

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

**PHAN THỊ VÂN ANH**

**KIỂM SOÁT NỘI BỘ CHU TRÌNH BÁN HÀNG  
VÀ THU TIỀN TẠI CHI NHÁNH PETEC ĐÀ NẴNG  
THUỘC TỔNG CÔNG TY THƯƠNG MẠI  
KỸ THUẬT VÀ ĐẦU TƯ**

**Chuyên ngành: Kế toán**  
**Mã số : 60.34.30**

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

**Đà Nẵng – Năm 2013**

Công trình được hoàn thành tại  
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

**Người hướng dẫn khoa học: TS. Đoàn Thị Ngọc Trai**

**Phản biện 1:** TS. Phạm Hoài Hương

**Phản biện 2:** PGS.TS. Đỗ Minh Thành

Luận văn sẽ được bảo vệ trước Hội đồng chấm Luận văn tốt nghiệp Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh họp tại Đại học Đà Nẵng vào ngày 24 tháng 12 năm 2013.

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

Trong tình hình kinh tế hiện nay, các doanh nghiệp 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 thì các doanh nghiệp còn phải làm 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 của doanh nghiệp.

Kiểm soát nội bộ là một quy trình không thể thiếu trong tổ chức nhằm đạt được các mục tiêu về hiệu lực và hiệu quả của các hoạt động. Thiết lập một hệ thống kiểm soát nội bộ chính là xác lập một cơ chế giám sát bằng những quy định rõ ràng, cụ thể để đạt được các mục tiêu đề ra.

Chu trình bán hàng và thu tiền là một chu trình khá phức tạp vì liên quan đến nhiều chỉ tiêu như: số lượng, chất lượng, giá bán, chính sách tín dụng, các khoản giảm trừ,... và được xem là chu trình cuối cùng của quá trình sản xuất kinh doanh của một đơn vị. Nó không những đánh giá hiệu quả của các chu trình trước đó như chu trình tiền, cung ứng, tiếp nhận, hoàn trả vốn,... mà còn đánh giá hiệu quả của toàn bộ quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Đồng thời phản ánh khả năng bù đắp các khoản chi phí và tiếp tục đầu tư mở rộng qui mô sản xuất của công ty.

Sự phối hợp của nhiều bộ phận, phòng ban trong chu trình bán hàng và thu tiền là một khâu vô cùng quan trọng đối với bất kỳ doanh nghiệp nào. Tuy nhiên, đây cũng là khâu có nhiều rủi ro và gian lận nhất nếu doanh nghiệp không có một hệ thống kiểm soát hữu hiệu. Do tính chất phức tạp nên khả năng tồn tại nhiều rủi ro là rất lớn. Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng thu tiền tại doanh

nghiệp tuy đã thực hiện nhưng trên thực tế cho thấy còn rất nhiều nhược điểm cần phải khắc phục để công tác bán hàng, thu tiền và quản lý công nợ tại doanh nghiệp được tốt hơn.

Chi nhánh PETEC Đà Nẵng là một đầu mối phân phối xăng dầu tại khu vực miền Trung thuộc Tổng công ty Thương mại Kỹ thuật và Đầu tư, với mạng lưới khách hàng rộng khắp. Do đó, công tác kiểm soát nội bộ đối với chu trình bán hàng và thu tiền rất đáng được quan tâm trong hoạt động kinh doanh của Chi nhánh nhằm giảm thiểu các sai sót, gian lận cũng như tăng hiệu quả hoạt động của đơn vị. Vì vậy việc nghiên cứu đề tài: ***“Hoàn thiện hệ thống kiểm soát nội bộ đối với chu trình bán hàng và thu tiền tại Chi nhánh PETEC Đà Nẵng thuộc Tổng công ty Thương mại Kỹ thuật và Đầu tư”*** là rất cần thiết và có ý nghĩa đối với đơn vị hiện nay.

## **2. Mục tiêu nghiên cứu**

Mục đích nghiên cứu của đề tài là khảo sát thực trạng kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại Chi nhánh PETEC Đà Nẵng nhằm phát hiện những vấn đề còn tồn tại, từ đó đưa ra một số giải pháp nhằm tăng cường kiểm soát chu trình bán hàng và thu tiền tại Chi nhánh.

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

- Đối tượng nghiên cứu của đề tài là công tác kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại Chi nhánh PETEC Đà Nẵng thuộc Tổng công ty Thương mại Kỹ thuật và Đầu tư – Công ty cổ phần.

- Phạm vi nghiên cứu: Chi nhánh PETEC Đà Nẵng thuộc Tổng công ty Thương mại Kỹ thuật và Đầu tư – Công ty cổ phần.

## **4. Phương pháp nghiên cứu**

Để đạt được mục tiêu nghiên cứu, tác giả sử dụng phương pháp phỏng vấn, quan sát trực tiếp, nghiên cứu tài liệu. Sau đó, phân

tích, so sánh, tổng hợp để làm rõ thực trạng KSNB chu trình bán hàng và thu tiền tại Chi nhánh PETEC Đà Nẵng.

## **5. Bố cục của đề tài**

*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 về kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại Chi nhánh PETEC Đà Nẵng.*

*Chương 3: Một số giải pháp tăng cường kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại Chi nhánh PETEC Đà Nẵng.*

## **6. Tổng quan tài liệu nghiên cứu**

Hiện nay có nhiều đề tài nghiên cứu về kiểm soát nội bộ trong doanh nghiệp. Trong đó tác giả đã tham khảo và tìm hiểu các đề tài nghiên cứu trong cùng lĩnh vực kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền.

Qua quá trình tìm hiểu các tài liệu, tác giả đã đi sâu phân tích những thuận lợi và khó khăn về công tác kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại Chi nhánh PETEC Đà Nẵng. Mặc dù, kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền là một đề tài được khá nhiều tác giả nghiên cứu. Tuy nhiên, xét về mặt không gian lẫn thời gian thì đề tài “*Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại Chi nhánh PETEC Đà Nẵng thuộc Tổng công ty Thương mại Kỹ thuật và Đầu tư*” là một đề tài chưa được tác giả nào nghiên cứu trước đây.

