

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

VÕ THỊ BÍCH PHỤNG

**KIỂM SOÁT NỘI BỘ
CHU TRÌNH BÁN HÀNG VÀ THU TIỀN
TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN BẮC ÂU**

Chuyên ngành: Kế toán
Mã số: 60.34.30

TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH

Đà Nẵng - Năm 2012

Công trình được hoàn thành tại
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

Người hướng dẫn khoa học: PGS.TS. Nguyễn Mạnh Toàn

Phản biện 1: TS. Đoàn Thị Ngọc Trai

Phản biện 2: PGS.TS. Phạm Văn Dực

Luận văn đã được bảo vệ tại Hội đồng chấm Luận văn tốt nghiệp Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh họp tại Đại học Đà Nẵng vào ngày 24 tháng 11 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

Hiện nay, các doanh nghiệp đang phải đối mặt với sự cạnh tranh khốc liệt và gay gắt trên thị trường. Để thành công trong lĩnh vực kinh doanh ngoài chiến lược kinh doanh hiệu quả, đội ngũ quản lý tốt... các doanh nghiệp còn phải hoàn thành tốt công tác kiểm tra, kiểm soát nhằm hạn chế rủi ro, sai sót làm ảnh hưởng đến quá trình kinh doanh và phát triển doanh nghiệp.

Công ty Cổ Phần Bắc Âu là một doanh nghiệp cổ phần hoạt động trong lĩnh vực thương mại, nhiệm vụ chủ yếu là cung cấp, phân phối thuốc chữa bệnh cho các bệnh viện và các hiệu thuốc trên địa bàn thành phố và các đại lý tại khu vực miền Trung.

Chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty diễn ra thường xuyên và liên tục, hoạt động phân phối hàng hóa ngày càng mở rộng, giá cả lại biến động theo khu vực và đối tượng, mặt hàng ngày càng đa dạng, doanh thu bán hàng tại đơn vị ngày một gia tăng.

Tại Công ty đã thiết lập các thủ tục kiểm soát nội bộ đối với chu trình bán hàng và thu tiền. Tuy nhiên, việc kiểm soát còn nhiều bất cập và hạn chế. Xuất phát từ thực tế đó, tôi đã chọn đề "Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty Cổ Phần Bắc Âu" để làm đề tài nghiên cứu cho luận văn thạc sĩ.

2. Mục tiêu nghiên cứu của đề tài

Hệ thống hóa lý luận về kiểm soát nội bộ và kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền. Căn cứ vào thực trạng công tác kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại đơn vị Đề đề xuất giải pháp nhằm tăng cường kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty Cổ Phần Bắc Âu.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- **Đối tượng nghiên cứu:** Công tác kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty CP Bắc Âu.

- **Phạm vi nghiên cứu:** Công tác KSNB chu trình bán hàng và thu tiền trong lĩnh vực kinh doanh dược phẩm tại Văn phòng chính và các đơn vị trực thuộc của Công ty Cổ Phần Bắc Âu.

4. Phương pháp nghiên cứu

Luận văn vận dụng phương pháp như phân tích, quan sát, thu thập, xử lý trực tiếp, so sánh đối chiếu, phỏng vấn, tiếp cận hồ sơ để làm rõ thực trạng công tác kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty.

5. Bố cục đề tài

Ngoài phần mở đầu, kết luận, phụ lục, tài liệu tham khảo, nội dung chính của luận văn gồm có 3 chương:

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

- Chương 2: Thực trạng kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty Cổ Phần Bắc Âu

- Chương 3: Một số giải pháp tăng cường kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty Cổ Phần Bắc Âu.

CHƯƠNG 1

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

1.1. KHÁI QUÁT VỀ KIỂM SOÁT NỘI BỘ

1.1.1. Khái niệm kiểm soát nội bộ

Theo liên đoàn kế toán quốc tế (IFAC) thì: KSNB là một hệ thống chính sách và tuân thủ nhằm 4 mục tiêu: bảo vệ tài sản của đơn

vị, bảo đảm độ tin cậy của thông tin, bảo đảm việc thực hiện các chế độ pháp lý và bảo đảm hiệu quả hoạt động của đơn vị.

Theo chuẩn mực kế toán Việt Nam (VAS 100): thì KSNB là các quy định và các thủ tục kiểm soát do đơn vị được kiểm toán xây dựng, áp dụng nhằm đảm bảo cho đơn vị tuân thủ pháp luật và các quy định để kiểm tra, kiểm soát, ngăn ngừa và phát hiện gian lận, sai sót để lập báo cáo tài chính trung thực hợp lý nhằm bảo vệ và sử dụng có hiệu quả tài sản của đơn vị

Theo ủy ban COSO (*Committee of Sponsoring Organization*): là một Ủy Ban thuộc Hội đồng quốc gia Hoa Kỳ về việc chống gian lận báo cáo tài chính thì KSNB là một quá trình bị chi phối bởi người quản lý, hội đồng quản trị và các nhân viên của đơn vị, nó được thiết lập để cung cấp một sự đảm bảo hợp lý nhằm đạt được các mục tiêu sau:

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

Hiện nay, định nghĩa được chấp nhận rộng rãi là định nghĩa của COSO. Trong định nghĩa này có bốn khái niệm cần lưu ý đó là quá trình, con người, đảm bảo hợp lý và mục tiêu.

KSNB là một quá trình

Con người

Đảm bảo hợp lý

Các mục tiêu

1.1.2. Vai trò của kiểm soát nội bộ

- Giúp cho Lãnh đạo DN giảm bớt tâm trạng bất an về những rủi ro về tài sản và con người.

