

## CHƯƠNG 8

# QUẢN LÝ TÀI SẢN TRONG DOANH NGHIỆP

Vốn là yếu tố không thể thiếu của mọi quá trình sản xuất - kinh doanh. Do vậy, quản lý vốn và tài sản trở thành một trong những nội dung quan trọng của quản trị tài chính. Mục tiêu quan trọng nhất của quản lý vốn và tài sản là đảm bảo cho quá trình sản xuất - kinh doanh tiến hành bình thường với hiệu quả kinh tế cao nhất. Trong chương này, chúng ta sẽ nghiên cứu những nội dung cơ bản nhất về quản lý tài sản cố định, quản lý quỹ khấu hao và quản lý tài sản lưu động trong các doanh nghiệp.

### **8.1. Quản lý tài sản lưu động**

#### **8.1.1. Khái niệm và phân loại tài sản lưu động của doanh nghiệp**

##### **8.1.1.1. Khái niệm**

Khác với tư liệu lao động, đối tượng lao động chỉ tham gia vào một chu kỳ sản xuất, đến chu kỳ sản xuất sau lại phải sử dụng các đối tượng lao động khác. Phần lớn các đối tượng lao động thông qua quá trình chế biến để hợp thành thực thể của sản phẩm như bông thành sợi, cát thành thủy tinh, một số khác bị mất đi như các loại nhiên liệu. Bất kỳ hoạt động sản xuất - kinh doanh nào cũng cần phải có các đối tượng lao động. Lượng tiền ứng trước để thoả mãn nhu cầu về các đối tượng lao động gọi là vốn lưu động của doanh nghiệp. Tài sản lưu động là những tài sản ngắn hạn và thường xuyên luân chuyển trong quá trình kinh doanh. Trong bảng cân đối kế toán của doanh nghiệp, tài sản lưu động được thể hiện ở các bộ phận tiền mặt, các chứng khoán thanh khoản cao, phải thu và dự trữ tồn kho. Giá trị các loại tài sản lưu động của doanh nghiệp kinh doanh, sản xuất thường chiếm tỷ trọng lớn trong tổng giá trị tài sản của chúng. Quản lý sử dụng hợp lý các loại tài sản lưu động có ảnh hưởng rất quan trọng đối với việc hoàn thành nhiệm vụ chung của doanh nghiệp. Mặc dù hầu hết các vụ phá sản trong kinh doanh là hệ quả của nhiều yếu tố, chứ không phải chỉ do quản trị vốn lưu động tồi. Nhưng cũng cần thấy rằng sự bất lực của một số công ty trong việc hoạch

định và kiểm soát một cách chặt chẽ các loại tài sản lưu động và các khoản nợ ngắn hạn hầu như là một nguyên nhân dẫn đến thất bại cuối cùng của họ.

### **8.1.1.2. Phân loại tài sản lưu động**

Để phân loại tài sản lưu động người ta bắt đầu nghiên cứu chu kỳ vận động của tiền mặt.

Chu kỳ vận động của tiền mặt vừa là chỉ tiêu đánh giá hiệu quả của quá trình quản lý tài sản lưu động vừa là căn cứ phân loại TSLĐ.

Chu kỳ vận động của tiền mặt là độ dài thời gian từ khi thanh toán khoản mục nguyên vật liệu đến khi thu được tiền từ những khoản phải thu do việc bán sản phẩm cuối cùng.

Có thể hình dung trình tự vận động của vốn lưu động như sau:

+ Công ty mua nguyên vật liệu để sản xuất, phần lớn những khoản mua này chưa phải trả ngay, tạo nên những khoản phải trả. Do vậy, việc mua trong trường hợp này không gây ảnh hưởng ngay đến luồng tiền.

+ Lao động được sử dụng để chuyển nguyên vật liệu thành sản phẩm cuối cùng và thông thường tiền lương không được trả ngay vào lúc công việc được thực hiện, từ đó hình thành các khoản lương phải trả (phải trả khác).

+ Hàng hoá thành phẩm được bán, nhưng là bán chịu, do đó tạo nên khoản phải thu và từ đó việc bán hàng không tạo nên luồng tiền vào ngay lập tức.

+ Tại một thời điểm nào đó trong quá trình vận động nói trên, doanh nghiệp phải thanh toán những khoản phải trả và nếu những khoản thanh toán này được thực hiện trước khi thu được những khoản phải thu thì sẽ tạo ra những luồng tiền ra ròng. Luồng tiền ra này phải được tài trợ bằng một biện pháp nào đó.

+ Chu kỳ vận động của tiền mặt khi doanh nghiệp thu được những khoản phải thu. Khi đó công ty sẽ trả hết nợ được sử dụng để tài trợ cho việc sản xuất và chu kỳ lại được lặp lại.

Từ việc xem xét trình tự vận động của vốn lưu động, có thể rút ra những công thức cơ bản sau:

$$\text{Chu kỳ vận động của tiền mặt} = \text{Thời gian vận động của nguyên vật liệu} + \text{Thời gian thu hồi khoản phải thu} - \text{Thời gian chậm trả của khoản phải trả} \quad (1)$$

$$\text{Thời gian vận động của nguyên vật liệu} = \frac{\text{Hàng tồn kho}}{\text{Mức bán mỗi ngày}} \quad (2)$$

Thời gian vận động nguyên vật liệu là độ dài thời gian trung bình để chuyển nguyên vật liệu đó thành sản phẩm cuối cùng và thời gian bán những sản phẩm đó.

Hàng tồn kho bao gồm nguyên vật liệu, sản phẩm dở dang, thành phẩm tồn kho.

Ví dụ: Một công ty có mức tồn kho trung bình là 2 triệu đơn vị, mức bán hàng trong năm là 10 triệu đơn vị thì thời gian vận động nguyên vật liệu sẽ là:

$$\frac{2.000.000}{10.000.000/360} = 72 \text{ ngày}$$

Điều này cho biết công ty cần trung bình 72 ngày để chuyển nguyên vật liệu thành sản phẩm cuối cùng và bán nó.

$$\text{Thời gian thu hồi những khoản phải thu} = \frac{\text{Khoản phải thu}}{\text{Mức bán hàng trong năm}/360 \text{ ngày}}$$

Thời gian thu hồi những khoản phải thu là độ dài thời gian trung bình để chuyển những khoản phải thu của công ty thành tiền mặt.

Ví dụ: Giả sử công ty trên có khoản phải thu trung bình trong năm là 666.667 đơn vị thì:

$$\text{Thời gian thu hồi những khoản phải thu} = \left( \frac{666.667 \text{ đơn vị}}{10.000.000 \text{ đv}/360 \text{ ngày}} \right) = 24 \text{ ngày}$$

## **Chương 8: Quản lý tài sản trong doanh nghiệp**

---

Thời gian chậm trả những khoản phải trả là độ dài thời gian trung bình từ khi mua nguyên vật liệu và lao động đến khi thanh toán những khoản đó.

Ví dụ: Thời gian chậm trả trung bình là 30 ngày đối với nguyên vật liệu và tiền lương thì chu kỳ vận động tiền mặt là:

$$72 + 24 - 30 = 66 \text{ ngày}$$

Công thức (1) có thể được viết theo một cách khác:

$$\text{Thời gian trì hoãn do thu tiền chậm} - \text{Thời gian trì hoãn do thanh toán chậm} = \text{Thời gian trì hoãn ròng} \quad (3)$$

$$\text{Hay: } 72 + 24 - 30 = 66 \text{ ngày}$$

Mục tiêu của công ty là rút ngắn chu kỳ vận động của tiền mặt càng nhiều càng tốt mà không có hại cho sản xuất. Khi đó lợi nhuận sẽ tăng lên và chu kỳ càng dài thì nhu cầu tài trợ từ bên ngoài càng lớn và mỗi nguồn tài trợ đều phát sinh một chi phí nên lợi nhuận sẽ giảm.

***Chu kỳ vận động của tiền mặt có thể giảm bằng các biện pháp:***

+ Giảm thời gian vận động nguyên vật liệu thông qua sản xuất và bán hàng nhanh hơn.

+ Giảm thời gian thu hồi những khoản phải thu bằng việc tăng tốc độ thu.

+ Kéo dài thời gian chậm trả những khoản phải trả bằng việc trì hoãn thanh toán.

Những hoạt động trên được tiến hành trong chừng mực mà chúng không làm tăng chi phí hoặc giảm bán hàng.

Ví dụ: Vẫn số liệu của những ví dụ trên. Giả sử công ty phải sử dụng 200.000 đơn vị tiền nguyên vật liệu và tiền lương để sản xuất máy tính và nó có thể sản xuất 3 máy tính một ngày, vì thế nó phải đầu tư 600.000 đơn vị tiền cho một ngày sản xuất. Khoản đầu tư này phải được tài trợ trong 66 ngày (độ dài của chu kỳ vận động tiền mặt). Như vậy, nhu cầu tài trợ cho tài sản lưu động của công ty là:

$$66 \text{ ngày} \times 600.000 = 39.600.000 \text{ đơn vị}$$

Nếu công ty có thể giảm chu kỳ vận động tiền mặt bằng một trong ba biện pháp trên xuống còn 56 ngày thì nó có thể giảm yêu cầu tài trợ tài sản lưu động một lượng là 6.000.000 đơn vị.

