

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

**DƯƠNG THỊ THANH HIỀN**

**HOÀN THIỆN KIỂM SOÁT NỘI BỘ  
CHU TRÌNH BÁN HÀNG VÀ THU TIỀN TẠI CÔNG TY  
THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ TỔNG HỢP HÒA KHÁNH**

**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 đã được hoàn thành tại  
**ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG**

**Người hướng dẫn khoa học: T.S NGUYỄN PHÙNG**

Phản biện 1: T.S Đường Nguyễn Hưng

Phản biện 2: PGS, TS Lê Huy Trọng

Luận văn 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 07 tháng 01 năm 2012.

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

Chu trình bán hàng – thu tiền trong các doanh nghiệp thương mại hay dịch vụ đều mang những bản chất chung của quá trình trao đổi hàng hóa, dịch vụ hoàn thành; hàng hóa hay dịch vụ đều là những tài sản chứa đựng giá trị và có thể bán được theo nhiều hình thức khác nhau. Chính vì vậy, việc kiểm soát chu trình bán hàng – thu tiền một cách hữu hiệu sẽ có ý nghĩa đặc biệt quan trọng trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, hạn chế được các sai phạm, cung cấp thông tin kịp thời, chính xác, trung thực nhằm đạt được các mục tiêu mà nhà quản lý đề ra.

Là doanh nghiệp tư nhân với mạng lưới phân phối xăng, dầu, nhớt rộng khắp miền Trung Việt Nam, công ty thương mại và dịch vụ tổng hợp Hòa Khánh đã có 11 cửa hàng xăng dầu nằm rải rác trên quốc lộ 1A thuộc địa bàn thành phố Đà Nẵng và mạng lưới khách hàng tiêu thụ xăng dầu từ khu vực Quảng Bình đến Bình Định. Bán hàng và thu tiền là giai đoạn quan trọng nhất, quyết định đến sự tồn tại của công ty. Việc hoàn thiện công tác kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền vừa đảm bảo tuân thủ các quy định của Nhà nước, vừa phù hợp với chuẩn mực kế toán Việt Nam, vừa đáp ứng các yêu cầu quản lý là một yêu cầu mang tính cấp thiết.

Nhận thức được tầm quan trọng đó, tác giả đã nghiên cứu và chọn đề tài luận văn thạc sĩ của mình với tiêu đề "*Hoàn thiện kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại công ty thương mại & dịch vụ tổng hợp Hòa Khánh*"

### 2. Mục tiêu nghiên cứu

Về mặt lý luận: Luận văn tổng hợp những vấn đề lý luận cơ bản về kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng – thu tiền và đặc điểm

của các doanh nghiệp thương mại, dịch vụ đối với công tác kiểm soát nội bộ bán hàng – thu tiền.

Về mặt thực tiễn: Luận văn nghiên cứu công tác kiểm soát nội bộ về bán hàng – thu tiền tại Công ty thương mại và dịch vụ tổng hợp Hòa Khánh trong điều kiện kinh doanh hiện tại của công ty, qua đó vận dụng những đặc điểm của ngành thương mại dịch vụ nhằm tăng cường hoàn thiện hơn công tác kiểm soát nội bộ về chu trình bán hàng – thu tiền cho công ty.

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

Đối tượng nghiên cứu: Kiểm soát về mặt kế toán: Kiểm soát chu trình bán hàng và thu tiền tại công ty, bao gồm việc tiêu thụ xăng, dầu, nhớt bán buôn và bán lẻ.

Phạm vi nghiên cứu: Tìm hiểu thực trạng công tác kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại công ty thương mại và dịch vụ tổng hợp Hòa Khánh; trong đó tập trung chủ yếu vào hoạt động bán buôn và một phần của hoạt động bán lẻ tại công ty.

### 4. Phương pháp nghiên cứu

Trong quá trình nghiên cứu tác giả dựa trên cơ sở phương pháp luận duy vật biện chứng và sử dụng các phương pháp: phương pháp thống kê, tổng hợp, phân tích, đối chiếu, chứng minh, so sánh giữa lý luận và thực tiễn công tác kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại công ty thương mại và dịch vụ tổng hợp Hòa Khánh.

### 5. Những đóng góp của luận văn

Luận văn đã góp phần hệ thống hóa và làm rõ các lý luận cơ bản về kiểm soát nội bộ, kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền, đặc biệt là kiểm soát nội bộ đối chu trình bán hàng và thu tiền trong các doanh nghiệp kinh doanh xăng, dầu, nhớt.

Luận văn đã phân tích, đánh giá thực trạng kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại công ty thương mại và dịch vụ tổng hợp Hòa Khánh, chỉ ra những tồn tại, hạn chế đối với kiểm soát nội bộ về bán hàng và thu tiền tại công ty, từ đó đề ra các biện pháp tương đối đồng bộ để hoàn thiện chu trình này tại công ty. Thực hiện các biện pháp này sẽ giúp cho công ty tăng cường hiệu quả hoạt động của hệ thống kiểm soát nội bộ đối với chu trình bán hàng và thu tiền.

## **6. Kết cấu của luận văn**

Ngoài phần mở đầu, kết luận, nội dung luận văn được kết cấu thành 3 chương:

**Chương 1:** Tổng quan về kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền

**Chương 2:** Thực trạng kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại công ty thương mại và dịch vụ tổng hợp Hòa Khánh

**Chương 3:** Hoàn thiện kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại công ty thương mại và dịch vụ tổng hợp Hòa Khánh

### **Chương 1**

#### **TỔNG QUAN VỀ KIỂM SOÁT NỘI BỘ CHU TRÌNH BÁN HÀNG VÀ THU TIỀN**

##### **1.1. Khái quát chung về hệ thống kiểm soát nội bộ**

###### **1.1.1. Sự cần thiết và lợi ích của hệ thống kiểm soát nội bộ (KSNB)**

###### **1.1.2. Khái niệm hệ thống kiểm soát nội bộ**

Theo liên đoàn kế toán quốc tế (IFAC), hệ thống kiểm soát nội bộ là một hệ thống bao gồm các chính sách, tiêu chuẩn, thủ tục được thiết lập tại đơn vị nhằm cung cấp một sự đảm bảo hợp lý trong việc thực hiện các mục tiêu sau:

- + Bảo vệ tài sản của đơn vị,

- + Đảm bảo sự tin cậy và trung thực của thông tin,
- + Đảm bảo việc thực hiện các chế độ pháp lý
- + Đảm bảo hiệu quả các hoạt động và hiệu năng quản lý.

