



TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGÂN HÀNG TP.HCM
KHOA TÀI CHÍNH

QUẢN TRỊ TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

Bùi Ngọc Mai Phương

1

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Tài liệu chính

[1]. Eugene F. Brigham và Joel F. Houston, *Quản trị tài chính*, NXB Cengage Learning, 2009 do Nguyễn Thị Cánh biên dịch.

[2] Glen Arnold, 2013, *Corporate Financial Management*, Pearson Education Limited

- Tài liệu tham khảo

[3]. Lê Mạnh Hưng và cộng sự, 2015, *Tài chính doanh nghiệp*, NXB Tài chính

[4]. Richard A. Brealey, Stewart Myers, Franklin Allen, 2014, *Principles of Corporate*, McGraw – Hill.

2

NỘI DUNG MÔN HỌC

- **Chương 1: QUẢN TRỊ TÀI SẢN NGẮN HẠN** (10 tiết)
(CURRENT ASSET MANAGEMENT)
- **Chương 2: HOẠCH ĐỊNH NGÂN SÁCH VỐN ĐẦU TƯ** (15 tiết)
(CAPITAL BUDGETING)
- **Chương 3: NGUỒN TÀI TRỢ CỦA DOANH NGHIỆP**
(CORPORATE FINANCING)
- **Chương 4: CHÍNH SÁCH CỔ TỨC** (5 tiết)
(PAYOUT POLICY)
- **Chương 5: KẾ HOẠCH TÀI CHÍNH VÀ DỰ BÁO TÀI CHÍNH**
(FINANCIAL PLANNING) (10 tiết)
- **BUỔI 9 : KIỂM TRA GIỮA KỲ**

3

CÁCH TÍNH ĐIỂM HỌC PHẦN

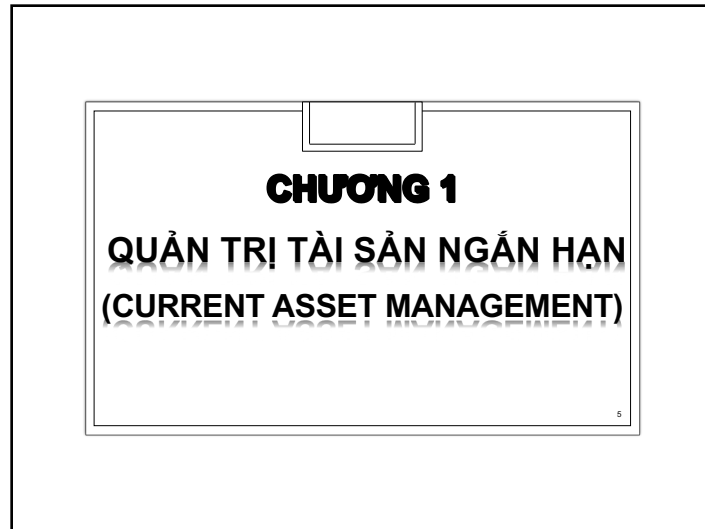
- Chuyên cần : 10%
- Tiểu luận cá nhân : 20%
- Kiểm tra giữa kỳ : 20%
- Kiểm tra cuối kỳ : 50%

Hình thức Kiểm tra cuối kỳ: 24 câu trắc nghiệm (6 điểm) và 2 câu tự luận (1 bài tập - 2 điểm, 1 NC tình huống - 2 điểm), thời gian 75 phút, SV được sử dụng 1 tờ A4 viết tay ghi chép công thức.

<https://sites.google.com/a/buh.edu.vn/phuongbnm/>

Email: phuongbnm@buh.edu.vn

4

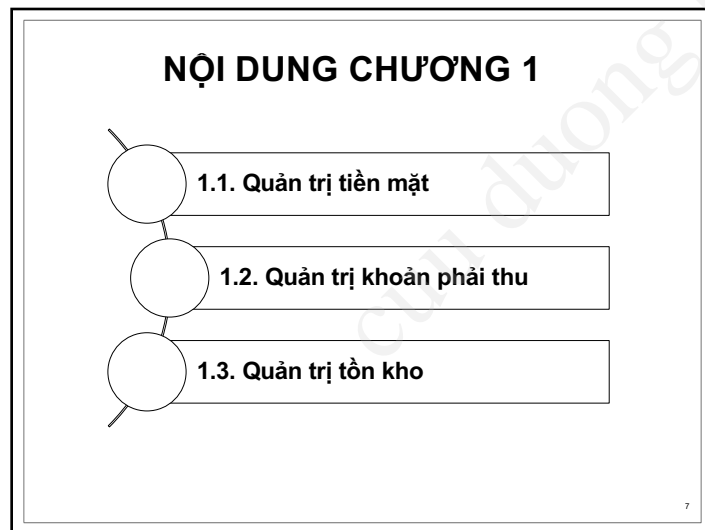


5

MỤC TIÊU CHƯƠNG 1

- **Kiến thức:**
 - Biết được các khoản mục tài sản lưu động của DN
 - Phân tích quyết định tồn quỹ tiền mặt
 - Phân tích quyết định tồn kho
 - Phân tích chính sách bán chịu
- **Kỹ năng:** thực hành, giám sát, minh họa và tính toán liên quan đến tồn quỹ, chính sách bán chịu và hàng tồn kho của DN trong thực tế
- **Thái độ:** chuyên cần, tập trung, làm bài tập

6



7

Thông tư 200/2014/TT-BTC của Bộ Tài chính, Tài sản ngắn hạn (Tài sản lưu động) bao gồm:

I. Tiền và các khoản tương đương tiền
1. Tiền
2. Các khoản tương đương tiền
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn
1. Chứng khoán kinh doanh
2. Dự phòng giảm giá chứng khoán kinh doanh (*)
3. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn
III. Các khoản phải thu ngắn hạn
1. Phải thu ngắn hạn của khách hàng
2. Trả trước cho người bán ngắn hạn
3. Phải thu nội bộ ngắn hạn
4. Phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng
5. Phải thu về cho vay ngắn hạn
6. Phải thu ngắn hạn khác
7. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*)
8. Tài sản thiếu chờ xử lý
IV. Hàng tồn kho
1. Hàng tồn kho
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)
V. Tài sản ngắn hạn khác

8

1.1. Quản trị tiền mặt

1.1.1. Khái niệm

- Tiền mặt tại quỹ
- Tiền đang chuyển
- Tiền gửi thanh toán tại ngân hàng

Tiền mặt có tính thanh khoản cao nên khả năng sinh lời thấp.

