

PHÂN TÍCH KINH TẾ TÀI CHÍNH

TÁC DỤNG VÀ ẢNH HƯỞNG CỦA MUA BÁN CHỊU TRONG HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

NGUYỄN ĐÌNH C

Hoạt động thương mại sơ khai của con người được tiến hành theo phương thức "lãnh hóa, giao ngân" tức là "tiền trao, cháo múc".

Nói khác, tác phong mua bán ban đầu của con người khi đi vào nền kinh tế hàng hóa hay nền kinh tế tiền tệ là việc thanh toán ngay.

Sau đó, do quan hệ kinh doanh ngày càng rộng, những điều kiện và những yếu tố cần thiết trong kinh doanh và tiêu thụ sản phẩm ngày càng phức tạp, người ta đã phải đi đến việc chấp nhận cho nhau mua hàng trả tiền sau. Thế là phương thức mua bán chịu ra đời.

Vậy mua bán chịu là gì? Tác dụng và ảnh hưởng của mua bán chịu trong hoạt động kinh doanh ra sao?

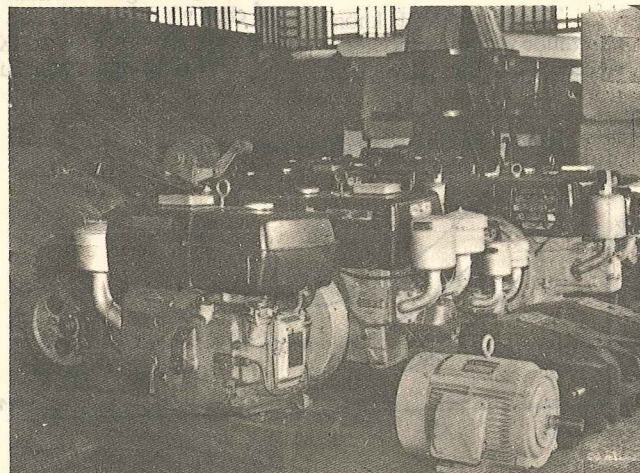
Trong khuôn khổ giới hạn, chúng tôi chỉ xin trình bày vấn đề này theo những nét chủ yếu khái quát nhất của Phân tích kinh tế tài chính.

I. KHÁI NIỆM CHUNG

Mua chịu tức là mua hàng nhưng chưa thanh toán ngay. Người mua đã nhận hàng nhưng một thời gian sau đó mới trả tiền. Khi một cơ sở mua chịu nguyên liệu, vật tư của một cơ sở khác thì phải ghi sổ món nợ này ở khoản phải trả. Theo hệ thống Tài khoản kế toán thống nhất thì xí nghiệp (XN) mua chịu phải ghi vào Tài khoản 60 Thanh toán với người bán. Mặt khác XN bán hàng cho chịu lại ghi vào Tài khoản 61 Thanh toán với người mua.

1. Mua chịu cung ứng nguồn tài trợ quan trọng

Khoản phải trả hay tiền hàng "mua chịu" là một nguồn tài trợ quan trọng nhất trong kinh doanh, vì theo thống kê đây là một loại tín dụng thường



Ảnh : Phan Bá Dương

chiếm khoảng 40% vốn lưu động của XN, trừ các XN hoạt động về nghiệp vụ tài chính, tín dụng. Đặc biệt với các XN nhỏ, tỉ lệ trên càng lớn hơn.

Nói chung, nguồn tài trợ do mua chịu lớn hay nhỏ do tính chất của hoạt vụ kinh doanh. Nếu một XN mua chịu trung bình 1 triệu đồng/ ngày với thời hạn thiếu chịu là 30 ngày, thì XN sẽ nợ số tiền 1 triệu đồng x 30 = 30 triệu đồng đối với nhà cung cấp. Nếu doanh số của XN tăng lên gấp đôi, hàng mua vào cũng tăng gấp đôi và khoản phải trả cũng tăng lên 30 triệu đồng x 2 = 60 triệu đồng.