###### **1.1.3. Vai trò của kiểm soát nội bộ trong quản lý**

###### **1.1.4. Các bộ phận cấu thành của hệ thống kiểm soát nội bộ**

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

###### **1.1.4.2. Hệ thống kế toán**

Một hệ thống kế toán bao gồm các bộ phận:

- Hệ thống chứng từ
- Hệ thống sổ sách kế toán
- Hệ thống báo cáo nội bộ và báo cáo tài chính

###### **1.1.4.3. Các thủ tục kiểm soát**

##### **1.2. Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng – thu tiền trong doanh nghiệp**

###### **1.2.1. Bản chất, chức năng của chu trình bán hàng – thu tiền**

###### **1.2.1.1. Bản chất của chu trình bán hàng – thu tiền**

Chu trình bán hàng – thu tiền (tiêu thụ) là quá trình chuyển quyền sở hữu của hàng hóa qua quá trình trao đổi hàng – tiền giữa chủ hàng và khách hàng của họ, bao gồm các quyết định và các quá trình cần thiết cho sự chuyển nhượng quyền sở hữu hàng hóa và dịch vụ khi chúng đã sẵn sàng chờ bán.

Với ý nghĩa như vậy, quá trình này được bắt đầu từ yêu cầu mua của khách hàng (đơn đặt hàng, hợp đồng mua hàng...) và kết thúc bằng việc thu tiền.

###### **1.2.1.2. Chức năng của chu trình bán hàng – thu tiền**

###### **1.2.2. Mục tiêu kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng – thu tiền**

###### **1.2.2.1. Đối với nghiệp vụ bán hàng**

- Doanh thu ghi sổ là có thật
- Các nghiệp vụ bán hàng được phê chuẩn đúng đắn

- Các nghiệp vụ bán hàng hiện hữu được ghi sổ đầy đủ
- Doanh thu ghi sổ đã được tính toán đúng và phản ánh chính xác
- Các nghiệp vụ bán hàng được phân loại đúng đắn
- Các nghiệp vụ bán hàng được ghi đúng thời gian phát sinh (gần với ngày xảy ra nghiệp vụ)
- Các nghiệp vụ bán hàng được ghi chép, tổng hợp chính xác và cộng dồn đúng.

#### *1.2.2.2. Đối với nghiệp vụ thu tiền*

- Các khoản tiền đã ghi sổ thực tế đã nhận
- Các khoản tiền chiết khấu đã được xét duyệt đúng đắn
- Số tiền thu được đã ghi đầy đủ vào sổ quỹ và nhật ký thu tiền
- Các khoản tiền thu được gửi vào tài khoản ngân hàng và ghi sổ theo số tiền nhận được
- Các khoản tiền thu được đều được phân loại đúng đắn
- Các khoản tiền thu được đều được ghi đúng thời gian
- Các khoản tiền thu được ghi chép, tổng hợp chính xác và cộng dồn đúng

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

##### *1.2.3.1. Tổ chức hệ thống chứng từ kế toán*

##### *1.2.3.2. Tổ chức hệ thống tài khoản và sổ sách kế toán*

##### *1.2.3.3. Tổ chức hệ thống báo cáo kế toán*

#### **1.2.4. Những rủi ro chủ yếu thường xảy ra trong chu trình bán hàng – thu tiền**

#### **1.2.5. Các thủ tục kiểm soát nội bộ trong chu trình bán hàng – thu tiền**

##### *1.2.5.1 Đối với nghiệp vụ bán hàng*

- a. Tính hợp lý của doanh thu ghi sổ
  - Các nghiệp vụ ghi sổ đều dựa trên các hóa đơn, chứng từ vận chuyển và đơn đặt hàng đã được phê chuẩn.
  - Hóa đơn phải được đánh số thứ tự trước và được theo dõi, ghi chép đúng đắn.
  - Các bảng cân đối bán hàng – thu tiền được gửi hàng tháng cho khách hàng và việc tiếp nhận ý kiến người mua được thực hiện độc lập với kế toán phụ trách.
- b. Các nghiệp vụ bán hàng được phê chuẩn đúng đắn
  - Xét duyệt bán chịu trước khi gửi hàng
  - Chuẩn y việc gửi hàng
  - Phê duyệt giá bán và phương thức bán hàng, phương thức vận chuyển và các khoản chiết khấu.
- c. Các nghiệp vụ bán hàng được ghi sổ đầy đủ
  - Thực hiện việc đánh số trước đối với những tài liệu và Hóa đơn bán hàng, ghi lại tất cả những số liệu này.
  - Ghi chép ngay tất cả các nghiệp vụ vào hệ thống máy tính và gán mã duy nhất cho nghiệp vụ bằng các ứng dụng của máy tính.
  - Đối chiếu số liệu từ Hóa đơn vận chuyển với Hóa đơn bán hàng, các sổ sách kế toán có liên quan.
- d. Doanh thu bán hàng ghi sổ được đánh giá đúng
  - Giới hạn quyền truy cập đối với các file tới việc phê chuẩn của cá nhân.
  - In một bản danh sách sự thay đổi về giá để chính bộ phận phê chuẩn giá kiểm tra lại.
  - Giới hạn việc phê chuẩn đối với giám đốc marketing hoặc một vài cá nhân khác có trách nhiệm về giá bán.

e. Doanh thu bán hàng được phân loại đúng đắn

- Sử dụng sơ đồ tài khoản đầy đủ, chi tiết cho các nghiệp vụ.
- Xem xét và kiểm tra lại việc ghi các nghiệp vụ vào tài khoản.

f. Doanh thu bán hàng được ghi sổ đúng lúc

So sánh sánh ngày trên các hóa đơn vận chuyển với ngày trên bản sao hóa đơn bán hàng, sổ nhật ký bán hàng và các sổ khác có liên quan.

g. Các nghiệp vụ bán hàng được ghi chép, tổng hợp và cộng dồn đúng

- Cách ly trách nhiệm ghi sổ nhật ký bán hàng với ghi sổ các khoản phải thu.

