

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG**

NGUYỄN THỊ BÍCH TRÂM

**TĂNG CƯỜNG KIỂM SOÁT NỘI BỘ
CHU TRÌNH BÁN HÀNG VÀ THU TIỀN
TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN PETEC BÌNH ĐỊNH**

Chuyên ngành: Kế toán

Mã số: 60.34.30

TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH

Đà Nẵng - Năm 2013

**Công trình được hoàn thành tại
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG**

Người hướng dẫn khoa học: **TS. TRẦN ĐÌNH KHÔI NGUYỄN**

Phản biện 1: TS. ĐOÀN THỊ NGỌC TRAI

Phản biện 2: PGS. TS. ĐẶNG VĂN THANH

Luận văn đã được bảo vệ tại Hội đồng chấm Luận văn tốt nghiệp Thạc sĩ Quản trị kinh doanh họp tại Đại học Đà Nẵng vào ngày 19 tháng 01 năm 2013.

Có thể tìm hiểu luận văn tại:

Trung tâm Thông tin - Học liệu, Đại học Đà Nẵng

Thư viện trường Đại học Kinh tế, Đại học Đà Nẵng

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Công ty CP Petec Bình Định kinh doanh trong lĩnh vực thương mại bao gồm các mặt hàng với giá trị lớn như xăng dầu, xi măng. Để quản lý tốt hiệu quả kinh doanh thì điều quan trọng trong quản lý là cần tăng cường KSNB đối với chu trình bán hàng thu tiền nhằm đáp ứng yêu cầu quản lý, để đảm bảo doanh thu bán hàng được thể hiện chính xác và tránh bị thất thoát tiền thu bán hàng. Bán hàng – Thu tiền cần có sự phối hợp của nhiều bộ phận, là khâu vô cùng quan trọng đối với bất kỳ doanh nghiệp nào. Do tính chất phức tạp nên khả năng tồn tại nhiều rủi ro là rất lớn. KSNB chu trình bán hàng thu tiền tại Công ty tuy đã thực hiện nhưng thực tế còn rất nhiều nhược điểm cần khắc phục. Dưới góc độ là một kế toán tại đơn vị, với mục đích xây dựng trong Công ty một hệ thống quản lý khoa học và hiệu quả mà bản thân đã chọn đề tài **“Tăng cường kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng thu tiền tại Công ty CP Petec Bình Định”** làm luận văn tốt nghiệp thạc sỹ của mình.

2. Mục tiêu nghiên cứu

Đưa ra một số giải pháp nhằm tăng cường hệ thống KSNB chu trình bán hàng - thu tiền tại Công Ty CP Petec Bình Định.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu của đề tài

- Đối tượng nghiên cứu: Tại Công ty CP Petec Bình Định.
- Phạm vi nghiên cứu: Thực trạng công tác kiểm soát nội bộ về kế toán đối với bán hàng và thu tại Công ty CP Petec Bình Định

4. Phương pháp nghiên cứu

Kết hợp giữa nghiên cứu lý luận với tổng kết thực tiễn. Trên cơ sở đó sử dụng các phương pháp phân tích, tổng hợp,... các số liệu

từ các tư liệu thực tế để là rõ vấn đề cần nghiên cứu và đưa ra các giải pháp thực hiện.

5. Kết cấu của luận văn

Chương I: Những vấn đề cơ bản về kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng – thu tiền tại Công ty CP Petec Bình Định

Chương II: Thực trạng KSNB đối với chu trình bán hàng – thu tiền tại Công ty CP Petec Bình Định

Chương III: Một số giải pháp Tăng cường kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng – thu tiền tại Công ty CP Petec Bình Định

6. Tổng quan tài liệu nghiên cứu

Qua tìm hiểu các tài liệu, tác giả đã đi sâu phân tích những thuận lợi và khó khăn về công tác “*kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty CP Petec Bình Định*”. Tác giả dựa trên những luận chứng là nền tảng cơ sở lý luận của những đề tài đã nghiên cứu và trên cơ sở tham khảo từ nhiều nguồn tài liệu, sách tham khảo về các lĩnh vực KSNB, kiểm toán nội bộ,... là những giáo trình giảng dạy tại các trường đại học kinh tế để tiến hành nghiên cứu.

CHƯƠNG 1

NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ KIỂM SOÁT

NỘI BỘ CHU TRÌNH BÁN HÀNG - THU TIỀN

TRONG DOANH NGHIỆP

1.1. LÝ LUẬN CHUNG VỀ HỆ THỐNG KIỂM SOÁT NỘI BỘ

1.1.1. Khái quát về hệ thống kiểm soát nội bộ

a. Khái niệm về hệ thống kiểm soát nội bộ

Theo quan điểm của ủy ban COSO (Committed Of Sponsoring Organization) – là một ủy ban thuộc Hội đồng quốc gia Hoa Kỳ chống gian lận báo cáo tài chính – thì: “KSNB là một quá trình bị chi

phối bởi Ban giám đốc, Nhà quản lý và các nhân viên của đơn vị, được thiết kế để cung cấp một sự đảm bảo hợp lý nhằm đạt được các mục tiêu sau đây:

Mục tiêu về sự hữu hiệu và hiệu quả của hoạt động.

Mục tiêu về sự tin cậy của báo cáo tài chính.

Mục tiêu về sự tuân thủ pháp luật và các quy định.” [8, tr 2]

b. Mục tiêu của hệ thống kiểm soát nội bộ

Bảo vệ tài sản của đơn vị; Bảo đảm độ tin cậy các thông tin; Bảo đảm việc thực hiện các chế độ pháp lý; Bảo đảm hiệu quả của hoạt động và năng lực quản lý.

1.1.2. Các yếu tố cấu thành của hệ thống kiểm soát nội bộ

a. Môi trường kiểm soát: Quan điểm, cách thức điều hành của lãnh đạo, công tác kế hoạch; tính trung thực và giá trị đạo đức; cơ cấu tổ chức bộ máy; hệ thống chính sách, quy chế, quy trình, thủ tục kiểm soát; chính sách về nhân sự.

b. Hệ thống kế toán: Là các quy định về kế toán và các thủ tục kế toán mà đơn vị được kiểm toán áp dụng để thực hiện ghi chép kế toán và lập báo cáo tài chính.

c. Hoạt động kiểm soát (Thủ tục kiểm soát): Là các quy chế và thủ tục do Ban lãnh đạo đơn vị thiết lập và chỉ đạo thực hiện trong đơn vị nhằm đạt mục tiêu quản lý cụ thể.

