PHỤ LỤC 2

VÍ DỤ TÍNH VÀ TRÍCH KHẤU HAO TÀI SẢN CỐ ĐỊNH

(ban hành kèm theo Quyết định số 166/1999/QĐ-BTC ngày 30/12/1999 của Bộ trưởng Bộ Tài chính).

Ví dụ: Công ty A mua một tài sản cố định (mới 100%) với giá ghi trên hóa đơn là 119 triệu đồng, chiết khấu mua hàng là 5 triệu đồng, chi phí vận chuyển là 3 triệu đồng, chi phí lắp đặt, chạy thử là 3 triệu đồng.

1. Biết rằng tài sản cố định có tuổi thọ kỹ thuật là 12 năm, thời gian sử dụng của tài sản cố định doanh nghiệp dự kiến là 10 năm (phù hợp với quy định tại Phụ lục 1, tài sản được đưa vào sử dụng vào ngày 01 tháng 1 năm 2000.

Nguyên giá tài sản cố định = 119 triệu - 5 triệu + 3 triệu + 3 triệu = 120 triệu đồng.

Mức trích khấu hao trung bình hàng năm = 120 triệu : 10 năm = 12 triệu đồng/năm.

Mức trích khấu hao tháng = 12 triệu đồng : 12 tháng = 1 triệu đồng.

Hàng năm doanh nghiệp trích 12 triệu đồng chi phí trích khấu hao tài sản cố định đó vào chi phí kinh doanh.

2. Trong năm sử dụng thứ 5, doanh nghiệp nâng cấp tài sản cố định với tổng chi phí là 10 triệu đồng, thời gian sử dụng được đánh giá lại là 7 năm (tăng 2 năm so với thời gian sử dụng đã đăng ký ban đầu), ngày hoàn thành đưa vào sử dụng là ngày 01 tháng 1 năm 2007.

Nguyên giá tài sản cố định = 120 triệu đồng + 10 triệu đồng = 130 triệu đồng.

Số khấu hao lũy kế đã trích = 12 triệu đồng x 5 năm = 60 triệu đồng.

Giá trị còn lại trên sổ kế toán = 130 triệu đồng - 60 triệu đồng = 70 triệu đồng.

Mức trích khấu hao năm = 70 triệu đồng : 7 triệu đồng = 10 triệu đồng/năm.

Mức trích khấu hao tháng = 10.000.000 : 12 = 833.000 đồng.

Từ năm 2007 trở đi, doanh nghiệp trích khấu hao vào chi phí kinh doanh mỗi tháng 833 ngàn đồng đối với tài sản cố định vừa được nâng cấp./.

THÔNG TƯ số 01/2000/TT-BTC ngày 05/1/2000 hướng dẫn việc chi tiền hoa hồng trong giao dịch, môi giới xuất khẩu.

Thi hành Nghị quyết số 08/1999/NQ-CP ngày 09 tháng 7 năm 1999 của Chính phủ về giải pháp điều hành thực hiện nhiệm vụ 6 tháng cuối năm 1999; để khuyến khích và đẩy mạnh xuất khẩu, Bộ Tài chính hướng dẫn việc chi hoa hồng trong giao dịch, môi giới xuất khẩu như sau:

I. NHỮNG QUY ĐỊNH CHUNG

1. Chế độ chi hoa hồng giao dịch, môi giới xuất khẩu quy định tại Thông tư này áp dụng đối với các doanh nghiệp xuất khẩu trực tiếp hoặc ủy thác xuất khẩu (dưới đây gọi tắt là doanh nghiệp).

2. Hoa hồng giao dịch, môi giới trong hoạt động xuất khẩu tại Thông tư này áp dụng đối với khoản

LawSoft * Tel: +84-8-3845 6684 * www.ThuVienPhapLuat.com

tiền trả cho người nước ngoài đã giúp doanh nghiệp bán được hàng, tăng thêm kim ngạch xuất khẩu do tìm thêm được khách hàng mới, thị trường mới để xuất khẩu có hiệu quả (quy định cụ thể tại điểm 2 Mục II của Thông tư này).