## 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 TRONG DOANH NGHIỆP

##### 1.1.1. Khái niệm về kiểm soát nội bộ

Kiểm soát nội bộ là một tiến trình được thực hiện bởi HĐQT, ban quản lý và các nhân sự liên quan, được thiết kế để cung cấp một sự đảm bảo hợp lý đối với việc đạt được các mục tiêu:

- Sự hiệu quả và hiệu suất của hoạt động.
- Sự tin cậy của các báo cáo tài chính.
- Sự tuân thủ với các luật và các quy định liên quan.

Kiểm soát nội bộ là một quá trình, chứ không phải là một sự kiện hay một tình huống mà là một chuỗi các hoạt động hiện diện ở mọi bộ phận trong đơn vị và được kết hợp với nhau thành một thể thống nhất.

Kiểm soát nội bộ chỉ có thể cung cấp một sự đảm bảo hợp lý chứ không phải đảm bảo tuyệt đối trong việc đạt được các mục tiêu của đơn vị.

##### 1.1.2. Mục tiêu của hệ thống kiểm soát nội bộ

- Bảo vệ tài sản của đơn vị.
- Đảm bảo độ tin cậy các thông tin.
- Đảm bảo việc thực hiện các chế độ pháp lý.
- Đảm bảo hiệu quả của hoạt động và năng lực quản lý.

##### 1.1.3. Các yếu tố cơ bản của hệ thống kiểm soát nội bộ

Hệ thống KSNB bao gồm 5 yếu tố: Môi trường kiểm soát, đánh giá rủi ro, hoạt động kiểm soát, thông tin và truyền thông và giám sát.

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

### **1.2.1. Nội dung của chu trình bán hàng và thu tiền**

Bán hàng và thu tiền là quá trình chuyển quyền sở hữu của hàng hóa qua quá trình trao đổi tiền – hàng.

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

*a. Mục tiêu kiểm soát nội bộ với nghiệp vụ bán hàng:* Doanh thu bán hàng đã ghi sổ phải có căn cứ hợp lý; Các nghiệp vụ tiêu thụ phải được phê chuẩn và đều được ghi sổ đầy đủ; Doanh thu đã được tính toán đúng và ghi sổ chính xác và đúng lúc.

*b. Mục tiêu kiểm soát nội bộ đối với các nghiệp vụ thu tiền:* Đảm bảo cho các khoản tiền đã ghi sổ là đã thực tế nhận được; Chắc chắn tiền mặt thu được đã được ghi đầy đủ vào sổ quỹ và nhật ký thu tiền; Khoản tiền chiết khấu đã được xét duyệt đúng đắn, phiếu thu được đối chiếu và ký duyệt.

### **1.2.3. Các rủi ro chủ yếu xảy ra trong chu trình bán hàng và thu tiền**

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

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

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

### **1.2.4. Quá trình kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền**

*a. Tiếp nhận và xử lý đơn đặt hàng:* Đơn đặt hàng phải được đánh số thứ tự, kiểm tra chữ ký, con dấu người mua. Phải có sự chấp thuận của Trưởng phòng kinh doanh. Sau khi được chấp nhận phải thông báo cho khách hàng biết.

*b. Xét duyệt bán chịu:* Việc bán chịu cũng dễ dẫn đến nhiều

rủi ro là bán hàng nhưng không thu được tiền. Do vậy, khi quyết định bán chịu, các doanh nghiệp thường quy định các điều khoản thỏa thuận cũng như hạn mức tín dụng trong hợp đồng.

**c. Xuất kho và chuyển giao hàng hóa:** Ghi nhận thông tin về ĐDH, kiểm tra kỹ trước khi giao hàng cho khách hàng, khi giao hàng đề nghị khách hàng ký nhận đã nhận hàng.

**d. Lập và kiểm tra hóa đơn:** Lập hoá đơn chính xác về tên, số lượng, giá trị. Ứng dụng phần mềm kế toán cho phép tự động cập nhật đơn giá, tỷ lệ chiết khấu khi lập hoá đơn.

**e. Ghi sổ doanh thu bán hàng:** Tách biệt giữa bộ phận ghi nhận doanh thu và bộ phận kiểm tra việc ghi nhận. Định kỳ đối chiếu lượng hàng bán ra giữa bộ phận bán hàng và bộ phận kế toán.

**f. Xử lý và ghi sổ các khoản giảm trừ doanh thu:** Phân quyền hạn trách nhiệm trong việc xét duyệt các khoản giảm trừ doanh thu.

**g. Theo dõi thanh toán**

- *Đối với nghiệp vụ bán hàng thu tiền ngay:*

Tách biệt chức năng giữa thủ quỹ và kế toán tiền mặt. Không để lượng tiền mặt tồn quỹ quá cao. Khuyến khích khách hàng thanh toán qua ngân hàng.

- *Đối với nghiệp vụ bán chịu:*

Xem xét các khoản phải thu khách hàng đến hạn, thường xuyên nhắc nhở KH thanh toán. Theo dõi các khoản nợ theo tuổi nợ và tỷ trọng nợ. Phát hiện các KH đã quá thời hạn thanh toán nhưng vẫn chưa thanh toán hay không có khả năng thanh toán. Định kỳ đối chiếu công nợ KH và đối chiếu số dư ngân hàng

**h. Lập dự phòng nợ phải thu khó đòi:** Phân loại và phân tích định kỳ tuổi nợ và tỷ trọng nợ. Kiểm tra việc lập dự phòng nợ phải thu khó đòi để xem xét các khoản này có được tính toán chính xác và



đánh giá đúng quy định hiện hành không.

*i. Xóa sổ các khoản nợ không thu hồi được:* Cập nhật thông tin về khả năng trả nợ của KH, những khoản nợ có thời gian trả nợ dài KH không có khả năng trả nợ cần xóa sổ. Xóa sổ phải được sự đồng ý của BGD và KTT.

### **KẾT LUẬN CHƯƠNG 1**

Trong chương 1, luận văn đã trình bày về các vấn đề lý luận cơ bản trong hệ thống KSNB đối với chu trình bán hàng và thu tiền trong doanh nghiệp. Đồng thời, tạo cơ sở cho việc nghiên cứu và phân tích tình hình thực tế KSNB tại doanh nghiệp giúp cho việc quản lý doanh nghiệp ngày một tốt và khoa học hơn.