Tiền mặt và chứng khoán ngắn hạn sẽ được xem xét chuyển đổi qua lại để giải quyết nhu cầu tiền mặt của DN

9

9

1.1. Quản trị tiền mặt

1.1.2. Mục đích quản trị tiền mặt

- Mục đích giao dịch
- Mục đích đầu cơ
- Mục đích dự phòng

1.1.3. Tác động dự trữ tiền mặt

- Tích cực: chủ động về khả năng thanh toán của DN.
- Hạn chế: làm mất khả năng sinh lời của tiền mặt

10

10

1.1. Quản trị tiền mặt

1.1.4. Nội dung quản trị tiền mặt

- Xác định số dư tiền mặt mục tiêu và tối ưu để duy trì hoạt động
- Quản lý thu, chi tiền mặt hiệu quả

11

11

1.1. Quản trị tiền mặt

1.1.4. Nội dung quản trị tiền mặt

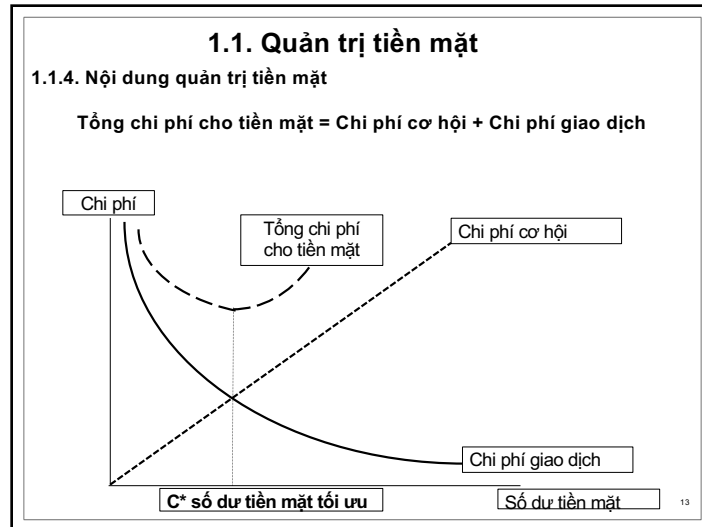
Số dư tiền mặt mục tiêu là số dư tiền mặt DN muốn duy trì; được thiết lập trên cơ sở xem xét tổng chi phí liên quan đến tiền mặt thấp nhất (số dư tiền mặt tối ưu)

Các chi phí liên quan đến nắm giữ tiền mặt

- Chi phí cơ hội
- Chi phí giao dịch

12

12



1.1. Quản trị tiền mặt

1.1.5. Mô hình Baumol (Lượng tiền mặt kinh tế - COQ)

❖ **Mục đích:** xác định số dư tiền mặt tối ưu trên cơ sở kết hợp giữa chi phí lưu cơ hội và chi phí giao dịch.

❖ **Giả định**

- Tiền thu trong kỳ thấp hơn tiền chi trong kỳ
- DN chi trả tiền mặt một cách ổn định
- Không có dự trữ tiền mặt cho mục đích an toàn
- Dòng tiền tệ rời rạc, không liên tục

14

1.1. Quản trị tiền mặt

1.1.5. Mô hình Baumol

❖ **Nội dung**

Chi phí cơ hội =

C: số dư tiền mặt đầu kỳ (giá trị chứng khoán bán ra mỗi lần)

C/2: số dư tiền mặt bình quân trong kỳ ($= \frac{C + 0}{2}$)

r: lãi suất chứng khoán ngắn hạn

15

1.1. Quản trị tiền mặt

1.1.5. Mô hình Baumol

❖ **Nội dung**

Chi phí giao dịch = số lần bán chứng khoán x chi phí giao dịch cố định

T: tổng nhu cầu tiền mặt cần bổ sung trong kỳ

F: chi phí giao dịch cố định mỗi lần bán chứng khoán

16

1.1. Quản trị tiền mặt

1.1.5. Mô hình Baumol

❖ Nội dung

Tổng chi phí cho tiền mặt = Chi phí cơ hội + Chi phí giao dịch

Ví dụ: Công ty X dự toán tổng số tiền mặt cần trong năm $T = 36.000$ trđ, lãi suất chứng khoán ngắn hạn $r = 5\%$, chi phí cho mỗi lần giao dịch chuyển đổi giữa CK và TM là $F = 1,5$ trđ/lần.

Xác định chi phí cơ hội, chi phí giao dịch và tổng chi phí cho tiền mặt với các mức tiền mặt ban đầu khác nhau

17

17

1.1. Quản trị tiền mặt

1.1.5. Mô hình Baumol

❖ Nội dung

Để số dư tiền mặt đạt mức tối ưu (C^*) thì tổng chi phí cho tiền mặt (TC) nhỏ nhất

$$C^* = \sqrt{\frac{2.T.F}{r}}$$

19

19

Đvt: triệu đồng

Số dư tiền mặt ban đầu C	Số dư tiền mặt bình quân C/2	Chi phí cơ hội (C/2) x r	Chi phí giao dịch (T/C) x F	Tổng chi phí cho tiền mặt TC
3,600				
2,400				
1,200				
600				
300				

Nhận xét:

18

18

1.1. Quản trị tiền mặt

1.1.5. Mô hình Baumol

❖ Kết luận

Là mô hình đầu tiên được thiết lập để xác định số dư TM tối ưu.

Mô hình đã chỉ ra mối quan hệ giữa lãi suất của CK ngắn hạn, chi phí bán CK với số dư tiền mặt. Khi r cao \rightarrow C thấp

F cao \rightarrow C cao

Mô hình Baumol đã có đóng góp quan trọng trong lý thuyết quản trị TM. Tuy vậy còn tồn tại các giả định này không thực tế.

20

20

1.1. Quản trị tiền mặt

1.1.6. Mô hình Miller – Orr

❖ **Mục đích:** xem xét cách quản lý tiền mặt của DN khi tiền mặt thu vào và chi ra của từng kỳ là ngẫu nhiên và không dự kiến được.

