanh, thể hiện kết quả của hoạt động thông thường của doanh nghiệp. Kết quả này phải dương. Việc phân tích chi tiết kết quả này sẽ mang đến các thông tin về hoạt động và chính sách của doanh nghiệp.
- Lợi nhuận hoạt động tài chính: là chênh lệch giữa doanh thu và chi phí tài chính, cho phép đo lường chính sách tài chính của doanh nghiệp. Kết quả này thường là âm, do đa

phần các doanh nghiệp thường mang nợ. Sự thâm hụt này không nên quá lớn để tránh tác động xấu đến kết quả hoạt động kinh doanh dương.

- Lợi nhuận hoạt động khác: là chênh lệch giữa các thu nhập và chi phí bất thường. Rất đa dạng và không đáng kể, vì kết quả này theo đúng như được định nghĩa là bất thường. Nếu tổng của kết quả hoạt động kinh doanh và kết quả tài chính là dương thì doanh nghiệp an toàn.

Kết quả ròng = kết quả hoạt động kinh doanh + kết quả tài chính + kết quả hoạt động khác – thuế

(Lợi nhuận ròng = Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh + Lợi nhuận hoạt động tài chính + Lợi nhuận hoạt động khác – thuế)

Ví dụ: Doanh nghiệp ZED

Lợi nhuận hoạt động kinh doanh: $671,035 - 513,980 = 157,055$ (triệu đồng)

Lợi nhuận tài chính: $7,750 - 18,025 = -10,275$ và được ghi (10,275) triệu đồng

Lợi nhuận từ hoạt động khác: $2.000 - 32,000 = -30,000$ và được ghi (30,000) triệu đồng

Doanh nghiệp này hoạt động trong lĩnh vực phân phối (mua và bán hàng hoá), không có hoạt động sản xuất này (không bán thành phẩm và dịch vụ). Lợi nhuận ròng là 87,564 triệu đồng. Doanh nghiệp nhìn chung an toàn: Lợi nhuận hoạt động kinh doanh dương rất nhiều và các chi phí tài chính vừa phải. Nhưng Lợi nhuận từ hoạt động khác là âm và tương đối lớn cần phải được bổ sung thêm thông tin.

1.2. Các số dư trung gian trong quản

Kết quả hoạt động kinh doanh là rất quan trọng đối với doanh nghiệp vì nó cho phép đo lường hiệu năng “trong nghề” của doanh nghiệp, là mục tiêu sự tồn tại của doanh nghiệp và là điều kiện sinh tồn của doanh nghiệp. Tính toán chỉ 1 kết quả không cho phép ta có được hình ảnh đủ chính xác và tinh tế. Kết quả này do đó được tách thành nhiều kết quả trung gian quan trọng, được gọi là “các số dư trung gian trong quản trị”

1.2.1. Lợi nhuận gộp

Lợi nhuận gộp thể hiện những gì mà doanh nghiệp thêm vào khoản thu mua hàng hoá để có được khoản bán ra. Đây là chỉ số của hoạt động phân phối.

Lợi nhuận gộp = doanh thu thuần – giá vốn hàng bán ra

Trong đó doanh thu thuần được hiểu là khoản còn lại của doanh thu từ bán hàng và cung cấp dịch vụ sau trừ đi các khoản giảm trừ doanh thu do các chính sách chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại

Ví dụ: đơn vị tính triệu đồng

1, Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	250,000
2, Các khoản giảm trừ doanh thu	0
3, Doanh thu thuần (3 = 1- 2)	250,000
4, Giá vốn hàng bán	98,000
5, Lợi nhuận gộp (5= 3-4)	152,000

1.2.2 Giá trị sản xuất

Giá trị sản xuất là khối lượng tạo ra từ hoạt động sản xuất ra hàng hoá và dịch vụ của một doanh nghiệp sản xuất.

Thành phẩm sản xuất ra có thể được bán (doanh thu) hoặc lưu trữ nếu không được bán ra.

Thành phẩm cũng có thể được bất động sản hoá nếu doanh nghiệp sử dụng chính những thành phẩm do mình sản xuất ra trong hoạt động kinh doanh (ví dụ như một xe tải nhỏ được dùng cho doanh nghiệp sản xuất ô tô).

$$\text{Giá trị sản xuất} = \text{Thành phẩm bán ra} + \text{Thành phẩm lưu trữ} + \text{thành phẩm bất động sản hoá}$$

Ví dụ:

Bán hàng hoá	250,000	
Bán thành phẩm	421,035	
Thành phẩm lưu trữ	0	
Thành phẩm bất động sản hoá	0	

→ Giá trị sản xuất = 421,035 + 0 + 0 = 421,035 (triệu đồng)

1.2.3 Giá trị gia tăng

Giá trị gia tăng thể hiện phần giá trị mà doanh nghiệp tăng thêm vào sự tiêu thụ hàng hoá và dịch vụ để đạt được giá trị sản xuất.

$$\text{Giá trị gia tăng} = \text{Lợi nhuận gộp} + \text{giá trị sản xuất} - \text{Tiêu thụ hàng hóa}$$

		Giá trị sản xuất	
Giá vốn hàng bán	98,000	Bán hàng hoá	250,000
		Bán thành phẩm	421,035
Thu mua nguyên vật liệu và các cung ứng khác	156,200	Thành phẩm lưu trữ	0
Các khoản thu mua khác và chi phí ngoài	27,000	Thành phẩm bất động sản hoá	0

→ Tiêu thụ hàng hóa dịch vụ

$$\text{Giá trị gia tăng} = 152.000 + 421.035 - 156.200 - 27.000 = 280.235 \text{ triệu đồng}$$

Giá trị gia tăng mà doanh nghiệp thêm vào khoản thu mua hàng hoá và dịch vụ là 280.235 triệu đồng

Giá trị của khoản tăng thêm này phụ thuộc vào quy mô của doanh nghiệp, và vào độ dài của chu kỳ chuyển hoá: hoạt động chuyển hoá càng dài thì giá trị tăng thêm càng lớn.

1.2.4. Thặng dư hoạt động kinh doanh (EBE)

Thặng dư hoạt động kinh doanh là một phần của giá trị gia tăng mà doanh nghiệp thu lại được và cho phép doanh nghiệp làm mới bất động sản, trả tiền cho các ngân hàng và tạo ra lợi nhuận.

$$\text{EBE} = \text{giá trị gia tăng} + \text{trợ cấp cho hoạt động doanh nghiệp} - \text{thuế} - \text{tiền lương và chi phí xã hội}$$

Giá vốn hàng bán	98,000	Bán hàng hoá	250,000
		Bán thành phẩm	421,035
Thu mua nguyên vật liệu và các cung ứng khác	156,200	Thành phẩm lưu trữ	0
Các khoản thu mua khác và chi phí ngoài	27,000	Thành phẩm bất động sản hoá	0
Thuế	22,000		
Chi phí lương	38,550		

$$EBE = 280.235 - 22.000 - 38.550 = 219.685 \text{ triệu đồng}$$

Ghi chú: EBE bằng với kết quả hoạt động kinh doanh trước các khoản khấu hao và dự phòng. Các khoản khấu hao và dự phòng này, khác với các chi phí khác, không chịu ảnh hưởng của bất kỳ dòng nhập quỹ và xuất quỹ nào. Như vậy, EBE thể hiện giá trị các khoản nhập quỹ sinh ra từ hoạt động kinh tế thông thường của doanh nghiệp. Đây là kết quả hoạt động kinh doanh về mặt tiền mặt.

1.3. Khả năng tự cấp vốn (CAF)

Lợi nhuận ròng tính đến các chi phí và doanh thu không do nhập quỹ hay xuất quỹ: các chi phí lương và khấu hao tài sản cố định (dự phòng). Việc tính toán giá trị các khoản nhập quỹ ròng phát sinh từ hoạt động của doanh nghiệp sẽ có thể rất hữu ích: khả năng tự cấp vốn

CAF là lợi nhuận ròng trước chi phí và doanh thu. Con số này thể hiện giá trị nhập quỹ ròng của doanh nghiệp trong suốt kỳ hoạt động.

CAF = Lợi nhuận ròng + trích lập khấu hao và dự phòng – hoàn nhập khấu hao và dự phòng

$$CAF = \text{Lợi nhuận ròng} + \text{các khoản khấu hao và dự phòng}$$

$$\text{Ví dụ: } CAF = 85.280 + 62.630 = 147.910 \text{ triệu đồng}$$

Khả năng tự tài trợ cho phép doanh nghiệp chi trả cho:

- Thanh toán nợ vay
- Các khoản đầu tư vốn tự cấp
- Các khoản chi phí chủ sở hữu của doanh nghiệp

Phần còn dư sẽ được trữ lại để củng cố thêm cho Vốn lưu động ròng.

1.4. Phân tích thông qua các hệ số

1.4.1. Các hệ số về lợi nhuận

Các hệ số này thường được biểu diễn dưới dạng = số dư trung gian/bán ra.

HỆ SỐ LỢI NHUẬN

Tỷ lệ lợi nhuận gộp = Lợi nhuận gộp x 100/hàng hoá bán ra	Đo lường xem lợi nhuận gộp chiếm bao nhiêu phần trong doanh thu thương mại
Khả năng có lợi nhuận của hoạt động kinh doanh EBE x 100/bán ra	Cho ta biết về khả năng sinh lời của hoạt động thông thường của doanh nghiệp

$$\text{Ví dụ: Tỷ lệ lợi nhuận gộp} = 152.000 / 250.000 = 61\%$$

$$\text{Khả năng có lợi nhuận của hoạt động kinh doanh} = 219.685 / (250.000 + 421.035) = 33\%$$

1.4.2. Các hệ số về khả năng sinh lợi

Các hệ số này được biểu diễn dưới dạng: kết quả/vốn đã đầu tư

HỆ SỐ KHẢ NĂNG SINH LỜI

Tỷ lệ sinh lời tài chính $\text{Lợi nhuận ròng} \times 100 / \text{Nguồn riêng}^{(1)}$	Thể hiện “lãi suất” của khoản đầu tư vào doanh nghiệp. Con số này thể hiện quan điểm của cổ đông.
Tỷ lệ sinh lời kinh tế $\text{EBE} \times 100 / \text{Vốn riêng}^{(1)}$	Thể hiện quan điểm của người cho doanh nghiệp vay vì con số này quyết định/quy định khả năng hoàn trả nợ vay của doanh nghiệp.

(1) Vốn chủ sở hữu + khấu hao và dự phòng

Ví dụ: Cho rằng nguồn vốn riêng là 563.580 triệu đồng

Tỷ lệ sinh lời tài chính = Lợi nhuận ròng $\times 100 /$ nguồn vốn riêng = $87,564 \times 100 / 563.380 = 15,5\%$

Tỷ lệ sinh lời kinh tế = EBE $\times 100 /$ nguồn vốn riêng = $219.685 \times 100 / 563.580 = 39\%$

1.5. Bảng cân đối kế toán

- Bảng cân đối kế toán là một bảng tổng hợp thông tin về biến động của tài sản tại các thời điểm khác nhau, hay nói cách khác bảng cân đối kế toán phản ánh tình trạng của tài sản trong 1 cửa hàng, 1 doanh nghiệp. Bảng cân đối kế toán là một báo cáo tài chính bắt buộc theo quy định của nhà nước.
- Bảng cân đối kế toán được hình thành trên cơ sở cân đối kế toán tại 1 thời điểm: Tài sản = Nguồn vốn
- Bảng cân đối kế toán được kế toán trình bày theo kiểu ngang và kiểu dọc

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN KIỂU NGANG

Ngày ... tháng.... năm

Tài sản	Số đầu kỳ (ngày 31/12/N)	Số cuối kỳ (ngày 31/12/N+1)	Nguồn vốn	Số đầu kỳ (ngày 31/12/N)	Số cuối kỳ (ngày 31/12/N+1)
A. Tài sản ngắn hạn			A. Nợ phải trả		
1.			1.		
2.			2.		
B. Tài sản dài hạn			B. Nguồn vốn chủ sở hữu		
1.			1.		
2.			2.		
Tổng tài sản	xxx	yyy	Tổng nguồn vốn	xxx	yyy

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN KIỂU DỌC

Ngày Tháng... năm ...

