

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THĂNG LONG

---o0o---

## **KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

**ĐỀ TÀI:**

**QUẢN TRỊ TÍN DỤNG THƯƠNG MẠI TRONG  
HỢP TÁC XÃ NÔNG NGHIỆP DỊCH VỤ  
TỔNG HỢP YÊN DUYÊN**

**SINH VIÊN THỰC HIỆN : NGUYỄN HÀ THU**

**MÃ SINH VIÊN : A17453**

**CHUYÊN NGÀNH : TÀI CHÍNH – NGÂN HÀNG**

**HÀ NỘI - 2014**

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THĂNG LONG  
---o0o---

## **KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

**ĐỀ TÀI:**

**QUẢN TRỊ TÍN DỤNG THƯƠNG MẠI TRONG  
HỢP TÁC XÃ NÔNG NGHIỆP DỊCH VỤ  
TỔNG HỢP YÊN DUYÊN**

<b>Giảng viên hướng dẫn</b>	<b>: Ts. Trần Đình Toàn</b>
<b>Sinh viên thực hiện</b>	<b>: Nguyễn Hà Thu</b>
<b>Mã sinh viên</b>	<b>: A17453</b>
<b>Chuyên ngành</b>	<b>: Tài chính – Ngân hàng</b>

**HÀ NỘI - 2014**

## LỜI CẢM ƠN

Em xin cảm ơn Ban Giám Hiệu trường Đại học Thăng Long, Khoa Kinh tế - Quản lý và các thầy cô đã dạy em trong suốt những năm học qua. Đặc biệt là thầy giáo dạy Nhập môn tài chính doanh nghiệp, bằng sự nhiệt tình và tâm huyết, thầy đã truyền cảm hứng học tập không chỉ cho em mà còn cho rất nhiều sinh viên khác. Cuối cùng, em xin gửi lời cảm ơn chân thành nhất đến Ts. Trần Đình Toàn – Thầy giáo hướng dẫn khoá luận đã nhiệt tình giúp đỡ em trong suốt thời gian qua.

Em xin cảm ơn Ban Quản Trị Hợp tác xã nông nghiệp dịch vụ tổng hợp Yên Duyên cùng các anh chị tại phòng Tài chính – Kế toán đã tạo điều kiện cho em thực tập và tìm hiểu về tình hình quản trị tín dụng thương mại của hợp tác xã, đã cung cấp tài liệu, giải thích những vấn đề có liên quan để em hoàn thành khoá luận đúng thời gian và thời hạn quy định.

*Hà Nội, Ngày 7 tháng 6 năm 2014*

*Sinh viên*

***Nguyễn Hà Thu***

## **LỜI CAM ĐOAN**

Tôi xin cam đoan Khoá luận tốt nghiệp này là do tự bản thân thực hiện có sự hỗ trợ từ giảng viên hướng dẫn và không sao chép các công trình nghiên cứu của người khác. Các dữ liệu thông tin thứ cấp sử dụng trong Khoá luận là có nguồn gốc và được trích dẫn rõ ràng.

Tôi xin chịu hoàn toàn trách nhiệm về lời cam đoan này!

Sinh viên

Nguyễn Hà Thu

## MỤC LỤC

### PHẦN MỞ ĐẦU

#### CHƯƠNG 1. TỔNG QUAN LÝ THUYẾT VÀ NGHIÊN CỨU THỰC TIỄN VỀ QUẢN TRỊ TÍN DỤNG THƯƠNG MẠI TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP .....1

##### 1.1. Tổng quan lý thuyết .....1

###### 1.1.1. Tín dụng thương mại trong doanh nghiệp.....1

###### 1.1.1.1. Khái niệm tín dụng thương mại.....3

###### 1.1.1.2. Công cụ của tín dụng thương mại .....3

###### 1.1.1.3. Vai trò của tín dụng thương mại.....4

###### 1.1.2. Quản trị tín dụng thương mại trong doanh nghiệp .....6

###### 1.1.2.1. Khái niệm và mục tiêu quản trị tín dụng thương mại.....6

###### 1.1.2.2. Các yếu tố hình thành chính sách tín dụng.....7

###### 1.1.2.3. Các bước xây dựng chính sách tín dụng .....8

###### 1.1.2.4. Quan hệ giữa tín dụng phải thu và tín dụng phải trả.....19

##### 1.2. Tổng quan nghiên cứu thực tiễn về quản trị tín dụng thương mại trong doanh nghiệp.....20

##### 1.3. Kết luận chương 1 .....21

#### CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG QUẢN TRỊ TÍN DỤNG THƯƠNG MẠI TẠI HỢP TÁC XÃ NÔNG NGHIỆP DỊCH VỤ TỔNG HỢP YÊN DUYÊN TRONG GIAI ĐOẠN 2011 – 2013.....23

##### 2.1. Tìm hiểu về HTX nông nghiệp dịch vụ tổng hợp Yên Duyên .....23

###### 2.1.1. Giới thiệu chung .....23

###### 2.1.2. Ngành nghề kinh doanh .....23

###### 2.1.3. Cơ cấu tài sản – nguồn vốn.....24

###### 2.1.4. Thực trạng về hoạt động kinh doanh.....26

##### 2.2. Thực trạng tín dụng thương mại của HTX Yên Duyên.....31

###### 2.2.1. Quan hệ giữa tín dụng phải thu và tín dụng phải trả của HTX .....31

###### 2.2.2. Quản trị tín dụng phải trả.....32

###### 2.2.2.1. Phân tích tín dụng phải trả.....32

###### 2.2.2.2. Phân tích khả năng thanh toán .....33

###### 2.2.3. Quản trị tín dụng phải thu .....36

###### 2.2.3.1. Phân loại khách hàng.....36

2.2.3.2. Điều khoản tín dụng .....	36
2.2.3.2.1. Đối với khách hàng dịch vụ tổng hợp.....	36
2.2.3.2.2. Đối với khách hàng dịch vụ nông nghiệp.....	37
2.2.3.3. Phân tích tín dụng .....	38
2.2.3.3.1. Phân tích cho khách hàng mới.....	38
2.2.3.3.2. Phân tích cho khách hàng thường xuyên.....	45
2.2.3.3.3. Phân tích cho khách hàng là xã viên của hợp tác xã .....	50
2.2.3.4. Chính sách thu hồi nợ .....	52
2.2.3.4.1. Đối với khách hàng mới.....	53
2.2.3.4.2. Đối với khách hàng thường xuyên .....	53
2.2.3.4.3. Đối với khách hàng là xã viên của hợp tác xã.....	53
2.3. Kết luận chương 2 .....	54
<b>CHƯƠNG 3. GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ QUẢN TRỊ TÍN DỤNG THƯƠNG MẠI TẠI HỢP TÁC XÃ NÔNG NGHIỆP DỊCH VỤ TỔNG HỢP YÊN DUYÊN .....</b>	<b>56</b>
3.1. Giải pháp giảm độ rủi ro cho hàng tồn kho .....	56
3.2. Giải pháp thay thế công cụ tín dụng.....	56
3.3. Giải pháp nâng cao hiệu quả phân tích tín dụng cho khách hàng mới.....	57
3.4. Giải pháp nâng cao hiệu quả phân tích tín dụng cho khách hàng thường xuyên .....	58
<b>KẾT LUẬN</b>	
<b>PHỤ LỤC</b>	
<b>TÀI LIỆU THAM KHẢO</b>	

## DANH MỤC VIẾT TẮT

Kí hiệu viết tắt	Tên đầy đủ
HTX	Hợp tác xã
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
TMDV	Thương mại dịch vụ

## DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 1.1. Các hình thức bán hàng trả chậm .....	11
Bảng 1.2. Một số mô hình khác dùng phân tích thông tin khách hàng .....	16
Bảng 1.3. Biểu thời gian thu khoản phải thu .....	16
Bảng 1.4. Bảng phân loại rủi ro khách hàng.....	17
Bảng 2.1. Trích bảng cân đối kế toán của HTX Yên Duyên giai đoạn 2011 - 2013 ....	24
Bảng 2.2. Bảng tỷ trọng cơ cấu tài sản ngắn hạn của HTX Yên Duyên .....	26
Bảng 2.3. Bảng báo cáo kết quả kinh doanh của HTX Yên Duyên.....	27
Bảng 2.4. Doanh thu từ cung cấp dịch vụ của HTX .....	29
Bảng 2.5. Tỷ lệ các khoản phải thu so với các khoản phải trả.....	31
Bảng 2.6. Một số chỉ tiêu dùng phân tích quản trị tín dụng phải.....	32
Bảng 2.7. Bảng phân tích tín dụng phải trả của HTX Yên Duyên.....	32
Bảng 2.8. Khả năng thanh toán của HTX .....	33
Bảng 2.9. Đánh giá qua tiêu thức Character .....	39
Bảng 2.10. Đánh giá qua tiêu thức Capital .....	41
Bảng 2.11. Đánh giá qua tiêu thức Capacity.....	43
Bảng 2.12. Chấm điểm các tiêu thức.....	44
Bảng 2.13. Trích bảng danh sách khách hàng thuộc nhóm thường xuyên.....	45
Bảng 2.14. Bảng theo dõi khoản phải thu đối với Doanh nghiệp tư nhân đầu tư sản xuất và thương mại Đại Hồng Phát .....	46
Bảng 2.15. Bảng tổng kết tình hình phải thu của HTX Yên Duyên .....	48
Bảng 2.16. Bảng tổng kết tình hình phải thu đối với khách hàng thường xuyên của Hợp tác xã Yên Duyên (2) .....	49
Bảng 2.17. Danh sách khách hàng dịch vụ nông nghiệp.....	50
Bảng 2.18. Bảng theo dõi khoản phải thu đối với Đội sản xuất số 3 .....	51
Bảng 2.19. Bảng trình tự thu hồi các khoản phải thu .....	52
Bảng 3.1. Bảng đánh giá tiêu thức Capital .....	57
Bảng 3.2. Bảng theo dõi tình hình các khoản phải thu theo quý .....	58
Bảng 3.3. Bảng tổng kết tình hình các khoản phải thu cuối năm.....	59
Bảng 3.4. Biểu thời gian thu khoản phải thu .....	59



## **PHẦN MỞ ĐẦU**

### **1. Lý do chọn đề tài**

Quản trị tín dụng thương mại là một bộ phận của quản trị vốn lưu động. Nghĩa là nó có ảnh hưởng đến chu trình tuần hoàn vốn của doanh nghiệp. Tuy nhiên, quản trị tín dụng thương mại chưa thực sự được chú trọng đúng mức so với vai trò của nó. Nhắc đến tín dụng, người ta thường mặc định đó là tín dụng ngân hàng, phải hiểu tín dụng ngân hàng là khoản vốn huy động được còn tín dụng thương mại là khoản vốn chiếm dụng được, đây là hai khái niệm hoàn toàn khác nhau. Bằng việc cho khách hàng chiếm dụng vốn, doanh nghiệp tự tạo thuận lợi cho mình bán được nhiều hàng hơn, nhưng đồng nghĩa với tăng lợi nhuận là tăng các khoản phải thu, tăng chi phí thu nợ, tăng rủi ro tài chính. Quản trị tín dụng thương mại hiệu quả là công việc của các nhà quản lý mà ở đó đảm bảo thu hồi được tối đa các khoản nợ, biến tín dụng thương mại trở thành công cụ hữu ích phục vụ cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Trong quá trình học tập tại trường Đại học Thăng Long, thuật ngữ “quản trị tín dụng thương mại” đã được nhắc đến ngay từ những ngày đầu khi mới làm quen với các khái niệm tài chính và cũng được đưa vào giảng dạy trong chương 4 Quản lý tài chính doanh nghiệp 1. Tuy nhiên, qua nghiên cứu tài liệu, có rất ít luận văn đã tìm hiểu về đề tài này. Đây là một đề tài mới và có nhiều khía cạnh để khai thác.

Hợp tác xã nông nghiệp dịch vụ tổng hợp Yên Duyên hoạt động dưới hình thức hợp tác xã với lĩnh vực kinh doanh chính là các loại hình dịch vụ, đối tượng khách hàng đa dạng. Việc quản trị tín dụng thương mại tại hợp tác xã đối với các nhóm khách hàng khác nhau được thực hiện khác nhau.

Việc tìm hiểu về quản trị tín dụng thương mại sẽ được áp dụng vào đề tài “Quản trị tín dụng thương mại trong Hợp tác xã nông nghiệp dịch vụ tổng hợp Yên Duyên”.

### **2. Mục đích nghiên cứu đề tài**

Trình bày cơ sở lý thuyết về nội dung và tầm quan trọng của việc quản trị tín dụng thương mại trong các doanh nghiệp nói chung.

Phân tích thực trạng của hoạt động quản trị tín dụng thương mại và đánh giá hiệu quả của hoạt động này tại Hợp tác xã nông nghiệp dịch vụ tổng hợp Yên Duyên.

Đưa ra ưu – nhược điểm và đề xuất giải pháp phù hợp nhằm khắc phục những hạn chế trong hoạt động quản trị tín dụng tại hợp tác xã.

### **3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu đề tài**

Luận văn sẽ đi vào nghiên cứu, phân tích và đánh giá hoạt động quản trị tín dụng thương mại trong hoạt động kinh doanh của Hợp tác xã nông nghiệp dịch vụ tổng hợp Yên Duyên từ năm 2011 – 2013.

## **5. Phương pháp nghiên cứu đề tài**

Với phạm vi và nội dung nghiên cứu như trên, luận văn sử dụng chủ yếu 3 phương pháp chính để tiến hành nghiên cứu gồm:

*Phương pháp thu thập tài liệu*

*Phương pháp so sánh, tỷ lệ*

*Phương pháp mô tả*

## **6. Bố cục luận văn**

Luận văn gồm có 3 chương:

**Chương 1.** *Tổng quan lý thuyết và nghiên cứu thực tiễn về quản trị tín dụng thương mại trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp*

**Chương 2.** *Thực trạng quản trị tín dụng thương mại tại hợp tác xã nông nghiệp dịch vụ tổng hợp yên duyên trong giai đoạn 2011 – 2013*

**Chương 3.** *Giải pháp nâng cao hiệu quả quản trị tín dụng thương mại tại hợp tác xã nông nghiệp dịch vụ tổng hợp Yên Duyên*

## CHƯƠNG 1. TỔNG QUAN LÝ THUYẾT VÀ NGHIÊN CỨU THỰC TIỄN VỀ QUẢN TRỊ TÍN DỤNG THƯƠNG MẠI TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP

Ở chương đầu tiên này, khóa luận sẽ trình bày 2 vấn đề cơ bản sau: Cơ sở lý thuyết và Các nghiên cứu thực tiễn về quản trị tín dụng thương mại. Trong đó: Cơ sở lý thuyết có thể coi là nền móng xây dựng nên toàn bộ cái nhìn tổng quát về chính sách quản trị tín dụng thương mại trong doanh nghiệp hiện nay. Trên cơ sở đó, các nghiên cứu thực tiễn là minh chứng cho việc vận dụng lý thuyết vào công tác quản trị tín dụng thương mại. Từ đây, bài viết đưa ra Kết luận về phương pháp sẽ được sử dụng để phân tích tín dụng thương mại trong chương 2.

### 1.1. Tổng quan lý thuyết

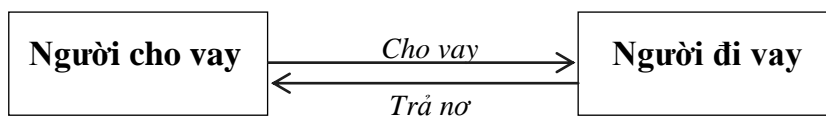
Để tìm hiểu về tín dụng thương mại, chúng ta sẽ bắt đầu với khái niệm tín dụng là gì, các hình thức tín dụng trong nền kinh tế, từ đó xây dựng cái nhìn tổng quan về Tín dụng thương mại: Tín dụng thương mại bắt nguồn từ đâu? Các chủ thể tham gia hoạt động này?... Và cuối cùng, việc quản trị tín dụng thương mại trong doanh nghiệp gồm những bộ phận nào?

#### 1.1.1. Tín dụng thương mại trong doanh nghiệp

##### Tín dụng là gì?

Ngày nay, thuật ngữ “Tín dụng” đã không còn xa lạ, nó xuất hiện ở nhiều lĩnh vực trong nền kinh tế thị trường, nhất là lĩnh vực kinh doanh ngân hàng. Tín dụng xuất phát từ gốc từ Latinh “credittum”, nghĩa là tin tưởng, tín nhiệm. Hiểu theo ngôn ngữ dân gian Việt Nam là sự vay mượn. Tín dụng thể hiện hai mặt cơ bản là cho vay và trả nợ.

Được sử dụng rộng rãi và phổ biến, tuy nhiên, tín dụng có nhiều cách hiểu khác



nhau ở các lĩnh vực khác nhau. Dưới đây là một số định nghĩa về tín dụng:

Tín dụng là quan hệ vay mượn giữa hai bên, đây là quan hệ điều tiết chỉ giữa hai người, đó là người đi vay và người cho vay, sự vay mượn chủ yếu bằng tiền.

Tín dụng là việc vay mượn, sử dụng vốn của nhau nhưng không chỉ dưới hình thức tiền mà còn dưới hình thức hàng hóa và thậm chí phi tài sản.

Tựu chung lại, tín dụng là sự vay mượn lẫn nhau thể hiện qua nhiều hình thái: tiền tệ, hàng hóa, dịch vụ,... dựa trên sự tin tưởng, tín nhiệm và được hoàn trả sau một thời gian nhất định theo sự thỏa thuận của hai bên.

Như đã đề cập ở trên, khi nhắc đến tín dụng, người ta thường liên tưởng tới hoạt động kinh doanh ngân hàng. Nhưng trên thực tế, tín dụng rộng hơn rất nhiều, có thể nằm trong mọi hoạt động kinh tế phát sinh, thậm chí khi bạn mua chịu một sản phẩm ngoài cửa hàng cũng được coi là một hình thức tín dụng. Tín dụng được chia ra thành các hình thức khác nhau dựa vào các tiêu chí phân loại khác nhau:

a. Căn cứ vào thời hạn tín dụng, tín dụng chia ra thành 3 loại:

*Tín dụng ngắn hạn:* Là loại tín dụng có thời hạn dưới 1 năm, thường sử dụng để cho vay bù đắp thiếu hụt vốn lưu động tạm thời hoặc cho vay tiêu dùng cá nhân.

*Tín dụng trung hạn:* Là loại tín dụng có thời hạn từ 1 – 5 năm, thường sử dụng để mua sắm tài sản cố định, cải tiến, đổi mới kỹ thuật, mở rộng, xây dựng công trình nhỏ có thời gian thu hồi vốn nhanh.

*Tín dụng dài hạn:* Là loại tín dụng có thời hạn từ trên 5 năm, thường sử dụng để đầu tư cho xây dựng cơ bản.

b. Căn cứ vào đối tượng tín dụng, tín dụng chia ra thành 2 loại:

*Tín dụng vốn lưu động:* Là loại tín dụng được cấp phát để hình thành vốn lưu động của các tổ chức kinh tế.

*Tín dụng vốn cố định:* Là loại tín dụng được cấp phát để hình thành tài sản cố định.

c. Căn cứ vào mục đích sử dụng vốn, tín dụng chia ra thành 2 loại:

*Tín dụng sản xuất và lưu thông hàng hóa:* Là hình thức cấp phát tín dụng cho doanh nghiệp và chủ thể kinh doanh khác để tiến hành sản xuất – lưu thông hàng hóa.

*Tín dụng tiêu dùng:* Là hình thức cấp phát tín dụng cho cá nhân để đáp ứng nhu cầu tiêu dùng.

d. Căn cứ vào chủ thể trong quan hệ sử dụng vốn, tín dụng chia ra thành 4 loại:

*Tín dụng thương mại:* Là quan hệ tín dụng giữa các doanh nghiệp, được biểu diễn qua hoạt động mua bán chịu hàng hóa, dịch vụ.

*Tín dụng ngân hàng:* Là quan hệ tín dụng giữa ngân hàng, các tổ chức tín dụng khác với các doanh nghiệp và khách hàng cá nhân.

*Tín dụng nhà nước:* Là quan hệ tín dụng giữa một bên là nhà nước, bên kia là phần còn lại của nền kinh tế mà ở đó nhà nước là người đi vay.

*Tín dụng thuê mua:* Là quan hệ tín dụng giữa các công ty tài chính với người sản xuất kinh doanh, được thể hiện dưới hình thức cho thuê tài sản cố định.

#### **1.1.1.1. Khái niệm tín dụng thương mại**

Như vậy, dựa vào chủ thể trong quan hệ sử dụng vốn, chúng ta có hình thái tín dụng thương mại. Tín dụng thương mại bắt nguồn từ hoạt động mua bán chịu hàng hóa, dịch vụ,... mà ở đó chủ thể tham gia là các doanh nghiệp.

Dưới đây là một số khái niệm về tín dụng thương mại:

Tín dụng thương mại là một hình thức nợ ngắn hạn, phát sinh từ doanh thu tín dụng và được coi là một khoản phải thu của người bán và khoản phải trả của người mua. Thực chất của tín dụng thương mại là một nguồn tài trợ ngắn hạn không do vay mượn, là nguồn ngân quỹ phát sinh trong quá trình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Tín dụng thương mại là do một nhà sản xuất cấp cho một hãng buôn, hãng phân phối hay bán lẻ. Hoặc do hãng bán buôn cấp cho người bán lẻ hoặc do nhà sản xuất hay hãng phân phối cấp cho một hãng tiêu dùng công nghiệp...

Tín dụng thương mại là phương tiện đơn giản hóa việc thanh toán nhiều hơn công cụ cho vay. Khách hàng thường thấy các thuận lợi khi được trì hoãn việc thanh toán cho đến khi các khoản mua bán hay giao hàng đã được thực hiện.

*Tín dụng thương mại là nợ tăng lên từ doanh thu mua chịu và được ghi nhận trong khoản phải trả nhà cung cấp của người mua hàng và trong khoản phải thu khách hàng đối với người bán. [12 – Tr.864]*

Các khái niệm trên đều cho ta hình dung được tín dụng thương mại là gì, song hiểu một cách đơn giản nhất, tín dụng thương mại là hoạt động phát sinh trong trường hợp doanh nghiệp có hàng muốn bán, doanh nghiệp khác có nhu cầu muốn mua song chưa có tiền để thanh toán ngay. Trong trường hợp này, bên mua thỏa thuận mua chịu với bên bán dựa trên mối quan hệ tin tưởng lẫn nhau, khoản nợ sẽ được hoàn trả sau một thời gian nhất định. Đây là hoạt động hai bên cùng có lợi, doanh nghiệp mua có hàng hóa để đưa vào chu kỳ sản xuất, kinh doanh mới trong khi doanh nghiệp bán tiết kiệm được chi phí cất trữ hàng tồn kho.

Tín dụng thương mại có 2 dạng: Tín dụng phải thu và tín dụng phải trả.

*Tín dụng phải thu:* Là khoản tín dụng hình thành đối với người bán, được phản ánh trên tài khoản “Phải thu khách hàng” trong bảng cân đối kế toán.

*Tín dụng phải trả:* Là khoản tín dụng hình thành đối với người mua, được phản ánh trên tài khoản “Phải trả người bán” trong bảng cân đối kế toán.

#### **1.1.1.2. Công cụ của tín dụng thương mại**

Cơ sở pháp lý nhằm xác định quan hệ nợ giữa khách hàng với doanh nghiệp được xác định trên một số công cụ tín dụng phổ biến sau: Hóa đơn bán hàng; Hợp đồng bán hàng có điều kiện và Giấy báo nợ.

*Hóa đơn bán hàng:* Là giấy tờ yêu cầu thanh toán của người bán với người mua, trên hóa đơn ghi lại thông tin liên quan đến hàng hóa, người mua, người bán. Các hóa đơn được gửi cùng hàng hóa chuyên chở tới người mua. Khi nhận được hàng hóa, khách hàng sẽ ký vào hóa đơn, lúc này hóa đơn có giá trị về mặt pháp lý trong quan hệ nợ giữa khách hàng và doanh nghiệp. Sau khi tiền hàng được thanh toán, bên bán sẽ xác nhận vào hóa đơn bằng hình thức đóng dấu đã trả tiền, lúc này hóa đơn có tác dụng như biên lai, giấy biên nhận.

*Hợp đồng bán hàng có điều kiện:* Đây là loại hợp đồng đảm bảo cho doanh nghiệp duy trì quyền sở hữu hàng hóa cho đến khi người mua trả hết tiền. Các hợp đồng này được trả làm nhiều lần và mỗi lần đều có chi phí lãi suất tương ứng trong khoản tiền chi trả.

*Giấy báo nợ:* Trong tín dụng thương mại, giấy báo nợ được gọi là thương phiếu. Dựa trên cơ sở người lập, thương phiếu chia thành 2 loại: Hối phiếu và kỳ phiếu.

Hối phiếu: Do người bán phát hành, yêu cầu người mua trả tiền khi đến hạn.

Kỳ phiếu: Do người mua phát hành, cam kết trả nợ người bán khi đến hạn.

Trên thương phiếu không ghi rõ nguồn gốc và mục đích khoản nợ, chỉ ghi nghĩa vụ tài chính mà người mua có trách nhiệm hoàn trả cho người bán vào một thời điểm nhất định với những điều kiện nhất định. Thương phiếu có thể dùng làm phương tiện thanh toán trong thời hạn hiệu lực của nó. Nói cách khác, trong trường hợp doanh nghiệp cần tiền nhưng thương phiếu chưa đến ngày đáo hạn, khoản nợ ghi trên thương phiếu có thể được doanh nghiệp bán lại cho ngân hàng, đương nhiên phải chịu một mức lãi suất chiết khấu do ngân hàng quy định. Như vậy, tín dụng thương mại và tín dụng ngân hàng có mối quan hệ bổ sung, hỗ trợ lẫn nhau.

#### **1.1.1.3. Vai trò của tín dụng thương mại**

Tín dụng thương mại là một công cụ có sức mạnh tạo thuận lợi cho việc bán hàng, mang lại lợi ích cho cả hai bên. Vốn tín dụng không phải vốn tiền tệ mà là hàng hóa, dịch vụ vẫn ở trong quá trình sản xuất kinh doanh, do đó độ an toàn khá cao vì nó hạn chế được ảnh hưởng của lạm phát, không làm teo dần vốn tài trợ.

Đối với người cấp tín dụng thương mại, khoản tín dụng này có vai trò như một công cụ khuyến mại: Nâng cao tính cạnh tranh trong thương mại; Kích cầu gia tăng sản phẩm tiêu thụ, giảm chi phí cất trữ hàng tồn kho; Cải thiện hoặc duy trì mối quan hệ thân thiết với khách hàng đồng thời tạo dựng được hình ảnh, ấn tượng tốt.

Đối với người hưởng tín dụng thương mại, khoản tín dụng này có vai trò như một nguồn tài trợ ngắn hạn, nhất là với các doanh nghiệp mới thì đây công cụ hữu hiệu để gia tăng năng lực sản xuất kinh doanh trong điều kiện còn hạn chế về vốn. Tính

mềm dẻo trong hoạt động tín dụng thương mại cũng là một yếu tố tạo thuận lợi cho mua bán giữa hai bên: Doanh nghiệp không cần có thể chấp, cầm cố hay ký nợ để có được vốn tín dụng. Sự quá hạn trong hoạt động tín dụng thương mại cũng được xem nhẹ nhàng hơn so với các khoản vay nợ bằng hình thức khác trên thị trường tài chính.