- Giúp cho việc quản lý hoạt động kinh doanh của DN một cách có hiệu quả thông qua các chế độ chính sách ban hành.

- Phát hiện kịp thời những vấn đề tồn tại trong kinh doanh để đề ra các biện pháp giải quyết.

- Ngăn ngừa, phát hiện sai sót gian lận trong các bộ phận và trong hoạt động kinh doanh.

- Đảm bảo các chế độ, nghiệp vụ ghi chép kế toán đầy đủ, chính xác và đúng quy trình trong hoạt động kinh doanh.

- Đảm bảo các báo cáo tài chính được kịp thời, hợp lý, tin cậy và tuân thủ theo quy định.

- Đảm bảo tài sản và thông tin không bị lạm dụng sử dụng sai mục đích.

1.1.3. Các nhân tố cấu thành hệ thống kiểm soát nội bộ

➤ **Môi trường kiểm soát**

Thứ nhất: Triết lý quản trị và phong cách điều hành

Thứ hai: Cơ cấu tổ chức

Thứ ba: Chính sách nhân sự

Thứ tư: Ban giám đốc và ủy ban kiểm toán

Thứ năm: Công tác lập kế hoạch

Thứ sáu: Bộ phận kiểm toán nội bộ

Thứ bảy: Các nhân tố bên ngoài

➤ **Đánh giá rủi ro**

Đánh giá rủi ro là bộ phận thứ hai của hệ thống kiểm soát nội bộ. Rủi ro là những nguy cơ làm cho mục tiêu của tổ chức không được thực hiện.

➤ **Thủ tục kiểm soát**

Thứ nhất: Nguyên tắc phân công, phân nhiệm

Thứ hai: Nguyên tắc bắt kiêm nhiệm

Thứ ba: Nguyên tắc ủy quyền, phê chuẩn

➤ **Hệ thống kế toán**

Hệ thống kế toán là một bộ phận quan trọng của HT KSNB. Thực hiện tốt các chế độ kế toán (chế độ chứng từ kế toán, sổ sách kế toán, hạch toán kế toán và báo cáo tài chính) đồng thời là hoạt động kiểm soát của kế toán.

➤ **Kiểm soát nội bộ**

Loại cuối cùng của quá trình kiểm soát là việc xem xét lại cẩn thận liên tục đối với bốn thành phần đã nêu trên của KSNB.

1.1.4. Hạn chế của kiểm soát nội bộ

KSBN khó ngăn cản được gian lận và sai sót của người quản lý cấp cao.

Hoạt động kiểm soát chỉ tập trung vào các sai phạm dự kiến, do đó khi xảy ra các sai phạm bất thường thì thủ tục kiểm soát trở nên kém hữu hiệu thậm chí vô hiệu.

Chi phí thực hiện hoạt động kiểm soát phải nhỏ hơn giá trị thiệt hại ước tính do sai sót hay gian lận gây ra.

Những thay đổi của tổ chức, thay đổi quan điểm quản lý và điều kiện hoạt động có thể dẫn đến những thủ tục kiểm soát không còn phù hợp.

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

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

a. Nội dung của chu trình bán hàng và thu tiền bán hàng

- Tìm kiếm thị trường và khách hàng
- Quảng cáo và khuyến mãi
- Nhận đơn hàng từ khách hàng

- Ký kết hợp đồng với khách hàng.
- Cung cấp sản phẩm, hàng hóa cho khách hàng
- Nhận tiền thanh toán từ khách hàng

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

Chu trình bán hàng và thu tiền là quá trình chuyển giao quyền sở hữu của hàng hoá qua quá trình trao đổi hàng - tiền. Chu trình này thường bao gồm các bước: Nhận và xử lý đơn đặt hàng của khách hàng, lập lệnh bán hàng, xét duyệt bán chịu, gửi hàng, lập hóa đơn, cuối cùng là theo dõi nợ phải thu và thu tiền

c. Rủi ro có thể xảy ra trong chu trình bán hàng và thu tiền

Chấp nhận đơn hàng nhưng không được phê duyệt hoặc không có khả năng cung ứng

Người không có thẩm quyền lại ký xét duyệt giảm giá chiết khấu.

Bán hàng nhưng không thu được tiền, giao hàng nhầm số lượng quy cách, chủng loại hay bị thất thoát trong quá trình giao.

Bán hàng không lập hóa đơn hoặc lập hóa đơn sai và ghi sai niên độ về doanh thu và phải thu khách hàng

Tiền bán hàng bị lạm dụng hay không ghi nhận.

Các nghiệp vụ bán hàng không được ghi chép đầy đủ dẫn đến phản ánh thiếu doanh thu và các khoản phải thu khách hàng.

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

a. Mục tiêu kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền bán hàng

- *Mục tiêu KSNB đối với nghiệp vụ bán hàng*
- Các đơn đặt hàng được xử lý kịp thời,
- Các nghiệp vụ bán chịu được xét duyệt

- Các nghiệp vụ tiêu thụ đều được phê chuẩn
- Các nghiệp vụ tiêu thụ đều được ghi sổ đầy đủ.
- Doanh thu và nợ phải thu khách hàng được tính đúng và ghi sổ chính xác.

- Doanh thu được ghi nhận đúng lúc và kịp thời
- Các nghiệp vụ được phân loại đúng đắn.
- Các nghiệp vụ tiêu thụ được ghi chép và cộng dồn đúng đắn.
- *Mục tiêu KSNB đối với nghiệp vụ thu tiền*
- Các khoản tiền đã ghi sổ là đã thực tế nhận được.
- Chắc chắn các khoản tiền mặt thu được đã được ghi đầy đủ vào sổ quỹ, sổ nhật ký thu tiền.