❖ **Giả định**

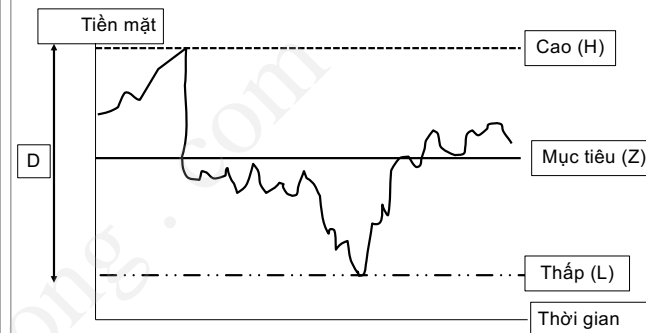
- Ngân lưu ròng (tiền thu vào trừ tiền chi ra) là đại lượng ngẫu nhiên có phân phối chuẩn.
- Luồng tiền mặt ròng lớn hơn 0

21

21

1.1. Quản trị tiền mặt

1.1.6. Mô hình Miller – Orr



Quản lý tiền mặt theo mô hình Miller-Orr

22

22

1.1. Quản trị tiền mặt

1.1.6. Mô hình Miller – Orr

❖ **Nội dung**

- $L \leq$ Số dư tiền mặt $\leq H \rightarrow$ Không thực hiện giao dịch CK
 - Số dư tiền mặt đụng giới hạn trên (H) \rightarrow mua CK ngắn hạn với số tiền bằng $(H - Z)$
 - Số dư tiền mặt đụng giới hạn dưới (L) \rightarrow bán CK ngắn hạn để thu về một lượng tiền bằng $(Z - L)$
- \rightarrow Để xác định số dư tiền mặt mục tiêu (Z^*) cần xác định tức khoảng cách giữa giới hạn trên và giới hạn dưới (D).

23

23

1.1. Quản trị tiền mặt

1.1.6. Mô hình Miller – Orr

Để tổng chi phí cho tiền mặt (TC) nhỏ nhất thì:

$$D = 3 \times \sqrt[3]{\frac{3 \cdot F \cdot \sigma^2}{4 \cdot r}}$$

$$Z^* = L + \frac{D}{3}$$

- D : Khoảng dao động của số dư tiền mặt
- Z^* : Số dư tiền mặt mục tiêu
- H : Số dư tiền mặt cao nhất ($H = L + D$)
- L : Số dư tiền mặt thấp nhất
- σ^2 : Phương sai của dòng tiền mặt ròng hàng ngày
- r : Lãi suất chứng khoán ngắn hạn tính **theo ngày**
- F : Chi phí giao dịch mỗi lần mua bán CK ngắn hạn

24

24

1.1. Quản trị tiền mặt

1.1.6. Mô hình Miller – Orr

❖ Nội dung

Số dư tiền mặt trung bình theo mô hình:

$$\text{Caverage} = \frac{4Z - L}{3}$$

25

25

1.1. Quản trị tiền mặt

1.1.6. Mô hình Miller – Orr

Ví dụ: Công ty Y có chi phí mỗi lần mua bán chứng khoán ngắn hạn $F = 1,5$ trđ, lãi suất của chứng khoán ngắn hạn là 5%/năm, độ lệch chuẩn của ngân lưu ròng hàng ngày là 1.000trđ, số dư tiền mặt tối thiểu 2.000trđ.

Xác định số dư tiền mặt mục tiêu và số dư tiền mặt trung bình theo mô hình Miller – Orr?

26

26

1.1. Quản trị tiền mặt

1.1.6. Mô hình Miller – Orr

Những yếu tố ảnh hưởng đến số dư tiền mặt mục tiêu (Z^)*

- F càng cao \rightarrow DN sẽ giữ tiền mặt
- σ^2 càng lớn \rightarrow DN sẽ giữ tiền mặt
- r càng cao \rightarrow DN sẽ giữ tiền mặt

27

27

1.1. Quản trị tiền mặt

1.1.7. Quản trị thu – chi tiền mặt

Nhằm mục tiêu rút ngắn thời gian tiền chuyển đến và kéo dài thời gian tiền chuyển đi.

Số dư tài khoản tiền gửi trên sổ sách kế toán của DN thường không khớp với số dư tài khoản tiền gửi tại ngân hàng.

$$\text{Tiền đang chuyển (float)} = \begin{matrix} \text{Số dư tài khoản} \\ \text{tiền gửi NH} \end{matrix} - \begin{matrix} \text{Số dư tài khoản} \\ \text{tiền gửi trên sổ} \\ \text{sách kế toán} \end{matrix}$$

Tiền đang chuyển có thể phát sinh do chi hoặc thu.

28

28

1.1. Quản trị tiền mặt

1.1.7. Quản trị thu – chi tiền mặt

- **Tiền đang chuyển do chi (disbursement float)** phát sinh trong khoảng thời gian từ lúc DN phát hành séc để trả tiền mua hàng cho nhà cung cấp, cho tới khi nhà cung cấp nhận được giấy báo nợ từ NH.

Nguyên tắc: giảm tốc độ chi tiền

29

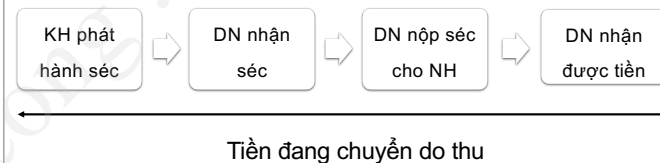
29

1.1. Quản trị tiền mặt

1.1.7. Quản trị thu – chi tiền mặt

- **Tiền đang chuyển do thu (collection float)** phát sinh trong khoảng thời gian từ lúc DN nhận tờ séc thanh toán của KH cho tới khi DN nhận được giấy báo có của NH.

Nguyên tắc: tăng tốc độ thu tiền



30

30

1.1. Quản trị tiền mặt

1.1.7. Quản trị thu – chi tiền mặt

- Xác định chi phí do tiền đang chuyển

Ví dụ: Công ty A có doanh thu từ các khoản thanh toán bằng séc mỗi năm 72.000 trđ, thời gian tiền đang chuyển do thu là 5 ngày, lãi suất CK ngắn hạn là 5% năm. Giả sử trong năm chỉ có 1 lần thu tiền hàng. Nếu sử dụng hệ thống hộp thư bưu điện thì sẽ rút ngắn thời gian thu tiền bán hàng từ 5 ngày xuống chỉ còn 3 ngày, chi phí trả cho dịch vụ này là 10 trđ/năm.

So sánh lợi ích và chi phí để biết DN có nên sử dụng dịch vụ hộp thư bưu điện hay không?

31

31

1.2. Quản trị khoản phải thu

1.2.1. Khái niệm

Khoản phải thu là số tiền khách hàng nợ công ty, do DN đã bán chịu hàng hóa hoặc dịch vụ cho họ.

Quản trị nợ phải thu liên quan đến việc đánh đổi giữa lợi nhuận và rủi ro.