- Gửi đều đặn các báo cáo hàng tháng cho khách hàng.

#### 1.2.5.2. Đối với nghiệp vụ thu tiền

Các thủ tục KSNB cần có để đạt được các mục tiêu về:

a. Các khoản thu tiền đã ghi sổ thực tế đã nhận

- Cần cách ly trách nhiệm giữa nhân viên quản lý tiền mặt và ghi sổ sách.

- Phân công công việc đối chiếu với ngân hàng độc lập với kế toán ngân hàng

b. Các khoản chiết khấu được xét duyệt đúng đắn

- Chính sách về chiết khấu phải thực sự tồn tại trong công ty.
- Các khoản chiết khấu phải được các cấp có thẩm quyền phê chuẩn và phù hợp với chính sách của công ty.

c. Tiền mặt thu được đã ghi sổ đầy đủ vào Sổ quỹ và Nhật ký thu tiền mặt

- Cách ly trách nhiệm giữa nhân viên thu tiền và kế toán tiền.
- Sử dụng giấy báo nhận tiền hoặc bảng kê tiền mặt đánh số trước kèm quy định cụ thể về chế độ nhận báo cáo kịp thời.
- Trực tiếp xác nhận Séc thu tiền.

- Lập và gửi đều đặn bảng cân đối bán hàng – thu tiền cho khách hàng.

- Kiểm tra nội bộ việc thu tiền: Đối chiếu giấy báo nhận tiền, bảng kê, giấy báo của ngân hàng với sổ sách tương ứng.

d. Các khoản thu tiền đã ghi sổ được đem gửi và ghi sổ theo số tiền nhận được

- Theo dõi chi tiết các khoản thu theo nghiệp vụ và đối chiếu chúng với mức giá đã duyệt trên các chứng từ bán hàng.

- Đối chiếu độc lập, đều đặn sổ phụ với tài khoản ngân hàng.

- Kiểm tra nội bộ việc định giá, các phép tính

e. Các khoản thu tiền được phân loại đúng

- Sử dụng sơ đồ tài khoản đầy đủ.

- Kiểm tra các chứng từ chứng minh các khoản thu tiền mặt và so sánh với thực tế trên sơ đồ tài khoản.

f. Các khoản thu tiền mặt được ghi sổ đúng thời gian

- Các nghiệp vụ thu tiền phải được quy định ghi sổ hàng ngày khi có chứng từ chứng minh.

- Cử nhân viên độc lập kiểm soát việc ghi sổ và thu tiền.

g. Các khoản thu tiền mặt được ghi sổ đúng đắn và được tổng hợp chính xác

- Cách ly trách nhiệm giữa việc ghi sổ nhật ký thu tiền mặt với việc ghi sổ phụ các khoản phải thu và sổ quỹ.

- Gửi đều đặn các khoản cân đối thu tiền cho khách hàng.

- Đối chiếu các bút toán ở sổ quỹ với nhật ký thu tiền và sổ phụ.

### KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

## Chương 2

### THỰC TRẠNG KIỂM SOÁT NỘI BỘ CHU TRÌNH BÁN HÀNG VÀ THU TIỀN TẠI CÔNG TY THƯƠNG MẠI & DỊCH VỤ TỔNG HỢP HÒA KHÁNH

#### 2.1. Khái quát chung về Công ty thương mại và dịch vụ tổng hợp Hòa Khánh

##### 2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của công ty

###### 2.1.1.1. Quá trình hình thành công ty

Tháng 1 năm 1990 đại lý xăng dầu Hòa Khánh được thành lập với cửa hàng đầu tiên là Hòa Khánh 1 (khu công nghiệp Hòa Khánh, Đà Nẵng).

Năm 1994, được sự cho phép của UBND tỉnh Quảng Nam – Đà Nẵng cũ, ngày 21 tháng 01 năm 1994 Công ty thương mại và dịch vụ tổng hợp Hòa Khánh được thành lập.

###### 2.1.1.2. Quá trình phát triển

Năm 1990, cửa hàng xăng dầu Hòa Khánh chỉ tạm cấp phát xăng dầu với hơn 10 nhân viên, vừa trực tiếp vừa gián tiếp.

Hơn 10 năm qua, công ty thương mại và dịch vụ Hòa Khánh là công ty tư nhân với mạng lưới phân phối xăng, dầu, nhớt rộng khắp miền Trung Việt Nam. Công ty đã có 11 cửa hàng xăng dầu nằm rải rác trên quốc lộ 1A thuộc địa bàn thành phố Đà Nẵng và mạng lưới khách hàng tiêu thụ xăng dầu từ khu vực Quảng Bình đến Bình Định.

##### 2.1.2. Chức năng và nhiệm vụ của công ty

###### 2.1.2.1. Chức năng

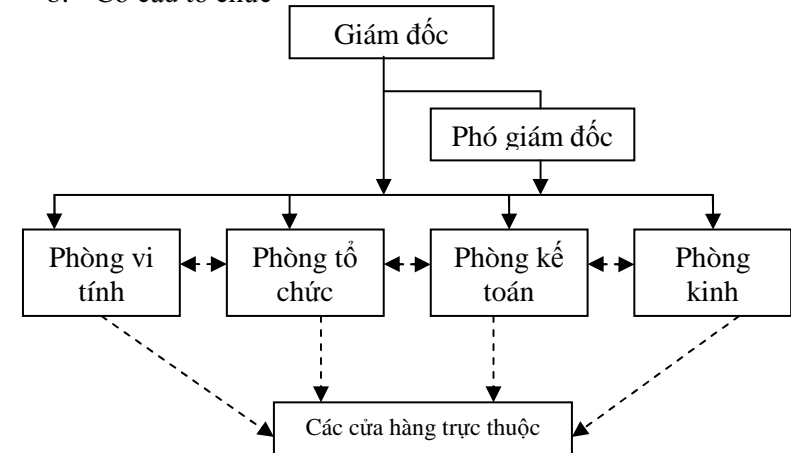
###### 2.1.2.2. Nhiệm vụ

Kinh doanh xăng, dầu, nhớt; sử dụng vốn có hiệu quả nhằm hoàn thành các mục tiêu góp phần thực hiện các chỉ tiêu kinh tế xã hội.