Ba nguyên tắc cơ bản trong thiết lập các thủ tục kiểm soát: Sự phân chia việc trông giữ tài sản tách khỏi việc thực hiện công tác kế toán. Việc phân chia quyền lực quản lý tách khỏi mua sắm, nắm giữ tài sản có liên quan. Phân chia quyền lực và trách nhiệm trong quản lý các hoạt động

d. Đánh giá rủi ro

Việc thường xuyên đánh giá rủi ro tiềm tàng và rủi ro kiểm

soát sẽ giúp người quản lý đưa ra được các giải pháp kịp thời, hiệu quả điều chỉnh, củng cố hệ thống kiểm soát nội bộ của đơn vị một cách thích hợp

e. Kiểm toán nội bộ (KTNB)

Yếu tố cuối cùng của quá trình kiểm soát là việc xem xét lại cẩn thận liên tục đối với bốn thành phần đã nêu trên của KSNB. Đối với nhiều công ty, việc thiết lập một phòng kiểm toán nội bộ là cần thiết để cho hoạt động giám sát đạt hiệu quả.

1.1.3. Hạn chế của HTKSNB

Về chủ quan: Khả năng vượt tầm kiểm soát của HTKSNB do có sự thông đồng của một người trong Ban giám đốc hay một nhân viên với người khác ở trong hay ngoài đơn vị.

Về khách quan: Phần lớn công tác kiểm tra nội bộ thường tác động đến những nghiệp vụ lặp đi lặp lại mà không tác động đến những nghiệp vụ bất thường; Sai sót bởi con người thiếu chú ý, sai sót về xét đoán hoặc do không hiểu rõ yêu cầu công việc;

1.2. KIỂM SOÁT NỘI BỘ CHU TRÌNH BÁN HÀNG VÀ THU TIỀN TRONG DOANH NGHIỆP

1.2.1. Đặc điểm của chu trình bán hàng và thu tiền

a. Nội dung và đặc điểm bán hàng và thu tiền

- ***Nội dung:*** Để sản phẩm tiêu thụ được cần phải trải qua các quá trình sau: Tìm kiếm thị trường và khách hàng; Quảng cáo và khuyến mãi; Nhận đơn đặt hàng từ khách hàng; Ký kết hợp đồng với khách hàng; Cung cấp sản phẩm, hàng hóa cho khách hàng; Nhận tiền thanh toán khách hàng

- Đặc điểm của chu trình bán hàng và thu tiền

Bán hàng và thu tiền là quá trình chuyển nhượng quyền sở hữu hàng hóa cho khách hàng qua trao đổi hàng - tiền giữa doanh nghiệp

với khách hàng của doanh nghiệp. Với ý nghĩa như vậy chu trình này bao gồm các bước công việc: Xử lý đơn đặt hàng của khách hàng, xét duyệt bán chịu, giao hàng, lập hóa đơn, cuối cùng là theo dõi nợ phải thu và thu tiền. [8, tr 133];

b. Phương thức tiêu thụ và phương thức thanh toán

- Phương thức tiêu thụ: Gồm phương thức bán buôn, Phương thức bán lẻ.

- *Phương thức thanh toán gồm:* Mua hàng thanh toán ngay; Ứng tiền trước khi mua hàng; Mua hàng tín dụng.

c. Các rủi ro chủ yếu xảy ra trong chu trình bán hàng và thu tiền

- *Rủi ro về bán hàng:* Xuất hàng bán khi không được phép; Xuất hoá đơn bán hàng không đúng giá, tính sai chiết khấu;...

- *Rủi ro về thu tiền:* Người được giao nhiệm vụ thu tiền của khách hàng bằng tiền mặt nhưng không nộp về Công ty.

- *Rủi ro về ghi sổ kế toán:* Các nghiệp vụ bán hàng không được ghi chép đầy đủ, phản ánh thiếu doanh thu và các khoản phải thu.

d. Nguyên tắc ghi nhận và đo lường doanh thu bán hàng

Doanh thu là tổng giá trị các lợi ích kinh tế doanh nghiệp thu được trong kỳ kế toán. Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn. Về nguyên tắc, cuối kỳ kế toán, doanh nghiệp phải xác định kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh. Toàn bộ doanh thu thực hiện trong kỳ kế toán được kết chuyển để xác định kết quả kinh doanh.

1.2.2. Nội dung kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền

a. Mục tiêu kiểm soát nội bộ đối với bán hàng và thu tiền bán hàng

Mục tiêu tổng quát là phải đảm bảo các nghiệp vụ bán hàng hóa cho các khách hàng là có thật.

Mục tiêu cụ thể Đối với bán hàng và thu tiền là: Các nghiệp vụ phải được phê chuẩn trước khi thực hiện; Các nghiệp vụ bán hàng thu tiền được ghi sổ phải có căn cứ pháp lý; Các nghiệp vụ thực tế phát sinh phải được ghi sổ đầy đủ; Các nghiệp vụ phải được đánh giá đúng đắn và ghi chép chính xác.

b. Tổ chức thông tin phục vụ kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng – thu tiền

Các chứng từ, sổ kế toán phải thực hiện theo đúng quy định của Luật kế toán và các văn bản quy phạm hiện hành Bao gồm: Đơn đặt hàng của khách hàng; Lệnh bán hàng; Phiếu xuất kho; Chứng từ vận chuyển; Hóa đơn bán hàng (HĐ GTGT); Sổ nhật ký bán hàng;

c. Thủ tục kiểm soát nội bộ đối với chu trình bán hàng – thu tiền

- *Kiểm soát quá trình tiếp nhận đơn đặt hàng của người mua:* Đơn đặt hàng phải được đánh số thứ tự, kiểm tra chữ ký, con dấu người mua. Phải có sự chấp thuận của Trưởng phòng kinh doanh. Sau khi được chấp nhận phải thông báo cho khách hàng biết.

