

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

**-oOo-**

**BÙI MINH NAM**

**TĂNG CƯỜNG KIỂM SOÁT NỘI BỘ CHU TRÌNH BÁN  
HÀNG – THU TIỀN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN KIM KHÍ  
MIỀN TRUNG**

**LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH**

**Đà Nẵng - Năm 2010**

## MỞ ĐẦU

### 1. Tính cấp thiết của đề tài

Kiểm soát nội bộ là một quy trình không thể thiếu trong một tổ chức nhằm đạt được các mục tiêu về: Hiệu lực và hiệu quả của các hoạt động, bao gồm cả việc bảo đảm các nguồn lực được sử dụng tối ưu, bảo vệ tài sản không bị thất thoát, hư hỏng hoặc sử dụng sai mục đích, đảm bảo Báo cáo tài chính chính xác và tin cậy, đảm bảo mọi thành viên tuân thủ các quy định của Công ty và luật pháp, bảo vệ quyền lợi của nhà đầu tư, cổ đông và gây dựng lòng tin đối với họ,... Thiết lập một hệ thống kiểm soát nội bộ chính là xác lập một cơ chế giám sát bằng những quy định rõ ràng, cụ thể để đạt được các mục tiêu đề ra.

Với chức năng là nhà phân phối chính thức sản phẩm thép xây dựng của các Công ty sản xuất thép thuộc Tổng Công ty Thép Việt Nam tại khu vực Miền Trung và Tây Nguyên. Vì vậy, hoạt động phân phối ngày càng mở rộng; Doanh thu bán hàng của đơn vị ngày càng gia tăng, do đó công tác kiểm soát nội bộ đối với chu trình bán hàng – thu tiền đặc biệt có ý nghĩa quan trọng trong hoạt động kinh doanh của Công ty. Vì nó ngăn chặn gian lận, giảm thiểu sai sót, khuyến khích hiệu quả hoạt động, và nhằm đạt được sự tuân thủ các chính sách và quy trình được thiết lập.

Vì vậy, việc chọn đề tài: “Tăng cường kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng – thu tiền tại Công ty cổ phần kim khí Miền Trung” là có ý nghĩa thiết thực trong việc hoàn thiện công cụ quản lý của đơn vị nhằm đưa ra những giải pháp tăng cường công tác kiểm soát nhằm giảm thiểu những rủi ro, gian lận, sai sót có thể xảy ra.

### 2. Mục tiêu nghiên cứu

Hệ thống hoá lý luận về kiểm soát nội bộ và kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng - thu tiền trong các doanh nghiệp;

Đánh giá thực trạng công tác kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng – thu tiền tại Công ty cổ phần kim khí Miền Trung;

Đưa ra các giải pháp nhằm tăng cường kiểm soát chu trình bán hàng – thu tiền tại Công ty cổ phần kim khí Miền Trung.

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

Đối tượng nghiên cứu: công tác kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng – thu tiền tại Công ty cổ phần kim khí Miền Trung

Phạm vi nghiên cứu: Công ty cổ phần kim khí Miền Trung.

### **4. Phương pháp nghiên cứu**

Luận văn dựa trên cơ sở phương pháp luận duy vật biện chứng và sử dụng các phương pháp cụ thể: quan sát, đối chiếu, bình luận và phân tích. Tác giả đã nghiên cứu trực tiếp tại Công ty, phương pháp nghiên cứu là tiếp cận hồ sơ tài liệu, phỏng vấn Kế toán trưởng, các nhân viên kinh doanh và nhân viên kế toán liên quan.

### **5. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề tài**

Luận văn với đề tài: “Tăng cường kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng – thu tiền tại Công ty cổ phần kim khí Miền Trung” đã:

- Hệ thống hoá cơ sở lý luận về công tác kiểm soát nội bộ và kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng - thu tiền trong các doanh nghiệp làm cơ sở cho việc đánh giá công tác kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng – thu tiền tại Công ty cổ phần kim khí Miền Trung;

- Tìm hiểu và đánh giá thực trạng về công tác kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng – thu tiền tại Công ty cổ phần kim khí Miền Trung, chỉ ra mặt đã đạt được và những vấn đề còn hạn chế của công tác kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng – thu tiền tại doanh nghiệp;

- Đề xuất một số giải pháp nhằm tăng cường kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng – thu tiền tại đơn vị nhằm giảm thiểu những sai sót, gian lận để góp phần vào sự phát triển của Công ty cổ phần kim khí Miền Trung.

### **6. Kết cấu của luận văn**

Ngoài phần mở đầu và kết luận, luận văn kết cấu thành ba chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận về kiểm soát nội bộ và kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng - thu tiền trong doanh nghiệp.

Chương 2: Thực trạng kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng – thu tiền tại Công ty cổ phần kim khí Miền Trung.

Chương 3: Một số giải pháp nhằm tăng cường kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng – thu tiền tại Công ty cổ phần kim khí Miền Trung.

## **CHƯƠNG 1**

### **CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ KIỂM SOÁT NỘI BỘ VÀ KIỂM SOÁT NỘI BỘ CHU TRÌNH BÁN HÀNG – THU TIỀN TRONG DOANH NGHIỆP**

#### **1.1 KHÁI QUÁT VỀ KIỂM SOÁT NỘI BỘ**

##### **1.1.1 Sự cần thiết kiểm soát nội bộ**

Hệ thống kiểm soát nội bộ chính là cơ chế giám sát bằng các quy định rõ ràng để đạt được mục tiêu đề ra nhằm giảm bớt các nguy cơ rủi ro tiềm tàng trong kinh doanh; bảo vệ tài sản khỏi bị hư hỏng, mất mát; đảm bảo các số liệu tài chính được công bố chính xác,...

Như vậy, bất kỳ Doanh nghiệp nào muốn nâng cao sức cạnh tranh và phát triển bền vững trên thương trường, cần thiết phải xây dựng một hệ thống kiểm soát nội bộ vững mạnh và được vận hành một cách thông suốt.

##### **1.1.2 Khái niệm kiểm soát nội bộ**

- Theo chuẩn mực kiểm toán Việt Nam (VAS 400) thì: KSNB là các qui định và các thủ tục kiểm soát do đơn vị được kiểm toán xây dựng và áp dụng nhằm bảo đảm cho đơn vị tuân thủ pháp luật và các qui định, để kiểm tra, kiểm soát, ngăn ngừa và phát hiện gian lận, sai sót; để lập báo cáo tài chính trung thực và hợp lý; nhằm bảo vệ, quản lý và sử dụng có hiệu quả tài sản của đơn vị.

##### **1.1.3 Mục tiêu cơ bản của kiểm soát nội bộ**

###### *1.1.3.1 Bảo vệ tài sản của đơn vị*

*1.1.3.2 Đảm bảo độ tin cậy và trung thực của thông tin*

*1.1.3.3 Đảm bảo việc thực hiện các chế độ pháp lý*

*1.1.3.4 Đảm bảo hiệu quả các hoạt động*

#### **1.1.4 Các nhân tố chủ yếu của hệ thống kiểm soát nội bộ**

##### ***1.1.4.1 Môi trường kiểm soát***

Môi trường kiểm soát: Là những nhận thức, quan điểm, sự quan tâm và hoạt động của thành viên HĐQT, TGD đối với hệ thống KSNB và vai trò của hệ thống KSNB trong đơn vị. Nếu doanh nghiệp có môi trường kiểm soát tốt sẽ hỗ trợ mạnh mẽ cho việc vận hành tốt hệ thống KSNB.