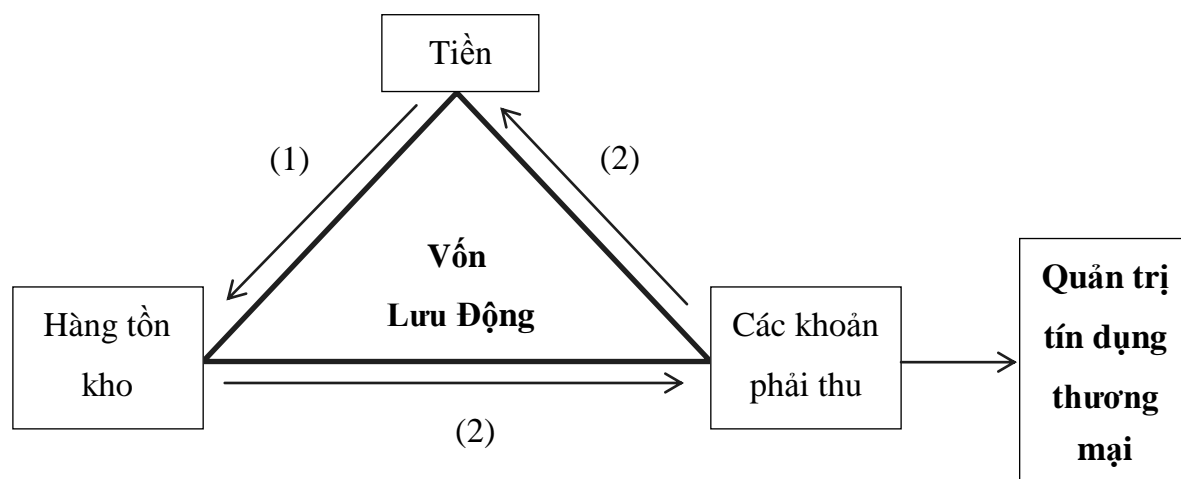
Như vậy có thể thấy tín dụng thương mại nắm giữ một vai trò quan trọng trong hoạt động sản xuất kinh doanh và trong chính mối quan hệ thương mại của doanh nghiệp. Không những giải quyết được nhu cầu vốn lưu động đối với bên mua cho chu kỳ hoạt động sản xuất kinh doanh mới mà còn góp phần đẩy nhanh tốc độ lưu thông hàng hóa, tạo sự gắn kết lâu bền giữa các doanh nghiệp.

Mang lại nhiều lợi ích nhưng tín dụng thương mại cũng có những chi phí tiềm ẩn đáng kể. Thứ nhất là nguy cơ khách hàng không trả tiền, lúc này khoản nợ trở thành nợ xấu không thể thu hồi. Thứ hai, doanh nghiệp phải tiêu tốn chi phí trong hoạt động duy trì khoản phải thu khách hàng. Thứ ba là yếu tố giá trị dòng tiền thay đổi theo thời gian, nghĩa là giá trị tiền hàng doanh nghiệp nhận được khi cho mua chịu khác với giá trị tiền hàng nhận được theo hình thức thanh toán ngay, một đồng nhận được hôm nay khác một đồng nhận được ngày mai. Cùng với đó là chi phí cơ hội đầu tư bị bỏ qua bởi việc cho phép khách hàng chiếm dụng vốn. Vì thế việc quyết định chính sách tín dụng thương mại là sự trao đổi giữa lợi ích của việc tăng lượng hàng bán, tăng doanh thu với tăng các khoản chi phí của việc cấp tín dụng.



### 1.1.2. Quản trị tín dụng thương mại trong doanh nghiệp

#### 1.1.2.1. Khái niệm và mục tiêu quản trị tín dụng thương mại



Xem xét quá trình tuần hoàn vốn của một doanh nghiệp trong lĩnh vực lưu thông, ta có 2 giai đoạn: (1) Vốn tiền tệ ứng ra mua sản phẩm, vốn từ hình thái tiền tệ chuyển thành hình thái hàng hóa, được xếp vào hàng tồn kho; (2) Sản phẩm được tiêu thụ, vốn trở lại hình thái ban đầu là tiền tệ. Trong hoạt động tín dụng thương mại, do doanh nghiệp cho phép khách hàng mua chịu, tiền không thu về ngay trong khi hàng hóa đã được luân chuyển, điều này hình thành nên khoản phải thu khách hàng. Các khoản phải thu này cũng nằm trong quá trình tuần hoàn vốn, việc quản lý các khoản phải thu như thế nào để mang lại lợi ích cho doanh nghiệp phụ thuộc vào phương pháp – chính sách quản trị mà họ áp dụng.

Như vậy, quản trị tín dụng gồm 2 mặt, đó là: Quản trị các khoản phải thu sao cho thu hồi được càng nhanh càng tốt và quản trị các khoản phải trả sao cho chiếm dụng được càng lâu càng tốt. Đương nhiên ngoài mục đích cuối cùng để thu hồi vốn ra, quản trị tín dụng thương mại còn hướng tới nhiều mục tiêu khác như:

*Hỗ trợ chính sách marketing và các quyết định về giá:* Tín dụng thương mại không hoàn toàn là một công cụ tài chính, vì nó có xu hướng kích thích nhu cầu mua hàng của khách hàng và đưa ra quyết định lựa chọn nhà cung cấp. Trong lĩnh vực kinh doanh, với sự cạnh tranh gay gắt, doanh nghiệp khó có thể chiến thắng trong cuộc chiến giá cả. Doanh nghiệp nào tăng giá để hướng tới tăng doanh thu, lợi nhuận, rất có thể doanh nghiệp đó sẽ chết đầu tiên. Vì tính chất sản phẩm của họ không có sự khác biệt quá lớn so với mặt bằng chung. Hoặc trong trường hợp sản phẩm của doanh nghiệp có tính ưu việt hơn so với các doanh nghiệp khác, quyết định về giá chưa chắc mang lại lợi ích dài hạn cho doanh nghiệp. Nhưng với việc sử dụng chính sách tín dụng thương mại, nhà cung cấp có thể gia hạn tín dụng cho khách hàng bằng cách cho phép họ trả tiền sau ngày đến hạn. Đây là hình thức tiếp cận khôn ngoan về chính sách phân biệt giá so với đối thủ cạnh tranh.



*Phương pháp đầu tư bền vững:* Quản trị các khoản phải thu cũng như một hình thức đầu tư, tuy nhiên rất khó để đo lường giá trị lợi nhuận thu được có lớn hơn chi phí đầu tư hay không bằng các lý thuyết tài chính. Việc quyết định tín dụng thương mại nên được nhìn nhận trên quan điểm dài hạn. Vì nó giúp nhà cung cấp thiết lập mối quan hệ kinh doanh lâu dài với khách hàng sau giao dịch lần đầu thông qua một chính sách tín dụng phù hợp, linh hoạt. Đây được xem như chiến thuật giữ chân khách hàng. Chi phí giữ một người khách hàng trung thành là rẻ hơn so với tìm kiếm một khách hàng mới.

Cùng với đó, qua hoạt động cung cấp tín dụng, doanh nghiệp cũng thu được những thông tin có giá trị. Ví dụ, với việc từ chối các khoản chiết khấu, có nhiều khả năng khách hàng gặp vấn đề về lưu lượng tiền mặt, cần kiểm soát chặt chẽ hơn.

*Khai thác cơ hội tài chính:* Khi đưa ra quyết định tín dụng, người bán lấy giá cao hơn, giá trị hiện tại của lợi nhuận cũng lớn hơn với một tỷ suất chiết khấu ngầm định bằng hoặc cao hơn lãi suất ngân hàng. Tín dụng thương mại ưu việt hơn tín dụng ngân hàng ở lợi thế về chi phí: Khả năng phát sinh nợ xấu thấp hơn vì người mua cần phải trả tiền để tiếp tục mua chịu và duy trì hoạt động kinh doanh; Người bán có thể thu hồi lại hàng hóa trong trường hợp khách hàng không có khả năng thanh toán mà không tốn kém nhiều chi phí xử lý.

#### **1.1.2.2. Các yếu tố hình thành chính sách tín dụng**

Nhìn về dài hạn, một chính sách tín dụng linh hoạt sẽ giúp kiểm soát các khoản nợ xấu, các khoản phải thu hiện hành, duy trì hoạt động tài chính và tối ưu hóa tài sản doanh nghiệp. Một chính sách tín dụng bao gồm 4 thành phần: Tiêu chuẩn tín dụng; Chiết khấu tiền mặt; Thời hạn bán chịu; Chính sách thu tiền. Trong đó:

*Tiêu chuẩn tín dụng:* Đề cập đến tình hình tài chính của khách hàng để được nhận hạn mức tín dụng. Tỷ số được xem xét ở đây là các tỷ số nợ và tỷ số thanh toán lãi vay từ các hoạt động tín dụng trong quá khứ. Điều này giúp doanh nghiệp xem xét sử dụng sẵn sàng trong khả năng thanh khoản của khách hàng. Nếu các tiêu chuẩn được thiết lập quá thấp, những tổn thất về nợ xấu sẽ cao, tổn thất doanh thu – lợi nhuận là không tránh khỏi. Vì vậy, việc cân nhắc nên được tính toán đúng giữa chi phí – lợi nhuận để đưa ra một chính sách tối ưu phù hợp.

*Thời hạn tín dụng:* Là độ dài của khoảng thời gian mà người mua được cung cấp để thanh toán tiền hàng. Thời hạn tín dụng càng dài, khách hàng được chiếm dụng vốn càng lâu, chu kỳ luân chuyển tiền càng lớn, từ đó gây đọng vốn từ các khoản phải thu, điều này dẫn tới chi phí tăng và khả năng khách hàng không thanh toán cũng như nợ xấu càng cao.

*Chiết khấu tiền mặt:* Là chính sách giảm giá cho các khoản thanh toán sớm. Điều này giúp kích thích doanh số bán hàng đồng thời rút ngắn chu kỳ luân chuyển tiền. Vì khách hàng muốn được hưởng chiết khấu phải thanh toán sớm theo đúng điều khoản doanh nghiệp thiết lập về hạn chi trả. Tuy nhiên, chiết khấu nghĩa là giá trị nhận được thấp hơn, doanh nghiệp cần so sánh giữa chi phí tiết kiệm được và lợi ích suy giảm để thiết lập mức chiết khấu hợp lý. Mức chiết khấu này cũng phải được tính toán sao cho khách hàng muốn thanh toán sớm để được hưởng lợi ích.

*Chính sách thu tiền:* Đề cập đến các thủ tục dùng để thu tiền tài khoản đến hạn, bao gồm sự bền bỉ hoặc sao lãng trong quá trình thu. Ở một mức độ nào đó, doanh nghiệp có thể chỉ viết thư nhắc nhở sau thời gian khách hàng trì hoãn thanh toán, trong khi ở mức độ khác, họ phải hành động kiên quyết để thu hồi nhanh chóng các khoản phải thu. Tuy nhiên, sức ép thái quá có thể dẫn tới việc khách hàng chuyển đổi nhà cung cấp. Doanh nghiệp cần có chính sách thu tiền mềm dẻo, thích hợp với từng đối tượng khách hàng trong các trường hợp cụ thể.

#### **1.1.2.3. Các bước xây dựng chính sách tín dụng**

Như vậy, Chính sách tín dụng được hình thành trên 4 yếu tố cơ bản, đó là: Tiêu chuẩn tín dụng; Chiết khấu tiền mặt; Thời hạn bán chịu; Chính sách thu tiền. Dưới đây là các bước cụ thể dựa trên 4 yếu tố trên để xây dựng một chính sách tín dụng:

##### **Bước 1: Xây dựng điều khoản tín dụng**

Đây là điều kiện quy định doanh nghiệp bán hàng hóa, dịch vụ bằng cách thu tiền về ngay hoặc cho khách hàng mua chịu. Nó bao gồm 3 yếu tố: Thời gian tín dụng; Chiết khấu tín dụng; Công cụ tín dụng.

Trong đó, *thời gian cung cấp tín dụng* là khoảng thời gian mà khoản tín dụng được chấp nhận (30 – 120 ngày). Nếu có khoản chiết khấu thì khoản mục này gồm 2 phần: thời gian tín dụng thuần túy (thời gian khách hàng bắt buộc phải trả tiền) và thời gian cho hưởng chiết khấu thanh toán (khoảng thời gian nếu khách hàng trả tiền sẽ được hưởng 1 khoản giảm giá).

Với điều kiện x/y Net z, ta hiểu: x là chiết khấu thanh toán cho hưởng, y là số ngày thanh toán để được nhận chiết khấu thanh toán và z là thời gian muộn nhất khách hàng phải thanh toán khoản nợ. Ví dụ với điều khoản 2/10 Net 30 thì thời gian tín dụng thuần túy là 30 ngày và thời gian chiết khấu thanh toán là 10 ngày, nếu khách hàng thanh toán trong vòng 10 ngày sẽ được giảm giá 2% trên tổng giá trị hàng mua.

Thời gian cấp tín dụng phụ thuộc vào một số yếu tố như: Độ bền của hàng hóa – độ bền càng thấp thì thời gian tín dụng càng ngắn; Nhu cầu tiêu dùng – đối với sản phẩm mới, sức tiêu thụ còn chậm thì thời kì tín dụng có thể dài hơn để thu hút khách

hàng; Uy tín của khách hàng – Mức rủi ro đo lường được càng cao thì thời gian cấp tín dụng càng ngắn; Giá trị khoản tín dụng; Sự cạnh tranh; Nhóm khách hàng...

Việc mở rộng hay rút ngắn thời gian thu tiền sẽ ảnh hưởng đến kỳ thu tiền bình quân, đây là sự đánh đổi giữa lợi nhuận và chi phí liên quan đến các khoản phải thu. Từ việc so sánh 2 khoản này: “Tiết kiệm chi phí có đủ bù đắp lợi nhuận giảm không? Hay: Tăng lợi nhuận có đủ bù đắp tăng chi phí không?” doanh nghiệp sẽ đưa ra quyết định về thời gian cung cấp tín dụng.

*Chiết khấu thanh toán* là phần giảm giá doanh nghiệp cho khách hàng hưởng ngay tại thời điểm thanh toán tính trên số tiền thực thanh toán (phần tiền đã trừ đi chiết khấu thương mại do mua hàng số lượng lớn và các khoản giảm giá). Việc đưa ra mức lãi suất chiết khấu hợp lý sẽ giúp đẩy nhanh tốc độ thu tiền đồng thời định giá cao hơn đối với khách hàng muốn kéo dài thời gian trả tiền.

Dựa vào chiết khấu thanh toán, tín dụng thương mại chia ra làm 2 bộ phận: Tín dụng miễn phí và tín dụng tốn phí. Trong đó, tín dụng thương mại miễn phí là khoản tín dụng nhận được trong thời hạn chiết khấu. Tín dụng thương mại tốn phí là khoản tín dụng vượt quá tín dụng thương mại miễn phí, chi phí của nó bằng khoản được chiết khấu bị mất.

Với điều kiện 2/10 Net 30, chẳng hạn nếu giá trị hóa đơn là 100 đồng thì với những điều kiện như trên, người mua hàng sẽ chỉ phải trả 98 đồng nếu thanh toán trong vòng 10 ngày và trả toàn bộ 100 đồng nếu thanh toán sau ngày thứ 10. Bảng giá 100 đồng có hai thành phần:

$$\text{Bảng giá} = \text{Giá thực (98 đồng)} + \text{Phí tài trợ (2 đồng)}$$

Người mua hàng có thể trả trong 10 ngày để nhận khoản tín dụng miễn phí, hoặc trả vào ngày thứ 30 để tận dụng tối đa thời gian chiếm dụng vốn, như vậy người mua hưởng khoản tín dụng tối đa trong vòng:

$$30 - 10 = 20 \text{ (ngày)}$$

Chi phí của khoản tín dụng thương mại là chi phí mà khi người mua không thanh toán được tiền trong thời hạn hưởng chiết khấu, được tính theo công thức sau:

$$\text{Tỷ lệ chi phí} = \frac{\text{Tỷ lệ chiết khấu}}{100 - \text{tỷ lệ chiết khấu}} \times \frac{360}{\text{Số ngày mua chịu} - \text{Thời gian được hưởng chiết khấu}} \quad (1)$$

(Nguồn: [8 – Tr.43])

Câu hỏi đặt ra là “2% chiết khấu thanh toán có là động lực đáng kể để đẩy nhanh tốc độ thu tiền không. Tỷ lệ  $2/98 = 0,0204$  hay 2,04% là tiền lãi được hưởng trong 20 ngày.

Do đó, chúng ta có thể tính được lãi suất đơn trong thời hạn 1 năm như sau:

$$2,04\% \times \frac{360}{20} = 36,7\%$$

Nếu muốn hưởng chiết khấu, doanh nghiệp nên thanh toán vào ngày thứ 10, và nếu không đủ khả năng thì nên thanh toán vào ngày hết hạn của hóa đơn bởi trong thời gian từ ngày thứ 11 đến cuối thời hạn thanh toán, doanh nghiệp không phải trả thêm bất cứ chi phí nào.

Việc thay đổi tỷ lệ chiết khấu sẽ làm ảnh hưởng đến tốc độ thu tiền với các khoản phải thu. Ví dụ: Giảm tỷ lệ chiết khấu, doanh thu ròng và kỳ thu tiền bình quân cũng giảm, từ đó chi phí và lợi nhuận cũng giảm và ngược lại. Từ việc so sánh 2 tiêu chí này: “Tiết kiệm chi phí có đủ bù đắp lợi nhuận giảm không? Hay: Tăng lợi nhuận có đủ bù đắp tăng chi phí không?” doanh nghiệp sẽ đưa ra quyết định về tỷ lệ chiết khấu.

Một yếu tố khác trong điều khoản tín dụng là *công cụ tín dụng*. Công cụ tín dụng là cơ sở pháp lý nhằm xác định quan hệ nợ giữa khách hàng với doanh nghiệp, một số công cụ tín dụng phổ biến là: Hóa đơn bán hàng; Hợp đồng bán hàng có điều kiện và Giấy báo nợ. Điều này đã được đề cập ở mục 1.1.1.2.

Như vậy, tín dụng thương mại rất linh động về thời hạn thanh toán cũng như điều kiện chiết khấu. Dưới đây là một số hình thức bán hàng trả chậm và các phương thức giao dịch thường gặp:

**Bảng 1.1. Các hình thức bán hàng trả chậm**

Hình thức	Phương thức giao dịch	Sử dụng
CBD (Cash before delivery)	Trả tiền trước khi giao hàng: Phải trả tiền trước khi chất hàng lên phương tiện vận chuyển. Thanh toán bằng séc bảo chi hoặc hối phiếu.	Người mua hàng chịu rủi ro cao.
SDBL (Sight drafft – bill of lading)	Sau khi hàng hóa được chất lên xe, hối phiếu mua hàng cùng vận đơn chở hàng được gửi đến ngân hàng thanh toán. Doanh nghiệp phải trả tiền hàng để nhận được vận đơn và sử dụng nó để nhận hàng từ nhà vận chuyển.	Các nhà chế tạo ô tô, đồ hộp thường bán hàng theo thẻ thức này.
COD (Cash on delivery)	Trả tiền khi giao hàng: Người mua hàng phải trả tiền cho người vận chuyển trước khi nhận được quyền sở hữu hàng hóa. Thanh toán bằng séc bảo chi hoặc hối phiếu.	Người mua hàng chịu rủi ro cao, nhất là khi thiếu thông tin về tín dụng thương mại.
Các hình thức bán hàng thông thường	Các hình thức bán hàng có điều kiện chiết khấu như 2/10 Net 30, người mua được hưởng 2% chiết khấu thanh toán trong vòng 10 ngày kể từ khi nhận hàng hoặc phải trả 100% số tiền trong thời hạn tối đa 30 ngày.	Đây là hình thức bán hàng phổ biến. Áp dụng cho cả khách hàng DN và khách hàng cá nhân.
Tiền mặt	Tiền mua hàng phải được thanh toán trong vòng 7 – 10 ngày kể từ ngày giao hàng. Hình thức trên yêu cầu người mua phải trả tiền kỳ trước khi có đợt giao hàng mới.	Các nhà bán lẻ thuốc lá, sản phẩm bơ sữa thường áp dụng phương pháp này.
Hàng ký gửi	Người mua thanh toán tiền cho nhà cung cấp sau khi những hàng hóa nhà cung cấp giao đã được bán xong.	Thường áp dụng với nhà đầu cơ lĩnh vực tạp chí, văn hóa phẩm.
Thanh toán theo mùa vụ (Net 30, 2/10 Net 30...)	Thanh toán toàn bộ hàng hóa đã được giao trước đó, nay đến hạn trả theo ngày ghi trong hợp đồng.	Thường áp dụng cho các loại đồ chơi trẻ em, sách giáo khoa...
Thanh toán theo tháng	Người mua hàng thanh toán toàn bộ tiền mua hàng trong tháng chậm nhất là vào ngày 25. Tỷ lệ chiết khấu thường áp dụng 2/10, tức là chiết khấu 2% trong khoảng 10 ngày đầu của tháng tiếp theo.	Thường áp dụng trong ngành kinh doanh các loại hàng giao nhiều lần trong tháng (quần áo, đồ trang sức...)

(Nguồn: [7 – Tr.425])

## Bước 2: Phân tích tín dụng

### Đối với các khoản phải trả

Trong quản trị tín dụng thương mại, khoản phải trả nói đến ở đây là phải trả nhà cung cấp. Khoản này có ý nghĩa quan trọng khả năng thanh toán và uy tín của doanh nghiệp. Để xem xét tín dụng phải trả của HTX Yên Duyên, ta có thể sử dụng các chỉ tiêu sau:

$$\text{Số vòng quay phải trả người bán} = \frac{\text{Tổng tiền hàng mua chịu (Giá vốn hàng bán)}}{\text{Số dư bình quân phải trả người bán}} \quad (2)$$

*(Nguồn: [6 – Tr.144])*

Tổng tiền hàng mua chịu = Tổng giá thực tế hàng mua trong kỳ – Tổng tiền mặt, tiền gửi ngân hàng đã thanh toán ngay cho người bán trong kỳ. Chỉ tiêu ② cho biết trong kỳ phân tích, các khoản phải trả người bán quay được bao nhiêu vòng, chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ doanh nghiệp thanh toán tiền hàng kịp thời, ít đi chiếm dụng vốn. Tuy nhiên, chỉ tiêu này quá cao có thể doanh nghiệp thừa tiền luôn thanh toán trước thời hạn, ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn.

Số dư bình quân các khoản phải trả người bán được tính như sau:

$$\text{Số dư bình quân phải trả người bán} = \frac{\text{Số dư đầu kỳ} + \text{cuối kỳ}}{2} \quad (3)$$

*(Nguồn: [6 – Tr.145])*

Số dư đầu kỳ, cuối kỳ của khoản phải trả người bán được lấy từ chỉ tiêu mã 312 trên bảng cân đối kế toán. Bên cạnh đó, để xác định thời gian của một vòng quay các khoản phải trả người bán, ta có thể sử dụng công thức:

$$\text{Thời gian 1 vòng quay phải trả người bán} = \frac{365}{\text{Số vòng quay phải trả người bán}} \quad (4)$$

*(Nguồn: [6 – Tr.145])*

Chỉ tiêu này càng ngắn chứng tỏ khả năng thanh toán tiền hàng càng nhanh, doanh nghiệp ít đi chiếm dụng vốn của các đối tác. Ngược lại, thời gian một vòng quay càng dài, chứng tỏ khả năng thanh toán chậm, số vốn doanh nghiệp đi chiếm dụng nhiều ảnh hưởng tới uy tín và thương hiệu.

Sau quá trình phân tích tín dụng phải trả, ta có thể xem xét thêm về các chỉ tiêu khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của doanh nghiệp. Đối với doanh nghiệp đi chiếm dụng vốn nhiều, liệu họ có khả năng đảm bảo chi trả các khoản nợ này? Để đánh giá chất lượng tài chính cũng như hiệu quả hoạt động, chỉ tiêu về khả năng thanh toán là những thông tin hữu ích để củng cố niềm tin, gây dựng uy tín doanh nghiệp với nhà



các nhà cung cấp, tổ chức tín dụng,... Ta có thể đánh giá khả năng thanh toán qua số liệu trên Bảng cân đối kế toán và sử dụng những công thức sau:

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn} = \frac{\text{Giá trị TSNH}}{\text{Giá trị Nợ ngắn hạn}} \quad (5)$$

(Nguồn: [4 – Tr.28])

Chỉ tiêu này cho biết với tổng giá trị của tài sản ngắn hạn hiện có, doanh nghiệp có đảm bảo khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn không. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ khả năng thanh toán nợ ngắn hạn càng tốt và ngược lại. Chỉ tiêu này cao chứng tỏ một bộ phận của tài sản ngắn hạn được đầu tư từ nguồn vốn ổn định, đây là nhân tố làm tăng tính tự chủ trong hoạt động tài chính. Chỉ tiêu thấp, kéo dài có thể dẫn tới doanh nghiệp phụ thuộc tài chính vào các khoản nợ ngắn hạn, việc chiếm dụng vốn kéo dài ảnh hưởng không tốt đến uy tín trong kinh doanh.

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán nhanh} = \frac{\text{Giá trị TSNH} - \text{Giá trị HTK}}{\text{Giá trị Nợ ngắn hạn}} \quad (6)$$

(Nguồn: [4 – Tr.28])

Giá trị tài sản ngắn hạn – Giá trị hàng tồn kho được coi là các tài sản dễ chuyển đổi thành tiền. Chỉ tiêu này cho biết khả năng thanh toán nhanh của các tài sản dễ chuyển thành tiền để trang trải các khoản nợ ngắn hạn. Chỉ tiêu này quá cao và kéo dài có thể dẫn tới hiệu quả sử dụng vốn giảm. Chỉ tiêu này thấp, kéo dài cũng không tốt, nó là dấu hiệu xuất hiện rủi ro tài chính của doanh nghiệp.

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán tức thời} = \frac{\text{Tiền và các khoản tương đương tiền}}{\text{Giá trị Nợ ngắn hạn}} \quad (7)$$

(Nguồn: [4 – Tr.28])

Chỉ tiêu này cho biết khả năng thanh toán nhanh của tiền và các khoản tương đương tiền đối với các khoản nợ ngắn hạn. Chỉ tiêu cao chứng tỏ khả năng thanh toán tốt nhưng cao trong một thời gian dài chứng tỏ tiền không được sử dụng đầu tư sinh lời, hiệu quả sử dụng vốn giảm. Chỉ tiêu này thấp, kéo dài chứng tỏ doanh nghiệp không đủ khả năng thanh khoản cho các khoản nợ ngắn hạn, xuất hiện dấu hiệu rủi ro tài chính.

### **Đối với các khoản phải thu**

Để phân biệt giữa khách hàng tốt và khách hàng xấu trong cung cấp tín dụng thương mại, doanh nghiệp thường sử dụng một số thủ tục để xác định được khả năng khách hàng không trả tiền đúng hạn, khoản phải thu có nguy cơ biến thành nợ xấu khó đòi. Đây là quá trình phân tích tín dụng. Thông thường, quá trình này được thực hiện qua 2 bước: Thu thập thông tin và phân tích thông tin.