#### 2.1.3. Hệ thống kiểm soát nội bộ của công ty

##### 2.1.3.1. Môi trường kiểm soát

- a. Đặc thù về quản lý
- b. Cơ cấu tổ chức



**Hình 2.1: Sơ đồ tổ chức bộ máy quản lý tại công ty**

- c. Chính sách nhân sự
- d. Công tác kế hoạch
- e. Các nhân tố bên ngoài

##### 2.1.3.2. Hệ thống kế toán

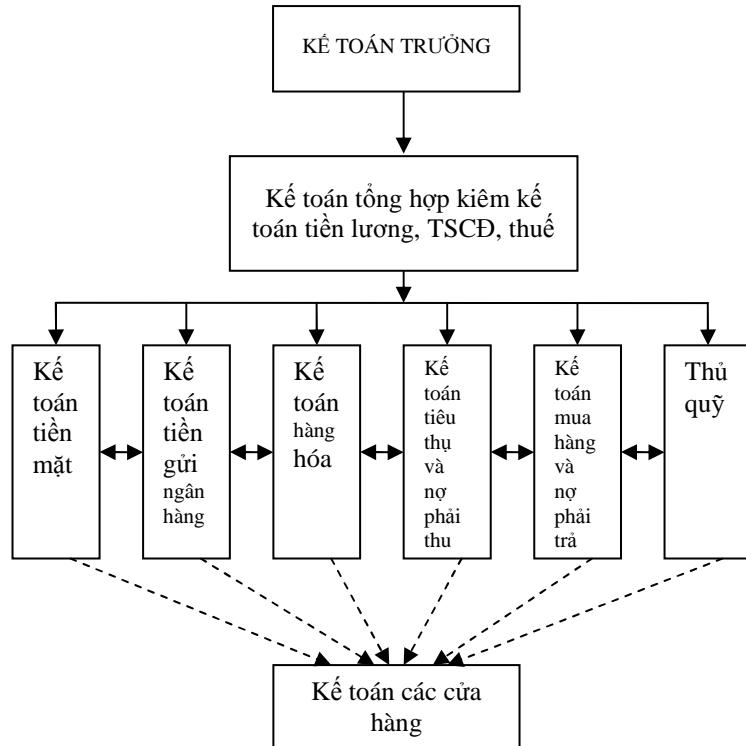
- a. Tổ chức bộ máy kế toán của công ty

Công ty đã áp dụng mô hình tổ chức kế toán tập trung.

- b. Tổ chức chứng từ, sổ sách và báo cáo kế toán của công ty

- Hệ thống chứng từ kế toán
- Hệ thống tài khoản và sổ sách kế toán
- Hệ thống báo cáo kế toán

Áp dụng hình thức chứng từ ghi sổ, với sự trợ giúp của phần mềm máy tính cao cấp EFFECT.



Hình 2.2: Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán tại công ty

Ghi chú: —————> Quan hệ trực tuyến  
-----> Quan hệ chức năng

2.1.3.3. Các thủ tục kiểm soát chung tại công ty

2.2. Thực trạng kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng – thu tiền tại công ty thương mại và dịch vụ tổng hợp Hòa Khánh

2.2.1. Đặc điểm về tình hình tiêu thụ và tổ chức mạng lưới kinh doanh của công ty ảnh hưởng đến quá trình kiểm soát nội bộ

2.2.1.1. Các mặt hàng kinh doanh của công ty

- Xăng dầu
- Nhớt
- Thiết bị

2.2.1.2. Đặc điểm tổ chức mạng lưới kinh doanh

Hiện nay thị trường kinh doanh của công ty TM & DVTH Hòa Khánh tương đối rộng, để đáp ứng nhu cầu về quản lý. Ngoài văn phòng công ty chính đặt tại 14 Nguyễn Tri Phương – Hải Châu – Đà Nẵng, công ty còn có hơn 10 cửa hàng nằm rải rác trên quốc lộ 1A và địa bàn thành phố Đà Nẵng.

2.2.1.3. Các phương thức bán hàng tại công ty

Công ty có 2 phương thức bán hàng, đó là:

- Bán hàng thông qua hệ thống tại các cửa hàng bán lẻ.
- Bán hàng theo phương thức bán buôn.

Tuy nhiên bán buôn vẫn chiếm tỷ trọng lớn hơn về cả doanh thu lẫn số lượng.

2.2.2. Thực trạng kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng – thu tiền tại công ty

2.2.2.1. Mục tiêu kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng – thu tiền tại công ty

2.2.2.2. Sự phân công trách nhiệm

2.2.2.3. Hệ thống chứng từ sử dụng trong chu trình bán hàng và thu tiền tại công ty

2.2.2.4. Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng – thu tiền

a. Đối với nghiệp vụ bán hàng:

\* Hình thức bán buôn:

- Đơn đặt hàng được áp dụng cho các khách hàng mới, lần đầu tiên giao dịch với công ty nhưng không áp dụng với các khách hàng quen thuộc.
- Hiện tại công ty không có một bộ phận độc lập để làm nhiệm vụ tiếp nhận đơn đặt hàng của khách hàng.

- Đơn đặt hàng không có mẫu sẵn, các đơn này đều do các khách hàng có nhu cầu lập và gửi đến; mỗi một khách hàng có một mẫu đơn đặt hàng khác nhau.