Các vấn đề lý luận về công tác KSNB rất quan trọng và cần thiết để tiến hành đánh giá, phân tích thực trạng cho chương 2 cũng như để đưa ra các giải pháp nhằm tăng cường KSNB đối với chu trình bán hàng thu tiền trong chương 3.

## **CHƯƠNG 2**

### **THỰC TRẠNG KIỂM SOÁT NỘI BỘ CHU TRÌNH BÁN HÀNG VÀ THU TIỀN TẠI CHI NHÁNH PETEC ĐÀ NẴNG**

#### **2.1. KHÁI QUÁT VỀ CHI NHÁNH PETEC ĐÀ NẴNG**

##### **2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển**

Chi nhánh PETEC Đà Nẵng là một doanh nghiệp Nhà nước, thuộc Tổng công ty Thương mại Kỹ thuật và Đầu tư – Công ty cổ phần, trực thuộc Tập đoàn Dầu khí Quốc gia Việt Nam.

Ngành nghề kinh doanh: buôn bán sỉ và lẻ xăng dầu.

Năm 1994, nắm bắt nhu cầu thị trường tiêu thụ xăng dầu trên địa bàn của Thành phố Đà Nẵng và các tỉnh miền Trung, Ban giám đốc Công ty Thương mại Kỹ thuật và Đầu tư PETEC quyết định thành lập một chi nhánh tại Đà Nẵng nhằm mở rộng hoạt động kinh doanh, phục vụ cho nhu cầu sử dụng xăng dầu ở thành phố Đà Nẵng cũng như các tỉnh miền Trung.

##### **2.1.2. Đặc điểm hoạt động kinh doanh**

PETEC là một trong 11 doanh nghiệp đầu mối được phép xuất nhập khẩu xăng dầu. Các sản phẩm dầu tiêu thụ tại Việt Nam hiện nay được cung cấp từ hai nguồn: từ nhập khẩu và từ nhà máy lọc dầu Dung Quất (từ tháng 7 năm 2009).

Hệ thống phân phối trải rộng khắp cả nước, tại khu vực miền Trung có 21 tổng đại lý và đại lý, kiểm soát 246 cửa hàng xăng dầu. Với kho xăng dầu có tổng sức chứa là 10.000m<sup>3</sup>, là đầu mối phân phối cho khắp các tỉnh từ Quảng Bình cho đến Bình Định.

#### **2.2. GIỚI THIỆU VỀ HỆ THỐNG KIỂM SOÁT NỘI BỘ TẠI CHI NHÁNH PETEC ĐÀ NẴNG**

##### **2.2.1. Môi trường kiểm soát**

*a. Cam kết đối với các giá trị đạo đức và tính trung thực*

Tại Chi nhánh PETEC Đà Nẵng, Ban Giám đốc của chi nhánh là những người liêm chính, luôn coi trọng đạo đức nghề nghiệp, luôn nhắc nhở nhân viên phải đặt lợi ích của Công ty lên hàng đầu.

***b. Chức năng giám sát đối với sự phát triển và vận hành KSNB***

Mọi quy trình, thủ tục, chính sách và cách thức kiểm tra kiểm soát đều phải thực hiện theo sự hướng dẫn của Tổng công ty và được phổ biến cho từng nhân viên, yêu cầu mọi nhân viên phải tuân thủ thực hiện.

***c. Cơ cấu tổ chức bộ máy, hệ thống chính sách quy chế, quy trình, thủ tục kiểm soát***

Chi nhánh PETEC Đà Nẵng thực hiện nhiệm vụ kinh doanh do Tổng công ty giao hàng năm và giám đốc chi nhánh chịu trách nhiệm kiểm tra, giám sát và báo cáo cho ban lãnh đạo Tổng công ty.

***d. Chính sách nhân sự***

Hàng năm, chi nhánh luôn tổ chức các chương trình đào tạo, các khóa huấn luyện nhằm nâng cao tay nghề, trình độ nhân viên. Khuyến khích nhân viên tham gia các khóa học ngoài giờ làm việc. Có chế độ khen thưởng nhằm khuyến khích tinh thần, trách nhiệm làm việc của nhân viên. Bên cạnh đó, chi nhánh cũng có những hình thức kỷ luật đối với những nhân viên vi phạm quy định của công ty, sai sót, gian lận ảnh hưởng đến chi nhánh.

***e. Bảo đảm chịu trách nhiệm của các cá nhân trong việc đảm trách các trách nhiệm KSNB trong quá trình thực hiện mục tiêu***

Trong chu trình bán hàng tại chi nhánh có sự phân công quyền hạn và trách nhiệm giữa các bộ phận rõ ràng. Mỗi bộ phận có một nhiệm vụ riêng, không có sự kiêm nhiệm như phê chuẩn và thực hiện, ghi sổ và bảo quản tài sản.

### **2.2.2. Hoạt động đánh giá rủi ro**

Vì là chi nhánh trực thuộc Tổng công ty nên việc đánh giá rủi ro hầu như không được thực hiện tại chi nhánh. Chi nhánh chưa chủ động tự đánh giá rủi ro để tìm ra những biện pháp khắc phục nhằm hạn chế các rủi ro có thể xảy ra.

### **2.2.3. Đặc điểm hệ thống kế toán**

Công tác kế toán được tổ chức theo mô hình kế toán tập trung, chịu trách nhiệm tổ chức toàn bộ công tác kế toán, công tác tài chính tại đơn vị đồng thời có nhiệm vụ theo dõi hàng ngày và báo cáo số liệu vào công ty theo quy định. Mỗi người đảm nhận mỗi phần hành kế toán khác nhau.

#### ***b. Hình thức kế toán tại Chi nhánh***

Hình thức kế toán tại Chi nhánh là hình thức Nhật ký chung và được xử lý trên máy tính với phần mềm Visual FoxPro do Tổng công ty tự viết theo mô hình kinh doanh của mình.