### Thu thập thông tin

Từ nguồn dữ liệu thứ cấp: Một cách đơn giản nhất để thu thập thông tin là xem xét lịch sử thanh toán của bản thân khách hàng với doanh nghiệp, xác suất thanh toán bao nhiêu? Có trả tiền đúng hạn không? Xếp vào loại rủi ro cao hay thấp? Đây là phương pháp phổ biến vì số liệu có sẵn, dễ dàng thu thập được từ sổ công nợ của doanh nghiệp. Ưu điểm của phương pháp này là tính nhanh chóng, tiện lợi, dễ dàng tiếp cận thông tin, thông tin có tính chính xác cao do được chính doanh nghiệp tổng hợp, lưu trữ. Nhược điểm của nó là: Không áp dụng được với những khách hàng mới giao dịch lần đầu.

Từ nguồn dữ liệu sơ cấp: Một cách khác để doanh nghiệp đánh giá điểm tín dụng của khách hàng là yêu cầu họ cung cấp các thông tin tài chính như bảng cân đối kế toán, báo cáo thu nhập,... từ đó xem xét một số chỉ tiêu tài chính cơ bản như tỷ suất sinh lời, tốc độ chu chuyển vốn lưu động... để cân nhắc có cung cấp tín dụng thương mại hay không. Phương pháp này thường được áp dụng với đối tượng là khách hàng mới. Ưu điểm của nó là giải quyết được hạn chế của phương pháp sử dụng lịch sử thanh toán ở trên. Còn nhược điểm: Tính chính xác của thông tin là không được đảm bảo, vì nguồn thông tin là do chính khách hàng – người có nhu cầu được cấp tín dụng thương mại cung cấp. Ngoài thu thập dữ liệu từ chính khách hàng ra, doanh nghiệp cũng có thể tham khảo các kênh thông tin khác như:

- Từ các doanh nghiệp trong cùng ngành đã từng có thời gian tiếp xúc – giao dịch với khách hàng. Doanh nghiệp có thể thương thuyết đưa ra yêu cầu về việc cùng chia sẻ thông tin về các đối tượng khách hàng mà hai bên có quan hệ tín dụng thương mại.
- Ở các nước phát triển, doanh nghiệp cũng có thể mua thông tin khách hàng từ các tổ chức bán thông tin để biết tình hình thanh toán của khách hàng, từ đó biết được tình hình kinh tế làm cơ sở quyết định có nên bán chịu hay không.
- Ngân hàng cũng là một kênh thông tin đáng lưu ý. Do ngân hàng có quan hệ tín dụng với nhiều loại khách hàng khác nhau nên có khả năng nhận được những thông tin về tình hình tín dụng của khách hàng. Dựa vào những thông tin này, doanh nghiệp cũng phần nào nắm được tình trạng kinh tế của khách hàng.

### Phân tích thông tin

Sau khi thu thập thông tin của khách hàng, doanh nghiệp sẽ tiến hành phân tích tín dụng, đánh giá điểm tín dụng cho từng khách hàng.

Để phân tích thông tin của các đối tượng khách hàng mới, phương pháp phổ biến để chấm điểm tín dụng là sử dụng mô hình 5C (Five Cs of credit). Phương pháp này chỉ có thể thực hiện đầy đủ các bước khi doanh nghiệp có trong tay bảng cân đối kế



toán và báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh của khách hàng. Phương pháp này được áp dụng với cách thu thập thông tin từ nguồn dữ liệu sơ cấp. Mô hình 5C gồm các tiêu thức sau:

- Character – Đặc điểm: Liên quan đến phẩm chất, tư cách tín dụng. Tiêu chuẩn này nói lên tinh thần trách nhiệm của khách hàng trong việc thực hiện nghĩa vụ trả nợ. Nói cách khác, đánh giá tư cách là xem xét sự trung thực, ý thức trách nhiệm, sự chấp hành và lập trường của khách hàng, từ đó đo lường sự sẵn sàng trả nợ của họ. Điều này được phán đoán dựa trên cơ sở việc thanh toán các khoản nợ trước đây của khách hàng, phụ thuộc vào cảm quan của doanh nghiệp. Các chỉ tiêu để đánh giá là:

- Capital – Vốn riêng của khách hàng: Đây là tiêu chuẩn đánh giá tiềm năng tài chính dài hạn của khách hàng thông qua các chỉ tiêu về vốn chủ sở hữu, lợi nhuận trong kinh doanh, lực lượng lao động... Thông tin này chủ yếu được lấy từ Báo cáo kết quả kinh doanh và Bảng cân đối kế toán của khách hàng. Tiêu thức này giúp doanh nghiệp có cái nhìn tổng quan về quy mô vốn của khách hàng, từ đó dễ dàng đánh giá yếu tố năng lực.

- Capacity – Năng lực: Khả năng của khách hàng để thực hiện nghĩa vụ tín dụng thương mại. Tiêu chuẩn này dựa vào hai cơ sở chính là chỉ tiêu về khả năng thanh toán và khả năng quản lý nợ của khách hàng. Doanh nghiệp có thể thu thập dự đoán về năng lực của khách hàng bằng cách kiểm tra khả năng thanh toán. Yếu tố này còn liên quan đến sức mạnh tài chính của khách hàng, đặc biệt là giá trị ròng. Doanh nghiệp có thể thu thập thông tin này bằng cách đánh giá bảng cân đối kế toán qua các thông số tài chính.

- Collecteral – Tài sản thế chấp: Xem xét khách hàng dưới góc độ các tài sản riêng mà họ có thể sử dụng để đảm bảo cho các khoản nợ (thường dùng trong quản trị tín dụng ngân hàng).

- Condition – Điều kiện trả nợ: Các điều kiện kinh tế nói chung trong lĩnh vực kinh tế nói chung và trong lĩnh vực kinh doanh của khách hàng (áp dụng trong lĩnh vực quản trị tín dụng ngân hàng).

Ngoài mô hình 5C trên, doanh nghiệp cũng có thể tham khảo một số mô hình khác trong quá trình phân tích thông tin khách hàng như: Mô hình 5P (tương tự mô hình 5C); Phân tích theo nội dung của hệ số CAMPARI (thường sử dụng phân tích tín dụng ngân hàng).

**Bảng 1.2. Một số mô hình khác dùng phân tích thông tin khách hàng**

<b>Mô hình 5P</b>	<b>Phân tích CAMPARI</b>
Purpose – Mục đích	Character – Tư cách
Payment – Thanh toán	Ability – Năng lực
Protection – Bảo vệ	Margin – Lợi tức
Policy – Chính sách	Purpose – Mục đích
Pricing – Định giá	Amount – Giá trị vay
	Repayment – Hoàn trả
	Insurance – Bảo đảm

*(Nguồn: [9 – Tr.39])*

Đối với đối tượng là khách hàng thường xuyên, đã có thời gian làm ăn lâu dài, sự tin tưởng cao hơn, doanh nghiệp không cần thiết phải thu thập báo cáo tài chính từ họ để phân tích tín dụng. Nhưng điều đó không có nghĩa là doanh nghiệp không còn chú tâm đến các khoản phải thu của các đối tượng này. Bằng cách sử dụng nguồn thông tin có sẵn (thu thập từ nguồn dữ liệu thứ cấp) từ sổ công nợ, doanh nghiệp có thể đồng thời kiểm soát thời gian thu nợ trung bình ACP và xây dựng Biểu thời gian thu khoản phải thu theo mẫu sau (giả sử điều khoản tín dụng là 2/10 Net 30):

**Bảng 1.3. Biểu thời gian thu khoản phải thu**

<b>Thời hạn nợ (ngày)</b>	<b>Khách hàng X</b>	
	<b>Số tiền trả nợ</b>	<b>Tỷ lệ trả</b>
0 – 10 (có chiết khấu)		
11 – 30 (trả đúng hạn)		
31 – 45 (trễ hạn)		
46 – 60 (trễ hạn)		
> 60 (nợ xấu)		
Tổng khoản phải thu		

*(Nguồn: [12 – Tr.863])*

Biểu này giúp doanh nghiệp nhận định rõ tỷ lệ trả các khoản phải thu của khách hàng, với từng đối tượng khách hàng, bao nhiêu phần trăm được thanh toán đúng hạn, trễ hạn và trở thành nợ xấu. Từ đó đưa ra chính sách thu tiền hợp lý với từng đối tượng.

Cùng với việc xây dựng biểu thời gian thu khoản phải thu, doanh nghiệp cũng cần giám sát kỳ thu tiền bình quân. Đây là thước đo độ dài trung bình của thời gian

khách hàng thanh toán khoản mua chịu của họ. Công thức tính kỳ thu tiền bình quân (ACP) như sau:

$$ACP = \frac{365}{\text{Doanh thu thuần/Phải thu khách hàng}} \quad (8)$$

(Nguồn: [4 – Tr.30])

Sau khi chấm điểm tín dụng cho khách hàng, doanh nghiệp có thể phân nhóm rủi ro khách hàng theo tỷ lệ doanh thu không thu hồi được. Ví dụ:

**Bảng 1.4. Bảng phân loại rủi ro khách hàng**

Nhóm rủi ro	Tỷ lệ doanh thu không thu hồi được ước tính	Tỷ lệ khách hàng
1	0 – 1%	
2	1 – 3%	
3	3 – 5%	
4	> 5%	

Vị thế tín dụng của khách hàng tùy vào kết quả đánh giá mỗi kỳ. Các nhóm khách hàng thuộc nhóm đầu có thể được xem xét mở rộng tín dụng còn khách hàng thuộc nhóm cuối có thể phải chấp nhận thanh toán ngay khi giao hàng.

Sau khi phân nhóm khách hàng theo độ rủi ro, doanh nghiệp có thể đánh giá khả năng tín dụng của từng khách hàng một cách cụ thể theo phương pháp thống kê hay phân tích khác nhau, từ đó xác định các chỉ tiêu thích hợp phản ánh uy tín tín dụng của khách hàng.

### **Bước 3: Quyết định tín dụng**

Sau bước phân tích thông tin tín dụng, doanh nghiệp sẽ dựa trên cơ sở những phân tích để đưa ra quyết định có cấp tín dụng cho khách hàng hay không. Doanh nghiệp cần so sánh chi phí và lợi ích của việc cấp tín dụng có tính đến rủi ro và giá trị của dòng tiền theo thời gian.

Căn cứ để đưa ra quyết định tín dụng là giá trị hiện tại ròng NPV (Net present value). Ta có **mô hình cơ bản** sau:

$$NPV = \frac{CF_t}{k} - CF_0 \quad (9)$$

(Nguồn: [8] – Tr.29)

Trong đó:

- $k$ : tỷ lệ thu nhập yêu cầu phản ánh nhóm rủi ro của khách hàng tiềm năng
- $CF_t$ : dòng tiền sau thuế mỗi kỳ
- $CF_0$ : Khoản đầu tư vào phải thu khách hàng

Cụ thể,  $CF_0$  và  $CF_t$  được tính qua công thức:

$$CF_t = [S \times (1 - VC) - S \times BD - CD] \times (1 - T)$$

$$CF_0 = VC \times S \times ACP/365$$

Trong đó:

- $VC$ : Luồng tiền ra biến đổi tính theo tỷ lệ phần trăm trên dòng tiền vào (Giá sản xuất/ giá bán tính trên 1 đơn vị sản phẩm)
- $S$ : Doanh thu dự kiến mỗi ngày
- $ACP$ : Thời gian thu tiền trung bình tính theo ngày
- $BD$ : Tỷ lệ nợ xấu trên dòng tiền vào (%)
- $CD$ : Luồng tiền ra tăng thêm của bộ phận tín dụng
- $T$ : Thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp

Nguyên tắc quyết định cấp tín dụng như sau:

- $NPV > 0$ : Cấp tín dụng
- $NPV = 0$ : bàng quan
- $NPV < 0$ : Không cấp tín dụng

#### **Bước 4: Chính sách thu tiền**

Chính sách thu tiền đề cập đến việc chuyển các khoản phải thu thành tiền, hoàn thành chu trình vốn lưu động. Đối với các khoản nợ đến hạn thanh toán nhưng khách hàng chưa thanh toán, doanh nghiệp cần có chính sách đối phó với các khoản nợ quá hạn này. Sau quá trình phân tích thông tin để kiểm định khách hàng tốt – xấu, đối với khách hàng tốt – thanh toán đúng hạn, đương nhiên doanh nghiệp không phải làm gì, thậm chí có thể xem xét điều khoản tín dụng, nới lỏng tín dụng cho đối tượng này nếu hợp lý. Còn với khách hàng xấu – có khoản nợ quá hạn kéo dài, doanh nghiệp lần lượt áp dụng các biện pháp thu tiền với mức độ cương quyết tăng dần như sau:

*Gửi thư (email) – gọi điện nhắc nhở khách hàng:* Ở bước đầu tiên này, doanh nghiệp thường nhắc nhở lịch sự qua thư tín hoặc tiện dụng hơn là sử dụng email (thư điện tử) để nhắc nhở lịch sự với khách hàng về khoản thanh toán đến hạn từ nhiều ngày trước. Nếu bước này không đem lại kết quả, doanh nghiệp sẽ tiếp tục gửi thư nhưng với mức độ gay gắt hơn, đề cập tới sự can thiệp của pháp luật. Và nếu việc gửi

thư không thành công, doanh nghiệp cần gọi điện trực tiếp cho khách hàng, việc này thường đem lại hiệu quả.

*Nhờ các chuyên gia thu hồi nợ:* Với biện pháp này, doanh nghiệp sẽ mất một tỷ lệ % nhất định trên khoản nợ xấu không thu hồi được cho các chuyên gia thu hồi nợ. Ưu điểm của biện pháp này là thu hồi nhanh chóng khoản nợ và nhược điểm là không được hưởng toàn bộ khoản phải thu, kèm theo đó có thể mất đi một khách hàng do sự gay gắt trong biện pháp thu nợ.

*Nhờ đến sự can thiệp của pháp luật:* Đây là biện pháp cuối cùng được doanh nghiệp áp dụng vì việc này đòi hỏi chi phí lớn, chỉ áp dụng với các khoản nợ lớn. Nếu doanh nghiệp sử dụng công cụ tín dụng thương mại là thương phiếu thì áp dụng biện pháp này có phần thuận lợi hơn. Doanh nghiệp có thể mang thương phiếu đến xin chiết khấu tại ngân hàng thương mại, việc này vừa giúp doanh nghiệp có tiền để phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh của mình đồng thời chuyển giao món nợ sang cho ngân hàng – đối tượng có tính chuyên môn hóa cao trong việc thu nợ.

Tóm lại, việc thu hồi nợ quá hạn không được quá cứng nhắc, doanh nghiệp phải áp dụng các chính sách sao cho khoản nợ được thu hồi nhưng vẫn đảm bảo giữ mối quan hệ với khách hàng. Chính sách quá cứng nhắc sẽ làm mất đi khách hàng tốt và chính sách quá ưu đãi sẽ tạo cơ hội cho các khách hàng xấu tạo thêm các khoản nợ kéo dài. Việc thu hồi nợ phải được áp dụng linh hoạt theo từng loại đối tượng khách hàng.

#### **1.1.2.4. Quan hệ giữa tín dụng phải thu và tín dụng phải trả**

Trong thực tế, hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp tồn tại quan hệ phải thu – phải trả là một tất yếu khách quan của nền kinh tế thị trường. Quan hệ này phụ thuộc vào các nhân tố như:

- Đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh, tính chất cạnh tranh của sản phẩm. Thông thường các sản phẩm độc quyền thì trị giá các chỉ tiêu này thường thấp hơn các sản phẩm cạnh tranh.
- Cơ chế tài chính của các doanh nghiệp trong môi trường kinh doanh. Nếu yếu tố này được xây dựng khoa học ngay từ ban đầu thì quan hệ chiếm dụng vốn – bị chiếm dụng vốn được hạn chế thấp nhất vì khi đó doanh nghiệp hoạt động trong một thể thống nhất của các dự toán có độ tin cậy cao.
- Môi trường tài chính, kinh doanh tổng thể của toàn bộ nền kinh tế. Khi nền kinh tế ổn định, tăng trưởng bền vững thì các chỉ tiêu vốn chiếm dụng và bị chiếm dụng thấp nhất. Ngược lại, trong môi trường khủng hoảng tài chính, các doanh nghiệp thường tận dụng chiếm dụng vốn của nhau dẫn đến tình hình tài chính của các đơn vị không lành mạnh phản ứng theo dây chuyền.

Để phân tích mối quan hệ giữa tín dụng khoản phải thu và tín dụng phải trả trong quản trị tín dụng thương mại, ta có thể sử dụng chỉ tiêu sau:

$$\text{Tỷ lệ phải thu so với phải trả} = \frac{\text{Các khoản phải thu}}{\text{Các khoản phải trả}} \times 100\% \quad (10)$$

(Nguồn: [6 – Tr.150])

Chỉ tiêu này cao hơn 50% chứng tỏ các khoản phải thu nhiều hơn phải trả, khi đó doanh nghiệp có nguy cơ vốn bị chiếm dụng nhiều hơn vốn đi chiếm dụng, dẫn đến hiệu quả sử dụng vốn giảm.

Chỉ tiêu này thấp hơn 50% chứng tỏ các khoản phải trả nhiều hơn phải thu, khi đó doanh nghiệp bị chiếm dụng vốn ít hơn đi chiếm dụng vốn của các đối tượng khác, điều này dẫn đến hiệu quả sử dụng vốn tăng.

## **1.2. Tổng quan nghiên cứu thực tiễn về quản trị tín dụng thương mại trong doanh nghiệp**

Liên quan đến việc phân tích thực trạng quản trị tín dụng thương mại trong doanh nghiệp, không có nhiều bài nghiên cứu đề cập đến đề tài này. Đa số các tài liệu tìm được đều nặng lý thuyết hoặc sử dụng chung một phương pháp nên khó có sự so sánh đối chiếu giữa các phương pháp sử dụng. Dưới đây là một số luận văn tốt nghiệp của sinh viên các trường đại học về đề tài trên:

Nguyễn Thúy An [1]

Trịnh Trọng Anh [2]

Bùi Minh Chiến [3]

### **Đánh giá chung**

Qua quá trình tìm hiểu về đề tài “Quản trị tín dụng thương mại” dựa trên các bài nghiên cứu có sẵn, có thể đưa ra nhận định chung về phương pháp phân tích thông tin được sử dụng để phân nhóm rủi ro khách hàng là phương pháp 3C (Giản lược của phương pháp 5C, không có 2 tiêu thức Collecteral – Tài sản thế chấp và Condition – Điều kiện kinh tế). Đây là phương pháp được sử dụng phổ biến trong phân tích tín dụng doanh nghiệp và ngân hàng.

Ưu điểm của phương pháp trên là quy trình phân tích logic, rõ ràng dựa trên số liệu thu thập được từ khách hàng, đưa ra các bảng đánh giá chấm điểm cụ thể để phân loại độ rủi ro của khách hàng.

Tuy nhiên nhược điểm của phương pháp này là: Bắt buộc doanh nghiệp phải sử dụng Bảng cân đối kế toán và Báo cáo kết quả kinh doanh của khách hàng. Việc thẩm định độ chính xác của các báo cáo trên là không dễ dàng. Trường hợp khách hàng làm



sai lệch số liệu để có khả năng được cấp tín dụng là không nhỏ, có thể thấy độ chính xác của số liệu này là không cao. Và việc phân tích số liệu để phân nhóm khách hàng một cách chính xác cần qua nhiều lần giao dịch. Vì trong quá trình giao dịch, tiếp xúc, làm việc với khách hàng, doanh nghiệp mới thực sự nhận định được độ rủi ro, kể cả trên phương diện cảm quan hay qua số liệu thu thập được.

Thêm nữa, việc doanh nghiệp trực tiếp yêu cầu báo cáo tài chính của khách hàng sẽ tạo nên sự phòng bị từ khách hàng. Trên thực tế, khách hàng cũng là doanh nghiệp và khả năng cao là họ có quan hệ tín dụng với ngân hàng. Như vậy, thông qua ngân hàng, doanh nghiệp có thể mua thông tin tài chính của khách hàng. Nhưng chi phí này là không nhỏ và việc bán thông tin khách hàng của ngân hàng liệu có hợp pháp?

Cuối cùng, các bài nghiên cứu trên chưa thực sự nghiên cứu toàn diện về công tác quản trị tín dụng thương mại của doanh nghiệp mà chỉ đi sâu về 1 phần của nó: Các khoản tín dụng phải thu, không đề cập đến khoản tín dụng phải trả. Trong khi đó, các khoản tín dụng phải trả chính là phần vốn mà doanh nghiệp chiếm dụng được. Việc chiếm dụng khoản này bao nhiêu, trong bao lâu mà không làm ảnh hưởng đến quan hệ tín dụng cũng là một điều quan trọng cần được lưu ý. Việc cân đối giữa thời gian thu các khoản phải thu và thời gian trả các khoản phải trả sẽ cho ta biết khả năng chiếm dụng vốn của doanh nghiệp. Việc thu hồi được các khoản phải thu đúng thời hạn thanh toán, hạn chế tối đa nợ xấu sẽ làm cho giá trị tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp là con số thực sự có ý nghĩa, vì nó là 1 trong những nguồn quan trọng đảm bảo cho nợ ngắn hạn, nói cách khác, đảm bảo cho các khoản phải trả người bán – vốn mà doanh nghiệp đi chiếm dụng. Như vậy, việc phân tích tín dụng thương mại cần lưu ý thêm mối quan hệ giữa các khoản phải thu – phải trả, việc thu hồi các khoản nợ của khách hàng cũng ảnh hưởng đến khả năng thanh toán các khoản nợ của doanh nghiệp cho nhà cung cấp.

### **1.3. Kết luận chương 1**

Như vậy, sau quá trình tìm hiểu cơ sở lý thuyết cũng như các bài luận văn trước đây nghiên cứu về “Quản trị tín dụng thương mại trong doanh nghiệp”. Chương hai của khóa luận sẽ tập chung phân tích về công tác quản trị tín dụng thương mại trong một doanh nghiệp cụ thể mà dưới đây là Hợp tác xã nông nghiệp dịch vụ tổng hợp Yên Duyên (gọi tắt là Hợp tác xã Yên Duyên).

Trước khi đi vào phân tích tín dụng, ta sẽ tìm hiểu chung để có cái nhìn tổng quát về Hợp tác xã Yên Duyên, cụ thể về các vấn đề sau: Ngành nghề kinh doanh, cơ cấu tài sản – nguồn vốn, doanh thu – lợi nhuận trong giai đoạn 2011 – 2013. Dựa trên những phân tích ban đầu, ta có thể đưa ra nhận xét về tình hình tín dụng thực tại của hợp tác xã. Từ đó đi vào phân tích sâu hơn ở các mục tiếp theo.

Phương pháp được sử dụng phân tích tín dụng thương mại phải trả của Hợp tác xã Yên Duyên là sử dụng số liệu từ báo cáo kết quả kinh doanh và bảng cân đối kế toán của HTX, xem xét các chỉ tiêu như số vòng quay phải trả người bán, thời gian một vòng quay và các chỉ số tài chính về khả năng thanh toán.

Phương pháp được sử dụng phân tích tín dụng thương mại phải thu của Hợp tác xã Yên Duyên là các phương pháp đã được trình bày ở chương 1:

Đối với các khách hàng mới, hợp tác xã thu thập thông tin bằng nguồn dữ liệu sơ cấp: bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh trong năm gần nhất của khách hàng, sau đó sử dụng phương pháp 5C đã được trình bày ở trên để phân tích thông tin (chỉ sử dụng 3 tiêu thức đầu tiên). Cuối cùng dựa vào điểm số tính được để phân loại khách hàng và xem xét áp dụng chính sách tín dụng phù hợp trong tương lai.

Đối với khách hàng uy tín và các xã viên, Hợp tác xã Yên Duyên sẽ dựa trên nguồn thông tin dữ liệu có sẵn, đó là lịch sử thanh toán của khách hàng để phân tích tín dụng. Các số liệu này là các khoản phải thu – phải trả lấy từ sổ công nợ của HTX.



## **CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG QUẢN TRỊ TÍN DỤNG THƯỜNG MẠI TẠI HỢP TÁC XÃ NÔNG NGHIỆP DỊCH VỤ TỔNG HỢP YÊN DUYÊN TRONG GIAI ĐOẠN 2011 – 2013**

### **2.1. Tìm hiểu về HTX nông nghiệp dịch vụ tổng hợp Yên Duyên**

#### **2.1.1. Giới thiệu chung**

Khi nền nông nghiệp hàng hoá phát triển, nhu cầu dịch vụ cho quá trình tái sản xuất ngày càng tăng cả về qui mô và chất lượng dịch vụ, như dịch vụ về giống, phòng trừ sâu bệnh, chế biến và tiêu thụ nông sản, thuỷ lợi v.v.. Trong điều kiện này, từng hộ nông dân tự đảm nhiệm tất cả các khâu cho quá trình sản xuất sẽ gặp khó khăn, hoặc không đủ khả năng đáp ứng, hoặc hiệu quả kinh tế thấp kém hơn so với hợp tác. Từ đó nảy sinh nhu cầu hợp tác ở trình độ cao hơn, đó là hợp tác thường xuyên, ổn định, có tính đến giá trị ngày công – giá trị dịch vụ, dẫn đến hình thành hợp tác xã.

Được thành lập theo Luật Hợp tác xã năm 2003, trụ sở đặt tại phường Yên Sở, quận Hoàng Mai – Hà Nội, hợp tác xã nông nghiệp và dịch vụ tổng hợp Yên Duyên (sau đây xin được gọi tắt là HTX Yên Duyên) thuộc loại HTX truyền thống với loại hình kinh doanh chính là nông nghiệp và dịch vụ tổng hợp. HTX Yên Duyên hoạt động như một doanh nghiệp, được cung cấp sản phẩm, dịch vụ cho thị trường, không giới hạn tỷ lệ và không ràng buộc phải ưu tiên phục vụ thành viên và thành viên có quyền lựa chọn sử dụng sản phẩm, dịch vụ của các nhà cung cấp sản khác, không nhất thiết của HTX nhằm tạo động lực cạnh tranh và phát triển cho HTX.

Chính thức đi vào hoạt động từ năm 2004 với số vốn ban đầu là 500.000.000 đồng, HTX Yên Duyên đã ngày càng phát triển. Ban đầu, lĩnh vực chủ yếu của HTX là sản xuất nông nghiệp, hỗ trợ bà con trong việc làm thực nghiệm, đưa ra hướng đi hiệu quả nhất trong trồng trọt chăn nuôi, phát triển giống cây trồng mang lại năng suất cao,... Sau 2 năm hoạt động, HTX Yên Duyên đã trở thành đơn vị sản xuất giàu kinh nghiệm, đẩy mạnh thay đổi tỷ trọng cơ cấu ngành, chuyển đổi dần từ nông nghiệp sang dịch vụ. Từ năm 2006 trở đi, HTX chú trọng ngành dịch vụ, đây là hướng đi mang lại tiềm lực kinh tế cao hơn.