Chỉ tiêu	Số ĐK	Số CK
A, Tài sản		
I. Tài sản ngắn hạn		
1...		

II. Tài sản dài hạn		
1...		
Tổng tài sản	xxx	yyy
B, Nguồn vốn		
III. Nợ phải trả		
1.		
2.		
III. Nguồn vốn chủ sở hữu		
1.		
2.		
Tổng nguồn vốn	xxx	yyy

Chú ý: Thông thường các doanh nghiệp hiện nay áp dụng bảng cân đối kế toán được lập theo kiểu dọc.

1.5.1. Tình trạng của vốn chủ sở hữu

Nguồn vốn: Doanh thu : 2.000 triệu đồng từ DVD cho thuê; Vốn chủ sở hữu: 5.000 triệu đồng do ba mẹ cho; nợ: 1.200 triệu đồng còn từ mua thiết bị nội thất.

Tài sản: chi mua : 600 triệu đồng cho thiết bị đồ dùng văn phòng; 800 triệu đồng trả tiền thuê nhà; vật chất: 1.600 triệu đồng thiết bị nội thất; tài khoản ngân hàng có $5000 + 2000 - 600 - 800 - 400$, tức bằng 5.200 triệu đồng

Cuối tháng, Ông Giang có thể kiểm kê lại những gì mà mình có như sau:

- Tài sản : các tài sản hiện có: thiết bị nội thất là 1.600 triệu đồng và 5.200 triệu đồng trong tiền trong ngân hàng, tức bằng 6.800 triệu đồng
- Nguồn vốn : các tài sản hiện có được cung cấp bởi vốn vay là 1.200 triệu đồng . Ông Giang đang thực sự sở hữu một tài sản có giá trị thực tế là 5.600 ($= 6.800 - 1.200$) triệu đồng

Tài sản		Bảng cân đối		Nợ
Thiết bị nội thất	1.600	Vốn chủ sở hữu	5.600	
Ngân hàng	5.200	Nợ vay	1.200	
Tổng tài sản	6.800	Tổng nợ	6.800	

1.5.2. Tài sản

Bên tài sản sẽ ghi các tài sản của doanh nghiệp và được sắp xếp theo thanh khoản giảm dần (tính dễ dàng trong thanh toán)

- Tài sản ngắn hạn gồm các loại tài sản cần thiết cho sự vận hành của doanh nghiệp, là các loại tài sản có thời gian sử dụng, luân chuyển, thu hồi vốn trong 1 kỳ kinh doanh hoặc dưới một năm: hàng tồn kho, nguyên vật liệu, các sản phẩm khác; khoản phải thu (chủ yếu là của khách hàng); các chứng khoán đầu tư ngắn hạn hoặc tiền có thể sử dụng (ngân hàng, quỹ ...).
- Tài sản dài hạn là những tài sản thuộc quyền sở hữu và quản lý của doanh nghiệp có thời gian sử dụng, luân chuyển, thu hồi vốn trong nhiều kỳ kinh doanh hoặc hơn một năm tài chính; bao gồm: Tài sản cố định, bất động sản đầu tư, đầu tư vào công ty con, liên doanh, liên kết, đầu tư dài hạn khác,

Phần lớn của tài sản dài hạn là tài sản cố định, là các tài sản được lưu giữ rất lâu bền trong doanh nghiệp. Các tài sản này đại diện cho công cụ hoạt động của doanh nghiệp

BA LOẠI TÀI SẢN CỐ ĐỊNH

Tài sản cố định vô hình	Các sở hữu trí tuệ : chi phí về quyền phát hành, bằng phát minh, bằng sáng chế, bản quyền tác giả, nhãn hiệu, thương hiệu,...
Tài sản cố định hữu hình	Các sở hữu vật chất: đất đai, công trình nhà cửa, máy móc, thiết bị nội thất, thiết bị văn phòng hoặc vận chuyển
Tài sản cố định thuê tài chính	Là những tài sản cố định được thuê của công ty cho thuê tài chính. Khi kết thúc thời hạn thuê, bên thuê được quyền lựa chọn mua lại tài sản thuê hoặc tiếp tục thuê theo các điều kiện đã thỏa thuận trong hợp đồng thuê tài chính. Tổng số tiền thuê một loại tài sản quy định tại hợp đồng thuê tài chính, ít nhất phải tương đương với giá trị của tài sản đó tại thời điểm ký hợp đồng.

Phần tài sản cố định trên bảng cân đối kế toán được ghi dưới 2 chỉ tiêu: nguyên giá tài sản cố định (là toàn bộ chi phí hình thành tài sản cố định cho đến khi tài sản được đưa vào sử dụng) và khấu hao tài sản cố định (tính đến giá trị mất mát của tài sản trong 1 năm sử dụng)

Ví dụ: Bảng cân đối doanh nghiệp Alfer vào cuối năm kế toán N (đơn vị tính triệu đồng)

Tài sản	Năm N	
I. Tài sản ngắn hạn		
Tiền và tương đương tiền	46,150	
Phải thu của khách hàng	147,270	
Thuế GTGT chưa được khấu trừ	0	Hàng tồn kho được ghi nhận vào đợt kiểm kê 31/12
Hàng tồn kho	150,000	
Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	(1,500)	Dự phòng khoản điều chỉnh giá trị hàng tồn kho, nó có thể điều chỉnh tăng hoặc điều chỉnh tùy vào sự biến động giá trị hàng tồn kho, ở đây là điều chỉnh giảm
Tài sản ngắn hạn khác	0	
Tổng tài sản ngắn hạn	343,420	
II. Tài sản dài hạn		
Tài sản cố định hữu hình	276,160	Được ghi theo nguyên giá của tài sản, là tất cả các khoản chi phí hình thành tài sản trước khi đưa tài sản vào sử dụng
Tài sản cố định vô hình	250,000	
Khấu hao tài sản cố định	(86,800)	Khấu hao tài sản cố định là khoản điều chỉnh giảm nguyên giá tài sản cố định, ghi âm, sử dụng dấu ngoặc đơn () được hiểu là trừ đi số liệu trong dấu ()
Tài sản dài hạn khác	51,000	
Tổng tài sản dài hạn	490,360	
Tổng cộng	823,280	

1.5.3.Nguồn vốn

Nguồn vốn được hiểu là nguồn vốn được huy động hình thành tài sản của doanh nghiệp, nguồn vốn bao gồm 2 bộ phận là:

- Vốn chủ sở hữu, bao gồm: vốn, những gì mà các cổ đông mang đến ban đầu, là những tài sản khởi đầu kinh doanh; kết quả kinh doanh của kỳ trước chuyển sang; phần lợi nhuận hình thành các quỹ của doanh nghiệp qua các kỳ kinh doanh (quỹ đầu tư phát triển, quỹ dự phòng,...)
- Nợ phải trả gồm 2 loại: các khoản vay “tự nguyện” dài và trung hạn của doanh nghiệp để cấp vốn cho hoạt động; và các khoản nợ “ko tự nguyện” gắn liền với hoạt động kinh doanh (nợ nhà cung cấp, nhà nước, nhân viên ...). Tuy nhiên, trong hoạt động kế toán, nợ phải trả bao gồm nợ ngắn hạn (các khoản vay tự nguyện và không tự nguyện có thời gian hoàn trả trong 1 chu kỳ kinh doanh hoặc 1 năm tài chính) và nợ dài hạn (các khoản vay có thời gian hoàn trả hơn 1 chu kỳ kinh doanh hoặc hơn 1 năm tài chính)

Ví dụ: Bảng cân đối doanh nghiệp Alfer vào cuối năm kế toán N (đơn vị tính triệu đồng)

Nguồn vốn	Năm N	
III. Nợ phải trả		
Vay ngắn hạn	200,000	Nợ « tự nguyện » đối với ngân hàng
Phải trả người cung cấp	95,000	
Phải trả người lao động	10,000	
Thuế và các khoản phải nộp nhà nước	2,000	
Phải trả khác	50,000	
Vay dài hạn	0	
Quy khen thưởng phúc lợi	0	
Tổng nợ phải trả	357,000	
IV. Vốn chủ sở hữu		
Vốn kinh doanh	250,000	Vốn do các cổ đông mang đến
Lợi nhuận chưa phân phối	85,280	Khoản lợi nhuận này cộng thêm vào vốn chủ sở hữu. Nếu doanh nghiệp thất thu, khoản tiền này sẽ mang dấu (-)
Quỹ doanh nghiệp	140,000	Được trích lập từ 1 phần lợi nhuận kinh doanh
Tổng vốn chủ sở hữu	475,280	
Tổng cộng	832,280	Tổng tài sản của bảng cân đối bằng với tổng giá trị của nguồn vốn

1.6. Phân tích bảng cân đối

1.6.1. Bảng cân đối chức năng

Bảng cân đối chức năng là một bảng cân đối kế toán được thay đổi cấu trúc theo cách nhìn kinh tế, phục vụ mục đích của nhà quản lý, Bảng cân đối chức năng không phải lập theo mẫu quy định của nhà nước nhưng vẫn đảm bảo có 3 tầng sau:

- Tầng đầu tư – cấp vốn: tài sản và nợ ổn định, dài hạn. Tất cả các doanh nghiệp đều đầu tư vào các phương tiện sản xuất (công trình nhà cửa, máy móc, trang thiết bị, ...) và để làm được điều này, doanh nghiệp sử dụng các nguồn vốn dài hạn, gọi là nguồn vốn ổn định. Phần tài sản và nguồn vốn dài hạn này nằm ở hạ tầng của bảng cân đối.

- Tầng hoạt động kinh doanh: tài sản và nợ ngắn hạn. Hoạt động của doanh nghiệp tự động sẽ làm phát sinh các khoản có và nợ ngắn hạn vì các khoản này gắn liền với hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp (thu mua, sản xuất, bán hàng)
 - Tầng quỹ tiền mặt: có và nợ quỹ tiền mặt
- Nói một cách sát nghĩa hơn, tầng này được cấu thành bởi quỹ tiền mặt dương và quỹ tiền mặt âm

Bảng cân đối kế toán		Bảng cân đối chức năng	
Tài sản	Vốn chủ sở hữu	Tài sản cố định	Nguồn vốn ổn định
	Các khoản nợ	Tài sản lưu động	Nợ ngắn hạn

1.6.2. Lập bảng cân đối chức năng

Việc lập bảng cân đối chức năng được lập theo những quy tắc sau:

Tài sản cố định ghi theo nguyên giá tài sản cố định và các tài sản dài hạn khác

Nguồn vốn ổn định = vốn chủ sở hữu + nợ tài chính (các khoản vay dài hạn với các cơ sở tín dụng) + tập hợp các khoản khấu hao và dự phòng.