## 8.1.2. Quản lý tài sản lưu động

### 8.1.2.1. Quản lý dự trữ, tồn kho

Trong quá trình luân chuyển của vốn lưu động phục vụ cho sản xuất kinh doanh thì việc tồn tại vật tư hàng hoá dự trữ, tồn kho là những bước đệm cần thiết cho quá trình hoạt động bình thường của doanh nghiệp. *Hàng hoá tồn kho có ba loại: nguyên vật liệu thô phục vụ cho quá trình sản xuất, kinh doanh; sản phẩm dở dang và thành phẩm.* Đối với các doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường không thể tiến hành sản xuất đến đâu mua hàng đến đó mà cần phải có nguyên vật liệu dự trữ. *Nguyên vật liệu dự trữ không trực tiếp tạo ra lợi nhuận nhưng nó có vai trò rất lớn để cho quá trình sản xuất - kinh doanh tiến hành được bình thường.* Do vậy, nếu doanh nghiệp dự trữ quá lớn sẽ tốn kém chi phí, ứ đọng vốn, còn nếu dự trữ quá ít sẽ làm cho quá trình sản xuất kinh doanh bị gián đoạn gây ra hàng loạt các hậu quả tiếp theo.

Tồn kho trong quá trình sản xuất là các loại nguyên liệu nằm tại từng công đoạn của dây chuyền sản xuất. Thông thường quá trình sản xuất của các doanh nghiệp được chia ra những công đoạn, giữa những công đoạn này bao giờ cũng tồn tại những bán thành phẩm. Đây là những bước đệm nhỏ để quá trình sản xuất được liên tục. Nếu dây chuyền sản xuất càng dài và càng có nhiều công đoạn sản xuất thì tồn kho trong quá trình sản xuất sẽ càng lớn.

Khi tiến hành sản xuất xong, hầu như các doanh nghiệp chưa thể tiêu thụ hết sản phẩm, phần thì do có "*độ trễ*" nhất định giữa sản xuất và tiêu dùng, phần do phải có đủ lô hàng mới xuất được... Những doanh nghiệp mà sản xuất mang tính thời vụ và có quy trình chế tạo tốn nhiều thời gian thì dự trữ, tồn kho sản phẩm sẽ lớn.

Hàng hoá dự trữ đối với các doanh nghiệp gồm ba bộ phận như trên, nhưng thông thường trong quản lý vấn đề chủ yếu được đề cập đến là bộ phận thứ nhất, tức là nguyên vật liệu dự trữ cho sản xuất - kinh doanh. Tuy nhiên, cần lưu ý rằng, đối với các doanh nghiệp thương nghiệp (chuyên kinh doanh hàng hoá) thì dự trữ nguyên vật liệu cũng có nghĩa là dự trữ hàng hoá để bán.

**8.1.2.1.1. Quản lý dự trữ theo phương pháp cổ điển hay mô hình đặt hàng hiệu quả nhất - EOQ (Economic Ordering Quantity).**

\* *Mô hình EOQ.*

## Chương 8: Quản lý tài sản trong doanh nghiệp

Mô hình này được dựa trên giả định là những lần cung cấp hàng hoá là bằng nhau.

Khi doanh nghiệp tiến hành dự trữ hàng hoá sẽ kéo theo hàng loạt các chi phí như chi phí bốc xếp hàng hoá, chi phí bảo quản, chi phí đặt hàng, chi phí bảo hiểm... nhưng tựu chung lại có hai loại chi phí chính:

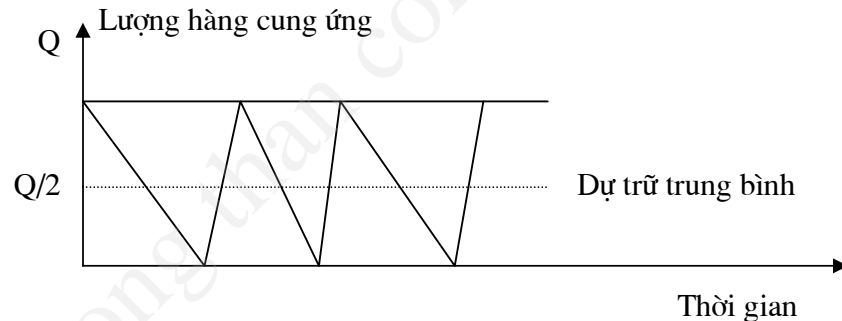
### **Chi phí lưu kho (Chi phí tồn trữ)**

Đây là những chi phí liên quan đến việc tồn trữ hàng hoá, loại này bao gồm:

+ Chi phí hoạt động, như chi phí bốc xếp hàng hoá, chi phí bảo hiểm hàng hoá, chi phí do giảm giá trị hàng hoá, chi phí hao hụt mất mát, chi phí bảo quản...

+ Chi phí tài chính bao gồm chi phí sử dụng vốn như trả lãi tiền vay, chi phí về thuế, khấu hao.

Nếu gọi số lượng mỗi lần cung ứng hàng hoá là  $Q$  thì dự trữ trung bình sẽ là  $Q/2$ .



Gọi  $C_1$  là chi phí lưu kho đơn vị hàng hoá thì tổng chi phí lưu kho của doanh nghiệp sẽ là:

$$C_1 = \frac{Q}{2}$$

Tổng chi phí lưu kho sẽ tăng nếu số lượng hàng mỗi lần cung ứng tăng.

### **Chi phí đặt hàng (chi phí hợp đồng)**

Chi phí đặt hàng bao gồm chi phí quản lý giao dịch và vận chuyển hàng hoá. Chi phí đặt hàng cho mỗi lần đặt hàng thường ổn định không phụ thuộc vào số lượng hàng hoá được mua.

Nếu gọi  $D$  là toàn bộ lượng hàng hoá cần sử dụng trong một đơn vị thời gian (năm, quý, tháng) thì số lượng lần cung ứng hàng hoá sẽ là  $D/Q$ . Gọi  $C_2$  là chi phí mỗi lần đặt hàng thì tổng chi phí đặt hàng sẽ là :

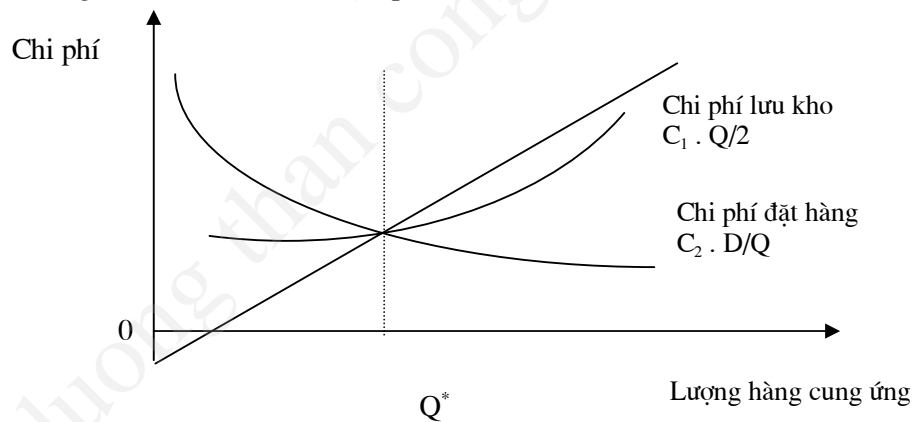
$$C_2 = \frac{D}{Q}$$

Tổng chi phí đặt hàng tăng nếu số lượng mỗi lần cung ứng giảm.

Gọi  $TC$  là tổng chi phí tồn trữ hàng hoá, sẽ có:

$$TC = C_1 \frac{Q}{2} + C_2 \frac{D}{Q}$$

Công thức trên được thể hiện qua đồ thị sau:



Qua đồ thị trên ta thấy khối lượng hàng cung ứng mỗi lần là  $Q^*$  thì tổng chi phí dự trữ là thấp nhất.

Tìm  $Q^*$  bằng cách lấy vi phân  $TC$  theo  $Q$  ta có:

$$Q^* = \sqrt{\frac{2DC_2}{C_1}}$$

*Ví dụ:* Giả sử Công ty sông Hồng có số liệu về hàng hoá tồn kho như sau:

## Chương 8: Quản lý tài sản trong doanh nghiệp

---

Toàn bộ số hàng hoá cần sử dụng trong năm là 1600 đơn vị, chi phí mỗi lần đặt hàng là 1 triệu đồng, chi phí lưu kho đơn vị hàng hoá là 0,5 triệu đồng thì lượng hàng hoá mỗi lần cung ứng tối ưu là:

$$Q^* = \sqrt{\frac{2 \times 1600 \times 1}{0,5}} = 80$$

Số lần đặt hàng trong năm là:

$$1600 : 80 = 20 \text{ lần}$$

Chi phí đặt hàng trong năm là  $20 \times 1 = 20$  triệu

Chi phí lưu kho hàng hoá là:

$$\begin{array}{r} 80 \\ \text{-----} \\ 2 \end{array} = 20 \text{ triệu}$$

- Điểm đặt hàng mới

Về mặt lý thuyết người ta có thể giả định là khi nào lượng hàng kỳ trước hết mới nhập kho lượng hàng mới.