- *Kiểm soát xét duyệt bán chịu*

Việc bán chịu cũng dễ dẫn đến nhiều rủi ro là bán hàng nhưng không thu được tiền. Do vậy, khi quyết định bán chịu, các doanh nghiệp thường quy định các điều khoản thỏa thuận cũng như hạn mức tín dụng trong hợp đồng.

- *Kiểm soát xuất kho hàng hóa:* Căn cứ lệnh bán hàng đã được phê chuẩn bởi bộ phận tín dụng, thủ kho sẽ xuất hàng cho bộ phận phụ trách chuyển hàng.

- *Kiểm soát quá trình giao hàng cho khách*: Bộ phận bán hàng lập phiếu xuất kho có chữ ký của trưởng phòng và chuyển cho thủ kho.

- *Kiểm soát quá trình Lập hoá đơn bán hàng*: Hoá đơn hợp lệ phải bao gồm đầy đủ chữ ký theo quy định như: Người lập, Người mua hàng, Trưởng đơn vị. Các thủ tục kiểm soát bao gồm bộ phận lập hoá đơn phải kiểm tra sự phù hợp giữa các chứng từ liên quan.

- *Kiểm soát ghi sổ nghiệp vụ và theo dõi thanh toán*: Doanh thu ghi sổ là doanh thu thực tế phát sinh, khoản phải thu khách hàng là số tiền thực tế khách hàng phải trả, số tiền ghi sổ là số tiền thực tế thu được và phải được phản ánh đầy đủ, chính xác, kịp thời vào sổ sách kế toán.

- *Kiểm soát các khoản chiết khấu thương mại, xử lý và ghi sổ hàng bán bị trả lại và các khoản giảm giá hàng bán*: Trong trường hợp này, doanh nghiệp có đủ chứng từ chứng minh cho việc ghi giảm các khoản doanh thu.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Chương 1. đã tổng hợp các vấn đề về lý luận cơ bản trong hệ thống KSNB đối với việc bán hàng và thu tiền trong doanh nghiệp. Đồng thời, tạo cơ sở cho việc nghiên cứu và phân tích tình hình thực tế KSNB tại doanh nghiệp giúp cho việc quản lý doanh nghiệp ngày một tốt và khoa học hơn.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG KIỂM SOÁT NỘI BỘ CHU TRÌNH BÁN HÀNG - THU TIỀN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN PETEC BÌNH ĐỊNH

2.1. TỔNG QUAN VỀ SỰ HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN CỦA CÔNG TY CP PETEC BÌNH ĐỊNH

2.1.1. Quá trình hình thành phát triển Công ty

Trên 10 năm cổ phần hoá, Công ty Cổ phần Petec Bình Định (Petec Bidico) đã có những bước tiến chắc chắn và nhiều triển vọng. Từ việc cải cách bộ máy hoạt động trong những năm đầu đến việc tiếp cận thị trường một cách hiệu quả, nâng cao sức cạnh tranh, đến nay thương hiệu PETEC BIDICO đã được biết đến như một Công ty mạnh mẽ trong lĩnh vực phân phối các sản phẩm VLXD, xăng dầu PETEC, cũng như các sản phẩm tiêu dùng khác tại thị trường Bình Định, Phú Yên và các tỉnh Tây Nguyên.

2.1.2. Chức năng hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty

Công ty CP Petec Bình Định là Công ty hoạt động trong lĩnh vực thương mại cụ thể: Mua bán xăng dầu, khí đốt và các phế phẩm từ dầu mỏ; Mua bán vật liệu xây dựng, hàng nông sản; Phương tiện vận tải; Thuốc lá, hàng công nghệ phẩm; Cho thuê văn phòng, cửa hàng, kiốt; Sản xuất nước uống tinh khiết, nước giải khát đóng chai.

2.1.3. Đặc điểm hoạt động của chu trình bán hàng và thu tiền ở Công ty

a. Đặc điểm ngành hàng kinh doanh

- *Kinh doanh xăng dầu:* Với thế mạnh bán buôn, bán lẻ các loại xăng dầu, Công ty đã có hơn 40 đại lý và cửa hàng xăng dầu được phân bố rộng khắp Tỉnh Bình Định.

- *Kinh doanh xi măng*: Là nhà phân phối chính thức cho các Nhà máy sản xuất xi-măng nổi tiếng như: Nghi Sơn, ChinFon, Phúc Sơn, v.v... Có mạng lưới tiêu thụ rộng khắp địa bàn Tỉnh Bình Định và 3 tỉnh Phú Yên, Gia Lai, Kon Tum.

b. Phương thức tiêu thụ tại Công ty cổ phần Petec Bình Định

- *Hệ thống phân phối ngành hàng xăng dầu*: Hiện nay công ty thực hiện bán hàng thông qua các đại lý và các cửa hàng bán lẻ xăng dầu của Công ty.

- *Hệ thống phân phối ngành hàng xi măng*: Để hoạt động kinh doanh đạt hiệu quả, Công ty đã phân công trách nhiệm với từng nhân viên bán hàng quản lý theo từng khu vực địa lý. Mỗi khu vực nhân viên bán hàng tự quản việc bán hàng, xuất hoá đơn GTGT và thu tiền bán hàng cũng như việc chịu trách nhiệm thu hồi công nợ.

c. Phương thức thanh toán

- Bán hàng thanh toán bằng tiền mặt: Phương thức này thường xảy ra tại các cửa hàng bán lẻ xăng dầu, các đại lý tiêu thụ xi măng, thường do nhân viên bán hàng chịu trách nhiệm đi thu tiền.

- Bán hàng thanh toán qua ngân hàng: chủ yếu đối với các đại lý kinh doanh xăng dầu.