Tài sản lưu động = khoản phải thu gắn với hoạt động kinh doanh + chứng khoán ghi theo giá trị gộp + hàng tồn kho

Nợ ngắn hạn = các khoản nợ ngắn hạn (nợ nhà cung cấp, nợ nhân viên, nợ nhà nước ...) trừ khoản nợ ngắn hạn ngân hàng

Quỹ tiền mặt dương = tiền có thể sử dụng ngay (kết, tài khoản ngân hàng) + đầu tư chứng khoán ngắn hạn

Quỹ tiền mặt âm = số dư âm tài khoản ngân hàng (thấu chi) và quỹ tiền mặt thâm hụt ngắn hạn. Các thành tố nằm trong nợ tài chính nên phải trừ ra. (được hiểu là các khoản vay nợ ngắn hạn ngân hàng)

Ví dụ: Bảng cân đối chức năng của doanh nghiệp Alfer vào cuối năm kế toán N (đơn vị tính triệu đồng)

Tài sản	Bảng cân đối chức năng		Nợ
Tài sản cố định 1	577,160	Nguồn vốn ổn định 2	753.580
Tài sản ngắn hạn 3	297,270	Nợ ngắn hạn 4	157.000
Quỹ tiền mặt dương	46,150	Quỹ tiền mặt âm 5	10.000
Tổng tài sản	869,580	Tổng nợ	920.580

1 Tài sản cố định + tài sản dài hạn khác

2 475,280 + 88,300 (vốn chủ sở hữu + khấu hao tài sản + dự phòng phải thu khó đòi) + 200.000 – 10.000 (nợ tài chính ít ngắn hạn)

3 150,000 + 147,270 (bao gồm các khoản tài sản ngắn hạn trừ khoản tiền)

4 95,000 + 10,000 + 2,000 + 50,000 (nợ ngắn hạn : không bao gồm khoản nợ vay từ ngân hàng)

1.6.3. Ba số dư của bảng cân đối

- Tầng đầu tư: các nguồn vốn thường xuyên cần phải lớn hơn bất động sản vì các nguồn vốn ổn định phải cấp vốn cho các tài sản dài hạn. Thường có một phần thừa gọi là tổng vốn lưu động ròng.
- Tầng hoạt động kinh doanh: thường thì tổng hàng tồn kho và các khoản phải thu lớn hơn nợ ngắn hạn. Doanh nghiệp thường sẽ có nhu cầu về vốn để cung cấp cho hoạt động kinh doanh thường xuyên. Nhu cầu này gọi là nhu cầu vốn lưu động.

- Tăng quỹ tiền mặt: số dư có được từ quỹ tiền mặt dương và quỹ tiền mặt âm gọi là quỹ tiền mặt ròng, có thể mang dấu âm hoặc dương.

VLĐR = nguồn vốn ổn định – tài sản cố định

NCVLĐ = tài sản ngắn hạn – nợ ngắn hạn

Quỹ tiền mặt ròng = quỹ tiền mặt dương – quỹ tiền mặt âm = VLĐR – NCVLĐ

Ví dụ: chúng ta sẽ sử dụng lại ví dụ của công ty Alfer, (đơn vị tính triệu đồng)

VLĐR = nguồn vốn ổn định – tài sản cố định = 753,580 – 526,160 = 176,420

NCVLĐ = tài sản ngắn hạn – nợ ngắn hạn = 297,270 – 157,000 = 140,270

Quỹ tiền mặt ròng = quỹ tiền mặt dương – quỹ tiền mặt âm = VLĐR – NCVLĐ = 46,150 – 10,000 = 36,150

Quỹ tiền mặt ròng = VLĐR – NCVLĐ = 176,420 – 140,270 = 36,150

1.6.4. Phân tích bảng cân đối chức năng

Cấu trúc bảng cân đối chức năng cần tuân theo 3 nguyên tắc

Nguyên tắc 1: NCVLĐ cần thấp nhất có thể: nó thể hiện phần tài sản mà doanh nghiệp cần phải cấp vốn cho, do đó doanh nghiệp tốt nhất nên có nhu cầu này thấp nhất có thể

Nguyên tắc 2: VLĐR phải cấp vốn cho NCVLĐ: nhu cầu này là kết quả của hoạt động của doanh nghiệp, các khoản phải thu của khách hàng, hàng tồn kho và các khoản nợ tự động sinh ra từ hoạt động kinh doanh và có giá trị tương đối ổn định. Nhu cầu này có thể được xem như một khoản đầu tư, được cấp vốn bằng nguồn vốn ổn định là VLĐR.

Nguyên tắc 3 : quỹ tiền mặt sẽ điều chỉnh các biến thiên ngắn hạn

Nếu NCVLĐ nhìn chung ổn định thì sẽ chịu tác động từ những thay đổi nhỏ xung quanh mức bình quân của nhu cầu và sẽ làm phát sinh tạm thời quỹ tiền mặt dương hay âm.

Ví dụ: doanh nghiệp Alfer

Alfer đang ở trong tình huống an toàn vì VLĐR lớn hơn NCVLĐ và sinh ra quỹ tiền mặt dương. Tuy nhiên, ở đây, quỹ tiền mặt dư quá nhiều. Nếu hiện tượng này mang tính cấu trúc, doanh nghiệp cần phải giảm nhẹ VLĐR và bằng cách trả bớt các khoản vay hoặc phát triển công cụ lao động bằng cách đầu tư.

1.7. Các hệ số của cấu trúc bảng cân đối chức năng

Để tiện cho việc so sánh, người ta thường dùng đến các hệ số:

Hệ số	Ý nghĩa
Độ bao phủ tài sản cố định (hoặc cấp vốn cho bất động sản) $\frac{\text{Nguồn vốn ổn định}}{\text{Tổng tài sản dài hạn (không tính khấu hao)}}$	Đo lường độ lớn của VLĐR. Hệ số này cần phải lớn hơn 1 vì tài sản dài hạn phải được nguồn vốn ổn định cấp vốn
Độc lập tài chính $\frac{\text{Vốn chủ sở hữu + khấu hao và dự phòng}}{\text{Nguồn vốn ổn định}}$	Chỉ ra phần của nguồn vốn riêng trong phần cấp vốn ổn định. Hệ số này cần phải lớn hơn 0,5 nếu không doanh nghiệp sẽ bị coi là mang nợ quá nhiều.

Ví dụ: Tính các hệ số của doanh nghiệp Alfer

Hệ số	Công thức	Phép tính	Kết quả
-------	-----------	-----------	---------

Cấp vốn cho bất động sản	Nguồn vốn ổn định	753.580	1,3
	Tài sản dài hạn	577.160	
Độc lập tài chính	Vốn chủ sở hữu 1	563.580 2	0,77
	Nguồn vốn ổn định	735.580	

1 Vốn chủ sở hữu của bảng cân đối + khấu hao và dự phòng

2 475.280 + 88.300 triệu đồng

Hệ số cấp vốn cho bất động sản lớn hơn 1 nhiều và hệ số độc lập tài chính lớn hơn 0,5. Doanh nghiệp có tình trạng tài chính an toàn, cho phép doanh nghiệp vay thêm và đầu tư.

BÀI 2: ĐẦU TƯ VÀ TÀI TRỢ CHO ĐẦU TƯ

Mã bài: MB24.2

Giới thiệu:

Đầu tư là việc dành nguồn vốn cho một dự án với hy vọng trong tương lai sẽ thu được lợi nhuận hoặc tiết kiệm được. Đối với nhà quản lý, đầu tư là đánh cược vào những khoản chi tiêu ngày hôm nay để thu về lợi nhuận trong tương lai. Đây là một quyết định có hệ quả quan trọng.

Bao gồm các nội dung:

- + Khái niệm đầu tư;
- + Các phương thức tài trợ cho đầu tư;
- + Các ràng buộc phải tuân thủ khi chọn các phương thức tài trợ;
- + Kế hoạch tài trợ.

Mục tiêu

Xác định các phương thức đầu tư và xây dựng kế hoạch tài trợ.

Nội dung chính

2.1 Khái niệm đầu tư

Đầu tư là việc dành nguồn vốn cho một dự án với hy vọng trong tương lai sẽ thu được lợi nhuận hoặc tiết kiệm được.

Đầu tư được hiểu là mua sắm các của cải lâu bền sẽ được sử dụng trong khuôn khổ các hoạt động của đơn vị thương mại:

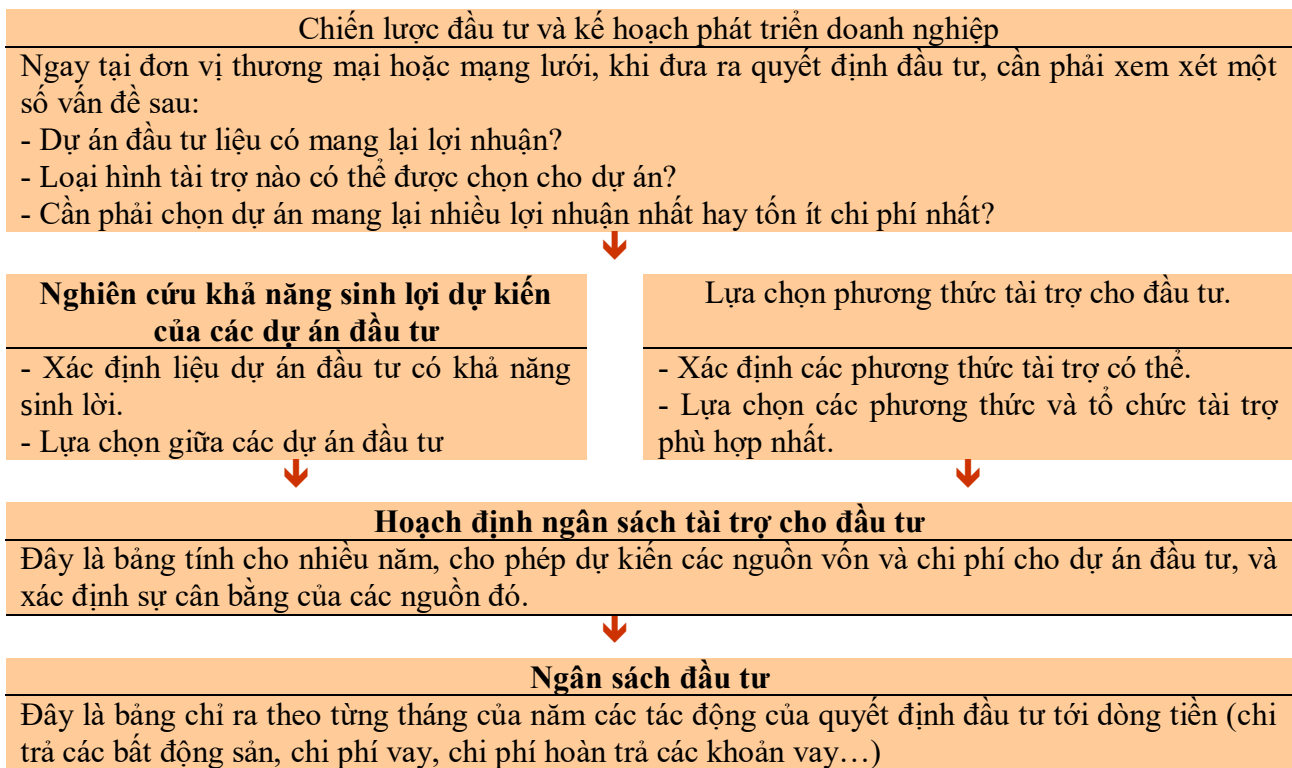
- Mua sản nghiệp thương mại;
- Trụ sở (tòa nhà), ví dụ xây dựng hoặc đất đai trong khuôn khổ dự án mở một đơn vị thương mại mới (mở một cửa hàng mới);
- Thiết bị kỹ thuật và đồ đạc: phòng lạnh, thiết bị nhà bếp, thiết bị lưu kho, thiết bị chuyển hàng, giá kệ để trưng bày, v.v;
- Thiết bị tin học.

