

MỘT SỐ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN HỆ THỐNG KIỂM SOÁT NỘI BỘ TẠI CÔNG TY SẢN XUẤT VÀ THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ TIẾN THÀNH - CHI NHÁNH THÁI NGUYÊN

Đỗ Thị Thúy Phương*

Trường Đại học Kinh tế và Quản trị kinh doanh - ĐH Thái Nguyên

TÓM TẮT

Công tác kiểm soát nội bộ (KSNB) đối với chu trình bán hàng - thu tiền có ý nghĩa đặc biệt quan trọng. Qua chu trình này, mỗi doanh nghiệp dù là sản xuất hay kinh doanh thương mại không những đảm bảo việc quay vòng vốn cho chu trình kinh doanh tiếp theo mà còn thu được lợi nhuận để mở rộng sản xuất kinh doanh và đem lại nguồn lợi cho những nhà đầu tư. Việc tiếp cận với hệ thống KSNB từ đó thiết lập và áp dụng vào trong thực tế hoạt động của Công ty TNHH Thương mại sản xuất dịch vụ Tiến Thành - chi nhánh Thái Nguyên bước đầu đã có những thành công trong việc giảm thiểu những sai phạm, ngăn ngừa rủi ro. Tuy nhiên, trong các quy trình, thủ tục kiểm soát của Công ty hiện nay cần phải hoàn thiện, chỉnh sửa để nhằm đảm bảo mục tiêu giảm thiểu rủi ro cho Công ty nhiều hơn nữa trong việc thu tiền, ngăn ngừa được tình trạng bị chiếm dụng vốn, từ đó nâng cao hiệu quả kinh doanh cho đơn vị.

Từ khóa: Kiểm soát nội bộ, bán hàng, thu tiền, sai phạm

ĐẶT VẤN ĐỀ

Tại Việt Nam hiện nay, hệ thống kiểm soát nội bộ (KSNB) đóng một vai trò hết sức quan trọng trong hoạt động kinh tế của các doanh nghiệp và tổ chức. KSNB giúp các nhà quản trị quản lý hữu hiệu hơn các nguồn lực kinh tế của đơn vị, góp phần hạn chế tối đa những rủi ro trong quá trình sản xuất kinh doanh [1], đồng thời giúp đơn vị xây dựng được một nền tảng quản lý vững chắc, phục vụ cho quá trình mở rộng, và phát triển đi lên trong tương lai. Trong đó, công tác KSNB đối với chu trình bán hàng - thu tiền có ý nghĩa đặc biệt quan trọng. Qua chu trình bán hàng - thu tiền, mỗi doanh nghiệp dù là sản xuất hay kinh doanh thương mại không những đảm bảo việc quay vòng vốn cho chu trình kinh doanh tiếp theo mà còn thu được lợi nhuận để mở rộng sản xuất kinh doanh và đem lại nguồn lợi cho những nhà đầu tư. Do đó, xây dựng và duy trì hệ thống kiểm soát nội bộ đối với chu trình bán hàng - thu tiền có ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng đồng vốn của doanh nghiệp, cũng như đảm bảo cho doanh nghiệp đạt được các mục tiêu về tăng trưởng và phát triển, mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh. Công ty TNHH Sản xuất Thương mại Dịch vụ Tiến

Thành là đơn vị có bề dày lịch sử, có quy mô sản xuất kinh doanh lớn, khâu tiêu thụ và thu tiền bán hàng chiếm một khối lượng lớn công việc và có ý nghĩa quan trọng trong hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Chính vì vậy, Công ty rất coi trọng trong việc kiểm soát đối với chu trình này.

THỰC TRẠNG HỆ THỐNG KSNB CHU TRÌNH BÁN HÀNG VÀ THU TIỀN TẠI CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT, THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ TIẾN THÀNH - CHI NHÁNH THÁI NGUYÊN

Một số yếu tố trong môi trường kiểm soát tác động đến chu trình bán hàng - thu tiền tại Công ty

* **Yếu tố quản lý:** Trong một môi trường kinh doanh cạnh tranh gay gắt, quan điểm của Ban lãnh đạo Công ty luôn là cạnh tranh lành mạnh, sử dụng tối đa các nguồn lực của Công ty, đáp ứng tốt nhu cầu của người tiêu dùng về sản lượng cũng như chất lượng; đảm bảo kinh doanh đúng pháp luật, nâng cao đời sống cán bộ công nhân viên của công ty; đảm bảo cung cấp báo cáo tài chính trung thực, chính xác nhằm cung cấp thông tin đáng tin cậy cho những người quan tâm trong và ngoài Công ty.