##### ***1.1.4.2 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.

##### ***1.1.4.3 Thủ tục 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 được mục tiêu quản lý cụ thể.

Ba nguyên tắc cơ bản trong thiết lập các thủ tục kiểm soát là:

- 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 và các hoạt động.

##### ***1.1.4.4 Hệ thống kế toán***

Hệ thống kế toán là một thành phần quan trọng của hệ thống KSNB. Thực hiện tốt các chế độ kế toán (chế độ chứng từ kế toán, sổ kế toán, hạch toán kế toán và báo cáo tài chính), thì tự thân những hoạt động này đồng thời là hoạt động kiểm soát của kế toán.

#### **1.1.4.5 Kiểm soát nội bộ**

Kiểm toán nội bộ là cần thiết để cho hoạt động giám sát đạt hiệu quả. Việc có bộ phận độc lập thường xuyên kiểm tra việc tuân thủ quy trình sẽ nâng cao ý thức của các thành viên trong việc tuân thủ quy trình đã được thiết lập.

#### **1.1.5 Hạn chế của kiểm soát nội bộ**

Về chủ quan: Có sự thông đồng của những người chịu trách nhiệm thực hiện kiểm soát nội bộ lạm dụng đặc quyền cho mình;

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; do có sự biến động tình hình, các thủ tục kiểm soát bị lạc hậu hoặc bị vi phạm.

### **1.2. KIỂM SOÁT NỘI BỘ ĐỐI VỚI CHU TRÌNH BÁN HÀNG – THU TIỀN TRONG DOANH NGHIỆP**

#### **1.2.1 Chức năng cơ bản của chu trình bán hàng và thu tiền**

- *Xử lý đơn đặt hàng; Xét duyệt bán chịu; Chuyển giao hàng hoá*
- *Lập hoá đơn bán hàng; Xử lý và ghi sổ các khoản thu tiền*
- *Lập dự phòng nợ phải thu khó đòi; Xoá sổ các khoản nợ không thu hồi được*

#### **1.2.2 Các chứng từ và sổ sách kế toán liên quan đến chu trình bán hàng - thu tiền**

**1.2.2.1 Các chứng từ thường được sử dụng:** Đơn đặt hàng của khách hàng; Lệnh bán hàng; Hợp đồng kinh tế; Phiếu xuất kho; Chứng từ vận chuyển; Hoá đơn bán hàng; Phiếu thu; Giấy báo có của Ngân hàng

**1.2.2.2 Các sổ sách thường được sử dụng:** Sổ nhật ký bán hàng; Sổ nhật ký thu tiền mặt, tiền gửi ngân hàng; Sổ chi tiết tiền mặt, sổ chi tiết tiền gửi Ngân hàng; Sổ chi tiết khoản phải thu khách hàng,...

### **1.2.3 Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng - thu tiền**

#### **1.2.3.1 Các rủi ro thường xuất hiện trong chu trình bán hàng - thu tiền**

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

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

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

#### **1.2.3.2 Mục tiêu kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng - thu tiền**

- Các nghiệp vụ bán hàng 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 bán hàng, thu tiền thực tế phát sinh phải được ghi sổ đầy đủ, tránh bỏ sót;
- Các nghiệp vụ bán hàng, thu tiền phải được đánh giá đúng đắn và ghi chép chính xác.

#### **1.2.3.3 Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng - thu tiền**

Kiểm soát nội bộ bán hàng - thu tiền bao gồm các bước kiểm soát trong từng khâu như sau:

- *Tiếp nhận và xử lý đơn đặt hàng của khách hàng:* Các thủ tục kiểm soát bao gồm việc yêu cầu phải đánh số thứ tự đối với đơn đặt hàng; kiểm tra chữ ký, con dấu hợp pháp của người mua hàng và người bán hàng; sự phê chuẩn bán hàng của cấp có thẩm quyền về chủng loại, số lượng, giá cả, phương thức giao hàng,...Sau khi chấp thuận đơn đặt hàng thì phải thông báo cho khách hàng biết để tránh các tranh chấp.

- *Xét duyệt bán chịu:* Các thủ tục kiểm soát bao gồm việc phải có quy định cụ thể về cấp có thẩm quyền phê duyệt bán chịu, các chính sách bán chịu

phải cụ thể, rõ ràng. Bộ phận bán hàng đề xuất xét duyệt bán chịu phải thẩm định về tình hình tài chính, khả năng thanh toán của khách hàng, uy tín thanh toán của khách hàng.

- *Giao hàng cho khách hàng*: Các thủ tục kiểm soát bao gồm việc thủ kho phải kiểm tra lại tính hợp pháp của phiếu xuất kho trước khi xuất kho hàng hoá, Phiếu xuất kho phải được đánh số thứ tự, có đầy đủ chữ ký hợp pháp của các bên liên quan và thủ kho phải xuất đúng quy cách và số lượng hàng hoá ghi trên phiếu xuất kho.

- *Lập hoá đơn bán hàng*: Các thủ tục kiểm soát bao gồm việc bộ phận lập hoá đơn phải kiểm tra sự phù hợp giữa các chứng từ liên quan như: Đơn đặt hàng, lệnh bán hàng, Phiếu xuất kho, Biên bản giao nhận hàng hoá giữa người mua và người bán với nội dung: chủng loại, số lượng, giá cả, điều kiện thanh toán,...trước khi lập hoá đơn. Hoá đơn lập xong phải được bộ phận độc lập kiểm tra trước khi phát hành.

- *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. Việc ghi sổ phải có cơ sở pháp lý, thông thường thì hoá đơn bán hàng là chứng từ mang tính pháp lý cao nhất.

- *Lập dự phòng và xóa sổ nợ phải thu khó đòi*

Khi các khoản nợ phải thu đã quá hạn thanh toán thì Doanh nghiệp tiến hành lập dự phòng nợ phải thu khó đòi theo thông tư số 228/2009/TT-BTC ngày 07/12/2009. Khi có bằng chứng tin cậy về các khoản nợ phải thu không còn khả năng thu hồi, Doanh nghiệp lập hồ sơ xem xét xóa nợ.

## **KẾT LUẬN CHƯƠNG 1**

Kiểm soát nội bộ là một công cụ của hệ thống quản lý doanh nghiệp, nó bao gồm những phương pháp và chính sách được thiết kế để tự kiểm tra và



giám sát mọi hoạt động trong tất cả các khâu của quá trình quản lý nhằm ngăn chặn gian lận, giảm thiểu sai sót để bảo đảm an toàn tài sản, sự tin cậy của báo cáo tài chính, khuyến khích hiệu quả hoạt động, và nhằm đạt được sự tuân thủ các chính sách và quy trình được thiết lập.

Trong chương 1 luận văn đã giới thiệu về hệ thống kiểm soát nội bộ và kiểm soát nội bộ đối với chu trình bán hàng - thu tiền trong doanh nghiệp nói chung. Những vấn đề lý luận trong chương 1 là cơ sở quan trọng để đối chiếu với thực trạng kiểm soát nội bộ đối với chu trình bán hàng - thu tiền tại Công ty cổ phần kim khí Miền Trung, từ đó luận văn đưa ra những giải pháp để tăng cường kiểm soát nội bộ đối với chu trình bán hàng - thu tiền tại Công ty cổ phần kim khí Miền Trung.