2.1.1 Mục tiêu của đầu tư

Quyết định đầu tư thường xuất phát từ các yếu tố sau:

Cần thiết phải thay thế các thiết bị cũ kỹ hoặc lạc hậu	➔	Đầu tư thay mới
Mong muốn phát triển hoạt động của đơn vị thương mại hoặc của hệ thống, để có được khả năng bán cao hơn	➔	Đầu tư phát triển
Mong muốn tiết kiệm các nhân tố sản xuất thông qua việc sở hữu các trang thiết bị có hiệu năng cao hơn.	➔	Đầu tư cho năng suất

2.1.2 Các bước để triển khai một dự án đầu tư



2.2. Các phương thức tài trợ cho đầu tư

2.2.1 Cấp vốn từ các nguồn nội bộ của doanh nghiệp

- **Tự cấp vốn.** Sau một kỳ kế toán, tiền thặng dư vẫn thuộc sở hữu của doanh nghiệp thể hiện khả năng tự cấp vốn của doanh nghiệp.
- Cách tính khả năng tự cấp vốn:

Khả năng tự cấp vốn = Kết quả (lãi) ròng + Chi phí (trích lập) khấu hao và dự phòng – Hoàn nhập khấu hao và dự phòng.

Tự cấp vốn ròng = Khả năng tự cấp vốn – Lợi nhuận chia cho cổ đông.

- Độ quan trọng của khả năng tự cấp vốn

Khả năng tự cấp vốn cho phép đánh giá năng lực của đơn vị thương mại, từ các hoạt động của đơn vị, tạo ra các giá trị thặng dư tiền tệ; cấp vốn cho các hoạt động đầu tư từ chính khả

năng sinh lời của mình. Đây là chỉ số về khả năng hoàn trả vốn vay, người cho vay đặc biệt quan tâm đến chỉ số này.

- **Tăng vốn.** Để tài trợ cho chính sách đầu tư, chúng ta có thể kêu gọi cổ đông hiện hữu thực hiện góp vốn hoặc kêu gọi các cổ đông mới góp vốn.
- **Nhượng các tài sản có.**

- Bán các tài sản cũ để cho phép tài trợ một phần đầu tư.
- Chuyển nhượng cổ phiếu nằm tại bên tài sản có của bảng cân đối kế toán của mục “đầu tư tài chính dài hạn” và “đầu tư tài chính ngắn hạn” - cho phép thu xếp được các phương tiện cấp vốn cho đầu tư.

2.2.2 Tài trợ từ nguồn đi vay

Đây là nguồn bổ sung không thể thiếu được cho nguồn vốn nội bộ, vì nguồn nội bộ thường không đủ để chi trả các nhu cầu cần thiết.

- **Nguyên tắc tài trợ từ nguồn đi vay.** Doanh nghiệp sẽ hỏi vay một vài ngân hàng một khoản tiền cần thiết để tài trợ cho việc mua tài sản cố định.

Công ty tài chính chuyển cho người vay số tiền vay để họ thanh toán với nhà cung cấp. Số tiền vay được gọi là giá trị danh nghĩa của khoản vay, hay giá trị hiện tại của khoản vay. Người đi vay hoàn trả tiền vay theo đúng kế hoạch trả nợ đã thương lượng với người cho vay. Mỗi năm (hoặc nửa năm, mỗi quý, mỗi tháng), người đi vay chuyển một khoản tiền hay còn gọi là niên kim (hay kỳ hạn nửa năm, một quý, một tháng), bao gồm:

- Tiền trả một phần vốn gốc vay, gọi là trả nợ gốc khoản vay;
- Tiền lãi của khoản vay, được tính trên khoản tiền còn lại phải hoàn trả, tính theo lãi suất đã thương lượng với ngân hàng.

Ngoài niên kim, người đi vay còn phải trả các chi phí phụ khác:

- Phí hồ sơ, thường phải trả khi ký kết các khoản vay.
- Phí bảo hiểm, tính trên tổng số tiền vay.

Hoàn trả khoản vay theo phương thức nợ gốc trả dần đều.

Nguyên tắc: tới mỗi kỳ hạn, khoản tiền vốn gốc vay được trừ đều, do đó gọi là phương thức nợ gốc trả dần đều. Khoản tiền trả lãi sẽ giảm dần, vì tính trên số dư nợ còn lại. Các niên kim cũng sẽ giảm dần.

Hoàn trả tiền vay theo phương thức nợ gốc phải trả dần đều

Hoàn trả khoản vay theo phương thức kỳ khoản cố định.

Nguyên tắc: Mỗi kỳ, người vay hoàn trả khoản niên kim như nhau ngoài tiền bảo hiểm. Các khoản lãi vay giảm dần vì tính trên dư nợ còn lại và các khoản nợ gốc phải trả hàng năm tăng dần.

Cách tính niên kim đều

Từ công thức tính giá trị hiện tại của khoản vay V_0

$$V_0 = a \frac{1-(1+i)^{-n}}{i} \Rightarrow \text{niên kim đều } a = V_0 \frac{i}{1-(1+i)^{-n}}$$

Hoàn trả theo kỳ hạn tháng, quý hay sáu tháng

Để tính lãi suất phù hợp với từng kỳ hạn nhỏ hơn một năm, ta có thể tính theo lãi suất tỉ lệ hoặc lãi suất tương đương.

Cách tính theo lãi suất tỉ lệ

$$\text{Lãi suất tỉ lệ} = \frac{\text{Lãi suất năm}}{\text{Số kỳ phải trả}}$$

Ví dụ: lãi suất tháng tỉ lệ với lãi suất năm 6% = 6/12 = 0,5%.

Lãi suất quý tỉ lệ với lãi suất năm 6% = 6/4 = 1,5%.

Ngân hàng thường sử dụng lãi suất tỉ lệ để tính lãi.

- Cách tính theo lãi suất tương đương

Lãi suất tương đương là lãi suất áp dụng cho số kỳ hoàn trả trong năm, thể hiện chi phí đi vay tương đương như lãi suất tính theo năm đã thông báo. Để tính lãi suất này, cần áp dụng công thức tính sau:

$\text{Lãi suất tương đương} = (1+i)^{1/k} - 1$ Với i = Lãi suất năm k = Số kỳ phải trả trong một năm

▪ Chi phí đi vay

Chi phí vay = Tổng tiền lãi vay + Chi phí liên quan tới khoản vay

Chi phí vay = (Tổng niên kim phải trả - Số tiền vay) + Chi phí liên quan tới khoản vay

- Khái niệm tổng lãi suất thực tế (TEG)

Tổng lãi suất thực tế là lãi suất cho phép tính toàn bộ chi phí của việc đi vay, bao gồm cả lãi và toàn bộ chi phí liên quan tới khoản vay.

2.2.3 Tài trợ từ tín dụng thuê mua

▪ Định nghĩa

Tín dụng thuê mua là hoạt động thuê một tài sản (động sản hoặc tài sản cố định sử dụng trong kinh doanh, đi kèm theo quyền mua.

▪ Cách thức hoạt động của hợp đồng thuê mua tài chính

Khách hàng thuê mua tài chính lựa chọn loại thiết bị mà họ mong muốn thuê.

Công ty thuê mua tài chính mua thiết bị và cho khách hàng thuê theo thời gian thỏa thuận trong hợp đồng.

Hết thời hạn thuê, khách hàng có thể lựa chọn một trong ba khả năng:

Hoặc là mua thiết bị theo giá đã thỏa thuận ngay từ khi ký hợp đồng;

Hoặc là tiếp tục thuê;

Hoặc là hoàn trả lại tài sản cho công ty thuê mua tài chính.

▪ Lợi ích kinh tế của việc thuê mua tài chính

1. Các công ty nhỏ, không thể vay tín dụng ngân hàng vì không có tài sản bảo đảm, có thể tiếp cận việc tài trợ cho dự án dễ dàng hơn.

Thuê mua tài chính cho phép tài trợ toàn bộ đầu tư đã bao gồm cả thuế, trong khi tín dụng ngân hàng thì cần phân góp vốn ban đầu của doanh nghiệp và thường không bao gồm thuế giá trị gia tăng.

2) Mềm dẻo hơn, vì thuê mua tài chính cho phép thích nghi với các đặc điểm riêng biệt của tài sản phải đầu tư: thuê trong thời gian ngắn ví dụ đối với các tài sản thiết bị có khả năng bị lỗi thời nhanh.

3) Thuê mua tài chính cho phép tối ưu hóa việc bổ sung vốn của đơn vị thương mại:

Tránh phải sử dụng các nguồn tài nguyên ổn định, mà doanh nghiệp cần để chi trả các khoản khác;

Cho phép giữ lại khả năng vay nợ của đơn vị thương mại.

▪ Chi phí của thuê mua tài chính

Người đi thuê trả tiền thuê theo các kỳ hạn đã định trước trong hợp đồng (tháng, quý, nửa năm, hoặc một năm) đã bao gồm thuế giá trị gia tăng, và được bút toán (ghi) vào các chi phí của doanh nghiệp.

2.2.4 Cấp vốn từ thuê tài chính (location financiere)

Đây là việc thuê lâu dài nhưng không đi kèm lựa chọn mua, theo đó, người đi thuê lựa chọn nhà cung cấp các bất động sản, cũng như các tài sản cho thuê (mà người đi thuê biết và có thể mặc cả giá thuê).

Hợp đồng được ký kết cho một thời hạn cố định, với tiền thuê đã bao gồm thuế giá trị gia tăng, số tiền thuê được định trước, ngay từ khi ký kết hợp đồng.

2.3 Các ràng buộc phải tuân thủ khi chọn các phương thức tài trợ

Các quyết định đầu tư có tác động về trung hạn và dài hạn lên cấu trúc tài chính của đơn vị thương mại. Người quản lý phải tính đến các quy định cân bằng về tài chính, vì đó là tiêu chí nhạy cảm đối với các nhà cấp vốn và những người cho vay. Tôn trọng các nguyên tắc này cho phép doanh nghiệp có thể tiếp cận dễ dàng hơn các nguồn tài trợ và hạn chế các rủi ro của việc mất cân bằng tài chính.

▪ Tuân thủ cân bằng tài chính

Các đầu tư phải được tài trợ từ các nguồn vốn có thời hạn dài tối thiểu bằng tuổi thọ của tài sản. Sự cân bằng tài chính được tính theo chỉ số sau.

$$\text{Khả năng thanh toán dài hạn} = \frac{\text{nguồn vốn ổn định}}{\text{sử dụng nguồn ổn định}}$$

Chỉ số này phải lớn hơn 1. Điều kiện này được xác minh (kiểm tra) khi vốn lưu động là dương.

▪ Mức độ vay nợ tối đa

Cần phải giám sát việc tuân thủ sự cân bằng giữa nguồn vốn chủ sở hữu và tiền đi vay. Nguyên tắc này được xác minh theo chỉ số sau:

$$\text{Tỷ chủ tài chính} = \frac{\text{Nợ dài hạn và trung hạn}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

Kết quả này phải nhỏ hơn 1.

▪ **Nguyên tắc về khả năng vay nợ**

Tổng số tiền vay nợ tài chính không được quá cao. Ước tính là nó không được vượt quá 3 hoặc 4 lần khả năng tự cấp vốn hàng năm.

$$\text{Khả năng vay nợ} = \frac{\text{Nợ dài hạn và trung hạn}}{\text{Khả năng tự cấp vốn}}$$

Chỉ số này phải nhỏ hơn 4.

▪ **Nguyên tắc về khả năng hoàn trả nợ**

Việc hoàn trả niên kim tiền vay (hoặc tiền thuê tài chính) không được chiếm phần quá quan trọng trong khả năng tự cấp vốn. Người ta ước tính chi phí hàng năm của việc hoàn trả tiền vay không được vượt quá 50% của khả năng tự cấp vốn.

$$\text{Khả năng hoàn trả nợ vay} = \frac{\text{Niên kim hoàn trả}}{\text{Khả năng tự cấp vốn}}$$

Kết quả của chỉ số này phải thấp hơn 0,5.

▪ **Nguyên tắc về tự cấp vốn tối thiểu**

Doanh nghiệp phải có khả năng tự cấp một phần vốn (thường là từ 20-30%) các khoản đầu tư, phần còn lại có thể vay tín dụng.