- Khoản tiền chiết khấu đã được xét duyệt đúng đắn, phiếu thu được đối chiếu và ký duyệt.

- Các khoản tiền thu đã được ghi sổ và đã nộp đều đúng với giá bán hàng.

- Các khoản tiền đều được phân loại đúng đắn.
- Các khoản thu tiền ghi đúng thời hạn.
- Các khoản thu tiền ghi đúng vào sổ quỹ, sổ cái và tổng hợp đúng.

b. Quy trình kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền bán hàng

Thứ nhất: Tiếp nhận và xử lý đơn đặt hàng

Thứ hai: Lập lệnh bán hàng

Thứ ba: Xét duyệt bán chịu

Thứ tư: Gửi hàng cho khách hàng

Thứ năm: Lập hóa đơn

Thứ sáu: Ghi sổ nghiệp vụ và theo dõi thanh toán

Thứ bảy: Lập dự phòng và xóa sổ nợ phải thu khó đòi

**CHƯƠNG 2
THỰC TRẠNG KIỂM SOÁT NỘI BỘ
CHU TRÌNH BÁN HÀNG VÀ THU TIỀN
TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN BẮC ÂU**

2.1. GIỚI THIỆU KHÁI QUÁT VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN BẮC ÂU

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển Công ty

2.1.2. Chức năng và nhiệm vụ của Công ty

Công ty có nhiệm vụ chủ yếu là kinh doanh các sản phẩm về thuốc phục vụ cho nhu cầu điều trị cho nhân

2.1.3. Đặc điểm hoạt động kinh doanh của Công ty

a. Đặc điểm hoạt động kinh doanh

b. Đặc điểm mạng lưới kinh doanh

Ngoài văn phòng, Công ty có 7 đơn vị trực thuộc trên địa bàn Đà Nẵng và Quảng Nam, Quảng Ngãi,

2.1.4. Cơ cấu tổ chức quản lý kinh doanh tại Công ty

2.2. CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN CÔNG TÁC KIỂM SOÁT NỘI BỘ CHU TRÌNH BÁN HÀNG VÀ THU TIỀN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN BẮC ÂU

2.2.1. Môi trường kiểm soát

a. Triết lý quản trị, phong cách điều hành của Công ty

Tại Công ty bộ phận cấp cao: HĐQT, Giám đốc Công ty đều coi công tác KSNB là rất quan trọng và phổ biến đến toàn bộ nhân viên các quy định, quy tắc và yêu cầu nhân viên phải tuân thủ các quy tắc đã được thiết lập.

b. Cơ cấu tổ chức

Công ty thiết lập cơ cấu tổ chức theo mối quan hệ trực tuyến – chức năng có sự kiểm soát từ trên xuống, đồng thời các bộ phận

cũng có mối quan hệ liên kết để thực hiện đầy đủ các chức năng

c. Chính sách nhân sự

Lãnh đạo Công ty luôn lấy tiêu chí con người là gốc của sự phát triển, tồn tại của Công ty.

d. Công tác lập kế hoạch

Kế hoạch doanh thu được lập là để Công ty lấy căn cứ cho việc định hướng hoạt động kinh doanh của đơn vị

e. Các nhân tố bên ngoài

Ngoài các nhân tố bên trong, Công ty còn chịu nhiều ảnh hưởng của các nhân tố bên ngoài hiện nay như: Sự cạnh tranh của các đối thủ, của luật doanh nghiệp, luật thuế (Thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế giá trị gia tăng...). Chính sách tài khóa (tác động đến mức thuế xuất nhập khẩu) tỷ giá hối đoái.. và các chủ nợ như Ngân hàng, tổ chức tín dụng..

2.2.2. Đặc điểm hệ thống kế toán

a. Tổ chức bộ máy kế toán tại Công ty

b. Hình thức kế toán tại Công ty

Hình thức kế toán tại Công ty là Chứng từ ghi sổ và được xử lý trên máy tính với phần mềm Weekend accounting

c. Quy trình lập và luân chuyển chứng từ kế toán

➤ Các chứng từ chủ yếu được sử dụng trong hoạt động bán hàng và thu tiền tại Công ty

➤ Quy định về trách nhiệm của các bộ phận trong việc lập chứng từ kế toán liên quan đến chu trình bán hàng và thu tiền

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

2.3. THỰC TRẠNG KIỂM SOÁT NỘI BỘ CHU TRÌNH BÁN HÀNG VÀ THU TIỀN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN BẮC ÂU

2.3.1. Đặc điểm chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty

Hoạt động mang lại doanh thu chủ yếu cho Công ty là hoạt động bán buôn và bán lẻ thuốc tân dược.

2.3.2. Thủ tục kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty Cổ Phần Bắc Âu

a. Các quy định và chính sách liên quan đến chu trình bán hàng và thu tiền

➤ *Quy định về bán hàng, quản lý giá và chiết khấu*

Tại Công ty, khách hàng được phân loại thành các nhóm như sau: nhóm khách hàng thuộc đầu thầu (chủ yếu là bệnh viện, trung tâm y tế quận huyện), nhóm khách hàng đại lý bán đúng giá hưởng hoa hồng (là các công ty dược Nhà nước), nhóm khách hàng bán buôn (là các công ty dược tư nhân), nhóm khách hàng bán lẻ (là các nhà thuốc, hiệu thuốc).

Đối với mỗi nhóm khách hàng, Công ty có các chế độ giá bán và chính sách tín dụng khác nhau.