## **2.3. THỰC TRẠNG KIỂM SOÁT NỘI BỘ CHU TRÌNH BÁN HÀNG VÀ THU TIỀN TẠI CHI NHÁNH PETEC ĐÀ NẴNG**

### **2.3.1. Tổ chức hệ thống thông tin phục vụ kiểm soát bán hàng và thu tiền**

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

Công ty sử dụng các mẫu chứng từ ban hành theo Quyết định số 15/2006-QĐ-BTC ngày 20/3/2006 của Bộ tài chính và sử dụng hóa đơn đặc thù tự in được sự đồng ý của Cục thuế Thành phố Hồ Chí Minh. Các chứng từ gồm: Đơn đặt hàng; Hợp đồng kinh tế; Bảng kê bán hàng hàng ngày; Hoá đơn bán hàng; Phiếu thu; Giấy báo có của Ngân hàng; Báo cáo nhanh số dư tiền hàng ngày; Bảng kê xuất hàng hàng ngày; Báo cáo nhanh hàng tuần; Bảng đối chiếu công nợ với khách hàng; Tổng hợp doanh số bán ra hàng tháng

### ***- Tổ chức luân chuyển chứng từ***

Căn cứ vào đơn đặt hàng của khách hàng, phòng kinh doanh lập bảng kê bán hàng sau đó nhân viên bán hàng tại kho sẽ lập hóa đơn GTGT. Sau khi nhân viên bán hàng xuất hóa đơn, lái xe đem hóa đơn xuống nhận hàng tại kho. Thủ kho căn cứ vào hóa đơn xuất hàng và ký xác nhận vào hóa đơn, đồng thời lên thẻ kho theo dõi và cuối tháng đối chiếu với kế toán khi kế toán tiến hành kiểm kê.

Tất cả các tài liệu, chứng từ kế toán từ các phòng ban gửi lên được các nhân viên kế toán kiểm tra tính đầy đủ, chính xác các chỉ tiêu trên chứng từ kế toán mới được hạch toán và xử lý trên máy tính.

### ***b. Hệ thống tài khoản, sổ sách kế toán***

#### ***- Hệ thống tài khoản***

Tài khoản kế toán được dùng để ghi chép các nghiệp vụ kinh tế phát sinh. Hệ thống tài khoản của công ty đang sử dụng tuân thủ theo hệ thống tài khoản kế toán do Bộ tài chính ban hành và được cụ thể hóa trên chương trình phần mềm kế toán Visual Foxpro.

#### ***- Hệ thống sổ sách kế toán***

Hệ thống sổ sách kế toán tại Công ty được thực hiện đầy đủ, chi tiết và đúng quy định của Bộ tài chính bao gồm: hệ thống các sổ kế toán chi tiết, hệ thống các sổ kế toán tổng hợp, Bảng kê bán hàng, Báo cáo doanh thu, Báo cáo chi tiết các khoản nợ phải thu khách hàng, thẻ kho hàng hoá, sổ quỹ tiền mặt...

### ***c. Hệ thống báo cáo kế toán***

Hệ thống báo cáo tài chính Chi nhánh phải lập và nộp theo quy định hàng tháng, quý, năm. Ngoài các biểu mẫu theo quy định của Nhà nước về các chỉ tiêu bắt buộc trong báo cáo tài chính, Chi nhánh còn gồm những mẫu báo cáo đặc thù thể hiện nhiều thông tin cần

thiết phục vụ đặc lực cho công tác phân tích báo cáo tài chính cũng như công tác kiểm soát tại đơn vị. Bao gồm: Báo cáo bán hàng; Báo cáo chi tiết công nợ khách hàng; Báo cáo tổng hợp phân tích công nợ,... Các bảng biểu trên được lập định kỳ hàng tháng, quý, năm theo quy định.

### **2.3.2. Đặc điểm kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại Chi nhánh PETEC Đà Nẵng**

#### ***a. Đặc điểm của sản phẩm***

- Xăng dầu là một loại hàng hóa đặc biệt, dễ bay hơi và giãn nở theo thời tiết.

- Hoạt động kinh doanh xăng dầu có tính mùa vụ, là loại hình kinh doanh có điều kiện liên quan đến mạng lưới quy mô xây dựng, trang thiết bị, môi trường và công tác phòng chống cháy nổ.

- Các sản phẩm kinh doanh của Chi nhánh bao gồm: Xăng không chì RON 92; Dầu Diezel 0,25%S và 0,05%S.

#### ***b. Quy định về giá bán***

Giá bán = Giá bán lẻ - Chiết khấu

***c. Phương thức bán hàng:*** gồm phương thức bán hàng theo lô và theo chuyển.

***d. Phương thức thanh toán:*** Mua hàng thanh toán ngay, ứng tiền trước khi mua hàng, mua hàng tín dụng.

***e. Ghi nhận doanh thu:*** Doanh nghiệp chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn với quyền sở hữu sản phẩm, hàng hóa; Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn; Xác định được chi phí liên quan đến bán hàng

***d. Chính sách tín dụng:*** Mua hàng trả trước và mua hàng trả sau.

### **2.3.3. Thủ tục kiểm soát nội bộ đối với nghiệp vụ bán hàng**

### ***a. Đối với việc nhận và xử lý đơn đặt hàng của khách hàng***

Qua quan sát trực tiếp thì thông thường khách hàng sẽ gọi điện đặt hàng trước một ngày. Nhân viên bán hàng kiểm tra tính chính xác và hợp lệ của ĐDH, kiểm tra công nợ xem hạn mức tín dụng trên hợp đồng của KH đã đặt. Sau đó, NVBH sẽ lập bảng kê bán hàng cho từng khách hàng theo từng ngày.

- **Nhận xét:** Với các thủ tục kiểm soát mà đơn vị đã áp dụng về xét duyệt ĐDH cho thấy đơn vị đã thực hiện rất tốt, giảm thiểu được rủi ro khách hàng giả mạo, khách hàng ảo. Tuy nhiên, việc KH sử dụng mẫu ĐDH của họ mà không dùng mẫu thống nhất của TCT đã gây khó khăn trong việc kiểm tra kiểm soát ĐDH.

### ***b. Đối với việc xét duyệt bán chịu***

Căn cứ vào các tài liệu thu thập được, Phòng Kinh doanh chủ trì, phối hợp với phòng TCKT lập báo cáo thẩm định về tình hình tài chính, các hình thức bảo đảm nợ, lịch sử thanh toán (nếu là khách hàng cũ) báo cáo Giám đốc quyết định hạn mức nợ của từng KH trên cơ sở định mức nợ tối đa do TCT đã phân bổ. Trên cơ sở đó sẽ tiến hành thủ tục ký kết hợp đồng bán hàng.