- Hợp đồng mua bán được lập trước khi xem xét các điều khoản bán chịu.

- Các chứng từ như lệnh xuất hàng, phiếu xuất kho, Hóa đơn GTGT và biên bản giao nhận hàng hóa sau khi lập không có một bộ phận độc lập kiểm tra lại.

- Việc đối chiếu công nợ giữa khách hàng và công ty chỉ được tiến hành khi khách hàng có thắc mắc về công nợ, chưa thực sự được đối chiếu thường xuyên để mang tính chất kiểm tra, đôn đốc công nợ.

**\* Hình thức bán lẻ và KSNB đối với hình thức này:**

- Hóa đơn không phải do kế toán cửa hàng viết mà do nhân viên bán hàng trực tiếp viết tại nơi khách hàng đổ xăng. Điều này vi phạm một trong 3 nguyên tắc thiết kế các thủ tục kiểm soát đó là: nguyên tắc bất kiêm nhiệm.

- Mặt khác việc đổ xăng cho khách hàng là khách vắng lai cũng có thể xảy ra gian lận. Chẳng hạn, trong quá trình đổ xăng, thừa lúc khách hàng không chú ý, nhân viên có thể đánh cắp xăng của khách hàng bằng cách không đập cò bơm về vị trí zero sau khi đã đổ xăng cho khách hàng trước đó, mà cứ để như vậy rồi đổ xăng tiếp cho khách hàng khác.

- Việc bán lẻ xăng dầu hằng ngày do cửa hàng trưởng quản lý, cuối ngày thu tiền để sáng hôm sau gửi lại kế toán, kế toán không thực sự theo dõi sát khoản thu này, không có bảng kê bán lẻ mỗi ngày để theo dõi cụ thể số lượng, doanh thu của ngày đó.

- Dồn đến cuối tháng kế toán gửi bảng tổng hợp doanh thu và bảng cân đối hàng hóa về công ty là hơi trễ và số liệu kế toán sẽ khá nhiều.

**b. Đối với nghiệp vụ thu tiền:**

Đối với mỗi hình thức bán bán buôn và bán lẻ, công ty cũng thực hiện các thủ tục kiểm soát khác nhau:

**\* Thu tiền từ bán buôn:**

- *Đối với nghiệp vụ thu tiền ngay:* có hai phương thức thanh toán tiền:

**+ Trường hợp khách hàng thanh toán trực tiếp bằng tiền mặt:**

- Chưa có sự quan tâm nhiều ở khâu kiểm tra chứng từ.
- Chưa thể hiện sự kiểm tra, đối chiếu giữa Sổ chi tiết tiền mặt do kế toán tiền mặt và sổ chi tiết công nợ do kế toán công nợ thực hiện và không có một mẫu biên bản nào thể hiện sự đối chiếu thường xuyên này.

- Sổ quỹ do kế toán tiền mặt ghi và quản lý là chưa thực sự hợp lý.

- Thủ quỹ làm nhiệm vụ thu chi và lên báo cáo thu chi là chưa thể hiện hết vai trò của mình.

**+ Trường hợp khách hàng thanh toán qua ngân hàng:**

- Động tác kiểm tra giấy báo Có của kế toán còn hạn chế.
- Sổ phụ ngân hàng chưa được sử dụng triệt để trong việc đối chiếu và sử dụng .

- Sổ chi tiết tiền gửi ngân hàng do kế toán tiền gửi ngân hàng ghi và quản lý chưa có sự kiểm tra đối chiếu chặt chẽ, thường xuyên với sổ chi tiết công nợ do kế toán công nợ theo dõi.

- *Đối với nghiệp vụ thu tiền sau một khoảng thời gian thỏa thuận:*

Tại công ty việc bán hàng chấp nhận nợ được theo dõi thường xuyên trên các sổ chi tiết công nợ phải thu.

**\* Thu tiền từ bán lẻ:**

- Nhân viên bán hàng sẽ là người trực tiếp bán và thu tiền, vai trò của kế toán cửa hàng còn hạn chế, chỉ dừng lại ở việc nhận tiền từ



cửa hàng trưởng và ghi sổ theo dõi, điều này vẫn có khả năng xảy ra gian lận.

- Kế toán cửa hàng để dồn đến cuối ngày mới ghi chép lượng tiền thu được, trong khi đó cứ mỗi buổi là số tiền bán được đã khá lớn, vẫn có khả năng dẫn đến hiện tượng chiếm dụng tiền tạm thời.

- Bộ phận bán hàng không có báo cáo về tình hình thực hiện bán hàng và thu tiền hằng ngày.

### **2.3. Đánh giá công tác kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng – thu tiền tại công ty thương mại và dịch vụ tổng hợp Hòa Khánh**

#### **2.3.1. Những kết quả đạt được trong công tác kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng – thu tiền tại công ty**

#### **2.3.2. Những tồn tại trong công tác kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng – thu tiền tại công ty**

##### *2.3.2.1 Môi trường kiểm soát*

- Công tác ủy quyền phê chuẩn vẫn còn có chỗ không hợp lý.
- Công tác lập kế hoạch chưa hiệu quả. Đối với chu trình bán hàng – thu tiền, công tác lập kế hoạch tiêu thụ cũng chưa được quan tâm đúng mức.

##### *2.3.2.2 Tổ chức công tác kế toán*

- Không có một tài khoản sử dụng và một mật khẩu riêng để chống tình trạng các dữ liệu kế toán có thể bị sửa đổi, sao chép
- Các tập tin hoặc bản ghi không được lập bản sao dự phòng .
- Công ty không có mẫu đơn đặt hàng thống nhất.
- Phòng kinh doanh lại bỏ qua giai đoạn nhận và xét duyệt đơn đặt hàng đối với đối tượng khách quen. Việc bỏ qua như vậy dễ gây rủi ro trong công nợ, cũng như chủ quan, nhầm lẫn hoặc bỏ sót đơn đặt hàng của khách.