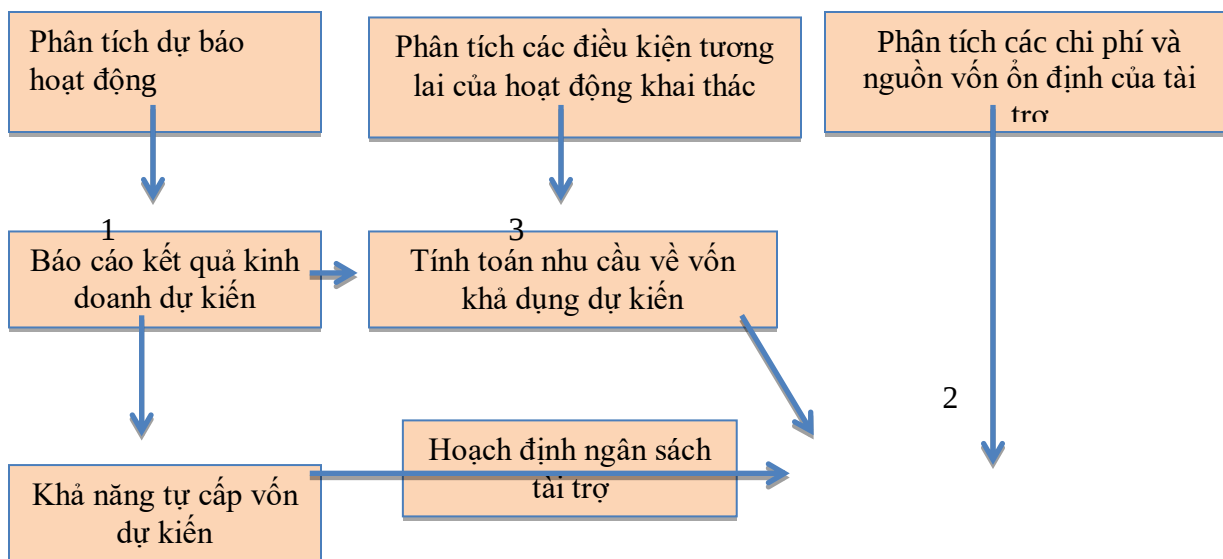
2.4 Hoạch định ngân sách tài trợ

2.4.1 Các bước hoạch định ngân sách tài trợ

Để xây dựng ngân sách tài trợ, cần phải:

- Tiến hành dự báo hoạt động và lợi nhuận;
- Tính đến các điều kiện khai thác của đơn vị thương mại;
- Phân tích các nhu cầu và nguồn vốn cần thiết để cân bằng tài chính.

Các bước hoạch định ngân sách tài trợ



2.4.2 Công dụng của hoạch định ngân sách tài trợ

Mục tiêu của tài liệu này là làm rõ sự cân bằng tài chính trong tương lai khi tiến hành đầu tư.

- Tài liệu này chỉ ra các nhu cầu về vốn bổ sung gắn liền với dự án sẽ được trang trải bằng các nguồn tài chính nào.
- Tài liệu này cho phép tiên đoán trước các vấn đề về tiền vốn khả dụng để cho phép doanh nghiệp tìm kiếm các nguồn vốn bổ sung cần thiết.

Đối với nhà quản lý, kế hoạch tài trợ có giá trị:

- Trong nội bộ, là công cụ quản lý dự báo cho phép kiểm tra tính khả thi của dự án;
- Với bên ngoài, theo nguyên tắc, các ngân hàng sẽ yêu cầu bản kế hoạch này để cho vay. Đây là công cụ thương lượng với các tổ chức tài chính, vì nó cho thấy sự đảm bảo về khả năng hoàn trả vốn vay của đơn vị thương mại.

2.5 Giới thiệu về kế hoạch tài chính

Sử dụng vốn bao gồm các khoản tiền phải chi liên quan tới dự án: Chi phí đầu tư, tăng nhu cầu vốn lưu động cho dự án, hoàn trả vốn vay, phân bổ các kết quả kinh doanh dự kiến.

Kế hoạch tài chính	Năm 1	Năm 2	Năm 3
Sử dụng vốn:			
Đầu tư			
Biến động nhu cầu vốn lưu động			
Hoàn trả nợ tài chính			
Phân phối kết quả KD			
Tổng chi (1)			

Nguồn vốn gồm các nguồn tiền dự kiến cho phép tài trợ cho dự án đầu tư:
Khả năng tự cấp vốn từ hoạt động, góp vốn, tài trợ, chuyển nhượng các tài sản cố định và các khoản vay.

Nguồn vốn			
Khả năng tự cấp vốn			
Góp vốn			
Tài trợ			
Nợ trung và dài hạn			
Chuyển nhượng tài sản cố định			
Tổng nguồn vốn (2)			
Dòng tiền thuần của năm (2-1)			
Quỹ tiền mặt đầu kỳ			
Quỹ tiền mặt cuối kỳ			

Số dư của kế hoạch đầu tư (nguồn vốn – chi phí) chỉ ra dòng tiền thuần của năm có được từ khoản đầu tư.
Số dư dương: làm tăng quỹ tiền mặt.
Số dư âm: làm giảm quỹ tiền mặt

Có thể xác định được lượng tiền mặt cuối kỳ so với quỹ tiền mặt ban đầu.
Quỹ tiền mặt cuối kỳ = quỹ tiền mặt đầu kỳ + dòng tiền thuần của năm

2.6 Lập bảng kế hoạch tài trợ

Một cách lý tưởng, kế hoạch tài trợ phải được xây dựng theo lo-gic sau:

- Lập bảng kế hoạch không có các nguồn tài trợ bên ngoài.
- Tính toán các nguồn tài chính cần thiết sao cho cân bằng;
- Phân tích các hệ quả của các phương tiện tài chính sử dụng đối với bảng báo cáo kết quả kinh doanh và khả năng tự tài trợ;
- Lập bảng kế hoạch tài trợ một cách cân bằng.

BÀI 3: LỢI NHUẬN ĐẦU TƯ

Mã bài: MĐ24.3

Giới thiệu:

Các đặc điểm của một dự án đầu tư là số tiền khoản đầu tư ban đầu và sự trải dài theo nhiều năm của các dòng tiền vào và dòng tiền ra.

Việc đánh giá khả năng sinh lời được thực hiện thông qua việc tính toán các lưu chuyển tiền thuần hàng năm, sử dụng các kỹ thuật hiện giá và kết hợp với hình thức tài trợ vốn.

Bao gồm các nội dung:

- + Dòng tiền;
- + Khả năng sinh lời;
- + Hoạt động kinh doanh và khả năng sinh lời dự kiến;
- + Nhu cầu vốn lưu động dự kiến.

Mục tiêu

Đánh giá khả năng sinh lời của nhóm kinh doanh.

Nội dung chính

3.1. Các dòng tiền

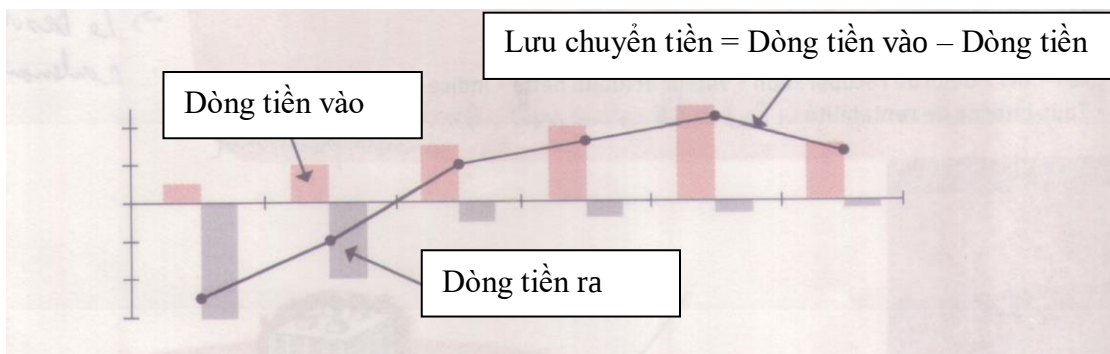
3.1.1. Tính toán dòng tiền

Bất kỳ khoản đầu tư nào cũng kéo theo dòng tiền vào và dòng tiền ra trong nhiều năm:

- **Dòng tiền vào:** doanh số tăng thêm được kỳ vọng
- **Dòng tiền ra:** chi phí phát sinh thêm liên quan đến đầu tư (cho chính khoản đầu tư, các chi phí về con người, bảo trì thiết bị vật tư, v.v...)

Lưu chuyển tiền thuần là khoản chênh lệch giữa dòng tiền vào và dòng tiền ra. Để chỉ dòng lưu chuyển tiền này, người ta còn gọi là **dòng tiền**.

Ban đầu, các dòng tiền ra lớn hơn dòng tiền vào và các dòng tiền đều âm. Sau đó, chúng trở nên dương. Lợi nhuận đầu tư cần được đánh giá trong suốt thời gian đầu tư.



Chú ý: Các chi phí liên quan đến đầu tư không tương ứng với các dòng tiền ra. Nhất là trường hợp khấu hao cần phải thu hồi.

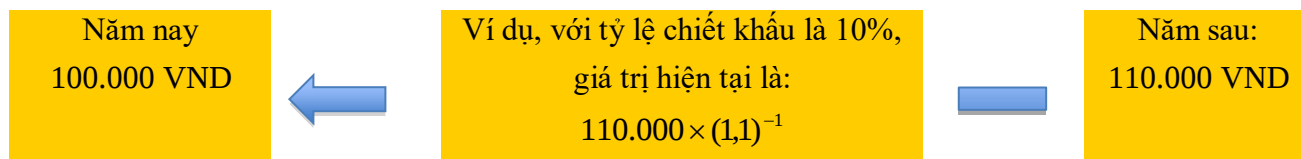
3.1.2. Hiện giá

Người ta thích cầm 100.000 đồng hôm nay hơn là 100.000 đồng trong một năm tới. Điều này có nghĩa là cùng số tiền không có cùng giá trị theo thời gian.

Hiện giá là kỹ thuật cho phép quy các khoản tiền sẽ nhận trong tương lai thành các khoản tiền nhận hiện tại để có thể so sánh chúng với nhau. Để hiện giá, người ta sử dụng **tỷ lệ chiết khấu** để thể hiện thời giá (“giá trị theo thời gian”).

▪ Trường hợp dòng tiền bất kỳ

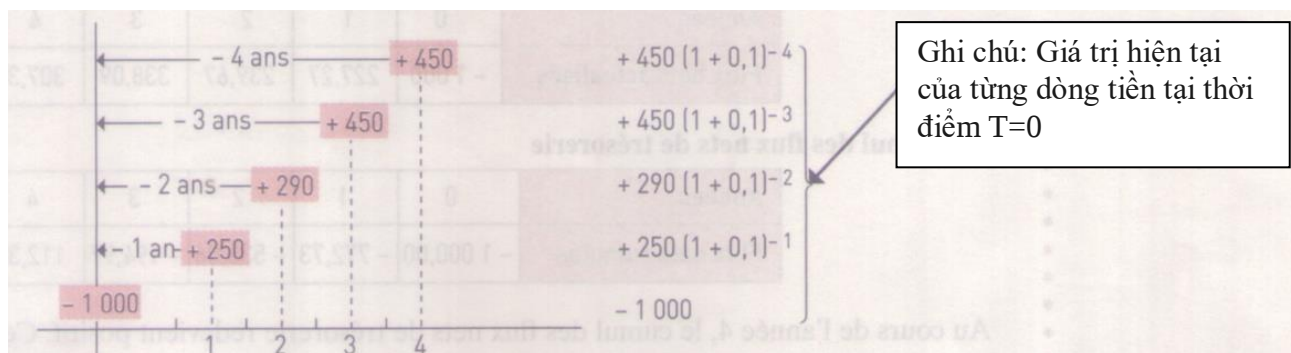
Giá trị hiện tại của số tiền C_n thu về trong n năm là: $C_0 = C_n(1+i)^{-n}$



Chúng ta cùng nghiên cứu bảng lưu chuyển tiền thuần của doanh nghiệp Bảo Long:

Năm	0	1	2	3	4
Lưu chuyển tiền thuần	-1.000	250	290	450	450

Để so sánh các số tiền này, chúng ta cần hiện giá chúng về cùng một giai đoạn, gọi là giai đoạn 0. Giả sử rằng doanh nghiệp này thông thường sử dụng tỷ lệ chiết khấu là 10%.