32

32

1.2. Quản trị khoản phải thu

1.2.2. Mục tiêu

Kiểm soát lợi nhuận và các khoản chi phí đi kèm chính sách bán chịu, rủi ro không thu hồi nợ để đưa ra chính sách bán chịu hợp lý làm gia tăng doanh thu cho DN

33

33

1.2. Quản trị khoản phải thu

Tín dụng thương mại

- Tín dụng thương mại là quan hệ tín dụng giữa các DN, được thực hiện dưới hình thức mua bán chịu hàng hóa, người bán là người cấp tín dụng
- Quy mô của tín dụng thương mại phụ thuộc vào thời hạn mua chịu và quy mô hoạt động của DN.
- Tín dụng thương mại có thể là nguồn vốn miễn phí hoặc tốn phí.

34

34

1.2. Quản trị khoản phải thu

Tín dụng thương mại

Điều khoản bán chịu của tín dụng thương mại là điều khoản xác định **thời hạn bán chịu** và **điều khoản chiết khấu** (bao gồm thời gian thanh toán được hưởng chiết khấu và tỷ lệ chiết khấu).

Công ty ABC mua mỗi ngày 100 đơn vị hàng hóa, giá 1trđ/đơn vị, với điều khoản như sau:

3 / 10 net 45

35

35

1.2. Quản trị khoản phải thu

Tín dụng thương mại

- Theo lãi đơn

$$\text{Chi phí tín dụng thương mại} = \frac{\text{Tỷ lệ chiết khấu}}{1 - \text{Tỷ lệ chiết khấu}} \times \frac{365}{\text{Thời hạn mua chịu} - \text{thời hạn chiết khấu}}$$

- Theo lãi kép

$$1 + \text{Chi phí tín dụng thương mại} = \left(1 + \frac{\text{Tỷ lệ chiết khấu}}{1 - \text{Tỷ lệ chiết khấu}}\right)^{\frac{365}{\text{Thời hạn mua chịu} - \text{thời hạn chiết khấu}}}$$

Nếu công ty ABC có thể vay ngắn hạn từ ngân hàng với lãi suất công bố (APR) 20%/ năm, ghép lãi theo quý để tài trợ cho đơn hàng. Công ty có nên chấp nhận điều khoản mua chịu không?

36

36

1.2. Quản trị khoản phải thu

Tín dụng thương mại

Ưu điểm:

- Giúp các DN chưa đủ tiêu chuẩn vay từ NH vẫn có thể mua chịu hàng hóa của nhà cung cấp
- Tạo điều kiện phát triển quan hệ hợp tác kinh doanh lâu bền giữa DN với nhà cung cấp

37

37

1.2. Quản trị khoản phải thu

Tín dụng thương mại

Hạn chế: Từ phía nhà cung cấp (DN bán chịu)

- Chịu rủi ro cao khi thực hiện cấp tín dụng cho người mua, tổn chi phí cho việc theo dõi và thu hồi nợ.
- Khối lượng tín dụng bị hạn chế, một mặt do sự hạn chế tiềm lực tài chính của nhà cung cấp, mặt khác do tín dụng được cấp là hàng hóa chứ không phải là tiền.

38

38

1.2. Quản trị khoản phải thu

1.2.3. Nội dung

- Xây dựng chính sách bán chịu hợp lý
- Ra quyết định bán chịu
- Chính sách và quy trình thu nợ

39

39

1.2. Quản trị khoản phải thu

1.2.3.1. Chính sách bán chịu

- Chính sách bán chịu gắn liền với việc đánh đổi giữa **chi phí** liên quan đến **khoản phải thu** và **doanh thu** tăng thêm do **bán chịu** hàng hóa.
- Khoản phải thu: là số tiền KH nợ DN do mua chịu hàng hóa, dịch vụ.

→ DN cần có chính sách bán chịu phù hợp

40

40

1.2. Quản trị khoản phải thu

1.2.3.1. Chính sách bán chịu

Quyết định chính sách bán chịu xem xét:

- Tiêu chuẩn bán chịu
- Điều khoản bán chịu
- Rủi ro bán chịu
- Chính sách và quy trình thu nợ

41

41

1.2. Quản trị khoản phải thu

Thay đổi chính sách bán chịu

Nhà quản trị phải xem xét tác động của việc thay đổi ở từng yếu tố trong chính sách bán chịu tới **doanh thu**, **chi phí** và **lợi nhuận** của DN, từ đó mà quyết định có điều chỉnh chính sách bán chịu theo hướng:

- **Thay đổi tiêu chuẩn bán chịu**
- **Thay đổi điều khoản bán chịu:**
 - + **Thời hạn bán chịu**
 - + **Điều khoản CK: thời hạn CK**
 - + **và tỷ lệ CK**

42

42

1.2. Quản trị khoản phải thu

a. Tiêu chuẩn bán chịu

- Là những tiêu chuẩn tối thiểu về uy tín và sức mạnh tài chính để KH được mua chịu hàng của DN.
- DN có thể quyết định nói lỏng (hạ thấp) hoặc siết chặt (nâng cao) tiêu chuẩn bán chịu dựa vào **so sánh giữa lợi nhuận và chi phí** khi thay đổi tiêu chuẩn bán chịu

43

43

1.2. Quản trị khoản phải thu

a. Tiêu chuẩn bán chịu

- Nói lỏng tiêu chuẩn bán chịu, thu hút thêm được KH mới
 - + Tăng doanh thu, tăng lợi nhuận
 - + Tăng TS lưu động và chi phí
 - + Tăng khoản phải thu và tăng chi phí đầu tư vào khoản phải thu
 - + Tăng tổn thất nợ khó đòi, tăng chi phí đòi nợ.

44

44

1.2. Quản trị khoản phải thu

a. Tiêu chuẩn bán chịu

Ví dụ: Tỷ lệ biến phí trên doanh thu của công ty ABC là 80%. Hiện tại công ty hoạt động chưa hết công suất nên sự gia tăng doanh thu không đòi hỏi gia tăng chi phí cố định.

Doanh thu hàng năm của công ty hiện tại là 6 tr\$. Thời gian thu tiền bán chịu bq hiện tại là 30 ngày. Giá trị TS cần thiết để tạo ra doanh thu là 5 tr\$, trong đó TSLĐ là 2tr\$

Công ty A đang xem xét tới việc nới lỏng tiêu chuẩn bán chịu. Theo tính toán doanh thu kỳ vọng sẽ tăng 20% và TSLĐ tăng với tỷ lệ tương ứng. Thời gian thu tiền bán chịu bq là 60 ngày đối với cả KH cũ và mới, cpsdv là 10%.

Công ty A có nên nới lỏng tiêu chuẩn bán chịu hay không?