#### **2.1.2. Ngành nghề kinh doanh**

Như đã nêu trên, HTX được thành lập và đi vào hoạt động từ năm 2004 với mục đích ban đầu là phát triển, hỗ trợ xã viên sản xuất nông nghiệp. Kể từ năm 2006, HTX mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh sang lĩnh vực dịch vụ tổng hợp với mục đích thay đổi cơ cấu kinh tế phù hợp với định hướng phát triển kinh tế của đất nước đồng thời tạo thêm doanh thu, mang lại lợi ích cho HTX. Như vậy, HTX hiện kinh doanh trong 5 lĩnh vực dịch vụ với các hoạt động sau:

- *Dịch vụ nông nghiệp*: Bán thóc giống, ngô giống, phân bón,... cho xã viên. Cho xã viên thuê đất HTX để trồng trọt, chăn nuôi theo hình thức ký cược hợp đồng.

- *Dịch vụ điện*: Bán điện cho các doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực khai thác cần nguồn điện lớn và các hộ gia đình, cá nhân trong khu vực có nhu cầu mua điện phục vụ cho hoạt động sản xuất nông nghiệp.

- *Công tác quản trang*: Trông coi, quản lý nghĩa trang, chịu trách nhiệm chuyển hài cốt, chôn cất theo quy định.

- *Dịch vụ tín dụng nội bộ*: Đảm bảo an toàn tiền vay, tiền gửi cho xã viên.

- *Dịch vụ quản lý chợ Yên Duyên*: Cho thuê các gian hàng chợ Yên Duyên; Mua bán – vận chuyển thẳng không qua kho các loại nông sản từ chợ đầu mối đến chợ địa phương, phân phối lại cho các tiểu thương.

Trước khi đi vào phân tích tín dụng thương mại Hợp tác xã nông nghiệp dịch vụ tổng hợp Yên Duyên (gọi tắt là Hợp tác xã Yên Duyên), chúng ta sẽ đi xem xét thực trạng tài sản – nguồn vốn cũng như tình hình kinh doanh của HTX qua 3 năm 2011 – 2013 để có cái nhìn tổng quan về nguồn lực tài chính cũng như tình hình kinh doanh của HTX.

### 2.1.3. *Cơ cấu tài sản – nguồn vốn*

Tài sản và nguồn vốn là những chỉ tiêu thể hiện nguồn lực của doanh nghiệp. Tài sản là của cải vật chất doanh nghiệp sử dụng kinh doanh còn nguồn vốn thể là nguồn hình thành nên tài sản đó. Khi doanh nghiệp hoạt động hiệu quả thì tài sản và nguồn vốn tăng lên và ngược lại. Dưới đây là bảng cân đối kế toán của HTX nông nghiệp dịch vụ tổng hợp Yên Duyên giai đoạn 2011 – 2013.

**Bảng 2.1. Trích bảng cân đối kế toán của HTX Yên Duyên giai đoạn 2011 - 2013**

Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2012	Năm 2011
<b>TÀI SẢN</b>			
<b>A - TÀI SẢN NGẮN HẠN</b>	<b>13.083.261.527</b>	<b>12.025.924.051</b>	<b>10.130.570.615</b>
<b>I. Tiền và các khoản tương đương tiền</b>	<b>10.993.390.262</b>	<b>10.154.363.983</b>	<b>8.348.134.912</b>
<b>III. Các khoản phải thu ngắn hạn</b>	<b>2.053.104.765</b>	<b>1.812.573.068</b>	<b>1.782.435.703</b>
1. Phải thu của khách hàng	2.049.267.971	1.811.532.980	1.782.150.644
3. Các khoản phải thu khác	3.836.794	1.040.088	285.059
<b>IV. Hàng tồn kho</b>	<b>36.766.500</b>	<b>58.987.000</b>	<b>-</b>
<b>B - TÀI SẢN DÀI HẠN</b>	<b>1.120.913.410</b>	<b>1.238.599.835</b>	<b>1.222.746.941</b>

Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2012	Năm 2011
<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN</b>	<b>14.204.174.937</b>	<b>13.264.523.886</b>	<b>11.353.317.556</b>
<b>NGUỒN VỐN</b>			
<b>A - NỢ PHẢI TRẢ</b>	<b>7.981.659.726</b>	<b>7.859.988.646</b>	<b>6.263.553.280</b>
<b>I. Nợ ngắn hạn</b>	<b>7.943.159.726</b>	<b>7.821.488.646</b>	<b>6.220.053.280</b>
<b>II. Nợ dài hạn</b>	<b>38.500.000</b>	<b>38.500.000</b>	<b>43.500.000</b>
<b>B - VỐN CHỦ SỞ HỮU</b>	<b>6.222.515.211</b>	<b>5.404.535.240</b>	<b>5.089.762.276</b>
<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN</b>	<b>14.204.174.937</b>	<b>13.264.523.886</b>	<b>11.353.317.556</b>

(Nguồn: Phòng tài chính – kế toán)

### Nguồn vốn

Từ bảng trên, ta thấy quy mô vốn hiện tại của HTX Yên Duyên đạt ở mức trên 14 tỷ đồng. Đây là con số lớn so với thời điểm đầu tư ban đầu vào năm 2004 là 500 triệu đồng. Hoạt động từ lĩnh vực thuần nông nghiệp chuyển sang dịch vụ tổng hợp đã mang lại nhiều cơ hội kinh doanh cho HTX. Quy mô nguồn vốn ngày càng tăng, năm 2012 tăng 1.911.206.330 đồng so với năm 2011, tỷ lệ tăng tương ứng 16,8%. Năm 2013, nguồn vốn tiếp tục tăng 939.651.051 đồng so với năm 2012, tỷ lệ tăng tương ứng là 7,1%. Trong đó, nợ phải trả chiếm tỷ trọng lớn hơn trên tổng nguồn vốn (chủ yếu là nợ ngắn hạn, chiếm đến hơn 99% tổng nợ), khoản này tăng trong 3 năm trong khi vốn chủ sở hữu có xu hướng giảm. Điều này chứng tỏ HTX đang tận dụng khoản tín dụng thương mại được cấp để gia tăng nguồn vốn.

### Tài sản

Từ số liệu bảng trên, qua tính toán, có thể đưa ra nhận xét: Tài sản ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn hơn nhiều so với tài sản dài hạn trên tổng tài sản (khoảng 90%), đây cũng là nét đặc trưng của doanh nghiệp thương mại.

Quản trị tín dụng thương mại là 1 phần của chu trình tuần hoàn vốn lưu động tại doanh nghiệp vì thế thành phần của vốn lưu động có ảnh hưởng trực tiếp đến việc hình thành chính sách tín dụng thương mại. Ví dụ: với tỷ trọng hàng tồn kho lớn, doanh nghiệp sẽ phải có chính sách nói lỏng tín dụng để kích thích mua hàng, giải phóng nhanh lượng hàng tồn, tiết kiệm chi phí lưu kho. Cụ thể, dưới đây là bảng tỷ trọng tài sản ngắn hạn của HTX Yên Duyên từ năm 2011 – 2013 và bình quân 3 năm.

**Bảng 2.2. Bảng tỷ trọng cơ cấu tài sản ngắn hạn của HTX Yên Duyên  
giai đoạn 2011 – 2013**

Chỉ tiêu		Năm 2013	Năm 2012	Năm 2011	Bình quân
Tiền	Tiền mặt	5%	5,5%	6%	5,5%
	Tiền gửi	74,7%	79%	72%	75,2%
Phải thu ngắn hạn		17%	15%	22%	18%
Hàng tồn kho		3,3%	0,5%	0%	1,3%
Tổng tỷ trọng tài sản ngắn hạn		100%	100%	100%	100%

*(Nguồn: Phòng tài chính – kế toán)*

Theo số liệu bình quân, ta thấy tiền gửi ngân hàng chiếm tỷ trọng lớn nhất, điều này được lý giải vì mọi hoạt động chi – thu tiền của HTX đều được thanh toán qua ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam – Chi nhánh Thanh Trì. Thanh toán qua ngân hàng giúp HTX đảm bảo an toàn khoản phải thu đồng thời sinh lời thêm khoản lãi từ tiền gửi thanh toán.

Các khoản phải thu ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn thứ hai với mức trung bình là 16,3%. Điều này cho thấy phải thu khách hàng vào thời điểm cuối năm tồn đọng không nhiều.

Lượng hàng tồn kho chỉ chiếm bình quân 1,3% tài sản ngắn hạn. Điều này là hợp lý vì HTX Yên Duyên kể từ năm 2006 đã chuyển sang lĩnh vực kinh doanh dịch vụ tổng hợp là chủ yếu, doanh thu chính đến từ bán điện, cho thuê các gian hàng chợ Yên Duyên và buôn bán các loại hàng nông sản (vận chuyển thẳng không qua kho). Hàng tồn kho ở đây là các loại thóc giống, ngô giống, sản phẩm chăn nuôi gia súc,... phục vụ cho sản xuất nông nghiệp. Đây là loại hàng hóa dễ hư hại và bị ảnh hưởng nhiều bởi môi trường bên ngoài, việc bảo quản tiêu tốn chi phí. Việc mua bán loại hàng này thường diễn ra vào khoảng tháng 12 năm trước đến tháng 1 năm sau. Năm 2011, lượng hàng tồn kho bằng 0 do điều kiện bảo quản không tốt khiến lượng hàng này bị hư hỏng, phải đánh giá giảm toàn bộ, gây thiệt hại cho hợp tác xã. Vấn đề này sẽ được đề cập đến trong chương cuối của khóa luận.

#### **2.1.4. Thực trạng về hoạt động kinh doanh**

Để có cái nhìn chung về thực trạng hoạt động kinh doanh của một doanh nghiệp, ta xem xét bảng Báo cáo kết quả kinh doanh, hay còn gọi là bảng báo cáo lãi lỗ. Bảng này phản ánh tổng hợp kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình thực hiện nghĩa vụ đối với nhà nước. Báo cáo còn được sử dụng như một bảng hướng dẫn để xem xét doanh nghiệp sẽ hoạt động thế nào trong tương lai. Dưới đây là bảng báo cáo kết quả kinh doanh của HTX nông nghiệp dịch vụ tổng hợp Yên Duyên từ năm 2011 – 2013.

**Bảng 2.3. Bảng báo cáo kết quả kinh doanh của HTX Yên Duyên  
giai đoạn 2011 – 2013**

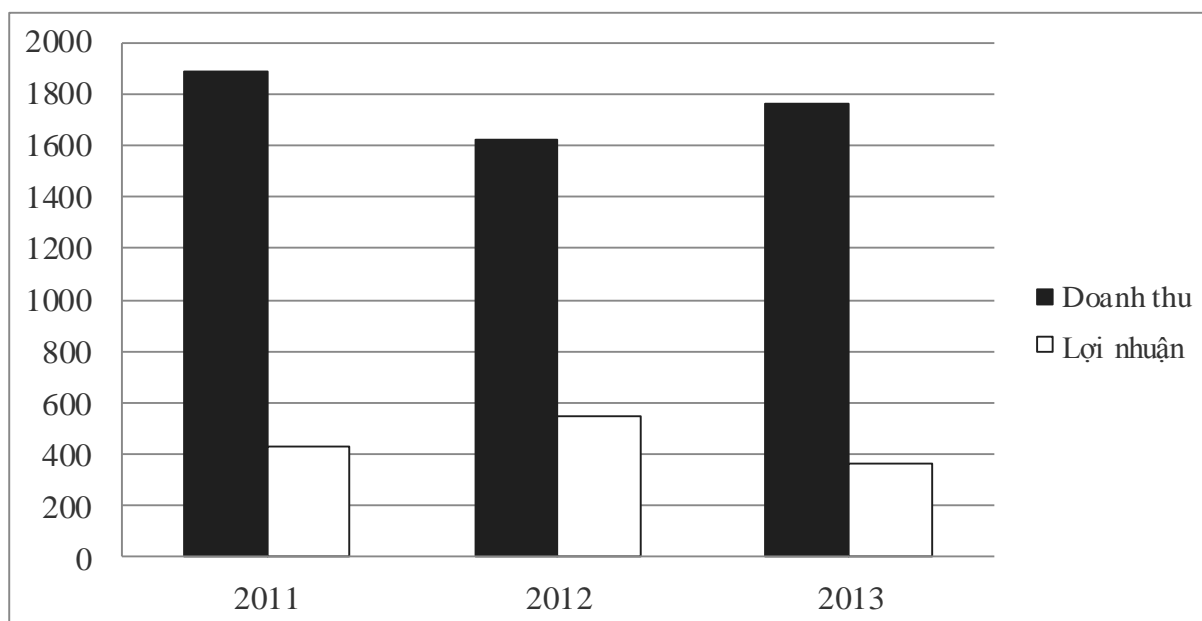
Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2012	Năm 2011
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	1.765.582.055	1.619.989.524	1.887.771.158
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	-	-	-
<b>3</b>	<b>Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ</b>	<b>1.765.582.055</b>	<b>1.619.989.524</b>	<b>1.887.771.158</b>
4	Giá vốn hàng bán	1.262.936.669	1.147.423.230	1.201.125.626
<b>5</b>	<b>Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ</b>	<b>502.645.386</b>	<b>472.566.294</b>	<b>686.645.532</b>
6	Doanh thu hoạt động tài chính	444.930.148	593.220.021	147.661.800
7	Chi phí tài chính	2.787.400	4.119.750	17.888.063
	- Trong đó: Chi phí lãi vay	-	-	-
8	Chi phí quản lý kinh doanh	462.807.620	354.292.072	300.669.801
<b>9</b>	<b>Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh</b>	<b>481.980.514</b>	<b>707.374.493</b>	<b>515.749.468</b>
10	Thu nhập khác	3.090.906	13.636.362	2.786.380
11	Chi phí khác	13.152.943	-	-
<b>12</b>	<b>Lợi nhuận khác</b>	<b>(10.062.037)</b>	<b>13.636.362</b>	<b>2.786.380</b>
<b>13</b>	<b>Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế</b>	<b>471.918.477</b>	<b>721.010.855</b>	<b>518.535.848</b>
14	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	106.181.658	170.359.420	90.256.157
<b>15</b>	<b>Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp</b>	<b>365.736.819</b>	<b>550.651.435</b>	<b>428.279.691</b>

*(Nguồn: Phòng tài chính – kế toán)*

Qua bảng số liệu trên, ta thấy doanh thu – lợi nhuận HTX diễn ra theo 2 chiều hướng: giai đoạn 2011 – 2012, doanh thu giảm nhưng lợi nhuận tăng và giai đoạn 2012 – 2013, doanh thu tăng nhưng lợi nhuận lại giảm. Để thấy rõ hơn, ta có thể theo dõi tình hình doanh thu, lợi nhuận của HTX Yên Duyên qua biểu đồ sau:

**Biểu đồ 2.1. Biểu đồ doanh thu – lợi nhuận của HTX Yên Duyên  
giai đoạn 2011 – 2013 (triệu đồng)**



**Giai đoạn 2011 – 2012**

Doanh thu thuần năm 2012 giảm 267.781.634 đồng so với năm 2011, tỷ lệ giảm tương ứng là 14,19%. Nguyên nhân làm suy giảm doanh thu đến từ dịch vụ cung ứng điện. Hợp tác xã Yên Duyên ký hợp đồng bán điện với nhiều doanh nghiệp lớn chủ yếu hoạt động trong lĩnh vực khai thác cát phục vụ ngành xây dựng. Với diễn biến kinh tế trong giai đoạn này, ngành xây dựng khá đình trệ dẫn tới các doanh nghiệp khai thác gặp khó khăn trong tìm kiếm khách hàng.

Tuy nhiên, với sự gia tăng của doanh thu tài chính năm 2012 là 445.558.221 đồng, tỷ lệ tăng tương ứng 301,74% so với năm 2011 do lượng tiền gửi ngân hàng giai đoạn này tăng – theo bảng 2.3 vì HTX thu hồi được các khoản nợ cũ, tiền lãi từ khoản này cùng tiền thu dịch vụ từ bộ phận tín dụng nội bộ đã làm gia tăng đáng kể doanh thu tài chính năm 2012 so với 2011. Đồng thời, chi phí tài chính năm 2012 giảm rõ rệt so với năm 2011, từ 17.888.063 đồng (2011) xuống còn 4.119.750 đồng (2012), giảm 13.768.313 đồng, tỷ lệ giảm tương ứng 76,97%. Chi phí tài chính ở đây là các khoản trả lãi ký cược hợp đồng thuê đất của hợp tác xã Yên Duyên với xã viên. Ký cược hợp đồng là hình thức người đi thuê đặt tiền cọc cho người cho thuê để đảm bảo thực hiện hợp đồng, số tiền cọc này phát sinh khoản lãi ký cược hợp đồng mà bên cho thuê phải trả cho bên đi thuê (lãi suất tính theo lãi suất ngân hàng bình quân năm hoặc mức lãi suất hai bên thỏa thuận). Ở đây, hợp tác xã Yên Duyên đóng vai trò người cho thuê nên phải trả lãi ký cược hợp đồng cho bên thuê đất, đây là khoản chi phí tài chính của HTX. Năm 2011, chi phí này khá cao vì trong năm 2011, HTX thanh toán hết tiền lãi



ký cược hợp đồng đến hạn và quá hạn cho bên đi thuê, các năm sau đó, khoản chi phí này được chi trả đều, không còn đáng kể.

Kết hợp giữa sự tăng giảm trong doanh thu và chi phí, doanh thu tăng ít nhưng chi phí giảm nhiều, kết quả là lợi nhuận năm 2012 tăng so với năm 2011: 122.371.744 đồng, tương ứng với tỷ lệ 28,57%.

### **Giai đoạn 2012 – 2013**

Vẫn trong giai đoạn nền kinh tế còn nhiều khó khăn, tuy so với năm 2012 doanh thu năm 2013 tăng 145.592.531 đồng, tỷ lệ tăng tương ứng là 9% nhưng các khoản chi phí quản lý kinh doanh, chi phí khác cũng tăng đáng kể khiến cho lợi nhuận sụt giảm. Chi phí quản lý kinh doanh tăng 108.515.548 đồng, tương ứng với tỷ lệ 30,63%. Chi phí khác phát sinh 13.152.943 đồng, các năm trước không xuất hiện khoản này.

Nguyên nhân đến từ công tác bảo quản hàng tồn kho của hợp tác xã, vấn đề này cũng đã được đề cập ở mục 2.1.3 (phân tích Bảng 2.2). Đầu tháng 11/2013, HTX Yên Duyên có nhập mua 1 lượng lớn thóc giống, ngô giống mới nhưng chưa tiêu thụ hết và phải bảo quản trong kho HTX. Với điều kiện môi trường và công tác bảo quản chưa tốt, lượng hàng bị thiệt hại và đánh giá giảm giá trị. Để cải thiện tình trạng và đẩy nhanh quá trình tiêu thụ lượng hàng còn lại, hợp tác xã đã thuê các chuyên viên canh tác nông nghiệp tư vấn về các điều kiện bảo quản cũng như việc giám sát thực nghiệm loại giống mới này, đồng thời vận động xã viên tích cực tham gia các buổi thực nghiệm để có kinh nghiệm, phương hướng gieo trồng hợp lý, thu kết quả cao trong sản xuất nông nghiệp. Những khoản chi phí phát sinh ngoài dự kiến này đã khiến cho lợi nhuận sau thuế năm 2013 của HTX Yên Duyên giảm 184.914.616 đồng, tỷ lệ giảm tương ứng là 33,58% so với năm 2012.

Để có cái nhìn rõ hơn về kết quả kinh doanh của HTX, dưới đây là bảng biểu thể hiện doanh thu từng loại doanh dịch vụ trong giai đoạn từ năm 2011 – 2013:

**Bảng 2.4. Doanh thu từ cung cấp dịch vụ của HTX**

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>2013</b>	<b>2012</b>	<b>2011</b>
1. Dịch vụ nông nghiệp	224.587.356	224.335.824	224.510.355
2. Dịch vụ điện	720.407.952	669.562.600	913.283.881
3. Công tác quản trang	97.454.545	93.454.545	134.000.000
4. Dịch vụ tín dụng nội bộ	121.403.638	120.181.816	178.000.000
5. Dịch vụ quản lý chợ	601.728.564	512.454.739	437.976.922
<b>Tổng doanh thu</b>	<b>1.765.582.055</b>	<b>1.619.989.524</b>	<b>1.887.771.158</b>

(Nguồn: Phòng tài chính – kế toán)

Từ bảng số liệu trên, qua tính toán, có thể đưa ra những nhận xét sau: doanh thu lớn nhất của HTX đến từ dịch vụ bán điện với tỷ trọng trong 3 năm giao động từ 40 – 50%, chiếm gần một nửa tổng doanh thu. Doanh thu từ hoạt động quản trang và dịch vụ tín dụng nội bộ là nhỏ nhất, chỉ chiếm chưa đến 10% tổng doanh thu (tính trên mỗi loại hình dịch vụ). Dịch vụ chợ có doanh thu tăng qua các năm và chiếm tỉ trọng lớn thứ 2 trên tổng nguồn thu của HTX, giao động trong khoảng 23 – 35%. Từ lâu, nông nghiệp đã không còn đóng vai trò chủ đạo trong hoạt động kinh doanh của hợp tác xã, doanh thu từ hoạt động này chỉ chiếm từ 12 – 15% tổng doanh thu với con số duy trì ở mức ổn định, không có biến động lớn qua 3 năm.

Đây cũng là 3 hoạt động kinh doanh sẽ được phân tích tín dụng thương mại ở các phần sau. Trong đó, dịch vụ tổng hợp (bán điện, cho thuê các gian hàng, buôn bán – vận chuyển thẳng hàng hóa nông sản) chỉ mang tính chất mua bán chịu, cho khách hàng được thanh toán chậm. Còn với dịch vụ nông nghiệp, tổ nông nghiệp của HTX không những bán thóc giống, ngô giống,... cho xã viên mà còn phải chịu trách nhiệm về hiệu quả sản xuất nông nghiệp để đảm bảo đúng mục đích ban đầu thành lập, phục vụ lợi ích chung cho toàn thể thành viên trong HTX.

Như vậy, hoạt động mang lại doanh thu chính cho HTX là kinh doanh dịch vụ tổng hợp mà dẫn đầu là dịch vụ điện và dịch vụ quản lý chợ. Cùng với đó, dịch vụ nông nghiệp vẫn được tiếp tục duy trì với doanh thu ổn định.

Nhìn chung, có thể thấy hoạt động kinh doanh của HTX Yên Duyên trong 3 năm là tương đối tốt, lợi nhuận sau mỗi năm đều có kết quả dương. Việc duy trì hoạt động nông nghiệp và phát triển lĩnh vực dịch vụ là bước đi đúng đắn không những mang lại lợi ích cho xã viên mà còn mang đến hiệu quả kinh tế cho hợp tác xã. Tuy nhiên, hợp tác xã cần có giải pháp về công tác bảo quản hàng tồn kho hợp lý hơn, việc hư hỏng lượng hàng hóa trong năm 2011 và 2013 là bài học mà HTX cần rút kinh nghiệm.

Đồng thời, qua những phân tích trên, ta có thể thấy xu hướng quản trị tín dụng thương mại của Hợp tác xã Yên Duyên đang đi theo chiều hướng kiểm soát chặt chẽ. Với lượng tiền gửi thanh toán từ các khoản phải thu ngắn hạn ở ngân hàng là khá lớn (trung bình chiếm 75,2% tổng tài sản ngắn hạn – Bảng 2.3). Trong khi đó, khoản phải thu tồn đọng kiểm kê ở thời điểm cuối năm chỉ chiếm trung bình 18% tổng tài sản ngắn hạn. Để biết rõ hơn, ta sẽ xem xét thực trạng quản trị tín dụng của HTX Yên Duyên trong giai đoạn 3 năm từ 2011 – 2013.



## 2.2. Thực trạng tín dụng thương mại của HTX Yên Duyên

### 2.2.1. Quan hệ giữa tín dụng phải thu và tín dụng phải trả của HTX

Quản trị tín dụng gồm 2 mặt: quản trị tín dụng phải trả và quản trị tín dụng phải thu. Hai khoản này có mối liên hệ mật thiết với nhau. Sự cân đối giữa vốn đi chiếm dụng và vốn bị chiếm dụng là một yếu tố quan trọng giúp cho việc kinh doanh hiệu quả. Việc tận dụng các khoản phải trả giúp doanh nghiệp gia tăng nguồn vốn, tuy nhiên các khoản nợ này lại được đảm bảo bằng tài sản ngắn hạn và trong đó có các khoản phải thu khách hàng. Việc quản trị tốt các khoản phải thu là một trong những yếu tố khiến tài sản có giá trị thực sự để đảm bảo nguồn vốn chiếm dụng.

Để xem xét mối quan hệ này, ta sử dụng chỉ tiêu số ⑩ Tỷ lệ phải thu so với phải trả, tỷ lệ này được tính toán và ghi lại theo bảng dưới đây, số liệu dùng tính toán được lấy từ Bảng cân đối kế toán của Hợp tác xã Yên Duyên trong 3 năm 2011 – 2013:

**Bảng 2.5. Tỷ lệ các khoản phải thu so với các khoản phải trả**

Đơn vị: Lần

Tỷ lệ phải thu so với phải trả						
Năm 2013	Năm 2012	Năm 2011	Chênh lệch 2013 – 2012		Chênh lệch 2012 – 2011	
			(+)(-)	%	(+)(-)	%
7,46	6,9	5,68	0,56	8,1%	1,22	21,5%

Từ bảng trên, ta thấy qua cả 3 năm, tỷ lệ các khoản phải thu là lớn hơn nhiều so với các khoản phải trả. Nói cách khác, số vốn bị chiếm dụng của Hợp tác xã Yên Duyên lớn gấp nhiều lần so với khoản vốn HTX chiếm dụng được.

Cụ thể, vào năm 2012, tỷ lệ này là 6,9 lần – tăng 1,22 lần so với năm 2011, tỷ lệ tăng tương ứng là 21,5% và năm 2013, tỷ lệ này tiếp tục tăng từ 6,9 lần lên 7,64 lần; số tăng ít hơn so với năm 2012, chỉ có 0,56 lần – tỷ lệ tương ứng tăng là 8,1%. Như vậy, trong cả 3 năm này, ta có thể thấy xu hướng quản trị tín dụng của hợp tác xã là luôn đảm bảo thanh khoản các khoản nợ ngắn hạn phải trả người bán. Với các khoản phải thu lớn hơn nhiều so với các khoản phải trả và lượng tiền gửi ngân hàng cũng khá lớn. Hợp tác xã đủ khả năng chi trả các khoản nợ ngắn hạn, đảm bảo việc chiếm dụng vốn của doanh nghiệp khác không ảnh hưởng đến uy tín của hợp tác xã.

Tuy nhiên, để đánh giá tính chính xác của nhận định trên, ta cần phải phân tích thực trạng các khoản tín dụng này một cách kỹ lưỡng.