Chú ý : ans = năm

Đơn vị tính: Triệu đồng

Năm	0	1	2	3	4
Tính toán các dòng tiền được hiện giá	-1.000	$+250 (1,1)^{-1}$	$+290(1,1)^{-2}$	$+450 (1,1)^{-3}$	$+450 (1,1)^{-4}$
	-1.000	250 x 0,909	290 x 0,8264	450 x 0,75131	450 x 0,683
Dòng tiền đã hiện giá	-1.000	222,27	239,67	338,09	307,36



239,67 triệu đồng là số tiền ngày hôm nay, tương đương với số tiền 290 triệu đồng nhận được sau hai năm.

▪ Trường hợp dòng tiền đều

Khi các dòng tiền là bằng nhau, giá trị hiện tại thuần của toàn bộ các dòng tiền sẽ thu về từ giai đoạn 1 đến giai đoạn n được tính bằng công thức sau:

$$V_0 = a \cdot \frac{1 - (1+i)^{-n}}{i}$$

Ví dụ: Một khoản đầu tư 10.000.000 VND mang lại dòng tiền 3.000.000 VND/năm trong suốt 4 năm. Giá trị hiện tại của toàn bộ các dòng tiền tại thời điểm T=0 (giai đoạn trước giai đoạn đầu tiên):

$$V_0 = a \times \frac{1 - (1+i)^{-n}}{i} = 3.000.000 \times \frac{1 - (1,1)^{-4}}{0,1} = 9.509.600$$

Con số này thể hiện giá trị của 4 dòng tiền dương của 3.000.000 VND được hiện giá về thời điểm T=0.

▪ Lựa chọn tỷ lệ chiết khấu

Việc lựa chọn tỷ lệ chiết khấu là nền tảng bởi vì nó là tiêu chí được sử dụng bởi đơn vị thương mại để đánh giá các khoản đầu tư của mình. Người ta có thể sử dụng:

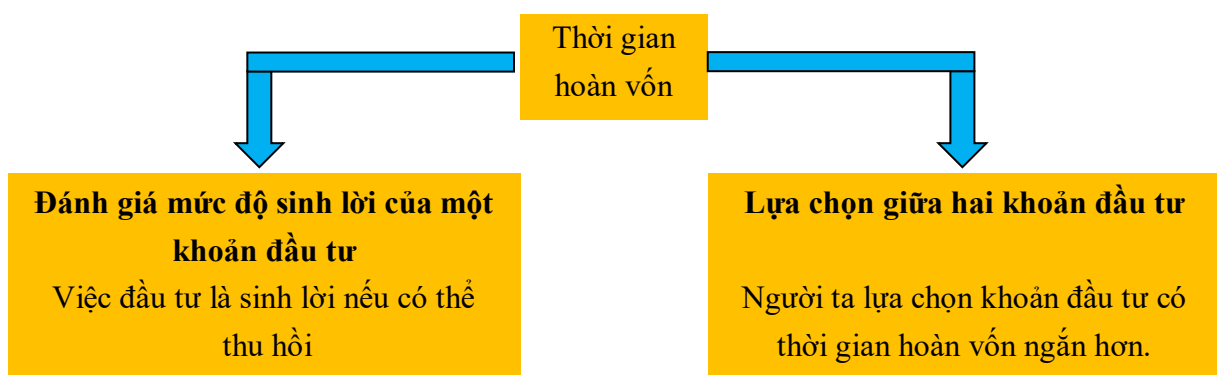
- **Tỷ lệ lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp:** người ta so sánh khoản đầu tư với tỷ lệ lợi nhuận thông thường của doanh nghiệp
- **Lãi suất thị trường:** khoản đầu tư được so sánh với việc đem gửi tiết kiệm vào thị trường vốn.

3.2. Lợi nhuận đầu tư

Người ta có nhiều tiêu chí lựa chọn để đánh giá mức độ sinh lời của một khoản đầu tư.

3.2.1. Thời gian hoàn vốn:

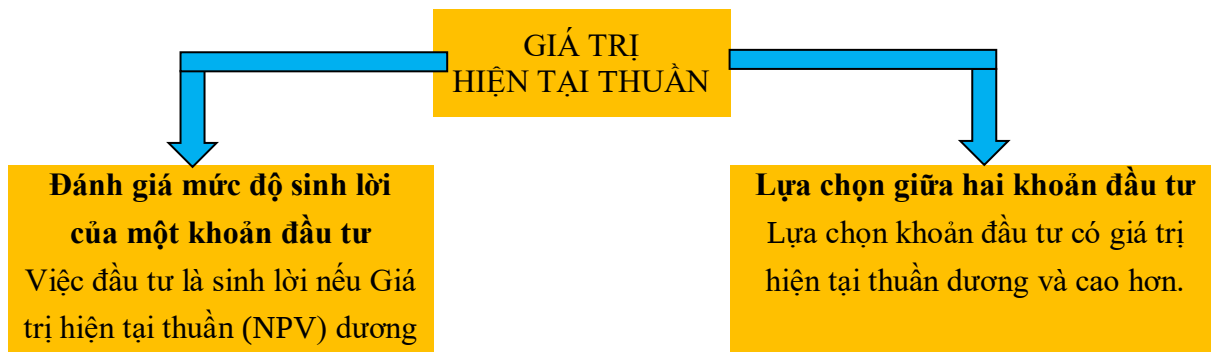
Thời gian hoàn vốn đầu tư để chỉ ra sau khoảng thời gian là sau bao lâu doanh nghiệp sẽ thu hồi được khoản vốn bỏ ra đầu tư ban đầu.



3.2.2. Giá trị hiện tại thuần (NPV):

Giá trị hiện tại thuần là tổng cộng các dòng tiền hiện giá tại giai đoạn $T=0$.

- Mỗi dòng tiền sẽ được hiện giá tại giai đoạn 0: $F_0 = F_n (1+i)^{-n}$
- Như vậy, giá trị hiện tại thuần sẽ là tổng của các dòng tiền thuần đã được hiện giá.



▪ Trường hợp dòng tiền không đều

Chúng ta cùng hiện giá từng dòng tiền về giai đoạn $T=0$ và sau đó tính tổng.

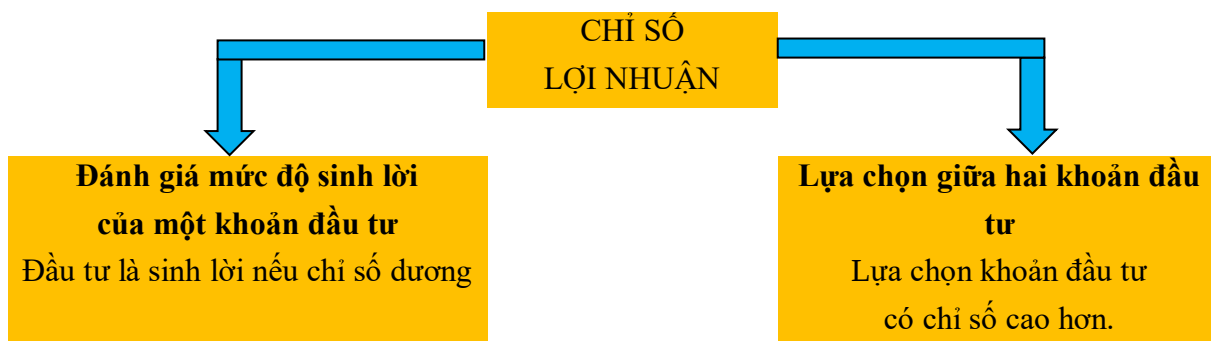
▪ Trường hợp dòng tiền đều

Người ta sử dụng công thức hiện giá tổng của n dòng tiền đều.

3.2.3. Chỉ số lợi nhuận

Khi người ta muốn so sánh hai khoản đầu tư từ hai số tiền khác nhau, giá trị hiện tại thuần (NPV) tính theo giá trị tuyệt đối sẽ không còn ý nghĩa. Vì vậy, người ta sử dụng chỉ số lợi nhuận.

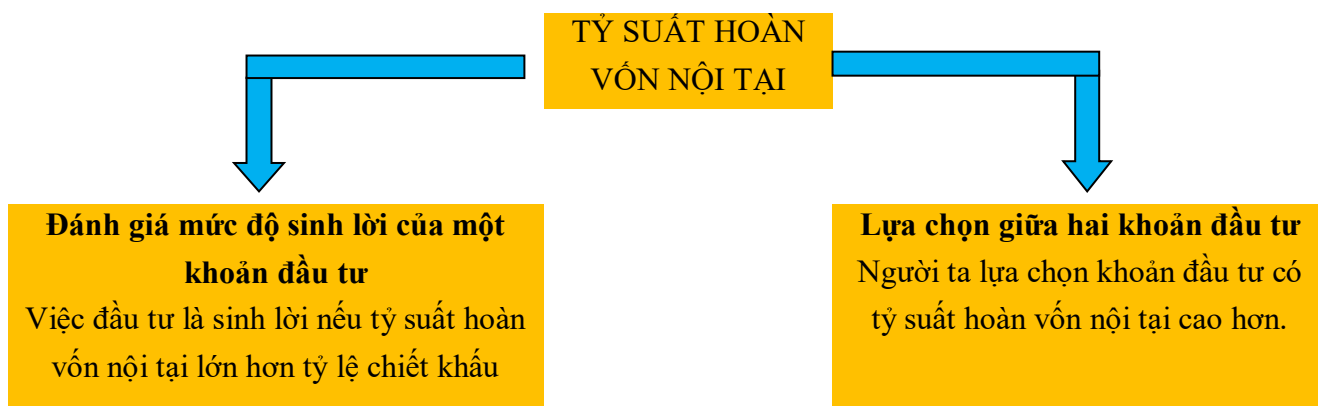
$$\text{Chỉ số lợi nhuận} = \frac{\text{Giá trị hiện tại thuần}}{\text{Khoản đầu tư}}$$



3.2.4. Tỷ suất hoàn vốn nội tại (IRR)

Tỷ suất hoàn vốn nội tại là tỷ lệ chiết khấu tại đó giá trị hiện tại thuần bằng 0, hay nói cách khác, theo tỷ lệ chiết khấu đó, tổng của các dòng tiền thuần được hiện giá là bằng 0.

Đây là tỷ lệ sinh lời của khoản đầu tư.



Để tính toán tỷ suất hoàn vốn nội tại (IRR), cần phải thực hiện nhiều phép tính lặp liên tiếp.

3.3. Nghiên cứu hoạt động và lợi nhuận dự kiến

3.3.1. Báo cáo kết quả kinh doanh dự kiến:

Báo cáo kết quả kinh doanh dự kiến cho phép kiểm tra khả năng sinh lời của dự án. Trên thực tế, báo cáo kết quả kinh doanh dự kiến thường được lập theo hai giả thiết về hoạt động kinh doanh: trường hợp khả quan và trường hợp bi quan.