## **CHƯƠNG 2**

### **THỰC TRẠNG KIỂM SOÁT NỘI BỘ CHU TRÌNH BÁN HÀNG - THU TIỀN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN KIM KHÍ MIỀN TRUNG**

#### **2.1. GIỚI THIỆU KHÁI QUÁT VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN KIM KHÍ MIỀN TRUNG**

##### **2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển Công ty**

Tiền thân của Công ty Cổ phần Kim khí Miền Trung - CEVIMETAL là Công ty Kim khí Miền Trung, là Doanh nghiệp Nhà nước hạch toán độc lập, thành viên của Tổng Công ty Thép Việt Nam (VNS).

Công ty được cổ phần hoá và chính thức đi vào hoạt động theo hình thức Công ty cổ phần từ ngày 01/01/2006. Đây là bước đánh dấu một mốc chuyển đổi quan trọng trong lịch sử hoạt động của Công ty, tạo thế chủ động cho Công ty trên con đường hội nhập và phát triển. Sau khi cổ phần hoá vốn điều lệ của Công ty đến nay là 88.708.850.000 đồng.

##### **2.1.2 Đặc điểm tổ chức kinh doanh của Công ty**

**2.1.2.1 Sản phẩm kinh doanh:** chủ yếu là các mặt hàng thép như: thép xây dựng; phôi thép; thép phế liệu.

**2.1.2.2 Mạng lưới kinh doanh:** Ngoài Văn phòng, Công ty có 13 đơn vị trực thuộc trải rộng trên khắp cả nước, có quan hệ mật thiết với nhau về kinh tế, tài chính, tổ chức và kinh doanh, hoạt động theo sự phân cấp và uỷ quyền của Công ty.

Các đơn vị trực thuộc hạch toán phụ thuộc, chịu sự lãnh đạo trực tiếp của TGD Công ty; chịu sự kiểm tra, giám sát về chuyên môn của các Phòng nghiệp vụ Công ty.

## **2.2. THỰC TRẠNG KIỂM SOÁT NỘI BỘ CHU TRÌNH BÁN HÀNG – THU TIỀN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN KIM KHÍ MIỀN TRUNG**

### **2.2.1 Môi trường kiểm soát**

(1) *Quan điểm, cách thức điều hành của HĐQT, TGD Công ty, công tác kế hoạch*

(2) *Tính trung thực và giá trị đạo đức*

(3) *Cơ cấu tổ chức bộ máy, hệ thống chính sách quy chế, quy trình, thủ tục kiểm soát*

(4) *Chính sách về nguồn nhân lực*

### **2.2.2 Hệ thống kế toán**

#### **2.2.2.1 Tổ chức bộ máy kế toán**

Bộ máy kế toán của Công ty được tổ chức theo mô hình trực tuyến chức năng: tại văn phòng Công ty gồm Trưởng phòng kế toán, 2 phó phòng và các nhân viên, tại các đơn vị trực thuộc được bố trí 1 phụ trách kế toán và hạch toán phụ thuộc. Phụ trách kế toán các đơn vị trực thuộc chịu sự chỉ đạo trực tiếp về nghiệp vụ kế toán của Trưởng Phòng kế toán Công ty.

Hình thức sổ kế toán Cty áp dụng là: Nhật ký chứng từ, và được xử lý trên máy vi tính với phần mềm kế toán Fast – accounting.

### **2.2.2.2 Lập và luân chuyển chứng từ kế toán**

a) Các chứng từ chủ yếu được sử dụng trong hoạt động bán hàng tại Công ty bao gồm:

- Đơn đặt hàng của khách hàng; Hợp đồng kinh tế; Lệnh xuất hàng; Biên bản giao nhận hàng hóa; Hoá đơn bán hàng; Phiếu thu; Giấy báo có của Ngân hàng.

b) Quy định về trách nhiệm của các bộ phận lập chứng từ kế toán liên quan đến chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty như sau:

- Hợp đồng bán hàng: Hợp đồng thực hiện theo mẫu của Công ty quy định. Trưởng Phòng KHKD, Trưởng đơn vị phối hợp với khách hàng lập theo mẫu và trình TGD Công ty ký kết hoặc ủy quyền cho Trưởng Phòng KHKD hoặc Trưởng các đơn vị ký kết và thực hiện. Trường hợp khách hàng chủ động soạn thảo hợp đồng thì sử dụng hợp đồng của khách hàng.

- Lệnh xuất hàng, Hoá đơn bán hàng: Phòng KHKD lập, sau đó chuyển cho Phòng kế toán kiểm tra tính chính xác và hợp pháp trước khi cập nhật và xử lý trên máy. TGD uỷ quyền cho Trưởng Phòng KHKD ký các chứng từ trên.

- Phiếu thu tiền: Nhân viên kế toán tiền mặt lập và TGD uỷ quyền cho Trưởng Phòng kế toán ký phiếu thu tiền.

- Giấy báo có của Ngân hàng.

### **2.2.2.3 Hệ thống tài khoản kế toán, sổ sách kế toán và báo cáo tài chính**

Công ty sử dụng các tài khoản kế toán để hạch toán trong chu trình bán hàng - thu tiền tuân thủ hệ thống tài khoản kế toán do Bộ tài chính ban hành.

Công ty đã lập báo cáo tài chính đầy đủ theo quyết định số 15/2006-BTC của Bộ tài chính và một số báo cáo khác theo quy định riêng của Công ty như: Báo cáo chi tiết các khoản nợ phải thu, Báo cáo chi tiết các khoản nợ phải thu khó đòi,...

### **2.2.3 Thủ tục kiểm soát chu trình bán hàng - thu tiền tại Công ty**

### ***2.2.3.1 Các quy định và chính sách liên quan đến tiêu thụ hàng hóa***

Chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty cổ phần kim khí Miền Trung được kiểm soát qua ba nội dung chủ yếu sau: Kiểm soát hoạt động bán hàng, kiểm soát nợ phải thu khách hàng, kiểm soát thu tiền bán hàng.

Hoạt động bán hàng tại Công ty được thực hiện tại Văn phòng Công ty và các đơn vị trực thuộc.

#### *1) Quy định bán hàng trả chậm*

*Tại Công ty có 2 hình thức bán hàng trả chậm*

- Bán trả chậm có bảo đảm thanh toán gồm: tài sản thế chấp, ký quỹ và bảo lãnh thanh toán của Ngân hàng

- Bán trả chậm bằng hình thức tín chấp.

Tất cả các trường hợp bán trả chậm đều phải tiến hành thẩm định, ký kết hợp đồng kinh tế theo mẫu Công ty quy định.

*Quy định về xét duyệt bán chịu và ký kết hợp đồng kinh tế bán hàng trả chậm*

TGD Công ty ủy quyền cho Trưởng Phòng KHKD, Trưởng các đơn vị trực thuộc xét duyệt bán chịu và ký kết hợp đồng bán trả chậm khi khách hàng có chứng thư bảo lãnh thanh toán của Ngân hàng và khách hàng ký quỹ tại Công ty.

Các trường hợp khác thẩm quyền xét duyệt bán chịu và ký kết hợp đồng kinh tế bán hàng trả chậm thuộc quyền của TGD Công ty.

#### *2) Quy định về trách nhiệm thẩm định khách hàng*

Phòng KHKD và Phòng KTTC có nhiệm vụ thực hiện việc thẩm định năng lực tài chính của khách hàng trước khi đề xuất TGD phê chuẩn bán hàng trả chậm.