## 2.2.2. Quản trị tín dụng phải trả

### 2.2.2.1. Phân tích tín dụng phải trả

Quản trị tín dụng phải trả là quản trị khoản tiền chiếm dụng được từ doanh nghiệp khác. Ở đây, HTX đóng vai trò người mua chịu. Để phân tích tín dụng phải trả, ta sử dụng công thức số ② và ④. Trích số liệu từ Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và Sổ công nợ của HTX Yên Duyên, ta có các số liệu sau:

**Bảng 2.6. Một số chỉ tiêu dùng phân tích quản trị tín dụng phải của HTX Yên Duyên năm 2011 – 2013**

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
Số dư phải trả người bán	313.676.325	262.465.143	274.807.039
Giá vốn hàng bán	1.201.125.626	1.174.423.230	1.262.936.669
Tiền hàng mua chịu	1.363.699.432	998.566.942	832.098.778

(Nguồn: Phòng tài chính – kế toán)

Loại hàng hóa, dịch vụ mà HTX Yên Duyên mua chịu bao gồm: Thóc giống, ngô giống, các sản phẩm chăn nuôi gia súc, phân bón... dùng phục vụ hoạt động sản xuất nông nghiệp của xã viên; Tiền điện mua của công ty điện lực Quận Hoàng Mai dùng phục vụ hoạt động sản xuất của các hộ gia đình thuộc hợp tác xã và cho các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực khai thác; Tiền hàng nông sản mua từ khu chợ đầu mối về địa phương. Thời hạn thanh toán ghi trên hợp đồng với nhà cung cấp là 45 ngày.

**Bảng 2.7. Bảng phân tích tín dụng phải trả của HTX Yên Duyên**

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch
Số dư bình quân phải trả người bán	288.070.734	268.636.091	(1.9434.643)
Số vòng quay phải trả người bán	5	4	(1)
Thời gian bình quân 1 vòng quay	77	98	21

Qua kết quả tính toán, ta thấy số vòng quay phải trả người bán năm 2013 giảm so với năm 2012 là 1 vòng, do vậy thời gian bình quân mỗi vòng quay năm 2013 tăng so với năm 2012 là 21 ngày. Chứng tỏ HTX Yên Duyên năm 2013 chiếm dụng vốn nhiều hơn so với năm 2012. Đối chiếu với hợp đồng kinh tế của người bán, thời hạn 60 ngày, thì số phải trả người bán 2 năm đều chậm hơn so với hợp đồng lần lượt là 32 ngày và 53 ngày. Như vậy, qua kết quả phân tích trên, các nhà quản trị cần đưa ra các biện pháp thanh toán công nợ nhanh chóng nhằm giảm bớt vốn chiếm dụng, góp phần nâng cao uy tín của hợp tác xã.

### 2.2.2.2. Phân tích khả năng thanh toán

Với sự chi trả chậm trễ kéo dài như vậy, rất có thể hợp tác xã đã bị đánh giá là đối tượng khách hàng xấu với các nhà cung cấp. Tuy nhiên, uy tín thanh khoản không chỉ phụ thuộc vào những chỉ tiêu được tính toán trên mà còn được đánh giá qua khả năng trả nợ (chất lượng tài chính) của hợp tác xã. Những chỉ tiêu dưới đây (⑤, ⑥, ⑦) sẽ giải thích cụ thể hơn về khả năng thanh toán có ảnh hưởng thế nào đến quản trị tín dụng phải trả của HTX Yên Duyên.

**Bảng 2.8. Khả năng thanh toán của HTX**

Đơn vị: Lần

Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2012	Năm 2011	Chênh lệch 2013 - 2012	Chênh lệch 2012 - 2011
Khả năng thanh toán ngắn hạn	1,65	1,54	1,63	0,11	(0,09)
Khả năng thanh toán nhanh	1,64	1,53	1,63	0,11	(0,1)
Khả năng thanh toán tức thời	1,38	1,30	1,34	0,08	(0,04)

Khả năng thanh toán thể hiện mức độ thanh toán nợ của hợp tác xã. Nếu hợp tác xã có khả năng thanh toán các khoản nợ nhanh chóng, thuận lợi, điều đó chứng tỏ trong ba năm qua hoạt động kinh doanh của hợp tác xã đạt được hiệu quả và uy tín thanh khoản của hợp tác xã trong mắt nhà cung cấp được đảm bảo và nâng cao hơn.

Nhìn chung, các chỉ tiêu về khả năng thanh toán năm 2012 giảm so với năm 2011 nhưng đến năm 2013, các chỉ tiêu này đã được cải thiện rõ rệt, khả năng thanh toán tăng lên so với năm 2012. Điều này là hợp lý với số liệu từ bảng phân tích trên. Theo tính toán, tuy vòng quay phải trả người bán có giảm khiến thời gian thanh toán chậm trễ hơn nhưng số dư bình quân phải trả người bán và tiền hàng mua chịu trong các năm này cũng đồng thời giảm cho thấy trong kỳ, dù chiếm dụng vốn khá lớn song hợp tác xã đã thanh toán tốt hơn các khoản nợ cho nhà cung cấp.

Khả năng thanh toán ngắn hạn: Còn gọi là khả năng thanh toán hiện thời, được xem như công cụ đo lường khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn, biểu thị sự cân bằng giữa nợ ngắn hạn và tài sản ngắn hạn. Ý nghĩa của tỷ số này nói lên mức trang trải của TSNH với khoản nợ ngắn hạn.

Qua bảng 2.8, trung bình cứ 1 đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng 1,65 đồng tài sản ngắn hạn vào năm 2013 (tăng 0,11 đồng so với năm 2012 – tương ứng tăng 7%); 1,54 đồng vào năm 2012 (giảm 0,09 đồng so với năm 2011 – tương ứng giảm 5,5%) và 1,63 đồng vào năm 2011. Chỉ tiêu này tuy có biến động nhưng cả 3 năm đều

lớn hơn 1. Điều này chứng tỏ việc dự trữ tài sản ngắn hạn của hợp tác xã dư thừa để trang trải cho các khoản nợ ngắn hạn.

Khả năng thanh toán nhanh: là tiêu chuẩn đánh giá khả năng thanh toán thận trọng hơn. Nó phản ánh khả năng thanh toán của hợp tác xã trong điều kiện không bán hết hàng tồn kho. Qua thực tế nghiên cứu các doanh nghiệp, nếu trị số của chỉ tiêu dưới 0,75 được coi là thấp, nằm trong khoảng từ 0,75 đến 2 được coi là bình thường và trên 2 được xem là cao. Trị số chỉ tiêu càng lớn bao nhiêu, khả năng thanh toán nhanh nợ ngắn hạn của doanh nghiệp càng cao bấy nhiêu, nguy cơ xảy ra phá sản càng bị đẩy lùi. [5] – Tr.158

Theo bảng trên, khả năng thanh toán nhanh 3 năm của hợp tác xã đều nằm trong khoảng 0,75 đến 2 và đều lớn hơn 1, tức là không cần bán hàng tồn kho hay vay mượn gì thêm, hợp tác xã vẫn có thể đảm bảo thanh toán tương đối tốt khoản nợ ngắn hạn.

Tài sản ngắn hạn của hợp tác xã Yên Duyên chủ yếu bao gồm tiền – các khoản tương đương tiền và khoản phải thu khách hàng (Bảng 2.2). Do tính chất hàng tồn kho nhanh hư hỏng, cần bán nhanh nên lượng hàng tồn kho cuối năm tồn rất ít, không đáng kể. Có thể thấy chỉ tiêu về khả năng thanh toán ngắn hạn và thanh toán nhanh là gần như nhau.

Khả năng thanh toán tức thời: là đại lượng đo lường mức độ đáp ứng nhanh của TSNH trước các khoản nợ ngắn hạn. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ khả năng thanh toán công nợ tức thời càng cao và ngược lại. Tuy nhiên, nếu khả năng thanh toán tức thời quá lớn chứng tỏ doanh nghiệp đang dự trữ nhiều tiền mặt hoặc gửi nhiều tiền tại ngân hàng, điều này khiến doanh nghiệp mất cơ hội đầu tư vào các dự án khác có cơ hội mang lại lợi nhuận cao hơn. Qua thực tế nghiên cứu các doanh nghiệp, chỉ tiêu này dưới 0,5 được xem là thấp, nằm trong khoảng từ 0,5 đến 1 là trung bình và trên 1 được xem là cao. [5] – Tr. 157.

Xét giai đoạn 3 năm từ 2011 – 2013, hệ số khả năng thanh toán tức thời của hợp tác xã Yên Duyên được đánh giá khá cao chứng tỏ vốn bằng tiền của hợp tác xã nhiều, trong đó phải kể đến khoản tiền gửi thanh toán tại Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam, khoản này luôn chiếm trên 70% tài sản ngắn hạn (Bảng 2.2). Điều này lý giải tại sao dù khả năng thanh toán của hợp tác xã được xem là tốt nhưng họ không chi trả ngay các khoản nợ ngắn hạn và tỉ lệ chiếm dụng vốn của HTX với các nhà cung cấp theo tính toán trên là cao – kéo dài. Với một khoản tiền gửi thanh toán lớn như vậy và theo hình thức tiền gửi có kỳ hạn, hợp tác xã Yên Duyên nếu muốn hưởng lãi tiền gửi thì sẽ không thể rút tiền trước hạn để thanh toán cho các nhà cung cấp được. Vì thế việc trì hoãn thanh toán của hợp tác xã với nhà cung cấp có thể xem như có lý do hợp lý.

Như vậy, qua phân tích trên, ta có thể đưa ra những kết luận sau về việc quản trị tín dụng phải trả của hợp tác xã Yên Duyên cũng như khả năng thanh toán những khoản này trong giai đoạn năm 2011 – 2013 như sau.

Về ưu điểm, HTX Yên Duyên có tận dụng được các khoản phải trả người bán để làm gia tăng nguồn vốn. Chiếm dụng vốn của HTX vào năm 2013 là cao hơn so với năm 2012 và trong cả hai năm này, hợp tác xã đều không trả đúng thời hạn thanh toán là 45 ngày như trong hợp đồng kinh tế. Tuy nhiên, khi nhìn vào các con số tuyệt đối, ta có thể thấy số dư phải trả người bán và tiền hàng mua chịu qua 3 năm có giảm, nhưng vì lượng giảm của tiền mua chịu ít hơn so với số dư phải trả nên làm số vòng quay phải trả người bán giảm dẫn đến thời gian 1 vòng quay tăng. Việc điều chỉnh giảm các khoản này góp phần nâng cao uy tín trong thanh khoản của HTX Yên Duyên đối với các nhà cung cấp.

Về hạn chế, việc sử dụng nguồn vốn chiếm dụng được và thời hạn thanh toán các khoản nợ ngắn hạn của hợp tác xã còn nhiều bất cập. Qua việc xem xét và phân tích các chỉ tiêu về khả năng thanh toán ngắn hạn, ta có thể rút ra kết luận: Hợp tác xã Yên Duyên chủ yếu sử dụng nguồn vốn chiếm dụng được để xây dựng tài sản ngắn hạn là phần tiền gửi ngân hàng (chiếm trên 70% giá trị tài sản ngắn hạn), mục đích là để thu về tiền lãi tiền gửi thanh toán có kỳ hạn. Đương nhiên, khoản tiền gửi này cũng chính là tài sản đảm bảo vững chắc nhất cho các khoản nợ vì tiền gửi ngân hàng là khoản có tính an toàn cao nhưng với một lượng tiền gửi lớn như vậy, trước ngày nhận lãi, hợp tác xã sẽ không sẵn sàng rút tiền ra chi trả cho nhà cung cấp dù đến hạn thanh toán, điều này có thể gây khó chịu cho phía nhà cung cấp, nhất là trong thời gian kéo dài, việc trì hoãn thanh toán để hưởng lãi suất tiền gửi của hợp tác xã không mang lại lợi ích cho họ.

Tài sản ngắn hạn đảm bảo cho khoản phải trả gồm: Tiền gửi ngân hàng, sẽ được rút ra thanh toán sau ngày nhận lãi; Các khoản phải thu (chiếm 20% giá trị tài sản ngắn hạn – bảng 2.2) song khoản này bị khách hàng chiếm dụng, hầu hết được thanh toán khi đến hạn; Hàng tồn kho (giá trị không đáng kể). Những nhận định trên cho thấy dù khả năng trả nợ của hợp tác xã theo tính toán là cao nhưng thực chất lại không thực hiện được.

Nhìn chung, hợp tác xã Yên Duyên chưa thực sự quản lý tốt các khoản tín dụng phải trả, sử dụng vốn chiếm dụng chưa mang lại hiệu quả tối ưu nhất. Việc giữ nhiều tiền tại ngân hàng để nhận một khoản lãi an toàn cho thấy HTX không dám đầu tư mạo hiểm vào các dự án có khả năng sinh lời khác cao hơn. Và điều này đã gây ảnh hưởng xấu đến thanh toán các khoản phải trả người bán khi tới hạn.

### 2.2.3. Quản trị tín dụng phải thu

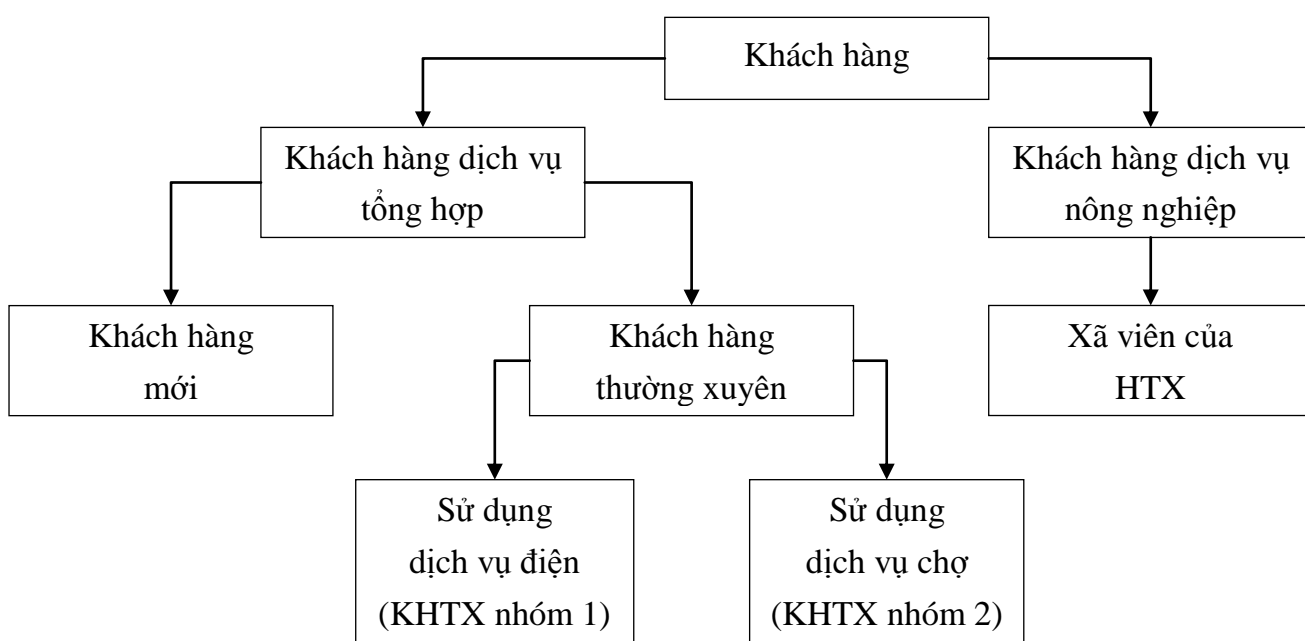
Phải thu khách hàng là khoản có ý nghĩa quan trọng đối với tình hình tài sản của doanh nghiệp. Việc thu hồi được các khoản phải thu đúng hạn làm cho chỉ tiêu giá trị tài sản thuộc Bảng cân đối kế toán có ý nghĩa cao. Ngược lại, nếu khoản phải thu này chủ yếu là nợ xấu không thu hồi được thì độ tin cậy của tài sản trên Bảng cân đối kế toán được đánh giá là thấp.

Để thu hồi được các khoản phải thu khách hàng, doanh nghiệp cần có chính sách thích hợp áp dụng với từng loại đối tượng khách hàng. Dưới đây là các yếu tố thuộc chính sách tín dụng thương mại của Hợp tác xã Yên Duyên trong giai đoạn 2011 – 2013.

#### 2.2.3.1. Phân loại khách hàng

Hợp tác xã Yên Duyên chia khách hàng thành 2 nhóm: Khách hàng dịch vụ tổng hợp và khách hàng dịch vụ nông nghiệp. Trong đó: Khách hàng dịch vụ tổng hợp chia thành 2 loại nhỏ: khách hàng mới (giao dịch lần đầu, khách hàng dưới 18 tháng) và khách hàng thường xuyên (đã giao dịch mua bán nhiều lần, khách hàng từ 18 tháng trở lên); Khách hàng dịch vụ nông nghiệp là xã viên trong HTX. Ta có thể khái quát phân loại khách hàng qua sơ đồ sau:

Sơ đồ 2.1. Sơ đồ phân loại khách hàng



#### 2.2.3.2. Điều khoản tín dụng

##### 2.2.3.2.1. Đối với khách hàng dịch vụ tổng hợp

Hợp tác xã cung cấp dịch vụ với mục đích thu lợi nhuận, hoạt động dựa trên lợi ích kinh tế. Dịch vụ được cung cấp ở đây là dịch vụ bán điện cho các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực khai thác và mua hàng hóa là nông sản từ chợ đầu mối về chợ địa phương, phân phối lại cho các tiểu thương và các nhà hàng trong khu vực.



Các điều khoản tín dụng áp dụng với đối tượng này bao gồm:

*Thời gian cấp tín dụng:* Dựa theo điều kiện tín dụng năm 2011 của HTX Yên Duyên “1/15 Net 35” – Ta hiểu là nếu thanh toán trong vòng 15 ngày đầu, khách hàng được hưởng 1% chiết khấu thanh toán tính trên số tiền thực thanh toán cho HTX. Từ ngày thứ 16 trở đi, khách hàng phải thanh toán đầy đủ khoản nợ, không được hưởng khoản ưu đãi này nữa và thời gian thanh toán tối đa là 35 ngày. Sau đó, thời gian tín dụng thuần túy tăng lên 40 ngày trong năm 2012 và 45 ngày trong năm 2013.

Như vậy, theo điều kiện tín dụng trên, 35 ngày, 40 ngày, 45 ngày lần lượt là thời gian cung cấp tín dụng thuần túy trong 3 năm 2011, 2012, 2013 và thời gian hưởng chiết khấu thanh toán là 15 ngày trong cả 3 năm.

*Chính sách chiết khấu thanh toán:* Mức chiết khấu HTX áp dụng không thay đổi qua các năm, vẫn giữ nguyên ở mức 1%.

*Chính sách về giá:* Chủ yếu thanh toán bằng chuyển khoản, bán theo hình thức hợp đồng (dịch vụ bán điện) và ghi hóa đơn (bán nông sản). Với hình thức mua hàng nông sản, trong trường hợp vận chuyển thừa, nếu khách hàng chấp nhận thu mua toàn bộ lô hàng, hợp tác xã sẽ giảm 0,5% – 1% giá cho khách hàng tùy số lượng hàng mua.

*Chính sách khác (Chính sách vận chuyển):* Hàng nông sản hư hỏng trong quá trình vận chuyển, hợp tác xã hoàn toàn chịu trách nhiệm. Giả sử hư hỏng ít, khách hàng vẫn chấp nhận thanh toán sẽ được giảm 20% – 30% giá trên số lượng hàng kém phẩm chất. Với hình thức bán hàng này, hợp tác xã sẽ không tiêu tốn chi phí lưu kho cho hàng hóa vì hàng nông sản có thời gian lưu trữ thấp, dễ hư hỏng, mức rủi ro tăng cao nếu lưu trữ trong thời gian dài không bán được hàng, đồng thời vận chuyển thẳng cũng tạo thuận lợi trong phân phối hàng cho toàn bộ tiểu thương vào cùng thời điểm, giao dịch diễn ra nhanh chóng. Tuy nhiên, trong các trường hợp phát sinh rủi ro ở quá trình vận chuyển, việc thương lượng giải quyết một lúc với nhiều khách hàng sẽ đem đến bất lợi cho hợp tác xã.

Các khách hàng mới thuộc nhóm này là đối tượng HTX chú ý và quan tâm nhất bởi vì trước đó HTX không có hoặc có ít kinh nghiệm trong giao dịch với các đối tượng này, vì vậy, việc phân tích tín dụng được chú trọng hơn để đảm bảo thu hồi các khoản phải thu, chính sách tín dụng áp dụng cũng thay đổi linh hoạt hơn với từng nhóm khách hàng. Các khách hàng thường xuyên sẽ ít bị theo dõi hơn, chính sách tín dụng được áp dụng cũng ít có sự điều chỉnh hơn.

#### **2.2.3.2.2. Đối với khách hàng dịch vụ nông nghiệp**

Hợp tác xã tiến hành hoạt động mua bán, cung cấp hàng hóa – dịch vụ dựa trên lợi ích kinh tế và lợi ích xã hội. Đây là điều kiện được ràng buộc bởi Điều lệ hợp tác



xã. Các đối tượng khách hàng ở đây đều là xã viên của hợp tác xã. Đối với khách hàng có tiền gửi trong quỹ tín dụng nội bộ, hợp tác xã có thể nắm được tình hình tài chính của họ thông qua sổ dư tiền gửi. Đối với khách hàng không có tiền gửi nhưng có sử dụng dịch vụ hoặc mua hàng từ hợp tác xã để phục vụ cho hoạt động sản xuất nông nghiệp, hợp tác xã có thể cử cán bộ nông nghiệp đến với vai trò trợ giúp gieo trồng – chăn nuôi, nâng cao hiệu quả sản xuất để theo dõi tình hình làm kinh tế của các cá nhân – hộ gia đình này.

Các điều khoản tín dụng áp dụng với đối tượng này có phần ưu đãi hơn:

*Thời gian cấp tín dụng:* Điều kiện được áp dụng trong cả 3 năm với khách hàng nông nghiệp không thay đổi “1/15 Net 60”. Với điều kiện trên, 60 ngày là thời gian cung cấp tín dụng thuần túy của HTX và 15 ngày là thời gian hưởng chiết khấu thanh toán trong cả 3 năm.

*Chính sách chiết khấu thanh toán:* Theo điều kiện 1/15 Net 60 không thay đổi trong giai đoạn từ năm 2011 – 2013, Hợp tác xã luôn cho đối tượng khách hàng nông nghiệp hưởng 1% chiết khấu thanh toán trên giá hàng mua nếu khoản này được trả trong vòng 15 ngày đầu.

*Chính sách về giá:* Chủ yếu đối tượng khách hàng này chọn hình thức thanh toán tiền mặt hoặc trừ vào sổ dư tiền gửi trong quỹ tín dụng nội bộ. Vào thời điểm kinh tế khó khăn như giai đoạn hiện nay, việc sản xuất nông nghiệp cũng không còn là lĩnh vực được ưu tiên hàng đầu. Tuy nhiên, với các khoản doanh thu thu được từ cung cấp dịch vụ tổng hợp và để đảm bảo lợi ích cho toàn thể xã viên, hợp tác xã luôn có các khoản trợ giá cho đối tượng khách hàng nông nghiệp, khoản này được cấp dưới hình thức giảm trừ công nợ.

### **2.2.3.3. Phân tích tín dụng**

#### **2.2.3.3.1. Phân tích cho khách hàng mới**

Đối tượng khách hàng được quan tâm nhiều nhất trong hoạt động tín dụng thương mại của Hợp tác xã Yên Duyên là các khách hàng mới.

Các tài liệu cần thu thập phân tích tín dụng cho đối tượng này gồm bảng cân đối kế toán và báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh. Dưới đây là ví dụ cụ thể về cho điểm tín dụng đối với Công ty TNHH Bắc Chương Dương (số liệu được trích từ báo cáo tài chính năm 2012 gồm những chỉ tiêu được sử dụng trong quá trình phân tích có thể xem ở phụ lục 2).

Để phân tích tín dụng cho đối tượng khách hàng mới, HTX sử dụng phương pháp 3C (giản lược của phương pháp 5C, không có 2 tiêu thức cuối). Dưới đây là các tiêu thức dùng phân tích, đánh giá theo phương pháp 3C:

### Tiêu thức Character – Đặc điểm

Tiêu thức này được đánh giá qua ý thức trách nhiệm trong thanh toán các khoản nợ của khách hàng, sử dụng các tiêu chí sau đây:

- Tính chất quan hệ với HTX: Vì đây là phân tích cho đối tượng khách hàng mới nên điểm số sẽ giao động từ 1 – 3 điểm tương ứng với khách hàng dưới 6 tháng, từ 6 tháng đến 12 tháng và từ 12 tháng đến 18 tháng.
- Uy tín thanh toán: Với đối tượng khách hàng mới, điểm số cho tiêu chí này chỉ được đánh giá qua 2 mức: 1 điểm (nếu không thanh toán đúng hạn) và 2 điểm (nếu thanh toán đúng hạn).
- Thái độ thanh toán: Xem xét sự hợp tác trong việc thanh toán các khoản nợ, HTX chấm 1 – 5 điểm (tùy mức độ thiếu hợp tác) và 6 – 10 điểm (phụ thuộc vào mức độ hợp tác).
- Khả năng cạnh tranh: Dựa vào sự tương quan với các doanh nghiệp cùng ngành, HTX sẽ chấm điểm tiêu chí này theo thang từ 1 – 10 điểm.

Dưới đây là bảng đánh giá “Character” trong năm 2013 của HTX Yên Duyên đối với Công ty TNHH Bắc Chương Dương bao gồm điểm số đánh giá và hệ số quan trọng của từng tiêu chí.

**Bảng 2.9. Đánh giá qua tiêu thức Character**

<b>Tiêu thức đánh giá</b>	<b>Điểm số</b>	<b>Hệ số</b>
Tính chất quan hệ với HTX	3 điểm	20%
Uy tín thanh toán	1 điểm	35%
Thái độ thanh toán	7 điểm	25%
Khả năng cạnh tranh	7 điểm	20%
<b>Tổng điểm</b>	<b>4,1 điểm</b>	<b>100%</b>

(Nguồn: Phòng tài chính – kế toán)

Công ty TNHH Bắc Chương Dương có sử dụng dịch vụ điện của hợp tác xã Yên Duyên cho quá trình khai thác cát (từ giữa năm 2012) để hoàn thiện công trình xây dựng công viên Yên Sở. Như vậy, tính đến thời điểm phân tích cuối năm 2013, xét về tính chất quan hệ với HTX, Công ty TNHH Bắc Chương Dương là khách hàng từ 12 tháng đến 18 tháng, điểm đánh giá là 3 điểm. Cùng với tính chất quan hệ là uy tín thanh toán, với cương vị là khách hàng mới, công ty được chấm 1 điểm ở tiêu chí này. Về thái độ thanh toán, tuy trong quá trình làm việc, Công ty TNHH Bắc Chương Dương có thanh toán chậm trễ các khoản nợ nhưng trước sự nhắc nhở từ HTX, Công ty đã thể hiện sự hợp tác trong việc thanh toán, số nợ tính đến cuối năm 2013 đã được

trả 80%. HTX chấm 8 điểm tiêu chí này. Về khả năng cạnh tranh, qua tìm hiểu sơ bộ về ngành nghề - lĩnh vực kinh doanh, HTX đánh giá Công ty TNHH Chương Dương là một công ty lớn, đã hoạt động trong lĩnh vực này lâu năm, có tính cạnh tranh trên thị trường, tuy nhiên, công ty cũng hoạt động đa lĩnh vực (ngành nghề chính: sản xuất cao su tổng hợp và Plastic dạng nguyên sinh, kinh doanh khách sạn – dịch vụ giải trí, cho thuê kho bãi, khai thác cát,...) và đây không phải ngành nghề được chú trọng nhất của công ty, HTX chấm điểm tiêu chí này là 7 điểm.