Trong thực tiễn hoạt động hầu như không có doanh nghiệp nào để đến khi nguyên vật liệu hết rồi mới đặt hàng. Nhưng nếu đặt hàng quá sớm sẽ làm tăng lượng nguyên liệu tồn kho. Do vậy, các doanh nghiệp cần phải xác định thời điểm đặt hàng mới.

Thời điểm đặt hàng mới được xác định bằng số lượng nguyên liệu sử dụng mỗi ngày nhân với độ dài của thời gian giao hàng.

*Ví dụ:* Vẫn lấy số liệu của Công ty sông Hồng. Toàn bộ số hàng hoá cần sử dụng trong năm là 1600 đơn vị và số ngày làm việc mỗi năm 320 ngày, nguyên liệu tồn kho được dùng mỗi ngày là  $1600 : 320 \text{ ngày} = 5$  đơn vị/ngày. Nếu thời gian giao hàng là 4 ngày không kể ngày nghỉ thì doanh nghiệp sẽ tiến hành đặt hàng khi lượng nguyên liệu trong kho chỉ còn lại là:

$$4 \times 5 = 20 \text{ đơn vị}$$

- Lượng dự trữ an toàn

Trong chương trước chúng ta đã đề cập đến cơ cấu tài sản trong doanh nghiệp bao gồm: tài sản cố định, tài sản lưu động thường xuyên và tài sản lưu động tạm thời. Do vậy, nguyên vật liệu sử dụng mỗi ngày không phải là

số cố định mà chúng biến động không ngừng, đặc biệt là đối với những doanh nghiệp sản xuất mang tính thời vụ hoặc sản xuất những hàng hoá nhạy cảm với thị trường. Do đó, để đảm bảo cho sự ổn định của sản xuất, doanh nghiệp cần phải duy trì một lượng hàng tồn kho dự trữ an toàn. Lượng dự trữ an toàn tùy thuộc vào tình hình cụ thể của doanh nghiệp.

Lượng dự trữ an toàn là lượng hàng hoá dự trữ thêm vào lượng dự trữ tại thời điểm đặt hàng.

Ví dụ: Ban lãnh đạo Công ty sông Hồng quyết định mức dự trữ an toàn là 10 đơn vị hàng hoá, thì điểm đặt hàng mới sẽ là  $20 + 10 = 30$  đơn vị.

#### **8.1.2.1.2. Phương pháp cung cấp đúng lúc hay dự trữ bằng 0**

Phương pháp này được hãng TOYOTA của Nhật Bản áp dụng vào những năm ba mươi của thế kỷ này, sau đó với ưu việt của nó là chi phí dự trữ không đáng kể đã lan truyền sang các hãng khác của Nhật, sang Tây Âu và Mỹ. Theo phương pháp này, các doanh nghiệp trong một số ngành nghề có liên quan chặt chẽ với nhau hình thành nên những mối quan hệ, khi có một đơn đặt hàng nào đó họ sẽ tiến hành "hút" những loại hàng hoá và sản phẩm dở dang của các đơn vị khác mà họ không cần phải dự trữ. Sử dụng phương pháp này sẽ giảm tới mức thấp nhất chi phí cho dự trữ. Tuy nhiên, đây chỉ là một phương pháp quản lý được áp dụng trong một số loại dự trữ nào đó của doanh nghiệp và phải kết hợp với các phương pháp quản lý khác.

#### **8.1.2.2. Quản lý tiền mặt và các chứng khoán thanh khoản cao**

##### **8.1.2.2.1. Lý do phải giữ tiền mặt và lợi thế của việc giữ đủ tiền mặt**

Tiền mặt (Cash) được hiểu là tiền tồn quỹ, tiền trên tài khoản thanh toán của doanh nghiệp ở ngân hàng. Nó được sử dụng để trả lương, mua nguyên vật liệu, mua tài sản cố định, trả tiền thuế, trả nợ...

Tiền mặt bản thân nó là loại tài sản không sinh lãi, do vậy trong quản lý tiền mặt thì việc tối thiểu hoá lượng tiền mặt phải giữ là mục tiêu quan trọng nhất. Tuy nhiên việc giữ tiền mặt trong kinh doanh cũng là vấn đề cần thiết, điều đó xuất phát từ những lý do sau:

+ *Đảm bảo giao dịch kinh doanh hàng ngày.* Những giao dịch này thường là thanh toán cho khách hàng và thu tiền từ khách hàng, từ đó tạo nên số dư giao dịch.

## **Chương 8: Quản lý tài sản trong doanh nghiệp**

---

+ *Bù đắp cho ngân hàng về việc ngân hàng cung cấp các dịch vụ cho doanh nghiệp.* Số dư tiền mặt loại này gọi là số dư bù đắp.

+ *Đáp ứng nhu cầu dự phòng trong trường hợp biến động không lường trước được của các luồng tiền vào và ra.* Loại tiền này tạo nên số dư dự phòng.

+ *Hưởng lợi thế trong thương lượng mua hàng.* Loại tiền này tạo nên số dư đầu cơ.

Trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, việc giữ tiền mặt là cần thiết nhưng việc giữ đủ tiền mặt phục vụ cho kinh doanh có những lợi thế sau:

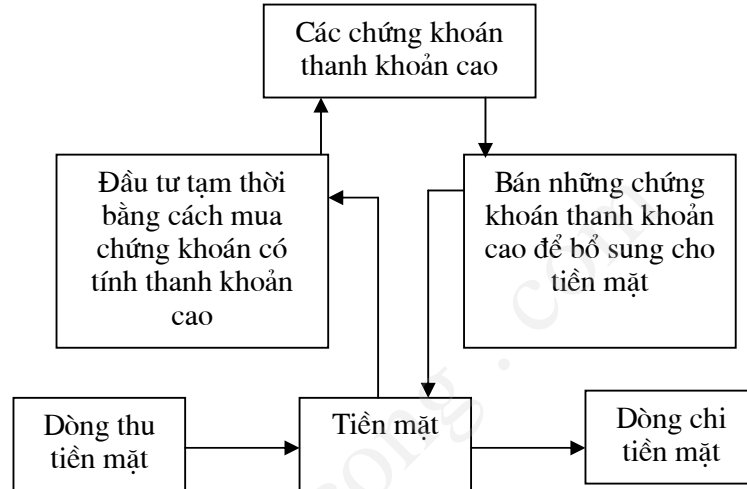
- Khi mua các hàng hoá dịch vụ nếu có đủ tiền mặt, công ty có thể được hưởng lợi thế chiết khấu.
- Giữ đủ tiền mặt, duy trì tốt các chỉ số thanh toán ngắn hạn giúp doanh nghiệp có thể mua hàng với những điều kiện thuận lợi và được hưởng mức tín dụng rộng rãi.
- Giữ đủ tiền mặt giúp doanh nghiệp tận dụng được những cơ hội thuận lợi trong kinh doanh do chủ động trong các hoạt động thanh toán chi trả.
- Khi có đủ tiền mặt giúp doanh nghiệp đáp ứng được nhu cầu trong trường hợp khẩn cấp như đình công, hoả hoạn, chiến dịch marketing của đối thủ cạnh tranh, vượt qua khó khăn do yếu tố thời vụ và chu kỳ kinh doanh.

### **8.1.2.2.2. Quản lý tiền mặt**

Quản lý tiền mặt đề cập đến việc quản lý tiền giấy và tiền gửi ngân hàng. Sự quản lý này liên quan chặt chẽ đến việc quản lý các loại tài sản gắn với tiền mặt như các loại chứng khoán có khả năng thanh khoản cao.

Các loại chứng khoán gắn như tiền mặt giữ vai trò như một "*bước đệm*" cho tiền mặt, vì nếu số dư tiền mặt nhiều doanh nghiệp có thể đầu tư vào chứng khoán có khả năng thanh khoản cao, nhưng khi cần thiết cũng có thể chuyển đổi chúng sang tiền mặt một cách dễ dàng và ít tốn kém chi phí. Như vậy, trong quản trị tài chính người ta sử dụng chứng khoán có khả năng

thanh khoản cao để duy trì tiền mặt ở mức độ mong muốn. Ta có thể thấy điều này qua sơ đồ luân chuyển sau:



Từ sơ đồ trên và mô hình quản lý dự trữ EOQ cho chúng ta một cách nhìn tổng quát trong quản lý tiền mặt bởi vì cũng như các tài sản khác, tiền mặt là một hàng hoá (là tài sản) nhưng đây là hàng hoá đặc biệt- một tài sản có tính lỏng nhất.