### *3) Quy định về quản lý giá bán*

Các đơn vị trực thuộc tại Tp.Đà Nẵng: Bán theo giá Công ty công bố tại từng thời điểm, các đơn vị ngoài Tp.Đà Nẵng, Trưởng các đơn vị được quyền quyết định giá bán phù hợp với mặt bằng giá thị trường nhưng không được thấp hơn giá mua.

### *4) Chính sách chiết khấu*

Hiện nay tại công ty không có chính sách chiết khấu sản lượng mà chỉ có chính sách chiết khấu áp dụng cho hai trường hợp sau:

- Chiết khấu phổ thông
- Chiết khấu thanh toán tiền trước

### **2.2.3.2 Thủ tục kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng - thu tiền**

#### **a. Kiểm soát hoạt động bán hàng:**

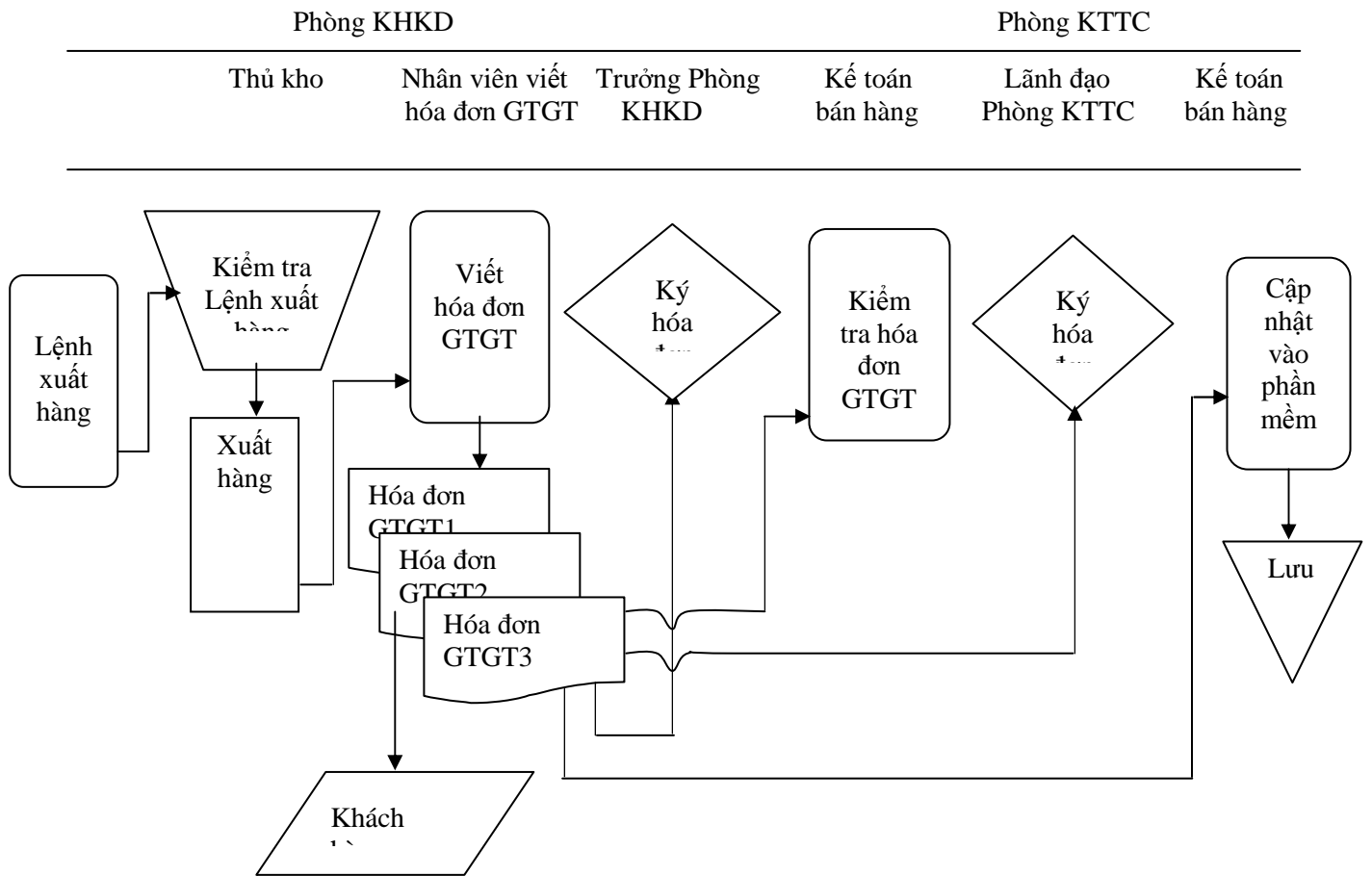
*\*Tại Văn phòng Công ty:* Tại Công ty thực hiện song song hai hình thức bán hàng: bán chậm trả và bán thu tiền trước. Về cơ bản quy trình thực hiện hai phương thức bán hàng là giống nhau, điểm khác nhau giữa hai phương thức là: bán chậm trả phải thẩm định khách hàng, ký kết hợp đồng, bán hàng thu tiền trước không ký kết hợp đồng. Hoạt động bán hàng tại Văn phòng Cty được thực hiện theo quy trình như Hình 2.3.

- *Kiểm soát tiếp nhận và xử lý đơn hàng:* bao gồm các thủ tục kiểm soát việc tiếp nhận đơn đặt hàng của khách hàng và đề xuất bán hàng của Phòng KHKD Công ty;

- *Kiểm soát giao hàng cho khách hàng:* bao gồm các thủ tục kiểm soát việc xuất hàng giao cho khách hàng theo lệnh xuất hàng được phê chuẩn;

