

HƠN 600.000 BẢN
ĐÃ ĐƯỢC BÁN TRÊN TOÀN THẾ GIỚI

MBA

TRONG TÀM TAY

CHỦ ĐỀ

TÀI CHÍNH & KẾ TOÁN

LẦN ĐẦU TIÊN XUẤT BẢN TẠI VIỆT-NAM

The Portable MBA in Finance and Accounting

Tập hợp tinh hoa từ các giáo trình của những trường
kinh doanh hàng đầu thế giới

Nội dung bao quát từ các công cụ, kỹ năng quản lý
đến các mô hình tài chính kế toán hoàn chỉnh

Theodore Grossman & John Leslie Livingstone



NHÀ XUẤT BẢN TỔNG HỢP
THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

TINH VĂN
MEDIA



John Leslie Livingstone
Theodore Grossman

MBA
TRONG TÂM TAY
Chủ đề

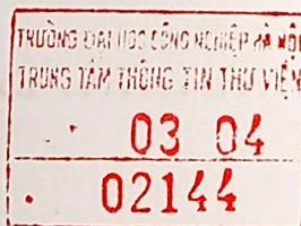
TÀI CHÍNH & KẾ TOÁN

Người dịch

QUẾ NGÀ - THU HIỀN - THU HÒA
NGUYỄN THỊ THÀNH

Hiệu đính

PHƯƠNG THÚY



NHÀ XUẤT BẢN TỔNG HỢP THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

TINH VĂN MEDIA

Mục lục

Lời nói đầu	7
Lời cảm ơn	11
PHẦN MỘT THẤU HIỂU CÁC CON SỐ	13
1. Sử dụng các báo cáo tài chính	15
<i>John Leslie Livingstone</i>	
2. Phân tích thu nhập doanh nghiệp	53
<i>Eugene E. Comiskey và Charles W. Mulford</i>	
3. Phân tích chi phí, khối lượng và lợi nhuận	131
<i>William C. Lawler</i>	
4. Xác định chi phí dựa trên hoạt động	159
<i>William C. Lawler</i>	
5. Dự đoán và ngân sách	189
<i>Robert Halsey</i>	
6. Đo lường năng suất	219
<i>Michael F. van Breda</i>	
PHẦN HAI LẬP KẾ HOẠCH VÀ DỰ BÁO	247
7. Lựa chọn hình thức công ty	249
<i>Richard P. Mandel</i>	

8. Kế hoạch kinh doanh	291
<i>Andrew Zacharakis</i>	
9. Hoạch định chi phí vốn	327
<i>Steven P. Feinstein</i>	
10. Thuế và quyết định kinh doanh	355
<i>Richard P. Mandel</i>	
11. Tài chính toàn cầu	401
<i>Eugene E. Comiskey và Charles W. Mulford</i>	
12. Quản lý rủi ro tài chính	479
<i>Steven P. Feinstein</i>	
PHẦN BA GIẢI PHÁP VÀ QUYẾT ĐỊNH CHIẾN LƯỢC	521
13. Cổ phần hóa	523
<i>Steven M. Honig</i>	
14. Ban giám đốc	581
<i>Charles A. Anderson và Robert N. Anthony</i>	
15. Công nghệ thông tin và doanh nghiệp	613
<i>Theodore Grossman</i>	
16. Gia tăng lợi nhuận bằng việc thu mua lại doanh nghiệp	641
<i>Richard T. Bliss</i>	
17. Định giá doanh nghiệp	681
<i>Michael A. Crain</i>	
Giới thiệu về tác giả	719

Lời nói đầu

Liệu bạn đã biết cách hoàn thành các nhiệm vụ kinh doanh quan trọng?

- Hiểu tường tận các báo cáo tài chính.
- Đo lường tính thanh khoản của một doanh nghiệp.
- Phân tích khả năng sinh lời của doanh nghiệp.
- Phân biệt các khoản thu nhập thường xuyên và các khoản mục bất thường.
- Tiên liệu trước khả năng phá sản cho một doanh nghiệp.
- Lập dự thảo ngân sách.
- Thực hiện phân tích điểm hòa vốn.
- Đo lường năng suất.
- Xác định lợi nhuận trên vốn đầu tư.
- Hạch toán chi phí vốn.
- Lập kế hoạch kinh doanh.
- Tối thiểu hóa khoản thuế thu nhập mà công ty và bản thân bạn phải đóng.
- Quyết định hình thức công ty phù hợp: công ty hợp danh hữu hạn, công ty cổ phần tiểu chương S, công ty cổ phần tiểu chương C, hay là các hình thức khác.
- Phát hành cổ phiếu ra công chúng
- Quản lý các rủi ro ngoại tệ
- Đánh giá mục tiêu của một thương vụ mua lại hoặc sáp nhập
- Thấu hiểu vai trò của ban giám đốc một công ty cổ phần
- Thiết lập một doanh nghiệp điện tử thành công
- Hiểu và biết cách sử dụng các công cụ tài chính phái sinh
- Tận dụng công nghệ thông tin để tạo ra lợi thế cạnh tranh
- Định giá một doanh nghiệp