#### **2.3.2.3 Kiểm soát nội bộ đối với chu trình bán hàng – thu tiền**

##### **a. Bán hàng:**

- Sự phân công công việc chưa rõ ràng giữa các bộ phận.
- Các báo cáo bán hàng đặc thù của các bộ phận còn hạn chế.
- Chưa thể hiện chặt chẽ việc kiểm tra, đối chiếu giữa sổ chi tiết tiền mặt, tiền gửi ngân hàng và sổ chi tiết công nợ.
- Chưa thể hiện chặt chẽ việc kiểm tra, đối chiếu giữa sổ chi tiết tiền mặt, tiền gửi ngân hàng và sổ chi tiết công nợ.
- Công ty chỉ căn cứ vào uy tín của KH truyền thống để quyết định bán chịu, dễ xảy ra trường hợp nợ khó đòi khi KH gặp khó khăn.

##### **b. Thu tiền:**

- Việc đối chiếu hàng ngày giữa kế toán tiền mặt và thủ quỹ diễn ra không thường xuyên, không có kiểm tra chặt chẽ.
- Việc đối chiếu giữa kế toán tiền gửi ngân hàng và ngân hàng không được thực hiện thường xuyên, nghiêm túc.
- Đối với công tác thu tiền từ bán lẻ: việc thu tiền được thực hiện qua ngày hôm sau dễ dẫn đến tình trạng chiếm dụng tiền tạm thời.
- Hóa đơn do nhân viên bán hàng trực tiếp lập thể hiện tính không chuyên nghiệp trong nghiệp vụ và tính kiểm soát yếu.
- Vai trò của kế toán các cửa hàng bán lẻ còn hạn chế, chỉ dừng lại ở việc thu tiền và lập báo cáo.

## **KẾT LUẬN CHƯƠNG 2**

**Chương 3**

**HOÀN THIỆN KIỂM SOÁT NỘI BỘ CHU TRÌNH BÁN HÀNG VÀ THU TIỀN TẠI CÔNG TY THƯƠNG MẠI & DỊCH VỤ TỔNG HỢP HÒA KHÁNH**

**3.1. Yêu cầu cần hoàn thiện công tác kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng – thu tiền tại Công ty thương mại & dịch vụ tổng hợp Hòa Khánh**

- Sự phân công công việc chưa rõ ràng giữa các bộ phận.
- Công ty không có mẫu đơn đặt hàng thống nhất.
- Hệ thống các chứng từ như phiếu thu, hàng hóa không được đánh số trước.
- Phòng kinh doanh thường bỏ qua giai đoạn nhận và xét duyệt đơn đặt hàng.
- Các báo cáo bán hàng đặc thù của các bộ phận còn hạn chế.
- Đối với công tác thu tiền: việc thu tiền được thực hiện qua ngày hôm sau để dẫn đến tình trạng chiếm dụng tiền tạm thời.
- Việc giám sát bán hàng tại cửa hàng lại không được thực hiện hằng ngày.

Và nhiều vấn đề gian lận, sai sót, mất mát, không hợp lý khác vẫn có thể xảy ra...

**3.2. Hoàn thiện công tác kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng – thu tiền tại Công ty thương mại & dịch vụ tổng hợp Hòa Khánh**

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

- Ban hành các quy tắc, chính sách, quy định dưới dạng văn bản.
- Cần có sự độc lập tương đối trong việc kiểm tra giữa các bộ phận.
- Xây dựng một hệ thống văn bản thống nhất quy định chi tiết cho từng đầu việc.

- Có thể thành lập một bộ phận thẩm định tín dụng đối với khách hàng.

\* Lập kế hoạch tiêu thụ:

*Cơ sở lập dữ toán tiêu thụ:* Căn cứ vào số lượng hàng tiêu thụ của kì trước, chu kì sản xuất kinh doanh, tiêu thụ sản phẩm, chính sách giá cả, chính sách quảng cáo, khuyến mãi...

*Phương pháp lập:*

Doanh thu tiêu thụ dự kiến = Số lượng tiêu thụ dự kiến \* Đơn giá bán dự kiến

**Bảng 3.1: Dự toán tiêu thụ**

| <b>DỰ TOÁN TIÊU THỤ - Quý 4 năm 2010</b> |         |         |         |           |
|--|---------|---------|---------|-----------|
| <b>ĐVT: 1.000 đ</b>                      |         |         |         |           |
| Chỉ tiêu                                 | Tháng   |         |         | Cả quý    |
|  | 10      | 11      | 12      |           |
| Số lít dầu tiêu thụ dự kiến (lít)        | 25.000  | 35.000  | 40.000  | 100.000   |
| Đơn giá bán dự kiến                      | 16      | 16      | 16      | 16        |
| Doanh thu dự kiến                        | 400.000 | 560.000 | 640.000 | 1.600.000 |
| Tiền thuế GTGT                           | 40.000  | 56.000  | 64.000  | 160.000   |

Ngoài ra, dự toán tiêu thụ còn đính kèm với bản dự kiến lịch thu tiền của từng tháng trong kì kế hoạch. Số tiền dự kiến thu được của kì này sẽ được tính theo tỉ lệ % số tiền trên doanh thu đã thực hiện trong kì trước + Tỉ lệ % số tiền thu được trên doanh thu dự toán thực hiện kì này.

**3.2.2. Hoàn thiện tổ chức công tác kế toán bán hàng – thu tiền**

**3.2.2.1. Chứng từ, sổ sách liên quan**

- Mọi người có sử dụng máy tính cần có một tài khoản sử dụng và một mật khẩu riêng.

- Các tập tin hoặc bản ghi cần thường xuyên lập bản sao dự phòng.

- Công ty nên sử dụng lệnh xuất hàng trong tất cả các trường hợp bán hàng.

- Đối với hệ thống chứng từ như: Phiếu thu, hóa đơn GTGT công ty nên thực hiện việc đánh số thứ tự trước khi sử dụng.

- Công ty nên có một mẫu đơn đặt hàng chuẩn và mẫu này nên được đánh số thứ tự trước và phải được người có thẩm quyền kí duyệt khi chấp nhận đơn đặt hàng.