Trong kinh doanh, doanh nghiệp cần một lượng tiền mặt và phải dùng nó để trả cho các hoá đơn một cách đều đặn. Khi lượng tiền mặt này hết, doanh nghiệp phải bán các chứng khoán có khả năng thanh khoản cao để lại có lượng tiền như ban đầu. Chi phí cho việc lưu giữ tiền mặt ở đây chính là chi phí cơ hội, là lãi suất mà doanh nghiệp bị mất đi. Chi phí đặt hàng chính là chi phí cho việc bán các chứng khoán. Khi đó áp dụng mô hình EOQ ta có lượng dự trữ tiền mặt tối ưu  $M^*$  là:

$$M^* = \sqrt{\frac{2xM_n \times C_b}{i}}$$

Trong đó:

$M^*$ : Tổng mức tiền mặt giải ngân hàng năm

## Chương 8: Quản lý tài sản trong doanh nghiệp

---

$C_b$ : chi phí cho một lần bán chứng khoán thanh khoản

$i$ : lãi suất.

*Ví dụ:* Một doanh nghiệp mỗi năm phải chi một lượng tiền mặt 3600 triệu. Chi phí mỗi lần đem bán các chứng khoán thanh khoản cao là 0,5 triệu, lãi suất chứng khoán ngắn hạn là 10% năm thì lượng dự trữ tiền mặt tối ưu là:

$$M^* = \sqrt{\frac{2 \times 3600 \times 0,5}{0,1}} = 189,7 \text{ Triệu}$$

Nếu doanh nghiệp mỗi tháng phải chi lượng tiền mặt là 300 triệu thì khoảng 19 ngày phải bán chứng khoán một lần.

Mức dự trữ tiền trung bình của doanh nghiệp sẽ là  $189,7 : 2 \approx 94,8$  triệu.

Từ công thức trên cho thấy: nếu lãi suất càng cao thì người ta càng giữ ít tiền mặt và ngược lại, nếu chi phí cho việc bán chứng khoán càng cao họ lại càng giữ nhiều tiền mặt.

Trong thực tiễn hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp rất hiếm khi mà lượng tiền vào, ra của doanh nghiệp lại đều đặn và dự kiến trước được, từ đó tác động đến mức dự trữ cũng không thể đều đặn như việc tính toán trên. Bằng việc nghiên cứu và phân tích thực tiễn, các nhà kinh tế học đã đưa ra mức dự trữ tiền mặt dự kiến dao động trong một khoảng tức là lượng tiền dự trữ sẽ biến thiên từ cận thấp nhất đến giới hạn cao nhất. Nếu lượng tiền mặt ở dưới mức thấp (giới hạn dưới) thì doanh nghiệp phải bán chứng khoán để có lượng tiền mặt ở mức dự kiến, ngược lại tại giới hạn trên doanh nghiệp sử dụng số tiền vượt quá mức giới hạn mua chứng khoán để đưa lượng tiền mặt về mức dự kiến.

*Khoảng dao động của lượng tiền mặt dự kiến phụ thuộc vào ba yếu tố cơ bản sau:*

- *Mức dao động của thu chi ngân quỹ hàng ngày lớn hay nhỏ.* Sự dao động này được thể hiện ở phương sai của thu chi ngân quỹ. Phương sai của thu chi ngân quỹ là tổng các bình phương (độ chênh lệch) của thu chi ngân

quỹ thực tế càng có xu hướng khác biệt nhiều so với thu chi bình quân. Khi đó doanh nghiệp cũng sẽ quy định khoảng dao động tiền mặt cao.

- *Chi phí cố định của việc mua bán chứng khoán.* Khi chi phí này lớn người ta muốn giữ tiền mặt nhiều hơn và khi đó khoảng dao động của tiền mặt cũng lớn.

- *Lãi suất càng cao các doanh nghiệp sẽ giữ lại ít tiền và do vậy khoảng dao động tiền mặt sẽ giảm xuống.*

Khoảng dao động tiền mặt được xác định bằng công thức sau:

$$d = 3 \left( \frac{3}{4} \times \frac{C_b \times V_b}{i} \right)^{1/3}$$

Trong đó:

d: khoảng cách của giới hạn trên và giới hạn dưới của lượng tiền mặt dự trữ.

$C_b$ : chi phí của mỗi lần giao dịch mua bán chứng khoán

$V_b$ : phương sai của thu chi ngân quỹ

i: lãi suất.

Mức tiền mặt theo thiết kế được xác định như sau:

$$\text{Mức tiền mặt theo thiết kế} = \text{Mức tiền mặt giới hạn dưới} + \frac{\text{Khoảng dao động tiền mặt}}{3}$$

Đây là mô hình mà thực tế được rất nhiều doanh nghiệp áp dụng. Khi áp dụng mô hình này, mức tiền mặt giới hạn dưới thường được lấy là mức tiền mặt tối thiểu. Phương sai của thu chi ngân quỹ được xác định bằng cách dựa vào số liệu thực tế của một quỹ trước đó để tính toán.

*Ví dụ:* Công ty sông Hồng dự định lượng tiền mặt tối thiểu là 5.000 đơn vị. Phương sai của thu chi ngân quỹ hàng ngày là 490.000 đơn vị, lãi suất là 0,4%/ngày; chi phí giao dịch cho mỗi lần mua bán chứng khoán là 2 đơn vị, thì khoảng dao động của tiền mặt dự trữ sẽ là:

$$3 \times \left[ \frac{3}{4} \times \frac{2 \times 490.000}{0,008} \right]^{1/3} = 3 \times 91.875.000^{1/3} = 1.353,7$$

## Chương 8: Quản lý tài sản trong doanh nghiệp

Khi đó giới hạn trên sẽ là:

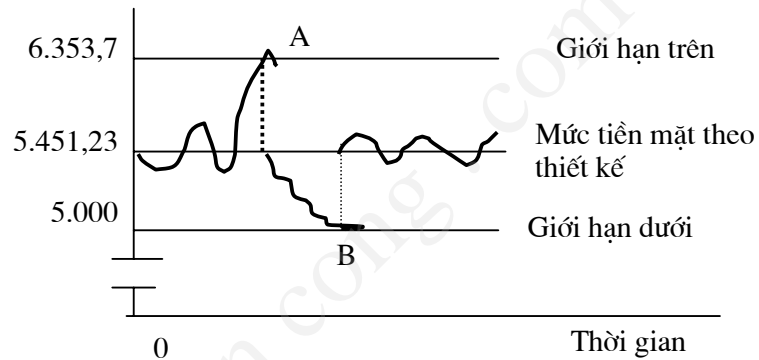
$$5.000 + 1.353,7 = 6.353,7 \text{ đơn vị}$$

Mức tiền mặt theo thiết kế là:

$$5.000 + \frac{1353,7}{3} = 5.451,23 \text{ đơn vị}$$

Trên đồ thị ta có:

Lượng tiền mặt (đơn vị)



Như vậy, khi lượng tiền mặt tăng tới 6.353,7 (điểm A) thì doanh nghiệp sẽ chuyển tiền sang chứng khoán thanh khoản cao, số tiền dùng mua chứng khoán là:

$6.353,7 - 5.451,23 = 902,47$  đơn vị. Khi lượng tiền mặt giảm xuống 5.000 đơn vị (điểm B) thì doanh nghiệp cần phải bán chứng khoán một lượng là:

$$5.451,23 - 5000 = 451,23 \text{ đơn vị}$$

Đến đây có thể đi đến kết luận, khi mà doanh nghiệp hoàn toàn dự kiến được luồng tiền vào và tiền ra một cách chắc chắn thì hầu như doanh nghiệp chỉ cần giữ lại một lượng tiền không đáng kể, còn lại sẽ đầu tư vào chứng khoán ngắn hạn để kiếm lời như phần ngân quỹ mà chúng ta đã nghiên cứu.

Thực tiễn hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp cho thấy trong các doanh nghiệp lớn, luồng tiền vào và ra của doanh nghiệp hàng ngày là rất lớn, nên chi phí cho việc mua bán chứng khoán sẽ trở nên quá nhỏ đối

với doanh nghiệp. Do vậy, hoạt động mua bán chứng khoán nên diễn ra hàng ngày ở các doanh nghiệp.

### **8.1.2.2.3. Quản lý các khoản phải thu**

#### **a. Chính sách tín dụng thương mại**

Để thắng lợi trong cạnh tranh trên thị trường, các doanh nghiệp có thể sử dụng chiến lược về chất lượng sản phẩm, về quảng cáo, về giá cả, về dịch vụ giao hàng và các dịch vụ sau khi mua bán như vận chuyển, lắp đặt... Tuy nhiên, trong nền kinh tế thị trường, việc mua bán chịu là một việc không thể thiếu. Tín dụng thương mại có thể làm cho doanh nghiệp đứng vững trên thị trường và trở nên giàu có nhưng cũng có thể đem đến những rủi ro cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Điều đó được thể hiện trên những nét cơ bản sau:

- Tín dụng thương mại tác động đến doanh thu bán hàng. Do được trả tiền chậm nên sẽ có nhiều người mua hàng hoá của doanh nghiệp hơn, từ đó làm cho doanh thu tăng. Khi cấp tín dụng thương mại cho khách hàng thì tất nhiên doanh nghiệp bị chậm trễ trong việc trả tiền và vì tiền có giá trị theo thời gian nên doanh nghiệp sẽ quy định giá cao hơn.