Như vậy, điểm số cuối cùng sau khi đã tính cả hệ số quan trọng, HTX Yên Duyên chấm 4,1 điểm tiêu thức Character cho Công ty TNHH Bắc Chương Dương. Số điểm này chưa đạt trung bình nhưng xét trong trường hợp đánh giá cho đối tượng khách hàng mới với những tiêu chí chấm điểm như trên, thang điểm tối đa được đưa ra là:  $3 \times 20\% + 2 \times 35\% + 10 \times 25\% + 10 \times 20\% = 5,8$  thì 4,1 vẫn được coi là số điểm khá cao, nhìn chung tiêu thức này được đánh giá tốt.

#### Tiêu thức Capital – Vốn

Dùng để đánh giá quy mô vốn, giúp HTX có cái nhìn tổng quan về doanh nghiệp. Tiêu thức này gồm những tiêu chí xếp loại như sau:

- Tổng vốn kinh doanh: cho biết quy mô vốn của doanh nghiệp tại thời điểm xem xét, quy mô càng lớn thì điểm số được cho càng cao:

Vốn dưới 1 tỷ đồng: 1 điểm

Vốn từ 1 – 3 tỷ đồng: 2 điểm

Vốn từ 3 – 5 tỷ đồng: 3 – 4 điểm

Vốn từ 5 – 10 tỷ đồng: 5 – 6 điểm

Vốn từ 10 – 20 tỷ đồng: 7 – 8 điểm

Vốn trên 20 tỷ đồng: 9 – 10 điểm

- Doanh thu thuần: Thể hiện phần doanh thu mà công ty thu được sau khi giảm trừ các khoản chiết khấu, giảm giá, hàng trả lại. Doanh thu từ bán hàng và cung cấp dịch vụ càng lớn chứng tỏ công ty bán được càng nhiều hàng, khả năng thu về nhiều lợi nhuận. Hợp tác xã cho điểm về tiêu chí này như sau:

Doanh thu dưới 1 tỷ đồng: 1 điểm

Doanh thu từ 1 – 5 tỷ đồng: 2 điểm

Doanh thu từ 5 – 10 tỷ đồng: 3 – 4 điểm

Doanh thu từ 10 – 50 tỷ đồng: 5 – 7 điểm

Doanh thu từ 50 – 100 tỷ đồng: 8 – 9 điểm

Doanh thu trên 100 tỷ đồng: 10 điểm

- Nộp ngân sách: là phần đóng góp cho xã hội, nhằm điều tiết một phần thu nhập của doanh nghiệp cho các công trình phục vụ lợi ích công cộng hoặc chính sách trợ giá,... của chính phủ. Khoản nộp ngân sách càng cao chứng tỏ lợi nhuận năm đó của doanh nghiệp càng lớn. Việc kinh doanh thực sự đem lại lợi ích kinh tế lớn cho chính doanh nghiệp. Hợp tác xã chấm điểm tiêu chí này như sau:

Nộp ngân sách dưới 100 triệu đồng: 1 điểm

Nộp ngân sách từ 100 – 300 triệu đồng: 2 – 3 điểm

Nộp ngân sách từ 300 – 500 triệu đồng: 4 – 5 điểm

Nộp ngân sách từ 500 – 700 triệu đồng: 6 – 7 điểm

Nộp ngân sách từ 700 – 1.000 triệu đồng: 8 – 9 điểm

Nộp ngân sách trên 1 tỷ đồng: 10 điểm

- Số lao động: Cùng với quy mô của doanh nghiệp là lực lượng lao động. Hai tiêu chí này phải có mức tương xứng nhau. Ví dụ đối với một doanh nghiệp có quy mô lớn, có nhà máy sản xuất hoặc làm việc trong lĩnh vực khai thác, xây dựng,... thì sẽ có số lượng lao động lớn. Hợp tác xã Yên Duyên cho điểm tiêu chí này như sau:

Dưới 10 lao động: 1 điểm

Từ 10 – 30 lao động: 2 – 3 điểm

Từ 30 – 100 lao động: 4 – 5 điểm

Từ 100 – 300 lao động: 6 – 7 điểm

Từ 300 – 500 lao động: 8 – 9 điểm

Trên 500 lao động: 10 điểm

Dưới đây là bảng đánh giá “Capital” trong năm 2013 của HTX Yên Duyên đối với Công ty TNHH Bắc Chương Dương bao gồm điểm số đánh giá và hệ số quan trọng của từng tiêu chí.

**Bảng 2.10. Đánh giá qua tiêu thức Capital**

Tiêu thức đánh giá		Điểm số	Hệ số
Tổng vốn kinh doanh	200.000.000.000 VNĐ	10 điểm	40%
Doanh thu thuần	66.962.121.847 VNĐ	8 điểm	30%
Nộp ngân sách	192.461.168 VNĐ	2,5 điểm	15%
Số lao động	358 lao động	8 điểm	15%
<b>Tổng điểm</b>		<b>8 điểm</b>	<b>100%</b>

(Nguồn: Phòng tài chính – kế toán)

Với tổng vốn kinh doanh 200 tỷ đồng, có thể thấy Công ty TNHH Bắc Chương Dương là một công ty hoạt động đa lĩnh vực và có quy mô lớn, HTX chấm tiêu chí này 10 điểm. Doanh thu thuần gần 70 tỷ đồng được đánh giá 8 điểm và khoản nộp ngân sách 192.461.168 đồng chỉ được chấm 2,5 điểm cho thấy lợi nhuận sau thuế của công ty chưa đến 600 triệu đồng, như vậy giá vốn hàng bán và các khoản chi phí cho hoạt động sản xuất, kinh doanh, quản lý, bán hàng,... được xem là cao. Với một doanh nghiệp có quy mô lớn như vậy, hoạt động đa ngành, số lao động tương đối lớn, nhưng lợi nhuận thu về và khoản nộp ngân sách lại không tương xứng cho thấy có khả năng có sự bất minh trong số liệu cung cấp. Nếu hợp tác xã có ý định làm ăn lâu dài với Công ty TNHH Bắc Chương Dương thì cần điều tra về cơ sở sản xuất của công ty này.

Những tiêu chí cho điểm trên được xây dựng và điều chỉnh dựa vào kinh nghiệm của hợp tác xã trong quá trình giao dịch qua nhiều năm đối với các đối tượng khách hàng mới, mang tính chủ quan của người quản trị, đây cũng chính là nhược điểm của phương pháp 3C. Để hiệu quả phân tích cao hơn, việc đánh giá năng lực thanh khoản chính xác hơn, hợp tác xã nên tiến hành thêm bước phân loại doanh nghiệp theo quy mô dựa vào số điểm tính toán được. Với những doanh nghiệp có quy mô càng nhỏ thì thực chất khả năng tiếp cận vốn của họ càng ít, khả năng huy động vốn của họ so với các doanh nghiệp lớn rõ ràng là khó khăn hơn bởi điều kiện ngặt nghèo hơn vì thế yêu cầu đối với các doanh nghiệp quy mô nhỏ cũng phải cao hơn. Việc chấm điểm để phân loại doanh nghiệp theo quy mô là cần thiết, điều này giúp tiêu thức Capacity – Năng lực được đánh giá chuẩn xác hơn.

#### Tiêu thức Capacity – Năng lực

Tiêu thức này đánh giá khả năng thanh toán và quản lý nợ của doanh nghiệp đối với các khoản nợ, đây là yếu tố quan trọng cho thấy năng lực tài chính của doanh nghiệp, gồm những tiêu chí sau:

- Các chỉ tiêu đánh giá khả năng thanh toán bao gồm khả năng thanh toán ngắn hạn và khả năng thanh toán tức thời, HTX Yên Duyên cho điểm các tiêu chí này dựa vào so sánh với 1, càng lớn hơn 1 thì điểm số càng cao và càng tiến dần về 0 thì điểm số càng thấp.
- Các chỉ tiêu đánh giá khả năng quản lý nợ cho biết tỷ trọng các khoản nợ trên tổng tài sản và nguồn vốn chủ sở hữu, từ đây có thể đưa ra nhận xét về tỷ trọng chiếm dụng vốn của doanh nghiệp, tỷ trọng này càng cao thì độ rủi ro trong cấp tín dụng cho doanh nghiệp càng cao, tính tự chủ của doanh nghiệp về vốn càng thấp, năng lực trả nợ bị đánh giá thấp. Cùng với đó là việc xem xét doanh nghiệp có khoản nợ quá hạn nào không để đánh giá mức độ rủi ro trong tín dụng thương mại.

Dưới đây là bảng đánh giá “Capacity” trong năm 2013 của HTX Yên Duyên đối với Công ty TNHH Bắc Chương Dương bao gồm điểm số đánh giá và hệ số quan trọng của từng tiêu chí.

**Bảng 2.11. Đánh giá qua tiêu thức Capacity**

Tiêu thức đánh giá		Giá trị	Điểm số	Hệ số
1. Các chỉ tiêu đánh giá khả năng thanh toán	Khả năng thanh toán ngắn hạn	1,84	9 điểm	15%
	Khả năng thanh toán tức thời	0,0011	0 điểm	10%
2. Chỉ tiêu đánh giá khả năng quản lý nợ	Nợ phải trả/ Tổng tài sản	31,44%	8 điểm	25%
	Nợ phải trả/ Vốn chủ sở hữu	45,87%	10 điểm	25%
	Nợ quá hạn/ Tổng dư nợ	0%	10 điểm	25%
<b>Tổng điểm</b>			<b>8,4 điểm</b>	<b>100%</b>

(Nguồn: Phòng tài chính – kế toán)

Qua chỉ tiêu đánh giá khả năng thanh toán, ta có thể thấy khả năng thanh toán ngắn hạn của Công ty TNHH Bắc Chương Dương là tốt với giá trị tính được bằng 1,84 nghĩa là 1 đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng 1,84 đồng tài sản ngắn hạn, HTX Yên Duyên chấm điểm tiêu chí này 9 điểm. Tuy nhiên, khả năng thanh toán tức thời của công ty lại rất thấp, hay nói cách khác, tiền mặt ở công ty không đủ đảm bảo cho khoản nợ ngắn hạn, vì thế tiêu chí này không đạt điểm nào.

Về chỉ tiêu đánh giá khả năng quản lý nợ, tỷ lệ nợ phải trả trên tổng tài sản chỉ chiếm 31,44% và tỷ lệ nợ phải trả trên nguồn vốn chủ sở hữu là 45,87% nói lên tính tự chủ về vốn của Công ty TNHH Bắc Chương Dương là cao, khả năng quản lý nợ tương đối tốt. HTX Yên Duyên chấm điểm 2 tiêu chí này lần lượt là 8 và 10 điểm. Cùng với đó, trong năm 2012, công ty cũng không có khoản nợ quá hạn nào trên tổng dư nợ, tiêu chí này được đánh giá 10 điểm.

Như vậy, điểm số cuối cùng sau khi đã tính cả hệ số quan trọng, Hợp tác xã Yên Duyên chấm 8,4 điểm tiêu thức Capacity cho Công ty TNHH Bắc Chương Dương. Dựa theo thang điểm 10 thì điểm số trên được đánh giá là cao. Khả năng thanh toán và quản lý nợ của công ty có thể coi là tốt.

Sau quá trình phân tích các thông tin thu thập được từ Bảng báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh và Bảng cân đối kế toán của Công ty TNHH Bắc Chương Dương, Hợp tác xã Yên Duyên tổng hợp điểm tín dụng qua bảng dưới đây:



**Bảng 2.12. Chấm điểm các tiêu thức**

<b>Các tiêu thức</b>	<b>Điểm số</b>	<b>Hệ số</b>
Character (C1)	4,1 điểm	25%
Capital (C2)	8 điểm	40%
Capacity (C3)	8,4 điểm	35%
<b>Tổng điểm</b>	<b>7,2 điểm</b>	<b>100%</b>

(Nguồn: Phòng tài chính – kế toán)

Theo bảng trên, tiêu thức Capital – Vốn là tiêu thức được xem trọng và đánh giá cao nhất với 40%. Sau đó là tiêu thức Capacity – Năng lực và cuối cùng là tiêu thức Character – Đặc điểm.

Quy mô vốn của doanh nghiệp được xem là yếu tố quan trọng nhất vì với doanh nghiệp có quy mô càng lớn, hoạt động trên thị trường càng lâu, càng có nhiều kinh nghiệm và uy tín sẽ sao hơn so với những doanh nghiệp quy mô nhỏ. Ngay trong lĩnh vực ngân hàng, đối với các doanh nghiệp lớn, trình bày các dự án lớn thì tính khả thi của dự án bao giờ cũng cao hơn so với các doanh nghiệp nhỏ, việc cấp tín dụng diễn ra dễ dàng hơn. Nguồn vốn chủ sở hữu cao cũng khiến tính tự chủ của doanh nghiệp cao hơn. Năng lực thanh toán và quản lý nợ được đánh giá cao thứ hai vì đây là những chỉ tiêu phản ánh chính xác khả năng thanh khoản cũng như đảm bảo khoản vốn chiếm dụng của doanh nghiệp đối với nhà cung cấp. Yếu tố đặc điểm chỉ được đánh giá 25% vì phương pháp phân tích trên đang áp dụng cho đối tượng khách hàng mới, đối tượng này vốn dĩ chưa tiếp xúc nhiều với doanh nghiệp, việc đánh giá uy tín thanh toán qua các chỉ tiêu của tiêu thức có tính chính xác không cao, có những chỉ tiêu được mặc định chỉ chiếm 1 – 2 điểm trên 10.

Dựa trên tiêu chí chấm điểm được cung cấp từ phòng tài chính – kế toán, điểm số của các khách hàng mới được chấm và xếp loại như sau:

- Điểm số dưới 4,5 – xếp loại trung bình
- Điểm số từ 4,5 đến 6 – xếp loại khá
- Điểm số trên 6 – xếp loại tốt

Như vậy với điểm số tính được là 7,2 Hợp tác xã đánh giá Công ty TNHH Bắc Chương Dương xếp loại tốt. Bảng chấm điểm xếp loại các khách hàng mới khác có thể xem thêm ở phụ lục 3. Dựa vào bảng xếp loại này, hợp tác xã Yên Duyên có thể dễ dàng phân loại khách hàng để đưa ra phương hướng điều chỉnh, áp dụng chính sách tín dụng phù hợp cho các đối tượng khách hàng mới trong thời gian tới.

- Với khách hàng xếp loại tốt, HTX có thể xem xét nới lỏng điều kiện tín dụng, tạo ấn tượng tốt với khách hàng, kích thích việc sử dụng sản phẩm dịch vụ hoặc tiêu dùng hàng



hoá nhiều hơn. Cùng với đó, HTX có thể đưa ra quyết định về chính sách khuyến mãi, chiết khấu phù hợp.

- Với khách hàng xếp loại khá, chính sách tín dụng có thể thay đổi hoặc giữ nguyên.
- Còn với khách hàng xếp loại trung bình, HTX nên thắt chặt điều kiện tín dụng hoặc yêu cầu thanh toán ngay để tránh trường hợp không thu hồi được nợ. Trong trường hợp nghiêm trọng hơn, hợp tác xã có thể ngừng cung cấp hàng hoá – dịch vụ với đối tượng này.

#### **2.2.3.3.2. Phân tích cho khách hàng thường xuyên**

Đây là đối tượng khách hàng đã có được sự tín nhiệm của Hợp tác xã Yên Duyên trong quá trình cung cấp hàng hoá, dịch vụ vì 2 bên đã có thời gian tiếp xúc lâu dài, cùng với đó, dựa vào lịch sử thanh toán có sẵn, việc phân loại khách hàng không gặp nhiều khó khăn. Quản trị tín dụng phải thu đối với khách hàng thường xuyên được xem nhẹ nhàng hơn so với các khách hàng mới.

Khách hàng thường xuyên được chia làm 2 nhóm:

Khách hàng thường xuyên nhóm 1 là các khách hàng sử dụng dịch vụ điện của Hợp tác xã Yên Duyên. Khách hàng nhóm này chủ yếu hoạt động trong lĩnh vực xây dựng hoặc khoáng sản, cần sử dụng điện cho quá trình khai thác cát, than.

Khách hàng thường xuyên nhóm 2 là các khách hàng sử dụng dịch vụ chợ của Hợp tác xã Yên Duyên. Khách hàng nhóm này thuộc đối tượng sử dụng dịch vụ thuê gian hàng chợ của và mua lại các loại nông sản được HTX vận chuyển từ chợ đầu mối về địa phương.

#### **Khách hàng thường xuyên nhóm 1**

Dưới đây là bảng danh sách khách hàng thường xuyên sử dụng dịch vụ điện của Hợp tác xã Yên Duyên (trích những khách hàng lớn):

**Bảng 2.13. Trích bảng danh sách khách hàng thuộc nhóm thường xuyên  
(Sử dụng dịch vụ điện của HTX)**

<b>Mã KH</b>	<b>Tên khách hàng</b>	<b>Mã số thuế</b>
KHC0001	DN tư nhân ĐTSX và TM Đại Hồng Phát	0105469977
KHC0002	Công ty TNHH thương mại vận tải Hoà Bình	0101597618
KHC0003	Công ty CP tư vấn và đầu tư XD Nam Dương	0102485804
KHC0006	Công ty TNHH vận tải Sông Hồng	0100951802
KHC0007	Công ty TNHH TM và ĐT Trường Giang	0104253196
KHC0065	Công ty CPĐT và tư vấn XD công trình Thăng Long	0105969345

(Nguồn: Phòng tài chính – kế toán)

Như vậy, trong giai đoạn từ năm 2011 – 2013, có 6 khách hàng lớn được xếp vào đối tượng khách hàng thường xuyên của hợp tác xã. Việc đánh giá tín dụng được theo dõi, kiểm tra vào cuối mỗi năm. Dưới đây là ví dụ cụ thể về phân tích tín dụng cho Doanh nghiệp tư nhân đầu tư sản xuất và thương mại Đại Hồng Phát (sau đây xin được gọi là Công ty Đại Hồng Phát), số liệu phân tích được lấy từ sổ công nợ của HTX Yên Duyên.

**Bảng 2.14. Bảng theo dõi khoản phải thu đối với Doanh nghiệp tư nhân đầu tư sản xuất và thương mại Đại Hồng Phát**

Mã KH	Ngày	Số tiền nợ	Số tiền trả	Dư nợ
KHC0001	24/11/2011	11.071.500	10.000.000	1.071.500
	28/11/2011	11.264.000	12.335.500	0
	30/11/2011	12.479.500	0	12.479.500
	31/12/2011	5.475.800	12.479.500	5.475.800
	<b>Tổng kết 2011</b>	<b>40.290.800</b>	<b>34.815.000</b>	<b>5.475.800</b>
	31/01/2012	8.593.200	0	14.069.000
	20/02/2012	0	5.475.800	8.593.200
	29/02/2012	7.024.600	0	15.617.800
	31/03/2012	14.799.400	0	30.417.200
	07/04/2012	0	5.000.000	25.417.200
	17/04/2012	0	5.000.000	20.417.200
	28/04/2012	7.297.400	0	27.714.600
	31/05/2012	5.592.400	5.617.800	27.689.200
	21/06/2012	0	14.799.400	12.889.800
	22/06/2012	0	12.889.800	0
	30/06/2012	954.800	0	954.800
	31/07/2012	286.000	0	1.240.800
	31/08/2012	71.500	0	1.312.300
	30/09/2012	71.500	0	1.383.800
	31/10/2012	358.600	0	1.742.400
	06/11/2012	0	1.742.400	0
	30/11/2012	501.600	0	501.600
	31/12/2012	71.500	0	573.100
	<b>Tổng kết 2012</b>	<b>45.622.500</b>	<b>50.525.200</b>	<b>573.100</b>
	31/01/2013	227.700	0	800.800
	28/02/2013	227.700	0	1.028.500
	18/03/2013	0	1.028.500	0
	31/03/2013	10.075.900	0	10.075.900
	<b>Tổng kết 2013</b>	<b>10.531.300</b>	<b>1.028.500</b>	<b>10.075.900</b>

Qua bảng trên, ta có thể đưa ra nhận xét về việc quản trị tín dụng của Hợp tác xã Yên Duyên với Công ty Đại Hồng phát như sau:

Có thể thấy HTX Yên Duyên có dấu hiệu xao nhãng trong việc quản trị tín dụng đối với đối tượng khách hàng thường xuyên, cụ thể là với Công ty Đại Hồng Phát. Dựa vào những số liệu tính toán được, ta thấy trong cả 3 năm, doanh nghiệp này đều được cấp tín dụng thương mại 1 cách dễ dàng, các khoản nợ cũ dù chưa được thanh toán đầy đủ nhưng những khoản nợ mới đã được thông qua. Điều này có thể lý giải được vì trong thời gian đầu, doanh nghiệp này thanh toán các khoản nợ khá tốt, gây dựng được uy tín trong lòng Hợp tác xã.

Năm 2011, khoản nợ đầu tiên được Công ty Đại Hồng Phát thanh toán sau 4 ngày, Công ty không những được đánh giá cao về uy tín thanh toán mà còn nhận được khoản chiết khấu thanh toán từ HTX. Trong năm này, công ty có 4 lần mua chịu của HTX và có 2 lần thanh toán tiền mua chịu, tỷ lệ thanh toán tính toán được vào thời điểm cuối năm 2011 là  $(24.815.000/40.290.800) \times 100\% = 86,4\%$ . Như vậy có 13,6% khoản nợ được dời sang năm 2012.

Năm 2012 là năm diễn ra nhiều giao dịch nhất giữa Công ty Đại Hồng Phát và Hợp tác xã Yên Duyên (tính trong giai đoạn 2011 – 2013). Bảng trên cho thấy trong năm 2012 này, khoản nợ cũ (từ ngày 31/12/2011) được thanh toán 1 lần vào ngày 20/02/2012. Như vậy, khoản nợ này kéo dài trong 52 ngày. Trong suốt thời gian chưa thanh toán hết nợ cũ, hợp tác xã vẫn cung cấp tín dụng cho Công ty Đại Hồng Phát. Tỷ lệ khoản nợ chưa được thanh toán trong năm này là  $(10.075.900/45.622.500) \times 100\% = 23,2\%$  giảm 9,6% so với cùng kỳ năm 2011.

Năm 2013, giao dịch giữa Công ty Đại Hồng Phát và HTX ít hơn hẳn (chỉ diễn ra trong 3 tháng đầu năm 2013), các khoản tín dụng thương mại được cấp là không đáng kể trừ khoản cuối tháng 3/2013 10.075.900 đồng. Tỷ lệ khoản nợ đã được thanh toán trong năm này là  $(1.028.500/10.531.300) \times 100\% = 9,8\%$  suy ra khoản nợ chưa thanh toán chiếm 90,2% giá trị khoản tín dụng, tăng 67% so với cuối năm 2012.

Như vậy, trong suốt 3 năm, Hợp tác xã Yên Duyên đã cung cấp nhiều khoản tín dụng cho Công ty Đại Hồng Phát nhưng việc quản lý các khoản tín dụng này chưa được chặt chẽ. Kết quả là khoản phải thu 10.075.900 đồng vẫn đang bị chiếm dụng, tính đến thời điểm cuối năm 2013, khoản này đã chậm thanh toán 1 năm.

Dưới đây là bảng tổng kết về các khoản tiền nợ, tiền trả và số dư nợ cuối kì trong 3 năm 2011, 2012, 2013 của Công ty Đại Hồng Phát được tổng hợp lại:

**Bảng 2.15. Bảng tổng kết tình hình phải thu của HTX Yên Duyên  
đối với Công ty Đại Hồng Phát**

Mã KH	Năm		Số tiền nợ	Số tiền trả	Số dư nợ
<b>KHC0001</b>	2011		40.290.800	34.815.000	5.475.800
	2012		45.622.500	50.525.200	10.573.100
	2013		531.300	1.028.500	10.075.900
	Chênh lệch	(+) (-)	- 45.091.200	- 49.496.700	- 497.200
	2013 – 2012	(%)	- 98,83%	- 97,96%	- 4,7%
	Chênh lệch	(+) (-)	5.331.700	15.710.200	5.097.300
	2012 – 2011	(%)	13,23%	45,12%	93,09%

*(Nguồn: Phòng tài chính – kế toán)*

Có thể xem thêm Bảng tổng kết đầy đủ về tình hình phải thu của HTX Yên Duyên đối với một số khách hàng thường xuyên nhóm 1 khác ở phụ lục 4.

Bảng trên là bảng phân tích tín dụng cho từng đối tượng khách hàng. Ưu điểm của bảng này là theo dõi được tình hình công nợ của từng khách hàng, từ đó có thể đưa ra những chính sách ưu đãi riêng cho những khách hàng tốt, tuy nhiên hạn chế của nó là không bao quát hết được toàn bộ cả nhóm để tổng hợp đưa ra 1 kết luận chung về tình hình tín dụng trong cả kỳ. Hợp tác xã nên có biện pháp điều chỉnh việc quản lý – tổng hợp số liệu sao cho hợp lý và dễ dàng phân tích hơn, tốt nhất nên tổng kết theo năm để dễ dàng so sánh giữa các năm với nhau, thấy được sự tăng giảm của các chỉ tiêu: Tiền nợ - tiền trả - số dư nợ cuối kỳ, từ đó đưa ra chính tín dụng thương mại phù hợp để áp dụng chung cho năm sau.

Ngoài các khách hàng sử dụng dịch vụ điện ra, nhóm đối tượng này còn có khách hàng là các tiểu thương địa phương, buôn bán các mặt hàng nông sản ở chợ Yên Duyên. Hợp tác xã đóng vai trò là nhà phân phối lại các loại nông sản từ chợ đầu mối về chợ địa phương. Việc mua bán chịu được thông qua công cụ tín dụng thương mại là hoá đơn bán hàng. Việc theo dõi các khoản phải thu được tổng hợp theo 1 mã khách hàng KHCHO cho toàn bộ các nghiệp vụ diễn ra. Việc chi tiết từng khách hàng, từng khoản nợ đòi hỏi phải xem lại toàn bộ các hoá đơn, vô cùng tiêu tốn thời gian và công sức, không kể đến trường hợp các hoá đơn này có thể mất hoặc bị hư hỏng trong quá trình lưu trữ.

#### **Khách hàng thường xuyên nhóm 2**

Dưới đây là bảng tổng hợp tình hình các khoản phải thu của khách hàng sử dụng dịch vụ chợ của Hợp tác xã Yên Duyên trong 3 năm 2011, 2012, 2013.