2.2. GIỚI THIỆU VỀ HỆ THỐNG KIỂM SOÁT NỘI BỘ TẠI CÔNG TY CP PETEC BÌNH ĐỊNH

2.2.1. Môi trường kiểm soát

a. Quan điểm, cách thức điều hành của HĐQT, TGD Công ty, Công tác lập kế hoạch

b. Tính trung thực và giá trị đạo đức

c. Cơ cấu tổ chức bộ máy, hệ thống chính sách quy chế, quy trình, thủ tục kiểm soát

d. Chính sách nhân sự

2.2.2. Đặc điểm công tác kế toán

a. Tổ chức bộ máy kế toán tại Công ty

Công tác kế toán được tổ chức theo mô hình kế toán tập trung. Phòng kế toán Công ty chịu trách nhiệm tổ chức toàn bộ công tác kế toán, công tác tài chính tại đơn vị. Hình thức sổ kế toán Công ty áp dụng là hình thức chứng từ ghi sổ và được xử lý trên chương trình phần mềm kế toán Microsoft Visual foxpro do Công ty tự viết theo mô hình kinh doanh của mình.

b. Lập và luân chuyển chứng từ

- Các chứng từ chủ yếu được sử dụng trong hoạt động bán hàng tại Công ty: Đơn đặt hàng của khách hàng; Phiếu xuất kho; Hợp đồng kinh tế; Biên bản giao nhận hàng hóa; Hoá đơn bán hàng; Phiếu thu; Giấy báo có của Ngân hàng; Báo cáo bán hàng - bán lẻ; Bảng kê nộp tiền hàng ngày; Bảng đối chiếu công nợ với khách hàng; Tổng hợp doanh số bán ra hàng tháng

- Tổ chức luân chuyển chứng từ

c. Hệ thống tài khoản, sổ sách kế toán và báo cáo tài chính

- Hệ thống tài khoản: Hệ thống tài khoản của công ty đang sử dụng tuân thủ theo hệ thống tài khoản kế toán do bộ tài chính ban hành và được cụ thể hóa trên chương trình phần mềm kế toán microsoft visual foxpro. Hệ thống kế toán sẽ được mở chi tiết, cụ thể cung cấp thông tin cho việc ra quyết định của nhà quản lý.

- Hệ thống sổ sách kế toán: Hệ thống sổ sách kế toán tại Công ty được thực hiện đầy đủ, chi tiết và đúng quy định của Bộ tài chính bao gồm: hệ thống các sổ kế toán chi tiết, hệ thống các sổ kế toán tổng hợp,...

- *Báo cáo tài chính*: Hệ thống báo cáo tài chính Công ty phải lập và nộp theo quy định hàng tháng, quý, năm.

2.3. THỰC TRẠNG KIỂM SOÁT NỘI BỘ CHU TRÌNH BÁN HÀNG – THU TIỀN TẠI CÔNG TY

2.3.1. Công tác kiểm soát nội bộ đối với chu trình bán hàng

Hiện Công ty có 2 phương thức bán hàng là bán buôn và bán lẻ. Phương thức bán buôn phát sinh ở cả hai ngành hàng xăng dầu và xi măng, phương thức bán lẻ phát sinh chủ yếu ở ngành hàng xăng dầu tại các cửa hàng bán lẻ xăng dầu của Công ty (Được thể hiện trong luận văn chính thức trang 54 Hình 2.4 và trang 59 Hình 2.5).

a. Kiểm soát quá trình tiếp nhận và xử lý đơn đặt hàng

Căn cứ vào đơn đặt hàng của khách hàng gửi đến. NVBH liên hệ với thủ kho để xem xét lượng hàng còn tồn kho có đáp ứng với yêu cầu của đơn đặt hàng không, sau đó ghi thông tin đặt hàng vào sổ theo dõi thực hiện đơn hàng.

- *Đối với mặt hàng xi măng*: NVBH kiểm tra công nợ khách hàng, trình lãnh đạo phòng xem xét việc bán hàng. Nếu Trưởng phòng phê duyệt đồng ý bán hàng, NVBH chuẩn bị thủ tục giao hàng. Trên thực tế đa số các nhân viên bán hàng luôn bán hàng vượt các định mức trong hợp đồng, khách hàng tự liên hệ với nhân viên bán hàng để đặt hàng khi cần và cuối ngày mới báo cáo về phòng do vậy luôn tiềm ẩn nhiều rủi ro trong vấn đề xảy ra các công nợ xấu, khách hàng chậm thanh toán.

- *Đối với mặt hàng xăng dầu*: Quá trình khách hàng đặt hàng cũng như bên mặt hàng xi măng nhưng khách hàng phải đặt hàng tối thiểu trước 24 giờ.

** Nhận xét và đánh giá rủi ro*

- NVBH có thể ghi nhận sai đơn hàng - chẵn hạn như hàng hoá ghi sai về số lượng, thời gian và địa điểm giao hàng, tên khách hàng đã đặt.

- Đơn đặt hàng chưa được Trưởng phòng xét duyệt mà NVBH tự ý giao hàng bán cho khách.

b. Xét duyệt bán chịu

Đa số khách hàng của Công ty là những khách hàng làm ăn lâu năm, có uy tín. Do đó Công ty đang áp dụng mức xét duyệt bán chịu theo phương pháp “gói đầu”.

- Đối với mặt hàng ximăng

Việc xem xét bán ghi nợ cho khách hàng thuộc trách nhiệm của nhân viên kinh doanh do trưởng phòng chỉ đạo và chịu trách nhiệm.

Nhiệm vụ của trưởng phòng kinh doanh là kiểm tra mức nợ đó hợp lý chưa và thực hiện điều chỉnh nếu có.

Trưởng phòng kinh doanh trực tiếp ký hợp đồng với những khách hàng mới.

- Đối với mặt hàng xăng dầu

Sau khi thông qua tình hình thanh toán hay khả năng thanh toán của khách hàng, mức tiêu thụ hàng tháng của khách hàng do kế toán công nợ cung cấp, Trưởng phòng kinh doanh sẽ đưa ra mức dư nợ cho phép đối với khách hàng và được điều chỉnh hàng tháng.

Khi có thông tin tăng giá: Trưởng phòng kinh doanh xem những khách hàng nào có mức dư nợ hợp lý và chuyển tiền trước mới cho xuất hàng.