Giá bán cho nhóm khách hàng đại lý bán đúng giá hưởng hoa hồng được căn cứ trên bảng giá quy định niêm yết của Công ty và tỷ lệ hoa hồng. Tỷ lệ hoa hồng có thể là 4%, 5% hoặc 7% tùy thuộc vào địa bàn bán hàng của các Công ty. Nếu địa bàn rộng, hiểm trở như khu vực Tây Nguyên là 7%, địa bàn Đà Nẵng là 4%. Thời hạn nợ đối với các nhóm khách hàng này tối đa là 60 ngày đối với từng đơn hàng kể từ ngày giao hàng.

➤ *Quy định về ký kết hợp đồng kinh tế và trách nhiệm thẩm định khách hàng*

Hợp đồng kinh tế tại công ty được Giám đốc Công ty là người trực tiếp ký kết, còn đối với các đơn vị trực thuộc thì Giám đốc ủy quyền cho trưởng các đơn vị trực thuộc trực tiếp ký kết

Hiện tại công tác thẩm định khách hàng cũng chỉ mang tính hình thức, không đánh giá được chính xác năng lực khách hàng.

b. Thủ tục kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền

➤ Kiểm soát hoạt động bán hàng

Tại văn phòng Công ty

Tại Công ty thực hiện hai hình thức bán hàng: bán hàng thu tiền trước và bán hàng theo hình thức gói đầu.

Kiểm soát việc nhận và xử lý đơn hàng của khách hàng

Khi đơn đặt hàng gửi đến qua mail, fax phòng kinh doanh nhận và lưu. Sau đó kiểm tra hàng trong kho để yêu cầu xuất hàng. Trưởng phòng kinh doanh ký yêu cầu xuất hàng và chuyển phòng kế toán xác nhận công nợ của khách hàng đến thời điểm mua hàng để trình Giám đốc duyệt yêu cầu xuất hàng.

Kiểm soát việc giao hàng

Yêu cầu xuất hàng đã được chấp nhận, phòng kế toán lập phiếu xuất kho giao cho thủ kho để xuất hàng và nhân viên bán hàng phòng kinh doanh lập phiếu giao hàng.

Kiểm soát lập hóa đơn bán hàng

Khi đã hoàn tất việc lập phiếu xuất kho, xuất kho hàng hóa. Nhân viên viết hóa đơn thuộc phòng kinh doanh lập hóa đơn GTGT đi kèm để giao hàng cho khách hàng.

Hóa đơn GTGT được lập thành 3 liên được ghi đầy đủ thông tin trên mẫu hóa đơn và có chữ ký đầy đủ của người lập hóa đơn, thủ trưởng đơn vị và người mua (trường hợp bán hàng qua điện thoại thì không có chữ ký của người mua hàng).

Kiểm soát việc ghi nhận doanh thu

Hóa đơn GTGT được lập và lưu trên phần mềm Weekend sẽ được phần mềm tự động xử lý và ghi vào sổ chi tiết và sổ tổng hợp

các tài khoản liên quan: TK 511, 3331, 111, 112, 131, 156, 632 và các báo cáo. Định kỳ vào cuối quý, cuối năm kế toán bán hàng in các sổ kế toán liên quan để lưu trữ theo quy định và in bảng đối chiếu công nợ phải thu khách hàng và gửi xác nhận nợ bằng văn bản ở thời điểm cuối quý, cuối năm.

Kiểm soát doanh thu bị trả lại và chiết khấu, giảm giá hàng bán

Đối với hàng bán không đủ tiêu chuẩn chất lượng, hoặc bán không được khách hàng có yêu cầu trả lại Công ty tiến hành nhận, kiểm tra và ghi giảm doanh thu.

Tại Công ty, chiết khấu thương mại thường đã được thỏa thuận từ ban đầu theo hợp đồng, việc giảm giá ít xảy ra để đảm bảo giá trị cho hàng hóa và tạo lòng tin sử dụng nơi khách hàng.

Tại các đơn vị trực thuộc

Kiểm soát việc nhận và xử lý đơn hàng của khách hàng:

Các đơn vị trực thuộc thực hiện nhiệm vụ bán lẻ hàng hóa theo kế hoạch do Công ty giao. Trưởng đơn vị trực thuộc là người trực tiếp nhận và xử lý ngay ĐDH của khách hàng sau khi nhân viên báo cáo hàng có trong kho.

Kiểm soát giao hàng cho khách hàng: ĐDH của khách hàng đã được duyệt, nhân viên bán hàng liên hệ với bộ phận kho để tiến hành xuất hàng theo ĐDH để giao cho khách hàng.

Kiểm soát lập hóa đơn bán hàng: Sau khi hoàn tất các thủ tục giao nhận hàng. Nếu khách hàng có nhu cầu nhận hóa đơn GTGT thì phụ trách kế toán tại đơn vị trực thuộc xuất hóa đơn cho khách hàng. Nếu khách hàng không có nhu cầu nhận hóa đơn thì kế toán các đơn vị trực thuộc ghi phiếu tính tiền giao cho khách hàng thay vì xuất hóa đơn GTGT. Cuối mỗi ngày kế toán các đơn vị trực thuộc lập

bảng kê bán lẻ trong ngày và lập hóa đơn GTGT đối với lượng hàng này.

Kiểm soát doanh thu bán hàng: Doanh thu bán hàng tại các đơn vị trực thuộc là rất quan trọng vì doanh số bán hàng chiếm 45% doanh thu của Công ty.