- Định kì cần phải lập bảng phân tích tuổi nợ để xem xét các khoản phải thu từng khách hàng theo tuổi nợ. Bảng phân tích tuổi nợ do kế toán công nợ phải thu lập và lập cho từng đối tượng khách hàng.

#### 3.2.2.2. Tổ chức sổ theo dõi nợ phải thu

Tổ chức Sổ theo dõi nợ phải thu: từ sổ này đưa số liệu vào Bảng phân tích tuổi nợ.

### 3.2.3. Hoàn thiện kiểm soát nội bộ đối với chu trình bán hàng – thu tiền

#### 3.2.3.1 Xác định mục tiêu kiểm soát

Doanh thu bán hàng là có thật và đạt được mức mong muốn theo dự toán tiêu thụ đã được lập.

Tiền thu được từ bán hàng đảm bảo thu đủ, đúng như lịch dự kiến thu tiền đã được lập kèm theo dự toán tiêu thụ.

#### 3.2.3.2. Kiểm tra đối chiếu

Kế toán tiêu thụ và công nợ phải thu phải thống kê được doanh thu các nghiệp vụ bán hàng đã xảy ra trong kì, thể hiện trên báo cáo doanh thu tiêu thụ. Thống kê tình hình thanh toán tiền của khách hàng, thể hiện trên báo cáo tình hình thu tiền hàng.

Từ các số liệu đã được báo cáo lên, tiến hành kiểm tra, đối chiếu tình hình thực hiện so với dự toán đã lập.

#### 3.2.3.3. So sánh kết quả thực tế với kế hoạch

So sánh kết quả thực hiện doanh thu bán hàng và thu tiền so với dự toán đã được lập, cần sử dụng phương pháp so sánh để phân tích sự chênh lệch

#### 3.2.3.4. Hoàn thiện kiểm soát nội bộ đối với nghiệp vụ bán hàng

a. Đối với hình thức bán buôn:

- Khách hàng có nhu cầu mua hàng dù là khách hàng cũ hay khách hàng mới thì công ty cũng nên sử dụng đơn đặt hàng. Đơn đặt hàng do công ty thiết kế sẵn, khách hàng chỉ cần điền theo mẫu là được. Sau khi xem xét yêu cầu của khách hàng và khả năng cung ứng của công ty, phòng kinh doanh sẽ chuyển lên cho giám đốc để thực hiện việc phê duyệt bán chịu. (1)

- Việc ký kết hợp đồng mua bán phải do chính giám đốc ký duyệt, đặc biệt là hợp đồng có giá trị lớn. Chỉ trong trường hợp đi vắng thì giám đốc mới ủy quyền cho phó giám đốc hoặc trưởng phòng kinh doanh ký duyệt. (2)

- Phải xem xét kỹ hơn các điều khoản bán chịu trước khi xét duyệt Hợp đồng mua bán, như: khả năng thanh toán, tình hình kinh doanh của đối tác...

- Phòng kinh doanh sau khi lập các chứng từ như lệnh xuất hàng, phiếu xuất kho và Hóa đơn GTGT, biên bản giao nhận hàng hóa phải có một bộ phận độc lập kiểm tra lại trước khi lưu hành. (3)

- Phòng kinh doanh chuyển lệnh xuất hàng, phiếu xuất kho cho thủ kho làm căn cứ xuất hàng. Thủ kho sẽ căn cứ vào lệnh xuất hàng, phiếu xuất kho và xuất đúng số lượng, chủng loại đã ghi trên phiếu xuất. Nhân viên vận chuyển sẽ căn cứ vào Hóa đơn để nhận hàng từ

thủ kho. Khi xuất hàng xong, căn cứ vào phiếu xuất kho này, thủ kho sẽ ghi vào thẻ kho và chuyển lệnh xuất hàng, phiếu xuất kho cho kế toán hàng hóa làm căn cứ ghi sổ. Cuối tháng, thủ kho và kế toán hàng hóa sẽ tiến hành đối chiếu giữa thẻ kho và sổ sách được in ra. (4)

- Nếu bán hàng với số lượng lớn thì thay vì cuối tháng, thủ kho và kế toán hàng hóa sẽ tiến hành đối chiếu giữa thẻ kho và sổ sách được in ra; thì động tác này có thể được tiến hành thường xuyên hơn.

- Việc đối chiếu công nợ giữa khách hàng và công ty cần được tiến hành thường xuyên hơn và công tác đôn đốc trả nợ phải được thực hiện theo kế hoạch để đảm bảo các khoản doanh thu.

- Kế toán các phần hành sẽ căn cứ vào Hóa đơn, phiếu xuất kho để tiến hành nhập vào máy tính. Tại phòng kế toán, kế toán hàng hóa sẽ đối chiếu số lượng thực xuất trên phiếu xuất và số lượng trên lệnh xuất xem thử có trùng khớp với nhau không. Sau đó, căn cứ vào phiếu xuất kho kế toán sẽ nhập vào máy, phần mềm sẽ tự động cập nhật vào sổ chi tiết hàng hóa, bảng tổng hợp chi tiết, kế toán tiêu thụ, công nợ phải căn cứ vào Hóa đơn cập nhật vào sổ chi tiết doanh thu, phải thu khách hàng và bảng tổng hợp chi tiết. Kế toán tổng hợp sẽ cập nhật vào chứng từ ghi sổ và sổ Cái TK 156, TK511. Đến cuối tháng, kế toán chi thực hiện các thao tác đơn giản trong phần mềm thì phần mềm sẽ cho ra các số liệu chính xác về giá vốn. (5)

b. Đối với hình thức bán lẻ

- Khi khách hàng cần lấy Hóa đơn, kế toán cửa hàng phải tiến hành lập Hóa đơn GTGT cho khách. (2)

- Hóa đơn có đầy đủ chữ ký của khách hàng, cửa hàng trưởng và người lập. Liên 2 của hóa đơn sẽ được giao cho khách hàng, 2 liên còn lại sẽ do kế toán của cửa hàng giữ làm căn cứ lập bảng cân đối hàng hóa và bảng tổng hợp doanh thu. (3)

- Hằng ngày, kế toán cửa hàng lập bảng kê bán hàng, thu tiền theo buổi và lưu trữ cẩn thận.