* Tel: 0912 551531, Email: thuyphuong@tueba.edu.vn

Giám đốc Công ty là người đi đầu làm gương trong việc thực hiện giá trị đạo đức, nêu cao tinh thần tập thể và tính chịu trách nhiệm. Với những quy định đã đề ra, Ban lãnh đạo cũng sẽ xử lý nghiêm túc và kịp thời với mọi hành vi vi phạm đạo đức xảy ra ở mọi cấp nếu có, tạo ra một môi trường làm việc đoàn kết, dân chủ nhưng có nề nếp, có tính kỷ luật cao. Những yếu tố quản lý trên tác động đến hiệu quả kiểm soát mọi hoạt động của Công ty nói chung cũng như chu trình bán hàng - thu tiền nói riêng.

*** Cơ cấu tổ chức:** Cơ cấu tổ chức của Công ty được tổ chức tập trung, thống nhất chặt chẽ, đảm bảo gọn nhẹ, giải quyết công việc nhanh chóng, phù hợp với quy mô là loại hình Công ty TNHH Sản xuất Thương mại Dịch vụ Tiến Thành - chi nhánh Thái Nguyên. Trong cơ cấu tổ chức Công ty, chức năng, nhiệm vụ được phân định rõ ràng, cụ thể cho từng bộ phận, từng cá nhân quản lý; cơ cấu tổ chức đảm bảo kiểm soát được mọi hoạt động diễn ra và có sự kiểm tra, kiểm soát lẫn nhau giữa các bộ phận. Việc phân công chức năng nhiệm vụ liên quan đến chu trình bán hàng - thu tiền cho các bộ phận và cá nhân đảm bảo tuân thủ đúng nguyên tắc bất kiêm nhiệm, nguyên tắc uỷ quyền phê chuẩn và được quy định khá rõ ràng.

*** Đội ngũ nhân sự:** Đội ngũ nhân sự liên quan đến chu trình bán hàng - thu tiền tại Công ty được tuyển dụng phù hợp, đúng về năng lực chuyên môn nghiệp vụ và tinh thần trách nhiệm nhằm đảm bảo thực hiện tốt nhất nhiệm vụ được giao. Công ty cũng đề ra chính sách nhân sự hợp lý nhằm mục tiêu khuyến khích các nhân viên tích cực, tự giác thực hiện công việc của mình trong chu trình bán hàng - thu tiền, đẩy mạnh công tác tiêu thụ đạt hiệu quả cao. Cụ thể, công ty chú trọng đến tuyển dụng đúng chuyên ngành và kiểm tra năng lực trước khi tuyển dụng chính thức. Công ty còn có các hình thức đánh giá, khen thưởng và đề bạt thích đáng đối với những nhân viên có năng lực, có những đóng góp lớn cho Công ty trong quá trình làm việc.

*** Hệ thống kế hoạch, dự toán:** Tại Công ty, công tác lập kế hoạch cũng luôn được đặc biệt

chú trọng và thực hiện một cách nghiêm túc, khoa học. Hiện tại, hệ thống kế hoạch tại Công ty bao gồm: Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm của toàn Công ty, kế hoạch sản xuất giao cho từng xí nghiệp, và kế hoạch tiêu thụ.

Hệ thống kế toán phục vụ kiểm soát chu trình bán hàng - thu tiền tại Công ty

Công ty TNHH Sản xuất Thương mại Dịch vụ Tiến Thành chi nhánh Thái Nguyên là một đơn vị kinh doanh. Bên cạnh việc tổ chức tiêu thụ nhanh sản phẩm kinh doanh, Công ty cũng chú trọng đến việc xây dựng hệ thống KSNB để kiểm soát chặt chẽ quá trình tiêu thụ, hạn chế tối đa các gian lận có thể xảy ra. Tham gia tích cực vào quá trình kiểm soát, quá trình tiêu thụ nói riêng cũng như đảm bảo cung cấp thông tin đầy đủ kịp thời cho hoạt động kiểm soát nói chung, hệ thống kế toán của Công ty đã đảm bảo được khá đầy đủ những yêu cầu:

*** Tổ chức hệ thống chứng từ**

Công ty đã qui định và hướng dẫn về lập, phân loại, sử dụng, bảo quản, lưu trữ chứng từ. Những qui định này nhằm đảm bảo các mục tiêu kiểm soát chi tiết trong quá trình lập chứng từ đảm bảo sự kiểm tra, kiểm soát giữa các cá nhân, các phòng ban có liên quan đến một nghiệp vụ bán hàng - thu tiền phát sinh từ đó giảm thiểu sai phạm xảy ra. Để giảm thiểu khả năng sai sót xảy ra, kế toán tổng hợp thường xuyên theo dõi quá trình thực hiện lập và trình tự luân chuyển chứng từ của các nhân viên kế toán. Để tránh tình trạng lập và luân chuyển chứng từ giả Công ty quy định mọi chứng từ phải được đánh số thứ tự liên tục, phải có sự phê duyệt đầy đủ và lập đúng liên giao cho bộ phận, cá nhân có liên quan. Hệ thống chứng từ chủ yếu trong chu trình bán hàng - thu tiền tại Công ty sử dụng bao gồm: Hợp đồng sản xuất và Đơn đặt hàng; Lệnh xuất kho; Phiếu xuất kho; Biên bản giao nhận hàng hóa; Hoá đơn bán hàng, phiếu thu, giấy báo Có; Một số chứng từ khác phục vụ cho hoạt động kiểm soát trong chu trình như: Hoá đơn vận chuyển (khi Công ty thuê vận chuyển hàng bên ngoài), biên bản đối chiếu công nợ của khách hàng, biên bản kiểm nghiệm (khi nhận lại hoặc giảm giá đối với lô hàng bị lỗi, bị hỏng)...

* Hệ thống tài khoản kế toán

Các tài khoản chủ yếu để phản ánh nghiệp vụ tiêu thụ và thu tiền bao gồm: 511, 512, 632, 131. Trong chu trình bán hàng - thu tiền kế toán còn sử dụng các tài khoản có liên quan như TK111; TK 112; TK 155; TK 157; TK 333.1. Phòng kế toán tài chính của Công ty tiến hành theo dõi chi tiết chu trình bán hàng - thu tiền và cung cấp báo cáo bán hàng theo từng loại sản phẩm của từng phân xưởng sản xuất, từng đại lý, của những khách hàng thường xuyên cũng như của những đơn đặt hàng lớn. Điều này tạo điều kiện thuận lợi cho Ban giám đốc của Công ty nắm được thông tin trong việc đưa ra những chiến lược phát triển sản xuất và tiêu thụ có hiệu quả cao nhất cho Công ty.

* Hệ thống sổ sách

Hệ thống sổ sách kế toán chu trình bán hàng - thu tiền của Công ty theo hình thức kế toán Chứng từ ghi sổ đang áp dụng tại Công ty bao gồm: Chứng từ ghi sổ; Sổ cái và Sổ hoặc thẻ kế toán chi tiết, cụ thể danh mục sổ sách kế toán liên quan trong chu trình bán hàng - thu tiền theo bảng 1.

Bảng 1. Danh mục sổ sách kế toán sử dụng trong quản lý, kiểm soát chu trình bán hàng - thu tiền tại Công ty

Tên sổ sách	Ký hiệu	Ý nghĩa trong kiểm soát liên quan đến chu trình bán hàng - thu tiền
Sổ cái các TK 511, 632, 131, 111, 112, 155, 157, 333	S05-DN	Tổng hợp giá trị các khoản mục tương ứng với từng tài khoản theo từng tháng
Sổ chi tiết thanh toán với người mua	S31-DN	Theo dõi chi tiết đối với từng đối tượng khách hàng
Sổ chi tiết bán hàng	S35-DN	Theo dõi chi tiết nghiệp vụ bán hàng của từng loại sản phẩm theo trình tự thời gian

* Tổ chức báo cáo

Để cung cấp thông tin cho các cấp lãnh đạo Công ty về tình hình tiêu thụ sản phẩm trong từng thời kỳ, thì việc thiết kế các báo cáo tiêu thụ là công việc không thể thiếu trong đó có các báo cáo liên quan đến chu trình bán hàng - thu tiền được lập theo tháng, quý, hoặc năm theo yêu cầu quản lý. Ngoài các báo cáo tài chính theo quy định của chế độ

kế toán Việt Nam, Công ty còn quy định các bộ phận, các xí nghiệp phải lập các báo cáo đặc thù sử dụng nội bộ phục vụ yêu cầu quản lý, kiểm soát quá trình tiêu thụ và thu tiền từ bán hàng.

Hệ thống thủ tục kiểm soát chu trình bán hàng - thu tiền tại Công ty

Mục tiêu kiểm soát đối với chu trình bán hàng - thu tiền

Nhà quản lý khi xây dựng hệ thống KSNB trong đơn vị đều nhằm hướng đến các mục tiêu nhất định [4]. Tại Công ty TNHH Sản xuất Thương mại Dịch vụ Tiến Thành, mục tiêu mà Ban giám đốc Công ty hướng đến khi thực hiện các thủ tục kiểm soát nói chung là đảm bảo các hoạt động trong Công ty được thực hiện theo đúng quy định, bảo vệ tài sản của Công ty, đồng thời phải đảm bảo tính trung thực của các thông tin tài chính, giảm thiểu sai sót xảy ra.