3.3.2. Khả năng tự tài trợ dự kiến:

Khả năng tự tài trợ là phần thặng dư về tiền tệ sinh ra từ hoạt động kinh doanh của đơn vị thương mại. Phần thặng dư tiền này có thể được doanh nghiệp giữ lại để tài trợ cho các khoản đầu tư.

$$\text{Khả năng tự tài trợ} = \text{Kết quả kinh doanh thuần} + \text{Trích lập khấu hao và dự phòng} - \text{Hoàn nhập khấu hao và dự phòng.}$$

3.4. Tính toán nhu cầu vốn lưu động dự kiến

Quy trình khai thác một đơn vị thương mại phát sinh nhu cầu về tài trợ : nhu cầu vốn lưu động. Các nhu cầu này phụ thuộc vào các điều kiện hoạt động bình thường của đơn vị thương mại và mức độ hoạt động của nó : khi mức độ hoạt động tăng lên, kéo theo doanh số bán hàng tăng lên, nhu cầu vốn lưu động cũng sẽ tăng lên.

Chính vì lý do này mà người ta tính toán nhu cầu vốn lưu động theo doanh số bán hàng.

$$\text{Nhu cầu vốn lưu động tính theo số ngày của doanh số bán hàng trước thuế} = \frac{\text{Nhu cầu vốn lưu động} \times 360}{\text{Doanh số bán hàng trước thuế}}$$

Để tính toán nhu cầu vốn lưu động dự kiến, nếu chúng ta đã có số liệu ước tính của nhu cầu vốn lưu động tính theo số ngày doanh số bán hàng trước thuế, thì công thức sẽ là:

$$\text{Nhu cầu vốn lưu động dự kiến} = \text{Doanh số bán hàng trước thuế} \times \frac{\text{Nhu cầu vốn lưu động tính theo số ngày doanh số bán hàng trước thuế}}{360}$$

Trong kế hoạch tài chính, nhu cầu vốn lưu động là một bộ phận của các nhu cầu cần tài trợ vốn.

Trong năm đầu tiên của kế hoạch tài trợ vốn, cần phải ghi rõ toàn bộ nhu cầu vốn lưu động trong phần các nhu cầu cần tài trợ.

Trong các năm tiếp theo, chỉ cần ghi chép phần thay đổi (tăng thêm) của nhu cầu vốn lưu động.

BÀI 4: ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ KINH DOANH VÀ TÀI CHÍNH

Mã bài: MĐ24.4

Giới thiệu:

Người lãnh đạo của đơn vị thương mại được ví như người thuyền trưởng, quyết định hướng đi cho con tàu và trong trường hợp cần thiết sẽ đưa ra các hành động sửa chữa sai lầm. Bảng chỉ số cung cấp cho lãnh đạo các thông tin cần thiết để đưa ra các quyết định này.

Bao gồm các nội dung:

- + Định hướng và bảng chỉ số
- + Các chỉ báo của bảng chỉ số
- + Giới thiệu các bảng chỉ số
- + Sử dụng các bảng chỉ số

Mục tiêu

Đánh giá hiệu quả kinh doanh và tài chính

Nội dung chính

4.1. Định hướng và bảng chỉ số

4.1.1 Định nghĩa

Định hướng đơn vị thương mại là đánh giá hiệu quả so với các mục tiêu đã đặt ra và sử dụng các tác động đòn bẩy để điều chỉnh lại các hướng đi nếu bị lệch so với những gì đã dự kiến trước.

Để đánh giá hiệu quả, ta dùng các chỉ số, có thể là :

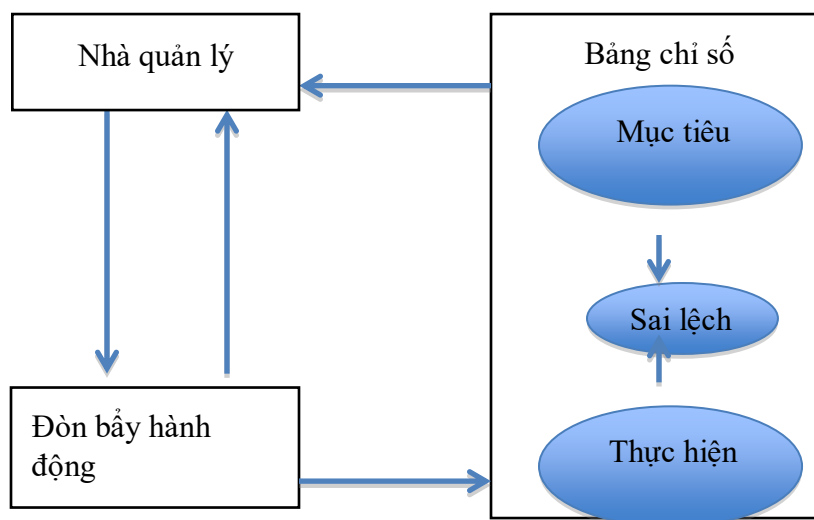
- Các yếu tố chính của quản lý đơn vị thương mại (ví dụ : chi phí, lợi nhuận, yếu tố con người, hay tài chính) ;
- Các chỉ số chung của đơn vị quản lý mà người quản lý phải theo dõi hiệu quả của các đơn vị này (ví dụ : các quầy kệ).

Cả hai phương pháp này có thể kết hợp được với nhau.

Bảng chỉ số là một loạt các chỉ số cần thiết cho người quản lý để đánh giá sự phát triển của đơn vị mình và vì mục tiêu đã được định trước.

Các đòn bẩy hành động có thể là : Hoạt náo thương mại, chiến dịch khuyến mãi, sắp xếp lại quầy kệ, trang trí cửa hàng, định giá, v.v.

Các yếu tố của hệ thống định hướng của đơn vị thương mại.



Bảng chỉ số của cửa hàng

	Mục tiêu	Thực hiện	Sai lệch
Nguồn nhân sự Tài chính Thương mại	Mục tiêu đặt ra cho kỳ quy định	Giá trị của kỳ hoặc cộng dồn từ đầu năm hoặc cả hai.	Sai lệch thể hiện bằng giá trị tuyệt đối hoặc tỉ lệ phần trăm
Gian hàng A (triệu VND)	5 500	5 000	- 500
Gian hàng B (triệu VND)	6 000	6 600	110%

Tháng...

4.1.2 Các đặc điểm/tính chất của bảng chỉ số

Các đặc điểm/tính chất của bảng chỉ số	
Đơn giản	tối đa 10-15 chỉ số, rõ ràng và giàu tính minh họa khi trình bày
Thích đáng/ hợp	Các chỉ số tốt nhất có thể, thể hiện rõ ràng các mục tiêu.
Khái quát	Nhìn tổng thể các yếu tố quan trọng nhất
Phương pháp sư phạm	Đủ rõ ràng và giàu tính minh họa
Cập nhật	Chứa các thông tin có thể được thu thập hay tính toán nhanh chóng và dễ dàng

4.1.3 Chức năng của bảng chỉ số

Đánh giá hiệu quả : làm rõ các kết quả thực tế về kinh doanh (khối lượng bán, số lượng khách hàng, v.v) hay tài chính (doanh thu, lợi nhuận gộp) so với các mục tiêu.

Chuẩn đoán : thu hút sự chú ý vào các hiện tượng « bất thường » có nghĩa là vượt qua ngưỡng giới hạn cho phép định trước đối với mỗi chỉ số.

Đối thoại : Cung cấp đối thoại và thương lượng về các mục tiêu giữa các cấp lãnh đạo trong doanh nghiệp.

Thông tin : cung cấp cho người quản lý các hiệu quả đạt được của các đơn vị thương mại của cùng hệ thống hoặc của các bộ phận khác nhau trong doanh nghiệp.

Động cơ : Các bảng chỉ số tạo ra sự kích thích mạnh mẽ hướng về các mục tiêu đã đặt ra. Đây là yếu tố của động cơ cá nhân và sự gắn kết của cả nhóm.

Phương pháp sư phạm : thúc đẩy các nhà lãnh đạo phát triển khả năng quyết định và giao tiếp với các đồng nghiệp để khích lệ họ.

4.1.4 Tháp bảng chỉ số

Việc lựa chọn các chỉ số phải đáp ứng được cả hai yêu cầu sau :

- Các chỉ số phải giúp việc chuẩn đoán và định hướng cho các đơn vị (quầy kệ hay dịch vụ) một cách dễ dàng.
- Các chỉ số phải gắn kết với nhau để cho phép tập hợp các kết quả lại thông qua việc chuyển từ mức độ này sang mức độ khác.

4.2 Các chỉ báo của bảng chỉ số

4.2.1. Các bước lựa chọn

Cần phải chọn đủ số lượng các chỉ số để có cái nhìn đúng đắn. Các bước lựa chọn như sau :

- 1- Xác định các đơn vị quản lý phải lập bảng chỉ số ;
- 2- Xác định nhiệm vụ của các đơn vị này cùng các mục tiêu, phương tiện, hiệu quả cần đạt được ;
- 3- Tìm kiếm các chỉ số ;
- 4- Lựa chọn các chỉ số có ý nghĩa thông qua việc tập trung vào các hướng đi quan trọng ;
- 5- Xác định tính logic nhất quán giữa các chỉ số giữa các bảng chỉ số khác nhau.

4.2.2. Sự đa dạng của các chỉ số

Có ba loại chỉ số :

- Chỉ số về mục tiêu, cho phép đánh giá mức độ thực hiện/ đạt được mục tiêu ;
- Chỉ số về **sử dụng nguồn lực** chỉ ra mức độ tiêu dùng các nguồn lực khi thực hiện các kế hoạch hành động ;
- Chỉ số hoạt động , cho phép theo dõi việc thực hiện các hoạt động đã được đơn vị xác định từ trước.

Ví dụ : Việc tung ra thị trường một sản phẩm mới dành cho khách hàng cao cấp.

- Chỉ số về mục tiêu : số lượng bán và tỉ lệ thực hiện (số lượng khách hàng đã đặt hàng sản phẩm mới/số lượng khách hàng được mời đến họp báo)
- Chỉ số hoạt động : tiến triển của dự án theo các giai đoạn của kế hoạch hành động ;
- Chỉ số về **sử dụng nguồn lực**: theo dõi ngân sách dành cho kế hoạch này

Bảy nhân tố của việc đánh giá hiệu quả

	Giải thích	Ví dụ
Chi phí	Phí tổn, chi phí cho các nguồn lực	Chi phí nhân sự, chi phí truyền thông
Số lượng	Trọng lượng, khối lượng, số lần	Mức độ lưu kho, số lần hết (thiếu hụt) hàng lưu kho, số lượng bán
Lợi nhuận	Giá trị tạo ra từ hoạt động	Lãi gộp của từng quầy, từng sản phẩm, từng nhân viên bán hàng, doanh thu của từng sản phẩm, từng quầy hàng.
Thời gian	Thời gian thực hiện	Thời hạn giao hàng, xử lý các đơn đặt hàng
Chất lượng dịch vụ	Độ hài lòng hoặc thuận tiện	Tỉ lệ hài lòng của khách hàng, số lượng các khiếu nại, trả lại hàng với dịch vụ sau bán hàng, tranh chấp, khách hàng không quay lại nữa.
Xã hội	Yếu tố con người. Quản trị nhân sự	Tỉ lệ vắng mặt, lương trung bình, ngày đình công, số giờ đào tạo trung bình, % lượng nhân viên được đi đào tạo
An toàn	Tài sản và người	Tai nạn lao động, mất cắp, xuống cấp, thiếu lịch sự

4.2.3 Các chỉ số thương mại

	Doanh số	
Thị trường	Tỉ lệ chiết khấu	Trước thuế
	Số lượng khách hàng	Số lượt khách qua quầy thu ngân
	Tỉ lệ thâm nhập	Số lượng khách hàng/số dân của vùng hút khách
Quản lý không gian bán hàng	Quay vòng vốn	Số lượng hàng bán/lưu kho trung bình
	Line ¹ triển khai	Line mặt đất x số tầng kệ hàng
	Năng suất tính theo line	Doanh thu trước thuế/line triển khai

¹ Line : Chiều dài kệ hàng

	Lợi nhuận tính theo m2	Doanh thu trước thuế/diện tích bán hàng theo m2
	Khả năng sinh lời tính theo line	Lãi gộp/line triển khai
	Khả năng sinh lời tính theo m2	Lãi gộp/ diện tích bán hàng theo m2
	Lợi nhuận thương mại	Doanh thu trước thuế - chi phí mua hàng bán trước thuế
	Tỉ suất lợi nhuận trên doanh thu	Lợi nhuận gộp/giá bán
Khả năng sinh lời	Lợi nhuận khác	Lợi nhuận từ nhà cung cấp đem lại (hoa hồng thưởng cuối năm trên doanh số bán hàng)
	Lợi nhuận gộp	Lợi nhuận thương mại + lợi nhuận khác
	Hao hụt không rõ nguyên nhân	Vỡ, mất cắp, nhầm lẫn khâu vào số liệu

4.2.4. Các chỉ số xã hội

Một đơn vị thương mại trước hết là một đội và các chỉ số xã hội là điểm chính yếu cho quản trị. Việc tính toán một số chỉ số đó còn là nghĩa vụ pháp lý. Trong bảng chỉ số hàng tháng, ta ưu tiên các thông tin cảnh báo cho phép đưa ra các phản ứng nhanh chóng.