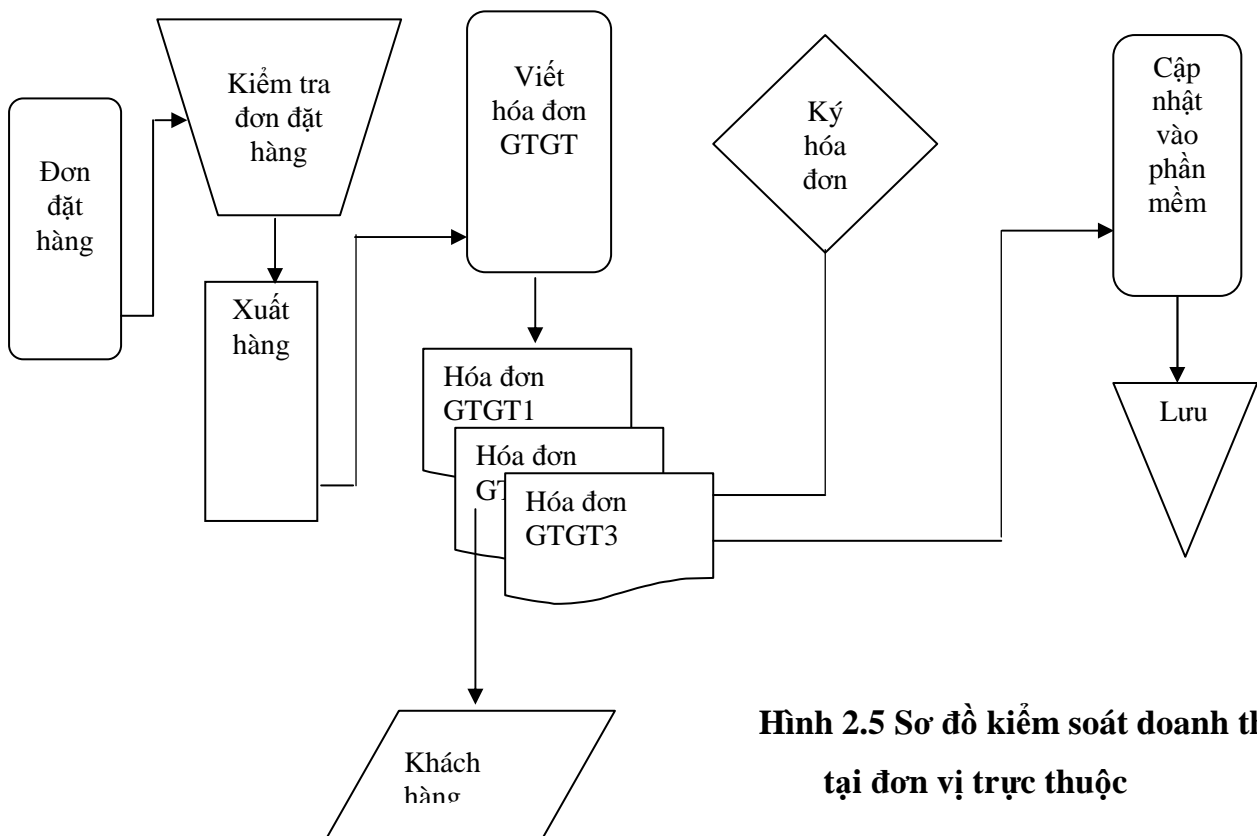
- *Kiểm soát lập hoá đơn bán hàng:* bao gồm các thủ tục kiểm soát việc lập chính xác về số lượng, giá cả, chiết khấu,...đúng như Lệnh bán hàng được phê chuẩn.





**Hình 2.4 Sơ đồ kiểm soát doanh thu tại Văn Phòng Công ty**

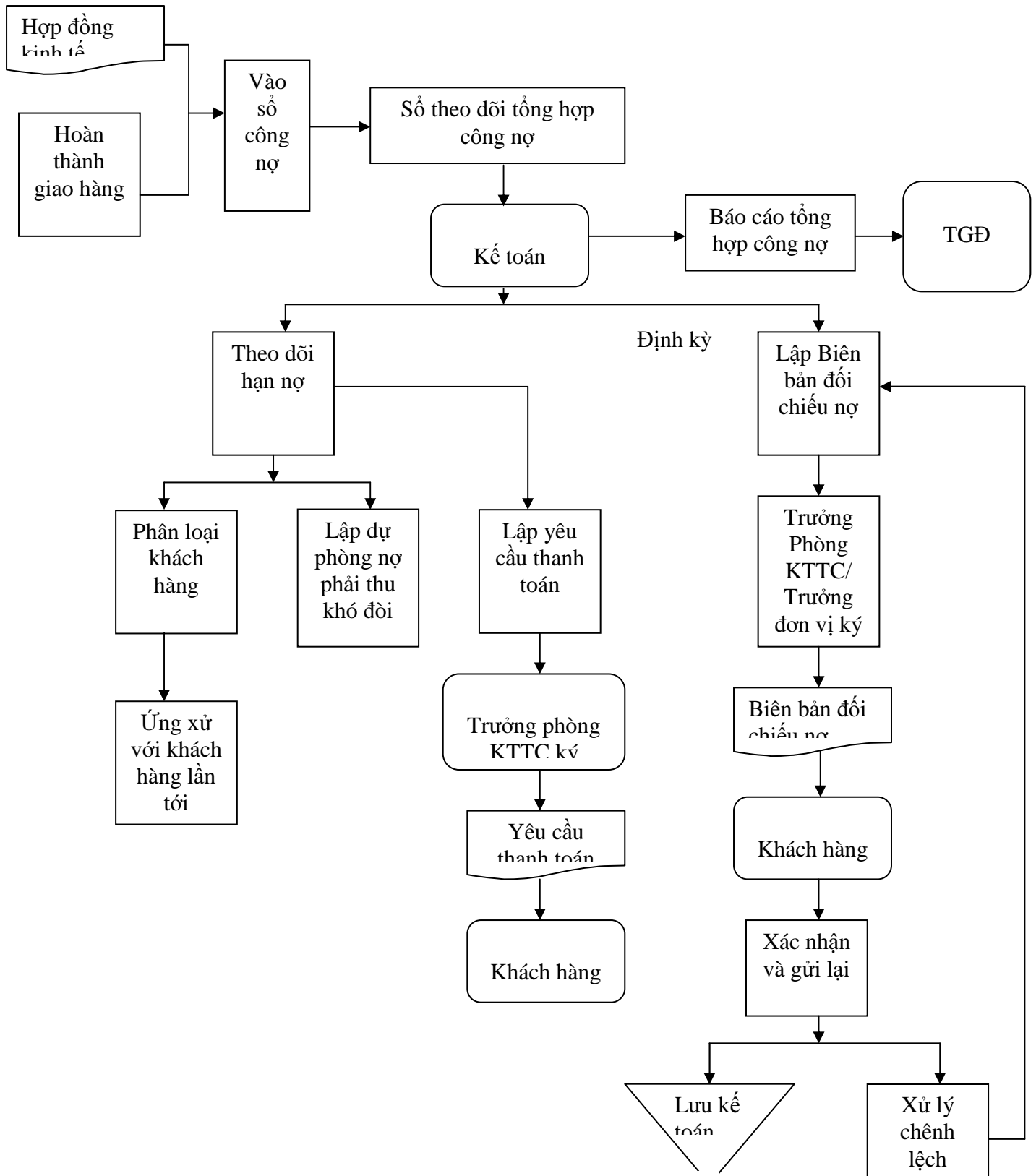
Thủ kho	Phụ trách Kế toán	Giám đốc đơn vị	Phụ trách Kế toán
---------	-------------------	-----------------	-------------------



**Hình 2.5 Sơ đồ kiểm soát doanh thu tại đơn vị trực thuộc**

### b. Kiểm soát nợ phải thu khách hàng

Phòng Kế toán Công ty được giao nhiệm vụ tổ chức theo dõi, kiểm tra, đôn đốc, phân loại nợ nhằm kiểm soát mọi công nợ phát sinh trong toàn hệ thống. Công tác kiểm soát nợ phải thu khách hàng khá chặt chẽ theo quy trình như Hình 2.6 .



Hình 2.6 Quy trình kiểm soát nợ phải thu tại Công ty



### c. Kiểm soát nghiệp vụ thu tiền

#### *\*Nghiệp vụ thu tiền mặt*

*Tại Văn Phòng Công ty:* Tất cả các khoản tiền mặt tại các đơn vị trực thuộc sau khi thu từ khách hàng đều phải nộp vào tài khoản của Cty mở tại Ngân hàng, không được dùng tiền mặt thu từ khách hàng để sử dụng vào mục đích khác;

Thủ quỹ tại Văn phòng Công ty thuộc Phòng KTTC, thủ quỹ do TGD Công ty phân công và được bố trí độc lập với kế toán thanh toán, Công ty quy định số dư tồn quỹ cuối mỗi ngày là 5 triệu đồng, số tiền còn lại phải nộp vào tài khoản Ngân hàng.

*Tại các đơn vị trực thuộc:* Việc thu tiền và ghi sổ kế toán thu tiền mặt tại đơn vị trực thuộc được thực hiện tương tự như tại Văn Phòng Công ty.

