

Quản lý nợ phải thu trong quản trị vốn lưu động tại doanh nghiệp

▣ Đặng Phương Mai*

Trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh, doanh nghiệp (DN) tất yếu phát sinh các khoản công nợ, trong đó có công nợ phải thu. Quản trị nợ phải thu có vai trò quan trọng trong quản trị vốn lưu động (VLD) của DN. Để đạt được mục tiêu thu hồi nhanh, chi phí thu hồi thấp, nợ xấu giảm thiểu ở mức tối đa không hề đơn giản do nợ phải thu có mối liên quan chặt chẽ đến lợi nhuận của DN thông qua các chính sách bán hàng của DN.

Để có lợi nhuận, DN buộc phải tiêu thụ được hàng hoá, tuy nhiên, không phải lúc nào DN bán hàng cũng có thể thu được tiền ngay. Nhiều hàng hoá được bán chịu trong một khoảng thời gian nhất định. Quy mô các khoản công nợ phụ thuộc vào một số yếu tố chủ yếu như giá cả, chất lượng của sản phẩm hàng hoá, chính sách bán hàng của DN, thời điểm kinh doanh (KD), khả năng tổ chức quản lý của DN... Trong thực tế, một số DN có vị trí độc quyền, sản phẩm ít tính cạnh tranh, hoặc do sự khan hiếm vào một thời điểm nào đó trên thị trường nên ít phát sinh các khoản công nợ phải thu.

Để quản lý công nợ phải thu một cách hiệu quả, DN cần xây dựng một hệ thống toàn diện thống nhất từ chính sách, quy trình, đội ngũ nhân viên, cũng như các công cụ hỗ trợ theo dõi quản lý...

Chính sách bán hàng

Chính sách bán hàng (CSBH)

là yếu tố quan trọng đầu tiên ảnh hưởng đến các quyết định KD. Tùy điều kiện cụ thể hoạt động sản xuất kinh doanh (SXKD) mà mỗi DN xây dựng CSBH khác nhau. Có DN chấp nhận mức lợi nhuận, rủi ro thấp để lựa chọn CSBH thu tiền ngay hoặc quy mô bán chịu thấp. Ngược lại, có DN chấp nhận rủi ro và lựa chọn CSBH để thu lợi nhuận cao hơn.

Nếu DN áp dụng CSBH chặt chẽ, thời gian bán chịu ngắn, gắt gao trong việc thu nợ thì khả năng thanh toán của DN sẽ được đảm bảo, rủi ro ít nhưng các khách hàng sẽ có xu hướng chuyển sang ký hợp đồng với DN khác có chính sách tín dụng thương mại mềm dẻo hơn. Do vậy, việc lựa chọn CSBH cần được thay đổi linh hoạt cho phù hợp với thực tiễn hoạt động KD trong từng giai đoạn khác nhau để đảm bảo sự hài hoà giữa tăng trưởng doanh thu, lợi nhuận và công nợ. Ngoài ra, để khuyến khích khách hàng thanh toán trước thời hạn, DN có thể sử dụng công cụ chiết khấu thanh

toán, khách hàng thanh toán trước thời hạn thì được hưởng một tỷ lệ phần trăm chiết khấu tương ứng với thời gian trả trước, khách hàng thanh toán đúng hạn được ưu tiên mua hàng và được hưởng các quyền lợi ưu đãi khác...

Xây dựng quy trình thẩm định khách hàng

Quy trình thẩm định khách hàng quy định trình tự các bước công việc thẩm định khả năng thanh toán của khách hàng từ khâu tổ chức khảo sát thực tế cơ sở vật chất, xem xét quy mô hoạt động SXKD, các tiêu chí đánh giá: doanh số, khả năng thanh toán, lịch sử thanh toán của khách hàng trong quá khứ để xác định quy mô và hạn mức dư nợ. Quy trình cũng phải quy định thẩm quyền ký kết hợp đồng kinh tế, thẩm quyền phê duyệt hạn mức dư nợ đối với từng bộ phận từ tổng giám đốc, trưởng phòng, giám đốc chi nhánh... cho từng đối tượng

* Học viện Tài chính

khách hàng cũng như trách nhiệm của từng bộ phận để làm căn cứ xử lý nếu để xảy ra tổn thất.

Xây dựng cơ chế tiền lương, thưởng đối với bộ phận kinh doanh

Bộ phận kinh doanh thường là bộ phận trực tiếp quản lý và triển khai công tác bán hàng và tiêu thụ sản phẩm tại DN. Đa số các DN đều xây dựng cơ chế trả lương đối với bộ phận này dựa trên số lượng sản phẩm tiêu thụ trong kỳ. Tuy nhiên, để gắn chặt quyền lợi và trách nhiệm của từng nhân viên bán hàng, nhiều DN xây dựng cơ chế trả lương, thưởng cho bộ phận kinh doanh theo doanh thu đã thu được tiền để đảm bảo sự gắn kết giữa khâu bán hàng và quản lý thu hồi công nợ.