- **Nhận xét:** Chi nhánh đã có những thủ tục kiểm soát chặt chẽ để phê duyệt bán chịu, hạn chế rủi ro xảy ra khi khách hàng mua chịu và không thanh toán. Trong việc ký bán chịu với khách hàng mới thì do hạn chế về khả năng tìm hiểu thông tin khách hàng nên công ty còn e dè, và không có chính sách bán chịu thoáng hơn để thu hút khách hàng.

### ***c. Chuyển giao hàng và lập hóa đơn***

#### ***\* Đối với việc lập hóa đơn***

Theo quan sát trực tiếp thì sau khi khách hàng đặt hàng và được chấp nhận bán hàng, NVBH lập hóa đơn GTGT có chữ ký của

giám đốc và kế toán trưởng phê duyệt rồi giao cho lái xe. Khi lập hóa đơn, NVBH đồng thời cập nhật vào bảng kê bán hàng trong ngày, gửi về cho kế toán công nợ để ghi nhận khoản phải thu. (Được thể hiện trong luận văn chính thức trang 62 Hình 2.5).

***\* Đối với việc xuất kho hàng:***

Theo quan sát thì thủ kho sẽ căn cứ vào hóa đơn GTGT, kiểm tra đầy đủ chữ ký xét duyệt của Giám đốc trên hóa đơn rồi xuất hàng theo đúng chủng loại đã ghi trong hóa đơn. Toàn bộ quá trình giao nhận phải tuân thủ nghiêm túc theo tiêu chuẩn ngành TCN 01:2000 – “Nhiên liệu dầu mỏ thể lỏng – Quy tắc giao nhận” do Bộ thương mại quy định. Đồng thời, yêu cầu lái xe của khách hàng ký nhận vào bảng kê nhận hàng và trên hóa đơn con dấu của bảo vệ kho thì hàng mới được xuất kho.

- ***Nhận xét:*** Tuy việc sử dụng hóa đơn GTGT kiêm phiếu xuất kho sẽ giúp bộ phận kho xuất đúng số hàng bán cho khách hàng hơn. Tuy nhiên, hóa đơn bán hàng do nhân viên bán hàng lập, nhưng không có một người độc lập kiểm tra việc lập hóa đơn, kiểm tra số học, tính toán trên hóa đơn, do vậy rủi ro ghi sai hóa đơn là không tránh khỏi.

***d. Kiểm soát việc ghi nhận, theo dõi doanh thu tiêu thụ***

Căn cứ theo điều 5 – Thời điểm tính nợ (đồng thời cũng là thời điểm ghi nhận doanh thu) trong Quy chế bán hàng thì thời điểm ghi nhận doanh thu được tính từ thời điểm khách hàng ký trên Hóa đơn GTGT; riêng đối với trường hợp chưa phát hành hóa đơn, thời điểm ghi nhận được tính từ lúc khách hàng thực nhận hàng tại kho. (Được thể hiện trong luận văn chính thức trang 65 Hình 2.6).

***- Nhận xét:***

Việc ghi nhận doanh thu được kiểm soát chưa được tốt vì



người lập hóa đơn đồng thời cũng là người ghi nhận doanh thu. Kế toán kho không thể thường xuyên kiểm tra đối chiếu giữa file nhập xuất với hóa đơn GTGT đã xuất ra nên dễ xảy ra sai sót.

***e. Kiểm soát các khoản giảm trừ doanh thu***

Tùy vào tình hình kinh doanh chung của TCT, khi đạt được một mức sản lượng nhất định, TCT sẽ có công văn quy định mức được hưởng chiết khấu bổ sung cho khách hàng. Nhân viên kinh doanh sẽ lập biên bản tổng hợp thù lao bổ sung trình lên giám đốc phê duyệt với một mức tỷ lệ chiết khấu bổ sung theo từng khách hàng căn cứ vào quy định của Tổng công ty. Khoản chiết khấu bổ sung sẽ được trừ trực tiếp trên hóa đơn vào lần mua hàng tiếp theo.

***- Nhận xét:***

Chi nhánh thực hiện đã xây dựng thủ tục kiểm soát các khoản giảm trừ doanh thu khá tốt, việc giảm trừ doanh thu được trừ trực tiếp vào hóa đơn tiếp theo nên hạn chế được việc không ghi giảm doanh thu, ảnh hưởng đến số liệu kế toán. Tuy nhiên, đơn vị không mở sổ chi tiết cho các khoản giảm trừ này, sẽ dẫn đến khó theo dõi.

**2.3.4. Thủ tục kiểm soát nội bộ đối với khoản nợ phải thu khách hàng**

***a. Theo dõi, quản lý khoản nợ phải thu khách hàng***

Phòng TCKT được giao nhiệm vụ theo dõi kịp thời các khoản nợ phải thu khách hàng, ngăn ngừa việc bán hàng vượt mức tín dụng, kiểm tra đơn đốc thu hồi nợ, phân loại nợ nhằm kiểm soát mọi công nợ phát sinh trong toàn hệ thống, hạn chế mức thấp nhất nợ khó đòi. (Được thể hiện trong luận văn chính thức trang 70 Hình 2.7).

***- Nhận xét:*** Khâu quản lý nợ phải thu khách hàng được quy định một cách rõ ràng trong quy chế của TCT, nhân viên các bộ phận liên quan đã thực hiện rất tốt khâu quản lý nợ theo mỗi phần hành

của mình. Thường xuyên đối chiếu công nợ với khách hàng vào cuối tháng. Báo cáo kịp thời những biến động xảy ra lên cấp trên để giải quyết.

### ***b. Tổ chức công tác thu hồi nợ***

Tuân thủ theo quy định tại điều 7 – Thu hồi nợ của Quy chế quản lý nợ phải thu của TCT thì nhân viên phụ trách khách hàng phải thường xuyên theo dõi nợ, đôn đốc, đảm bảo có thể thu hồi nợ đúng hạn. Tùy tình hình kinh doanh, khả năng thanh toán của khách hàng, Giám đốc Chi nhánh có thể trình Tổng Giám đốc duyệt gia hạn nợ.

Trường hợp khách hàng nợ quá hạn, TCT sẽ xem xét việc tính lãi phạt khách hàng do chậm thanh toán. Việc tính lãi sẽ do Phòng Kinh doanh chủ trì, phối hợp với Phòng Tài chính Kế toán trình Giám đốc quyết định.