**Bảng 2.16. Bảng tổng kết tình hình phải thu đối với khách hàng thường xuyên của Hợp tác xã Yên Duyên (2)**

Năm	2011	2012	2013	Chênh lệch 2013 - 2012		Chênh lệch 2012 - 2011	
				(+)(-)	(%)	(+)(-)	(%)
<b>Dư Đầu kỳ</b>	261.699.484						
<b>Tiền nợ</b>	144.586.280	462.528.780	222.357.446	- 240.171.334	- 51,93	317.942.500	219,9
<b>Tiền trả</b>	141.211.780	446.489.780	182.796.840	- 263.692.940	- 59,06	305.278.000	216,18
<b>Số dư nợ</b>	265.073.984	281.112.984	320.673.590	39.560.606	14,07	16.039.000	6,05

*(Nguồn: Phòng tài chính – kế toán)*

Nhìn vào bảng trên ta có thể thấy tình hình các khoản phải thu trong 2 giai đoạn 2011 – 2012 và 2012 – 2013 có sự trái ngược nhau, trong khi giai đoạn 2011 – 2012, các khoản tiền nợ - tiền trả - số dư nợ đều tăng thì giai đoạn sau đó, các khoản này hầu như có xu hướng giảm. Cụ thể như sau:

Giai đoạn 2011 – 2012, số tiền nợ của khách hàng với Hợp tác xã Yên Duyên tăng 317.942.500 đồng, tỷ lệ tăng tương ứng là 219,9%. Điều này cho thấy Hợp tác xã đã có chính sách nói lỏng tín dụng trong giai đoạn này, tạo điều kiện cho khách hàng mua chịu nhiều hơn nhằm tăng doanh thu từ dịch vụ chợ. Tiền trả trong giai đoạn này cũng tăng 305.278.000 đồng, tỷ lệ tương ứng tăng là 216,18%. Điều này cho thấy khả năng quản lý các khoản phải thu đối với dịch vụ chợ của hợp tác xã có thể coi là tốt. Số dư nợ cuối kỳ giai đoạn này chỉ tăng 16.039.000 đồng tương ứng với tỷ lệ 6,05%.

Với kết quả khả quan như vậy, năm 2013, Hợp tác xã Yên Duyên tiếp tục nói lỏng tín dụng với các đối tượng khách hàng thường xuyên nhưng điều này lại dẫn đến số dư nợ cuối kỳ tăng 39.560.606 đồng so với năm 2012, tỷ lệ tăng tương ứng là 14,07%. Có thể nói đây là giai đoạn hàng nông sản của Việt Nam gặp nhiều vấn đề, mối quan ngại về an toàn thực phẩm ngày càng tăng cao. Hàng hoá nhập khẩu từ Trung Quốc tràn lan gây nên mối lo ngại không nhỏ trong mắt người tiêu dùng. Số lượng hàng nhập giảm khiến số tiền cho khách hàng mua chịu cũng giảm, tuy nhiên với việc nói lỏng tín dụng, HTX không thúc đẩy được tiêu thụ hàng hoá (do yếu tố thị trường chi phối) mà còn tạo điều kiện cho các tiểu thương có cơ hội chiếm dụng vốn lâu hơn. Kết quả là dù khoản tiền nợ giảm nhưng khoản tiền trả còn giảm nhiều hơn.

Như vậy, qua những phân tích trên, Hợp tác xã Yên Duyên cần có tầm nhìn xa hơn trong việc đưa ra chính sách tín dụng. Một chính sách tốt nên được xây dựng dựa trên không chỉ môi trường bên trong doanh nghiệp mà còn có các yếu tố bên ngoài khác, tiêu biểu như yếu tố thị trường, tâm lý người tiêu dùng,...

### 2.2.3.3.3. *Phân tích cho khách hàng là xã viên của hợp tác xã*

Đối tượng khách hàng này có thể coi là đối tượng đặc biệt. Họ vừa là khách hàng, vừa là thành viên của hợp tác xã. Với những điều lệ được quy định trong Điều lệ hợp tác xã, đối tượng này có phần được ưu đãi hơn so với các đối tượng khách hàng khác. Dịch vụ nông nghiệp được cung cấp ở đây bao gồm: Bán các loại thóc giống, ngô giống, phân bón, sản phẩm thức ăn chăn nuôi gia súc,... phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh nông nghiệp của các xã viên. Ngoài việc cung cấp dịch vụ, hợp tác xã cũng chú trọng đến các vấn đề khác xoay quanh việc sản xuất để đảm bảo mang lại lợi ích cho xã viên – những người góp phần xây dựng, hình thành nên hợp tác xã. Cụ thể, hằng năm, HTX Yên Duyên đều trích quỹ phúc lợi để khắc phục những tình huống bất ngờ diễn ra làm ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất nông nghiệp của xã viên, đồng thời cải tạo hệ thống tưới tiêu, đắp bờ,... cử các kĩ sư nông nghiệp xuống hướng dẫn gieo trồng các loại giống lúa mới, giám sát, kiểm tra, đảm bảo hoạt động sản xuất nông nghiệp mang lại hiệu quả.

Bằng việc cung cấp những dịch vụ tốt nhất, giá cả cạnh tranh, chính sách tín dụng ưu đãi, Hợp tác xã đã đảm bảo được lợi ích tối đa cho các xã viên. Nhưng điều gì cũng có hai chiều, khi lợi ích xã viên được nâng cao như vậy thì hiệu quả kinh tế của hợp tác xã có được đảm bảo hay không?

Các xã viên thành lập 7 đội sản xuất, khách hàng nông nghiệp chủ yếu là các đối tượng này, có thể kể thêm một số hộ gia đình tham gia sản xuất nông nghiệp hoặc tổ chức mô hình chăn nuôi riêng. Dưới đây là danh sách một số khách hàng nông nghiệp của Hợp tác xã Yên Duyên:

**Bảng 2.17. Danh sách khách hàng dịch vụ nông nghiệp**

<b>Mã KH</b>	<b>Tên khách hàng</b>
KHL0018	Đội sản xuất số 1 của HTX NN DVTH Yên Duyên
KHL0019	Đội sản xuất số 2 của HTX NN DVTH Yên Duyên
KHL0020	Đội sản xuất số 3 của HTX NN DVTH Yên Duyên
KHL0021	Đội sản xuất số 4 của HTX NN DVTH Yên Duyên
KHL0022	Đội sản xuất số 5 của HTX NN DVTH Yên Duyên
KHL0023	Đội sản xuất số 6 của HTX NN DVTH Yên Duyên
KHL0024	Đội sản xuất số 7 của HTX NN DVTH Yên Duyên
KHL0033	7 đội sản xuất của HTX NN DVTH Yên Duyên
KHL0043	Vũ Ngọc Tuấn
KHL0049	Nguyễn Văn Hùng
KHL0050	Đỗ Văn Khởi
KHL0051	Đỗ Văn Toàn
KHL0052	Nguyễn Văn Tuấn

(Nguồn: Phòng tài chính – kế toán)



Như vậy, khách hàng nông nghiệp của Hợp tác Xã Yên Duyên chủ yếu là các đội sản xuất được hình thành ngay từ ngày đầu thành lập hợp tác xã. Việc đánh giá tín dụng cho đối tượng này cũng được theo dõi, đánh giá vào cuối mỗi năm. Dưới đây là ví dụ cụ thể về phân tích tín dụng cho Đội sản xuất số 3, số liệu phân tích được lấy từ sổ công nợ của HTX Yên Duyên. Phương pháp phân tích tương tự như đối với khách hàng dịch vụ tổng hợp – Nhóm 1.

**Bảng 2.18. Bảng theo dõi khoản phải thu đối với Đội sản xuất số 3 của HTX Yên Duyên**

<b>KHL0020</b>			
<b>Ngày</b>	<b>Số tiền nợ</b>	<b>Số tiền trả</b>	<b>Số dư nợ</b>
<b>Đầu kỳ</b>			<b>65.775.212</b>
24/01/2011	0	65.775.212	0
31/12/2011	31.820.002	0	31.820.002
<b>Tổng kết 2011</b>	<b>31.820.002</b>	<b>65.775.212</b>	<b>31.820.002</b>
07/01/2012	1.507.215	0	33.327.217
19/01/2012	10.285.000	0	43.612.217
03/02/2012	0	43.612.217	0
16/02/2012	2.090.000	0	2.090.000
07/03/2012	0	2.090.000	0
31/12/2012	25.688.215	0	25.688.215
<b>Tổng kết 2012</b>	<b>39,570,430</b>	<b>45,702,217</b>	<b>25.688.215</b>
06/01/2013	14.735.000	0	40.423.215
15/01/2013	3.125.000	0	43.548.215
24/01/2013	0	24.181.000	19.367.215
31/01/2013	0	17.860.000	1.507.215
31/12/2013	33.669.722	0	35.176.937
<b>Tổng kết 2013</b>	<b>51,529,722</b>	<b>42,041,000</b>	<b>35.176.937</b>

Từ bảng trên, ta có thể đưa ra những nhận xét sau về tình hình các khoản phải thu của khách hàng KHL0020. Các khoản nợ thường phát sinh vào thời điểm cuối năm, cụ thể là định kỳ vào ngày 31/12 hàng năm, đây là khoản được dùng phục vụ cho việc sản xuất nông nghiệp trong năm mới. Khoản này thường được chi trả ngay vào tháng 1 năm tiếp đó. Cụ thể, số dư nợ đầu kỳ năm 2011 là 65.775.212 đồng được thanh toán sau 24 ngày (vào ngày 24/11/2011); Số dư nợ đầu kỳ năm 2012 là 25.688.215 đồng cũng được thanh toán sau 24 ngày (vào ngày 24/11/2012). Đây là những khoản vay định kì đồng thời được trả định kỳ.



Như vậy những khoản nợ của đối tượng khách hàng nông nghiệp thuộc đội sản xuất số 3 của hợp tác xã Yên Duyên luôn được thanh toán trước hạn (Theo điều kiện tín dụng 2/15 Net 60). Có thể thấy đây là đối tượng khách hàng an toàn của hợp tác xã vì họ không chỉ là khách hàng mà còn là thành viên của HTX, là những người cùng góp vốn và góp sức xây dựng Hợp tác xã Yên Duyên ngay từ những ngày đầu thành lập.

Việc thanh toán đúng hạn cho thấy việc áp dụng chính sách tín dụng và những ưu đãi đối với các xã viên của HTX là có hiệu quả. Điều đó lý giải tại sao trong 3 năm phân tích, điều kiện tín dụng thương mại áp dụng với khách hàng dịch vụ nông nghiệp không có sự thay đổi. Khách hàng này luôn thanh toán trước hạn tuy nhiên không có cơ hội hưởng chiết khấu thanh toán (vì luôn thanh toán sau 15 ngày), hợp tác xã có thể xem xét và hỗ trợ xã viên theo một hình thức khác hợp lý hơn mà không cần điều chỉnh chính sách tín dụng.

#### **2.2.3.4. Chính sách thu hồi nợ**

Tín dụng thương mại là một công cụ hữu ích trong việc thúc đẩy mua hàng, sử dụng sản phẩm – hàng hóa – dịch vụ, giúp doanh nghiệp bán được nhiều hàng hóa, dịch vụ hơn tuy nhiên dụng thương mại cũng tạo điều kiện phát sinh các khoản nợ khó đòi khi khách hàng không thanh toán nợ. Bất kỳ doanh nghiệp nào cũng cần có chính sách để thu hồi các khoản nợ này. Dưới đây là trình tự thu hồi nợ của Hợp tác xã Yên Duyên áp dụng với các khách hàng không thanh toán nợ khi đến hạn.

**Bảng 2.19. Bảng trình tự thu hồi các khoản phải thu**

<b>Thời hạn</b>	<b>Biện pháp áp dụng</b>
20 ngày sau khi hết hạn	Gửi thư điện tử nhắc nhở thời hạn và giá trị khoản nợ và yêu cầu thanh toán
45 ngày sau khi hết hạn	Gửi thư điện tử thúc giục thanh toán và khuyến cáo về việc giảm tín nhiệm trong các yêu cầu tín dụng
75 ngày sau khi hết hạn	Tạm ngừng cung cấp hàng hóa – dịch vụ, gọi điện hoặc đến gặp trực tiếp khách hàng để yêu cầu thanh toán
90 ngày sau khi hết hạn	Gặp trực tiếp, thảo luận ngày thanh toán chính xác, hủy bỏ giá trị tín dụng dù thanh toán đầy đủ
105 ngày sau khi hết hạn	Có thể đưa khoản nợ vào nợ khó đòi. Trong trường hợp khoản nợ quá lớn, doanh nghiệp nên nhờ tới sự can thiệp của pháp luật

(Nguồn: Phòng tài chính – kế toán)

#### **2.2.3.4.1. Đối với khách hàng mới**

Với đối tượng khách hàng này, quy trình trên được thực hiện đúng trình tự. Thứ nhất để thu hồi các khoản nợ nhanh chóng và thứ hai, để các khách hàng mới sau này nghiêm túc thực hiện thanh toán đúng hạn theo điều kiện thời hạn tín dụng mà hợp tác xã đã quy định.

Điều này có thể gây khó chịu cho nhóm khách hàng mới và có nguy cơ bị mất khách hàng tuy nhiên, dựa vào thời điểm thanh toán của những khoản nợ sau hạn, hợp tác xã có thêm điều kiện đánh giá uy tín đối với doanh nghiệp và đưa ra định lượng về khoản tín dụng hợp lý hơn cho những lần mua bán sau.

#### **2.2.3.4.2. Đối với khách hàng thường xuyên**

Khách hàng thường xuyên sử dụng dịch vụ cũng như mua hàng nông sản từ hợp tác xã đều là những đối tượng có uy tín cao, thời gian tiếp xúc lâu dài. Hợp tác xã không muốn mất đi những khách hàng này vì trên thực tế, số lượng khách hàng thường xuyên sử dụng dịch vụ điện của HTX không lớn. Khách hàng chủ yếu là các công ty xây dựng hoặc hoạt động trong lĩnh vực khai thác. Với mỗi công trình lớn, việc mua bán mang lại doanh thu cao cho hợp tác xã, tuy nhiên không phải thời điểm nào trong năm các khoản doanh thu cũng được thực hiện do tính chất cũng như đặc thù của ngành xây dựng. Tín dụng thương mại trong trường hợp này chính là vốn chiếm dụng được, nên doanh nghiệp sẽ thanh toán nó sau khi chi trả các khoản nợ khác, ví dụ như nợ ngân hàng (nguồn vốn huy động được và phải trả lãi suất khá cao).

Vì thế, với đối tượng là khách hàng thường xuyên, hợp tác xã có chính sách ưu đãi hơn trong thời hạn thanh toán. Nghĩa là thời hạn thanh toán có thể dời lại tối đa 80 ngày, thời gian cấp tín dụng thuần túy tăng lên đến 120 ngày (Năm 2012) và 125 ngày (Năm 2013) mà khách hàng không bị ảnh hưởng gì. Trong thời gian này, hợp tác xã vẫn cấp tín dụng bình thường cho khách hàng.

Trong trường hợp sau 80 ngày mà khoản nợ vẫn chưa được hoàn trả, hợp tác xã sẽ cử người đến doanh nghiệp để gặp trực tiếp và đưa ra thời hạn chính xác chi trả khoản nợ. Tùy vào tình hình kinh tế hiện tại của khách hàng, thời gian hoàn thành công trình,... hợp tác xã có thể quyết định tiếp tục cấp tín dụng hoặc ngừng cấp tín dụng cho khách hàng.

#### **2.2.3.4.3. Đối với khách hàng là xã viên của hợp tác xã**

Đối với nhóm khách hàng này, Hợp tác xã Yên Duyên không thể áp dụng trình tự thu nợ theo bảng trên được vì họ là thành viên của hợp tác xã, có vốn góp trong hợp tác xã và là người trong cùng địa phương.

Việc thu hồi nợ từ đối tượng này cần sử dụng biện pháp mềm mỏng. Hợp tác xã sẽ cử cán bộ nông nghiệp xuống các hộ gia đình hoặc đội sản xuất này để tìm hiểu nguyên nhân các khoản thanh toán quá hạn. Trong trường hợp xã viên không thể chi trả do điều kiện sản xuất không thuận lợi hoặc mùa thu hoạch chậm hơn dự kiến, hợp tác xã phải có trách nhiệm đưa ra phương án giải quyết và có chính sách hỗ trợ xã viên. Với những nguyên nhân khác, hợp tác xã có quyền họp hội nghị, bỏ phiếu và đưa ra quyết định khai trừ xã viên ra khỏi hợp tác xã. Vốn góp ban đầu sẽ được trả lại sau khi đã giảm trừ vào công nợ.

### **2.3. Kết luận chương 2**

Qua quá trình phân tích tín dụng thương mại của Hợp tác xã Yên Duyên, ta có thể thấy việc quản trị tín dụng thương mại trong HTX chưa thực sự tốt.

Về quản trị tín dụng phải trả, hợp tác xã có tận dụng được khoản vốn chiếm dụng để gia tăng nguồn vốn đồng thời thu được một khoản lãi từ tiền gửi thanh toán cho khoản chiếm dụng này. Tuy nhiên điều ấy không được đánh giá cao, nhất là với bên nhà cung cấp, Hợp tác xã Yên Duyên đang làm suy giảm uy tín thanh toán của mình.

Về quản trị tín dụng phải thu, ưu điểm của hợp tác xã là: Trong 3 năm phân tích, HTX có quan tâm đến chính sách tín dụng, phân loại khách hàng để áp dụng những chính sách khác nhau, tổng kết các khoản phải thu cuối mỗi năm để xem xét tình hình công nợ của từng khách hàng cụ thể, từ đó đưa ra những điều kiện tín dụng hợp lý áp dụng với từng đối tượng. Với những khách hàng mới, Hợp tác xã Yên Duyên đã có phương pháp phân tích tín dụng và xếp loại khách hàng để dễ dàng hơn trong đánh giá các đối tượng, từ đó đưa ra quyết định cấp tín dụng thương mại hay không, cấp bao nhiêu, điều kiện tín dụng như thế nào...

Tuy nhiên, những chính sách tín dụng được sử dụng trong giai đoạn 2011 – 2013 chưa mang lại hiệu quả tối ưu cho HTX. Ví dụ như đối với khách hàng thường xuyên, Hợp tác xã đã có dấu hiệu xao nhãng trong việc quản lý tín dụng với đối tượng này. Vì hai bên đã có khoảng thời gian làm ăn lâu dài nên những khoản tín dụng HTX Yên Duyên cấp cho khách hàng nhóm trên khá dễ dàng, các khoản nợ cũ chưa được thanh toán nhưng những khoản nợ mới đã xuất hiện. Việc thanh khoản các khoản nợ ban đầu diễn ra suôn sẻ nhưng sau đó thời gian thanh toán ngày càng đình trệ. Đơn cử như đối với Công ty Đại Hồng Phát, khoản nợ của công ty này từ ngày 31/03/2013 đến nay vẫn chưa được thanh toán. Hợp tác xã cần xem xét điều chỉnh lại việc quản trị tín dụng đối với nhóm khách hàng thường xuyên.

Tóm lại, quản trị tín dụng của Hợp tác xã Yên Duyên còn nhiều vấn đề bất cập cần tìm phương hướng giải quyết.

Đầu tiên, việc quản trị thuộc về người lãnh đạo và mang tính chủ quan của người lãnh đạo, nói cách khác yếu tố con người là then chốt ở đây. Quản trị tín dụng chưa hiệu quả chứng tỏ khả năng của nhà quản trị còn hạn chế và thiếu kinh nghiệm. Công việc giám sát và đánh giá các khoản tín dụng này được trực tiếp thực hiện, tính toán tại phòng tài chính – kế toán của hợp tác xã bởi các kế toán viên – những người không phải thuộc chuyên ngành về quản trị. Việc tổng kết số liệu một cách đơn giản và chỉ được thực hiện vào cuối mỗi năm không thể mang lại hiệu quả quản trị cao. Những khoản phải thu – phải trả nên được theo dõi cập nhật thường xuyên và đánh giá theo tháng hoặc theo quý.

Thứ hai, công cụ tín dụng thương mại được sử dụng đối với đối tượng khách hàng thường xuyên (Nhóm 2) là hóa đơn mua hàng. Lưu trữ lại những hóa đơn này, nhân viên kế toán không còn tổng hợp, cập nhật danh sách khách hàng nữa mà xếp tất cả khách hàng gộp chung một mã, sau đó chỉ vào sổ những khoản phải thu – phải trả. Trong trường hợp hóa đơn bị thất lạc hoặc hư hỏng, chỉ với một mã khách hàng duy nhất, hợp tác xã sẽ khó thu hồi được khoản nợ khi không xác định được khách hàng mua chịu là ai.

Thứ ba, việc hợp tác xã tín nhiệm đối tượng khách hàng thường xuyên và ưu đãi bất hợp lý về các khoản thanh toán chậm đã tạo điều kiện cho đối tượng này chiếm dụng vốn trong thời gian dài, các khoản tín dụng vẫn được cấp dù các khoản nợ trước đó khách hàng vẫn chưa thanh toán. Điều này cũng gây khó khăn trong việc phân tích số liệu. Với những khoản nợ chưa thanh toán hết sẽ để lại một phần nợ quá hạn, và khoản này có nên gộp luôn vào khoản nợ mới? hay tách riêng ra? Việc quản lý các khoản này cần được càng chi tiết càng tốt. Nhưng Hợp tác xã Yên Duyên chỉ đơn thuần tính gộp các khoản phải thu – phải trả, phân tích tín dụng thiếu chi tiết trong từng khoản nợ, thời hạn nợ, tỷ lệ nợ còn lại...

Cuối cùng là phương pháp phân tích được áp dụng cho từng đối tượng khách hàng. Việc quản trị từng nhóm khách khác nhau với các biện pháp khác nhau là điều hợp lý. Tuy nhiên, với nhóm khách hàng mới, hợp tác xã sử dụng phương pháp 3C để xếp loại khách hàng, nhưng tiêu thức quan trọng nhất là Capital – Vốn (Chiếm 40% tổng điểm) lại chưa được coi trọng và sử dụng hiệu quả trong phân tích.

### **CHƯƠNG 3. GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ QUẢN TRỊ TÍN DỤNG THƯƠNG MẠI TẠI HỢP TÁC XÃ NÔNG NGHIỆP DỊCH VỤ TỔNG HỢP YÊN DUYÊN**

#### **3.1. Giải pháp giảm độ rủi ro cho hàng tồn kho**

Bản chất hàng tồn kho là một trong những yếu tố có ảnh hưởng đến chính sách tín dụng thương mại. Ví dụ với loại hàng hóa công nghệ có tính thay đổi nhanh chóng như điện thoại di động thì doanh nghiệp sẽ muốn nhanh chóng bán được hàng, giải phóng hàng trong kho càng nhanh càng tốt; Những sản phẩm đồ khô, đồ hộp,... có thời gian sử dụng dài – doanh nghiệp có thể cất trữ trong kho lâu ngày, việc bảo quản không tốn nhiều chi phí, công sức. Hoặc như với hàng hóa của HTX Yên Duyên là các loại thóc giống, ngô giống, sản phẩm chăn nuôi gia súc,... có thời hạn ngắn, yêu cầu về điều kiện bảo quản cao, nếu giá trị tồn kho lớn và lâu ngày sẽ dẫn tới tình trạng tăng chi phí cất trữ và khả năng hàng hóa bị hư hỏng là không tránh khỏi. Để bán được hàng, rất có thể HTX sẽ phải hạ tiêu chuẩn tín dụng xuống, giảm bớt những gánh nặng chi phí.

Trong những phân tích ở chương 2 có đề cập đến hàng tồn kho của hợp tác xã. Xét giai đoạn 3 năm 2011 – 2013, lượng hàng tồn kho đã 2 lần bị đánh giá giảm do hư hại trong quá trình lưu trữ tại kho của hợp tác xã. Bản chất hàng hóa là không thể thay đổi. Cùng với đó, khách hàng tiêu thụ loại hàng hóa này là các xã viên của hợp tác xã, những điều kiện tín dụng đã được coi là ưu đãi tối đa, vì vậy biện pháp hạ tiêu chuẩn tín dụng là không khả thi.

Biện pháp tốt nhất để giải quyết tình trạng này giúp hai bên cùng có lợi, hợp tác xã bán được hàng và các xã viên đồng ý mua hàng với số lượng lớn hơn là giảm tính rủi ro của hàng hóa. Nghĩa là hợp tác xã có thể mua bảo hiểm cho các loại hàng hóa dễ hư hại này. Khi được đảm bảo an toàn về một khoản tiền bảo hiểm trong trường hợp rủi ro xảy ra, xã viên có thể sẽ tăng lượng mua. Để chắc chắn biện pháp này hiệu quả, hợp tác xã có thể đưa ra kiến nghị trong buổi họp hội đồng xã viên năm tới. Như vậy, hợp tác xã vừa giải quyết được vấn đề một cách hiệu quả đồng thời không cần hạ tiêu chuẩn tín dụng.

#### **3.2. Giải pháp thay thế công cụ tín dụng**

Công cụ tín dụng được hợp tác xã sử dụng chủ yếu là các hóa đơn hán hàng và hợp đồng bán hàng có điều kiện. Ưu điểm của hai loại công cụ này là: được đảm bảo về mặt pháp lý, có thể sử dụng làm bằng chứng trong trường hợp khách hàng không thanh toán được các khoản nợ. Tuy nhiên, chỉ với những khoản nợ quá lớn thì người

bán mới sử dụng pháp luật để giải quyết, vì chi phí kiện cáo không nhỏ và điều này chắc chắn sẽ làm mất khách hàng.

Để giải quyết vấn đề này, tốt nhất hợp tác xã nên sử dụng công cụ thương phiếu. Thương phiếu có thể do hợp tác xã lập (hồi phiếu) hoặc do khách hàng lập (kỳ phiếu). Trên hồi phiếu có ghi rõ khoản nợ, ngày thanh toán, người thanh toán, người nhận. Hồi phiếu là một loại giấy tờ có giá có thể mang đi cầm cố trong trường hợp cần vay vốn ngân hàng. Không những thế, sử dụng công cụ này cũng có thể giải quyết linh hoạt các khoản nợ khó đòi bằng việc bán lại thương phiếu cho ngân hàng. Đây là biện pháp chuyển nợ sang cho tổ chức khác có khả năng, điều kiện thu hồi cao hơn.

### 3.3. Giải pháp nâng cao hiệu quả phân tích tín dụng cho khách hàng mới

Phương pháp 3C là phương pháp được HTX sử dụng để phân tích tín dụng cho đối tượng khách hàng mới. Khi HTX chưa nắm được nhiều thông tin về khách hàng thì thông qua các báo cáo tài chính như: Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh kết hợp với phân tích các tiêu thức về Đặc điểm – Vốn – Năng lực, hợp tác xã sẽ có được những thông tin hữu ích để xếp loại khách hàng. Tuy nhiên, thông tin này nếu không được phân tích đúng quy chuẩn sẽ dẫn tới phân loại sai và những số liệu tính toán cũng như xếp loại khách hàng sau đó là không chính xác.

Dựa vào nguồn vốn chủ sở hữu, ta có thể phân loại doanh nghiệp ra thành 3 loại theo quy mô: Doanh nghiệp có quy mô lớn, quy mô vừa và quy mô nhỏ. Với các doanh nghiệp có quy mô khác nhau thì tiêu chí chấm điểm các tiêu chuẩn cũng khác nhau. Vì thế, Hợp tác xã Yên Duyên nên phân nhóm khách hàng theo quy mô và đưa ra các tiêu chí chấm điểm phù hợp cho từng loại.