Tổ chức các bộ phận chuyên trách quản lý thu hồi công nợ

Bộ phận này bao gồm các nhân viên có kinh nghiệm, kỹ năng, am hiểu luật pháp. Chức năng chủ yếu của bộ phận này là thường xuyên đối chiếu thời gian với hợp đồng bán hàng để phân loại đánh giá các khoản nợ phải thu làm cơ sở để đơn đốc khách hàng cũng như tham mưu đề xuất các phương án giải quyết thu hồi công nợ. Khi đã quá hạn thanh toán, bộ phận này có trách nhiệm gửi thư đơn đốc thu hồi nợ, gặp gỡ khách hàng để trao đổi thông tin tìm giải pháp khắc phục... Ngoài ra, bộ phận này cũng phụ trách các vấn đề về pháp luật trong trường hợp phát sinh các vụ tranh chấp, kiện tụng ở toà án. Bộ phận

này thực sự quan trọng đối với các DN quy mô lớn, mạng lưới KD rộng.

Đầu tư ứng dụng công nghệ thông tin trong quản lý theo dõi công nợ

Để quản lý công nợ một cách có hiệu quả ngoài việc xây dựng cơ chế, chính sách, tổ chức bộ máy quản lý, DN cần được trang bị các công cụ quản lý hữu hiệu. DN cần triển khai ứng dụng các phần mềm chuyên nghiệp trong công tác kế toán nói chung và phân hành quản lý công nợ nói riêng. Thông qua các phần mềm chuyên nghiệp, DN sẽ xây dựng được một hệ thống cơ sở dữ liệu thống nhất và đầy đủ về khách hàng đảm bảo ở một thời điểm bất kỳ đều có thể tra cứu thông tin một cách đầy đủ về khách hàng (thời điểm phát sinh công nợ, hạn mức dư nợ theo thời gian, hợp đồng, quá trình thanh toán, quy mô từng lần thanh toán, thời gian quá hạn...). Đối với các DN có quy mô lớn và địa bàn KD rộng thì yêu cầu này là điều kiện gần như không thể thiếu để quản lý công nợ.

Như vậy, để quản lý tốt công nợ phải thu, đòi hỏi DN phải tổ chức tốt nhiều yếu tố. Các yếu tố này gắn bó chặt chẽ và tác động hỗ trợ lẫn nhau. Việc lựa chọn các phương thức cụ thể đòi hỏi mỗi DN phải căn cứ vào các đặc thù riêng của sản phẩm, lĩnh vực KD, cơ cấu tài sản, quy mô vốn và khoản mục nợ phải thu để lựa chọn cho mình các biện pháp phù hợp và đem lại hiệu quả cao nhất. ▣

Áp dụng chữ ký số cho hệ thống nộp tờ khai thuế qua mạng Internet

Bộ Tài chính vừa chỉ đạo các đơn vị thuộc Bộ về việc phát triển các ứng dụng, triển khai giao dịch điện tử có sử dụng chữ ký số, trong đó, có việc áp dụng chữ ký số cho hệ thống nộp tờ khai thuế qua mạng Internet. Theo chỉ đạo của Bộ Tài chính, hoạt động giao dịch với các tổ chức, cá nhân ngoài xã hội như doanh nghiệp, người nộp thuế... được sử dụng chứng thực chữ ký số công cộng theo quy định.

Đối với giao dịch nội bộ giữa các đơn vị thuộc Bộ Tài chính, hoặc trong cùng hệ thống, giao dịch giữa các cơ quan thuế với các ngân hàng thương mại, sử dụng hệ thống chứng thực chuyên dùng Chính phủ và chứng thư số do Ban Cơ yếu Chính phủ (Bộ Nội vụ) cung cấp. Đối với các hệ thống chứng thực nội bộ đã hoặc đang thiết lập chưa theo định hướng trên, không mở rộng tiếp mà duy trì phạm vi như hiện nay và tiến hành chuyển đổi dần theo định hướng này sau khi hệ thống chứng thực công cộng và chuyên dùng sẵn sàng đưa vào sử dụng.

Cục Tin học- Thống kê tài chính triển khai các hoạt động đảm bảo các dịch vụ chứng thực chữ ký số công cộng và chuyên dùng Chính phủ sẵn sàng sử dụng đối với các đơn vị của Bộ Tài chính trong quý III/2009; hỗ trợ, đơn đốc các đơn vị trong việc áp dụng chữ ký số và chứng thực chữ ký số.

Tổng cục Thuế triển khai áp dụng chữ ký số cho hệ thống nộp tờ khai thuế qua mạng internet, báo cáo, đánh giá kết quả ngay sau khi hoàn thành thí điểm tại một Cục Thuế để phổ biến kinh nghiệm cho các đơn vị khác thuộc Bộ. Tổng cục Hải quan nghiên cứu, đề xuất cụ thể kế hoạch triển khai áp dụng chữ ký số vào hoạt động hải quan điện tử (thí điểm và đại trà), báo cáo Bộ trong tháng 7/2009.

L.D (tổng hợp)