45

45

1.2. Quản trị khoản phải thu

a. Tiêu chuẩn bán chịu

Kết quả tính toán trên cho thấy, nếu nới lỏng tiêu chuẩn bán chịu thì:

- Doanh thu của công ty sẽ gia tăng, và do vậy lợi nhuận hoạt động (EBIT) gia tăng là
- Đồng thời khoản phải thu cũng gia tăng, làm tăng chi phí là

47

47

	Chỉ tiêu	Cách tính
1	▲ Doanh thu bán chịu	= Doanh thu bán chịu dự kiến – Doanh thu bán chịu hiện tại
2	▲ Lợi nhuận	= ▲ Doanh thu bán chịu x (1 – tỷ lệ biến phí trên doanh thu) = ▲ Số lượng x (giá bán sản phẩm – chi phí khả biến)
3	▲ Khoản phải thu	= Kỳ thu tiền bq x ▲ Doanh thu bán chịu bq 1 ngày
4	Vốn đầu tư vào ▲ khoản phải thu	= ▲ Khoản phải thu x tỷ lệ biến phí trên doanh thu
5	Chi phí vốn đầu tư vào ▲ khoản phải thu	= Vốn đầu tư vào ▲ khoản phải thu x Chi phí sử dụng vốn
6	▲ Tổng thất nợ khó đòi	= ▲ Khoản phải thu x Tỷ lệ nợ khó đòi
7	▲ Chi phí đòi nợ	= ▲ Khoản phải thu x Tỷ lệ chi phí đòi nợ
8	Chi phí đầu tư vào ▲ tài sản lưu động	= ▲ tài sản lưu động x Chi phí sử dụng vốn
9	Tổng ▲ chi phí	= (5 + 6 + 7 + 8)
10	Chênh lệch ▲ Lợi nhuận và ▲ Chi phí • Nếu >0: Nên thay đổi • Nếu <0: Không nên thay đổi	= ▲ Lợi nhuận – ▲ Chi phí = (2) – (9)

46

46

1.2. Quản trị khoản phải thu

b. Điều khoản bán chịu

Là điều khoản xác định **thời hạn bán chịu** và **điều khoản chiết khấu**.

Trong đó điều khoản chiết khấu bao gồm thời gian thanh toán được hưởng chiết khấu và tỷ lệ chiết khấu.

3 / 10 net 45

48

48

1.2. Quản trị khoản phải thu

b1. Điều khoản bán chịu – thời hạn bán chịu

Điều khoản bán chịu tác động tới doanh thu và quy mô của nợ phải thu.

+ Thời hạn bán chịu dài

- Doanh thu cao, lợi nhuận tăng
- Tăng TSLĐ và chi phí
- Khoản phải thu tăng cao, tăng chi phí đầu tư vào khoản phải thu
- Tăng chi phí đòi nợ và tổn thất nợ khó đòi.

Vấn đề đặt ra: liệu lợi nhuận tăng thêm có đủ bù đắp chi phí đầu tư cho khoản phải thu và tổn thất do nợ không thể thu hồi gây ra hay không?

49

49

1.2. Quản trị khoản phải thu

b1. Điều khoản bán chịu – thời hạn bán chịu

Ví dụ: Tỷ lệ biến phí trên doanh thu của công ty ABC là 80%. Hiện tại công ty hoạt động chưa hết công suất nên sự gia tăng doanh thu không đòi hỏi gia tăng chi phí cố định.

Doanh thu hàng năm của công ty hiện tại là 6 triệu\$. TSLĐ là 2 triệu\$. Kỳ thu tiền bq của KH là 30 ngày.

Công ty A đang xem xét tới việc thay đổi điều khoản bán chịu thành net60. Theo tính toán doanh thu kỳ vọng sẽ tăng 20%, TSLĐ tăng tương ứng. Việc thay đổi thời hạn bán chịu làm cho kỳ thu tiền bq của **KH mới** tăng lên 60 ngày.

Chi phí sử dụng vốn 10%/năm. Toàn bộ doanh thu là doanh thu bán chịu

50

50

1.2. Quản trị khoản phải thu

b1. Điều khoản bán chịu – Tỷ lệ chiết khấu

+ Tăng tỷ lệ chiết khấu

- Lợi nhuận biến đổi do thu hút nhiều KH hơn và tăng lên của chi phí chiết khấu
- Tăng TSLĐ và chi phí đầu tư TSLĐ
- Khoản phải thu biến đổi do KH mới tăng lên và KH cũ trả nợ sớm hơn để hưởng CK → ảnh hưởng đến chi phí đầu tư vào khoản phải thu, tổn thất nợ khó đòi và chi phí đòi nợ

Vấn đề đặt ra: liệu giảm chi phí đầu tư vào khoản phải thu có bù đắp được thiệt hại do giảm lợi nhuận hay không?

51

51

1.2. Quản trị khoản phải thu

b2. Thay đổi điều khoản CK – tỷ lệ CK

Ví dụ: Tỷ lệ biến phí trên doanh thu của công ty ABC là 80%. Hiện tại công ty hoạt động chưa hết công suất nên sự gia tăng doanh thu không đòi hỏi gia tăng chi phí cố định. Doanh thu hàng năm của công ty hiện tại là 6 triệu \$. Công ty đang áp dụng điều khoản bán chịu 2/10 net 30, có 40% KH sẽ thanh toán vào ngày thứ 10 để nhận CK, 60% KH còn lại sẽ thanh toán vào ngày thứ 30

Công ty ABC đang xem xét tới việc thay đổi điều khoản bán chịu thành 3/10net30. Biết doanh thu và TSLĐ không thay đổi, 70%KH (70% doanh thu) sẽ thanh toán vào ngày thứ 10 và 30% KH còn lại sẽ thanh toán vào ngày thứ 30.

Biết chi phí cơ hội của vốn là 10%/năm. Công ty ABC có nên thay đổi điều khoản bán chịu không?

52

52

1.2. Quản trị khoản phải thu

b2. Điều khoản bán chịu – thời hạn CK

+ Kéo dài thời hạn CK

- Lợi nhuận biến đổi do thu hút nhiều KH hơn và tăng lên của chi phí chiết khấu.
- Khoản phải thu tăng do KH mới tăng lên và KH cũ trả nợ chậm hơn
→ ảnh hưởng đến chi phí đầu tư vào khoản phải thu, tổn thất nợ khó đòi và chi phí đòi nợ.
- Tăng TSLĐ và chi phí đầu tư TSLĐ

Vấn đề đặt ra: liệu giảm chi phí đầu tư vào khoản phải thu có bù đắp được thiệt hại do giảm lợi nhuận hay không?