- Cuối tháng, kế toán cửa hàng gửi các báo cáo, bảng tổng hợp về phòng kế toán công ty. Kế toán hàng hóa tại công ty sẽ tiến hành kiểm tra và nhập dữ liệu vào máy. (4)

3.2.3.5. Hoàn thiện kiểm soát nội bộ đối với nghiệp vụ thu tiền

a. Thu tiền từ bán buôn:

+ Trường hợp khách hàng thanh toán trực tiếp bằng tiền mặt:

- Kế toán tiền mặt kiểm tra chứng từ người nộp tiền mang đến. Nếu chứng từ hợp lệ sẽ tiến hành lập phiếu thu. Nếu không hợp lệ sẽ trả lại cho người nộp tiền. (1)

- Kế toán trưởng ký duyệt phiếu thu. (2)

- Giám đốc ký duyệt phiếu thu. (3)

- Thủ quỹ thu tiền và ghi sổ quỹ, báo cáo thu chi. Kế toán tiền mặt ghi vào sổ chi tiết tiền mặt, kế toán công nợ ghi giảm nợ phải thu khách hàng ở sổ chi tiết nợ phải thu khách hàng. (4)

- Cuối ngày thủ quỹ và kế toán tiền mặt phải tiến hành kiểm tra đối chiếu với nhau và kế toán công nợ cũng phải đối chiếu giữa sổ chi tiết tiền mặt và sổ chi tiết công nợ. (5)

+ Trường hợp khách hàng thanh toán qua ngân hàng:

- Kế toán ngân hàng nhận được giấy báo Có do ngân hàng gửi đến. (1)

- Kế toán ngân hàng tiến hành kiểm tra giấy báo Có và đối chiếu với các chứng từ có liên quan. Đúng thì sẽ vào sổ chi tiết tiền gửi, sai thì kế toán ngân hàng chuyển trả lại cho ngân hàng. Đồng thời kế toán công nợ phải thu vào sổ chi tiết công nợ để ghi giảm nợ cho khách hàng. (2)

- Do lượng tiền thu trong ngày nhiều nên cuối mỗi ngày kế toán ngân hàng phải đối chiếu với sổ phụ ngân hàng và đối chiếu với sổ chi tiết công nợ để đề phòng sai sót có thể xảy ra. (3)

b. Thu tiền từ bán lẻ:

- Kế toán các cửa hàng cần thể hiện vai trò kiểm soát chặt chẽ và theo dõi sát sao lượng tiền từ các nhân viên bán hàng thu được. Yêu cầu nhân viên bán hàng bấm trở về vị trí số 0 mỗi khi có khách hàng mới đổ tiếp để thể hiện tính trung thực của nhân viên cũng như tác phong làm việc cẩn thận, có trách nhiệm với khách hàng.

- Cuối mỗi buổi sáng, buổi chiều, buổi tối kế toán các cửa hàng phải có báo cáo số lượng, cũng như lượng tiền thu được để tổng hợp vào cuối ngày, tránh tình trạng số liệu thống kê dồn vào cuối ngày, cuối tháng nhiều dễ dẫn đến sai sót và khả năng chiếm dụng tiền trong thời gian ngắn. Điều này cũng làm cho công tác quản lý và kiểm tra tốt hơn.

- Nếu lượng tiền thu về từ 3 đến 5 ngày lớn và địa điểm các cửa hàng xa công ty, kế toán cửa hàng phải gửi tiền về ngân hàng công ty để đảm bảo sự an toàn

- Nên cần thiết thiết lập nhân viên bảo vệ tại các cửa hàng có đông khách, đảm bảo an toàn cho cửa hàng và bảo vệ tài sản của cửa hàng tốt hơn.

### KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

### KẾT LUẬN

Việc hoàn thiện công tác kiểm soát nội bộ nói chung và kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng – thu tiền nói riêng là một yêu cầu hết sức cần thiết. Công tác kiểm soát nội bộ tốt sẽ giảm thiểu các gian lận có thể xảy ra, đáp ứng yêu cầu quản lý, nâng cao độ tin cậy của các thông tin tài chính, đem lại hiệu quả kinh doanh một cách tốt nhất.

Trên cơ sở nghiên cứu lý luận và thực tiễn về kiểm soát nội bộ đối với chu trình bán hàng – thu tiền, đề tài đã đưa ra được một số giải pháp có cơ sở, thiết thực, hợp lý, góp phần hoàn thiện chu trình bán hàng – thu tiền đối với công ty thương mại và dịch vụ tổng hợp Hòa Khánh. Về cơ bản, luận văn giải quyết được một số vấn đề có thể vận dụng hiệu quả tại công ty nói riêng cũng như đối với những doanh nghiệp hoạt động trong thương mại dịch vụ nói chung là:

*Trước nhất*, đưa ra hệ thống những vấn đề lý luận cơ bản về kiểm soát nội bộ nói chung và kiểm soát nội bộ đối với chu trình bán hàng – thu tiền nói riêng trong các doanh nghiệp thương mại dịch vụ.

*Tiếp theo*, đề tài phản ánh thiết thực và đánh giá thực trạng công tác kiểm soát nội bộ về bán hàng – thu tiền tại công ty thương mại và dịch vụ tổng hợp Hòa Khánh một cách toàn diện, qua đó đưa ra được những đánh giá về thực trạng công tác này tại đơn vị.

*Cuối cùng*, chỉ ra được sự cần thiết phải hoàn thiện công tác kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng – thu tiền tại công ty thương mại và dịch vụ tổng hợp Hòa Khánh, đưa ra một số giải pháp nhằm quản lý chặt chẽ nghiệp vụ thu chi, giảm thiểu gian lận, sai sót và tăng sức cạnh tranh của đơn vị trong giai đoạn phát triển mới.