Những nội dung trên sẽ được giải thích tường tận trong cuốn sách này. Cẩm nang

MBA tài chính và kế toán sẽ cung cấp cho bạn những kiến thức cơ bản liên quan đến tài chính và kế toán, mà lại nhanh chóng và hiệu quả kinh tế hơn rất nhiều so với một khóa học MBA.

Cẩm nang MBA tài chính và kế toán được xuất bản lần đầu tiên vào năm 1992 và được tái bản lại lần hai năm 1997. Cả hai ấn bản dạng bìa cứng và bìa mềm đều nhận được sự phản hồi rất tốt của thị trường. Cho tới nay, cuốn sách này đã được dịch ra các thứ tiếng: Trung Quốc, Pháp, Indonesia, Bồ Đào Nha và Tây Ban Nha. Chúng tôi cảm thấy vô cùng tự hào khi có đông đảo độc giả tại nhiều quốc gia khác nhau coi cuốn sách này là một cẩm nang hữu ích. Và trong lần tái bản thứ ba này, chúng tôi đã bổ sung thêm một số chương mới:

- Chương 1: Sử dụng các báo cáo tài chính
- Chương 3: Phân tích Chi phí - Khối lượng - Lợi nhuận
- Chương 5: Công nghệ thông tin và Bạn
- Chương 6: Dự đoán và Ngân sách
- Chương 9: Kế hoạch kinh doanh
- Chương 10: Hoạch định chi phí vốn
- Chương 17: Tiềm năng tăng trưởng từ việc mua lại công ty
- Chương 18: Định giá doanh nghiệp

Bên cạnh đó, ấn bản lần này có thêm 8 tác giả mới tham gia biên soạn, bốn chương được viết lại toàn bộ và các chương còn lại đều được cập nhật những số liệu mới nhất. Những nội dung được trình bày trong sách đều rất hữu ích, có giá trị thực tiễn cao, phù hợp với gần như mọi loại hình doanh nghiệp - từ những công ty nhỏ mới thành lập cho đến các tập đoàn vang danh trên toàn cầu. Mỗi chương được một chuyên gia xuất sắc, am hiểu lý thuyết và thực tiễn về lĩnh vực đó phụ trách. Một số tác giả là những doanh nhân thực thụ, số còn lại cộng tác bán thời gian với vai trò cố vấn cho nhiều công ty và tham gia giảng dạy tại các trường kinh doanh. Đa số các tác giả đều giảng dạy tại trường đại học Babson - ngôi trường nổi tiếng về mảng đào tạo kinh doanh tự doanh và nhiều năm liên tục nằm trong nhóm những trường kinh doanh hàng đầu theo xếp hạng của *U.S News and World Report*.

Bạn nên nghiêm ngẫm thật tỉ mỉ cuốn sách này để thấu hiểu hết những bài học sâu sắc trong đó. Chúng tôi nghĩ rằng cuốn sách này rất xứng đáng được dành một vị trí trang trọng trong kệ sách của bạn, để bạn có thể sử dụng và tra cứu ngay khi cần. Sau khi đọc xong cuốn sách, bạn có thể nắm vững các kiến thức và thuật ngữ chuyên ngành không thua một chuyên gia tài chính và kế toán nào. Bạn cũng sẽ biết cách đưa ra những câu hỏi phù hợp cũng như hiểu một cách tường tận các câu trả lời mà không hề cảm thấy bối rối hoặc vướng mắc.