➤ **Kiểm soát nợ phải thu khách hàng**

Tại Công ty, Các khoản nợ được phân chia kiểm tra theo nguyên tắc: Nợ trong hạn, nợ quá hạn, nợ khó đòi.

Nợ trong hạn: Nợ trong thời gian thỏa thuận của Hợp đồng kinh tế

Nợ quá hạn: Nợ đã quá thời gian thanh toán nhưng dưới 60 ngày so với thỏa thuận trong hợp đồng.

Nợ khó đòi: Các khoản nợ quá 06 tháng so với thỏa thuận thanh toán và đã có nhiều lần gửi thư nhắc nợ nhưng vẫn không có kết quả về số nợ trên hoặc bên mua hàng có những biểu hiện xấu về thanh toán (phá sản, thiên tai, hỏa hoạn..)

Định kỳ, hằng quý kế toán Công nợ lập biên bản đối chiếu Công nợ với khách hàng trình kế toán trưởng và Giám đốc ký duyệt sau đó được gửi tới tất cả khách hàng còn nợ. Kế toán tại các đơn vị trực thuộc cũng lập biên bản đối chiếu công nợ với khách hàng và đề nghị khách hàng ký xác nhận sau đó chuyển về Công ty. Chữ ký trong biên bản đối chiếu Công nợ tại các đơn vị trực thuộc là do thủ trưởng và kế toán các đơn vị trực thuộc xác nhận. Chữ ký của khách hàng phải là chữ ký và con dấu của người mua trong hợp đồng kinh tế đã ký kết.

➤ **Kiểm soát nghiệp vụ thu tiền**

Nghiệp vụ thu tiền mặt

Tại văn phòng Công ty: Tại Công ty vấn đề kiểm soát tiền mặt được quản lý rất chặt chẽ. Tất cả các khoản tiền mặt được thu từ khách hàng đều được phòng tài chính kế toán thu, phiếu thu được lập thành 2 liên và được lập trực tiếp từ phần mềm Weekend accounting, ghi nhận vào sổ kế toán TK 111, TK 131.

Tại các đơn vị trực thuộc: Việc ghi nhận tiền mặt được thực hiện như tại văn phòng Công ty. Các đơn vị trực thuộc đa phần bán hàng thu tiền mặt là chủ yếu.

Công ty quy định vào thứ 6 hằng tuần, các đơn vị trực thuộc chuyển tiền bán hàng được vào tài khoản của Công ty. Mà có chưa có quy định cụ thể về việc kiểm soát việc bán hàng cũng như vấn đề thu tiền.

Nghiệp vụ thu tiền qua ngân hàng

Các nghiệp vụ thu tiền qua tài khoản do Công ty mở ngân hàng. Đơn vị trực thuộc không được phép mở. Đơn vị trực thuộc khi thu tiền bán hàng của khách hàng cũng bằng tài khoản của Công ty mở tại ngân hàng.

Căn cứ vào giấy báo có của ngân hàng thông báo về việc số tiền thanh toán của khách hàng. Kế toán ngân hàng cập nhật vào phần mềm. Sau khi số liệu được cập nhật xong, máy tính sẽ xử lý và vào sổ chi tiết TK 112. 131. và báo cáo khác theo yêu cầu

Cuối tháng, kế toán ngân hàng đối chiếu số liệu trên sổ phụ của ngân hàng với sổ kế toán chi tiết TK 112. Nếu sai sót tiến hành điều chỉnh, Đồng thời kế toán ngân hàng đối chiếu với kế toán các đơn vị trực thuộc về số tiền khách hàng chuyển trả để ghi giảm nợ khách hàng.

2.3.3. Đánh giá thực trạng kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty Cổ Phần Bắc Âu

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

Môi trường kiểm soát: Lãnh đạo Công ty nhận thức được tầm quan trọng của KSNB

Công tác lập kế hoạch được thực hiện và đưa ra mức khoán doanh thu lợi nhuận, thu nhập, doanh số bán hàng cho các đơn vị trực thuộc của Công ty.

Cơ cấu tổ chức gọn nhẹ, công tác đào tạo, tuyển dụng nhân lực có trình độ đáp ứng được yêu cầu công việc

Hệ thống thông tin kế toán: Công tác lập, luân chuyển và ghi chép chứng từ được thực hiện tương đối tốt, Hệ thống chứng từ, báo cáo, sổ kế toán được lập đầy đủ theo quyết định số 48/2006-BTC của Bộ Tài Chính

Đã ứng dụng công nghệ thông tin vào hoạt động kiểm tra, kiểm soát.

Các thủ tục kiểm soát chu trình bán hàng và thu tiền: Các thủ tục kiểm soát được thực hiện theo quy trình

Có chính sách bán hàng rõ ràng: chính sách giá, chính sách chiết khấu và công tác thẩm định khách hàng cũng như có chính sách bán chịu cụ thể đối với khách hàng

Thủ quỹ được phân công làm việc độc lập với bộ phận kế toán

Hóa đơn được lập và kiểm tra trước khi giao khách hàng

Nợ khó đòi được xử lý theo thông tư 228/2009/TT-BTC ngày 07/12/2009 của Bộ tài chính

b. Những hạn chế trong công tác kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền

Môi trường kiểm soát

Tất cả các hoạt động, quyết định của Công ty đều phụ thuộc vào Giám đốc Công ty. Giám đốc kiêm nhiệm luôn chức vụ Chủ tịch hội đồng quản trị.