Tương tự như trên, nếu thời gian thiếu chịu tăng lên 45 ngày tức gấp rưỡi thì khoản phải trả cũng đương nhiên tăng lên là 60 triệu x 1,5 = 90 triệu đồng.

Tóm lại, gia tăng khối lượng hàng mua vào hoặc bán ra hay kéo dài thời gian thiếu chịu làm phát sinh sự gia tăng nhu cầu về nguồn tài trợ, tức là: ngân khoản cần tài trợ lớn theo tỉ lệ thuận với thời gian thiếu chịu và với khối lượng hàng gia

tăng.

2. Mua chịu làm nảy sinh một vấn đề phải phân tích kỹ: Thời hạn thiếu chịu

Có 4 yếu tố chính ảnh hưởng đến thời hạn thiếu chịu:

a. Tính chất của sản phẩm

Nếu sản phẩm có luân số thương vụ cao tức tốc độ tiêu thụ loại hàng đó nhanh, thì thời hạn thiếu chịu thường ngắn. Người mua sẽ bán lại sản phẩm một cách nhanh chóng, thu nhanh được hiện kim giúp họ có tiền trả nợ nhanh cho nhà cung cấp.

b. Tình trạng của người bán

Nếu tình hình tài chính của người bán không dồi dào, người bán cũng thường đòi hỏi người mua trả tiền mặt hoặc chỉ chấp nhận một thời hạn thiếu chịu rất ngắn.

Tuy nhiên, trong một vài loại sản phẩm, thời gian thiếu chịu được xem như là một yếu tố khuyến mại; mặc dù phương thức này gây ảnh hưởng bất lợi cho việc quản trị tín dụng, nhiều xí nghiệp vẫn áp dụng cho thiếu chịu, nhất là các XN

còn thừa khả năng sản xuất.

Những XN có vị trí vững chắc trên thị trường cũng thường chỉ chấp nhận một hạn thiếu chịu ngắn. Ngược lại, các XN lớn và mới thường là nguồn cung cấp dụng cho các XN nhỏ.

c. Tình trạng người mua

Thông thường các nhà bán lẻ có mại khối lớn mua bán chịu thì lại phải mua của nhà cung cấp với thời hạn lâu hơn.

Cũng có những nhà bán lẻ trong các địa hạt cạnh tranh coi là nhiều rủi ro như áo quần thường được chấp nhận thời hạn thiếu chịu rất ngắn, nhưng ngược lại họ cũng khuyến khích trả nhanh được chiết giảm.

d. Chiết giảm

Chiết giảm là sự giảm hàng nếu người mua thanh toán trong một thời hạn nhất định. Nếu không nhận được chiết giảm, người mua chịu thì phải mất một chi phí cao lãi suất khi đi vay nợ. Do điểm này, XN thường phải toán cẩn thận xem có nên mua chịu hay không vì nguồn tài trợ này thường phải chịu phí tổn chính khá cao.

II. LƯỢNG GIÁ PHÍ TÍN DỤNG THIẾU CHỊU

Thời hạn thiếu chịu hay mua tùy thuộc vào quan trọng của mức chiết giảm tức là tỉ lệ chiết giảm lớn thu khuyến khích rút ngắn thời thiếu và ngược lại.

Như trên đã trình bày, một XN mua hàng thiếu chịu phải chịu một phí tổn tín dụng khá lớn so với lãi nợ. Chính điểm này khuyến khích XN mua hàng thiếu chịu các phương cách để sớm thanh toán nợ thiếu chịu.

Ngược lại, nếu XN mua hàng thiếu chịu không nỗ lực hoặc không thể có phương cách nào khác trong việc thanh toán sớm để được hưởng khoản chiết giảm, tức phí tổn thiếu chịu thì phải chịu điều kiện thiếu chịu khá nặng nề.

Ta hãy xem dưới đây về các quy định thông thường của các nhà kinh doanh về điều kiện thiếu chịu, thường gồm ba yếu tố:

(a) Khoản chiết giảm: Xác định rõ tỉ lệ chiết giảm nếu con nợ trả trước thời hạn quy định.