Thủ quỹ tại các đơn vị chịu sự quản lý của Trưởng đơn vị, thủ quỹ do TGD Công ty phân công và được bố trí độc lập với Phụ kế toán.

Tại các đơn vị hoạt động bán lẻ thu tiền mặt với khối lượng khá lớn, do vậy việc kiểm soát thu tiền bán hàng tại đơn vị là hết sức cần thiết, nhưng Công ty không có biện pháp cụ thể nào về việc kiểm soát thu tiền mặt tại các đơn vị trực thuộc.

#### *\*Nghiệp vụ thu tiền qua ngân hàng*

Tại Công ty cổ phần kim khí Miền Trung, chỉ có Công ty mới được phép mở tài khoản tại Ngân hàng, các đơn vị trực thuộc không được phép mở tài khoản, tiền thu từ bán hàng của các khách hàng của đơn vị trực thuộc đều được chuyển vào tài khoản của Công ty.

Cuối tháng kế toán Ngân hàng đối chiếu số liệu trên sổ chi tiết các tài khoản tiền gửi Ngân hàng với sổ phụ của Ngân hàng. Nếu có sai sót tiến hành điều chỉnh.

## **2.2.4 Những kết quả đạt được và hạn chế trong công tác kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng - thu tiền tại Công ty cổ phần kim khí Miền Trung**

### **2.2.4.1 Những kết quả đạt được trong công tác kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng - thu tiền**

*Môi trường kiểm soát:* Công ty rất quan tâm đến công tác kiểm soát nội bộ, Cơ cấu tổ chức được xây dựng hợp lý và tạo điều kiện kiểm soát lẫn nhau giữa các bộ phận liên quan, đã có sự phân công và ủy quyền thực hiện công việc giữa các bộ phận.

*Hệ thống kế toán:* Bộ máy kế toán được tổ chức tương đối hợp lý, phân công nhiệm vụ rõ ràng, công tác lập, phê duyệt, luân chuyển chứng từ kế toán được thực hiện tương đối tốt. Hệ thống chứng từ, sổ kế toán, báo cáo tài chính được lập đầy đủ theo quyết định số 15/2006-BTC của Bộ tài chính;

#### *Thủ tục kiểm soát chu trình bán hàng và thu tiền*

Công ty đã ban hành tương đối đầy đủ các quy định, chính sách liên quan đến hoạt động bán hàng như: Quy định về bán trả chậm, chính sách giá, chính sách chiết khấu;...

Công tác thẩm định khách hàng đã được thực hiện; Hóa đơn bán hàng được Phòng kế toán kiểm tra độc lập trước khi giao cho khách hàng;

Thủ quỹ được TGD phân công và độc lập với bộ phận kế toán;

Việc lập và xử lý nợ phải thu khó đòi thực hiện đúng theo thông tư số 228/2009/TT-BTC ngày 07/12/2009.

### **2.2.4.2 Những hạn chế trong công tác kiểm soát nội bộ đối với chu trình bán hàng - thu tiền**

*Môi trường kiểm soát:* Một số quy định đã thay đổi nhưng lại không được các bộ phận liên quan đề nghị điều chỉnh và sửa đổi kịp thời; không có các quy định về xử phạt thích hợp khi nhân viên vi phạm quy trình kiểm soát;

*Đánh giá rủi ro:* Hiện tại Công ty chưa xây dựng quy định đánh giá và xác định rủi ro, do đó không đánh giá được mức độ ảnh hưởng của những rủi ro

đến hoạt động kinh doanh cũng như hoạt động bán hàng và thu tiền, từ đó xây dựng các quy trình kiểm soát hữu hiệu.

*Kiểm soát nội bộ:* Chưa xây dựng bộ phận kiểm toán nội bộ độc lập, thiếu sự xem xét, đánh giá định kỳ một cách nghiêm túc hệ thống kiểm soát nội bộ để có những điều chỉnh, cải tiến nhằm khắc phục những hạn chế của hệ thống kiểm soát nội bộ cho phù hợp.

*Thủ tục kiểm soát chu trình bán hàng và thu tiền*

- Chưa có quy định về trình tự luân chuyển chứng từ, công tác thẩm định khách hàng mang tính hình thức;

- Công tác kiểm soát doanh thu và thu tiền tại các đơn vị trực thuộc chưa được thường xuyên, chưa có biện pháp hữu hiệu kiểm soát việc ghi nhận doanh thu tại các đơn vị;

- Chưa có chính sách thu tiền tập trung và giao cho một người độc lập không phải là người trực tiếp bán hàng đảm nhận đối với thu tiền ngay để ngăn ngừa khả năng sai phạm;

- Kế toán Ngân hàng đồng thời là người đối chiếu xác nhận số tiền với Ngân hàng, không có nhân viên độc lập đối chiếu với Ngân hàng;

## **KẾT LUẬN CHƯƠNG 2**

Trên cơ sở lý thuyết của chương 1, chương 2 đã mô tả thực trạng công tác kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng - thu tiền tại Công ty cổ phần kim khí Miền Trung.

Kết quả nghiên cứu cho thấy Công ty đã xây dựng và vận hành hệ thống kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng - thu tiền khá đầy đủ và đồng bộ nhằm nâng cao năng lực kiểm soát và quản lý hoạt động bán hàng của Doanh nghiệp để đạt được các mục tiêu đề ra. Bên cạnh những kết quả đạt được, vẫn còn một số hạn chế cần phải khắc phục, do vậy công tác kiểm soát nội bộ chưa phát huy hết hiệu quả.

Chương tiếp theo sẽ trình bày về một số giải pháp nhằm tăng cường công tác kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng - thu tiền tại Công ty để vận hành hữu hiệu hơn trong thời gian tới.

### **CHƯƠNG 3**

## **MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM TĂNG CƯỜNG KIỂM SOÁT NỘI BỘ CHU TRÌNH BÁN HÀNG - THU TIỀN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN KIM KHÍ MIỀN TRUNG**

### **3.1. Sự cần thiết phải tăng cường kiểm soát nội bộ đối với chu trình bán hàng - thu tiền tại Công ty cổ phần kim khí Miền Trung**

Trong chiến lược kinh doanh của Công ty trong những năm tới, hoạt động phân phối thép xây dựng vẫn là trọng tâm và ngày càng mở rộng; Doanh thu bán hàng của đơn vị ngày càng gia tăng, do đó công tác kiểm soát nội bộ đối với chu trình bán hàng – thu tiền đặc biệt có ý nghĩa quan trọng.

Bên cạnh đó xuất phát từ những hạn chế trong hệ thống kiểm soát nội bộ cũng như trong công tác kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng - thu tiền tại Công ty trong thời gian qua, cần thiết phải có những giải pháp cụ thể nhằm tăng cường sự kiểm soát nhằm hạn chế những rủi ro và gian lận có thể xảy ra đối với chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty.

### **3.2. Một số giải pháp nhằm tăng cường kiểm soát nội bộ đối với chu trình bán hàng – thu tiền tại Công ty cổ phần kim Khí Miền Trung**

#### ***3.2.1 Hoàn thiện môi trường kiểm soát***

##### ***3.2.1.1 Cải tiến chính sách nhân sự***

Cần tăng cường bố trí lại nhân sự tại các đơn vị trực thuộc để đảm bảo sự độc lập giữa bán hàng, ghi sổ kế toán và thu tiền. Vì hiện nay Phụ trách kế toán đơn vị vừa là người lập Hóa đơn GTGT, ghi sổ kế toán, vừa là kế toán thanh toán. Điều này vi phạm nguyên tắc bất kiêm nhiệm.