Qua tham khảo tài liệu về việc xây dựng thang đo tiêu thức, đề xuất cho vấn đề này là chấm điểm Capital – Năng lực khách hàng dựa vào quy mô doanh nghiệp để có được kết quả chấm điểm, xếp loại khách hàng chính xác nhất. Thang đo tiêu thức có thể tham khảo bảng dưới đây:

**Bảng 3.1. Bảng đánh giá tiêu thức Capital**

Tiêu thức Capital – Năng lực	Quy mô doanh nghiệp											
	Quy mô lớn				Quy mô TB				Quy mô nhỏ			
	A	B	C	D	A	B	C	D	A	B	C	D
<b>Chỉ tiêu đánh giá khả năng thanh toán</b>												
Khả năng thanh toán hiện hành												
Khả năng thanh toán nhanh												
<b>Chỉ tiêu đánh giá khả năng quản lý nợ</b>												
Nợ phải trả/Giá trị tổng tài sản												
Nợ phải trả/Nguồn vốn chủ sở hữu												
Nợ quá hạn/Tổng dư nợ												



Các giá trị từ bên trái A đến A đạt 10 điểm; sau A đến B đạt 8 điểm; sau B đến C đạt 6 điểm, sau C đến D đạt 4 điểm; từ sau D đạt 2 điểm. Việc đưa ra các chỉ số A, B, C, D thích hợp sử dụng cho quá trình phân tích phụ thuộc vào khả năng, kinh nghiệm của nhà quản trị trong lĩnh vực tài chính.

Bằng việc phân nhóm khách hàng theo quy mô như vậy, kết quả tính toán và cho điểm sẽ chính xác hơn, độ tin cậy của những con số sau khi tổng hợp cũng cao hơn. Ngoài ra, hợp tác xã cũng có thể bổ sung phân tích thêm hai tiêu thức nữa của phương pháp 5C để tăng độ tin cậy đối với khách hàng.

### 3.4. Giải pháp nâng cao hiệu quả phân tích tín dụng cho khách hàng thường xuyên

Như những phân tích trong chương 2, có thể thấy Hợp tác xã Yên Duyên đang xao nhãng trong việc theo dõi tình hình các khoản phải thu đối với khách hàng thường xuyên. Cùng với đó, phương pháp phân tích theo từng khách hàng của hợp tác xã chưa cho thấy đầy đủ, toàn diện về các khoản phải thu đúng hạn, trễ hạn, khoản nào được hưởng chiết khấu? khoản nào có khả năng trở thành nợ xấu hoặc đã trở thành nợ xấu?

Để việc phân tích tín dụng mang lại hiệu quả cao hơn, hợp tác xã nên theo dõi các khoản phải thu đồng thời trên 2 phương diện: số tiền nợ và thời hạn trả. Số tiền nợ chính là khoản phải thu trong kỳ và thời hạn trả chính là thời gian cung cấp tín dụng thuần túy tính từ ngày phát sinh nợ.

Giải pháp được đề xuất như sau:

- Theo dõi các khoản phải thu theo quý.
- Lập bảng theo dõi tổng kết cuối mỗi quý theo mẫu bên dưới:

**Bảng 3.2. Bảng theo dõi tình hình các khoản phải thu theo quý**

KHC000X						
Nợ		Ngày đến hạn	Trả		Số ngày nợ (Ngày)	Đánh giá
Ngày nợ	Số tiền		Ngày trả	Số tiền		
						Có chiết khấu
						Đúng hạn
						Trễ hạn

- Việc đánh giá cuối cùng dựa vào thời hạn nợ (Giả sử điều kiện 2/15 Net 40):

Thời hạn nợ: 0 – 15 ngày (có chiết khấu)

Thời hạn nợ: 16 – 40 ngày (đúng hạn)

Thời hạn nợ: 41 – 80 ngày (Trễ hạn 40 ngày): 80 – 120 ngày (Trễ hạn 80 ngày)

Thời hạn nợ: > 120 ngày (nợ khó đòi)



Theo dõi khoản phải thu theo quý sẽ giúp hợp tác xã đánh giá tính thanh khoản của khách hàng tốt hơn. Nếu khách hàng luôn thanh toán trong vòng 15 ngày để hưởng chiết khấu hoặc thanh toán đúng hạn trong vòng 40 ngày, điều này chứng tỏ tình hình kinh doanh của khách hàng tốt, có khả năng chi trả các khoản nợ đúng hạn. Trường hợp khách hàng thường xuyên thanh toán trễ hạn cho thấy điều ngược lại, tuy nhiên đối với đối tượng khách hàng hoạt động trong lĩnh vực ngành xây dựng, công trình mang tính thời vụ, hợp tác xã có thể dựa vào việc tổng kết này để xem xét thời gian thu nợ trung bình, các khoản nợ thường được thanh toán sau khi doanh nghiệp nhận tiền công trình.

- Đưa ra bảng tổng kết tình hình phải thu của khách hàng cuối năm:

**Bảng 3.3. Bảng tổng kết tình hình các khoản phải thu cuối năm**

KHC000X						
Nợ		Trả		Tỷ lệ trả (%)	Số ngày nợ (Ngày)	Đánh giá
Ngày	Số tiền	Ngày	Số tiền			
						Có chiết khấu
						Đúng hạn
						Trễ hạn

- Để đánh giá tốt hơn về tình hình phải thu khách hàng. Hợp tác xã có thể xây dựng biểu thời gian thu khoản phải thu:

**Bảng 3.4. Biểu thời gian thu khoản phải thu**

Thời hạn nợ (Ngày)	KHC0001	
	Số tiền trả	Tỷ lệ trả
0 – 15 ngày (có chiết khấu)		
16 – 40 ngày (đúng hạn)		
41 – 80 ngày (Trễ hạn 40 ngày)		
80 – 120 ngày (Trễ hạn 80 ngày)		
> 120 ngày (nợ khó đòi)		
<b>Tổng</b>		

Biểu này cho ta biết số tiền trả thực tế so với điều khoản tín dụng, đánh giá mức độ khách hàng tuân thủ các điều khoản tín dụng. Xây dựng biểu phải thu giúp hợp tác xã quản lý việc thanh toán của khách hàng tốt hơn.

Để đưa ra các chính sách tín dụng hợp lý, HTX nên xây dựng biểu thời gian thu cho tất cả các đối tượng khách hàng, sau đó tổng hợp các khoản nợ quá hạn lại để so sánh với tổng phải thu và tổng tài sản.

Nếu tỷ trọng phải thu quá hạn so với tổng phải thu lớn, hợp tác xã nên thắt chặt chính sách tín dụng vào năm sau. Quản lý chặt chẽ các khoản phải thu hơn để khả năng thu hồi là cao nhất và nhanh nhất.

Nếu tỷ trọng phải thu quá hạn so với tổng tài sản lớn, xu hướng khách hàng thanh toán chậm cao, tăng khả năng xuất hiện rủi ro tài chính. Nếu các khoản này không thu hồi được sẽ làm thiệt hại một lượng tài sản lớn.

Như vậy, trên đây là các biện pháp được đề xuất để khắc phục những hạn chế trong quá trình quản trị tín dụng thương mại mà Hợp tác xã Yên Duyên còn tồn tại. Ngoài những yếu tố về chính sách cũng như phương pháp phân tích ra, bản thân người thực hiện quá trình phân tích cùng với người đưa ra chính sách tín dụng cần có sự tương tác, trao đổi, đánh giá thông tin để xây dựng điều khoản tín dụng hợp lý, áp dụng đúng đối tượng khách hàng. Công việc quản trị đòi hỏi người quản trị cần có khả năng tổng hợp, đánh giá thông tin cao, đưa ra những quyết định đúng đắn.

Rất mong những đóng góp này sẽ được hợp tác xã xem xét và áp dụng trong thời gian tới để hoàn thiện quá trình phân tích tín dụng cũng như mang lại hiệu quả tối ưu nhất cho hoạt động kinh doanh của hợp tác xã trong tương lai.

## KẾT LUẬN

Quản trị tín dụng thương mại trong doanh nghiệp đóng một vai trò vô cùng quan trọng không chỉ trong hoạt động mua bán, cung cấp hàng hoá, dịch vụ mà còn giúp doanh nghiệp phân tích được tình hình tài chính, quản trị vốn lưu động hiệu quả hơn. Qua việc phân tích tình hình công nợ, các khoản phải thu – phải trả, doanh nghiệp dễ dàng nhận định rủi ro tài chính từ các khoản nợ trễ hạn thanh toán. Cùng với việc áp dụng các chính sách tín dụng khác nhau cho các đối tượng khách hàng khác nhau, doanh nghiệp cũng có thể so sánh, đánh giá việc thực hiện chi trả của khách hàng, xếp loại khách hàng, xem xét đối tượng khách hàng tốt, xấu trong thanh khoản để điều chỉnh chính sách tín dụng, chính sách ưu đãi hợp lý. Tín dụng thương mại thể hiện sự tin tưởng giữa hai bên, giúp doanh nghiệp tạo dựng mối quan hệ bền vững, hợp tác làm ăn lâu dài, đem lại hiệu quả kinh tế cho cả hai phía.

Để tín dụng thương mại thực sự mang lại hiệu quả kinh doanh cho doanh nghiệp, nhà quản trị cần xây dựng chính sách tín dụng hợp lý dựa trên quá trình phân tích, đánh giá thông tin thu thập được. Quá trình thu thập, phân tích thông tin vì vậy rất quan trọng, cần được lưu ý và thực hiện theo đúng quy chuẩn mà doanh nghiệp đặt ra. Việc quản trị tín dụng thương mại trong mỗi doanh nghiệp có thể khác nhau nhưng tựu chung lại, đều phụ thuộc phần lớn vào tính chủ quan của nhà quản trị. Vai trò của nhà quản trị được đề cao hơn cả. Với tư cách một lãnh đạo, nhà quản trị cần có tầm nhìn chiến lược về bức tranh toàn cảnh doanh nghiệp mình, đánh giá thông tin tín dụng cũng là một biện pháp dùng để đánh giá khách hàng cùng tình hình kinh tế của doanh nghiệp họ. Thông qua hoạt động quản trị tín dụng thương mại, một nhà quản trị thông minh có thể biết được nhiều hơn về đối tác làm ăn của mình, từ đó đưa ra quyết định quan trọng về các chính sách cần áp dụng.

## **PHỤ LỤC**

**Phụ lục 1.** Cơ cấu tổ chức HTX Nông nghiệp Dịch vụ Tổng hợp Yên Duyên

**Phụ lục 2.** Một số chỉ tiêu cơ bản về Tài sản – Nguồn vốn, Doanh thu – Chi phí – Lợi nhuận của Công ty TNHH Bắc Chương Dương

**Phụ lục 3.** Bảng chấm điểm và xếp loại khách hàng mới

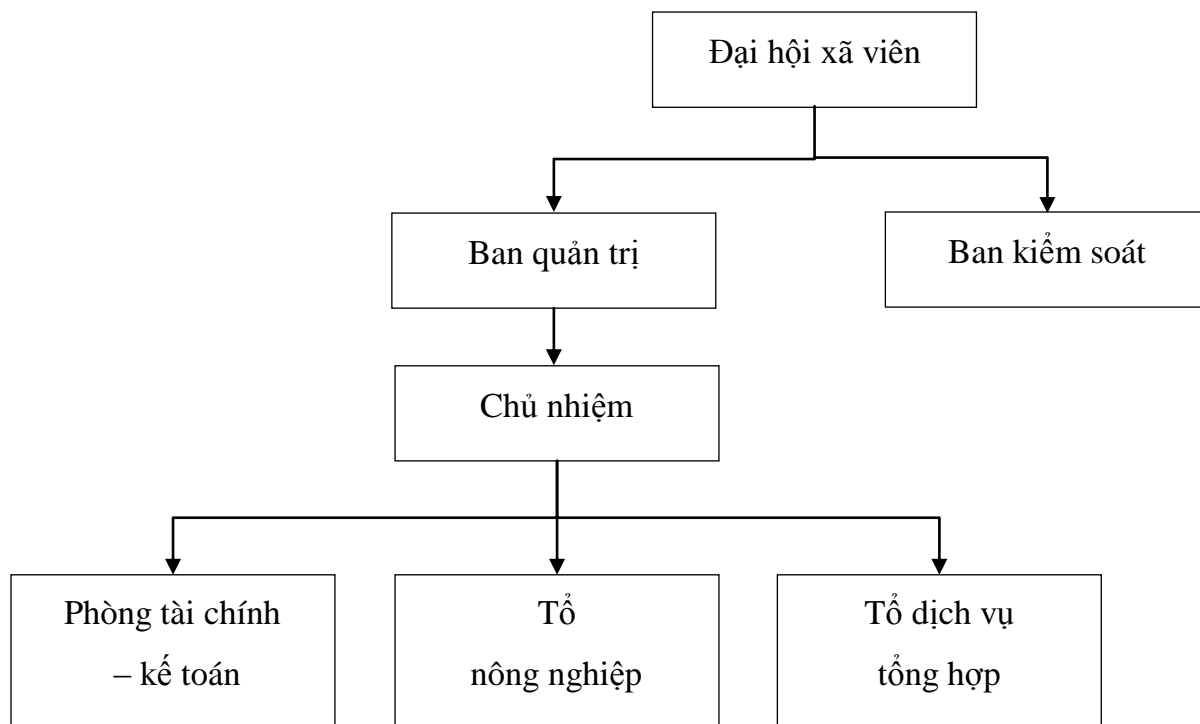
**Phụ lục 4.** Bảng tổng kết tình hình phải thu đối với một số KHTX nhóm 1

**Phụ lục 5.** Bảng tổng kết tình hình phải thu đối với một số xã viên của HTX

**Phụ lục 6.** Bảng cân đối kế toán và Báo cáo kết quả kinh doanh của HTX nông nghiệp dịch vụ tổng hợp Yên Duyên giai đoạn 2011 - 2013

## Phụ lục 1. Cơ cấu tổ chức HTX Nông nghiệp Dịch vụ Tổng hợp Yên Duyên

### Sơ đồ cơ cấu tổ chức HTX Nông nghiệp Dịch vụ Tổng hợp Yên Duyên



(Nguồn : Phòng tài chính – kế toán)

Trong cơ cấu trên, Đại hội xã viên là cơ quan có quyền quyết định cao nhất của hợp tác xã. Đại hội xã viên được triệu tập thường kỳ họp mỗi năm một lần do Ban quản trị triệu tập trong thời hạn ba tháng kể từ ngày khóa sổ quyết toán năm. Công việc chủ yếu là: Quyết toán năm tài chính; Phân phối thu nhập; Xử lý lỗ, các khoản nợ; Thông qua phương hướng hoạt động sản xuất kinh doanh đồng thời quyết định những vấn đề có tính chất thường niên khác theo quy định của Điều lệ hợp tác xã.

Ban quản trị là cơ quan quản lý hợp tác xã do Đại hội xã viên bầu trực tiếp, họp ít nhất mỗi tháng một lần do người đứng đầu là chủ nhiệm chủ trì. Thành viên ban quản trị phải là xã viên, có năng lực quản lý, không đồng thời là thành viên của Ban kiểm soát. Hợp tác xã Yên Duyên đi theo mô hình HTX thành lập một bộ máy vừa quản lý vừa điều hành. Chủ nhiệm HTX đồng thời là Trưởng ban quản trị, là người đại diện theo pháp luật của HTX, nhân danh HTX để ký kết các hợp đồng. Nhiệm vụ quản trị được phân chia theo chức năng cho các đơn vị/tổ riêng biệt. Các đơn vị này được trực tiếp điều hành, chỉ đạo bởi chủ nhiệm:

- Phòng tài chính, kế toán: Lập kế hoạch, sử dụng, quản lý nguồn tài chính của HTX, tổ chức công tác hạch toán, kế toán theo đúng chế độ kế toán thống kê và chế độ quản lý tài chính của Nhà nước.

- Tổ dịch vụ tổng hợp: Quản lý các hoạt động dịch vụ của HTX: dịch vụ tín dụng nội bộ, dịch vụ điện, dịch vụ quản lý chợ Yên Duyên, công tác quản trang.
- Tổ nông nghiệp: Quản lý hoạt động hiệu quả về mảng nông nghiệp của HTX, mua bán thóc giống, ngô giống, quản lý thuê đất của cá nhân, hộ gia đình trên địa bàn quận Hoàng Mai.

Ban kiểm soát hoạt động độc lập với Ban quản trị, là bộ máy giám sát và kiểm tra mọi hoạt động của HTX theo đúng pháp luật và Điều lệ HTX. Ban kiểm soát do Đại hội xã viên bầu trực tiếp, có các quyền và nhiệm vụ quy định tại điều 30 Luật hợp tác xã. Ban kiểm soát HTX Yên Duyên có trách nhiệm báo cáo công tác thường niên trước Đại hội xã viên đồng thời gửi báo cáo về chi cục thuế, Ủy ban nhân dân quận Hoàng Mai.

**Phụ lục 2. Một số chỉ tiêu cơ bản về Tài sản – Nguồn vốn, Doanh thu – Chi phí – Lợi nhuận của Công ty TNHH Bắc Chương Dương**

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Năm 2012</b>
<b>TÀI SẢN</b>	
A – Tài sản ngắn hạn	170.150.396.885
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	98.314.582
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	29.206.602.716
IV. Hàng tồn kho	28.064.004.393
B – Tài sản dài hạn	124.361.439.205
Tổng cộng tài sản	294.511.836.090
<b>NGUỒN VỐN</b>	
A – Nợ phải trả	92.611.890.980
I. Nợ ngắn hạn	92.611.890.980
II. Nợ dài hạn	0
B – Vốn chủ sở hữu	201.899.945.110
1. Nguồn vốn kinh doanh	200.000.000.000
2. Lợi nhuận chưa phân phối	1.899.945.110
Tổng cộng nguồn vốn	294.511.836.090
<b>DOANH THU – CHI PHÍ – LỢI NHUẬN</b>	
1. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	66.962.121.847
2. Giá vốn hàng bán	61.513.635.860
3. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	5.448.485.987
4. Doanh thu hoạt động tài chính	9.068.444
5. Chi phí tài chính	3.534.480.758
- Trong đó: Chi phí lãi vay	3.534.480.758
6. Chi phí quản lý kinh doanh	1.153.229.000
7. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	769.844.673
8. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	192.461.168
9. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	577.383.505

*(Nguồn: Phòng tài chính – kế toán)*



**Phụ lục 3. Bảng chấm điểm và xếp loại khách hàng mới**

<b>Tên KH</b>	<b>Điểm C1</b>	<b>Điểm C2</b>	<b>Điểm C3</b>	<b>Tổng điểm</b>	<b>Xếp loại</b>
Công ty Cổ phần đầu tư và xây dựng 703	4,3	7,1	6,2	6,1	Tốt
Công ty Cổ phần Xanh	4,1	4,3	5,9	4,8	TB
Công ty Cổ phần nhôm Hà Nội	3,9	5,2	6,6	5,4	Khá
Công ty TNHH Bắc Chương Dương	4,1	8	8,4	7,2	Tốt
Công ty TNHH Đức Kiên	2,4	6,2	8	5,9	Khá
Công ty TNHH Gia Linh	3,7	5,2	8	5,8	Khá
Công ty TNHH một thành viên Điện cơ Thống Nhất	3,9	7,3	6,4	6,1	Tốt
Công ty TNHH MTV TM vận tải Việt Hưng	3,2	2,5	7,2	4,3	TB
Công ty TNHH TMDV Tin học Nhất Tín	3,6	8	8,2	7,0	Tốt
Công ty TNHH thương mại và xây dựng Hồng Đức	3,4	7,2	8,2	6,6	Tốt
Công ty TNHH sản xuất và kinh doanh Minh Đức	3,7	3,5	6	4,4	TB
Doanh nghiệp tư nhân sản xuất Thành Công	3,8	1,5	8,4	4,5	TB

(Nguồn: Phòng tài chính – kế toán)

**Phụ lục 4. Bảng tổng kết tình hình phải thu đối với một số  
khách hàng thường xuyên nhóm 1**

Mã KH	Năm		Số tiền nợ	Số tiền trả	Số dư nợ
KHC0001	2011		40.290.800	24.815.000	5.475.800
	2012		45.622.500	50.525.200	10.573.100
	2013		531.300	1.028.500	10.075.900
	Chênh lệch 2013 – 2012	(+) (-)	- 45.091.200	- 49.496.700	- 497.200
		(%)	- 98,83%	- 97,96%	- 4,7%
	Chênh lệch 2012 – 2011	(+) (-)	5.331.700	15.710.200	5.097.300
		(%)	13,23%	45,12%	93,09%
KHC0002	2011		1.865.600	960.300	905.300
	2012		90.556.620	90.817.320	644.600
	2013		15.282.196	15.229.368	697.428
	Chênh lệch 2013 – 2012	(+) (-)	- 75.274.424	- 75.587.952	52.828
		(%)	- 83,12%	- 83,23	8,20%
	Chênh lệch 2012 – 2011	(+) (-)	88.691.020	89.857.020	- 260.700
		(%)	4.754,02%	9.357,18%	- 28,8%
KHC0003	2011		1.741.300	1.056.000	685.300
	2012		17.131.950	13.090.550	4.726.700
	2013		0	4.726.700	0
	Chênh lệch 2013 – 2012	(+) (-)	- 17.131.950	- 8.363.850	- 4.726.700
		(%)	- 100%	- 63,89%	- 100%
	Chênh lệch 2012 – 2011	(+) (-)	15.390.650	12.034.550	4.041.400
		(%)	883,86%	1.139,64%	589,73%
KHC0006	2011		76.321.300	59.770.700	16.550.600
	2012		312.792.810	273.619.610	55.723.800
	2013		302.288.748	236.785.858	121.226.690
	Chênh lệch 2013 – 2012	(+) (-)	- 10.504.062	- 36.833.752	65.502.890
		(%)	- 3,36%	- 13,46%	117,55%
	Chênh lệch 2012 – 2011	(+) (-)	236.471.510	213.848.910	39.173.200
		(%)	309,85%	357,78%	236,69%
KHC0007	2011		6.376.700	3.605.800	2.770.900
	2012		45.621.180	46.673.880	1.718.200
	2013		92.474.316	18.643.900	75.548.616
	Chênh lệch 2013 – 2012	(+) (-)	46.853.136	- 28.029.980	73.830.416
		(%)	102,7%	- 6,01%	4.296,96%
	Chênh lệch 2012 – 2011	(+) (-)	39.244.480	43.068.080	- 1.052.700
		(%)	615,43%	1.194,41%	- 38%
KHC0065	2011		4.122.800	2.623.500	2.190.100
	2012		5.087.500	7.277.600	0
	2013		61.864.546	54.691.006	7.173.540
	Chênh lệch 2013 – 2012	(+) (-)	56.777.046	47.413.406	7.173.540
		(%)	1.116%	651,5%	-
	Chênh lệch 2012 – 2011	(+) (-)	- 2.097.700	2.282.500	- 2.190.100
		(%)	- 29,19%	45,69%	- 100%

(Nguồn: Phòng tài chính – kế toán)

**Phụ lục 5. Bảng tổng kết tình hình phải thu đối với một số xã viên của HTX**

Mã KH	Năm		Số tiền nợ	Số tiền trả	Số dư nợ
KHL0018					24.016.748
	2011		23.317.000	24.016.748	23.317.000
	2012		31.514.608	32.415.608	22.416.000
	2013		37.559.072	35.291.000	24.684.072
	Chênh lệch 2013 – 2012	(+) (-)	6.044.464	2.875.392	2.268.072
		(%)	19,18%	8,87%	10,12%
	Chênh lệch 2012 – 2011	(+) (-)	8.197.608	8.398.860	- 901.000
		(%)	35,16%	34,97%	- 3,86%
KHL0019					10.443.567
	2011		12.498.999	10.443.567	12.498.999
	2012		21.299.619	20.315.618	13.483.000
	2013		26.895.110	21.613.000	18.765.110
	Chênh lệch 2013 – 2012	(+) (-)	5.595.491	1.297.382	5.282.110
		(%)	26,27%	6,39%	39,18%
	Chênh lệch 2012 – 2011	(+) (-)	8.800.620	9.872.051	984.001
		(%)	70,71%	94,53%	7,87%
KHL0020					65.775.212
	2011		31.820.002	65.775.212	31.820.002
	2012		39.570.430	45.702.217	25.688.215
	2013		51.529.722	42.041.000	35.176.937
	Chênh lệch 2013 – 2012	(+) (-)	11.959.292	- 3.661.217	9.488.722
		(%)	30,22%	- 8,01%	36,94%
	Chênh lệch 2012 – 2011	(+) (-)	7.750.428	- 20.072.995	- 6.131.787
		(%)	24,36%	- 30,52%	- 19,27%
KHL0021					21.312.555
	2011		20.588.001	21.312.555	20.588.001
	2012		37.323.678	33.734.679	24.177.000
	2013		32.776.093	35.167.000	21.786.093
	Chênh lệch 2013 – 2012	(+) (-)	- 4.547.585	1.432.321	- 2.390.907
		(%)	- 12,18%	0,0425	- 9,89%
	Chênh lệch 2012 – 2011	(+) (-)	16.735.677	12.422.124	3.588.999
		(%)	81,29%	58,29%	17,43%
KHL0022					15.313.581
	2011		17.924.800	15.313.581	17.924.800
	2012		28.616.678	26.489.478	20.052.000
	2013		34.436.837	29.722.000	24.766.837
	Chênh lệch 2013 – 2012	(+) (-)	5.820.159	3.232.522	4.714.837
		(%)	20,34%	12,2%	23,51%
	Chênh lệch 2012 – 2011	(+) (-)	10.691.878	11.175.897	2.127.200
		(%)	59,65%	72,98%	11,87%

(Nguồn: Phòng tài chính – Kế toán)

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Nguyễn Thúy An (2005), khóa luận tốt nghiệp: *Tín dụng và các hình thức trong nền kinh tế thị trường*, Đại học Đồng Tháp.
2. Trịnh Trọng Anh (2010), khóa luận tốt nghiệp: *Quản trị tín dụng thương mại tại công ty điện tử TCL trong giai đoạn 2008 – 2010*, Đại học Thăng Long.
3. Bùi Minh Chiến (2001), khóa luận tốt nghiệp: *Chính sách tín dụng tại công ty gạch men Covesco Đà Nẵng trong giai đoạn 1999 – 2001*, Đại học An Giang.
4. Ths. Trịnh Trọng Anh (2010), *Slide bài giảng: Nhập môn tài chính doanh nghiệp*, Đại học Thăng Long.
5. ThS. Đinh Thế Hiển (2008), *Quản trị tài chính – đầu tư, lý thuyết và ứng dụng*, Nhà xuất bản Lao động – Xã hội.
6. PGS. TS Nguyễn Ngọc Quang (2001), *Phân tích báo cáo tài chính*, Nhà xuất bản Tài chính.
7. Nguyễn Hải Sản (1996), *Quản trị tài chính doanh nghiệp*, Nhà xuất bản Thống kê.
8. Ths. Chu Thị Thu Thủy (2010), *Slide bài giảng: Quản lý tài chính doanh nghiệp 1*, Đại học Thăng Long.
9. Ts. Nguyễn Thị Thúy (2013), *Slide bài giảng: Ngân hàng thương mại 1*, Đại học Thăng Long.
10. Ts. Nguyễn Hợp Toàn (2008), *Giáo trình pháp luật kinh tế*, Nhà xuất bản Đại học Kinh tế quốc dân.
11. Mary Buffett & David Clark (2008), *Báo cáo tài chính dưới góc nhìn của Warren Buffett*, Nhà xuất bản trẻ.
12. Eugene F. Brigham & Joel F. Houston (2009), *Quản trị tài chính doanh nghiệp*, Nhà xuất bản Đại học quốc gia thành phố Hồ Chí Minh.