53

53

1.2. Quản trị khoản phải thu

b2. Điều khoản bán chịu – thời hạn CK

Ví dụ: Tỷ lệ biến phí trên doanh thu của công ty ABC là 80%. Doanh thu hàng năm của công ty hiện tại là 6 triệu \$. TSLĐ là 2 triệu\$. Công ty đang áp dụng điều khoản bán chịu 2/10net30, có 40% KH sẽ thanh toán vào ngày thứ 10 để nhận CK, 60% KH còn lại sẽ thanh toán vào ngày thứ 30.

Công ty ABC đang xem xét tới việc thay đổi điều khoản bán chịu thành 2/15net30. Theo tính toán doanh thu kỳ vọng tăng 20% và TSLĐ tăng 20%, nhưng 70% KH sẽ thanh toán vào ngày thứ 15 và 30% KH còn lại sẽ thanh toán vào ngày thứ 30.

Biết chi phí cơ hội của vốn là 10%/năm. Công ty ABC có nên thay đổi điều khoản bán chịu không?

54

54

1.2. Quản trị khoản phải thu

1.2.3.2. Ra quyết định bán chịu

Việc ra quyết định bán chịu phụ thuộc vào: **liệu lợi nhuận tăng thêm có đủ bù đắp chi phí đầu tư cho khoản phải thu và tổn thất nợ khó đòi hay không?**

55

55

1.2. Quản trị khoản phải thu

1.2.3.2. Ra quyết định bán chịu

Ví dụ: Tỷ lệ biến phí trên doanh thu của công ty ABC là 80%. Hiện tại công ty hoạt động chưa hết công suất nên sự gia tăng doanh thu không đòi hỏi gia tăng chi phí cố định. TSLĐ hiện tại là 2tr\$ và tăng cùng tỷ lệ tăng doanh thu. Công ty đang xem xét chính sách tiêu chuẩn bán chịu, thông tin được trình bày như sau:

Chỉ tiêu	Hiện tại	Thay đổi
Doanh thu	6.000.000	7.200.000
Tổn thất nợ khó đòi		
- Doanh thu gốc	2% doanh thu giá vốn	
- Doanh thu tăng thêm		5% doanh thu giá vốn
Chi phí đòi nợ	0,4% doanh thu	0,5% doanh thu
Kỳ thu tiền bình quân	1 tháng	2 tháng

56

56

	Chỉ tiêu	Hiện tại	Dự kiến
1	Doanh thu		
2	Lợi nhuận		
3	Khoản phải thu bq		
4	Vốn đầu tư khoản phải thu		
5	Chi phí vốn đầu tư khoản phải thu		
6	Tồn thất nợ khó đòi - Doanh thu gốc - Doanh thu tăng thêm		
7	Chi phí đòi nợ		
8	Chi phí đầu tư vào TSLĐ		
9	Tổng chi phí (5+6+7+8)		
10	Lợi nhuận - Chi phí = (2) - (9)		

57

1.2. Quản trị khoản phải thu

1.2.3.3. Chính sách và quy trình thu nợ

Để rút ngắn thời gian thu tiền bán hàng, nhà quản trị phải theo dõi và giám sát chặt chẽ các khoản nợ phải thu

Phương pháp cơ bản được sử dụng để phân tích và đánh giá thực trạng của nợ là:

- Thời gian thu tiền bán chịu bình quân.
- Phân tích tuổi nợ

59

1.2. Quản trị khoản phải thu

1.2.3.3. Chính sách và quy trình thu nợ

Là những cách thức mà DN sử dụng để xử lý những khoản nợ đã quá hạn thanh toán.

Việc xử lý các khoản nợ quá hạn cũng phải được cân nhắc giữa lợi ích và chi phí.

→ Giám sát nợ phải thu

58

1.2. Quản trị khoản phải thu

1.2.3.3. Chính sách và quy trình thu nợ

a. Thời gian thu tiền bán chịu bình quân (Kỳ thu tiền bình quân)

Cho biết thời gian trung bình để thu hồi một khoản bán chịu là bao nhiêu ngày.

$$\text{Kỳ thu tiền bình quân} = \frac{\text{Khoản phải thu bq}}{\text{Doanh thu bán chịu bq 1 ngày}} = \frac{N}{\text{Vòng quay khoản phải thu}}$$

$$\text{Khoản phải thu bq} = \frac{\text{Doanh thu bán chịu bq 1 ngày} \times N}{\text{Vòng quay khoản phải thu}}$$

$$= \frac{\text{Doanh thu bán chịu}}{\text{Vòng quay khoản phải thu}}$$

60

1.2. Quản trị khoản phải thu

1.2.3.3. Chính sách và quy trình thu nợ

a. Thời gian thu tiền bán chịu bình quân (Kỳ thu tiền bình quân)

Ví dụ: Công ty ABC trong quý 1 năm 2018 như sau:

Biết nợ phải thu đầu kỳ là 130 tr

Tháng	DT bán chịu	Khoản phải thu đến ngày 31/3	
		%	Số tiền
1	300	10%	30
2	350	40%	140
3	480	50%	240
	1.130		410

61

61

1.2. Quản trị khoản phải thu

1.2.3.3. Chính sách và quy trình thu nợ

b. Phân tích tuổi nợ

Khoản phải thu KH tại thời điểm cuối kỳ được phân thành từng nhóm tuổi và tính tỷ trọng của từng nhóm trong tổng khoản phải thu cuối kỳ.

Tuổi nợ	Số tiền	Tỷ trọng
Từ 0 đến 30 ngày		
Từ 31 đến 60 ngày		
Từ 61 đến 90 ngày		

Nợ đã quá hạn thanh toán chiếmdo vậy có thể kết luận chất lượng khoản phải thu không tốt.

62

62

1.3. Quản trị hàng tồn kho

1.3.1. Khái niệm

Hàng tồn kho gồm:

- Tồn kho nguyên vật liệu
- Sản phẩm dở dang
- Tồn kho thành phẩm

Phân loại:

- Theo giai đoạn của quá trình sản xuất
- Theo giá trị: chia mức độ quản lý theo tổng giá trị của từng loại hàng tồn kho

63

63

1.3. Quản trị hàng tồn kho

1.3.2. Động cơ dự trữ hàng tồn kho

- Hoạt động
- Dự trữ
- Đầu cơ

64

64

1.3. Quản trị hàng tồn kho

1.3.3. Mục đích của dự trữ hàng tồn kho

- Để hoạt động kinh doanh của DN tiến hành bình thường và hiệu quả
- Giúp DN chủ động trong sản xuất và tiêu thụ sản phẩm, đảm bảo cung cấp kịp thời sản phẩm ra thị trường.
- Giảm chi phí mua hàng, chi phí vận chuyển... giảm giá thành vật tư.