Vậy, đối tượng nào sẽ được hưởng lợi từ cuốn sách này. Câu trả lời là "rất nhiều":

- Những nhà quản lý mong muốn nâng cao kỹ năng làm việc của chính mình.
- Kỹ sư, nhà khoa học, nhà hóa học cũng như các chuyên gia kỹ thuật đang sắp sửa được tiếp nhận vị trí quản lý.
- Những ai có ý định tự kinh doanh hoặc đang điều hành một doanh nghiệp riêng.
- Những cá nhân đảm nhận các vị trí không liên quan đến tài chính nhưng muốn bổ sung thêm kiến thức về mảng tài chính.
- Những ai đã từng theo học MBA hoặc BBA mà có ý định củng cố lại kiến thức về tài chính kế toán của mình.
- Và tất cả những ai có nhu cầu tìm hiểu thêm về lĩnh vực tài chính.

Dù có hay không thuộc nhóm nào trong danh sách trên, bạn cũng sẽ tìm thấy nhiều kiến thức lý thú và bổ ích từ cuốn sách dễ hiểu này. Thông thường, các cuốn sách viết về tài chính thường khô khan, khó hiểu và rối rắm hay buồn tẻ chán ngắt. Vì hướng đến đối tượng trung tâm là những độc giả không am hiểu về tài chính, cuốn sách này đưa ra rất nhiều ví dụ cụ thể, kết hợp với phong cách diễn đạt khúc chiết, chân phương và mạch lạc. Hãy đọc, tìm hiểu và học hỏi!

JOHN LESLIE LIVINGSTONE
THEODORE GROSSMAN

Lời cảm ơn

Cuốn sách này là kết tinh trí tuệ của rất nhiều cá nhân tài năng. Chúng tôi xin được gửi lời cảm ơn chân thành đến tập thể tác giả đã tham gia biên soạn cuốn sách vì đã cung cấp những kiến thức bổ ích và cụ thể về các mô hình, khái niệm phức tạp cũng như các công cụ kế toán tài chính. Trong thời đại bùng nổ công nghệ và Internet như hiện nay, mặc dù các lý thuyết cơ bản vẫn giữ nguyên giá trị vốn có nhưng cách ứng dụng lại không ngừng thay đổi, điều này yêu cầu các tác giả phải liên tục cập nhật và bổ sung thêm kiến thức chuyên môn của mình. Chúng tôi cũng xin được bày tỏ sự trân trọng sâu sắc đến những người vợ hiền hậu - Trudy Livingstone và Ruth Grossman, cùng các con yêu quý - Robert Livingstone, Aaron và Melissa Grossman, Micheal Grossman. Chính họ là nguồn khích lệ tinh thần vô cùng to lớn giúp chúng tôi có động lực để tiến hành và hoàn thành dự án này.

JOHN LESLIE LIVINGSTONE
THEODORE GROSSMAN

PHẦN MỘT

THẤU HIỂU CÁC CON SỐ

1 SỬ DỤNG CÁC BÁO CÁO TÀI CHÍNH

John Leslie Livingstone

BÁO CÁO TÀI CHÍNH LÀ GÌ? NGHIÊN CỨU MỘT TRƯỜNG HỢP CỤ THỂ

Pat đang làm thủ tục xin vay vốn ngân hàng để mở một cửa hàng bán lẻ có tên Nutrivite, chuyên cung cấp các sản phẩm dinh dưỡng bổ sung, vitamin và thảo dược. Cô trình bày ý định của mình với Kim, nhân viên phụ trách tín dụng của ngân hàng.

Kim: Chị cần bao nhiêu tiền để mở cửa hàng?

Pat: Tôi dự tính cần khoảng 80.000 USD để mua hàng ban đầu, thêm 36.000 USD nữa cho biển hiệu cửa hàng, giá để hàng, vật dụng, quầy thu tiền, máy tính tiền, cộng thêm 24.000 USD vốn lưu động để trang trải chi phí hoạt động trong khoảng hai tháng. Tổng số tiền ban đầu là vào khoảng 140.000 USD.

Kim: Chị sẽ lấy số tiền 140.000 USD này từ đâu?

Pat: 100.000 USD từ tiền tiết kiệm của tôi, số 40.000 USD còn lại tôi sẽ vay ngân hàng.