- Tín dụng thương mại làm giảm được chi phí tồn kho của hàng hoá.

- Tín dụng thương mại làm cho tài sản cố định được sử dụng có hiệu quả hơn và hạn chế phần nào về hao mòn vô hình.

- Khi cấp tín dụng thương mại cho khách hàng có thể làm tăng chi phí trong hoạt động của doanh nghiệp.

- Tín dụng thương mại làm tăng chi phí đòi nợ, chi phí trả cho nguồn tài trợ để bù đắp sự thiếu hụt ngân quỹ. Thời hạn cấp tín dụng càng dài thì chi phí ròng càng lớn.

Xác suất không trả tiền của người mua làm cho lợi nhuận bị giảm, nếu thời hạn cấp tín dụng càng dài thì rủi ro càng lớn.

Với những tác động nêu trên buộc các nhà quản lý phải so sánh giữa thu nhập và chi phí tăng thêm, từ đó để quyết định có nên cấp tín dụng thương mại không? và các điều khoản trong đó như thế nào cho phù hợp. Thực tiễn cho thấy doanh thu có khuynh hướng tăng lên khi các tiêu chuẩn tín dụng được nới lỏng.

***b. Phân tích tín dụng thương mại***

*\* Phân tích khả năng tín dụng của khách hàng.*

Để thực hiện được việc cấp tín dụng cho khách hàng thì vấn đề quan trọng của nhà quản lý là phải phân tích khả năng tín dụng của khách hàng. Công việc này phải bắt đầu bằng việc doanh nghiệp xây dựng một tiêu chuẩn tín dụng hợp lý, sau đó là việc xác minh phẩm chất tín dụng của khách hàng tiềm năng. Nếu khả năng tín dụng của khách hàng phù hợp với những tiêu chuẩn tối thiểu mà doanh nghiệp đưa ra thì tín dụng thương mại có thể được cấp. Tuy nhiên, việc thiết lập các tiêu chuẩn tín dụng của các nhà quản trị tài chính phải đạt tới sự cân bằng thích hợp. Nếu tiêu chuẩn tín dụng đặt ra quá cao sẽ loại bỏ nhiều khách hàng tiềm năng và sẽ giảm lợi nhuận, còn nếu tiêu chuẩn được đặt ra quá thấp có thể làm tăng doanh thu, nhưng sẽ có nhiều khoản tín dụng có rủi ro cao và chi phí thu tiền cũng cao.

Các tài liệu được sử dụng để phân tích khách hàng có thể là kiểm tra bảng cân đối tài sản, bảng kế hoạch ngân quỹ, phỏng vấn trực tiếp, xuống tận nơi để kiểm tra tìm hiểu qua các khách hàng khác.

Khi thực hiện việc phân tích khả năng tín dụng của khách hàng người ta có thể sử dụng các phương pháp chủ yếu sau:

- Dựa vào các tiêu chuẩn tín dụng để phán đoán:

+ *Phẩm chất, tư cách tín dụng.* Tiêu chuẩn này nói lên tinh thần trách nhiệm của khách hàng trong việc trả nợ. Điều này cũng chỉ phán đoán trên cơ sở việc thanh toán các khoản nợ trước đây đối với doanh nghiệp hoặc đối với các doanh nghiệp khác.

+ *Năng lực trả nợ.* Tiêu chuẩn này được dựa vào hai cơ sở là chỉ tiêu về khả năng thanh toán nhanh và bảng dự trữ ngân quỹ của doanh nghiệp....

+ *Vốn của khách hàng.* Đây là tiêu chuẩn đánh giá về tiềm năng tài chính dài hạn.

+ *Thế chấp* là xem xét khách hàng dưới góc độ các tài sản riêng mà họ có thể sử dụng để đảm bảo cho các khoản nợ.

+ *Điều kiện kinh tế,* tức là đề cập đến khả năng phát triển của khách hàng, xu thế phát triển về ngành nghề kinh doanh của họ....

*\* Phân tích đánh giá khoản tín dụng được đề nghị.*

Cũng như rất nhiều sự phân tích lựa chọn khác, việc phân tích đánh giá khoản tín dụng thương mại được đề nghị để quyết định có nên cấp hay không được dựa vào việc tính NPV của luồng tiền.

Trong việc phân tích đánh giá này, người ta bắt đầu bằng việc giả định Công ty sông Hồng những năm gần đây không thực hiện cấp tín dụng cho khách hàng và đến nay công ty thấy cần phải thay đổi. Hiện tại có một khách hàng đề nghị khoản tín dụng 30 ngày. Trước hết cần đưa ra các ký hiệu và giả định như sau:

P- Giá bán đơn vị sản phẩm

Q- Số lượng hàng hoá bán được trong một tháng trong trường hợp thanh toán ngay.

Q'- Số lượng hàng hoá trong trường hợp bán chịu

V- Chi phí biến đổi của một đơn vị sản phẩm

r- Tỷ lệ phần trăm của hàng bán chịu không thu được tiền.

C- Chi phí cho việc đòi nợ và tài trợ bù đắp cho khoản phải thu

i- Chiết khấu tính theo tỷ lệ phần trăm đối với hàng trả tiền ngay.

R- Doanh lợi yêu cầu thu được hàng tháng.

BPV- Giá trị hiện tại ròng của việc thay đổi chính sách.

Ta có:

Trong trường hợp khách hàng thanh toán ngay thì tiền vào ngân quỹ hàng tháng là:

$$(P - V) \cdot Q$$

*Chú ý:* Luồng tiền vào ngân quỹ hàng tháng của công ty đã bỏ qua chi phí cố định, vì nó là đại lượng không đổi khi công ty thay đổi chính sách tiêu thụ sản phẩm.

Khi công ty cấp tín dụng 30 ngày cho khách hàng ta có lượng tiền vào ngân quỹ hàng tháng trong trường hợp chưa tính đến rủi ro và chiết khấu là:

$$(P - V) \cdot Q'$$

Lượng tiền vào ngân quỹ tăng thêm trong trường hợp này là:

$$(P - V) \cdot Q' - (P - V)Q = (P - V)(Q' - Q)$$

### Chương 8: Quản lý tài sản trong doanh nghiệp

---

Do bán chịu cho khách hàng 30 ngày nên lượng tiền tăng thực sẽ là:

$$(P - V) \cdot (Q' - Q)$$

$$\frac{\quad}{(1 + R)}$$

Giả sử:  $P = 59$  đơn vị

$$V = 25 \text{ đơn vị}$$

$$Q = 200$$

$$Q' = 220$$

$$R = 2\%$$

Lượng tiền tăng thực là:

$$(59 - 25) (220 - 200)$$

$$\frac{\quad}{(1 + 0,02)} = 470,6 \text{ đv}$$

Nếu xem xét một cách khái quát thì chi phí của việc chuyển đổi chính sách sẽ được tính như sau:

Do lượng hàng hoá tiêu thụ từ  $Q$  tăng lên  $Q'$  nên để sản xuất khối lượng sản phẩm  $(Q' - Q)$  chi phí sẽ tăng lên là:

$$V(Q' - Q) = 25(220 - 200) = 500 \text{ đv}$$

Lượng tiền  $P \cdot Q$  lẽ ra được thu ở đầu tháng, bây giờ đến tận cuối tháng.

Do vậy tổng chi phí chuyển đổi chính sách là:

$$P \cdot Q + V(Q' - Q) = 12.300 \text{ đơn vị}$$

Ta có:

NPV của

$P \cdot Q'$

$$\text{việc chuyển đổi} = -PQ + V \cdot (Q' - Q) + \frac{\quad}{1 + 0,02}$$

$$12980$$

$$= -12.300 + \frac{12980}{1 + 0,02} = 425,5$$

Tức là khi bỏ qua các yếu tố khác thì chính sách bán chịu là hoàn toàn có lợi

Thực tiễn hoạt động của các doanh nghiệp cho thấy khi bán chịu sẽ phát sinh rủi ro vỡ nợ của khách hàng, tức là doanh nghiệp không thu được tiền. Khi đó doanh nghiệp sẽ quy định giá bán cao hơn giá bán khi trả tiền ngay và ta có quan hệ.

$$P - P'(1 - i) \text{ hay } P' = \frac{P}{1 - i}$$

Như vậy, khi thực hiện bán chịu vừa đồng thời tăng được khối lượng tiêu thụ và vừa tăng được giá cả. Tuy nhiên, chi phí cũng được tăng thêm do phải tăng thêm chi phí cho đòi nợ và tài trợ cho khoản phải thu cũng như cho rủi ro có thể xảy ra. Lượng tiền vào ngân quỹ lúc này sẽ là:

$$\begin{aligned} & [(1 - r) \cdot P' - V] \cdot Q' \\ \text{và lượng tiền tăng thực là:} & \\ & \frac{[(1-r)P' - V] \cdot Q' - (P - V)Q}{1 + R} \end{aligned}$$

Cho  $r = 2\%$ .