Người nước ngoài quy định tại Thông tư này là tổ chức, cá nhân người nước ngoài làm môi giới cho doanh nghiệp xuất khẩu, hoặc trực tiếp nhập khẩu hàng hóa của doanh nghiệp, có yêu cầu được chi hoa hồng.

3. Hoa hồng giao dịch xuất khẩu được chi khi doanh nghiệp đã ký kết được hợp đồng xuất khẩu và xuất khẩu có hiệu quả.

4. Mức chi hoa hồng giao dịch, môi giới xuất khẩu xác định trên cơ sở hiệu quả kinh tế của từng hợp đồng xuất khẩu do hoạt động giao dịch, môi giới mang lại.

5. Tùy điều kiện và đặc điểm cụ thể của mình, doanh nghiệp xây dựng quy chế chi hoa hồng giao dịch, môi giới xuất khẩu áp dụng thống nhất và công khai trong doanh nghiệp. Nội dung cơ bản của quy chế phải thể hiện được các yếu tố sau: Đối tượng áp dụng, hợp đồng hoặc giấy xác nhận về hoạt động giao dịch, môi giới xuất khẩu, các nguyên tắc khi kết thúc và thanh lý hợp đồng giao dịch, môi giới... Quy chế này do Hội đồng quản trị hoặc Giám đốc (đối với doanh nghiệp không có Hội đồng quản trị) doanh nghiệp phê duyệt.

Căn cứ vào quy chế được duyệt, tùy theo từng hợp đồng xuất khẩu cụ thể mà Giám đốc doanh nghiệp quyết định việc chi hoa hồng cho hoạt động giao dịch, môi giới.

6. Tổ chức, cá nhân người Việt Nam có hoạt động giao dịch, môi giới xuất khẩu được hưởng tiền hoa hồng môi giới quy định tại Thông tư số 01/1998/TT-BTC ngày 03/1/1998 hướng dẫn thực hiện chi phí dịch vụ, hoa hồng môi giới trong doanh nghiệp nhà nước của Bộ Tài chính.

II. NHỮNG QUY ĐỊNH CỤ THỂ

1. Đối tượng được hưởng tiền hoa hồng giao dịch, môi giới xuất khẩu là tổ chức, cá nhân là người nước ngoài đã giao dịch, môi giới để doanh nghiệp xuất khẩu được hàng hóa, mang lại hiệu quả theo quy định tại điểm 2 Mục này.

Khoản chi hoa hồng giao dịch, môi giới xuất khẩu không áp dụng đối với các trường hợp sau:

- Hàng hóa xuất khẩu viện trợ cho nước ngoài;

- Hàng hóa xuất khẩu theo hình thức đổi hàng, xuất khẩu tiểu ngạch, hàng tái xuất.

2. Mức chi hoa hồng giao dịch, môi giới xuất khẩu.

Mức chi cụ thể do doanh nghiệp tự xem xét, quyết định trên cơ sở thỏa thuận với các đối tác và tùy thuộc vào hiệu quả của từng hoạt động giao dịch, môi giới đem lại và phải bảo đảm nguyên tắc tiết kiệm, công khai minh bạch và tự chịu trách nhiệm.

Hiệu quả của hoạt động giao dịch, môi giới xuất khẩu là:

- Giúp cho doanh nghiệp xuất khẩu được sản phẩm, hàng hóa đang khó khăn về thị trường (đặc biệt là các sản phẩm, hàng hóa ứ đọng) do tìm thêm được thị trường mới, khách hàng mới.

- Giúp cho doanh nghiệp xuất khẩu được hàng hóa với giá cao hơn so với giá xuất khẩu của thị trường ở cùng một thời điểm xuất khẩu.

3. Thẩm quyền quyết định việc chi hoa hồng giao dịch, môi giới xuất khẩu.

3.1. Đối với hàng xuất khẩu theo các Hiệp định của Chính phủ thì do Bộ trưởng Bộ Tài chính quyết định.