CHỈ SỐ XÃ HỘI

Việc làm	Số lượng nhân viên	Theo từng loại, gồm cả thực tập, hợp đồng dài hạn, ngắn hạn
	Tuyển dụng	Như trên
	Lực lượng lao động	Giá trị và tỉ lệ tăng trưởng
Lương	Làm thêm giờ	Số giờ làm thêm/tổng lương
	Lương trung bình	Giá trị và tỉ lệ tăng trưởng theo từng loại
	Sức mua	Chỉ số lương/chỉ số giá cả
	Vắng mặt/ngỉ	Tổng thể, bệnh thời gian dài, ngắn...
Môi trường xã	Tham gia bầu cử	Công đoàn, đại diện nhân sự

hội/ làm việc	Sự luân chuyển	Thôi việc tự nguyện, đuổi việc, chuyển chuyển...
Đào tạo	Số lượng thực tập	Bên ngoài, nội bộ, số ngày/số người tham gia
	Đào tạo	Chi phí đào tạo/toàn bộ nhân viên
An toàn lao động	Tai nạn lao động	Theo tỉ lệ thương tật
	Số ngày nghỉ	Tai nạn lao động
Năng suất	Năng suất	Doanh thu trước thuế/ số nhân viên

4.2.5. Chỉ số tài chính

Kết quả	Giá trị gia tăng (VA), thặng dư từ hoạt động kinh doanh (EBE), khả năng tự cấp vốn (CAF)	Xem chương 1
	Các hệ số	
Bảng cân đối tài sản	Tổng nhu cầu vốn lưu động ròng (FRNG), Nhu cầu vốn lưu động (BFR), Quỹ tiền mặt ròng (TN)	Xem chương 1
	Các hệ số về cấu trúc	
Khả năng sinh lời	Khả năng sinh lời tài chính	Xem chương 3
	Khả năng sinh lời kinh tế	
	Các khoản vay	Theo loại hình vay
Các hoạt động tài chính	Lãi suất	Theo loại hình hoạt động và phương thức
	Chi phí tài chính	Tính theo giá trị tuyệt đối và phần trăm của doanh thu

4.3 Giới thiệu các bảng chỉ số

4.3.1. Bảng chỉ số điện tử

Bảng chỉ số do hệ thống tin học của cửa hàng cung cấp, bảng chỉ số được thể hiện trên màn hình máy tính và có thể in ra được. Với hình thức truyền thông, đây là một bảng số.

Ví dụ : Bảng chỉ số điện tử

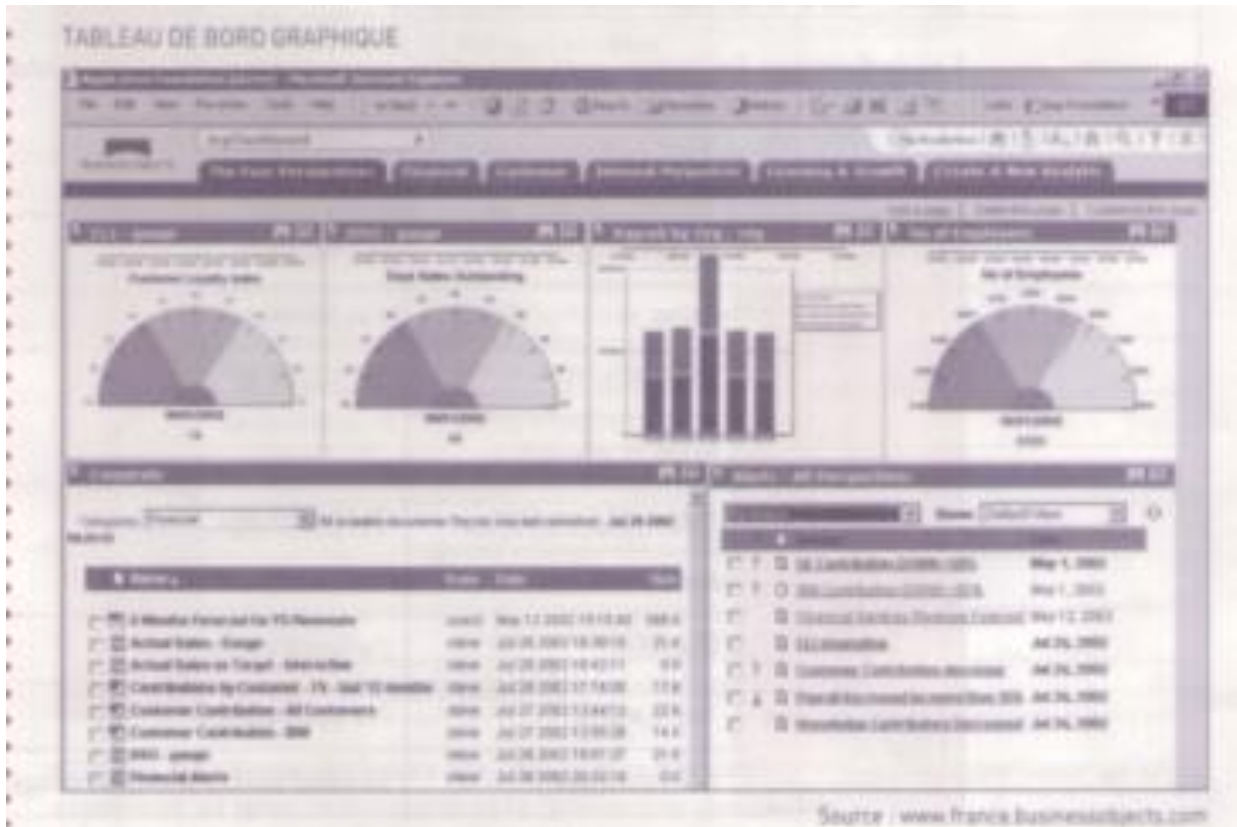
Bảng chỉ số tháng (quầy hàng) của một siêu thị								
Tháng 4		Doanh thu (Triệu VND)			Tỉ suất lợi nhuận trên doanh thu		Hao hụt không rõ nguyên nhân	
		Thực hiện	Thực hiện – Mục tiêu	Chỉ số (1)	Thực hiện	Thực hiện – Mục tiêu	Triệu VND	% doanh thu
Tổng số Hàng thực phẩm	Tháng	815	25,0	103,1	21,5%	-0,05	-7,7	-0,94%
	Cộng dồn	3100	13,0	100,4	22,6%	0,71	-40,7	-1,31%
Tổng số Hàng phi thực phẩm	Tháng	130	0,2	100,2	23,1%	-0,65	-4,8	-3,69%
	Cộng dồn	490	5,0	101,0	23,7%	-0,41	-18,4	-3,76%
Tổng số các quầy hàng	Tháng	943	25,0	102,7	21,8%	-0,16	-12,5	-1,33%
	Cộng dồn	3580	18,0	100,5	22,9%	0,59	-59,1	-1,65%

(1) : doanh số thu được của tháng/mục tiêu doanh số của tháng. Các chỉ số giống nhau được dùng theo các quầy, kệ, và theo sản phẩm.

4.3.2. Bảng chỉ số đồ thị

Một số phần mềm chuyên dụng cho phép hiển thị với một giao diện thân thiện và dễ nhìn, các chỉ số được thể hiện dưới dạng biểu đồ (đường biểu diễn, biểu đồ, đồ thị, đường cong).

Ví dụ : Bảng chỉ số đồ thị



4.4 Sử dụng các bảng chỉ số

4.4.1 Phân tích bảng chỉ số

Bảng chỉ số cho phép nhìn ra khoảng cách chênh lệch giữa mục tiêu và các giá trị thực hiện được. Các ngưỡng báo động chỉ cho người ra quyết định rằng mục tiêu đặt ra chưa hoặc sẽ không đạt được.

Đây chỉ là một công cụ báo động. Đối mặt với việc giảm hiệu quả, nó không giải thích lý do vì sao cũng không đưa ra giải pháp tháo gỡ. Người lãnh đạo, với nhóm làm việc của mình phải phân tích nguyên nhân và tìm ra các giải pháp hành động hợp lý để khắc phục tình hình, xóa bỏ sự chênh lệch này.

Điều quan trọng là phải nhanh chóng hướng vào các yếu tố cốt lõi và tập trung vào các chênh lệch đáng kể.

Phân tích bảng chỉ số

Các nguyên nhân là do ...	Bên ngoài	Thị trường, cạnh tranh, tình huống, quy định
	Nội bộ	Hết hàng trong kho, lỗi kỹ thuật
Các hệ lụy ...	Có thể khắc phục được	Các biện pháp áp dụng hoặc sẽ áp dụng cho phép thu lại những lợi nhuận đã bị bỏ lỡ trước đây
	Không thể khắc	Khoảng cách không thể rút ngắn lại

	phục được	
Các sai số thuận lợi có tính chất...	Lặp lại	Xu hướng sẽ tiếp tục, nên tận dụng để khai thác tối đa và nắm lấy mọi cơ hội
	Cá biệt	Có vẻ như chúng ta không bao giờ có lại các điều kiện này, tuy nhiên cần rút ra các bài học cho tương lai.

4.4.2. Điều chỉnh lộ trình

Quyết định về cơ cấu xoay quanh 4 trục chính :

- phân tích các yếu tố chênh lệch chính và nguyên nhân gây ra ;
- đánh giá các triển vọng của các giai đoạn tiếp theo và so với mục tiêu của cuối năm ;
- quyết định các biện pháp tức thời và hoãn lại những biện pháp đòi hỏi sự suy nghĩ ;
- đưa ra các gợi ý về các hành động cần thực hiện trong các lĩnh vực hoặc ở các cấp độ vượt quá quyền của người điều hành liên quan.

Ví dụ

Lĩnh vực	Ví dụ về
Marketing	Khuyến mãi, truyền thông thương mại, hoạt náo thương mại, bài trí bán hàng, lựa chọn danh mục sản phẩm, thông tin tại nơi bán hàng, quảng cáo tại nơi bán hàng, mức độ giá cả...
Khách hàng	Trung thành hóa khách hàng, làm hài lòng khách hàng...
Logistic	Quản lý tồn kho (thiếu hụt hàng, hàng có sẵn), thời hạn giao hàng
Tổ chức	Tổ chức nhóm : phân chia công việc, kế hoạch làm việc...
Quản trị (management)	Hoạt náo nhóm, động viên tinh thần nhóm, năng lực của các nhóm
Quản lý (Gestion)	Chi phí cho các nguồn lực tuyển dụng, chi phí mua hàng...
An toàn	Hao hụt không rõ nguyên nhân ...

Bảng chỉ số cho phép có thể theo dõi liệu các hành động của doanh nghiệp có thể cho phép điều chỉnh xu hướng đã quan sát.