** Nhận xét và đánh giá rủi ro khâu xét duyệt bán chịu*

NVBH xuất bán hàng vượt hạn mức tín dụng dẫn đến công nợ quá cao. NVBH tự ý bán hàng cho khách hàng không có khả năng thanh toán dẫn đến bán hàng không thu được tiền.

c. Kiểm soát quá trình xuất kho, chuyển giao hàng hoá cho khách hàng và lập hoá đơn GTGT

- Đối với mặt hàng xi măng

Đối với ngành hàng xi măng thì hàng hóa giao tại kho người mua. NVBH trực tiếp bán hàng, tự xuất hóa đơn cho những khách hàng đã bán và chịu trách nhiệm với những hóa đơn do mình xuất trước Trưởng phòng. Trưởng phòng trực tiếp ký hợp đồng vận chuyển với nhà xe.

Mặc dù theo qui định thực hiện việc xuất kho, giao hàng và xuất hoá đơn GTGT cho khách hàng như trên nhưng hiện tại việc xuất kho, chuyển giao hàng hoá và lập hoá đơn GTGT tại Công ty vẫn còn một số tồn tại cũng như rủi ro trong quá trình thực hiện như sau:

NVBBH thực hiện việc xuất kho khi khách hàng, xảy ra việc thay đổi về số lượng khi giao hàng từ phía khách hàng làm chi phí tăng lên.

NVBH tự liên hệ đối với các đầu mối xe vận chuyển không có uy tín xảy ra tình trạng lái xe không giao hàng cho khách, làm mất hàng hóa.

Việc giao hoá đơn GTGT cho NVBH xảy ra tình trạng chạy theo doanh số bán, không chú ý đến công nợ khách hàng.

- Đối với mặt hàng xăng dầu

Đối với mặt hàng xăng dầu, hàng hóa giao tại kho người bán, vận chuyển hàng hóa do người mua thuê và chi phí vận chuyển do người bán chịu.

Sau khi khách hàng đặt hàng và được chấp nhận bán hàng.

Thủ kho căn cứ vào hóa đơn GTGT, kiểm tra đầy đủ chữ ký xét duyệt trên hóa đơn rồi xuất hàng theo đúng chủng .

Lái xe nhận hàng đến giao cho khách hàng và khách hàng ký vào hoá đơn xác nhận là hàng đã được giao.

- *Tại các cửa hàng bán lẻ xăng dầu*

Cửa hàng trưởng chịu trách nhiệm toàn bộ hoạt động bán hàng và thu tiền tại cửa hàng mình và lập báo cáo bán hàng gửi về phòng kế toán hàng tuần.

* *Nhận xét và đánh giá rủi ro khâu xuất kho, chuyển giao hàng hoá cho khách hàng và lập hoá đơn GTGT*

- Khách hàng thay đổi lượng hàng đặt làm phát sinh tăng thêm một khoản chi phí bốc dỡ hàng lên xuống.

- Hàng hoá bị mất do lái xe lấy cắp trong quá trình vận chuyển.

- Phòng kinh doanh Xăng dầu thông đồng với khách hàng xuất hoá đơn bán hàng theo giá cũ để được hưởng chênh lệch.

- Các cửa hàng trưởng xuất hoá đơn bán hàng theo giá cũ để hưởng chênh lệch giá khi có biến động tăng giá.

d. Kiểm soát ghi nhận doanh thu bán hàng

Bao gồm các thủ tục kiểm soát việc cập nhật số liệu vào phần mềm kế toán máy đúng với số liệu ghi trên từng hóa đơn không. (Được thể hiện trong luận văn chính thức trang 68 Hình 2.6 và trang 70 Hình 2.7).

* *Nhận xét và đánh giá rủi ro kiểm soát ghi nhận doanh thu*

- Doanh thu phản ánh không đúng với thực tế do ghi chép không đầy đủ, số liệu cập nhật không kịp thời.

- Rủi ro bị mất doanh thu do hình thức chạy giá tại các cửa hàng.

2.3.2. Công tác kiểm soát nội bộ chu trình thu tiền

a. Kiểm soát nợ phải thu khách hàng

Phòng kế toán theo dõi, kiểm tra công nợ, kết hợp với phòng kinh doanh đơn đốc thu hồi công nợ, kiểm soát mọi công nợ phát sinh. (Được thể hiện trong luận văn chính thức trang 68 Hình 2.6 và trang 74 Hình 2.8).

** Nhận xét và đánh giá rủi ro kiểm soát các khoản nợ phải thu*

- Công nợ khách hàng luôn vượt mức cho phép.
- Nợ khó đòi luôn chiếm tỷ trọng cao

b. Kiểm soát nghiệp vụ thu tiền mặt

- *Đối với mặt hàng xăng dầu:* Tất cả các khách hàng xăng dầu đều thanh toán tiền cho Công ty bằng hình thức chuyển khoản thông qua tài khoản của Công ty tại ngân hàng.

Tại các cửa hàng bán lẻ xăng dầu: Đa số thu bằng tiền mặt. Khoảng 2 đến 3 ngày các cửa hàng nộp tiền mặt về Công ty một lần.

- *Đối với mặt hàng xi măng:* Quy định toàn bộ NVBH chịu trách nhiệm bán hàng, thu tiền và thu hồi toàn bộ công nợ của những khách hàng mà nhân viên đó bán. NVBH sau khi thu tiền mặt khách hàng cuối ngày nộp lại toàn bộ tiền thu được cho thủ quỹ phòng.

** Nhận xét và đánh giá rủi ro trong việc kiểm soát thu tiền mặt*

- Đối với các cửa hàng bán lẻ xăng dầu thường xuyên chiếm dụng tiền làm việc riêng.

- Đối với phòng kinh doanh xi măng NVBH khi thu tiền không về nộp liền mà dùng vào việc riêng, chiếm dụng vốn của Công ty.

c. Kiểm soát nghiệp vụ thu tiền qua ngân hàng

Việc thu tiền qua ngân hàng ít rủi ro, việc kiểm soát thu tiền bán hàng qua ngân hàng đơn giản hơn vì khi có sai sót xảy ra dễ kiểm tra đối chiếu và điều chỉnh kịp thời.