- ***Nhận xét:*** Công ty rất ít xảy ra trường hợp đi thu hồi nợ, do khách hàng đều là khách hàng uy tín, truyền thống luôn trả nợ đúng hạn. Mặc dù theo quy định của TCT là tính lãi suất đối với các khoản nợ quá hạn căn cứ theo hợp đồng và mức tính bằng lãi vay ngân hàng, tuy nhiên đơn vị vẫn chưa thực hiện, vẫn để cho khách hàng quá hạn, chiếm dụng vốn của công ty.

### ***c. Lập dự phòng và xóa sổ các khoản nợ phải thu***

Căn cứ vào điều 9 – Lập dự phòng nợ khó đòi và xử lý nợ phải thu khó đòi trong Quy chế quản lý nợ phải thu thì:

+ ***Lập dự phòng nợ phải thu:*** Do công ty bán chịu hàng hóa nên không tránh khỏi những khoản nợ khó đòi. Việc lập dự phòng sẽ do Tổng công ty trích lập và chi nhánh sẽ tuân thủ theo.

+ ***Xóa sổ nợ phải thu khó đòi:*** Trên thực tế, chi nhánh rất ít khi xảy ra trường hợp nợ phải thu không thu hồi được, vì khi hợp đồng chi nhánh luôn yêu cầu khách hàng bảo lãnh ngân hàng, thế chấp tài

sản của mình.

- **Nhận xét:** Các khoản trích lập dự phòng được được TCT lập căn cứ vào các báo cáo công nợ mà chi nhánh trình. Việc lập dự phòng và xóa sổ nợ phải thu khó đòi được chi nhánh thực hiện rất nghiêm túc chặt chẽ, đúng quy định của Tổng công ty đưa ra.

#### ***d. Kiểm soát nội bộ nghiệp vụ thu tiền qua ngân hàng***

Khi KH chuyển tiền vào tài khoản, phía Ngân hàng sẽ gửi giấy báo có cho chi nhánh. Căn cứ vào giấy báo có kế toán thanh toán ghi sổ chi tiết tiền gửi ngân hàng, đồng thời chuyển cho kế toán công nợ để kế toán công nợ ghi giảm khoản phải thu khách hàng.

- **Nhận xét:** Việc thu tiền qua Ngân hàng đảm bảo cho chi nhánh không bị thất thoát số tiền, tiền được bảo vệ an toàn hơn là ở trong công ty.

## **2.4. ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG KIỂM SOÁT NỘI BỘ CHU TRÌNH BÁN HÀNG VÀ THU TIỀN TẠI CHI NHÁNH PETEC ĐÀ NẴNG**

### **2.4.1. Những kết quả đạt được**

Nhìn chung, chi nhánh PETEC Đà Nẵng thực hiện công tác kiểm tra, kiểm soát quy trình bán hàng và thu tiền khá chặt chẽ thông qua các quy định, quy chế của Tổng công ty đưa ra, phục vụ tốt cho công tác kinh doanh tại đơn vị.

*Đối với việc nhận và xử lý đơn đặt hàng của khách hàng:* Xây dựng được mẫu đơn đặt hàng thống nhất chung cho toàn công ty. Khâu xét duyệt ĐDH có sự tham gia của phòng TCKT thông qua việc xét duyệt bảng kê bán hàng.

*Đối với việc xét duyệt bán chịu:* Chi nhánh khuyến khích KH sử dụng thư bảo lãnh ngân hàng thay cho việc thế chấp hay cầm cố tài sản để đảm bảo không có khoản phải thu nào không thể thu hồi được.

*Đối với việc chuyển giao hàng và lập hóa đơn:* Hóa đơn GTGT đồng thời cũng là phiếu xuất kho nhằm giảm bớt một thủ tục để khách hàng có thể lấy hàng được nhanh hơn.

*Đối với việc ghi nhận, theo dõi doanh thu tiêu thụ:* Việc cập nhật về giá và ghi nhận doanh thu được thực hiện kịp thời, đúng lúc, đúng thời điểm thông qua việc lập hóa đơn đồng thời phần mềm hỗ trợ tự động ghi nhận doanh thu vào file nhập.

*Đối với việc kiểm soát các khoản giảm trừ doanh thu:* Căn cứ vào biên bản tổng hợp thù lao bổ sung do phòng Kinh doanh lập và được xét duyệt của Giám đốc, giúp phòng TCKT theo dõi, kiểm tra và đối chiếu số liệu kế toán một cách dễ dàng hơn.

*Đối với việc theo dõi và quản lý nợ phải thu khách hàng:* Nhân viên kinh doanh và kế toán công nợ đều theo dõi các khoản phải thu của KH. Cuối tháng, đối chiếu số liệu công nợ với nhau.

*Đối với việc tổ chức công tác thu hồi nợ:* Quy trình thu hồi nợ được quy định rõ ràng trong Quy chế quản lý nợ phải thu.

*Đối với việc lập dự phòng và xóa sổ các khoản nợ phải thu:* Việc trích lập dự phòng và xóa sổ nợ phải thu được thực hiện khá đầy đủ.

*Đối với việc kiểm soát nghiệp vụ thu tiền qua ngân hàng:* Việc thu tiền thông qua ngân hàng khá an toàn, tránh được việc gian lận, thất thoát tiền cũng như tiền giả khi giao dịch bằng tiền mặt.

#### **2.4.2. Những hạn chế trong công tác kiểm soát nội bộ đối với chu trình bán hàng và thu tiền tại chi nhánh PETEC Đà Nẵng**

Tuy nhiên, các thủ tục kiểm soát chưa toàn diện, chặt chẽ, phần lớn đi sâu về mảng kế toán, phần kiểm soát chưa được quy định thật đầy đủ, rõ ràng.

*Đối với việc nhận và xử lý đơn đặt hàng của khách hàng:* TCT đã quy định áp dụng một mẫu ĐDH thống nhất chung, tuy nhiên

khách hàng vẫn không thực hiện đúng như mẫu đã đưa ra.

*Đối với việc xét duyệt bán chịu:* Đối với những khách hàng mới, khâu xét duyệt bán chịu còn khá dè chừng nên khó thu hút được khách hàng.