Khuyến khích vật chất và tạo cơ hội nâng cao trình độ,...sẽ nâng cao ý thức trách nhiệm với công ty trong việc tuân thủ và vận hành tốt hệ thống kiểm

soát nội bộ, đồng thời sẽ hạn chế rủi ro do nhân viên chiếm dụng tiền hàng của Công ty.

### *3.2.1.2 Tổ chức bộ máy kiểm toán nội bộ*

Nhiệm vụ chính của kiểm toán nội bộ là kiểm toán tính trung thực và độ tin cậy của thông tin, thẩm tra các thủ tục kiểm soát trong đơn vị, kiểm tra việc tuân thủ các chính sách, quy định và thủ tục hiện hành,...

Do đó việc tuân thủ các quy trình chỉ do nhận thức của từng nhân viên, hơn nữa không có hoạt động đánh giá định kỳ một cách nghiêm túc hệ thống kiểm soát nội bộ để có những điều chỉnh, cải tiến nhằm khắc phục những hạn chế của hệ thống kiểm soát nội bộ. Do vậy cần thiết Công ty nên thành lập bộ phận kiểm toán nội bộ độc lập với các Phòng chức năng của Công ty để thực hiện nhiệm vụ trên.

Với một khi bộ phận kiểm toán nội bộ làm việc có trách nhiệm và hiệu quả, hệ thống kiểm soát nội bộ của Công ty liên tục được kiểm tra và hoàn thiện, điều này sẽ giúp nâng cao ý thức của nhân viên trong việc tuân thủ quy trình đã được thiết lập và làm cho hoạt động kiểm soát đạt được kết quả cao hơn.

### *3.2.2 Hoàn thiện kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng - thu tiền tại Công ty cổ phần kim khí Miền Trung*

#### *3.2.2.1 Hoàn thiện trình tự luân chuyển chứng từ*

*Đối với đơn đặt hàng:* Quy định rõ bộ phận văn thư Phòng KHKD là người tiếp nhận đơn hàng của khách hàng, sau khi tiếp nhận thì đánh số thứ tự, ghi vào sổ theo dõi và chuyển cho Trưởng Phòng KHKD xử lý, sau khi có ý kiến của Trưởng Phòng KHKD, đơn hàng sẽ được chuyển về cho bộ phận văn thư và bộ phận văn thư sẽ chuyển tiếp cho các bộ phận liên quan thực hiện.

*Đối với hóa đơn bán hàng:* Hóa đơn GTGT phải được lập ngay sau khi hoàn tất việc giao hàng. Phòng KHKD chuyển hóa đơn bán hàng đã phát hành(liên 2)về Phòng KTTC 10 ngày một lần để ghi nhận doanh thu, khi

chuyển giao hóa đơn phải lập bảng kê hóa đơn theo trình tự thời gian, bộ phận lập hóa đơn Phòng KHKD, kế toán bán hàng Phòng KTTC tiến hành đối chiếu và ký xác nhận.

### 3.2.2.2 Hoàn thiện thủ tục kiểm soát doanh thu bán hàng

- *Kiểm soát căn cứ xây dựng giá bán:* Căn cứ để kiểm soát việc quyết định giá bán của các đơn vị tại từng khu vực tại từng thời điểm phải dựa trên giá bán của các nhà sản xuất công bố tại từng khu vực tại từng thời điểm đó. Sau khi công bố giá bán tại khu vực, đơn vị trực thuộc gửi ngay thông báo giá bán về Phòng KHKD và Phòng KTTC Công ty. Căn cứ thông báo giá bán của đơn vị, Trưởng Phòng KHKD xem xét có phù hợp với mặt bằng giá chung tại khu vực hay không và đề xuất Tổng Giám đốc quyết định.

- *Kiểm soát giá bán hàng hóa:* Căn cứ Giá bán được Tổng Giám đốc Công ty phê duyệt, Phòng KTTC cập nhật tất cả giá bán của từng mặt hàng vào phần mềm quản lý và dùng mật khẩu riêng để khóa chức năng này lại, đảm bảo không ai được phép sửa đổi thông tin về giá bán hàng trong thời gian còn hiệu lực.

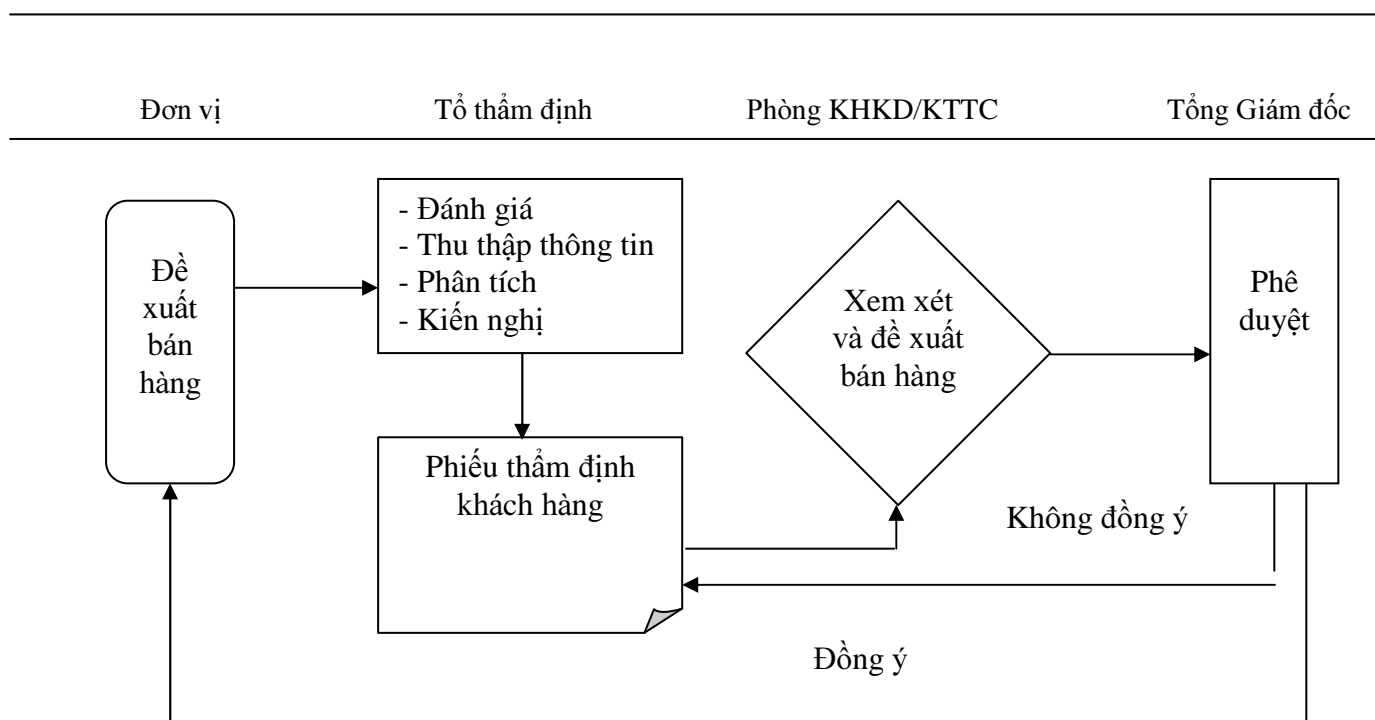
Công ty phải quy định hóa đơn GTGT sẽ được lập trực tiếp trên phần mềm. Mặt khác để hạn chế hình thức chạy giá, trong phần mềm sẽ quy định ngày lập hóa đơn GTGT là ngày hiện hành (tức là ngày làm việc), không được phép sửa đổi ngày lập hóa đơn. Khi lập hóa đơn GTGT, loại hàng nào được lập, giá bán của loại hàng đó sẽ tự động được cập nhật vào cột giá bán trên cột đơn giá và tự động tính thành tiền thanh toán. Sau khi hóa đơn được lập xong, bộ phận lập hóa đơn in ra và trình Lãnh đạo Phòng KHKD ký phát hành.