Đối với nghiệp vụ bán hàng, mục tiêu kiểm soát chung là: Bán đúng khách hàng, đúng giá, đúng hàng, đủ hàng và kịp thời hạn như đã cam kết. Đồng thời các thủ tục kiểm soát đối với chu trình cũng nhằm mục tiêu thúc đẩy doanh thu bán hàng đạt được mức cao nhất, chi phí ở mức hợp lý.

Đối với nghiệp vụ thu tiền thì mục tiêu mà Ban giám đốc Công ty đặt ra là đảm bảo thu đủ, thu đúng (đúng đối tượng khách hàng, đúng lô hàng, đúng chủng loại) và kịp thời hạn (không để nợ quá hạn), vấn đề công nợ luôn được Công ty thắt chặt.

Thủ tục kiểm soát kế toán đối với nghiệp vụ bán hàng theo từng hình thức

Quy trình kiểm soát bán hàng theo đơn đặt hàng

Sau khi khách hàng đặt hàng với Công ty, bộ phận bán hàng sẽ tiếp nhận và ghi vào sổ đặt hàng riêng của Công ty, sau đó sẽ lập phiếu xuất kho. Bộ phận vận chuyển mang lệnh xuất kho sang phòng kế toán. Dựa vào lệnh xuất kho, kế toán thành phẩm lập phiếu xuất kho (ghi rõ họ tên, nhãn hiệu sản phẩm, số lượng theo như lệnh xuất kho, ký nhận) sau đó chuyển cho kế toán trưởng và Giám đốc ký duyệt. Bộ phận vận chuyển cầm phiếu xuất kho xuống kho để trực tiếp lấy hàng và chịu

trách nhiệm vận chuyển đến tận kho hàng của khách hàng như đã ký kết trao đổi với khách hàng.

Quy trình kiểm soát bán hàng qua đại lý

Hiện Công ty ký kết hợp đồng với nhiều đại lý lớn, nhỏ trong địa bàn tỉnh Thái Nguyên. Phòng kinh doanh thị trường sẽ trực tiếp đảm nhận việc mở rộng thị trường bán hàng thông qua các đại lý bán hàng. Cũng như bán hàng theo đơn đặt hàng trước của khách hàng, Công ty cũng chịu trách nhiệm trong việc vận chuyển hàng đến các đại lý.

Quy trình kiểm soát nghiệp vụ bán lẻ sản phẩm

Nghiệp vụ bán lẻ tại Công ty có số lượng ít hơn. Số lượng hàng thường không nhiều và khách hàng thanh toán ngay bằng tiền mặt nên nghiệp vụ bán lẻ không phức tạp và không phải theo dõi lâu dài như hai hình thức trên. Tuy nhiên nếu không kiểm soát chặt chẽ các khoản tiền thu từ bán lẻ của Công ty sẽ không thu được đầy đủ, kịp thời. Khi nghiệp vụ bán lẻ phát sinh, Phòng kinh doanh thị trường lập hoá đơn (không lập phiếu xuất kho), khách hàng sẽ cầm liên 2 hoá đơn xuống kho nhận hàng, thủ kho sẽ dựa vào hoá đơn để xuất hàng. Dựa vào hoá đơn kế toán sẽ ghi nhận doanh thu vào sổ kế toán liên quan.

Một số thủ tục kiểm soát đối với báo cáo bán hàng

Để theo dõi, kiểm tra doanh thu bán hàng ghi nhận đảm bảo sự chính xác trước khi báo cáo, cuối kỳ kế toán tiêu thụ sẽ tiến hành đối chiếu sản lượng, chủng loại hàng và doanh thu tiêu thụ với phòng bán hàng và với bộ phận kho hàng. Công việc kiểm tra đối chiếu cuối kỳ này được tiến hành khá thận trọng vì Công ty có chủng loại sản phẩm đa dạng và mỗi sản phẩm lại được gắn với mã hiệu sản phẩm nhất định. Kế toán tiêu thụ sử dụng các Báo cáo tổng hợp doanh thu theo từng tháng chi tiết theo mặt hàng và theo khách hàng.