(b) Ngày giới hạn: Chính là số ngày trong thời hạn quy định để được hưởng chiết giảm.

(c) Thời hạn thiếu chịu tối đa: Quy định số ngày tối đa được thiếu chịu.

Thí dụ: Khi nhà kinh doanh Jim nói điều kiện thiếu chịu ở XN SPERRY của ông ta là 2/10 và 30. Điều này có nghĩa là:

- Nếu món nợ được trả cho SPERRY trong vòng 10 ngày kể từ ngày phát hành hóa đơn (yếu tố (b)) thì người mua sẽ được hưởng chiết giảm 2% (yếu tố (a))

- Nếu không nhận chiết giảm nói trên thì có thể thiếu chịu tối đa là 30 ngày (yếu tố (c)).

Điều kiện thiếu chịu với các yếu tố (a) (b) và (c) kể trên hoàn toàn do chính các XN chủ nợ đặt định. Do vậy, ta thấy có nhiều điều kiện thiếu chịu còn gay gắt hơn điều kiện thiếu chịu tại XN SPERRY nói trên. Thí dụ: Điều kiện thiếu chịu 1/10 và 20; 1/10 và 30; 2/10 và 20 v.v...

Công thức dưới đây cho ta tính ra mức phí tổn phải chịu nếu XN mua chịu không có phương cách để được hưởng chiết giảm:

$$\text{Mức phí tổn không nhận chiết giảm} = \frac{\text{Suất chiết giảm \%}}{100 - \text{suất chiết giảm}} \times \frac{360}{\text{thời hạn cuối} - \text{thời hạn chiết giảm}}$$

Do công thức trên ta tính ra được mức phí tổn cho điều kiện thiếu chịu 2/10 và 30 là: bình là 20 ngày, khoản phải trả trung bình là 2 triệu x 20 = 40 triệu đồng. Như vậy XN đã cấp

$$\begin{aligned} \text{Mức phí tổn không nhận chiết giảm} &= \frac{2}{100 - 2} \times \frac{360}{30 - 10} \\ &= 36,72\% \end{aligned}$$

Tương tự ta tính ra mức phí tổn cho một số điều kiện chiết giảm khác như sau:

Điều kiện thiếu chịu	Phí tổn không nhận chiết giảm
2/10 và 30	36,72%
2/10 và 20	73,44%
1/10 và 30	18,18%
1/10 và 20	36,36%

III. LỢI HẠI CỦA VIỆC MUA BÁN CHỊU

1. Việc mua chịu là con dao hai lưỡi đối với XN. Một mặt nó là nguồn tín dụng để tài trợ việc mua hàng cho XN nhưng mặt khác nó lại là phương thức cung ứng ngân khoản cho việc bán chịu cho khách hàng.

Nếu một XN bán bình quân 3 triệu đồng hàng hóa mỗi ngày với thời gian thu ngân trung bình (thời gian thiếu chịu trung bình) là 40 ngày, XN sẽ có "khoản phải thu" trên bảng

tín dụng nhiều hơn nhận tín dụng là 120 triệu - 40 triệu = 80 triệu (sai biệt giữa khoản phải thu và khoản phải trả)

Từ tính toán trên các nhà kinh doanh suy ra rằng XN phải tận dụng việc mua chịu để hưởng nguồn tài trợ, nhưng mặt khác lại phải nỗ lực giảm thiểu ngân khoản của mình ít bị kẹt trong khoản phải thu.

2. Việc mua bán chịu là điều rất tiện lợi trong hoạt động kinh doanh. Một XN thiếu các điều kiện để được vay của các cơ quan tín dụng vẫn có thể mua chịu được.