*Đối với việc chuyển giao hàng và lập hóa đơn:* Việc lập một hóa đơn GTGT kèm phiếu xuất kho sẽ dễ dẫn đến sai sót, hoặc nhập nhầm một số thông tin.

*Đối với việc ghi nhận, theo dõi doanh thu tiêu thụ:* Công tác kiểm soát theo dõi doanh thu bán hàng chưa được thường xuyên, do kế toán kho chỉ căn cứ vào số liệu báo cáo của nhân viên kinh doanh gửi sang chứ không thường xuyên kiểm tra bằng chứng từ.

*Đối với việc kiểm soát các khoản giảm trừ doanh thu:* Các khoản giảm trừ doanh thu được trừ trực tiếp vào giá bán của hóa đơn tiếp theo.

*Đối với việc tổ chức công tác thu hồi nợ:* Công tác đối chiếu công nợ hàng tháng giữa kế toán với khách hàng chưa tiến hành thường xuyên nên xảy ra tình trạng sai lệch về số liệu.

*Đối với việc lập dự phòng và xóa sổ các khoản nợ phải thu:* Hàng tháng kế toán mới in kiểm tra đối chiếu công nợ khách hàng, đồng thời lập và phân tích công nợ theo tuổi nợ từng khách làm nợ quá hạn cao, dễ dẫn đến nợ khó đòi.

## KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Thông qua chương 2, luận văn đã nêu cụ thể những tồn tại cần phải khắc phục trong việc kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại Chi nhánh PETEC Đà Nẵng nhằm hạn chế đến mức thấp nhất rủi ro tiềm ẩn, khai thác hiệu quả các nguồn lực của đơn vị.

Trong chương 3 luận văn sẽ tập trung đưa ra những giải pháp nhằm tăng cường công tác kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và

thu tiền tại Chi nhánh PETEC Đà Nẵng.

### **CHƯƠNG 3**

## **MỘT SỐ GIẢI PHÁP TĂNG CƯỜNG KIỂM SOÁT NỘI BỘ CHU TRÌNH BÁN HÀNG VÀ THU TIỀN TẠI CHI NHÁNH PETEC ĐÀ NẴNG**

### **3.1. SỰ CẦN THIẾT PHẢI TĂNG CƯỜNG KIỂM SOÁT NỘI BỘ ĐỐI VỚI CHU TRÌNH BÁN HÀNG VÀ THU TIỀN TẠI CHI NHÁNH PETEC ĐÀ NẴNG**

Việc hoàn thiện hệ thống kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại Chi nhánh PETEC Đà Nẵng nhằm giúp cho chu trình hoạt động một cách linh động và phục vụ tốt hơn cho mục tiêu của Chi nhánh.

### **3.2. CÁC GIẢI PHÁP NHẪM TĂNG CƯỜNG HỆ THỐNG KIỂM SOÁT NỘI BỘ ĐỐI VỚI CHU TRÌNH BÁN HÀNG VÀ THU TIỀN TẠI CHI NHÁNH PETEC ĐÀ NẴNG**

#### **3.2.1. Tăng cường các thủ tục kiểm soát nội bộ đối với chu trình bán hàng và thu tiền tại Chi nhánh PETEC Đà Nẵng**

##### ***a. Tăng cường thủ tục kiểm soát việc nhận và xử lý đơn đặt hàng của khách hàng***

Nhằm quản lý, lưu trữ ĐDH được thuận tiện thì cần yêu cầu khách hàng tuân thủ theo mẫu đơn thống nhất của toàn TCT. (Được thể hiện trong luận văn chính thức trang 85 Bảng 3.1)

Khi NVBH đề xuất xét duyệt Bảng kê bán hàng để xét duyệt thì phải kèm theo ĐDH của khách hàng để làm bằng chứng là ĐDH là có thật và thực sự phát sinh.

Cuối mỗi ngày, nhân viên kinh doanh sẽ lập báo cáo chi tiết bán hàng theo từng khách hàng theo từng kho. (Được thể hiện trong luận văn chính thức trang 86 Bảng 3.2)

***b. Tăng cường thủ tục xét duyệt bán chịu đối với khách hàng***

Chi nhánh nên thiết lập một bộ phận thẩm định tín dụng của khách hàng. Sau khi có được thông tin cần thiết, bộ phận thẩm định tiến hành đánh giá, phân tích năng lực tài chính, uy tín thanh toán và đưa ra nhận xét, ý kiến đề xuất. Căn cứ vào kết quả thẩm định, Trưởng bộ phận thẩm định sẽ xem xét và đề xuất với Giám đốc chi nhánh quyết định bán chịu hay không. Trường hợp Giám đốc phê duyệt đồng ý, Tổ thẩm định chuyển phiếu thẩm định cho Phòng kinh doanh để trả lời cho khách hàng và tiến hành giao dịch với khách hàng, nếu không đồng ý sẽ thông báo lại cho khách hàng từ chối bán nợ. (Được thể hiện trong luận văn chính thức trang 88 Bảng 3.3)

***c. Tăng cường kiểm soát khâu xuất kho, chuyển giao hàng hoá, lập hoá đơn GTGT***

Để quản lý được lượng hàng còn tồn trong kho là bao nhiêu tại thời điểm tăng giá, kế toán xuống kho tiến hành kiểm kê chốt số lượng hàng còn tồn trong kho.

Hiện tại, việc lập hóa đơn là thuộc nhiệm vụ của phòng Kinh doanh, do đó đơn vị nên giao việc lập hóa đơn cho bộ phận kế toán.

***d. Tăng cường thủ tục kiểm soát doanh thu bán hàng***

Chi nhánh nên xây dựng một phần mềm ứng dụng thống nhất gọi là phần mềm quản lý. Phần mềm này được kết nối trực tuyến với tất cả các phòng, có phần quyền truy cập và sử dụng.

Cần quy định về chế độ báo cáo định kỳ về doanh số bán hàng, hóa đơn GTGT phải được cập nhật nhanh chóng kịp thời.

***e. Tăng cường thủ tục kiểm soát theo dõi và nợ phải thu khách hàng***

Hiện nay, do tình hình kinh tế đang gặp khó khăn, nguồn vốn vay khó, khách hàng hay chiếm dụng vốn, ít chịu trả nợ đúng hạn.