Thủ tục kiểm soát vật chất đối với nghiệp vụ bán hàng

Tại Công ty, kiểm soát vật chất đối với nghiệp vụ bán hàng được thực hiện nhằm bảo đảm an toàn về số lượng, chất lượng của sản phẩm cũng như nhằm tăng cường hiệu quả,

chất lượng hoạt động tiêu thụ. Để thực hiện mục tiêu đó, Công ty có một số thủ tục kiểm soát cụ thể sau: (a) Xuất kho và nhận hàng: thủ kho chỉ xuất kho khi có chứng từ đầy đủ, hợp lệ, đã được duyệt. (b) Bộ phận vận chuyển phải chịu trách nhiệm về việc nhận đúng loại hàng, số lượng hàng theo yêu cầu và đảm bảo an toàn đến tận nơi giao cho khách hàng (đại lý hoặc công ty đặt hàng). (c) Các hoá đơn, chứng từ đều được đánh số thứ tự trước khi đưa vào sử dụng, tránh được thất lạc mất mát hoá đơn, chứng từ. Công ty đã sử dụng hệ thống máy tính để cập nhập các nghiệp vụ. tuy nhiên phần mềm kế toán chỉ hỗ trợ thực hiện đối với một số phần mềm nhất định, chưa áp dụng hoàn toàn nên thông tin khi chuyển sang để tổng hợp có thể bị nhầm lẫn, sai sót hoặc có thể bị sửa chữa. (d) Đối với bộ phận kho hàng Công ty đã có riêng nhà kho bảo quản sản phẩm đảm bảo chất lượng trước khi xuất cho khách hàng. (e) Đối với trường hợp hàng bán bị trả lại, hàng đổi bù: các sản phẩm có lỗi về kỹ thuật sẽ được ghi lại và báo cáo cho kế toán bán hàng cũng như thủ kho, do đó việc kiểm tra chất lượng hàng trước khi giao hàng cho khách hàng được công ty thực hiện khá chặt chẽ.

Thủ tục kiểm soát kế toán nghiệp vụ thu tiền bán hàng

Kiểm soát thu tiền mặt

Kế toán thanh toán căn cứ vào Hoá đơn GTGT mà khách hàng nộp để lập Phiếu thu, Phiếu thu được lập thành ba liên kèm theo Hoá đơn GTGT có liên quan. Sau khi được Giám đốc và kế toán trưởng phê duyệt, thủ quỹ sẽ căn cứ vào đó để thu đủ số tiền ở phiếu thu và xác nhận vào phiếu thu. Một liên sẽ đưa cho người nộp tiền, một liên làm căn cứ để thủ quỹ ghi sổ quỹ, một liên cố lưu kế toán thanh toán để theo dõi chi tiết tiền mặt. Cuối tháng kế toán tổng hợp vào Bảng kê số 1 và Sổ cái TK 111.

** Kiểm soát thu tiền gửi ngân hàng*

Tại Công ty, phần lớn khách hàng thanh toán tiền hàng thông qua hệ thống ngân hàng và như vậy các Giấy báo Có của Ngân hàng là chứng từ quan trọng, giấy báo được ngân hàng gửi cho công ty theo từng nghiệp vụ

kinh tế phát sinh. Khi nhận được "Giấy báo Có" của ngân hàng, kế toán ngân hàng kiểm tra sự hợp lệ, tính hiệu lực. Đồng thời thực hiện sự phân loại Giấy báo Có theo từng ngân hàng giao dịch và sắp xếp giấy báo theo số thứ tự liên tục ghi trên giấy báo. Trên cơ sở đó, kế toán thực hiện đối chiếu giữa số phát sinh trên giấy báo với chứng từ gốc đính kèm rồi ghi vào sổ chi tiết tiền gửi ngân hàng, sau đó chuyển cho kế toán tiêu thụ để ghi giảm khoản phải thu khách hàng.

** Kiểm soát công nợ phải thu*

Nợ phải thu là khoản mục rất dễ xảy ra các gian lận, sai sót như: Nợ phải thu bị tham ô, bị thất thoát do không theo dõi được chặt chẽ; ghi chậm hoặc ghi sai khách hàng thanh toán... Để hạn chế các sai sót, Công ty đã xây dựng các thủ tục kiểm soát như: quản lý khách hàng, sổ sách theo dõi khoản phải thu và phương pháp kiểm tra đối chiếu, tổ chức công tác thu hồi nợ, xử lý các khoản thu khó đòi.