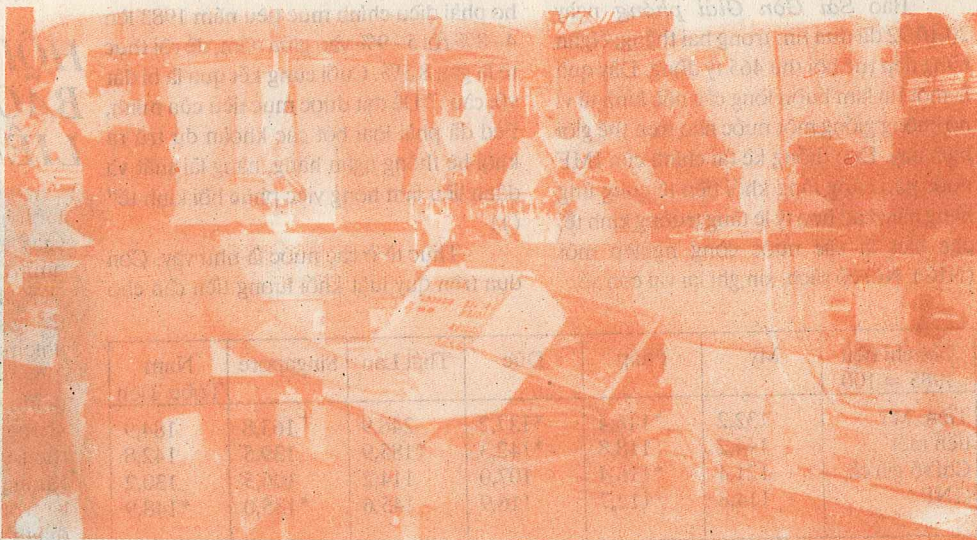
Do quá trình quan hệ kinh doanh, nhà cung cấp dễ dàng xét đoán về khả năng thanh toán nợ của khách hàng đồng thời cũng có thể đo lường được độ rủi ro trong việc bán chịu.

3. Ở phần lượng giá phí tổn thiếu chịu, ta thấy phí tổn

Lại có một số trường hợp khác, người mua không thể tính rõ được phí tổn mua chịu là bao nhiêu nên dễ dàng thích mua chịu. Trong một số trường hợp, nếu có điều kiện phân tích kỹ lưỡng, rõ ràng thì người mua có thể thay thế việc mua chịu bằng các hình thức tài trợ khác có lợi hơn.

4. Nhìn theo một hướng khác, bán chịu ngày nay trở thành một công cụ khuyến mại của người bán, một phương tiện quảng cáo để đẩy mạnh tiêu thụ cho nhà sản xuất kinh doanh.

Có rất nhiều trường hợp nhà sản xuất sẵn sàng tài trợ hoàn toàn cho các XN mới bằng cách bán chịu với thời hạn thiếu chịu thật dài. Lại cũng có trường hợp, một số nhà chế tạo vì muốn tìm kiếm các XN bán lẻ làm kênh phân phối sản phẩm cho mình trong một địa



Ảnh: Phan Bá Dương

tổng kết tài sản là:

$$3 \text{ triệu đồng} \times 40 = 120 \text{ triệu đồng}$$

Nếu XN mua 2 triệu đồng nguyên vật liệu mỗi ngày với thời hạn thiếu chịu trung

này thường khá cao so với lãi suất ngân hàng. Tuy nhiên, có nhiều trường hợp rất khó xác định chính xác vấn đề này. Thật vậy, dù khi mua chịu phải trả một giá rất đắt, nhưng người mua vẫn chấp nhận vì họ không có hình thức tài trợ nào khác và người bán sẽ được hưởng khoản này (khoản phí tổn thiếu chịu)

Đối với người bán, tuy phí tổn mua chịu khá cao nhưng nhiều khi khoản này cũng chỉ tương xứng với độ rủi ro mà người bán phải gánh chịu.

hạt đặc biệt (để chiếm lĩnh một thị trường mới chẳng hạn) đã dễ dàng chấp nhận cho XN mới thành lập vay các khoản tiền khá lớn để trang trải mọi chi phí điều hành trong thời gian đầu và chỉ nhận hoàn trả khi XN mới thực sự thu về hiện kim. Tất nhiên trong trường hợp này dù XN có chiến lược mở rộng thị trường, XN vẫn phải tính toán cẩn thận xem giá phải trả có quá cao và vượt quá phí tổn tài trợ cho việc phát triển quy mô sản xuất không?

NDQ