Nhân viên trong Công ty còn kiêm nhiệm nhiều việc

Chưa có quy định cụ thể về việc đánh giá nhân viên, quy chế tiền lương

Chưa quy định mức độ xử phạt khi nhân viên vi phạm

Công tác lập kế hoạch được thực hiện, nhưng chưa chú trọng, chưa tìm giải pháp cho kế hoạch vì sao không đạt mục tiêu

Đánh giá rủi ro: Chưa thực hiện đánh giá rủi ro và xác định rủi ro định kỳ do đó khó có thể đánh giá hết mức độ ảnh hưởng của rủi ro đến Công tác KSNB cũng như việc KSNB chu trình bán hàng và thu tiền

Kiểm soát nội bộ: Chưa có bộ phận KSNB độc lập thực hiện công tác kiểm soát, tuy là Công ty vừa và nhỏ nhưng hiện nay việc mở rộng thị trường tiêu thụ đang là vấn đề quan tâm hàng đầu của lãnh đạo do đó cần có bộ phận KSNB độc lập

Thủ tục kiểm soát chu trình bán hàng và thu tiền

Công ty có nhiều loại ĐDH khiến cho việc xử lý và kiểm soát gặp nhiều khó khăn.

Quy trình bán hàng tại các đơn vị trực thuộc vẫn còn nhiều bất cập, vấn đề ghi nhận doanh thu bán hàng không đảm bảo nguyên tắc tính kịp thời. Vì vậy muốn doanh thu bán hàng được ghi nhận chính xác thì việc ghi chép của kế toán phải được lập ngay khi viết phiếu tính tiền.

Công tác luân chuyển chứng từ còn chậm giữa các phòng ban và các chi nhánh.

Công tác thẩm định khách hàng còn mang tính hình thức chưa chú trọng

Hóa đơn bán hàng được lập ngay khi giao hàng trong khi đó khách hàng vẫn chưa nhận được hàng

Công nghệ thông tin đã ứng dụng nhưng phần mềm chỉ sử dụng cho bộ phận kế toán mà các bộ phận khác không dùng, chỉ dùng Excel để làm việc.

Phần mềm kế toán không được kết nối trực tuyến với các đơn vị trực thuộc do đó chưa đáp ứng được công tác kiểm soát giữa Công ty với các đơn vị trực thuộc.

CHƯƠNG 3

MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM TĂNG CƯỜNG KIỂM SOÁT NỘI BỘ CHU TRÌNH TẠI BÁN HÀNG VÀ THU TIỀN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN BẮC ÂU

3.1. SỰ CẦN THIẾT PHẢI TĂNG CƯỜNG KIỂM SOÁT NỘI BỘ ĐỐI VỚI CHU TRÌNH BÁN HÀNG VÀ THU TIỀN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN BẮC ÂU

Để đứng vững trên thị trường Công ty cần tiếp tục củng cố xây dựng hệ thống KSNB vững mạnh, mang lại hiệu quả kinh tế cao nhằm

- Giảm thiểu rủi ro tiềm ẩn trong kinh doanh
- Bảo vệ tài sản được duy trì phát triển ổn định
- Đảm bảo tính chính xác của thông tin kế toán và báo cáo tài

chính

- Đảm bảo được sự tuân thủ trong quy trình quản lý tại đơn vị
- Đảm bảo hiệu quả kinh doanh
- Bảo vệ quyền lợi của nhà đầu tư
- Đảm bảo quy định của pháp luật trong kinh doanh

3.2. GIẢI PHÁP TĂNG CƯỜNG KIỂM SOÁT NỘI BỘ CHU TRÌNH BÁN HÀNG VÀ THU TIỀN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN BẮC ÂU

3.2.1. Hoàn thiện môi trường kiểm soát

a. Hoàn thiện cơ cấu bộ máy quản lý tại Công ty

Tách chức năng Giám đốc với Chủ tịch hội đồng quản trị

Thành lập bộ phận KSNB độc lập hoặc thành lập ban kiểm soát trong đó có Giám đốc, kế toán trưởng để hằng tháng ban này trực tiếp đi các cửa hàng và các chi nhánh để kiểm tra tình hình hoạt động cũng việc thực hiện quy trình bán hàng và thu tiền nhằm giảm thiểu rủi ro tại các đơn vị trực thuộc.

Nên có sự luân chuyển về người quản lý cũng như nhân viên để đảm bảo cho việc kiểm soát được chặt chẽ

Tại cửa hàng, thủ quỹ đôi khi kiêm nhiệm vụ bán hàng vì vậy cần tách biệt chức năng này để hạn chế gian lận

b. Hoàn thiện chính sách nhân sự tại Công ty

Tuyển dụng và xây dựng đội ngũ cán bộ có trình độ, năng lực và bố trí đúng chuyên môn, ngành nghề được đào tạo là nhân tố quyết định nâng cao chất lượng cán bộ, đặc biệt là cán bộ trực tiếp bán hàng và thu tiền. Để hệ thống KSNB của Công ty hoạt động có hiệu quả cần phải có đội ngũ nhân sự nhạy bén, có năng lực, trong đó cần chú trọng đến công tác đào tạo và tuyển dụng phát triển đúng hướng, chọn lọc cán bộ trực tiếp bán hàng và thu tiền.

Cần đổi mới chính sách, chế độ trả lương cho người lao động, cần xây dựng chính sách cụ thể về khen thưởng kịp thời cho cán bộ làm việc có hiệu quả, tham mưu đề xuất sáng kiến và cải tiến trong việc quản lý và kiểm soát có hiệu quả. Đồng thời cần xây dựng quy chế xử phạt khi nhân viên vi phạm quy định.