Kiểm soát vật chất với nghiệp vụ thu tiền

Đội ngũ nhân viên của Công ty đã được qua quá trình tuyển dụng nhân sự nghiêm ngặt theo quy trình tuyển dụng phù hợp, vì vậy đội ngũ cán bộ của Công ty nói chung và đội ngũ nhân viên kế toán nói riêng có đủ phẩm chất tư cách của một kế toán viên. Đó là một yếu tố quan trọng và cần thiết đảm bảo một bộ phận KSNB hữu hiệu. Ngăn chặn các gian lận xảy ra đặc biệt là trong các nghiệp vụ liên quan đến thanh toán, thu tiền bán hàng vốn có rủi ro tiềm tàng lớn. Công ty đã đưa ra các thủ tục kiểm soát vật chất với nghiệp vụ thu tiền mặt, thu qua ngân hàng, thủ tục kiểm soát vật chất với các khoản công nợ phải thu của khách hàng. Tuy nhiên, tại Công ty hiện nay mặc dù khi xoá sổ các khoản phải thu khó đòi thì vẫn có hội đồng xử lý nợ khó đòi, nhưng Công ty vẫn chưa có các văn bản cụ thể về việc xoá nợ phải thu khó đòi. Điều này có thể dẫn đến nhân viên chiếm đoạt các khoản phải thu, sau đó che giấu bằng cách đưa nợ phải thu khó đòi và xoá sổ.

GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN HỆ THỐNG KSNB CHU TRÌNH BÁN HÀNG VÀ THU TIỀN TẠI CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT, THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ TIỀN THÀNH - CHI NHÁNH THÁI NGUYÊN

Đối với khâu nhận đặt hàng của các đại lý

Công ty nên quy định các đại lý phải gửi fax cho Công ty để đặt hàng nhằm tạo ra cơ sở để kiểm tra đối chiếu giữa hai bên, đồng thời giảm thiểu được tình trạng nhân viên bộ phận bán hàng ghi chép đặt hàng sai về số lượng, chủng loại hàng hóa khi nghe qua điện thoại. Mặt khác, cán bộ nhận đặt hàng của đại lý chuyên cho bộ phận bán hàng để ngoài việc xem xét còn hàng để xuất hay không cần phải xem về việc báo hàng gửi lần trước (cùng loại hàng yêu cầu) đã được kê tiêu thụ chưa và đại lý đã thực hiện việc chuyển tiền cho Công ty chưa để chấp nhận yêu cầu đặt hàng lần này.

Trong việc giao hàng và làm thủ tục với khách hàng

Khi Công ty vẫn thực hiện việc vận chuyển hàng đến tận nơi cho các Công ty khách hàng và đại lý thì một số thủ tục nên phải thay đổi như sau:

(a) Bộ phận bán hàng khi giao cho bộ phận vận chuyển hóa đơn thì yêu cầu bộ phận vận chuyển phải ký nhận vào sổ theo dõi xuất hóa đơn trong đó có đầy đủ dữ liệu như: ngày tháng nhận hóa đơn, số hiệu hóa đơn, nội dung hóa đơn, và xác nhận sự hợp lệ của thông tin trên hóa đơn. Bộ phận bán hàng phải cử cán bộ có trách nhiệm lập hóa đơn đi vận chuyển hàng cùng với lái xe hàng để đảm bảo hóa đơn được lập tại bên người nhận hàng, đảm bảo chính xác về nội dung cũng như an toàn cho hóa đơn.

(b) Khi vận chuyển hàng và giao hàng phải có cán bộ kỹ thuật am hiểu về sản phẩm để khi tiến hành giao nhận, ký vào biên bản giao nhận phải yêu cầu người nhận hàng có kiểm tra và ký nhận về số lượng cũng như chất lượng hàng đúng theo đặt hàng và thực tế nhận hàng. Đồng thời, khi có phản ánh của người nhận hàng về chất lượng, quy cách hàng hóa thì cán bộ kỹ thuật tiến hành kiểm

tra luôn để đảm bảo giao hàng kịp thời đúng theo yêu cầu đặt hàng cũng như giảm thiểu được tình trạng phải tồn chi phí chuyên hàng về, đổi hàng cho khách.

(c) Công ty có thể thay đổi hình thức giao hàng đến tận nơi cho khách hàng bằng hình thức Công ty khách hàng hoặc đại lý nhận bán hàng sẽ đến tận kho hàng của Công ty để lấy hàng, làm các thủ tục về giấy tờ cũng như kiểm tra hàng tại kho của Công ty. Điều này có thể không áp dụng hết cho tất cả các khách hàng mà thông qua bước thỏa thuận, ký kết hợp đồng kinh tế Công ty sẽ thương lượng về hình thức vận chuyển và giao hàng giữa hai bên sao cho hợp lý. Điều này nhằm giảm gánh nặng cho bộ phận vận chuyển của Công ty khi mà số lượt giao hàng cho các Công ty khách hàng và đại lý bán hàng ngày càng tăng lên. Mặt khác, khi mở rộng thị trường, mở rộng sản xuất kinh doanh Công ty cũng sẽ giảm được những chi phí phát sinh liên quan đến quản lý, kiểm soát hoạt động vận chuyển hàng cho khách hàng.