LawSoft * Tel: +84-8-3845 6684 * www.ThuVienPhapLuat.com

3.2. Đối với hàng xuất khẩu thương mại của doanh nghiệp: Căn cứ vào quy chế được duyệt và hiệu quả kinh tế của từng lần xuất khẩu do có giao dịch, môi giới mang lại, Giám đốc các doanh nghiệp thỏa thuận với các đối tác và quyết định mức chi.

4. Khoản chi giao dịch, môi giới xuất khẩu phải thể hiện trong hợp đồng hoặc phụ kiện, phụ lục kèm theo hợp đồng và có chứng từ hợp pháp chứng minh. Nếu vì lý do đặc biệt, người nhận tiền giao dịch, môi giới xuất khẩu không thể ký vào phiếu chi hoặc không đồng ý thể hiện trong hợp đồng, phụ kiện, phụ lục theo hợp đồng thì chứng từ chi phải có chữ ký của Giám đốc, Kế toán trưởng và thủ quỹ của doanh nghiệp xuất khẩu.

5. Người trực tiếp chuyển tiền cho người hưởng hoa hồng giao dịch, môi giới xuất khẩu chịu trách nhiệm cá nhân trước doanh nghiệp và trước pháp luật.

6. Khoản chi hoa hồng giao dịch, môi giới xuất khẩu được hạch toán vào chi phí bán hàng của doanh nghiệp (khoản chi hoa hồng bằng ngoại tệ được quy đổi ra Đồng Việt Nam theo tỷ giá mua vào thực tế bình quân trên thị trường ngoại tệ liên ngân hàng do Ngân hàng Nhà nước công bố tại thời điểm chi hoa hồng) và thực hiện chế độ công khai tài chính theo quy định hiện hành.

Trong mọi trường hợp, người đề nghị và người quyết định chi hoa hồng giao dịch, môi giới xuất khẩu phải chịu trách nhiệm về quyết định của mình.

Nếu lạm dụng chế độ để chi sai mục đích, chi không đúng đối tượng thì người ra quyết định chi phải chịu trách nhiệm trước pháp luật.

III. ĐIỀU KHOẢN THI HÀNH

1. Thông tư này có hiệu lực thi hành sau 15 ngày kể từ ngày ký.

2. Trong quá trình thực hiện, nếu có khó khăn vướng mắc đề nghị các doanh nghiệp phản ảnh về Bộ Tài chính để nghiên cứu, giải quyết./.

KT. Bộ trưởng Bộ Tài chính
Thứ trưởng

PHẠM VĂN TRỌNG

THÔNG TƯ số 02/2000/TT-BTC ngày 05/1/2000 về việc hướng dẫn hoàn thuế giá trị gia tăng đối với hàng hóa, dịch vụ do các tổ chức trong nước mua bằng tiền viện trợ nhân đạo của nước ngoài.

Căn cứ quy định của Luật Thuế giá trị gia tăng;

Căn cứ quy định tại Nghị định số 28/1998/NĐ-CP ngày 11/5/1998 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành Luật Thuế giá trị gia tăng;

Căn cứ Quyết định số 28/1999/QĐ-TTg ngày 23/2/1999 của Thủ tướng Chính phủ về việc ban hành Quy chế Quản lý và sử dụng viện trợ của các tổ chức phi Chính phủ nước ngoài;

Căn cứ vào ý kiến của Thủ tướng Chính phủ tại Văn bản số 4065/VPCP-KTTH ngày 06/9/1999 của Văn phòng Chính phủ;

Bộ Tài chính hướng dẫn thực hiện việc hoàn thuế giá trị gia tăng đối với hàng hóa, dịch vụ do các tổ chức trong nước mua từ nguồn tiền viện trợ của tổ chức phi Chính phủ nước ngoài viện trợ nhân đạo như sau:

LawSoft * Tel: +84-8-3845 6684 * www.ThuVienPhapLuat.com