$P' = 60$  đơn vị ta được

$$\frac{[(1 - 0,02) \cdot 60 - 25] \cdot 200 - (59 - 25) \cdot 200}{1 + 0,02} = 2.584 \text{ đ.v.}$$

Tổng chi phí chuyển đổi chính sách là:

$$P \cdot Q + V(Q' - Q) + C \cdot P' \cdot Q'$$

và

$$(1-r) \cdot P' \cdot Q'$$

$$\text{NPV của việc chuyển đổi} = -[PQ + V(Q'-Q) + C \cdot P' \cdot Q'] + \frac{(1-r) \cdot P' \cdot Q'}{1 + R}$$

Khi  $C = 1,5\%$  thì  $\text{NPV} = 184,35$  đơn vị

Do vậy việc bán chịu trong điều kiện như trên là có lợi cho doanh nghiệp

## Chương 8: Quản lý tài sản trong doanh nghiệp

---

### \* Theo dõi khoản phải thu

Để quản lý các khoản phải thu, nhà quản lý phải biết cách theo dõi các khoản phải thu, trên cơ sở đó có thể thay đổi chính sách tín dụng thương mại kịp thời. Thông thường người ta dựa vào các chỉ tiêu, phương pháp và mô hình sau:

- Kỳ thu tiền bình quân (The average collection period - ACP):

$$\text{Kỳ thu tiền bình quân} = \frac{\text{Các khoản phải thu}}{\text{Doanh thu tiêu thụ bình quân 1 ngày}}$$

Chẳng hạn, tổng doanh số bán của Công ty sông Hồng trong tháng 1 là 20 triệu, tháng 2 là 35 triệu và tháng 3 là 30 triệu đồng.

Đến ngày 31/3 giá trị hoá đơn bán chịu của tháng 1 là 10% doanh số bán, tháng 2 là 30% và tháng 3 là 80%. Do vậy đến ngày 31/3 tổng giá trị các khoản phải thu là:

$$0,10 \cdot 20 + 0,30 \cdot 30 + 0,8 \cdot 30 = 35 \text{ triệu đồng}$$

$$\text{Doanh thu bình quân ngày là : } 85 : 90 = 0,94 \text{ triệu}$$

Kỳ thu tiền bình quân là:

$$35 : 0,94 \approx 37 \text{ ngày}$$

Điều này có nghĩa là phải mất 37 ngày, một đơn vị tiền bán hàng trước đó mới được thu hồi.

Do vậy, khi kỳ thu tiền bình quân tăng lên mà doanh số bán và lợi nhuận không tăng thì cũng có nghĩa là vốn của doanh nghiệp bị ứ đọng ở khâu thanh toán. Khi đó nhà quản lý phải có biện pháp can thiệp kịp thời.

- Sắp xếp "tuổi" của các khoản phải thu.

Theo phương pháp này nhà quản lý sắp xếp các khoản phải thu theo độ dài thời gian để theo dõi và có biện pháp giải quyết thu nợ khi đến hạn.

Ví dụ: Sau khi xem xét các khoản phải thu của Công ty Mê linh các nhà quản lý đã lập được bảng theo dõi các khoản phải thu bằng bảng sau:

<b>Tuổi của khoản phải thu (ngày)</b>	<b>Tỷ lệ của khoản phải thu so với tổng số cấp tín dụng</b>
0 - 15	32%
16 - 30	30%
31 - 45	19%
46- 60	12%
61- 75	4%
71- 90	3%

- Xác định số dư khoản phải thu

Theo phương pháp này, khoản phải thu sẽ hoàn toàn không chịu ảnh hưởng bởi yếu tố thay đổi theo mùa vụ của doanh số bán. Sử dụng phương pháp này doanh nghiệp hoàn toàn có thể thấy được nợ tồn đọng của khách hàng nợ doanh nghiệp. Cùng với cách theo dõi khác, người quản lý có thể thấy được ảnh hưởng của các chính sách tài chính nói chung và chính sách tín dụng thương mại nói riêng.

## **8.2. Quản lý tài sản cố định và quỹ khấu hao**

### **8.2.1. Khái niệm và phân loại TSCĐ**

#### **8.2.1.1. Tiêu chuẩn tài sản cố định**

Căn cứ vào tính chất và vai trò tham gia vào quá trình sản xuất, tư liệu sản xuất của doanh nghiệp được chia thành hai bộ phận là tư liệu lao động và đối tượng lao động. Tài sản cố định là những tư liệu lao động chủ yếu mà nó có đặc điểm cơ bản là tham gia vào nhiều chu kỳ sản xuất, hình thái vật chất không thay đổi từ chu kỳ sản xuất đầu tiên cho đến khi bị sa thải khỏi quá trình sản xuất. Mọi tư liệu lao động là từng tài sản hữu hình có kết cấu độc lập, hoặc là một hệ thống gồm nhiều bộ phận tài sản riêng lẻ liên kết với nhau để cùng thực hiện một hay một số chức năng nhất định mà nếu thiếu bất kỳ một bộ phận nào trong đó thì cả hệ thống không thể hoạt động được.

## **Chương 8: Quản lý tài sản trong doanh nghiệp**

---

Những tư liệu lao động được coi là tài sản cố định khi đồng thời thoả mãn hai tiêu chuẩn sau:

1. *Tiêu chuẩn về thời gian:* Có thời gian sử dụng từ 1 năm trở lên.
2. *Tiêu chuẩn giá trị:* Ở nước ta hiện nay tài sản có giá trị từ 10 triệu đồng trở lên.

Trường hợp một hệ thống gồm nhiều bộ phận thiết bị riêng lẻ liên kết với nhau, trong đó mỗi bộ phận cấu thành có thời gian sử dụng khác nhau và nếu thiếu một bộ phận nào đó thì cả hệ thống vẫn thực hiện được chức năng hoạt động chính của nó, nhưng do yêu cầu quản lý, sử dụng tài sản cố định đòi hỏi phải quản lý riêng từng bộ phận thì mỗi bộ phận thiết bị nói trên, được coi là một tài sản cố định hữu hình độc lập, ví dụ: khung và động cơ trong một máy bay.

Những súc vật làm việc hoặc cho sản phẩm thì từng con được coi là tài sản cố định, từng mảnh vườn cây lâu năm cũng được coi là tài sản cố định.

Trong điều kiện tiến bộ khoa học - kỹ thuật như hiện nay- khi mà khoa học đã trở thành lực lượng sản xuất trực tiếp thì khái niệm về tài sản cố định cũng được mở rộng nó bao gồm cả những tài sản cố định không có hình thái vật chất. Loại này là những chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra cũng đồng thời thoả mãn hai tiêu chuẩn nêu trên và thường bao gồm:

- Chi phí thành lập doanh nghiệp
- Chi phí về bằng phát minh sáng chế
- Chi phí về lợi thế kinh doanh
- ....

Khi nền kinh tế càng phát triển, tỷ trọng của những tài sản cố định vô hình ngày càng lớn.

### **8.2.1.2. Phân loại tài sản cố định**

Để quản lý tốt tài sản cố định trong doanh nghiệp, tài sản cố định thông thường được phân thành các loại sau:

#### **8.2.1.2.1. Tài sản cố định phục vụ cho mục đích kinh doanh**

Đây là những tài sản cố định do doanh nghiệp sử dụng cho các mục đích kinh doanh kiếm lời. Loại này bao gồm:

- Tài sản cố định vô hình
- Tài sản cố định hữu hình. Loại tài sản cố định này được chia thành:

**Loại 1: Nhà cửa vật kiến trúc:** là tài sản cố định của doanh nghiệp được hình thành sau quá trình thi công xây dựng như trụ sở làm việc, nhà kho, hàng rào, tháp nước, sân bãi, các công trình trang trí cho nhà cửa đường xá, cầu cống, đường sắt, cầu cảng...

**Loại 2: Máy móc, thiết bị:** là toàn bộ, các loại máy móc, thiết bị dùng trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, như máy móc chuyên dùng, thiết bị công tác, dây chuyền công nghệ, những máy móc khác...

**Loại 3: Phương tiện vận tải, thiết bị truyền dẫn:** là các loại phương tiện vận tải đường bộ, đường sắt, đường thủy, đường ống và các thiết bị truyền dẫn như hệ thống thông tin hệ thống điện, đường ống nước, băng tải...

**Loại 4: Thiết bị, dụng cụ quản lý:** là những thiết bị, dụng cụ dùng trong công tác quản lý hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp như máy vi tính phục vụ cho quản lý, dụng cụ đo lường, kiểm tra chất lượng, máy hút ẩm, hút bụi...

**Loại 5:** Vườn cây lâu năm, súc vật làm việc hoặc cho sản phẩm, như vườn cà phê, vườn chè, vườn cao su, vườn cây ăn quả, thảm cỏ..., súc vật làm việc, súc vật cho sản phẩm như đàn ngựa, đàn voi, đàn bò...