2.3.3. Đánh giá thực trạng hệ thống kiểm soát nội bộ đối với Chu trình bán hàng – Thu tiền

a. Những kết quả đạt được trong công tác kiểm soát nội bộ Chu trình bán hàng – thu tiền

Về Môi trường kiểm soát: Ban lãnh đạo Công ty nhận thức rõ tầm quan trọng của công tác KSNB nên chú trọng đến việc ban hành các văn bản về quy chế, quy định quản lý. Cơ cấu tổ chức được xây dựng hợp lý, tạo điều kiện kiểm soát xen giữa các bộ phận liên quan.

Công tác kế toán: Bộ máy kế toán của Công ty được tổ chức tương đối hoàn chỉnh với đội ngũ nhân viên có trình độ và kinh nghiệm làm việc lâu năm, được phân công nhiệm vụ rõ ràng. Việc ứng dụng phần mềm kế toán đã hỗ trợ nhiều cho công tác kế toán.

b. Những hạn chế và rủi ro trong công tác kiểm soát nội bộ đối với chu trình bán hàng – thu tiền

Về môi trường kiểm soát: Hoạt động của BKS mang nặng tính hình thức. Các kế hoạch của công ty có xây dựng dựa trên tình hình kinh doanh của năm trước dẫn đến không chính xác. Không có các quy định xử phạt thích hợp khi nhân viên sai phạm.

Về công tác kế toán: Hệ thống thông tin chưa được tổ chức khoa học, chưa đáp ứng được yêu cầu kiểm soát. Kế toán Công ty chỉ theo dõi chứng từ hạch toán và kiểm tra số liệu sau khi nghiệp vụ bán hàng đã hoàn thành. Do đó hay xảy ra sai sót như công nợ khách hàng quá cao. Quy trình luân chuyển chứng từ và đối chiếu công nợ giữa kế toán và các bên liên quan còn chậm.

Về thủ tục kiểm soát:

Các thủ tục kiểm soát chưa toàn diện, chặt chẽ, phần lớn đi sâu mảng kế toán, phần kiểm soát chưa được quy định đầy đủ, rõ ràng.

Việc tiếp nhận đơn đặt hàng của khách hàng chưa thống nhất.

Công tác thẩm định khách hàng chưa kiểm tra thực hiện đầy đủ trước khi ký hợp đồng.

Kế toán không kiểm tra được tình hình công nợ của khách hàng, không nắm bắt được thông tin khách hàng.

Công tác kiểm soát ghi nhận doanh thu bán hàng chưa được thường xuyên, không đảm bảo nguyên tắc kịp thời.

Công tác đối chiếu công nợ hàng tháng giữa kế toán với khách hàng chưa tiến hành thường xuyên.

Tình trạng NVBH chiếm dụng tiền để làm việc riêng ảnh hưởng đến dòng Vốn kinh doanh của công ty.

Tình hình công nợ khách hàng lúc nào cũng quá cao, cuối năm Công ty phải lập một khoản tiền rất lớn để trích lập dự phòng những công nợ quá hạn, ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của Công ty rất lớn nhưng Công ty chưa có biện pháp để kiểm soát.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Tóm lại, KSNB có vai trò rất quan trọng đối với hệ thống quản lý của các doanh nghiệp kinh doanh nói chung và của Công ty CP Petec Bình Định nói riêng.

Trong chương 2. tác giả đã phân tích và đánh giá những thực trạng còn tồn tại cũng như những rủi ro cần hoàn thiện, khắc phục đối với hệ thống KSNB của chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty CP Petec Bình Định, từ đó làm cơ sở để đưa ra các giải pháp nhằm tăng cường KSNB chu trình bán hàng và thu tiền ở chương 3.

CHƯƠNG 3

MỘT SỐ GIẢI PHÁP TĂNG CƯỜNG KIỂM SOÁT NỘI BỘ ĐỐI VỚI CHU TRÌNH BÁN HÀNG – THU TIỀN TẠI CÔNG TY CP PETEC BÌNH ĐỊNH

3.1. SỰ CẦN THIẾT PHẢI TĂNG CƯỜNG KIỂM SOÁT NỘI BỘ ĐỐI VỚI CHU TRÌNH BÁN HÀNG – THU TIỀN TẠI CÔNG TY CP PETEC BÌNH ĐỊNH

Là doanh nghiệp cổ phần dưới sự góp vốn của các cổ đông, các nhà đầu tư do đó cần cung cấp những thông tin trung thực và chính xác về tình hình SXKD và tình hình tài chính của mình.

Hệ thống các quy chế kiểm soát của Công ty còn kém hiệu lực và chưa đồng bộ. Hệ thống thông tin chưa được tổ chức một cách khoa học, đặc biệt là hệ thống thông tin kế toán phục vụ công tác kế toán bán hàng thu tiền chưa phát huy được hiệu quả cao, ảnh hưởng đến việc quyết định quản lý của các cấp lãnh đạo.

Tăng cường kiểm soát nội bộ là yêu cầu cấp bách để Công ty thực hiện thành công chiến lược phát triển của mình, tiếp tục phát triển bền vững trong tiến trình hội nhập, đẩy lùi các rủi ro và gian lận, nhất là trong kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng – thu tiền.

3.2. MỘT SỐ GIẢI PHÁP TĂNG CƯỜNG KIỂM SOÁT NỘI BỘ ĐỐI VỚI ĐỐI VỚI CHU TRÌNH BÁN HÀNG – THU TIỀN TẠI CÔNG TY CP PETEC BÌNH ĐỊNH

3.2.1. Hoàn thiện môi trường kiểm soát

a. Tăng cường phân cấp quản lý

Công ty cần tách biệt vai trò giữa chức danh Giám đốc và Chủ tịch HĐQT như hiện nay để tránh chồng chéo giữa trách nhiệm công việc công và tư phân minh. Công ty cần cơ cấu lại các thành viên BKS không phải CBCNV của Công ty, đồng thời Công ty cần tăng

cường chức năng, quyền hạn của BKS với tư cách là thanh tra của cổ đông và có toàn quyền kiểm tra doanh nghiệp, đặc biệt là tài chính. Có như vậy BKS mới phát huy hoàn toàn trách nhiệm và quyền hạn của mình, giúp cho Công ty ngày càng phát triển hơn.

b. Hoàn thiện chính sách nhân sự

Công ty cần phải tuyển dụng và xây dựng đội ngũ cán bộ có chất lượng, bố trí đúng năng lực và ngành nghề đã được đào tạo nhằm từng bước thay thế dần đội ngũ cán bộ lâu năm của Công ty.