Kim: Giả sử ngân hàng cho chị vay 40.000 USD trong thời hạn một năm, với mức lãi suất là 15% và phải đảm bảo thế chấp bằng hàng trong kho. Ta hãy cùng tổng hợp báo cáo tài chính từ những con số mà chị đã nêu ra. Bảng cân đối kế toán ban đầu của chị sẽ giống như cái mà chị thấy trên màn hình vi tính của tôi:

Nutrivite

Bảng cân đối kế toán dự kiến tháng 1, năm 200x

Tài sản		Nguồn vốn (Nợ và vốn chủ sở hữu (CSH))	
Tiền mặt	24.000 USD	Tiền vay ngân hàng	<u>40.000 USD</u>
Hàng tồn kho	<u>80.000 USD</u>		
Tài sản lưu động	104.000 USD	Số nợ hiện thời	40.000 USD
Tài sản cố định:		Vốn góp:	
Trang thiết bị	<u>36.000 USD</u>	Vốn của chủ sở hữu	<u>100.000 USD</u>
Tổng tài sản	<u>140.000 USD</u>	Nợ và vốn CSH	<u>140.000 USD</u>

Phía bên trái cho thấy vốn đầu tư của Nutrivite dưới dạng tài sản. Nó phân chia tài sản thành hai loại: tài sản "lưu động" (có thể chuyển thành tiền mặt trong vòng một năm hoặc sớm hơn) và tài sản "cố định" (không thể chuyển thành tiền mặt trong vòng một năm). Phần bên phải cho biết cách huy động các tài sản đó: một phần là vay ngân hàng và một phần là vốn góp của chị với tư cách chủ sở hữu.

Pat: Bây giờ thì tôi đã hiểu vì sao nó được gọi là "bảng cân đối kế toán". Số tiền đầu tư vào tài sản phải bằng với số tiền sẵn có. Nó cũng giống như hai mặt của một đồng xu vậy. Tôi cũng đã hiểu vì sao tài sản và nợ lại được chia ra thành "lưu động" và "cố định" - ngân hàng muốn biết liệu số tài sản có thể chuyển thành tiền mặt trong vòng một năm hoặc sớm hơn có đủ để trang trải khoản vay ngân hàng một năm hay không. Như vậy, trong một năm, số tiền mặt có thể sẽ là 104.000 USD. Nó cao gấp hơn hai lần khoản vay ngân hàng 40.000 USD của tôi. Tôi cho rằng điều này sẽ đảm bảo khoản vay của tôi được thông qua.

Kim: Khoan hãy bàn đến đấy vội! Chúng tôi cần thêm một số thông tin. Trước hết, chị hãy cho tôi biết, chị dự tính chi phí hoạt động sẽ là bao nhiêu?

Pat: Trong năm thứ nhất, tôi dự tính chi phí là:

Tiền thuê cửa hàng	36.000 USD	
Điện thoại và các chi phí khác	14.400 USD	
Lương nhân viên	40.000 USD	
Lãi suất của khoản vay	<u>6.000 USD</u>	(15% của 40.000 USD)
Tổng chi phí	<u>96.400 USD</u>	

Kim: Chúng tôi cũng phải tính tới khoản khấu hao trang thiết bị trong cửa hàng. Những thiết bị này có thể sử dụng được trong vòng 10 năm. Vì vậy, mỗi năm chúng sẽ giảm đi 10% giá trị trong tổng số 36.000 USD. Khấu hao thiết bị một năm là 3.600 USD. Do đó, chi phí mỗi năm cũng tăng thêm 3.600 USD, từ 96.400 USD lên thành 100.000 USD. Nào, tiếp tục nhé, chị dự tính doanh thu trong năm nay sẽ là bao nhiêu?

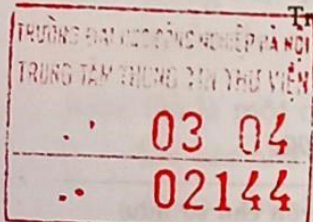
Pat: Tôi hoàn toàn tin tưởng doanh thu sẽ là 720.000 USD hoặc thậm chí là hơn một chút. Chi phí mua sỉ các mặt hàng sẽ bán là 480.000 USD, như vậy phần chênh lệch là 240.000 USD, bằng 33,3% tổng doanh thu dự kiến là 720.000 USD.