**Loại 6: Các loại tài sản cố định khác:** là toàn bộ các tài sản chưa liệt kê vào các loại nêu trên như tranh ảnh, tác phẩm nghệ thuật...

#### **8.2.1.2.2. Tài sản cố định dùng cho mục đích phúc lợi, sự nghiệp, an ninh, quốc phòng**

Đây là những tài sản cố định do doanh nghiệp quản lý sử dụng cho các mục đích phúc lợi, sự nghiệp, an ninh, quốc phòng trong doanh nghiệp. Các tài sản cố định này cũng được phân loại giống như ở mục trên.

Ngoài hai loại tài sản cố định nêu trên, trong các doanh nghiệp Nhà nước còn có thể có loại tài sản cố định bảo quản hộ, giữ hộ, cất giữ hộ nhà nước theo quyết định của các cơ quan Nhà nước có thẩm quyền.

## **8.2.2. Quản lý TSCĐ**

### **8.2.2.1. Khấu hao TSCĐ và quản lý quỹ khấu hao**

#### **8.2.2.1.1. Hao mòn và khấu hao TSCĐ**

Trong quá trình sử dụng, TSCĐ bị hao mòn dần, đó là sự giảm dần về giá trị của TSCĐ. Có hai loại hao mòn TSCĐ là hao mòn hữu hình và hao mòn vô hình.

*Hao mòn hữu hình* là loại hao mòn do doanh nghiệp sử dụng và do môi trường. Loại hao mòn này sẽ càng lớn nếu doanh nghiệp sử dụng càng nhiều hoặc ở trong môi trường có sự ăn mòn hoá học hay điện hoá học. *Hao mòn vô hình* là loại hao mòn xảy ra do tiến bộ kỹ thuật, làm cho tài sản cố định bị giảm giá hoặc bị lỗi thời.

Do TSCĐ bị hao mòn nên trong mỗi chu kỳ sản xuất người ta tính chuyển một lượng giá trị tương đương với phần hao mòn vào giá thành sản phẩm, khi sản phẩm được tiêu thụ bộ phận tiền này được trích lại thành một quỹ nhằm để tái sản xuất TSCĐ, công việc đó gọi là khấu hao TSCĐ. Như vậy, đối với nhà quản lý tài chính cần phải xem xét tính toán mức khấu hao sao cho phù hợp với thực trạng kinh doanh của doanh nghiệp.

#### **8.2.2.1.2. Trích khấu hao TSCĐ**

Khi xác định mức trích khấu hao TSCĐ. Nhà quản lý cần xét các yếu tố sau:

- Tình hình tiêu thụ sản phẩm do TSCĐ đó chế tạo ra trên thị trường.
- Hao mòn vô hình của TSCĐ.
- Nguồn vốn đầu tư cho TSCĐ
- Ảnh hưởng của thuế đối với việc trích khấu hao
- Quy định của Nhà nước trong việc trích khấu hao TSCĐ.

Phương pháp trích khấu hao thông thường được sử dụng ở các doanh nghiệp là phương pháp khấu hao bình quân theo thời gian. Theo phương pháp này số khấu hao hàng năm được tính bằng công thức.

$$M_k = \frac{NG}{T} \quad (14.1)$$

*Trong đó:*

Mk: số khấu hao hàng năm

NG: nguyên giá của TSCĐ

T: thời gian sử dụng định mức của TSCĐ

Nguyên giá của TSCĐ được xác định như sau:

$$NG = NGB - D + C1 \quad (14.2)$$

*Trong đó:*

NGB: Giá mua ghi trên hoá đơn

D: Chiết khấu mua hàng

C1 : Chi phí vận chuyển lắp đặt và chạy thử lần đầu.

Đối với TSCĐ thuê tài chính, thì nguyên giá tài sản phản ánh ở đơn vị thuê tài sản cố định là giá trị hiện tại của các khoản chi trong tương lai, được xác định như sau:

Nếu hợp đồng thuê TSCĐ có quy định tỷ lệ lãi suất phải trả theo năm thì nguyên giá TSCĐ thuê tài chính phản ánh ở đơn vị thuê TSCĐ tính bằng công thức:

$$NG = \sum_{t=1}^n G \frac{1}{(1+i)^t}$$

*Trong đó:*

NG: nguyên giá TSCĐ thuê tài chính

G: giá trị các khoản chi bên thuê phải trả mỗi năm theo hợp đồng thuê.

i: lãi suất vay vốn tính theo năm ghi trong hợp đồng thuê.

n: thời hạn thuê theo hợp đồng thuê TSCĐ.

\* Ở nước ta hiện nay nguyên giá TSCĐ trong trường hợp này được tính bằng:

$$NG = \frac{1}{(1+i)^n} = \sum G$$

## Chương 8: Quản lý tài sản trong doanh nghiệp

---

Trong hợp đồng không quy định lãi suất thì tỷ lệ lãi suất được xác định theo lãi suất vay vốn trên thị trường nhưng không vượt quá trần lãi suất cơ bản do ngân hàng Nhà nước công bố cho từng kỳ hạn vay vốn tương ứng.

*Ví dụ:* Công ty cho thuê tài chính A ký hợp đồng cho thuê một tài sản cố định với doanh nghiệp B. Biết rằng:

- Doanh nghiệp B thuê TSCĐ trong 5 năm
- Thời gian sử dụng TSCĐ đó được xác định là 6 năm
- Tổng số tiền doanh nghiệp B phải trả cho công ty A là 10 triệu đồng (gồm cả nợ và lãi phải trả) cho cả kỳ hạn thuê tài sản.
- Lãi suất theo năm ghi trong hợp đồng thuê tài sản là 4%.

Tài sản thuê tài chính này có nguyên giá là:

$$NG = 10 \frac{1}{(1 + 0,04)^5} = 9,219 \text{ triệu}$$

Còn trường hợp trong hợp đồng thuê TSCĐ đã xác định tổng số tiền bên đi thuê phải trả cho cả giai đoạn thuê, trong đó có ghi rõ số tiền lãi phải trả cho mỗi năm thì nguyên giá của TSCĐ thuê tài chính ở đơn vị thuê được xác định là:  $NG = \sum G - (I.n)$

*Trong đó:*  $\sum G$ : là tổng số nợ phải trả theo hợp đồng thuê.

I: số tiền lãi phải trả mỗi năm

n: số năm thuê tài sản

*Ví dụ:* Công ty tài chính Y ký hợp đồng cho thuê tài chính một TSCĐ với doanh nghiệp B, trong đó quy định:

- Doanh nghiệp B thuê TSCĐ trong 5 năm
- Tổng số tiền doanh nghiệp B phải trả cho công ty Y cho cả 5 năm là 50 triệu đồng, mỗi năm trả 10 triệu đồng, trong đó nợ phải trả là 8 triệu đồng và lãi phải trả là 2 triệu đồng.

Theo công thức trên ta có nguyên giá TSCĐ phản ánh ở đơn vị thuê là:

$$NG = 50 \text{ triệu} - (2 \text{ triệu} \times 5 \text{ năm}) = 40 \text{ triệu}$$

Trong phương pháp tính khấu hao bình quân theo năm thì số khấu hao hàng năm còn được tính bằng số tương đối là tỷ lệ khấu hao. Tỷ lệ khấu hao hàng năm được tính bằng công thức:

$$Tk = \frac{Mk}{NG} \times 100\%$$
$$\text{hay } Tk = \frac{1}{T} \times 100\%$$

*Ví dụ:* Một tài sản cố định được xác định tuổi thọ là 5 năm thì tỉ lệ khấu hao hàng năm là  $1/5 \times 100(\%) = 20\%$ .

Ngoài phương pháp tính khấu hao bình quân theo năm trong các trường hợp cụ thể chẳng hạn như tài sản được đầu tư bằng vốn vay ngân hàng, tài sản có khả năng nhanh chóng bị hao mòn vô hình... thì có thể áp dụng phương pháp khấu hao nhanh hay khấu hao lũy thoái.

*Ví dụ:* Một tài sản cố định nguyên giá 1000 đơn vị thời gian sử dụng là 5 năm được đầu tư bằng vốn vay ngân hàng, thay bằng việc trích khấu hao mỗi năm 20%, doanh nghiệp có thể chỉ thực hiện khấu hao 4 năm với tỉ lệ khấu hao lần lượt là 30%, 25%, 25%, 20% để nhanh chóng thu hồi vốn trả nợ ngân hàng.

### **8.2.2.1.3. Quản lý số khấu hao lũy kế của tài sản cố định**

Thông thường các doanh nghiệp sử dụng toàn bộ số khấu hao lũy kế của TSCĐ để tái đầu tư, thay thế, đổi mới TSCĐ. Tuy nhiên, khi chưa có nhu cầu tái tạo lại TSCĐ, doanh nghiệp có quyền sử dụng linh hoạt số khấu hao lũy kế phục vụ cho yêu cầu kinh doanh của mình.