Tăng cường bố trí nhân sự cho các đơn vị trực thuộc để đảm bảo sự độc lập giữa bán hàng, thu tiền và ghi sổ kế toán và không vi phạm nguyên tắc bất kiêm nhiệm.

c. Hoàn thiện công tác lập kế hoạch tại Công ty

Các kế hoạch thường không đề cập đến dòng tiền thu về và chi ra trong quá trình thực hiện kế hoạch. Khi lập kế hoạch Công ty nên quy định về việc dự tính dòng tiền lưu chuyển thu về và chi ra để chủ động được nguồn vốn và công tác lập kế hoạch phải dựa trên thực tế đánh giá kết hợp với tài chính hiện có và có thể có trong quá trình thực hiện kế hoạch

Công ty nên đánh giá công tác lập và thực hiện kế hoạch

hàng tháng, hàng quý để từ đó tìm ra nguyên nhân, giải pháp xử lý phù hợp đối với những kế hoạch không thực hiện được và xem xét lại công tác lập kế hoạch để điều chỉnh cho lần tiếp theo nhằm đạt được mục tiêu đề ra.

3.2.2. Hoàn thiện hệ thống thông tin kế toán phục vụ cho kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền

a. Hoàn thiện hệ thống tài khoản

Hiện tại, các cửa hàng được mở tài khoản như một khách hàng 131 “Phải thu khách hàng”. Vì vậy Công ty nên mở tài khoản 157 “hàng gửi bán” và chi tiết cấp 2 cho hàng bán tại các chi nhánh cửa hàng để thuận tiện cho việc quản lý cũng như theo dõi

b. Hoàn thiện hệ thống chứng từ

Để hạn chế đến mức tối đa những rủi ro ảnh hưởng đến chu trình bán hàng và thu tiền, Công ty nên xây dựng biểu mẫu đơn đặt hàng thống nhất cho tất cả khách hàng.

c. Hoàn thiện hệ thống báo cáo

Ngoài hệ thống biểu mẫu theo quy định, Công ty cần thiết lập thêm các biểu mẫu: Mẫu phiếu thẩm định khách hàng. Báo cáo tổng hợp ĐĐH, Báo cáo tuần doanh thu của các chi nhánh.

3.2.3. Hoàn thiện các thủ tục kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty Cổ Phần Bắc Âu

a. Hoàn thiện trình tự luân chuyển chứng từ

Đối với quá trình tiếp nhận và xử lý đơn hàng

Cần đánh số thứ tự ở các đơn hàng và vào sổ theo dõi để tránh tình trạng đơn đặt hàng bị thất lạc, không được xét duyệt, không được kiểm soát. Công ty nên quy định rõ ràng việc tiếp nhận, xử lý và trả lời khách hàng thông qua một “cửa”

Hợp đồng là căn cứ pháp lý quan trọng, nhưng đối với khách

hàng quen, Công ty chỉ lập hợp đồng nguyên tắc mà không lập thêm bất cứ một phụ lục nào vì vậy cần bổ sung phụ lục hợp đồng khi thực hiện đơn hàng.

Đối với việc kiểm tra tín dụng

Cần lập phiếu thẩm định khách hàng hằng tháng và đánh giá tình hình công nợ theo tháng để phân tích tìm hiểu khách hàng.

Giám đốc vẫn cho bán vượt giá trị gói đầu. Vì vậy Công ty nên bàn đến phương án bảo lãnh nợ của ngân hàng đối với một số khách hàng mua nợ trên giá trị gói đầu.

Cần có sự kiểm tra hạn sử dụng một tháng 1 lần và lập báo cáo về số hàng sắp hết hạn sử dụng để có biện pháp xử lý sớm.

Đối với việc giao hàng

Yêu cầu xuất hàng thì nhân viên phòng kinh doanh lập, nhưng phiếu xuất kho thì kế toán lập, do vậy tạo sự chông chéo trong việc bán hàng, vì thế nên giao phiếu xuất kho cho phòng kinh doanh lập.

Đối với lập hóa đơn

Việc lập hóa đơn thuộc phòng kinh doanh, do đó Công ty nên giao việc lập hóa đơn cho bộ phận kế toán. Điều này tạo được sự kiểm tra về giá cả, số lượng, nhằm tránh được sự thông đồng của nhân viên phòng kinh doanh với khách hàng vì bỏ sót một số nghiệp vụ giao hàng không lập hóa đơn.

Nên lập hóa đơn theo từng phiếu giao hàng để dễ kiểm tra kiểm soát

Hạn chế giao hàng bằng phương tiện của Công ty với số lượng ít để giảm trừ chi phí kho vận như hiện nay. Nên kết hợp giao theo thời gian, cùng tuyến với nhiều khách hàng.

Hàng tuần, có sự đối chiếu giữa kế toán ghi nhận doanh thu với bộ phận bán hàng trên sổ bán hàng để kiểm tra sự sai sót, gian lận

có thể xảy ra

Hóa đơn nên được lập sau khi đã hoàn thành xong nhiệm vụ giao hàng, khách hàng đã thực nhận được hàng.

b. Hoàn thiện các thủ tục kiểm soát doanh thu bán hàng

Công ty đã ứng dụng công nghệ thông tin đó là phần mềm kế toán. Với sự hỗ trợ của phần mềm Weekend accounting, công tác kế toán được đơn giản nhiều. Tuy nhiên việc kiểm soát doanh thu bán hàng và thu tiền tại Công ty còn một số hạn chế:

Phần mềm không kết nối trực tuyến với các đơn vị trực thuộc do đó không kiểm soát được số liệu doanh thu bán hàng không được kịp thời, các số liệu giữa các bộ phận cũng thường xảy ra trường hợp không khớp nhau, gây ra sự khó khăn trong quá trình đối chiếu giữa các phòng ban và đơn vị trực thuộc. Như muốn kiểm tra mức dư nợ hiện tại của một khách hàng để quyết định xem có tiếp tục bán hàng thì số liệu giữa phòng kế toán lại khác với phòng kinh doanh vì phòng kinh doanh là nơi lập hóa đơn do đó họ cập nhật được doanh thu bán hàng đến thời điểm còn phòng kế toán lại cập nhật số tiền của khách hàng thanh toán vì số tiền này lại chuyển cho phòng kế toán quản lý và phòng kế toán lại không cập nhật hóa đơn bán hàng phát sinh kịp thời do hóa đơn luân chuyển chậm.