(d) Đối với nghiệp vụ bán lẻ hàng hóa. Công ty phải yêu cầu bộ phận bán hàng thông báo với bộ phận kế toán để kế toán thành phẩm lập phiếu xuất kho làm căn cứ để thủ kho xuất kho cũng như để kế toán thành phẩm theo dõi chi tiết thành phẩm. Thủ tục lập hóa đơn và phiếu thu nên thực hiện đồng thời, nhưng để đảm bảo tránh được rủi ro trong thu tiền thì việc xuất hóa đơn cho người mua hàng phải thực hiện sau khi người mua đã thanh toán và ký nhận phiếu thu đầy đủ.

Quản lý các khoản nợ phải thu

Đối với những khách hàng lâu năm thì có thể dựa vào lịch sử thanh toán các khoản nợ của khách hàng trước đây. Nếu khách hàng nào có lịch sử giao dịch tốt thì Công ty có thể áp dụng các chính sách tín dụng thông thoáng hơn, còn nếu khách hàng này trước đây đã từng nợ thời gian lâu, hoặc không giao dịch trong một thời gian và nay trở lại tiếp tục giao dịch thì cần quy định chặt chẽ hơn các chính sách tín dụng, hoặc nên có các yêu cầu ràng buộc như ký cược...

Đối với những khách hàng mới, bộ phận xét duyệt tín dụng nên tìm hiểu kỹ thông tin về khách hàng. Có thể ban đầu lúc ký hợp đồng phân phối sẽ yêu cầu khách hàng đăng ký cược một khoản để đảm bảo khả năng thanh toán trong tương lai. Mặt khác, người hoặc bộ phận chịu trách nhiệm phê duyệt tín dụng và hạn mức tín dụng nên được tách biệt khỏi bộ phận chịu trách nhiệm bán hàng.

Để đáp ứng nhu cầu trên, Công ty nên có một bộ phận chuyên kiểm tra chất lượng tín dụng của khách hàng, công việc phải được tiến hành một cách thường xuyên và thật sự nghiêm túc. Tổ chức công tác truy thu công nợ là việc làm cần thiết. Cuối tháng, kế toán tiêu thụ cần xác định số dư nợ của các khách hàng rồi lọc ra những khách hàng có số dư nợ vượt quá mức tín dụng cho phép. Sau đó lập danh sách những khách hàng có số nợ vượt qua mức tín dụng cho phép để gửi giấy đề nghị thanh toán.

Đồng thời để thuận tiện theo dõi các khoản phải thu đến hạn, ngoài sổ chi tiết thanh toán với người mua theo mẫu chế độ kế toán quy định, Công ty nên xây dựng Sổ chi tiết phải thu đến hạn, quá hạn để theo dõi chi tiết thời hạn nợ, ngày quá hạn theo từng lô hàng (hóa đơn) đã giao, đã đến hạn trả nợ nhưng đến thời điểm cuối tháng khách hàng vẫn chưa thanh toán. Sổ chi tiết nợ quá hạn do kế toán tiêu thụ lập vào cuối mỗi tháng. Căn cứ lập sổ dựa vào thông tin theo sổ chi tiết thanh toán với người mua và các hợp đồng, chính sách tín dụng áp dụng của Công ty.

- Đối với các khoản giảm trừ doanh thu: Kế toán trưởng Công ty nên đưa ra quy định cụ thể rõ ràng về việc theo dõi chi tiết đối với các khoản giảm trừ doanh thu theo từng đối tượng khách hàng, theo từng đơn hàng cụ thể. Điều này giúp cho việc rà soát lại các khoản chiết khấu bán hàng có được áp dụng đúng đối với từng đơn hàng hay không, đồng thời xác định được từng đối tượng khách hàng được hưởng tổng giá trị chiết khấu cụ thể như thế nào. Đây có thể làm căn cứ để xác định những khách hàng làm ăn uy tín, lâu dài với Công ty.

Quản lý đối với việc sử dụng phần mềm máy tính

Công ty nên chuyển đổi hoàn toàn áp dụng phần mềm kế toán bằng phần mềm kế toán phù hợp nhằm đảm bảo công tác hạch toán kế toán được thuận tiện, nhanh chóng và chính xác hơn. Ngoài ra, việc sử dụng phần mềm kế toán sẽ đảm bảo an toàn số liệu kế toán một cách tốt nhất với những thủ tục kiểm soát đối với việc nhập liệu và xử lý dữ liệu trên máy tính như:

Mỗi người sử dụng máy tính cần có một tài khoản người sử dụng và mật khẩu duy nhất để chống tình trạng dữ liệu kế toán có thể bị sửa đổi, sao chép.