Trong các tổng công ty Nhà nước, việc huy động số khấu hao lũy kế của TSCĐ của các đơn vị thành viên phải tuân theo đúng các quy định về chế độ quản lý tài chính hiện hành của Nhà nước.

Quản lý quá trình mua sắm, sửa chữa, nhượng bán và thanh lý TSCĐ được thực hiện thông qua nghiên cứu dự án đầu tư của doanh nghiệp.

### **8.2.2.2. Hiệu quả sử dụng vốn, tài sản trong doanh nghiệp**

Hiệu quả sử dụng vốn, tài sản trong doanh nghiệp là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ, năng lực khai thác và sử dụng vốn tài sản của

## **Chương 8: Quản lý tài sản trong doanh nghiệp**

---

doanh nghiệp vào hoạt động sản xuất, kinh doanh nhằm mục đích tối đa hoá lợi ích và tối thiểu hoá chi phí.

### **8.2.2.2.1. Hiệu quả sử dụng vốn, tài sản cố định**

*\* Hiệu suất sử dụng tài sản cố định.*

Chỉ tiêu này cho biết một đơn vị TSCĐ trong kỳ tạo ra được bao nhiêu đơn vị doanh thu, chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ hiệu suất sử dụng TSCĐ cao.

$$\text{Hiệu suất sử dụng} = \frac{\text{Doanh thu (hoặc doanh thu thuần) trong kỳ}}{\text{TSCĐ sử dụng bình quân trong 1 kỳ}}$$

TSCĐ sử dụng bình quân trong 1 kỳ là bình quân số học của nguyên giá TSCĐ có ở đầu và cuối kỳ.

*\* Hiệu suất sử dụng vốn cố định.*

Chỉ tiêu này cho biết mỗi đơn vị vốn cố định được đầu tư vào sản xuất kinh doanh đem lại bao nhiêu đơn vị doanh thu. Chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ hiệu suất sử dụng vốn cố định càng cao.

$$\text{Hiệu suất sử dụng} = \frac{\text{Doanh thu (hoặc doanh thu thuần) trong kỳ}}{\text{VCD sử dụng bình quân trong 1 kỳ}}$$

VCD sử dụng bình quân trong 1 kỳ là bình quân số học của VCD có ở đầu kỳ và cuối kỳ.

VCD đầu (hoặc cuối kỳ) là hiệu số của nguyên giá TSCĐ có ở đầu (hoặc cuối kỳ)

Khấu hao lũy kế đầu kỳ là khấu hao lũy kế ở cuối kỳ trước chuyển sang.

Khấu hao lũy kế cuối kỳ = Khấu hao lũy kế đầu kỳ + Khấu hao tăng trong kỳ - Khấu hao giảm trong kỳ.

*\* Hàm lượng vốn, tài sản cố định.*

Chỉ tiêu này cho biết để tạo ra một đơn vị doanh thu cần sử dụng bao nhiêu đơn vị vốn, tài sản cố định. Chỉ tiêu này càng nhỏ chứng tỏ hiệu suất sử dụng vốn, tài sản cố định càng cao.

$$\text{Hàm lượng vốn} = \frac{\text{Vốn ((hoặc TSCĐ) sử dụng bình quân trong kỳ)}}{\text{Doanh thu thuần trong 1 kỳ}}$$

\* *Hiệu quả sử dụng vốn cố định.*

Chỉ tiêu này cho biết mỗi đơn vị vốn cố định được đầu tư vào sản xuất kinh doanh đem lại bao nhiêu đơn vị lợi nhuận ròng (lợi nhuận sau thuế)

$$\text{Hiệu quả sử dụng} = \frac{\text{Lợi nhuận ròng (lợi nhuận sau thuế)}}{\text{VCD sử dụng bình quân trong 1 kỳ}}$$

Lợi nhuận sau thuế tính ở đây là phần lợi nhuận được tạo ra từ việc trực tiếp sử dụng TSCĐ, không tính các khoản lãi do các hoạt động khác tạo ra như: hoạt động tài chính, góp vốn liên doanh...

#### **8.2.2.2. Hiệu quả sử dụng vốn, tài sản lưu động**

\* *Vòng quay dự trữ, tồn kho*

Chỉ tiêu này phản ánh số lần luân chuyển hàng tồn kho trong một thời kỳ nhất định, qua chỉ tiêu này giúp nhà quản trị tài chính xác định mức dự trữ vật tư, hàng hoá hợp lý trong chu kỳ sản xuất kinh doanh.

$$\text{Vòng quay dự trữ, tồn kho} = \frac{\text{Giá vốn hàng hoá}}{\text{Tồn kho bình quân trong kỳ}}$$

Hàng tồn kho bình quân là bình quân số học của vật tư, hàng hoá dự trữ đầu và cuối kỳ.

\* *Kỳ thu tiền bình quân*

Chỉ tiêu này cho biết số ngày cần thiết để thu được các khoản phải thu; chỉ tiêu này càng nhỏ chứng tỏ hiệu quả sử dụng TSLĐ càng cao.

$$\text{Kỳ thu tiền bình quân} = \frac{\text{Tổng số ngày trong 1 kỳ}}{\text{Vòng quay khoản phải thu trong kỳ}}$$

## Chương 8: Quản lý tài sản trong doanh nghiệp

---

$$\text{Vòng quay khoản phải thu trong kỳ} = \frac{\text{Doanh thu bán hàng trong kỳ}}{\text{Các khoản phải thu bình quân}}$$

Các khoản phải thu bình quân là bình quân số học của các khoản phải thu ở đầu và cuối kỳ.

\* *Hiệu suất sử dụng tài sản lưu động (Vòng quay tài sản lưu động).*

Chỉ tiêu này cho biết mỗi đơn vị TSLĐ sử dụng trong kỳ đem lại bao nhiêu đơn vị doanh thu thuần, chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ hiệu suất sử dụng tài sản lưu động cao.

$$\text{Vòng quay TSLĐ trong kỳ} = \frac{\text{Doanh thu thuần trong kỳ}}{\text{TSLĐ bình quân trong kỳ}}$$

TSLĐ bình quân trong kỳ là bình quân số học của TSLĐ có ở đầu và cuối kỳ.

Kỳ tính vòng quay TSLĐ thường là 1 năm. Khi đó TSLĐ sử dụng bình quân trong kỳ được tính theo công thức:

$$\text{TSLĐ sử dụng bình quân trong năm} = \frac{\sum \text{TSLĐ sử dụng bình quân các quý trong năm}}{\text{Số quý trong năm (4 quý)}} = \frac{\sum \text{TSLĐ sử dụng bình quân các tháng trong năm}}{12 \text{ tháng}}$$

Trong đó, TSLĐ sử dụng bình quân mỗi tháng là bình quân số học TSLĐ có ở đầu và cuối tháng. Đến đây, TSLĐ sử dụng bình quân trong năm tính theo công thức:

$$\text{TSLĐ sử dụng bình quân trong năm} = \frac{\frac{1}{2}\text{TSLĐ đầu tháng 1} + \text{TSLĐ cuối tháng 1} + \dots + \text{TSLĐ cuối tháng 11} + \frac{1}{2}\text{TSLĐ cuối tháng 12}}{12 \text{ tháng}}$$

\* *Hiệu quả sử dụng TSLĐ*

Chỉ tiêu này phản ánh khả năng sinh lợi của vốn TSLĐ. Nó cho biết mỗi đơn vị TSLĐ có trong kỳ đem lại bao nhiêu đơn vị lợi nhuận sau thuế.

$$\text{Hiệu quả sử dụng TSLĐ trong kỳ} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{TSLĐ sử dụng bình quân trong kỳ}}$$

\* *Mức đảm nhiệm TSLĐ*

Chỉ tiêu này cho biết để đạt được mỗi đơn vị doanh thu, doanh nghiệp phải sử dụng bao nhiêu phần trăm đơn vị TSLĐ. Chỉ tiêu này càng thấp, hiệu quả kinh tế càng cao.

$$\text{Mức đảm nhiệm TSLĐ} = \frac{\text{TSLĐ sử dụng bình quân trong kỳ}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

### **8.2.2.2.3. Hiệu quả sử dụng tổng tài sản**

$$(1) \text{ Hệ số sinh lợi tổng tài sản} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế và lãi vay}}{\text{Tổng tài sản}}$$

$$(2) \text{ Hệ số doanh lợi} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản}}$$

$$(3) \text{ Hiệu suất sử dụng tổng tài sản} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản}}$$

## **CÂU HỎI ÔN TẬP**

1. Tài sản cố định và hiệu quả sử dụng tài sản cố định của doanh nghiệp?
2. Tài sản lưu động và hiệu quả sử dụng tài sản lưu động của doanh nghiệp?
3. Nội dung và phương pháp quản lý tiền của doanh nghiệp?
4. Phân biệt cổ phiếu và trái phiếu doanh nghiệp?
5. Nhận xét về tiến trình cải cách doanh nghiệp Nhà nước ở Việt Nam?