Cùng với chế độ trả lương cho người lao động, cần khuyến khích cán bộ an tâm công tác và sáng tạo trong công việc như thực hiện trả lương theo tính chất và hiệu quả công việc, nâng cao ý thức cạnh tranh cho cán bộ nhân viên để tăng năng suất và hiệu quả lao động.

c. Công tác lập kế hoạch

Kế hoạch hằng năm được chia thành quý, tháng. Đồng thời cần theo dõi thường xuyên, sâu sát việc thực hiện kế hoạch ở tất cả các phòng, ban, đơn vị trực thuộc theo từng tháng, cũng có thể từng tuần để từ đó thấy được các bộ phận có thực hiện theo đúng kế hoạch hay không. Trong trường hợp phát hiện có bộ phận cố ý không thực hiện đúng kế hoạch thì cũng đưa ra các biện pháp xử lý kịp thời.

3.2.2. Hoàn thiện công tác kế toán phục vụ cho kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng – thu tiền tại Công ty cp Petec Bình Định

a. Hoàn thiện tổ chức bộ máy kế toán

Hệ thống kế toán của Công ty hiện đang hoạt động khá đồng bộ. Tuy nhiên, trong điều kiện quy mô hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty ngày càng mở rộng và phát triển, nghiệp vụ kinh tế phát sinh ngày càng phức tạp thì hệ thống thông tin kế toán hiện nay sẽ không đáp ứng tính kịp thời và chính xác. Điều này đòi hỏi

Công ty cần xây dựng và nâng cấp hệ thống xử lý thông tin bằng máy tính với chương trình ứng dụng cần thiết, phù hợp với các hoạt động kinh tế đang diễn ra tại Công ty.

b. Hoàn thiện trình tự luân chuyển chứng từ

Công ty cần thiết kế lại việc lập và luân chuyển chứng từ tuân thủ các nguyên tắc: Chứng từ phải được đánh số liên tiếp; các chứng từ phải được lập đúng; Các chứng từ phải đơn giản và dễ hiểu.

Hóa đơn bán hàng: Hóa đơn bán hàng cần có chữ ký của trưởng phòng kế toán để kế toán có thể theo dõi, kiểm soát được tình hình doanh thu cũng như công nợ khách hàng.

Hoàn thiện đơn đặt hàng: Đơn đặt hàng cần có chữ ký của lãnh đạo đơn vị đặt mua hàng, phải được đánh số thứ tự, ghi vào sổ theo dõi, và phải có chữ ký của Trưởng Phòng kinh doanh.

Lập Bảng kế hoạch giao hàng

c. Hoàn thiện hệ thống các báo

Ngoài các mẫu báo cáo theo quy định, Công ty nên quy định thêm các báo cáo để phản ánh các chỉ tiêu cơ bản: Báo cáo tổng hợp đơn đặt hàng của khách hàng; Báo cáo tổng hợp doanh thu tuần của bộ phận kinh doanh. Cần phải lập và thiết kế các báo cáo sao cho đơn giản, gọn nhẹ, dễ hiểu, so sánh được, phù hợp nhằm cung cấp thông tin kế toán phục vụ cho việc ra quyết định ở ban lãnh đạo.

3.2.3. Hoàn thiện các thủ tục kiểm soát nội bộ đối với chu trình bán hàng – thu tiền tại Công ty CP Petec Bình Định

a. Hoàn thiện thủ tục xét duyệt bán chịu đối với khách hàng

- Kiểm soát việc xét duyệt bán chịu đối với mặt hàng xi măng

Công ty cần giao khoán toàn bộ cho nhân viên bằng cách quy định mọi nhân viên bán hàng được hưởng lương một phần thêm nhờ

tăng doanh số bán để khuyến khích nhân viên, đồng thời cần quy định rõ nếu nhân viên nào bán hàng không thu được nợ thì phải chịu trách nhiệm những khoản nợ mình bán (bồi thường nếu không thu được nợ). Công ty cần xây dựng khâu thẩm định khách hàng trước khi ký hợp đồng bán hàng.

- Kiểm soát việc xét duyệt bán chịu đối với mặt hàng xăng dầu

Bên cạnh việc lập hồ sơ thẩm định khách hàng, Công ty cần quy định việc xuất hóa đơn bán hàng cần phải có chữ ký của kế toán trưởng, và toàn bộ việc bán hàng cho khách hàng kế toán cũng phải tham gia để kiểm soát chắc chắn tình hình bán hàng và thu tiền đối với mặt hàng này.

b. Tăng cường kiểm soát khâu xuất kho, chuyển giao hàng hoá, lập hoá đơn GTGT

- Đối với mặt hàng xi măng

Đối với việc xuất kho: Yêu cầu phía khách hàng phải có kế hoạch lấy hàng trong tuần để tiện cho NVBH có kế hoạch và chủ động trong việc giao hàng.

Đối với xe vận chuyển: Cần ký hợp đồng những nhà xe uy tín.

Đối với bộ phận bốc xếp: Phòng nên sớm có đề xuất thành lập tổ bốc xếp do phòng quản lý.

Đối với hóa đơn GTGT: Yêu cầu NVBH cần phải trình lãnh đạo ký các hóa đơn trước khi xuất hàng.