### 3.2.2.3 Hoàn thiện thủ tục kiểm soát nợ phải thu khách hàng

- Hoàn thiện công tác thẩm định khách hàng

Thẩm định khách hàng là một khâu rất quan trọng trong việc xác định phương thức bán hàng. Việc quyết định bán chịu đúng đắn là do công tác đánh giá uy tín khách hàng đạt hiệu quả. Với mục tiêu giảm bớt rủi ro do bán hàng

nhưng không thu được nợ do không đánh giá đúng uy tín thanh toán của khách hàng. Thiết nghĩ phải tăng cường công tác thẩm định khách hàng trước khi ra quyết định bán hàng.



**Hình 3.1 Sơ đồ thẩm định khách hàng**

- Hoàn thiện báo cáo nội bộ kiểm soát nợ phải thu khách hàng

Hiện nay một số báo cáo công nợ không còn phù hợp, không cung cấp những thông tin cần thiết để đánh giá đúng đắn các khoản nợ để có biện pháp thu nợ phù hợp.

Mặt khác, việc một số đơn vị trực thuộc tự ý cấp vượt hạn mức tín dụng cho phép đối với khách hàng sẽ làm gia tăng nợ phải thu khách hàng, làm cho Công ty phải chịu rủi ro tín dụng quá mức.

Công ty nên xây dựng lại các mẫu báo cáo công nợ phù hợp nhằm cung cấp đầy đủ thông tin về khách hàng giúp công tác kiểm soát công nợ tốt hơn. Hình 3.2, 3.3.

#### 3.2.2.4 Hoàn thiện thủ tục kiểm soát tiền thu bán hàng bằng tiền mặt

Tại Văn Phòng công ty: :

- Quy định Khách hàng mua hàng trả bằng tiền mặt đến Phòng KTTC Công ty nộp trực tiếp, hoặc giao một bộ phận độc lập với bộ phận bán hàng đi thu tiền của khách hàng, không cho phép nhân viên bán hàng thu tiền trực tiếp của khách hàng.

Cuối ngày thủ kho phải báo cáo lượng hàng xuất trong ngày và gửi về Phòng KTTC Công ty. Căn cứ Lệnh xuất hàng đã duyệt (bán hàng thu tiền ngay), Kế toán kiểm tra số lượng thực xuất và đối chiếu với lượng tiền thu về có phù hợp hay không.

- Cuối mỗi ngày kế toán thanh toán và thủ quỹ phải tiến hành đối chiếu số dư tồn quỹ, nếu số dư tồn quỹ lớn hơn 5 triệu, yêu cầu thủ quỹ phải nộp vào tài khoản Ngân hàng, sau đó rút số dư tồn quỹ cuối ngày và ký xác nhận giữa thủ quỹ, kế toán thanh toán và Trưởng Phòng KTTC.

Tại các đơn vị trực thuộc: Công ty cần tăng cường các biện pháp sau:

- Quy định chế độ báo cáo bán hàng định kỳ hàng ngày, hàng tuần,... và cuối ngày fax về Công ty.

- Căn cứ báo cáo của đơn vị, Phòng KTTC có trách nhiệm kiểm tra doanh thu bán hàng (có thuế GTGT) và lượng tiền đơn vị nộp về tài khoản Công ty có phù hợp hay không.

- Công ty cần phải hành kiểm tra đột xuất về tiền mặt tại quỹ cùng với hệ thống theo dõi hàng tồn kho và kiểm kê hàng hóa sẽ phát hiện ra những giao dịch bán hàng mà chưa hạch toán, số tiền chưa nộp tiền về công ty.

### **KẾT LUẬN CHƯƠNG 3**

Trên cơ sở những hạn chế trong công tác kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty cổ phần kim khí Miền Trung đã đề cập ở chương 2. Chương 3 đã đưa ra một số giải pháp tăng cường về môi trường kiểm soát, thủ tục kiểm soát để tăng cường kiểm soát nội bộ đối với Doanh thu, nợ phải thu khách hàng và thu tiền tại Công ty cổ phần kim khí Miền Trung nhằm tạo điều kiện cho hệ thống kiểm soát nội bộ của Công ty cổ phần kim khí Miền Trung



đạt được các mục tiêu: Tránh thất thoát doanh thu và tiền thu từ bán hàng; bảo đảm thực hiện đúng và đầy đủ các quy định của Nhà nước, các quy định của Công ty về quản lý, hạch toán doanh thu và thu tiền bán hàng; bảo đảm hiệu quả hoạt động kinh doanh và nâng cao năng lực quản lý của Công ty.

### **KẾT LUẬN**

Trong xu thế toàn cầu hóa, hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng mở rộng, môi trường kinh doanh ngày càng cạnh tranh khốc liệt. Là đơn vị kinh doanh mặt hàng sắt thép xây dựng, mặt hàng có vai trò quan trọng của nền kinh tế, và có nhiệm vụ tham gia bình ổn giá theo quy định của Chính phủ.

Mặt khác trong chiến lược kinh doanh của Công ty trong những năm tới, hoạt động phân phối thép xây dựng vẫn là trọng tâm và ngày càng mở rộng; Doanh thu bán hàng của đơn vị ngày càng gia tăng, do đó công tác kiểm soát nội bộ đối với chu trình bán hàng – thu tiền đặc biệt có ý nghĩa quan trọng.

Luận văn đi sâu nghiên cứu, kết hợp giữa lý luận và thực tiễn từ đó tìm ra giải pháp để tăng cường công tác kiểm soát nội bộ đối với chu trình bán hàng – thu tiền tại Công ty cổ phần kim khí Miền Trung.

Trong phạm vi và mục đích nghiên cứu, luận văn đã đặt ra và giải quyết các vấn đề cơ bản sau:

Luận văn đã hệ thống hoá lý luận về kiểm soát nội bộ và kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng - thu tiền trong các doanh nghiệp;

Luận văn đi sâu nghiên cứu tình hình thực tế công tác kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng – thu tiền tại Công ty cổ phần kim khí Miền Trung, những tồn tại cần khắc phục đối với kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng - thu tiền;

Trên cơ sở nghiên cứu lý luận và thực tế công tác kiểm soát tại đơn vị, luận văn đã đưa ra một số giải pháp nhằm tăng cường công tác kiểm soát nội bộ đối với chu trình bán hàng – thu tiền tại Công ty cổ phần kim khí Miền Trung

Hy vọng rằng, kết quả nghiên cứu của luận văn sẽ được áp dụng nhằm nâng cao hiệu quả công tác quản lý hoạt động kinh doanh tại đơn vị.