Kim: Rất tuyệt! Chúng ta hãy cùng lập một bản báo cáo thu nhập dự kiến từ những thông tin này. Chúng ta sẽ bắt đầu với phần doanh thu, sau đó sẽ khấu trừ phần chi phí mua các mặt hàng sẽ bán để ra lợi nhuận gộp. Từ lợi nhuận gộp, chúng ta sẽ tiếp tục khấu trừ chi phí hoạt động để biết được lợi nhuận trước thuế. Cuối cùng, chúng ta khấu trừ thuế thu nhập để có được "phần quan trọng nhất" - lãi ròng. Đây là bản báo cáo thu nhập dự kiến xuất hiện trên màn hình vi tính của tôi:

Nutrivite

*Báo cáo kết quả kinh doanh dự kiến trong năm
đến hết ngày 31 tháng 12 năm 200x*

Doanh thu bán hàng	720.000 USD
Giá vốn hàng bán (-)	<u>480.000 USD</u>
Lợi nhuận gộp	240.000 USD
Trừ các chi phí khác:	
Lương	40.000 USD
Thuê cửa hàng	36.000 USD
Điện thoại và các chi phí khác	14.400 USD
Khấu hao TSCĐ	3.600 USD
Lãi suất (của khoản vay)	<u>6.000 USD</u>
	<u>100.000 USD</u>
Thu nhập trước thuế	140.000 USD
Thuế thu nhập (40%)	<u>56.000 USD</u>
Thu nhập ròng	<u>84.000 USD</u>



Chị Pat này, tình hình kinh doanh trong năm đầu tiên của chị có vẻ rất thuận buồm xuôi gió. Rất nhiều người mới bắt đầu kinh doanh cảm thấy việc có được lợi nhuận trong năm đầu tiên gần như là bất khả thi. Họ chỉ làm tốt việc hạn chế thua lỗ và duy trì công việc kinh doanh. Tất nhiên là tôi sẽ cần phải xem xét kỹ lại tất cả các khoản doanh thu và chi phí dự kiến của chị để đảm bảo chắc chắn là chúng có tính thực tế. Nhưng trước hết, tôi muốn biết chị có thắc mắc gì về bản báo cáo thu nhập dự kiến hay không?

Pat: Tôi đã nắm được khái niệm chung. Nhưng "lợi nhuận gộp" có nghĩa là gì?

Kim: Đó là một thuật ngữ kế toán thông thường để chỉ phần tiền thu được sau khi lấy doanh thu trừ đi số tiền mà chị phải trả cho nhà cung cấp để mua các mặt hàng mà sau đó đem bán lại cho khách hàng của mình. Nói một cách khác, nó thể hiện

phần chênh lệch giữa giá mà chị mua sỉ các mặt hàng và giá mà chị bán lại các mặt hàng đó cho khách hàng của mình. Nó được gọi là "lợi nhuận gộp" bởi vì chị phải khấu trừ chi phí hoạt động từ đó. Trong kế toán, từ gộp có nghĩa là "trước khi khấu trừ". Ví dụ, "doanh thu gộp" có nghĩa là doanh thu trước khi khấu trừ các mặt hàng bị khách hàng trả lại. Doanh thu sau khi khấu trừ các mặt hàng bị trả lại được gọi là "doanh thu ròng". Trong ngành kế toán, từ ròng có nghĩa là "sau khi khấu trừ". Vì thế, "lợi nhuận gộp" tức là lợi nhuận trước khi trừ các chi phí hoạt động. Tương tự, "thu nhập ròng" tức là phần lợi nhuận sau khi khấu trừ các chi phí hoạt động và thuế. Như vậy, giờ chúng ta đã có công cụ để lập bảng cân đối kế toán của chị khi kết thúc năm kinh doanh đầu tiên. Nhưng trước hết, tôi muốn biết chị dự định dành ra bao nhiêu tiền từ việc kinh doanh để làm khoản dự phòng cho mình?

Pat: Công việc hiện nay của tôi có mức thu nhập 76.000 USD/năm. Tôi muốn giữ mức dự phòng tương tự trong công việc kinh doanh mới này ở năm tới.

Kim: Vậy hãy xem kết quả là như thế nào sau khi chúng ta hoàn thành bản cân đối kế toán khi kết thúc năm thứ nhất. Kết quả trên màn hình máy tính của tôi có được như sau:

Nutrivite			
Bảng cân đối kế toán đến hết ngày 31 tháng Mười Hai năm 200x			
Tài sản		Nguồn vốn (Nợ và vốn chủ sở hữu)	
Tiền mặt	35.600 USD	Tiền vay ngân hàng	<u>40.000 USD</u>
Hàng tồn kho	<u>80.000 USD</u>		
Tài sản lưu động	115.600 USD	Nợ ngắn hạn	40.000 USD
Tài sản cố định:		Vốn góp:	
Trang thiết bị	36.000 USD	Vốn: ngày 01/01	100.000 USD
Trừ khấu hao TSCĐ	<u>3.600 USD</u>	Cộng thu nhập ròng	84.000 USD
Trang thiết bị thực tế	<u>32.400 USD</u>	Trừ số tiền rút	<u>(76.000 USD)</u>
		Vốn: ngày 31/12	<u>108.000 USD</u>
Tổng tài sản	<u>148.000 USD</u>	Số nợ và vốn CSH	<u>148.000 USD</u>

Nào, chúng ta hãy cùng xem lại bảng cân đối kế toán này. So với bảng cân đối kế toán ở ngày 1 tháng Một thì nó đã có sự thay đổi. Ở bên phía nợ và vốn CSH trong bảng cân đối này, khoản Thu nhập ròng 84.000 USD đã làm phần Vốn tăng lên thành 184.000 USD (vì phần thu nhập thu được được cộng vào với vốn của chủ sở hữu), và việc trừ đi khoản tiền 76.000 USD rút ra sẽ làm Vốn giảm xuống còn 108.000 USD (vì

số tiền rút sẽ lấy bớt Vốn của doanh nghiệp). Ở bên phía Tài sản, lưu ý là khoản Trang thiết bị sẽ được trừ đi tiền khấu hao trong một năm khiến cho số tiền 36.000 USD ban đầu chỉ còn là 32.400 USD sau khi khấu trừ. Trang thiết bị được dự tính là có thời gian sử dụng được trong vòng 10 năm, bây giờ sẽ giảm xuống còn 9 năm. Điều cuối cùng, nhưng không kém phần quan trọng, chị hãy chú ý là khoản Tiền mặt đã tăng thêm 11.600 USD thành 35.600 USD vào cuối năm so với 24.000 USD hồi đầu năm. Điều này làm nảy sinh một vấn đề: khoản Tiền vay ngân hàng 40.000 USD sẽ đến hạn thanh toán vào ngày 31 tháng Mười Hai. Nhưng lúc này chỉ có sẵn 35.600 USD tiền mặt. Làm cách nào mà chị thanh toán khoản nợ ngân hàng này một khi không có đủ tiền mặt?

Pat: Tôi hiểu rồi. Nhưng tôi nghĩ khoản tiền mặt cần phải có còn lớn hơn khoản nợ đó. Cửa hàng cũng sẽ cần thêm khoảng 25.000 USD tiền mặt để trang trải chi phí hoạt động cho 2 tháng và trả các khoản thuế thu nhập. Vì thế, 40.000 USD để trả nợ ngân hàng cộng với 25.000 USD cho chi phí hoạt động, khoản tiền mặt cần thiết phải lên tới 65.000 USD. Nhưng tôi lại chỉ có 35.600 USD tiền mặt trong tay. Như vậy là còn thiếu khoảng 30.000 USD (65.000 USD trừ đi 35.600 USD). Chị có cho là điều này sẽ buộc tôi phải cắt giảm 30.000 USD khoản tiền rút ra, từ 76.000 USD xuống còn 45.000 USD? Giờ tôi đang tự mình đứng ra kinh doanh và dường như nguồn thu nhập kiếm được chỉ bằng thời điểm cách đây năm năm.

Kim: Đó là một cách giải quyết. Nhưng còn một cách khác có thể chị sẽ thích hơn. Sau khi các nhà cung cấp đã quen chị và hợp tác làm ăn với chị trong vòng vài tháng, chị có thể đề nghị họ mở tài khoản tín dụng cho Nutrivite. Nếu chị có thể đáp ứng điều khoản thanh toán thông thường trong 30 ngày thì các nhà cung cấp sẽ bán chịu hàng cho chị trong một tháng. Số tiền đó bằng 1/12 của khoảng 480.000 USD giá vốn hàng bán mỗi năm, tức là 40.000 USD. Khoản 40.000 USD này thừa để bù vào số 30.000 USD còn thiếu.

Pat: Giải pháp này thật tuyệt vời! Vậy trong trường hợp này thì bảng cân đối kế toán sẽ thay đổi ra sao?

Kim: Khi chị đã thanh toán khoản Tiền nợ ngân hàng thì nó sẽ không còn xuất hiện trên bảng cân đối kế toán nữa. Và thay vào đó là khoản Nợ phải trả 40.000 USD. Do đó, bảng cân đối kế toán sẽ như sau: