

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

PHAN THỊ MỸ LIÊN

**TĂNG CƯỜNG KIỂM SOÁT NỘI BỘ ĐỐI VỚI DOANH THU
VÀ TIỀN THU BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN GẠCH
MEN COSEVCO 75 BÌNH ĐỊNH**

Chuyên ngành: Kế toán

Mã số: 60.34.30

TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SĨ
QUẢN TRỊ KINH DOANH

Đà Nẵng - Năm 2011

Công trình được hoàn thành tại
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

Người hướng dẫn khoa học: **PGS.TS. NGÔ HÀ TẤN**

Phản biện 1: **TS. NGUYỄN CÔNG PHƯƠNG**

Phản biện 2 : **GS.TS. ĐẶNG THỊ LOAN**

Luận văn được bảo vệ tại Hội đồng chấm Luận văn tốt nghiệp thạc sĩ Quản trị kinh doanh họp tại Đà Nẵng vào ngày 12 tháng 8 năm 2011

Có thể tìm luận văn tại:

- Trung tâm Thông tin - Học liệu, Đại học Đà Nẵng
- Thư viện trường Đại học kinh tế, Đại học Đà Nẵng.

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Trong hoạt động của doanh nghiệp, KSNB góp phần tăng cường tính hiệu quả của hoạt động doanh nghiệp, giảm thiểu rủi ro mất tài sản và góp phần làm tăng thêm mức độ tin cậy của các báo cáo tài chính cũng như công tác tuân thủ các quy định của pháp luật.

Công ty CP gạch men COSEVCO 75 Bình Định là doanh nghiệp cổ phần, hạch toán độc lập và là công ty liên kết với vốn đầu tư của Tổng công ty xây dựng Miền Trung là 30%, lĩnh vực kinh doanh chính là sản xuất gạch ốp lát ceramic. Hiện nay mức độ cạnh tranh về sản phẩm này trên thị trường trong nước và thế giới ngày càng tăng với sự xuất hiện của rất nhiều công ty sản xuất gạch men ở thị trường trong nước và hàng nhập khẩu từ các nước. Do đó, để có thể đứng vững trong môi trường cạnh tranh, các doanh nghiệp không những phải tự lực vươn lên trong quá trình sản xuất kinh doanh mà còn đòi hỏi phải hoàn thiện và tăng cường kiểm tra, kiểm soát để hạn chế những sai sót gian lận có thể xảy ra và đề ra những phương hướng, mục tiêu nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

Xuất phát từ những yêu cầu cấp thiết trên, tôi chọn đề tài “Tăng cường KSNB đối với doanh thu và tiền thu bán hàng tại Công ty CP Gạch men Cosevco 75 Bình Định” làm đề tài nghiên cứu luận văn thạc sĩ.

2. Tổng quan về đề tài nghiên cứu

Trong quá trình làm đề tài, tôi đã có tham khảo các tài liệu có liên quan đến đề tài nghiên cứu như:

- Đề tài: "Tăng cường KSNB đối với doanh thu và tiền thu bán điện tại Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên điện lực Đà Nẵng"- luận văn của tác giả Thái Như Quỳnh năm 2006. Đề tài đã dựa trên những đặc thù của doanh thu ngành điện lực đưa ra các giải

pháp nhằm hoàn thiện và tạo điều kiện cho hệ thống KSNB của Công ty Điện lực Đà Nẵng giảm được các rủi ro và thất thoát doanh thu, đảm bảo hiệu quả của hoạt động kinh doanh điện năng.

- Đề tài” Tăng cường KSNB đối với doanh thu và tiền thu bán hàng tại Công ty thông tin di động VMS”- luận văn của tác giả Vũ Ngọc Nam năm 2007. Tác giả đã dựa trên sự phân cấp quản lý của công ty và đặc thù của sản phẩm cũng như của ngành bưu chính viễn thông để nêu lên thực trạng và các giải pháp để kiểm soát doanh thu tại các bộ phận có liên quan đến việc bán hàng như tại các cửa hàng, tại các đội bán hàng trực tiếp, tại tổ thu cước trực tiếp...

- Các tài liệu, giáo trình tham khảo có liên quan đến việc kiểm soát doanh thu và thu tiền bán hàng trong các loại hình doanh nghiệp.

3. Mục đích nghiên cứu đề tài

Đề tài nghiên cứu thực trạng tình hình KSNB đối với doanh thu và tiền thu bán hàng tại Công ty CP Gạch men Cosevco 75 Bình Định và nêu ra những mặt còn yếu kém, thiếu sót trong KSNB về hoạt động này tại công ty. Từ đó, đề xuất các giải pháp tăng cường hoạt động KSNB đối với doanh thu và tiền thu bán hàng tại Công ty CP Gạch men Cosevco 75 Bình Định.

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng nghiên cứu: Công tác KSNB chu trình doanh thu và tiền thu bán hàng tại Công ty CP gạch men Cosevco 75 Bình Định.

- Phạm vi nghiên cứu: Công ty CP gạch men Cosevco 75 Bình Định bao gồm Văn phòng Công ty và các Tổng kho đối với hoạt động bán hàng thông qua đại lý.

5. Phương pháp nghiên cứu

Về mặt phương pháp luận, luận văn dựa trên cơ sở phương pháp luận duy vật biện chứng.

Các phương pháp cụ thể được sử dụng như quan sát, phỏng vấn

trực tiếp, thu thập - xử lý tài liệu, so sánh... nhằm làm rõ thực trạng công tác kiểm soát doanh thu và tiền thu bán hàng tại Công ty.

6. Kết cấu luận văn

Ngoài Phần mở đầu và Kết luận, Luận văn gồm có 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận 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 bán hàng tại Công ty CP Gạch men Cosevco 75 Bình Định .

Chương 3: Một số giải pháp nhằm tăng cường KSNB đối với doanh thu và tiền thu bán hàng tại Công ty CP Gạch men Cosevco 75 Bình Định.

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ KIỂM SOÁT NỘI BỘ ĐỐI VỚI DOANH THU VÀ TIỀN THU BÁN HÀNG TRONG DOANH NGHIỆP

1.1. KHÁI QUÁT VỀ HỆ THỐNG KSNB TRONG DOANH NGHIỆP

1.1.1. Khái niệm hệ thống KSNB

Theo định nghĩa do Ủy ban thuộc Hội đồng quốc gia Hoa Kỳ về việc chống gian lận về báo cáo tài chính đưa ra năm 1992: hệ thống KSNB là một quá trình do người quản lý, hội đồng quản trị và các nhân viên của đơn vị chi phối, nó được thiết lập để cung cấp một sự đảm bảo hợp lý nhằm thực hiện ba mục tiêu dưới đây:

- + Sự hữu hiệu và hiệu quả của hoạt động
- + Sự tin cậy của báo cáo tài chính
- + Sự tuân thủ pháp luật và các luật định.

- Theo chuẩn mực Kiểm toán ISA 400: hệ thống KSNB là toàn bộ những chính sách và thủ tục do ban giám đốc đơn vị thiết lập nhằm đảm bảo việc quản lý chặt chẽ và sự hiệu quả của các hoạt động trong khả năng có thể.

- Theo Liên đoàn Kế toán quốc tế (The International Federation of Accountant - IFAC), hệ thống KSNB là một hệ thống chính sách và thủ tục được thiết lập nhằm đạt được bốn mục tiêu sau:

- + Đảm bảo độ tin cậy của các thông tin báo cáo
- + Bảo đảm việc thực hiện các chế độ pháp lý và những quy định
- + Đảm bảo hiệu quả và hiệu lực của các hoạt động
- + Bảo vệ các tài sản của đơn vị.

1.1.2. Mục tiêu của hệ thống KSNB

- Đối với báo cáo tài chính, hệ thống KSNB phải đảm bảo về tính trung thực và đáng tin cậy.

- Đối với tính tuân thủ, KSNB trước hết phải đảm bảo hợp lý việc chấp hành luật pháp và các quy định.

- Đối với mục tiêu sự hữu hiệu và hiệu quả của các hoạt động, KSNB giúp đơn vị bảo vệ và sử dụng hiệu quả các nguồn lực, bảo mật thông tin, ...

1.1.3. Các yếu tố cấu thành hệ thống KSNB

1.1.3.1. Môi trường kiểm soát

Các nhân tố chính thuộc về môi trường kiểm soát là:

- Tính chính trực và giá trị đạo đức
- Cơ cấu tổ chức
- Chính sách nhân sự
- Ban giám đốc và Ủy ban kiểm toán
- Công tác kế hoạch
- Bộ phận kiểm toán nội bộ
- Các nhân tố bên ngoài

1.1.3.2. Hệ thống thông tin kế toán

- Tính có thực: không ghi chép các nghiệp vụ không có thực.
- Sự phê chuẩn: các nghiệp vụ phải được phê chuẩn hợp lý
- Tính đầy đủ: phản ánh trọn vẹn các nghiệp vụ kinh tế phát sinh

- Sự đánh giá: không có sai phạm trong việc tính toán các khoản giá và phí.
- Sự phân loại: đảm bảo các nghiệp vụ được ghi chép đúng theo sơ đồ tài khoản và ghi nhận đúng đắn ở các loại sổ sách kế toán.
- Tính đúng kỳ: việc ghi sổ đảm bảo thực hiện đúng kỳ quy định.
- Quá trình chuyển sổ và tổng hợp chính xác.

1.1.3.3. Thủ tục kiểm soát

- Nguyên tắc phân công phân nhiệm
- Nguyên tắc bất kiêm nhiệm
- Nguyên tắc ủy quyền phê chuẩn

1.1.4. Những hạn chế tiềm tàng của hệ thống KSNB

- Chi phí cho hệ thống KSNB không thể vượt quá những lợi ích mà hệ thống đó mang lại.
- Phần lớn các thủ tục KSNB thường được thiết lập cho các nghiệp vụ thường xuyên, lặp đi lặp lại.
- Hệ thống KSNB không có khả năng phát hiện được hết sự thông đồng của thành viên trong ban quản lý hoặc nhân viên với những người khác trong hay ngoài đơn vị.
- Do thay đổi cơ chế và yêu cầu quản lý làm cho các thủ tục kiểm soát bị lạc hậu và bị vi phạm.

1.2. CHU TRÌNH DOANH THU VÀ TIỀN THU BÁN HÀNG TRONG DOANH NGHIỆP

1.2.1. Nội dung và đặc điểm chu trình doanh thu bán hàng và tiền thu bán hàng

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

- Xử lý đặt hàng của người mua
- Xét duyệt bán chịu
- Chuyển giao hàng
- Gửi hoá đơn cho người mua và ghi rõ nghiệp vụ bán hàng

- Xử lý và ghi sổ các khoản thu tiền
- Xử lý và ghi sổ hàng bán bị trả lại và khoản bớt giá
- Thẩm định và xoá sổ khoản phải thu không thu được
- Dự phòng nợ khó đòi

1.2.1.2. Đặc điểm của chu trình doanh thu và tiền thu bán hàng

Chu trình bán hàng – thu tiền được xem là chu trình cuối cùng của quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp; là quá trình chuyển quyền sở hữu của hàng hóa qua quá trình trao đổi hàng – tiền; nó cần có sự phối hợp của nhiều bộ phận, phòng ban trong đơn vị.

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

Doanh thu chỉ được ghi nhận khi đơn vị đã hoàn thành trách nhiệm cung cấp sản phẩm, hàng hoá hay dịch vụ cho khách hàng và được khách hàng trả tiền hoặc chấp nhận thanh toán.

Nếu trong kỳ kế toán phát sinh các khoản giảm trừ doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ như chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại thì phải được hạch toán riêng biệt.

1.2.3. Các rủi ro trong ghi nhận doanh thu và tiền thu bán hàng

- Bán hàng nhưng không thu được tiền của khách hàng
- Nhân viên bán hàng không đúng giá, tính toán sai chiết khấu cho khách hàng
- Nhân viên không có thẩm quyền lại xuất hàng, gửi hàng
- Giao hàng sai quy cách, phẩm chất, số lượng
- Phát hành hoá đơn sai khi có nghiệp vụ bán hàng xảy ra
- Chuyển giao hàng hóa trước khi có yêu cầu hay chuyển hàng không đúng khách hàng.
- Tiền bán hàng bị lạm dụng, không ghi hay ghi chậm số tiền khách hàng thanh toán, không nộp tiền thu được cho đơn vị.
- Sai sót trong ghi chép nghiệp vụ

1.3. KIỂM SOÁT NỘI BỘ ĐỐI VỚI DOANH THU VÀ TIỀN THU BÁN HÀNG

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

1.3.1.1. Mục tiêu KSNB đối với doanh thu

- Sổ sách và chứng từ đầy đủ
- Các chứng từ được đánh số thứ tự trước
- Gửi các báo cáo bán hàng
- Xét duyệt và phê chuẩn các nghiệp vụ bán hàng
- Phân công phân nhiệm đầy đủ
- Tính độc lập của kiểm tra giám sát

1.3.1.2. Mục tiêu KSNB đối với các nghiệp vụ thu tiền

KSNB cần cách ly trách nhiệm giữa quản lý tiền mặt với ghi sổ sách, đồng thời thường xuyên đối chiếu giữa sổ sách với số dư trên tài khoản tiền gửi.

Đảm bảo tiền mặt thu được đã được ghi đầy đủ vào Sổ quỹ và Nhật ký thu tiền, KSNB cần phân trách nhiệm giữa người thu tiền và người giữ sổ, sử dụng giấy báo tiền gửi hoặc bảng kê tiền mặt có đánh số trước.

Đối với các khoản chiết khấu tiền mặt đã được phê chuẩn (sự phê chuẩn), KSNB cần xem xét sự tồn tại của chính sách chiết khấu tiền mặt, và sự phê chuẩn các chính sách đó trong thực tế.

Đối với mục tiêu về các khoản tiền thu được đều được phân loại đúng đắn và việc cộng dồn, sang trang, chuyển sổ được thực hiện chính xác, KSNB cần thiết kế hệ thống tài khoản chi tiết, kiểm tra quan hệ đối ứng.

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

- Tiếp nhận, xử lý đặt hàng của người mua
- Kiểm soát tín dụng và phê chuẩn bán chịu
- Chuyển giao hàng hóa, cung cấp dịch vụ

- Chuyển hóa đơn cho người mua ghi sổ nghiệp vụ
- Xử lý và ghi sổ các khoản thu tiền bán hàng
- Xử lý ghi sổ các khoản giảm doanh thu bán hàng phát sinh

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG KIỂM SOÁT NỘI BỘ ĐỐI VỚI DOANH THU VÀ TIỀN THU BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN GẠCH MEN COSEVCO 75 BÌNH ĐỊNH

2.1. TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN GẠCH MEN COSEVCO 75 BÌNH ĐỊNH

2.1.1. Quá trình hình thành, phát triển và phương hướng hoạt động của Công ty CP Cosevco 75 Bình Định

2.1.1.1. Sự hình thành và phát triển của Công ty

Ngày 01/09/2000, Công ty đã được khởi công xây dựng với công suất thiết kế là 2.000.000 m²/năm từ những thiết bị máy móc hiện đại nhất của Italia chuyển giao. Từ ngày 19/09/2005, Công ty xây dựng & sản xuất vật liệu 75 được CP hóa và chuyển thành Công ty CP theo quyết định số: 1602/QĐ- BXD của Bộ xây dựng. Công ty CP Gạch men Cosevco 75 Bình Định, có trụ sở tại KCN Phú Tài – TP.Quy Nhơn - tỉnh Bình Định, là đơn vị sản xuất kinh doanh hạch toán độc lập, có con dấu, được mở tài khoản giao dịch với ngân hàng phù hợp với phương thức hạch toán của công ty.

2.1.1.2. Phương hướng hoạt động của Công ty

- Đa dạng hóa sản phẩm, tạo sự đa dạng phong phú về mẫu mã.
- Củng cố và sắp xếp lại các tổng kho để hoạt động có hiệu quả trên cơ sở đẩy mạnh hoạt động tiêu thụ.
- Tăng cường và mở rộng hình thức bán hàng, tạo mọi điều kiện cho hoạt động tiêu thụ thu hút khách hàng.

- Áp dụng các phương pháp quản lý khoa học, hệ thống hoá các chương trình làm việc, ... để tăng khả năng cạnh tranh các sản phẩm của Công ty về chất lượng và giá cả.

- Sắp xếp tổ chức bộ máy, tổ chức kế hoạch công việc phù hợp để có thể mang lại năng suất tốt nhất có thể.

2.1.2. Cơ cấu tổ chức quản lý sản xuất kinh doanh ở Công ty

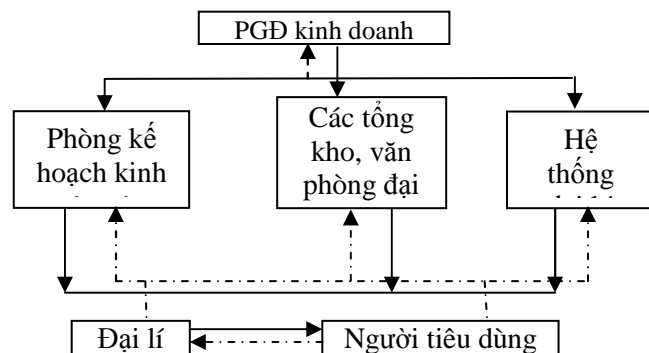
Cơ cấu tổ chức của Công ty hiện nay có Hội đồng quản trị và có một Giám đốc điều hành toàn bộ hoạt động của Công ty. Giúp việc cho Giám đốc là phó giám đốc và các phòng ban chức năng như: Phòng kế hoạch kinh doanh, phòng tổ chức hành chính, phòng tài chính kế toán. Tuy nhiên, quyền quyết định mọi vấn đề đều thuộc về Giám đốc Công ty và chịu trách nhiệm trước toàn Công ty.

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

2.1.3.1. Các loại hàng hóa, dịch vụ chủ yếu

2.1.3.2. Quy trình sản xuất sản phẩm gạch men của Công ty

2.1.3.3. Đặc điểm mạng lưới tiếp thị bán hàng



2.1.4. Những thuận lợi và khó khăn của công ty CP Gạch men Cosevco 75 Bình Định

2.1.4.1. Thuận lợi

- Mạng lưới kinh doanh rộng khắp cả nước

- Nguồn nguyên nhiên vật liệu sẵn có tại địa phương và các vùng phụ cận nên chi phí đầu vào thấp

- Đội ngũ khách hàng truyền thống uy tín, khả năng thanh toán.

- Vị trí địa lý thuận lợi nên giao hàng cho đại lý ở các tỉnh miền Trung và Tây Nguyên trong vòng 24 giờ sau khi đặt hàng.

2.1.4.2. Khó khăn

- Mặc dù đã cổ phần hóa nhưng hiện nay vốn kinh doanh chủ yếu của Công ty là vốn vay ngân hàng.

- Năng lực cạnh tranh còn thấp trên thị trường nội địa cũng như nước ngoài.

- Trình độ công nghệ chưa được cải tiến thường xuyên

- Kinh tế thế giới và khu vực, đặc biệt là tình hình tài chính, tiền tệ nhất là giá cả hàng hóa chứa đựng nhiều nhân tố không ổn định

2.2. MÔI TRƯỜNG KIỂM SOÁT VÀ HỆ THỐNG KẾ TOÁN LIÊN QUAN ĐẾN DOANH THU VÀ TIỀN THU BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CP GẠCH MEN COSEVCO 75 BÌNH ĐỊNH

2.2.1. Môi trường kiểm soát

2.2.1.1. Đặc thù về quản lý

Quan điểm của người lãnh đạo Công ty là kinh doanh và cạnh tranh lành mạnh, sử dụng tối đa nguồn lực của Công ty, đáp ứng tốt nhu cầu người tiêu dùng về sản lượng cũng như chất lượng, với phương châm tiết kiệm tối đa chi phí sản xuất.

2.2.1.2. Chính sách nhân sự

Phương châm của lãnh đạo Công ty khi xây dựng đội ngũ nhân viên Công ty là “Toàn bộ cán bộ nhân viên của Công ty là nhân viên bán hàng, mọi thành viên phải am hiểu về sản phẩm và có trách nhiệm giới thiệu sản phẩm của Công ty rộng rãi trên thị trường”.

2.2.1.3. Công tác lập kế hoạch, phương án kinh doanh của Công ty

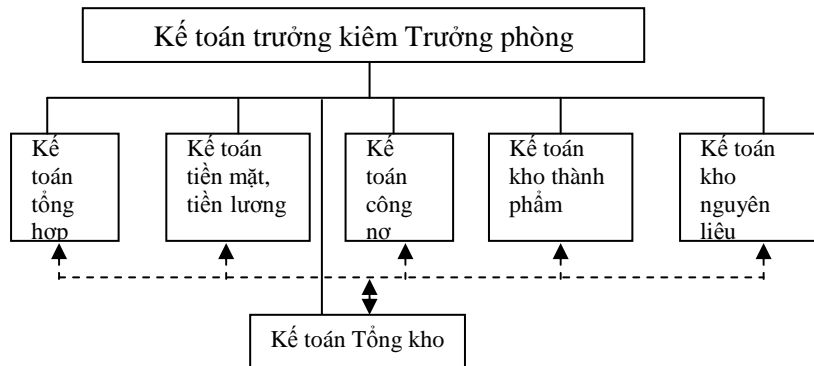
Trong Công ty, công tác lập kế hoạch cũng luôn được đặc biệt chú trọng và được thực hiện một cách nghiêm túc, khoa học. Hằng năm, khi kết thúc năm cũ, Ban lãnh đạo Công ty tiến hành xem xét kế hoạch cho những năm tiếp theo. Các kế hoạch đó là: Kế hoạch tiêu thụ, kế hoạch chi phí, kế hoạch đầu tư...

2.2.1.4. Các nhân tố bên ngoài

Giống như các doanh nghiệp sản xuất khác, các nghiệp vụ tài chính kế toán của Công ty phải tuân thủ các qui định của Nhà nước về chuẩn mực kế toán, nguyên tắc kế toán ...

2.2.2. Hệ thống kế toán liên quan đến doanh thu và tiền thu bán hàng ở công ty CP gạch men Cosevco 75 Bình Định

2.2.2.1. Cơ cấu tổ chức bộ máy kế toán tại Công ty



2.2.2.2. Hình thức kế toán

Công ty tổ chức sổ kế toán theo hình thức Chứng từ ghi sổ

2.2.2.3. Thông tin kế toán liên quan đến doanh thu và tiền thu bán hàng tại công ty

Chứng từ ban đầu làm căn cứ cho nghiệp vụ mua bán giữa Công ty và các đại lý là “Hợp đồng kinh tế” được ký kết giữa hai bên. Khi xuất hàng bán buôn, Công ty lập “Hóa đơn GTGT” liên 3 thủ kho giữ

lại để ghi thẻ kho, sau đó chuyển cho phòng tài chính kế toán để ghi “Sổ chi tiết bán hàng”.

Đối với những khách hàng trực tiếp của Công ty, Công ty có sổ chi tiết công nợ phải thu khách hàng.

Về phần thu tiền, sau khi nhân viên thị trường thu tiền hàng thì đem tiền về nộp cho Công ty kèm theo Giấy nộp tiền hoặc Phiếu thu và thủ quỹ ghi vào sổ quỹ.

2.3. THỰC TRẠNG KIỂM SOÁT NỘI BỘ ĐỐI VỚI DOANH THU VÀ TIỀN THU BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CP GẠCH MEN COSEVCO 75 BÌNH ĐỊNH

2.3.1. Các chính sách liên quan đến KSNB về doanh thu và tiền thu bán hàng ở Công ty

- Chính sách giá bán.
- Các chính sách hỗ trợ hoạt động tiêu thụ
- + Chiết khấu thanh toán
- + Chiết khấu thương mại
- + Chính sách tín dụng tại Công ty

2.3.2. Quy trình KSNB đối với doanh thu và tiền thu bán hàng tại Công ty

2.3.2.1. KSNB đối với nghiệp vụ bán hàng, ghi nhận doanh thu

- Kiểm soát việc xét duyệt nghiệp vụ bán hàng.

Đối với đại lý thường xuyên của Công ty thì đặt hàng qua điện thoại, còn đối với các đại lý không thường xuyên của Công ty thì mỗi lần giao dịch, Công ty phải ký kết hợp đồng kinh tế với đại lý.

- Kiểm soát việc lập hoá đơn bán hàng, xuất kho và chuyển giao hàng

Sau khi lãnh đạo Phòng kế hoạch kinh doanh phê duyệt phương thức bán hàng và nhân viên bán hàng thuộc Phòng kế hoạch kinh doanh lập lệnh xuất kho và lập hoá đơn GTGT.

Khi xuất hàng, thủ kho lập “Phiếu giao nhận hàng” thành 3 bản. Hiện nay tại công ty, các đơn đặt hàng không được đánh theo số thứ tự mà chỉ được kẹp cùng với hóa đơn, điều này gây khó khăn cho việc kiểm soát chặt chẽ từng đơn đặt hàng.

Đối với khách hàng thanh toán trả sau, thì kế toán công nợ theo dõi theo từng đối tượng khách hàng vào “Sổ chi tiết bán hàng” và “Sổ chi tiết phải thu khách hàng”. Sau đó kế toán tổng hợp lập chứng từ ghi sổ và cuối tháng ghi Sổ cái các tài khoản.

- Kiểm soát giảm giá hàng bán

Đối với hàng bán không đủ tiêu chuẩn chất lượng, khách hàng đề nghị giảm giá hàng bán thì Giám đốc căn cứ vào *Biên bản xác định nguyên nhân khiếu nại chất lượng* do nhân viên thị trường lập để ra quyết định có giảm giá hàng bán cho khách hàng hay không. Cuối mỗi tháng, kế toán thành phẩm lập Bảng kê TK 532 rồi chuyển cho kế toán tổng hợp cập nhật Chứng từ ghi sổ và vào sổ cái TK 532.

2.3.2.2. KSNB đối với nghiệp vụ thu tiền

- Nghiệp vụ thu tiền mặt: Tất cả các khoản tiền mặt tại các tổng kho thu từ khách hàng đều phải nộp vào tài khoản của Công ty; tại Văn phòng Công ty yêu cầu khách hàng nộp trực tiếp tại Phòng tài chính kế toán, thủ quỹ được bố trí độc lập với kế toán thanh toán, kế toán tiền. Công ty quy định số dư tồn quỹ cuối mỗi ngày là 20 triệu đồng, số tiền còn lại phải nộp vào tài khoản Ngân hàng.

- Nghiệp vụ thu tiền qua ngân hàng

Chỉ có Công ty mới được phép mở tài khoản tại Ngân hàng, các tổng kho không được phép mở tài khoản, tiền thu từ bán hàng của các đại lý đều được chuyển vào tài khoản của Công ty.

Căn cứ vào Giấy báo có của ngân hàng thông báo về số tiền khách hàng thanh toán, kế toán tiền dựa vào Giấy báo có của Ngân hàng ghi

vào sổ chi tiết và sổ tổng hợp như: sổ chi tiết tiền gửi ngân hàng, sổ chi tiết phải thu khách hàng...

Cuối tháng kế toán tiền đối chiếu số liệu trên sổ chi tiết tiền gửi Ngân hàng với sổ phụ của Ngân hàng.

2.3.3. Các thủ tục kiểm soát chu trình doanh thu - tiền thu bán hàng tại Tổng kho của Công ty

2.3.3.1. Thủ tục kiểm soát doanh thu ở các Tổng kho

Đặc điểm nổi bật là các đại lý khi mua hàng phải trả tiền ngay cho nhân viên của Tổng kho hoặc được Ban giám đốc ký duyệt trên cơ sở bảo lãnh của phụ trách Tổng kho khu vực đó. Kế toán Tổng kho có nhiệm vụ phản ánh các nghiệp vụ bán hàng tại khu vực mình quản lý. Định kỳ giữa tháng và cuối tháng, kế toán tại các Tổng kho lập bảng kê theo dõi bán hàng và bảng kê nộp tiền về phòng tài chính kế toán Công ty.

Các nhân viên bán hàng tại các Tổng kho có nhiệm vụ tiếp nhận đơn đặt hàng. Sau khi đã kiểm tra tính hợp pháp của đơn đặt hàng đã có phê duyệt của phụ trách Tổng kho, thủ kho tiến hành xuất kho hàng hoá và căn cứ số lượng thực xuất, thủ kho ghi vào thẻ kho hàng hóa. Các thủ tục giao hàng thực hiện tương tự như tại Văn phòng Công ty.

Sau khi hoàn tất thủ tục giao nhận hàng, kế toán Tổng kho lập hóa đơn GTGT giao cho khách hàng. Cuối tháng, kế toán tại các Tổng kho tổng hợp số liệu chuyển về phòng tài chính kế toán Công ty.

2.3.3.2. Thủ tục kiểm soát tiền thu bán hàng tại các Tổng kho của Công ty

Hiện nay tại các Tổng kho, việc thu tiền bán hàng chủ yếu là thu trực tiếp tại các đại lý do các nhân viên thị trường thực hiện. Công ty quy định nhân viên thị trường phải nộp tiền cho kế toán Tổng kho hoặc nộp tiền vào tài khoản của Công ty. Sau khi được kế toán Tổng

kho kiểm tra giấy nộp tiền vào tài khoản của nhân viên thị trường thì thủ kho tại các Tổng kho mới xuất kho hàng.

2.3.4. Thủ tục kiểm soát nợ phải thu khách hàng ở Công ty

Cuối mỗi tháng, tổ công nợ sẽ tổng hợp kết quả thu nợ và đưa ra danh sách khách hàng chưa thu được nợ và phân chia từng nhóm theo từng mức độ và khả năng thu hồi, kèm theo lý do không thu được.

Trường hợp các khoản nợ của khách hàng quá hạn thanh toán trên 30 ngày so với quy định của hợp đồng, kế toán công nợ lập yêu cầu thanh toán trình Trưởng phòng tài chính kế toán ký gửi khách hàng đề nghị thanh toán nợ (gồm nợ tại Công ty và nợ tại Tổng kho). Các khoản nợ của khách hàng đến hạn thanh toán hoặc quá hạn thanh toán nhưng dưới 30 ngày, Trưởng phòng kế hoạch kinh doanh lập yêu cầu gửi khách hàng đề nghị thanh toán.

Định kỳ hàng quý, Kế toán công nợ lập Biên bản đối chiếu công nợ tại Công ty trình Trưởng phòng tài chính kế toán ký duyệt và gửi đến khách hàng. Kế toán các Tổng kho cũng lập Biên bản đối chiếu công nợ tại đơn vị mình trình phụ trách Tổng kho ký duyệt và gửi đến khách hàng.

2.3.5. Đánh giá thực trạng KSNB về doanh thu và tiền thu bán hàng tại công ty CP Gạch men Cosevco 75 Bình Định

2.3.5.1. Những kết quả đạt được

Công ty đã ban hành tương đối đầy đủ các quy định về chính sách liên quan đến hoạt động bán hàng: chính sách giá bán cho từng khu vực, chính sách thu tiền của đại lý... Công ty đã có được một cơ cấu tổ chức đảm bảo sự điều hành và kiểm soát trực tiếp từ trên xuống.

2.3.5.2. Những hạn chế trong KSNB đối với doanh thu và tiền thu bán hàng tại Công ty

- Về môi trường kiểm soát

+ Hiện nay, công tác kế toán tại Công ty vẫn chỉ được thực hiện trên phần mềm Excel. Vì vậy công việc của kế toán viên rất nhiều.

+ Kỳ kế toán của Công ty là tháng, nhưng ở các Tổng kho, số lượng chứng từ phát sinh trong một tháng gửi về Công ty một lần vào cuối tháng. Vì vậy công việc dồn nhiều vào thời gian cuối tháng.

+ Hiện nay, cuối tháng, các chứng từ kế toán ở các Tổng kho chuyển về kế toán Công ty một lần. Vì vậy rất dễ xảy ra các sai sót và gian lận trong việc quản lý hàng tồn kho và lượng hàng bán ra.

+ Trong Công ty vẫn chưa tổ chức bộ phận kiểm tra, kiểm soát độc lập đối với các hoạt động nói chung và hoạt động tiêu thụ

+ Chính sách tín dụng đối với hoạt động bán hàng đại lý hiện nay tại Công ty áp dụng rất hạn chế.

+ Công tác thẩm định khách hàng như điều kiện tài chính, khả năng thanh toán... chủ yếu là theo ý kiến chủ quan của nhân viên thị trường khu vực.

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

+ Công tác kiểm soát doanh thu - tiền thu bán hàng tại các Tổng kho chưa được thường xuyên, chưa có biện pháp hữu hiệu kiểm soát việc ghi nhận doanh thu tại các Tổng kho.

+ Tại các Tổng kho, chưa có chính sách thu tiền tập trung của các đại lý và hoạt động thu tiền chưa giao cho một người độc lập không phải là nhân viên thị trường đảm nhận.

+ Công ty chỉ có một kế toán tiền thực hiện đồng thời cả tiền mặt và tiền gửi 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.

- *Về thông tin kế toán phục vụ kiểm soát doanh thu và tiền thu bán hàng*

+ Các dữ liệu kế toán liên quan đến doanh thu và tiền thu bán hàng phát sinh của các Tổng kho khu vực không kết nối trực tiếp

được với Phòng tài chính kế toán, Phòng kế hoạch kinh doanh, do vậy việc cập nhật, xử lý và cung cấp thông tin chưa kịp thời.

+ Công tác lập dự toán doanh thu chưa được thực hiện.

+ Các báo cáo kế toán vẫn chưa đảm bảo được yêu cầu phân tích doanh thu, các thông tin biến động doanh thu so với dự toán, xác định nguyên nhân ảnh hưởng đến sự biến động để trên cơ sở đó giúp cho các nhà quản lý đưa ra các giải pháp ngăn ngừa rủi ro, xây dựng chiến lược kinh doanh của Công ty.

CHƯƠNG 3

GIẢI PHÁP TĂNG CƯỜNG KIỂM SOÁT NỘI BỘ ĐỐI VỚI DOANH THU VÀ TIỀN THU BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN GẠCH MEN COSEVCO 75 BÌNH ĐỊNH

3.1. SỰ CẦN THIẾT PHẢI TĂNG CƯỜNG KIỂM SOÁT NỘI BỘ DOANH THU VÀ TIỀN THU BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY

Để có thể vượt qua thách thức, tận dụng được lợi thế và cơ hội thì Công ty CP Gạch men Cosevco 75 Bình Định phải xây dựng được một cơ chế quản lý khoa học, nền tảng tài chính vững mạnh.

Việc kiểm soát chặt chẽ doanh thu và tiền thu bán hàng sẽ giúp các nhà quản lý có các quyết định phù hợp trong sản xuất kinh doanh. Trong khi đó, KSNB đối với doanh thu và tiền thu bán hàng vẫn còn những hạn chế như: công tác kế toán dồn vào cuối kỳ, các báo cáo dự toán doanh thu chưa được thực hiện,... làm ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh và khả năng cạnh tranh của Công ty trên thị trường.

Do vậy, việc tăng cường KSNB về doanh thu và tiền thu bán hàng 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,

khắc phục các rủi ro và gian lận trong các hoạt động sản xuất kinh doanh, trong đó có chu trình doanh thu và tiền thu bán hàng.

3.2. MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM TĂNG CƯỜNG KSNB ĐỐI VỚI DOANH THU VÀ TIỀN THU BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN GẠCH MEN COSEVCO 75 BÌNH ĐỊNH

3.2.1. Hoàn thiện môi trường kiểm soát ở Công ty

3.2.1.1. Hoàn thiện quy chế và chính sách nhân sự trong quản lý hoạt động tiêu thụ

- Công ty nên xây dựng lại cơ chế lương cho bộ phận bán hàng theo hướng thu nhập hàng tháng của cán bộ nhân viên phản ánh được hiệu quả công việc mà họ thực hiện được trong tháng.

Hiện nay, tiền lương thực tế của nhân viên thị trường được tính theo công thức sau: Tổng lương nhận được trong tháng = lương cơ bản + lương kinh doanh.

Hiện nay nhân viên kinh doanh nào bán được sản lượng chưa vượt qua 10.000 m² gạch trong 1 tháng thì sẽ không được nhận lương kinh doanh, nếu bán được 10.000 m² gạch trong 1 tháng sẽ nhận được lương kinh doanh là 2.000.000 đ và các mức sản lượng trên 10.000 m² sẽ quy định nhận theo hệ số theo bảng dưới đây:

Sản lượng	Hệ số
10.000 m ²	1
>10.000 m ² đến 15.000 m ²	1,2
>15.000 m ² đến 20.000 m ²	1,4
> 20.000 m ²	1,6

(Nguồn: Công ty CP Gạch men Cosevco 75 Bình Định)

Với những mức sản lượng trên 10.000 m² thì tiền lương kinh doanh của nhân viên trong tháng đó = hệ số quy đổi (bảng trên) x đơn giá tiền lương theo mức sản lượng chuẩn (sản lượng quy định).

Việc quy định hệ số lương tăng theo bậc thang có nhược điểm là: Vẫn chưa kích thích được nhân viên thị trường bán sản phẩm vì ứng

với mỗi hệ số lương thì có một khoảng sản lượng ứng với hệ số đó. Công ty nên xây dựng cơ chế lương kinh doanh dựa trên sản lượng bán được của nhân viên thị trường như sau:

$$\text{Tiền lương kinh doanh} = 2.000.000 + a.x \text{ (đồng)}$$

Trong đó x: sản lượng bán vượt định mức (10.000 m²) trong 1 tháng của nhân viên thị trường

a: lương kinh doanh tính trên một đơn vị sản phẩm tiêu thụ khi sản lượng thực tế bán được > 10.000 m².

Cứ tăng 5.000 m² thì tiền lương kinh doanh tăng 400.000 đ. Do vậy lương kinh doanh tính trên một đơn vị sản phẩm tiêu thụ khi sản lượng thực tế bán được > 10.000 m² được tính như sau:

$$a = \frac{400.000}{5.000} = 80 \text{ đ/m}^2$$

Nếu Công ty áp dụng cách tính lương kinh doanh mới thì tiền lương kinh doanh sẽ phản ánh chính xác số lượng sản phẩm bán được của nhân viên thị trường.

- Ở các Tổng kho, Công ty nên bố trí lại nhân sự để đảm bảo sự độc lập giữa bán hàng, ghi sổ kế toán và thu tiền. Để khắc phục trường hợp này, Công ty cần phân công trách nhiệm cho phụ trách Tổng kho định kỳ một tháng hai lần đến các đại lý thuộc khu vực mà Tổng kho phụ trách đối chiếu sổ sách. Ngoài ra, còn có trường hợp là nhân viên thị trường nhận tiền từ các đại lý sau đó nghỉ việc. Để khắc phục trường hợp này thì trong yêu cầu tuyển dụng, các nhân viên thị trường này phải nộp bằng chính của văn bằng cao nhất của mình.

- Hiện nay Công ty vẫn chưa áp dụng phần mềm trong việc xử lý dữ liệu kế toán. Công ty nên trang bị và sử dụng phần mềm ứng dụng thống nhất, gọi là phần mềm quản lý.

3.2.1.2. Ban hành chính sách tín dụng và kiểm soát tín dụng đối với khách hàng

Chính sách bán chịu áp dụng cho đại lý bao gồm các vấn đề sau:

- *Tiêu chuẩn bán chịu*: Bao gồm những điều kiện tối thiểu của đại lý để được bán chịu. Điều kiện trước tiên để đại lý có thể mua hàng trả chậm là các đại lý có ký quỹ tại Công ty. Bên cạnh tiêu chuẩn ký quỹ thì Công ty cũng nên xem xét những điều kiện như: tính chất thường xuyên, sản lượng tiêu thụ lớn, khả năng tài chính, uy tín thanh toán, điều kiện kinh tế.... làm tiêu chuẩn xét duyệt bán chịu.

- *Thời hạn bán chịu*: Công ty nên giao cho các phụ trách Tổng kho có quyền chọn các khách hàng được bán chịu theo các tiêu chuẩn mà Công ty đưa ra, nhưng đến cuối tháng số tiền hàng đã bán ra trong tháng đó phải được nộp về cho Công ty. Các trường hợp này cần phải có sự xét duyệt của Giám đốc Công ty và đại lý phải chuyển từ 60-80% giá trị lô hàng dự định mua và phải cam kết thanh toán trong vòng từ 10-15 ngày từ khi xuất hàng ra khỏi kho của Tổng kho khu vực.

- *Thủ tục xét duyệt bán chịu*: Phụ trách Tổng kho cần xem xét, đánh giá khả năng thanh toán của đại lý và làm đề xuất xét duyệt bán chịu gửi cho Phòng kế hoạch kinh doanh trình Giám đốc Công ty xem xét. Nếu được Giám đốc Công ty đồng ý mới tiến hành xuất hàng cho đại lý.

3.2.2. Hoàn thiện thủ tục kiểm soát doanh thu và tiền thu bán hàng ở Công ty

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

a. *Tại Văn phòng công ty*

Công ty cần quy định thời hạn các Tổng kho cập nhật số liệu bán hàng theo ngày, theo tuần và phải quy định cụ thể về thời hạn nộp báo cáo.

Công ty cần quy định Phòng kế hoạch kinh doanh có nhân viên theo dõi, ghi sổ thứ tự các đơn đặt hàng. Tại các Tổng kho thì kế toán và nhân viên thị trường sẽ là người theo dõi các đơn đặt hàng này.

Kế toán công nợ của Công ty phải định kỳ 10 ngày đối chiếu kiểm tra giữa biên bản công nợ do nhân viên thị trường và sổ công nợ, đơn đặt hàng của đại lý do kế toán các Tổng kho khu vực theo dõi nhằm tránh việc kế toán Tổng kho và nhân viên thị trường ghép đơn đặt hàng để hưởng chính sách.

b. Tại các Tổng kho ở các khu vực

Khi Công ty áp dụng phần mềm kế toán thì tại các Tổng kho cũng nên áp dụng phần mềm kế toán. Dữ liệu kế toán nên được cập nhật hàng ngày.

Hàng tháng, sản lượng sản phẩm bán ra theo kế hoạch được Công ty giao cho các Tổng kho. Phụ trách Tổng kho nên giao sản lượng cụ thể cho từng nhân viên.

3.2.2.2. Hoàn thiện thủ tục kiểm soát các khoản phải thu khách hàng

Tại Công ty cần phải phân chia trách nhiệm giữa các bộ phận có liên quan đến nợ phải thu. Phòng tài chính kế toán có nhiệm vụ theo dõi nợ phải thu. Còn Phòng kế hoạch kinh doanh nên có các bộ phận như sau:

- + Bộ phận bán hàng thực hiện chức năng tiếp nhận đơn đặt hàng, lập lệnh bán hàng
- + Bộ phận bán chịu thực hiện xét duyệt tất cả các trường hợp bán chịu theo chính sách bán chịu của Công ty.
- + Bộ phận giao hàng thực hiện việc kiểm tra độc lập hàng hoá khi giao hoặc gửi đi cho khách hàng
- + Bộ phận lập hoá đơn: Lập hoá đơn, tính tiền khách hàng

- Tại Công ty, việc đối chiếu công nợ chỉ được thực hiện trong nội bộ Công ty, kế toán tại Công ty và kế toán tại Tổng kho đối chiếu công nợ với nhau. Phương pháp được thực hiện như sau:

- + Đối với khách hàng gần, kế toán công nợ hai đơn vị gặp nhau để đối chiếu số liệu và lập biên bản công nợ đến thời điểm đối chiếu.
- + Đối với những khách hàng ở xa, gửi thông báo tình hình công nợ hàng tháng cho khách hàng.

Sau khi nhận được báo cáo tình hình công nợ bán hàng của Tổng kho gửi về, Phòng Tài chính kế toán lập Báo cáo tổng hợp công nợ bán hàng toàn Công ty và đề xuất xử lý các trường hợp vi phạm bán nợ vượt ủy quyền

Đối với trường hợp bán nợ vượt mức tín dụng cho phép, Công ty cần có biện pháp xử lý nghiêm như: kiểm điểm và yêu cầu phụ trách Tổng kho cam kết thời hạn thu tiền.

3.2.2.3. Hoàn thiện thủ tục kiểm soát đối với nghiệp vụ thu tiền

a. Tại Văn phòng Công ty: - Khi thu được tiền phải nộp tiền vào quỹ hay ngân hàng ngay trong ngày nhằm tránh khả năng tiền thu được bị chiếm dụng dẫn đến thất thoát.

- Ghi chép kịp thời các nghiệp vụ thu quỹ. Khuyến khích người mua hàng sử dụng thanh toán qua ngân hàng.
- Giữa thủ quỹ, kế toán công nợ và kế toán tiêu thụ phải thường xuyên đối chiếu sổ sách. Cuối tháng, phải lập báo cáo tình hình bán hàng, thu tiền và công nợ cho lãnh đạo Công ty nắm bắt tình hình.
- Định kỳ cuối tháng, Công ty nên tổ chức kiểm kê quỹ tiền mặt thường xuyên và đối chiếu với sổ quỹ để tránh tình trạng sai sót và biển thủ công quỹ.
- Cuối ngày, thủ kho phải báo cáo lượng hàng xuất trong ngày và gửi về Phòng tài chính kế toán Công ty.

b. Tại các Tổng kho:

- Công ty phải quy định chế độ báo cáo bán hàng hàng ngày, và cuối ngày fax về Công ty.
- Căn cứ vào báo cáo trên, Phòng tài chính kế toán có trách nhiệm kiểm tra doanh thu bán hàng (có thuế GTGT) và lượng tiền đơn vị nộp về tài khoản ngân hàng Công ty có phù hợp hay không.
- Ngoài ra Công ty còn phải tiến hành kiểm tra đột xuất về tiền mặt tại quỹ của Tổng kho so với tổng số tiền mà thủ quỹ ghi chép
- Lịch trình làm việc hàng ngày của nhân viên thị trường phải được phụ trách Tổng kho theo dõi.
- Công ty quy định chậm nhất là 12h sau khi xuất hàng ra khỏi kho, nhân viên thị trường phải nộp tiền vào tài khoản ngân hàng
- Công ty yêu cầu đại lý ký bảo lãnh với ngân hàng

3.2.3. Hoàn thiện thông tin dự toán phục vụ kiểm soát doanh thu và tiền thu bán hàng ở Công ty

3.2.3.1. Hoàn thiện thông tin dự toán tiêu thụ

Dự toán doanh thu tiêu thụ là dự toán được lập đầu tiên và là cơ sở để lập các dự toán khác.

$$\text{Dự toán doanh thu} = \text{Dự toán sản phẩm tiêu thụ} \times \text{Đơn giá bán}$$

Căn cứ sản lượng tiêu thụ năm trước và mức tăng trưởng sản lượng dự kiến năm này, lập dự toán doanh thu cho toàn Công ty, từng khu vực Tổng kho và sản phẩm theo kích thước, chủng loại.

Trong năm 2011, Công ty dự kiến sản lượng tiêu thụ cho khu vực Đà Nẵng - Quảng Nam thuộc Tổng kho Đà Nẵng theo từng quý của gạch 40 x 40 cm

Tiến hành thực hiện tương tự với dự toán chi tiết doanh thu tiêu thụ sản phẩm của gạch 30 x 30 cm, gạch 25 x 25 cm... ở Tổng kho Đà Nẵng và các Tổng kho khu vực khác của Công ty.

Sau khi lập được dự toán chi tiết doanh thu tiêu thụ sản phẩm ở các Tổng kho, Công ty lập dự toán doanh thu tiêu thụ sản phẩm của các Tổng kho. Từ dự toán này, Công ty lập dự toán doanh thu tiêu thụ sản phẩm của toàn Công ty.

3.2.3.2. Hoàn thiện dự toán tiền thu bán hàng

Dự toán này được lập đồng thời với dự toán chi tiết doanh thu tiêu thụ sản phẩm theo từng Tổng kho khu vực để nhà quản lý dự toán được doanh thu và tiền thu bán hàng trong từng quý của từng Tổng kho và của toàn Công ty. Tùy thuộc vào sản lượng tiêu thụ được của từng Tổng kho mà Công ty lập dự toán thu tiền cụ thể. Công ty dự kiến 80% tiền thu bán hàng thu được trong quý, 20% tiền thu bán hàng thu được trong quý sau.

KẾT LUẬN

Quá trình nghiên cứu cho thấy KSNB trong quản lý doanh thu và thu tiền bán hàng tại Công ty CP gạch men Cosevco 75 Bình Định vẫn còn nhiều bất cập, hệ thống vận hành theo kinh nghiệm chứ chưa mang tính chuyên nghiệp, khoa học. Để tồn tại và phát triển, Công ty phải có chiến lược kinh doanh phù hợp và công tác quản lý đạt hiệu quả cao. Mặt khác trong những năm tới, hoạt động sản xuất kinh doanh vật liệu xây dựng, đặc biệt là gạch ceramic ngày càng mở rộng, doanh thu bán hàng của đơn vị ngày càng gia tăng, do đó công tác KSNB đối với chu trình doanh thu và tiền thu bán hàng đặc biệt có ý nghĩa quan trọng.

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 Công ty.