Tồn kho là cần thiết, tuy vậy việc duy trì tồn kho làm phát sinh nhiều khoản chi phí như: chi phí bảo quản, bảo hiểm và chi phí tài chính...

65

65

1.3. Quản trị hàng tồn kho

1.3.4. Tác động hàng tồn kho

Tích cực: giúp DN chủ động hơn trong sản xuất và tiêu thụ sản phẩm

Tiêu cực: làm phát sinh các chi phí liên quan đến hàng tồn kho:

- Chi phí giao dịch
- Chi phí kho bãi, bảo quản

→ Quản trị hàng tồn kho xem xét sự đánh đổi giữa lợi ích và chi phí

66

66

1.3. Quản trị hàng tồn kho

1.3.2. Các chi phí liên quan đến dự trữ hàng tồn kho

- **Chi phí giao dịch:** là các khoản chi phí phát sinh trong quá trình mua hàng như: chi phí giao dịch, chi phí vận chuyển và bốc dỡ hàng hóa, chi phí kiểm nhận và làm thủ tục nhập kho, chi phí thanh toán.

Giả định: chi phí giao dịch cố định cho mỗi lần đặt hàng.

67

67

1.3. Quản trị hàng tồn kho

1.3.2. Các chi phí liên quan đến dự trữ hàng tồn kho

- **Chi phí giao dịch**

$$\begin{array}{ccccc} \text{Chi phí đặt hàng} & & \text{Chi phí một lần} & & \text{Số lần đặt} \\ \text{trong kỳ} & = & \text{đặt hàng} & \times & \text{hàng trong kỳ} \\ & & & & \\ & = & & & \end{array}$$

O: Chi phí một lần đặt hàng

S: Tổng lượng vật tư, hàng hóa sử dụng trong kỳ

Q: Số lượng hàng đặt mỗi lần

68

68

1.3. Quản trị hàng tồn kho

1.3.2. Các chi phí liên quan đến dự trữ hàng tồn kho

- **Chi phí lưu kho:** là những chi phí phát sinh trong quá trình tồn trữ vật tư, hàng hóa như: chi phí bảo quản, bảo hiểm, tiền thuê kho, hao hụt, mất mát, sự mất giá do hàng hóa bị lỗi thời, khấu hao kho hàng, các chi phí tài chính như: chi phí của các nguồn vốn tài trợ cho hàng tồn kho và thuế tài sản.

Mức chi phí lưu kho cho mỗi đơn vị hàng hóa là cố định

69

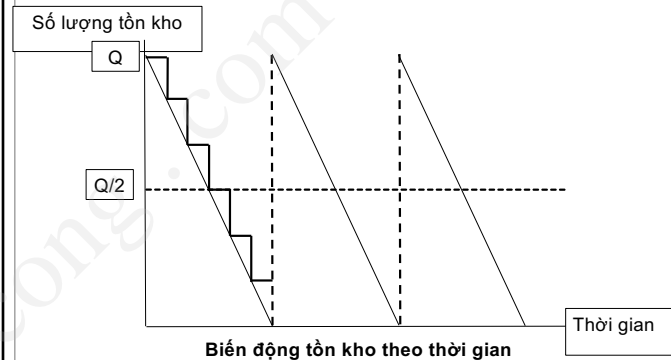
69

1.3. Quản trị hàng tồn kho

1.3.2. Các chi phí liên quan đến dự trữ hàng tồn kho

- Chi phí lưu kho

Nếu số lượng hàng đặt mỗi lần là Q, thì lượng tồn kho bình quân sẽ là Q/2.



70

70

1.3. Quản trị hàng tồn kho

1.3.2. Các chi phí liên quan đến dự trữ hàng tồn kho

- Chi phí lưu kho

$$\text{Tổng chi phí lưu kho trong kỳ} = \text{Chi phí lưu kho đơn vị} \times \text{Tồn kho bình quân trong kỳ}$$

S: Tổng lượng vật tư, hàng hóa sử dụng trong kỳ

Q/2: tồn kho bình quân trong kỳ

C: Chi phí lưu kho một đơn vị hàng hóa

O: Chi phí một lần đặt hàng

71

71

1.3. Quản trị hàng tồn kho

1.3.2. Các chi phí liên quan đến dự trữ hàng tồn kho

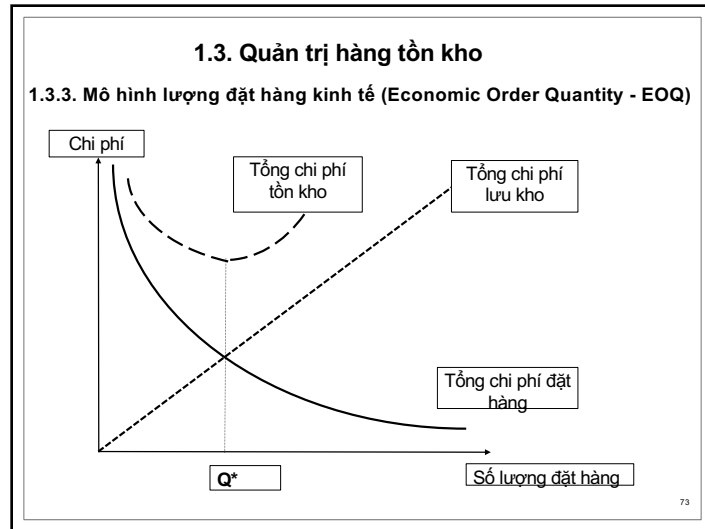
$$\text{Tổng chi phí tồn kho trong kỳ} = \text{Tổng chi phí đặt hàng} + \text{Tổng chi phí lưu kho trong kỳ}$$

- Q càng lớn → Tổng chi phí đặt hàng càng ... nhưng tổng chi phí lưu kho càng ...

- Q càng nhỏ → Tổng chi phí đặt hàng càng ... nhưng tổng chi phí lưu kho càng ...

72

72



73

1.3. Quản trị hàng tồn kho

1.3.3. Mô hình lượng đặt hàng kinh tế (EOQ)

Mục đích: để xác định lượng hàng tồn kho phù hợp với điều kiện sản xuất kinh doanh của từng DN, với tổng chi phí tồn kho thấp nhất.

Mô hình giúp xác định lượng đặt hàng tối ưu cho một loại hàng hóa, dựa trên: mức sử dụng dự kiến (Q), chi phí đặt hàng (O), và chi phí lưu kho (C).

74

74

1.3. Quản trị hàng tồn kho

1.3.3. Mô hình lượng đặt hàng kinh tế (EOQ)

Giả định:

- Lượng vật tư, hàng hóa sử dụng mỗi ngày không thay đổi
- giá mua hàng hóa không phụ thuộc vào lượng mua mỗi lần hay công ty không được hưởng chiết khấu thương mại
- Không có tồn kho dự trữ bảo hiểm.

75

75

1.3. Quản trị hàng tồn kho

1.3.3. Mô hình lượng đặt hàng kinh tế (EOQ)

❖Nội dung

Để số dư tồn kho đạt mức tối ưu (Q^*) thì tổng chi phí tồn kho nhỏ nhất

$$Q^* = \sqrt{\frac{2.O.S}{C}}$$

76

76

1.3. Quản trị hàng tồn kho

1.3.3. Mô hình lượng đặt hàng kinh tế (EOQ)

Ví dụ: Tồn kho vật liệu A cần sử dụng là 40.500 đơn vị. Chi phí cho mỗi lần đặt hàng là 1 triệu đồng, chi phí lưu kho một đơn vị vật liệu A trong một năm là 0,4 triệu đồng. Xác định:

77

77

1.3. Quản trị hàng tồn kho

1.3.3. Mô hình lượng đặt hàng kinh tế (EOQ)

a. Tổng chi phí lưu kho với lượng đặt hàng mỗi lần là 270 đơn vị.

b. Lượng đặt hàng tối ưu của vật tư A

78

78

1.3. Quản trị hàng tồn kho

1.3.3. Mô hình lượng đặt hàng kinh tế (EOQ)

❖ Khi có chiết khấu thương mại

$$\text{Tổng chi phí} = \frac{\text{Tổng giá mua}}{\text{vật tư}} + \frac{\text{Tổng chi phí đặt}}{\text{hàng}} + \frac{\text{Tổng chi phí lưu}}{\text{kho trong kỳ}}$$

P: Giá mua một đơn vị vật tư

i: Tỷ lệ chiết khấu thương mại

P x (1-i) : Giá mua một đơn vị đã trừ chiết khấu

79

79

1.3. Quản trị hàng tồn kho

Ví dụ: Với giá mua mỗi đơn vị là 0,1 trđ, và áp dụng chiết khấu thương mại như sau:

Lượng mua	Tỷ lệ chiết khấu (i)	Giá mua đã chiết khấu p.(1-i)
0 - 99 đơn vị	0%	0,1000
100 - 199	0,25%	0,0998
200-299	0,50%	0,0995
200-399	0,75%	0,0993
400-499	1,00%	0,0990
500-599	1,25%	0,0988
600-699	1,50%	0,0985
700-799	1,75%	0,0983
800 trở lên	2,0000%	0,0980

80

80

Lượng đặt hàng tối ưu khi có chiết khấu thương mại Đơn vị : triệu đồng				
Lượng đặt hàng tốt nhất của từng khoảng	Tổng chi phí tồn kho	Giá mua một đơn vị đã chiết khấu	Tổng giá mua vật tư	Tổng chi phí
	$(S/Q).O + (Q/2).C$	$P.(1-i)$	$S.P.(1-i)$	
99		0,1000		
199		0,0998		
299		0,0995		
399		0,0993		
450		0,0990		
500		0,0988		
600		0,0985		
700		0,0983		
800		0,0980		

81

1.3. Quản trị hàng tồn kho

1.3.3. Mô hình lượng đặt hàng kinh tế (EOQ)

❖ **Kết luận**

Mô hình EOQ đơn giản để xác định lượng đặt hàng mỗi lần

Chỉ ra các yếu tố tác động đến mức tồn kho gồm: quy mô hoạt động, chi phí cho một lần đặt hàng, chi phí lưu kho cho một đơn vị hàng hoá.

82

1.3. Quản trị hàng tồn kho

1.3.4. Điểm đặt hàng (Order Point – OP)

1.3.4.1. Thời gian đặt hàng

Gọi T là khoảng cách giữa 2 lần đặt hàng với lượng hàng mỗi lần đặt là Q.

N: thời gian hoạt động trong năm

Giả sử: Thời gian giao hàng không đáng kể

Không có lượng hàng dự trữ bảo hiểm

$$T = \frac{Q}{S/N}$$

83

1.3. Quản trị hàng tồn kho

1.3.4. Điểm đặt hàng (Order Point – OP)

1.3.4.1. Thời gian đặt hàng

- Xác định T^* với $Q^* = 450$ đơn vị
- Xác định T^* khi có chiết khấu thương mại với $Q^* = 600$ đơn vị

84

1.3. Quản trị hàng tồn kho

1.3.4. Điểm đặt hàng (Order Point – OP)

1.3.4.1. Thời gian đặt hàng

$$(T + \text{thời gian giao hàng}) = \frac{Q}{S/N}$$

85

85

1.3. Quản trị hàng tồn kho

1.3.4. Điểm đặt hàng (Order Point – OP)

1.3.4.2. Điểm đặt hàng

Khi nào phải đặt hàng cho lần sau?

$$\begin{aligned} \text{Điểm đặt hàng} &= \frac{\text{Thời gian giao hàng}}{\text{hàng}} \times \frac{\text{Lượng vật tư sử dụng bình quân một ngày}}{\text{hàng}} \\ &= \text{Thời gian giao hàng} \times \frac{S}{N} \end{aligned}$$

86

86

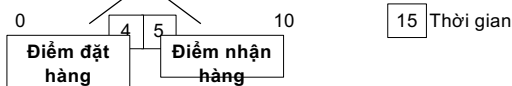
1.3. Quản trị hàng tồn kho

1.3.4. Điểm đặt hàng (Order Point – OP)

Lượng tồn kho (đơn vị)

$Q^* = 500$

OP = 113



87

87

1.3. Quản trị hàng tồn kho

1.3.4. Điểm đặt hàng (Order Point – OP)

1.3.4.2. Điểm đặt hàng

Xác định điểm đặt hàng khi có lượng vật tư dự trữ bảo hiểm

Lượng vật tư dự trữ bảo hiểm = thời gian dự trữ bảo hiểm x lượng vật tư sử dụng bình quân một ngày

$$\begin{aligned} \text{Điểm đặt hàng} &= \frac{\text{Thời gian giao hàng}}{\text{hàng}} \times \frac{\text{Lượng vật tư sử dụng bình quân một ngày}}{\text{hàng}} + \frac{\text{Lượng vật tư dự trữ bảo hiểm}}{\text{hàng}} \end{aligned}$$

88

88