Các tệp tin, văn bản cần được thường xuyên lập bản sao dự phòng, tốt nhất là hàng ngày nhưng không được ít hơn mức hàng tuần để đề phòng các tệp tin, dữ liệu và phần mềm của Công ty có thể bị hư hỏng hoặc do hành động phá hoại, ăn cắp... quá trình lập dự phòng phải được kiểm tra định kì.

Công ty nên cài đặt phần mềm diệt vi rút trên tất cả các máy tính và thực hiện định kì chạy, cập nhật phần mềm này. Hiện nay, hệ thống máy tính của Công ty đã được kết nối mạng Internet. Tuy nhiên, để đảm bảo an toàn cho dữ liệu thì Công ty phải đưa ra quy định, đối với những máy tính có nhiều dữ liệu quan trọng thì không được nối mạng để tránh bị virus phá hủy mất mát dữ liệu.

KẾT LUẬN

Hệ thống KSNB là một khái niệm tương đối mới mẻ đối với hoạt động quản lý, kiểm soát trong các doanh nghiệp ở nước ta nói chung

và trên địa bàn tỉnh Thái Nguyên nói riêng. Việc tiếp cận với hệ thống KSNB từ đó thiết lập và áp dụng vào trong thực tế hoạt động của Công ty TNHH Thương mại sản xuất dịch vụ Tiến Thành - chi nhánh Thái Nguyên bước đầu đã có những thành công trong việc giảm thiểu những sai phạm, ngăn ngừa rủi ro. Trong chu trình bán hàng - thu tiền tại Công ty, đặc biệt là việc xây dựng rõ ràng, cụ thể quy trình, thủ tục trong khâu bán hàng và khâu thu tiền đã tạo điều kiện thuận lợi cho những bộ phận, cá nhân tham gia chu trình này thực hiện đúng theo chức năng nhiệm vụ của mình. Tuy nhiên, trong các quy trình thủ tục kiểm soát của Công ty hiện nay cần phải hoàn thiện, chỉnh sửa để nhằm đảm bảo mục tiêu giảm thiểu rủi ro cho Công ty nhiều hơn trong việc thu tiền, ngăn ngừa được tình trạng bị chiếm dụng vốn và thực hiện các giải pháp hoàn thiện cơ bản đã được nêu ở trên sẽ giúp cho hoạt động kiểm soát chu trình bán hàng - thu tiền tại Công ty đạt được mục tiêu và đảm bảo có hiệu quả kinh doanh cao hơn.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1]. Bộ Tài chính (2006), *Các văn bản pháp luật về kiểm toán*, Nhà xuất bản Tài chính, Hà Nội.
- [2]. Ths. Đậu Ngọc Châu, TS. Nguyễn Viết Lợi (2008), *Kiểm toán báo cáo tài chính*, Nxb Tài chính.
- [3]. TS. Phan Trung Kiên (2010), *Kiểm toán*, Nxb Giáo dục Việt Nam
- [4]. Nguyễn Thị Phương Hoa (2009), *Giáo trình kiểm soát quản lý*, Nxb Đại học Kinh tế quốc dân, Hà Nội.
- [5]. Nguyễn Quang Quỳnh (2005), *Lý thuyết kiểm toán*, Nhà xuất bản Tài chính, Hà Nội.

SUMMARY

**SOLUTIONS TO IMPROVE INTERNAL AUDIT
AT TIEN THANH MANUFACTURING TRADING AND SERVICE COMPANY –
THAI NGUYEN BRANCH****Do Thi Thuy Phuong****College of Economics and Business Administration - TNU*

Internal audit is extremely important in selling and collecting payments operation of a company to ensure the working capital turnover and future expansion and the profits for shareholders. The internal audit system of Tien Thanh manufacturing trading and service company has contributed to the internal audit by preventing the fraudulent and decreasing the relevant risks. However, there is a need to improve the control procedures to prevent risks in collecting payments to avoid the capital appropriation in order to improve the performance of the company.

Key words: *Internal audit, sale, collecting payments, fraudulent.*

Ngày nhận bài: 14/9/2012, ngày phản biện: 18/9/2012, ngày duyệt đăng: 12/11/2012

* *Tel: 0912 551531, Email: thuyphuong@tueba.edu.vn*