

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

VƯƠNG QUỐC ANH HẠNH

**TĂNG CƯỜNG KIỂM SOÁT NỘI BỘ DOANH THU
VÀ TIỀN THU CUỐC VIỄN THÔNG TẠI CÔNG TY TNHH
MỘT THÀNH VIÊN ĐIỆN LỰC ĐÀ NẴNG**

**Chuyên ngành: KẾ TOÁN
Mã số : 60.34.30**

TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH

Đà Nẵng – 2011

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

Người hướng dẫn khoa học: TS. ĐOÀN THỊ NGỌC TRAI

Phản biện 1:

Phản biện 2:

Luận văn sẽ được bảo vệ trước Hội đồng
chấm Luận văn tốt nghiệp thạc sĩ Quản trị kinh
doanh họp tại Đại học Đà Nẵng vào ngày
tháng năm.....

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 TNHH MTV Điện Lực Đà Nẵng là doanh nghiệp nhà nước, trực thuộc Tổng Công ty Điện Lực Miền Trung với lĩnh vực kinh doanh điện năng, viễn thông... Để tăng sức cạnh tranh và tăng cường công tác quản lý thì Công ty cần phải sử dụng phối hợp nhiều biện pháp để đem lại hiệu quả nhất định. Trong đó, nổi bật lên là phải tăng cường KSNB đối với doanh thu và tiền thu cước viễn thông nhằm đáp ứng yêu cầu quản lý, để đảm bảo doanh thu được chính xác và tránh bị thất thoát tiền thu bán hàng. Bởi nó ảnh hưởng đến việc đánh giá sử dụng hiệu quả đồng vốn của đơn vị và đảm bảo cung cấp kịp thời, trung thực các thông tin tài chính phục vụ cho nhu cầu ra quyết định. Chính vì vậy, KSNB doanh thu và thu tiền bán hàng hữu hiệu có ý nghĩa rất lớn trong hoạt động SXKD của doanh nghiệp, hạn chế được các sai phạm xảy ra nhằm đạt được các mục tiêu đề ra của đơn vị.

Xuất phát từ những yêu cầu cấp thiết trên, tôi chọn đề tài: ***“Tăng cường kiểm soát nội bộ đối với doanh thu và tiền thu cước viễn thông tại Công ty TNHH một thành viên Điện Lực Đà Nẵng”*** làm đề tài luận văn tốt nghiệp Thạc sĩ kinh tế.

2. Tổng quan về đề tài nghiên cứu

Hiện nay, nghiên cứu về vấn đề kiểm soát nội bộ đối với hoạt động bán hàng và thu tiền trong doanh nghiệp viễn thông có đề tài của *tác giả Vũ Ngọc Nam (2007) “Tăng cường kiểm soát nội bộ đối với doanh thu và tiền thu bán hàng tại công ty thông tin di động (VMS)”*- Luận văn thạc sĩ kinh tế, chuyên ngành kế toán, Đại học Đà Nẵng. Tuy nhiên, đề tài này chỉ tập trung nghiên cứu kiểm soát hoạt động bán sản phẩm sim, card điện thoại di động mà chưa nghiên cứu

đến hoạt động cung cấp dịch vụ viễn thông như: dịch vụ điện thoại di động, cố định, dịch vụ internet... Hơn nữa, hiện nay tại Công ty TNHH một thành viên Điện lực Đà Nẵng hoạt động kiểm soát nội bộ về lĩnh vực viễn thông còn nhiều hạn chế chưa có đề tài nào nghiên cứu về kiểm soát nội bộ của đơn vị. Do đó, luận văn sẽ tập trung nghiên cứu về vấn đề “Tăng cường kiểm soát nội bộ đối với doanh thu và tiền thu cước viễn thông tại công ty TNHH một thành viên Điện lực Đà Nẵng” và chủ yếu là đi sâu nghiên cứu kiểm soát hoạt động cung cấp các dịch vụ viễn thông và thu cước viễn thông. Trong quá trình nghiên cứu đề tài này, tác giả cũng đã nghiên cứu và tham khảo đề tài của ngành khác, cụ thể là đề tài của *tác giả Nguyễn Thị Phương Thảo (2010) “Tăng cường kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại Viễn thông Quảng Ngãi”* - Luận văn thạc sĩ kinh tế, chuyên ngành kế toán, Đại học Đà Nẵng.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu của đề tài là công tác KSNB đối với doanh thu và tiền thu cước trong kinh doanh viễn thông tại Công ty Điện Lực Đà Nẵng.

Phạm vi nghiên cứu của đề tài được giới hạn ở công tác KSNB về kế toán đối với doanh thu và tiền thu cước viễn thông tại Công ty Điện Lực Đà Nẵng.

4. Phương pháp nghiên cứu

Luận văn vận dụng phương pháp luận duy vật biện chứng trong nghiên cứu. Trong quá trình tìm hiểu và thu thập số liệu thực tế, tác giả đã sử dụng các phương pháp phân tích, tổng hợp, so sánh,... các số liệu từ các tư liệu thực tế để làm rõ vấn đề cần nghiên cứu.

5. Kết cấu luận văn

Ngoài Mở đầu và Kết luận, Luận văn gồm 3 chương:

Chương 1: Những vấn đề lý luận cơ bản về KSNB đối với doanh thu và tiền thu bán hàng trong doanh nghiệp.

Chương 2: Thực trạng KSNB đối với doanh thu và tiền thu cước viễn thông tại Công ty TNHH MTV Điện Lực Đà Nẵng.

Chương 3: Một số giải pháp tăng cường KSNB đối với doanh thu và tiền thu cước viễn thông tại Công ty TNHH MTV Điện Lực Đà Nẵng.

CHƯƠNG 1

NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ KIỂM SOÁT NỘI BỘ ĐỐI VỚI DOANH THU VÀ TIỀN THU BÁN HÀNG TRONG DOANH NGHIỆP

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

1.1.1 Khái niệm hệ thống kiểm soát nội bộ

Hệ thống KSNB là một hệ thống chính sách và thủ tục được thiết lập nhằm đạt được các mục tiêu: bảo vệ tài sản đơn vị, đảm bảo độ tin cậy của thông tin, bảo đảm việc thực hiện các chế độ pháp lý, và bảo đảm hiệu quả các hoạt động trong đơn vị.

1.1.2. Chức năng của hệ thống KSNB : Hoạch định, giám sát, ngăn chặn các sai phạm, ra quyết định và kiểm soát.

1.1.3. Các yếu tố cấu thành của hệ thống KSNB

1.1.3.1. Môi trường kiểm soát: Gồm các nhân tố ảnh hưởng đến việc thực hiện các thủ tục và xử lý thông tin trong hoạt động kiểm soát như: đặc thù về quản lý; cơ cấu tổ chức; chính sách nhân sự; công tác kế hoạch; bộ phận kiểm toán nội bộ; Ủy ban kiểm soát và nhân tố bên ngoài.

1.1.3.2. Hệ thống kế toán: Tính kiểm soát của hệ thống kế toán thể hiện qua 3 giai đoạn: lập chứng từ kế toán, phản ánh vào sổ kế toán và lập báo cáo kế toán.

1.1.3.3. Thủ tục KSNB: Thủ tục kiểm soát được xây dựng theo các nguyên tắc: phân công, phân nhiệm; nguyên tắc bất kiêm nhiệm; ủy quyền và phê chuẩn.

1.1.4. Vai trò của hệ thống KSNB đối với công tác quản lý doanh nghiệp

1.2. KIỂM SOÁT NỘI BỘ ĐỐI VỚI DOANH THU VÀ TIỀN THU BÁN HÀNG TRONG DOANH NGHIỆP

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

1.2.1.1. Nội dung và đặc điểm của chu trình bán hàng và thu tiền

* *Nội dung chu trình bán hàng và thu tiền:* Để sản phẩm tiêu thụ được phải trải qua quá trình sau: tìm kiếm thị trường và khách hàng; quảng cáo, khuyến mãi; nhận đơn đặt hàng từ khách hàng; ký kết hợp đồng; 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 quyền sở hữu hàng hóa qua quá trình trao đổi hàng – tiền giữa doanh nghiệp với khách hàng. Chu trình này là quá trình bắt đầu từ yêu cầu mua hàng của khách hàng thông qua đơn đặt hàng, hợp đồng mua hàng và kết thúc bằng việc chuyển đổi hàng hóa thu thành tiền. Nó được xem là giai đoạn cuối cùng và đánh giá hiệu quả của toàn bộ hoạt động SXKD của đơn vị.

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

Doanh thu chỉ được ghi nhận khi kết quả của giao dịch đó được xác định một cách đáng tin cậy, thỏa mãn các điều kiện sau: Doanh thu được xác định trong đối chắc chắn; Có khả năng thu lợi

ích kinh tế từ giao dịch đó; Xác định được chi phí phát sinh liên quan; Và xác định được phần công việc đã hoàn thành vào ngày lập báo cáo kế toán.

1.2.1.3. Các chức năng chính của chu trình bán hàng - thu tiền và ghi nhận doanh thu

Tùy theo đặc điểm kinh doanh của doanh nghiệp mà thông thường chức năng chính của chu trình bán hàng và thu tiền là: xử lý đặt hàng; xét duyệt bán chịu; chuyển giao hàng hóa; lập hóa đơn; xử lý và ghi sổ các khoản về doanh thu và thu tiền; xóa sổ các khoản không thu được; lập dự phòng nợ khó đòi.

1.2.2. Tổ chức KSNB đối với doanh thu và tiền thu bán hàng trong doanh nghiệp

1.2.2.1. Mục tiêu KSNB đối với doanh thu và tiền thu bán hàng

**Đối với doanh thu bán hàng:* Doanh thu bán hàng đã ghi sổ là phải có căn cứ hợp lý; doanh thu đã được tính toán đúng và ghi sổ chính xác (sự đánh giá), doanh thu được ghi sổ đúng lúc.

**Đối với tiền thu bán hàng:* Đảm bảo cho các khoản tiền đã ghi sổ là đã thực tế nhận được; Các khoản tiền thu đã ghi sổ và đã nộp đều đúng với giá bán; Các khoản tiền đều được phân loại đúng; Các khoản thu tiền ghi đúng thời hạn....

1.2.2.2. Tổ chức thông tin phục vụ KSNB doanh thu và tiền thu bán hàng: Hệ thống chứng từ bao gồm: Đơn đặt hàng của khách hàng; Chứng từ vận chuyển; Hóa đơn bán hàng; Sổ nhật ký bán hàng; Sổ nhật ký doanh thu bị trả lại hoặc giảm giá; Sổ nhật ký thu tiền; Sổ cái các khoản phải thu....

1.2.2.3. Quy trình KSNB đối với doanh thu và tiền thu bán hàng

Kiểm tra tiếp nhận và xử lý đơn hàng: căn cứ nhu cầu của khách hàng bộ phận bán hàng sẽ tiến hành ký hợp đồng. Đơn đặt

hàng, phiếu yêu cầu cung cấp dịch vụ và hợp đồng phải được đánh số thứ tự và được kiểm soát chặt chẽ.

Phê chuẩn phương thức bán chịu: trong kinh doanh viễn thông thì việc xét duyệt bán chịu rất ít xảy ra. Khách hàng chỉ được quyền sử dụng dịch vụ khi thanh toán các khoản cước phí đúng thời hạn.

Xuất kho hàng hóa: căn cứ lệnh bán hàng lập phiếu xuất kho và xuất hàng, phiếu xuất kho phải được đánh số thứ tự. Trong kinh doanh viễn thông thì không có hoạt động xuất hàng và giao hàng.

Lập hóa đơn bán hàng: khi có quyết định hàng hóa được chuyển giao cho người mua thì hóa đơn bán hàng sẽ được lập.

Xử lý và ghi sổ nghiệp vụ và theo dõi thanh toán: ngay thời điểm hóa đơn được phát hành thì phải ghi nhận doanh thu và các khoản có liên quan đến nghiệp vụ bán hàng. Doanh thu ghi sổ là thực tế phát sinh và phải được phản ánh đầy đủ, chính xác và kịp thời.

Thẩm định xóa sổ các khoản nợ không thu được: bộ phận tín dụng thẩm định và trình phê duyệt khoản phải thu mất khả năng thanh toán, sau đó sẽ chuẩn y việc xóa sổ các khoản nợ này.

Lập dự phòng nợ phải thu khó đòi: bảng theo dõi tuổi nợ từng khách hàng để làm cơ sở trích lập dự phòng phải thu nợ khó đòi. Vì đây là khoản mục được lập mang tính chủ quan nên rất dễ xảy ra hành vi gian lận.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Trong chương 1 của luận văn đã hệ thống hóa lý luận cơ bản về hệ thống KSNB, hệ thống KSNB đối với doanh thu và tiền thu bán hàng trong doanh nghiệp. Đồng thời, tạo cơ sở cho việc nghiên cứu và phân tích tình hình thực tế KSNB đối với doanh thu và tiền thu cước viễn thông tại Công ty TNHH MTV Điện lực Đà Nẵng ở chương 2

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG KIỂM SOÁT NỘI BỘ ĐỐI VỚI DOANH THU VÀ TIỀN THU CUỐC VIỄN THÔNG TẠI CÔNG TY TNHH MTV ĐIỆN LỰC ĐÀ NẴNG

2.1. TỔNG QUAN VỀ SỰ HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN CỦA CÔNG TY TNHH MTV ĐIỆN LỰC ĐÀ NẴNG

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty TNHH MTV Điện Lực Đà Nẵng

Ngày 05/02/2010, theo Quyết định số 739/QĐ-BCT của Bộ Công Thương về việc thành lập Tổng Công ty Điện lực Miền Trung (EVNCPC) là Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên do Tập đoàn Điện lực Việt Nam sở hữu 100% vốn điều lệ, hoạt động theo Luật Doanh nghiệp. Công ty TNHH MTV Điện Lực Đà Nẵng là thành viên trực thuộc Tổng Công ty Điện Lực Miền Trung.

2.1.2. Mục tiêu kinh doanh của Công ty

Mục tiêu hoạt động chính của Công ty: Cung cấp điện cho các hoạt động kinh tế, xã hội, an ninh, quốc phòng của TP Đà Nẵng, bảo toàn, phát triển nguồn vốn của Tập đoàn Điện lực và Tổng Công ty Điện Lực Miền Trung giao.

Lĩnh vực và ngành nghề kinh doanh: SXKD điện năng, viễn thông, xây dựng, cải tạo lưới điện đến cấp điện áp 110 kV; Sửa chữa, đại tu thiết bị điện và thí nghiệm, hiệu chỉnh thiết bị điện đến cấp điện áp 110 KV, kinh doanh dịch vụ viễn thông công cộng, internet....

2.1.3. Đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty

* *Đặc điểm sản phẩm và thị trường tiêu thụ:* Sản phẩm dịch vụ viễn thông không có hình thái vật chất cụ thể, khó nhận biết, rất đa dạng,

phong phú, với nhiều loại dịch vụ khác nhau bao gồm: E-Com, E-Phone, E-Mobile, E-Tel, E-Net, E-line và VOIP 179.

**Đặc điểm về tổ chức mạng lưới tiêu thụ:* Công ty đã phát triển mạng lưới phân phối trên địa bàn thành phố với 01 trung tâm viễn thông, 05 cửa hàng viễn thông (tổng đại lý) và hơn 250 đại lý .

2.2. GIỚI THIỆU VỀ HỆ THỐNG KIỂM SOÁT NỘI BỘ TẠI CÔNG TY TNHH MTV ĐIỆN LỰC ĐÀ NẴNG

2.2.1. Môi trường kiểm soát

2.2.1.1. Đặc thù mô hình tổ chức quản lý tại Công ty: Chủ tịch kiêm Giám đốc Công ty là người chịu trách nhiệm cao nhất, quyết định mọi hoạt động của đơn vị.

2.2.1.2. Cơ cấu tổ chức: Bộ máy quản lý Công ty được tổ chức theo cơ cấu trực chức năng.

2.2.1.3. Chính sách nhân sự: Có chính sách khen thưởng, luân chuyển, đề bạt, bồi dưỡng tương đối phù hợp với nhu cầu SXKD của đơn vị.

2.2.1.4. Công tác lập kế hoạch, phương án sản xuất kinh doanh: Ban hành Quy trình quản lý kế hoạch SXKD, sửa chữa lớn, đầu tư xây dựng, kế hoạch tài chính,... là quy trình bắt buộc đối với mọi công việc lập, theo dõi và điều chỉnh kế hoạch. Bao gồm: lập kế hoạch năm và kế hoạch quý.

2.2.1.5. Các nhân tố bên ngoài: Công ty chịu sự tác động của các nhân tố bên ngoài như cơ quan thuế, cơ quan kiểm toán nhà nước, cơ quan kiểm toán độc lập, sở công nghiệp...

2.2.2. Đặc điểm hệ thống kế toán

2.2.2.1. Mô hình tổ chức kế toán tại Công ty: Công ty áp dụng mô hình tổ chức kế toán tập trung.

2.2.2.2.Hình thức sổ kế toán: Công ty hiện đang sử dụng 2 loại sổ kế toán là sổ kế toán chi tiết và sổ kế toán tổng hợp.

2.2.2.3.Hình thức kế toán: Công ty áp dụng hình thức chứng từ ghi sổ và được thống nhất trên chương trình phần mềm kế toán FMIS áp dụng trong toàn Tập Đoàn Điện Lực Việt Nam.

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

2.2.3. Tổ chức thông tin phục vụ công tác KSNB đối với doanh thu và tiền thu cước tại Công ty

* *Chứng từ sử dụng gồm:* Hóa đơn tiền cước; Bảng kê hóa đơn tiền cước; Biên bản quyết toán hóa đơn; Bảng đối chiếu công nợ; Báo cáo kinh doanh hàng tháng.

* *Hệ thống tài khoản:* Công ty hiện đang áp dụng hệ thống tài khoản thống nhất trong toàn EVN đã được Bộ tài chính chấp nhận và được cụ thể hóa trên chương trình phần mềm kế toán(FMIS).

2.3. THỰC TRẠNG KIỂM SOÁT NỘI BỘ DOANH THU VÀ TIỀN THU CƯỚC VIỄN THÔNG TẠI CÔNG TY TNHH MTV ĐIỆN LỰC ĐÀ NẴNG

Việc phát sinh hoạt động cung cấp dịch vụ, phát sinh doanh thu là chủ yếu tại các đơn vị trực thuộc Công ty (điện lực) và tại Công ty sẽ hạch toán tập trung doanh thu và tiền thu cước do các điện lực chuyển về.

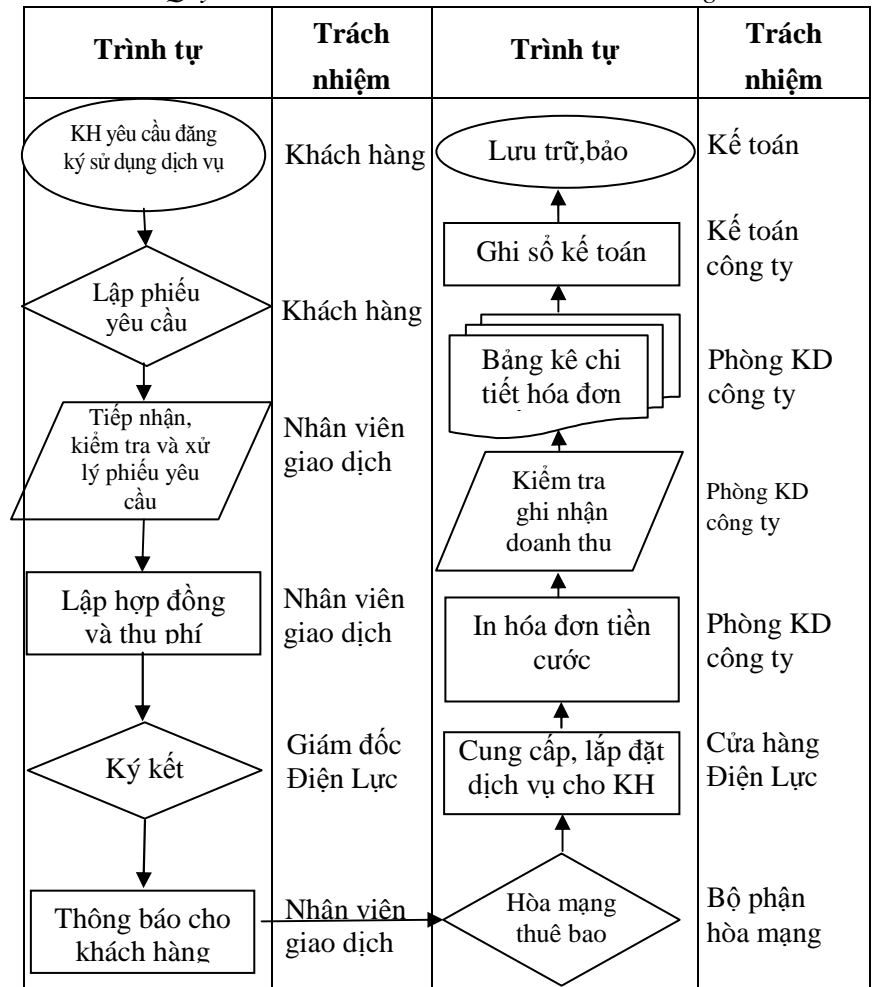
2.3.1.Kiểm soát nội bộ đối với doanh thu và tiền thu cước tại các điện lực trực thuộc Công ty

a.Thủ tục kiểm soát nội bộ đối với doanh thu

Việc kiểm soát doanh thu phải đáp ứng được các yêu cầu sau: Doanh thu đã được ghi nhận trên sổ phải có căn cứ hợp lý; Tất

cả các khoản doanh thu đều được ghi chép đầy đủ; Doanh thu phải được đánh giá, phân loại đúng đắn và được phản ánh đúng lúc và đúng kỳ. Kiểm soát doanh thu được tiến hành thông qua việc kiểm soát quy trình kinh doanh viễn thông thể hiện tại sơ đồ 2.4.

Sơ đồ 2.4- Quy trình kiểm soát doanh thu cước viễn thông



** Kiểm soát giai đoạn ký kết hợp đồng cung cấp dịch vụ:*

Kiểm soát căn cứ vào các thông tin khách hàng khai báo trên phiếu yêu cầu và các giấy tờ kèm theo (chứng minh thư, hộ khẩu..) để ký kết hợp đồng cung cấp dịch vụ viễn thông.

** Kiểm soát giai đoạn lắp đặt dịch vụ:*

Căn cứ hợp đồng cung cấp dịch vụ, nhân viên lắp đặt sẽ nhận vật tư và tiến hành lắp đặt cho khách hàng. Kiểm soát căn cứ vào hợp đồng cung cấp dịch vụ viễn thông và biên bản bàn giao thiết bị.

** Thủ tục kiểm soát doanh thu:*

Mục tiêu kiểm soát hoạt động bán hàng ở đơn vị là đảm bảo tính pháp lý của hợp đồng được ký kết, cước viễn thông được tính đủ, tính chính xác và được ghi sổ đầy đủ nhằm tránh thất thoát doanh thu cũng như tránh những khiếu nại của khách hàng nhưng đồng thời phải đảm bảo cho hoạt động SXKD của đơn vị được tiến hành thuận lợi và có hiệu quả. Mục đích kiểm soát ở giai đoạn này là kiểm tra sự phù hợp giữa hóa đơn, phiếu thu với số tiền đã thực nhận.

** Kiểm soát giai đoạn in hóa đơn tiền cước:*

Kiểm soát số liệu in trên hóa đơn và bảng kê chi tiết. Hóa đơn phải được kiểm soát kỹ tính đúng đắn của số liệu trước khi tiến hành đi thu.

** Ghi nhận doanh thu trong kỳ:*

Bảng kê hóa đơn tiền cước là chứng từ quan trọng để ghi nhận doanh thu. Doanh thu cước trong kỳ được xác định chính là tổng số tiền thể hiện trên các bảng kê chi tiết hóa đơn.

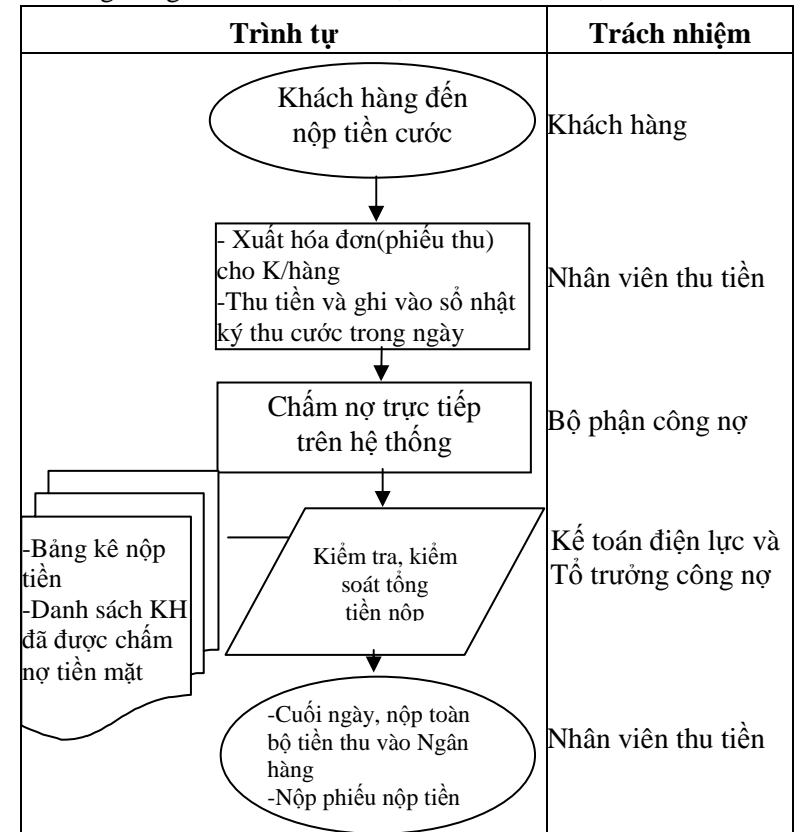
b.Thủ tục kiểm soát thu tiền cước

** Thu tiền cước trực tiếp tại quầy thu (sơ đồ 2.5):*

Mục đích KSNB tiền thu cước viễn thông ở bước này là kiểm tra sự phù hợp giữa bảng kê khách hàng nộp tiền, danh sách đã được

chấm nợ tiền mặt với số tiền chuẩn bị nộp. Việc kiểm tra đó, giúp phát hiện ra các khoản thu tiền mặt đã vào bảng kê nhưng chưa nộp hoặc bị chấm nợ sót. Ngoài ra, việc kiểm tra này giúp đơn vị phát hiện ra những khách hàng bị thu 2 lần do những hạn chế trong việc viết phiếu thu, hoặc khi hóa đơn chưa được TNV trả về quầy.

Hình thức kiểm soát này không hiệu quả nếu nhân viên có tình không ghi khách hàng đã nộp tiền vào trong bảng kê trong ngày, dễ xảy ra rủi ro và gian lận nếu nhân viên giao dịch và nhân viên thu tiền thông đồng với nhau nhằm mục đích chiếm đoạt vốn.



**Thu tiền cước lưu động tại địa chỉ khách hàng:*

Mục đích kiểm soát ở giai đoạn này là kiểm tra việc thực hiện đúng quy định: TNV quyết toán hóa đơn lộ trình cũ mới được nhận lộ trình mới. Tuy nhiên, hiện nay do lượng hóa đơn lớn nên đã giao hóa đơn theo kiểu gói đầu, dẫn đến việc chiếm dụng vốn, lấy tiền lộ trình chưa quyết toán bù đắp vào lộ trình đến kỳ quyết toán. Theo lịch quyết toán, tổ trưởng công nợ sẽ phải kiểm soát việc thực hiện việc quyết toán hóa đơn đúng kỳ của TNV.

Hình thức thu này phát sinh rất nhiều rủi ro tiềm tàng, quá trình kiểm soát việc thu nộp và quyết toán hóa đơn chưa được thực hiện nghiêm túc, triệt để dẫn đến tình trạng chiếm dụng vốn trong ngắn hạn. Trình tự thực hiện công tác kiểm soát thu tiền cước TNV lưu động thể hiện tại sơ đồ 2.6.

**Nhờ thu qua ngân hàng:*

Bộ phận công nợ lập danh sách, phát hành ủy nhiệm thu gửi kèm theo hóa đơn tiền cước. Công tác kiểm soát của kế toán điện lực phải đảm bảo số liệu khách hàng được chấm nợ phải chính xác và trùng khớp với sổ phụ Ngân hàng theo từng ngày phát sinh. Công tác kiểm soát được cụ thể qua sơ đồ 2.7

2.3.2. Kiểm soát nội bộ với doanh thu và tiền thu cước tại Công ty:

Phòng kinh doanh Công ty sau khi phát hành xong hóa đơn và bảng kê hóa đơn, sẽ tiến hành tổng hợp doanh thu cước viễn thông của toàn Công ty. Sau khi thống nhất số liệu, phòng kinh doanh sẽ lập bảng "Tổng hợp doanh thu theo dịch vụ của từng điện lực" gửi lên phòng tài chính kế toán Công ty để làm chứng từ ghi nhận doanh thu đơn vị.

Phòng tài chính kế toán tiến hành lập dự phòng và xử lý các khoản nợ không thu hồi được theo đúng quy định của Bộ Tài chính.

Tuy nhiên, sau khi xóa sổ các khoản nợ quá hạn, Công ty yêu cầu điện lực chưa thực hiện chấm xóa nợ trên máy mà vẫn tiếp tục theo dõi và đòi nợ các khách hàng này.

2.3.3. Đánh giá về KSNB đối với doanh thu và tiền thu cước viễn thông tại Công ty

- Về hệ thống thông tin phục vụ cho kiểm soát doanh thu và tiền thu cước viễn thông: Hệ thống thông tin chưa được tổ chức khoa học, chưa đáp ứng được yêu cầu kiểm soát. Việc ứng dụng các phần mềm kế toán FMIS và phần mềm kinh doanh VTCC tại các điện lực còn nhiều hạn chế, hai phần mềm này không được nâng cấp thường xuyên nên chưa đáp ứng kịp thời những thay đổi trong kinh doanh dẫn đến nhiều khâu phải làm thủ công nên dễ gây ra sai sót, chậm trễ.

Việc luân chuyển chứng từ giữa các phòng ban nội bộ Công ty và việc đối soát số liệu cước phát sinh chưa khoa học mất nhiều thời gian làm chậm trễ việc ghi nhận doanh thu và lập báo cáo tại đơn vị.

- Về quy trình kiểm soát doanh thu và tiền thu cước viễn thông:

+ Quy trình ký kết hợp đồng chưa khoa học, mất nhiều thời gian gây ra khó khăn cho việc phát triển thuê bao. Công tác lắp đặt dịch vụ cũng không được kiểm tra kiểm soát kỹ, khách hàng đang nợ chưa thu được tiền vẫn tiếp tục lắp đặt mới làm nợ đọng gia tăng.

+ Nhân viên làm việc tại các cửa hàng còn hạn chế chỉ có 02 nhân viên nên việc ghi sổ và thu tiền của khách hàng đều do một người làm dẫn đến việc thu tiền nhưng không vào sổ nhằm chiếm dụng tiền bán hàng.

+ Phiếu thu, hóa đơn bán hàng chưa được đánh số thứ tự liên tục dẫn đến việc ghi nhận doanh thu và phải thu khách hàng có sai sót, công tác kiểm tra đối chiếu gặp nhiều khó khăn.

+ Công tác tính cước không được kiểm tra chặt chẽ, nhân viên tính cước cũng chính là người kiểm tra, không thực hiện việc kiểm tra chéo. Số liệu cước các đơn vị khác đưa về được kiểm tra hết sức sơ sài, chỉ khi có khiếu nại của khách hàng của khách hàng mới kiểm tra kỹ.

+ Công tác quản lý giao thu, quyết toán hóa đơn và chấm xóa nợ vẫn còn lỏng lẻo, sai phạm. Chưa thống kê và xác định một cách cụ thể, khách quan tình hình nợ đọng tại các đơn vị, để có giải pháp thu hồi công nợ kịp thời và giảm dần tình trạng nợ khó đòi, nợ ảo.

+ Việc theo dõi đối chiếu các khoản thu với các chứng từ bán hàng, thu tiền, đối chiếu với ngân hàng về các khoản tiền bán hàng chưa được thường xuyên liên tục mà chỉ cuối tháng mới đối chiếu một lần dẫn đến sai sót chiếm dụng tiền .

+ Công tác đối chiếu công nợ hàng tháng giữa Công ty và các đơn vị chưa được tiến hành thường xuyên nên xảy ra tình trạng sai lệch về số liệu. Tình trạng thu ngân viên thu được tiền của khách hàng nhưng không nộp tiền về cho điện lực và không chấm xóa nợ kịp thời vẫn xảy ra phổ biến.

+ Chưa thực hiện nghiêm túc việc thống kê và phân tích nguyên nhân số dư nợ tiền cước của khách hàng để tiến hành lập biên bản xác nhận với những khách hàng có số dư nợ lớn để tiến hành phân loại và xử lý nợ khó đòi.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Việc phân tích và đánh giá thực trạng KSNB đối với doanh thu và tiền thu cước viễn thông tại Công ty cho thấy các yếu tố này đã góp phần quan trọng cho việc kiểm soát doanh thu và tiền thu cước viễn thông tại Công ty. Tuy nhiên cũng cần đánh giá khách quan rằng cơ cấu và hoạt động của hệ thống kiểm soát tại công ty chưa phù hợp

với mục tiêu đặt ra cho chính hệ thống này, từ đó làm cơ sở để đưa ra các giải pháp nhằm tăng cường KSNB doanh thu và tiền thu cước viễn thông trong chương 3.

CHƯƠNG 3

MỘT SỐ GIẢI PHÁP TĂNG CƯỜNG KIỂM SOÁT NỘI BỘ ĐỐI VỚI DOANH THU VÀ TIỀN THU CƯỚC VIỄN THÔNG TẠI CÔNG TY TNHH MTV ĐIỆN LỰC ĐÀ NẴNG

3.1. SỰ CẦN THIẾT PHẢI TĂNG CƯỜNG KIỂM SOÁT NỘI BỘ ĐỐI VỚI DOANH THU VÀ TIỀN THU CƯỚC VIỄN THÔNG TẠI CÔNG TY

Việc phân cấp tài chính đối với các điện lực trực thuộc quá ít và còn nhiều hạn chế nên việc hạch toán tập trung sẽ giảm tiến độ hoàn thành báo cáo.

Chính sách nhân sự của Công ty chưa hợp lý dẫn đến chất lượng lao động không đồng đều, hiệu quả công việc thấp. Cơ cấu tổ chức của Công ty chưa có bộ phận kiểm toán nội 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 doanh thu và tiền thu cước chưa phát huy được hiệu quả.

3.2. MỘT SỐ GIẢI PHÁP TĂNG CƯỜNG KIỂM SOÁT NỘI BỘ ĐỐI VỚI DOANH THU VÀ TIỀN THU CƯỚC VIỄN THÔNG TẠI CÔNG TY TNHH MTV ĐIỆN LỰC ĐÀ NẴNG

3.2.1. Hoàn thiện hệ thống thông tin phục vụ cho KSNB doanh thu và tiền thu cước viễn thông tại Công ty

3.2.1.1 Hoàn thiện trình tự luân chuyển chứng từ:

Hóa đơn tiền cước ngoài theo thứ tự số hóa đơn còn phải được nhập thêm mã khách hàng để khi cần tra cứu, kiểm tra, kiểm soát dễ dàng tìm kiếm.

Cần làm rõ trách nhiệm cá nhân trong từng khâu luân chuyển chứng từ. Quy định về trách nhiệm và quyền hạn trong việc cập nhật cũng như truy xuất thông tin, số liệu báo cáo.

Công ty cần quy định rõ thời hạn các điện lực phải hoàn thành việc cập nhật số liệu theo ngày, theo tuần để phục vụ cho việc tổng hợp toàn Công ty.

3.2.1.2. Cải tiến hệ thống báo cáo về doanh thu và tiền thu cước:

Công ty nên quy định cho các đơn vị lập thêm các báo cáo để phản ánh các chỉ tiêu cơ bản như: báo cáo tổng hợp tình hình thu tiền cước theo lộ trình, báo cáo tổng hợp số liệu khách hàng thu qua ngân hàng.

3.2.2. Hoàn thiện các thủ tục KSNB đối với doanh thu và tiền thu cước viễn thông tại Công ty

3.2.2.1. Hoàn thiện thủ tục KSNB doanh thu tại các điện lực (Sơ đồ 3.2)

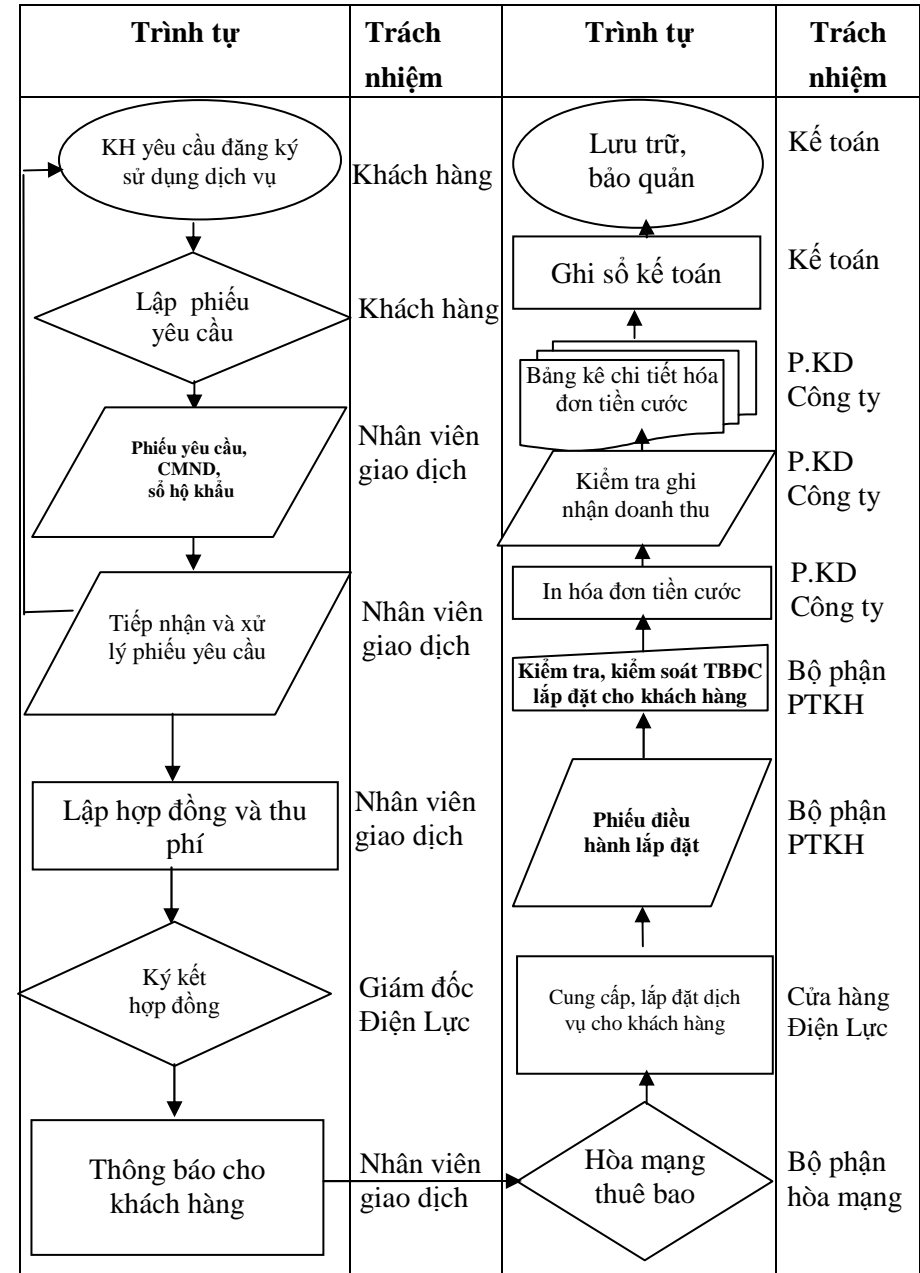
**Tăng cường kiểm soát quá trình ký kết hợp đồng cung cấp dịch vụ:*

Để tránh tình trạng xảy ra thiếu sót trong việc ký kết hợp đồng viễn thông thì bộ phận phát triển khách hàng cần phải tăng cường kiểm tra, kiểm soát chặt chẽ khâu tiếp nhận hồ sơ. Nhân viên giao dịch cần kiểm tra kỹ các giấy tờ chứng minh thư, ngoài việc yêu cầu khách hàng xuất trình chứng minh thư khi đăng ký dịch vụ như hiện nay thì đơn vị nên yêu cầu khách hàng photocopy thêm sổ hộ khẩu.

** Tăng cường kiểm soát giai đoạn lắp đặt dịch vụ:*

Trường bộ phận phát triển khách hàng cần giao nhiệm vụ cụ thể cho từng nhân viên lắp đặt thông qua việc lập Phiếu điều hành lắp đặt (sửa chữa). Phiếu điều hành lắp đặt (sửa chữa) yêu cầu phải có chữ ký của nhân viên được giao nhiệm vụ và trưởng bộ phận phát triển. Sau khi hoàn thành việc lắp đặt, Phiếu điều hành lắp đặt và biên bản bàn giao thiết bị phải được gửi về cho trưởng bộ phận ngay sau khi lắp đặt xong để làm cơ sở tính cước.

Sơ đồ 3.2- Quy trình kiểm soát doanh thu cước viễn thông sau khi hoàn thiện



** Tăng cường kiểm soát doanh thu:*

Kiểm tra thường xuyên việc ghi sổ các nghiệp vụ phát sinh, có thể bố trí kế toán các phần hành kiểm tra chéo lẫn nhau trong công việc. Nhân viên làm nhiệm vụ chấm nợ tại cửa hàng dựa vào bảng kê chi tiết khách hàng nộp cước, phải đối soát chi tiết hàng ngày với kế toán tiền mặt và thủ quỹ cửa hàng, để tránh sai sót xảy ra và hạn chế gian lận trong thu tiền mặt.

Thiết kế bảng “báo cáo doanh thu hằng ngày”, các cửa hàng điện lực gửi về phòng kế toán, để xác định được doanh số bán hàng và lượng tiền thu vào hằng ngày.

** Tăng cường kiểm soát việc đánh giá và ghi nhận doanh thu:*

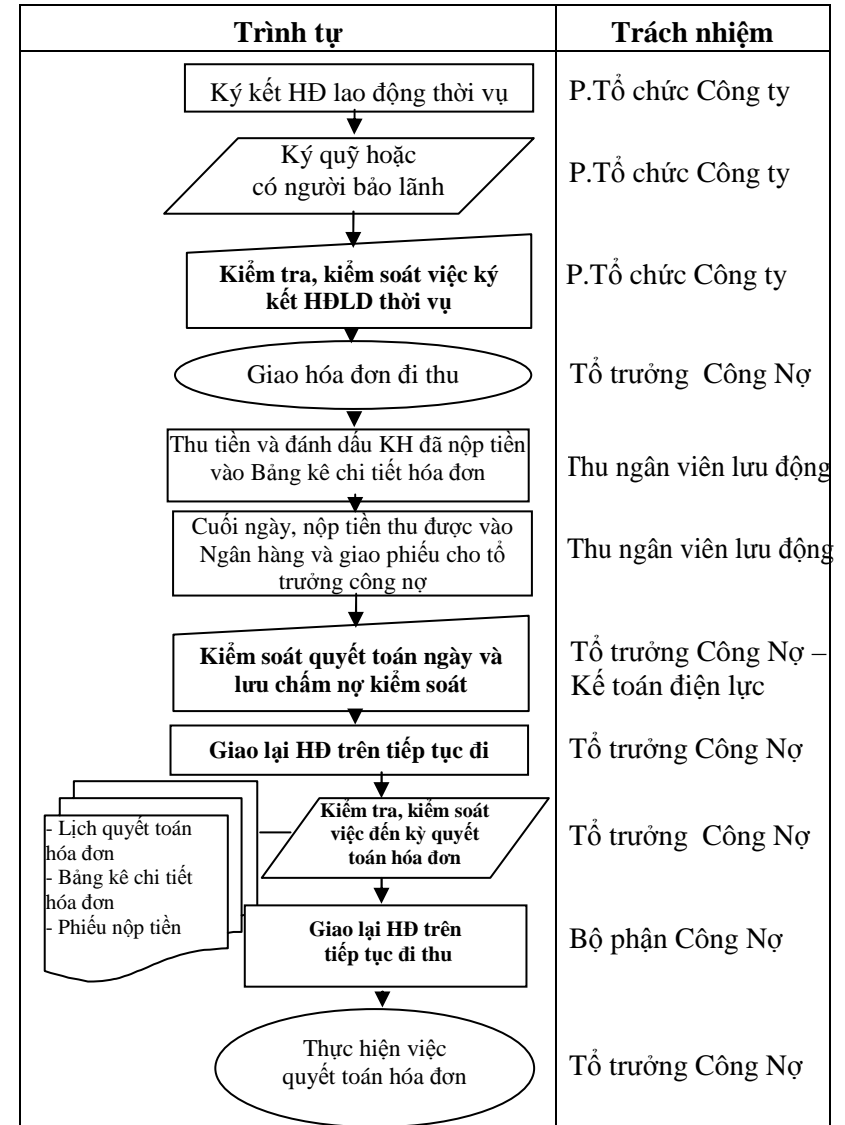
Trong công tác kiểm soát để đảm bảo doanh thu được phản ánh đúng lúc đúng kỳ thì: doanh thu phát sinh thực tế ở thời điểm nào phải được tính vào thời điểm đó tránh trường hợp doanh thu bị tính dồn tất cả vào tháng phát sinh hóa đơn.

Bảng kê hóa đơn sẽ được bổ sung thêm cột thể hiện doanh thu từng tháng để làm chứng từ ghi nhận doanh thu.

Công ty cần xây dựng một quy trình thu hồi nợ khó đòi phù hợp với đặc điểm và tình hình kinh doanh của mình.

3.2.2.2. Hoàn thiện thủ tục kiểm soát đối với tiền thu cước viễn thông tại các điện lực trực thuộc Công ty

Sơ đồ 3.3. Quy trình kiểm soát công tác giao thu và quyết toán hóa đơn sau khi hoàn thiện



- Lịch quyết toán hóa đơn
- Bảng kê chi tiết hóa đơn
- Phiếu nộp tiền

** Tăng cường kiểm soát giao thu và quyết toán hóa đơn tiền cước:*

Để kiểm soát công tác giao thu hóa đơn đơn vị nên quy định số lượng giao thu mỗi lần không quá 3 lộ trình và phải quyết toán 1 lộ trình trong vòng 3 ngày và cả 3 lộ trình không quá 7 ngày, đồng thời phải quyết toán xong các lộ trình cũ mới được nhận lộ trình mới để đi thu.

Thu ngân viên phải thực hiện việc nộp tiền cước đã thu vào ngân hàng mỗi ngày. Cuối mỗi ngày, TNV phải quyết toán ngày với tổ trưởng công nợ, TNV phải quyết toán toàn bộ số lộ trình được giao, số liệu quyết toán phải chính xác không được chênh lệch giữa số tiền nộp ngân hàng với số tiền thu quyết toán theo bảng kê.

Để tăng cường kiểm soát tiền thu cước viễn thông được hiệu quả thì hàng tháng phải bố trí bộ phận kiểm tra đột xuất TNV lưu động nhằm đảm bảo việc thu đúng, thu đủ tránh tình trạng chiếm dụng vốn.

** Cải tiến phương thức thu tiền cước:*

Khuyến khích khách hàng trả tiền cước dịch vụ qua thẻ ATM, nhờ thu qua ngân hàng, ủy nhiệm chi, nạp tiền thanh toán cước qua điện thoại hình thức này sẽ giảm rủi ro gian lận thu nộp tiền của TNV.

**Tăng cường kiểm soát công tác chấm xóa nợ, theo dõi nợ:*

Đối soát hàng ngày với bộ phận kế toán về lượng tiền mặt nộp trong ngày. Tiền mặt thu được ngày nào phải chấm xóa nợ ngay ngày đó. Đối chiếu quỹ tiền thừa của khách hàng (do khách hàng nộp tiền dư) với bộ phận kế toán vào ngày cuối mỗi tuần. Lập danh sách khách hàng còn nợ tiền cước quá hạn để lập biên bản xác nhận công nợ hay cho phép xử lý nợ khó đòi.

**Tăng cường kiểm soát công tác xử lý nợ khó đòi:*

Phân tích số dư nợ tiền cước đối với khách hàng nợ từ 3 tháng hóa đơn trở lên. Việc phân tích số dư nợ được thực hiện theo tiêu chí: xác định số nợ khó đòi hay nợ luân chuyển tiếp tục thu vào tháng sau. Kiểm soát chặt chẽ các căn cứ để xác nhận đó là các khoản nợ phải thu khó đòi.

3.3.ĐIỀU KIỆN ĐỂ THỰC HIỆN CÁC GIẢI PHÁP NHẪM TĂNG CƯỜNG KIỂM SOÁT NỘI BỘ ĐỐI VỚI DOANH THU VÀ TIỀN THU CƯỚC VIỄN THÔNG TẠI CÔNG TY TNHH MTV ĐIỆN LỰC ĐÀ NẴNG

3.3.1.Về phía nhà nước

3.3.2.Về phía Tổng công ty Điện lực Miền Trung

3.3.3.Về phía Công ty TNHH MTV Điện Lực Đà Nẵng

3.3.3.1.Tăng cường phân cấp quản lý:

Cần phân cấp mạnh hơn cho các điện lực, phân công thêm chức năng nhiệm vụ cho các điện lực với vai trò là Giám đốc thực hiện chức năng quản lý kinh doanh theo khu vực quản lý.

3.3.3.2.Hoàn thiện chính sách nhân sự:

Tuyển dụng và xây dựng đội ngũ CBCNV có chất lượng. Tăng cường nhân sự tại bộ phận kế toán điện lực, cần bố trí thêm một kế toán theo dõi riêng phần hành doanh thu và thu tiền cước.

3.3.3.3.Xây dựng bộ máy kiểm toán nội bộ:

Thành lập bộ máy kiểm toán nội bộ để phục vụ cho công tác quản lý và bổ sung chức năng kiểm soát thường xuyên của Phòng Thanh tra pháp chế nhằm góp phần củng cố và hoàn thiện hệ thống KSNB tại đơn vị.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Từ thực tiễn về KSNB doanh thu và tiền thu cước viễn thông tại Công ty, luận văn đã nêu ra được những hạn chế và sự cần thiết phải

tăng cường công tác KSNB tại Công ty Điện lực Đà Nẵng. Để khắc phục những tồn tại và đáp ứng yêu cầu quản lý, chương 3 luận văn đã đưa ra những giải pháp cụ thể nhằm tăng cường KSNB doanh thu và tiền thu cước viễn thông tại đơn vị, đây là khâu quan trọng góp phần vào sự thành công của đơn vị.

Tóm lại, việc tăng cường và đưa ra một số biện pháp kiểm tra, kiểm soát doanh thu và tiền thu cước viễn thông trong chương này là cơ sở để đơn vị áp dụng nhằm hoàn thiện hơn nữa công tác KSNB tại đơn vị.

KẾT LUẬN

Trước yêu cầu phát triển mạnh mẽ của nền kinh tế thị trường cùng với sự biến đổi nhanh chóng của nền kinh tế trong nước dưới sự ảnh hưởng của khu vực và thế giới, các doanh nghiệp Việt Nam ngày càng phải chú trọng vào công tác quản lý doanh nghiệp nhằm nâng cao sức mạnh và vị thế của mình trên các lĩnh vực kinh doanh, tài chính thể hiện trên hiệu quả kinh tế của doanh nghiệp. Để có thể thực hiện tốt vai trò lý, doanh nghiệp phải tăng cường hơn nữa công tác kiểm tra, kiểm soát nhằm đảm bảo sự chính xác của các thông tin tài chính như doanh thu, chi phí...đồng thời phải xây dựng một hệ thống KSNB hợp lý, hữu hiệu với từng loại mục tiêu. Thực hiện hiệu quả việc kiểm tra, kiểm soát chặt chẽ sẽ là nguồn cực kỳ hữu ích cho các nhà lý và các đối tượng quan tâm, là cơ sở để đưa ra các quyết định kinh doanh đúng đắn đảm bảo cho sự ổn định và ngày càng phát triển của doanh nghiệp.

Nhận thức được tầm quan trọng đó, luận văn đã đi sâu nghiên cứu, kết hợp giữa lý luận và thực tiễn để từ đó tìm ra những giải pháp nhằm tăng cường công tác KSNB đối với doanh thu và tiền thu cước

viễn thông tại Công ty TNHH MTV Điện Lực Đà Nẵng. Trong khuôn khổ phạm vi và mục đích nghiên cứu, luận văn đã giải quyết các vấn đề cơ bản sau:

- Luận văn đã trình bày lý luận cơ bản về kiểm soát nội bộ đồng thời hệ thống và làm rõ hơn lý luận về kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền trong các doanh nghiệp. Bên cạnh đó, luận văn đã nêu bật các đặc điểm khác biệt trong hoạt động sản xuất kinh doanh viễn thông ảnh hưởng đến kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền trong các doanh nghiệp viễn thông.

- Luận văn đã đi sâu nghiên cứu, phân tích thực tế công tác kiểm soát nội bộ doanh thu và tiền thu cước viễn thông tại công ty TNHH MTV Điện Lực Đà Nẵng từ đó đánh giá và chỉ rõ những hạn chế còn tồn tại trong kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại đơn vị cần phải được khắc phục.

- Trên cơ sở nghiên cứu những lý luận và thực tế công tác kiểm soát nội bộ doanh thu và tiền thu cước viễn thông tại công ty TNHH MTV Điện Lực Đà Nẵng, luận văn đã đưa ra được những giải pháp tăng cường kiểm soát nội bộ doanh thu và tiền thu cước viễn thông tại công ty TNHH MTV Điện Lực Đà Nẵng.

Những giải pháp tăng cường kiểm soát mà luận văn đưa ra có thể được áp dụng trong công tác kiểm soát doanh thu và tiền thu cước viễn thông tại công ty TNHH MTV Điện Lực Đà Nẵng nhằm nâng cao chất lượng công tác quản lý đảm bảo cho hoạt động sản xuất kinh doanh của đơn vị đạt hiệu quả cao.