Do đó, hàng tuần kế toán phải cập nhật số liệu một cách kịp thời và lên báo cáo phân tích công nợ từng khách hàng, phân ra từng loại khách hàng với tuổi nợ khác nhau. Thông qua Báo cáo phân tích công nợ khách hàng. (Được thể hiện trong luận văn chính thức trang 88 Bảng 3.3)

### ***f. Tăng cường công tác thu hồi nợ***

Thực hiện tính lãi suất đúng quy định của TCT đối với các khoản nợ quá hạn căn cứ theo hợp đồng và mức tính lãi bằng lãi vay ngân hàng.

Khuyến khích NVBH trong khâu thu hồi nợ và đảm bảo công nợ phải thu tốt và doanh số bán hàng cao thì chi nhánh nên có chế độ thưởng, phạt hàng tháng cho các NVBH, thưởng cho các nhân viên đạt doanh số; Khoản thưởng cho các NVBH chịu trách nhiệm về việc bán hàng, công nợ khách hàng.

## **3.2.2. Hoàn thiện môi trường kiểm soát**

### ***a. Tăng cường phân cấp quản lý***

Tổng công ty cần phân cấp, ủy quyền nhiều hơn nữa để nhằm nâng cao tính tự chịu trách nhiệm trước Tổng công ty, cơ quan thuế, Nhà nước về tình hình hoạt động kinh doanh của đơn vị.

Tổng công ty nên giao quyền chủ động cho chi nhánh trong việc lập kế hoạch và tự phát triển các chiến lược kinh doanh trong khu vực mình quản lý. Vì hiện nay, đơn vị chỉ thực hiện theo kế hoạch của Tổng công ty giao cho và đôi khi các kế hoạch này còn quá cứng nhắc, chưa phù hợp với tình hình thực tế tại đơn vị.

### ***b. Hoàn thiện chính sách nhân sự***

Thường xuyên tổ chức bồi dưỡng và hướng dẫn thực hiện các quy định do Công ty ban hành, họ cần phải được đào tạo về kỹ năng giao tiếp ứng xử có văn hóa làm cho mức độ thỏa mãn của khách



hàng ngày càng cao.

***c. Công tác lập kế hoạch***

Hàng tuần, mỗi phòng, đặc biệt là phòng Kinh doanh là nơi triển khai các kế hoạch, chính sách bán hàng đầu tiên phải lên kế hoạch công việc riêng, cụ thể cho mình, đưa ra các chỉ tiêu cần phải hoàn thành cho các bộ phận khác biết để phối hợp làm việc cho hiệu quả.

**3.2.2. Hoàn thiện công tác kế toán phục vụ cho kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng thu tiền tại Chi nhánh PETEC Đà Nẵng**

Do địa bàn hoạt động của Chi nhánh khá rộng với nhiều khu vực thị trường hoạt động khu vực miền Trung Tây Nguyên. Mô hình tổ chức kế toán này cần đặc biệt phối kết hợp với mảng công nghệ thông tin nhằm đảm bảo công việc cũng như thông tin tài chính kế toán được tập trung, thường xuyên và chính xác.

Chi nhánh cần xây dựng và nâng cấp hệ thống xử lý thông tin bằng máy tính với chương trình ứng dụng cần thiết, phù hợp với các hoạt động kinh tế đang diễn ra tại Chi nhánh.

Xây dựng quy chế nội bộ trong việc phối hợp giữa các bộ phận, phòng ban trong đơn vị và việc luân chuyển các tài liệu, chứng từ, văn bản liên quan đến công tác quản lý nghiệp vụ phát sinh giữa các phòng trong chi nhánh. Phòng Kế toán phải lưu giữ kịp thời, đầy đủ các quyết định, văn bản, các chứng từ liên quan đến các nghiệp vụ kinh tế phát sinh.

**KẾT LUẬN CHƯƠNG 3**

Từ những thực trạng phân tích của chương 2, trong chương 3 tác giả đã đưa ra một số giải pháp về KSNB chu trình bán hàng – thu tiền mà Chi nhánh PETEC Đà Nẵng còn hạn chế trong thời gian qua, giúp cho công tác quản lý của chi nhánh ngày một hoàn thiện hơn.

## KẾT LUẬN

Là một đơn vị kinh doanh trong lĩnh vực thương mại, các mặt hàng kinh doanh tại Chi nhánh đều mang giá trị lớn và nhạy cảm đối với sự biến động của thị trường về giá cả cũng như chính sách bán hàng. KSNB là một trong những công tác quản lý mà Công ty cần phải hoàn thiện để có thể quản lý tốt hơn và giảm thiểu thất thoát về tài chính cho Chi nhánh. Trong 3 chương, từ những cơ sở lý luận chung tác giả đã đi sâu phân tích những thực trạng còn tồn tại của Chi nhánh từ đó đưa ra những giải pháp cần phải tăng cường nhằm hoàn thiện HTKSNB chu trình bán hàng và thu tiền tại Chi nhánh PETEC Đà Nẵng giúp đơn vị ngày một hoàn thiện hơn về công tác quản lý.

Việc nâng cao hiệu quả kinh doanh từ chính sách bán hàng đến việc quản lý công nợ, thu hồi công nợ đều rất quan trọng đối với Chi nhánh, làm thế nào để có thể có được chính sách bán hàng phù hợp, quản lý công nợ và thu hồi công nợ tốt mà vẫn duy trì tốt mối quan hệ với khách hàng cũng như tránh những thất thoát do công tác quản lý luôn là vấn đề quan trọng đặt ra đối với vai trò người quản lý. Nhận thấy chính những suy tư đó, những trở ngại đó của công tác quản lý tại đơn vị, với vai trò là một kế toán quản lý công nợ tại đơn vị, tác giả đã kết hợp từ lý luận lẫn thực tiễn làm việc để đưa ra những giải pháp nhằm khắc phục những nhược điểm trong hệ thống KSNB chu trình bán hàng - thu tiền tại đơn vị đó là những điều mà tác giả đã cố gắng hoàn thiện cũng như thực hiện được trong luận văn này.

Mong rằng, kết quả nghiên cứu của luận văn sẽ được áp dụng nhằm nâng cao hiệu quả công tác quản lý về hệ thống KSNB chu trình bán hàng – thu tiền tại Chi nhánh PETEC Đà Nẵng trong thời gian tới.