- Đối với mặt hàng xăng dầu

Để quản lý được lượng hàng còn tồn trong kho là bao nhiêu tại thời điểm tăng giá, Kế toán xuống kho tiến hành kiểm kê chốt doanh số hàng còn tồn trong kho để nắm lượng hàng tồn, Kế toán chốt số lượng hóa đơn thực xuất đến thời điểm này là bao nhiêu, đồng thời nắm được lượng hàng của khách hàng đã đặt mua thông qua phiếu

đặt hàng và lượng tiền khách hàng đã chuyển về thông qua tài khoản ngân hàng. Việc xuất hoá đơn GTGT trước khi giao hàng phải có chữ ký của lãnh đạo phòng kế toán để theo dõi lượng hàng thực xuất, đồng thời nắm được tình hình công nợ của khách hàng.

c. Hoàn thiện thủ tục kiểm soát doanh thu bán hàng

Công ty nên quy định tất cả các nghiệp vụ bán hàng khi xảy ra, phòng kinh doanh phải trình kế toán ký vào hóa đơn GTGT khi xuất bán hàng cho khách đồng thời phải vô số liệu một cách kịp thời và ngược lại phòng kế toán cũng phải vô số liệu một cách kịp thời khi tiền khách hàng chuyển về để các bộ phận liên quan vừa nắm được tình hình công nợ khách hàng, vừa nắm bắt được doanh thu bán hàng của Công ty.

Để cho các cửa hàng được chủ động trong việc bán hàng, Công ty vẫn tiếp tục phân cấp quyền quyết định kinh doanh cho các Cửa hàng trưởng theo phương thức khoán lợi nhuận dưới sự giám sát của Công ty. Công ty quy định hàng ngày, các cửa hàng phải lên báo cáo doanh số bán hàng và gửi về phòng kế toán Công ty vào cuối ngày để cập nhập doanh thu một cách kịp thời. Khi có sự tăng giá, hội đồng kiểm kê phải đi kiểm kê một cách kịp thời để nắm bắt được doanh số, hàng tồn kho một cách kịp thời ngay tại thời điểm tăng giá.

d. Hoàn thiện thủ tục kiểm soát nợ phải thu khách hàng

- Đối với khách hàng xi măng

Công ty cần quy định: Nếu nhân viên bán hàng nào bán vượt định mức tín dụng mà công nợ đó không thể thu hồi được thì Trưởng phòng kinh doanh phải chịu hoàn toàn trách nhiệm đối với khoản công nợ đó bằng cách nộp tiền bồi thường. Công ty nên áp dụng một số chính sách khuyến khích thanh toán tiền vào cuối sẽ chiết khấu lại tiền hoa hồng. Công ty nên khuyến khích khách hàng thanh toán

bằng hình thức chuyển khoản. Khoản tăng cho các NVBH chịu trách nhiệm về việc bán hàng, công nợ khách hàng Công ty vẫn kiểm soát vấn đề doanh số, công nợ và đơn đốc nhắc nhở. Để làm được vấn đề này yêu cầu NVBH phải ký quỹ bằng tiền mặt hoặc bằng cổ phiếu của Công ty để việc đơn đốc thu hồi công nợ tốt hơn.

Hàng tháng kế toán cùng với NVBH đi đối chiếu xác nhận công nợ. Hàng tuần, kế toán lên bảng phân tích công nợ từng khách hàng để theo dõi và báo cho phòng kinh doanh những khách hàng nào có công nợ cao, đồng thời đơn đốc, nhắc nhở để nhanh chóng thu hồi.

- Đối với khách hàng xăng dầu

Ngoài việc thẩm định khách hàng (Được thể hiện trong luận văn chính thức trang 103 Hình 3.1). Hàng tuần kế toán phải cập nhật số liệu một cách kịp thời và lên báo cáo phân tích công nợ để đơn đốc thu hồi nợ. Đối với những khách hàng đã vượt mức công nợ cho phép, phòng kinh doanh cần phải tiếp tục thu hồi và báo cáo hàng tuần và không xuất hàng.

e. Hoàn thiện thủ tục kiểm soát thu tiền bán hàng bằng tiền mặt

- Đối với mặt hàng xăng dầu

Công ty cần quy định tất cả các cửa hàng cuối ngày phải lên báo cáo bán hàng và nộp về cho kế toán theo dõi. Cửa hàng trưởng phải nộp tiền về cho Công ty vào đầu ngày sau. Kế toán cần theo dõi lượng hàng nhập, xuất, tồn một cách thường xuyên để nắm bắt kịp thời tình hình kinh doanh của các cửa hàng. Công ty cần tiến hành kiểm kê đột xuất về lượng hàng tồn kho. Cần phải xử phạt nặng khi bị phát hiện nếu có gian lận.

- Đối với mặt hàng xi măng

Công ty cần quy định mỗi khi nhân viên đi thu tiền về hàng ngày phải nộp tiền cho thủ quỹ phòng nộp vào tài khoản Công ty vào cuối buổi và lên bảng kê nộp tiền cho phòng kế toán theo. Đồng thời Công ty cần quy định rõ mỗi NVBH phải có một cuốn sổ thu nợ để khách hàng ký vào và ghi ngày nộp, sau đó cuối tháng NVBH phải nộp quyển sổ đó lại cho kế toán theo dõi để kiểm tra, nếu có vi phạm sẽ bị xử lý.

Công ty cần bố trí thêm người để mỗi khi đi thu tiền, đồng thời khuyến khích khách hàng thanh toán bằng chuyển khoản.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Từ những thực trạng phân tích của chương 2, trong chương 3 tác giả đã đưa ra một số giải pháp về KSNB chu trình bán hàng – thu tiền mà Công ty CP Petec Bình Định còn hạn chế trong thời gian qua, giúp công tác quản lý của Công ty ngày một hoàn thiện hơn.

KẾT LUẬN

KSNB là một trong những công tác quản lý mà Công ty cần phải hoàn thiện để có thể quản lý tốt hơn và giảm thiểu thất thoát về tài chính cho Công ty.

Việc nâng cao hiệu quả kinh doanh từ chính sách bán hàng đến việc quản lý công nợ, thu hồi công nợ đều rất quan trọng đối với Công ty. Mong rằng, kết quả nghiên cứu của luận văn sẽ được áp dụng nhằm nâng cao hiệu quả công tác quản lý về hệ thống KSNB chu trình bán hàng – thu tiền tại Công ty trong thời gian tới.