Công ty nên xây dựng một phần ứng dụng thống nhất gọi là phần mềm quản lý, trong đó quản lý tất cả các hoạt động của Công ty như quản lý kinh doanh, quản lý nhân sự, quản lý tài chính... và được kết nối trực tuyến với tất cả các phòng ban, đơn vị trực thuộc trong đó có phân quyền truy cập và sử dụng.

Hiện nay, Công tác quản lý giá bán tại các đơn vị trực thuộc là một trọng yếu. Nguyên nhân có thể dẫn đến rủi ro doanh thu bán hàng là do Công ty phân quyền quyết định giá cho các đơn vị trực

thuộc mà không có biện pháp nào kiểm soát giá bán. Công ty không quy định các đơn vị trực thuộc phải báo cáo giá bán về Công ty nên không có căn cứ để kiểm soát do đó Công ty nên quy định giá bán cho từng khu vực để phù hợp với thị trường và có quyền can thiệp vào giá bán của đơn vị trực thuộc khi giá bán này quá cao hoặc quá thấp so với giá bình quân công ty đưa ra tại thời điểm.

Kiểm soát căn cứ xây dựng giá bán: Sản phẩm hàng hóa của Công ty là mua đi bán lại nên Công ty không thể quyết định giá bán cho các đơn vị trực thuộc, việc quyết định giá bán còn tùy thuộc vào chính sách giá bán của nhà cung cấp tại từng thời điểm.

Kiểm soát giá bán hàng hóa: Sau khi giá bán đã được Giám đốc duyệt, phòng kinh doanh photo chuyển cho phòng kế toán một bản và thông báo giá bán áp dụng toàn Công ty cũng như giá bán cho các đơn vị trực thuộc. Sau đó nhân viên kế toán bán hàng phòng kế toán sẽ cập nhật tất cả giá bán của các mặt hàng vào phần mềm quản lý. Và chỉ được điều chỉnh giá bán khi có sự thay đổi bản giá đã được lãnh đạo ký duyệt.

Ngoài ra, Công ty nên quy định có những báo cáo đột xuất về việc bán hàng cũng như quy định hình thức phạt đối với các trường đơn vị trực thuộc bán không đúng giá quy định.

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

Hoàn thiện công tác thẩm định khách hàng

Thành lập tổ thẩm định gồm những người có liên quan trong phòng kinh doanh và phòng kế toán trong đó có kế toán trưởng và trưởng phòng kinh doanh.

Hoàn thiện báo cáo kiểm soát nợ phải thu khách hàng

Công ty đã có quy định về việc kiểm soát nợ nhưng hiện nay báo cáo công nợ vẫn không còn phù hợp. Công ty nên hạn chế nợ phải

thu khách hàng kéo dài để tránh rủi ro và xây dựng lại mẫu báo cáo công nợ phù hợp nhằm cung cấp đầy đủ thông tin về khách hàng, giúp Công ty kiểm soát tốt hơn nữa nợ phải thu. Hạn chế nợ quá hạn kéo dài.

KẾT LUẬN

Để doanh nghiệp luôn đứng vững trên thị trường thì bằng mọi cách doanh nghiệp phải xây dựng chiến lược kinh doanh hợp lý, nắm chặt thị trường, đồng thời cần phải xây dựng bộ máy trong sạch vững mạnh mà trong đó có hệ thống kiểm soát nội bộ hữu hiệu để thực hiện việc kiểm tra, kiểm soát là cơ sở đưa ra các quyết định kinh doanh có hiệu quả giúp doanh nghiệp ổn định và phát triển.

Nhận thức được tầm quan trọng đó, Luận văn tác giả đi sâu nghiên cứu, khai thác để kết hợp giữa lý luận và thực tiễn từ đó có những giải pháp đồng bộ hơn nữa giúp công tác kiểm soát nội bộ trong chu trình bán hàng và thu tiền của đơn vị kinh doanh ngành dược nói chung và Công ty Cổ Phần Bắc Âu nói riêng ngày càng được hoàn thiện hơn nữa để quản lý tốt quá trình bán hàng và thu tiền. Trong khuôn khổ luận văn trình bày các vấn đề cơ bản sau :

Thứ nhất: Luận văn trình bày cơ sở lý luận cơ bản về kiểm soát nội bộ và làm rõ lý luận kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền trong doanh nghiệp

Thứ hai: Luận văn đi sâu nghiên cứu thực trạng về kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền trong lĩnh vực dược tại Công ty CP Bắc Âu và đánh giá những ưu, nhược cần khắc phục đối với kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại đơn vị

Thứ ba: Qua lý luận và thực tiễn, đề xuất một số giải pháp nhằm tăng cường công tác kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền về hoàn thiện thủ tục kiểm soát chu trình bán hàng và thu tiền tại đơn vị và có thể áp dụng cho các đơn vị có cùng kinh doanh mặt hàng này.