

[porno](#) [porn](#)

2. Kiểm soát Bán hàng và Giao hàng

Onthicpa.com đăng tải bài báo cáo về kiểm soát nội bộ do Quỹ đầu tư vốn tư nhân (Private Equity) Mekongcapital. Mục đích của báo cáo là nhằm trợ giúp các doanh nghiệp giảm thiểu rủi ro trong hoạt động thông qua việc thiết lập các thủ tục kiểm soát chặt chẽ.



2.1 Cam kết hợp lý về lịch giao hàng

2.1.1 Rủi ro

Đội ngũ nhân viên bán hàng có thể làm cho công ty cam kết một lịch giao hàng mà nhà máy không thể đáp ứng.

2.1.2 Giải pháp

Công ty nên áp dụng một cách thức là nhân viên bán hàng cần nhận được các tài liệu phê duyệt của phòng kế hoạch sản xuất trước khi cam kết về ngày giao hàng hoặc một cách thức khác là phòng kế hoạch sản xuất đưa lên phòng kinh doanh bản báo cáo về công suất sản xuất còn lại.

2.2 Nhận đơn đặt hàng đúng với điều kiện và điều kiện

2.2.1 Rủi ro

Đơn đặt hàng có thể được chấp nhận mà có những điều khoản hoặc điều kiện không chính xác hoặc thì khách hàng không được phê duyệt.

2.2.2 Giải pháp

Công ty nên có mẫu đơn đặt hàng chuẩn và mẫu này nên được đánh số trình và phải được người có thẩm quyền ký duyệt khi chấp nhận đơn đặt hàng. Đơn này nên phản ánh các thứ:

- quy trình bán hàng liên quan;
- từng điều khoản, điều kiện và quy cách cụ thể mà có thể khác nhau giữa các đơn hàng khác nhau;
- đã kiểm tra và việc xác nhận về tình trạng còn hàng và lịch giao hàng; và
- đã kiểm tra chất lượng tín dụng của khách hàng, hoặc, đối với những khách hàng mới thì cần có sự phê duyệt của bộ phận kiểm tra tín dụng hoặc cán bộ phụ trách kiểm tra chất lượng tín dụng khách hàng.

2.3 Áp dụng những chính sách bán chủ và kiểm tra chất lượng tín dụng hợp lý

2.3.1 Rủi ro

Nhân viên bán hàng có thể chấp quá nhiều hạn mức bán cho khách hàng để duy trì doanh số bán hàng và do đó làm cho công ty phải chịu rủi ro tín dụng quá mức.

2.3.2 Giải pháp

Ngân hàng hoặc phòng chịu trách nhiệm phê duyệt hạn mức bán cho nên được tách biệt khỏi ngân hàng hoặc phòng chịu trách nhiệm bán hàng.

Hơn nữa, công ty nên xác định rõ ràng những chính sách bán cho phải ảnh hưởng rủi ro tín dụng liên quan đến thông tin về khách hàng. Trong điều kiện lý tưởng, công ty nên có một hệ thống kiểm tra chất lượng tín dụng của khách hàng. Nhìn chung, công ty nên áp dụng hạn mức bán cho chặt chẽ hơn đối với những khách hàng chấp giao dịch mới lần và những khách hàng nhỏ, vì nhóm khách hàng này thường có rủi ro không trả được nợ hơn những khách hàng lớn và thường xuyên. Vì các công ty Việt Nam có thể có khó khăn trong việc kiểm tra chất lượng tín dụng của khách hàng nước ngoài, chúng tôi gợi ý các công ty nên luôn luôn dùng L/C đối với khách hàng nước ngoài và ngân hàng phát hành L/C phải là lớn và có uy tín.

2.4 Giao chính xác số lượng và loại sản phẩm cho đúng khách hàng

2.4.1 Rủi ro

Công ty có thể giao cho khách hàng số lượng hàng hoặc quy cách không chính xác làm cho khách hàng phản nản, không chấp nhận hàng hoá đã giao hoặc đơn đặt hàng những chi phí phát thêm không cần thiết, chấp hàng những giao hàng thêm lớn hơn hoặc phí vận chuyển phát thêm.

2.4.2 Giải pháp

Before giao hàng nên lưu giữ nhiều liên lạc với người giao hàng. Các người giao hàng cần được đánh số trước và cần được lập dựa trên đơn đặt hàng đã được phê duyệt. Người giao hàng là một thành viên ghi về số lượng hàng đã giao và cung cấp các thông tin cần thiết để cho người vận

chuyển nội bộ của công ty hoặc công ty vận chuyển bên ngoài có thể tiến hành giao hàng.

Nếu có thể áp dụng được, phí giao hàng nên có tham chiếu chéo đến phí đóng gói trước khi vận chuyển. Ngoài ra, nếu Công ty sử dụng dịch vụ hoặc mã vận chuyển thì phí giao hàng nên có tham chiếu chéo đến dịch vụ hoặc mã vận chuyển đó.

Cùng, phí giao hàng phải được khách hàng ký để công ty có bằng chứng với khách hàng đã thanh toán khoản hàng và chấp nhận hàng đó.

2.5 Lập hoá đơn chính xác

2.5.1 Rủi ro

Nhân viên lập hoá đơn có thể quên lập mã số hoá đơn cho hàng hoá đã giao, lập sai hoá đơn hoặc lập mã số hoá đơn thành hai lần hoặc lập hoá đơn không trong khi thực tế không giao hàng.

2.5.2 Giảm thiểu

Hoá đơn chỉ nên lập căn cứ vào: 1) phí giao hàng đã được khách hàng ký nhận; 2) đơn đặt hàng đã được đặt chi phí phí giao hàng; và 3) hợp đồng giao hàng, nếu có. Công ty nên ghi rõ trên hoá đơn hoặc trên sổ sách kế toán số tham chiếu đến phí giao hàng hoặc mã số đơn đặt hàng để giúp kiểm tra tham chiếu.

Công ty nên sử dụng mã danh sách giá bán đã được phê duyệt để giúp cho việc ghi chính xác giá bán trên hoá đơn.

Mỗi người được phép nhập kế toán thu hoặc kiểm toán nội bộ nên tiến hành kiểm tra giá bán và việc công nhận trên hoá đơn theo cách hoặc là ngẫu nhiên hoặc là đặt và nhập nhập hoá đơn vào

quá mức giá trị nhất định.

2.6 Hệ thống kiểm soát và chính xác bán hàng bằng tiền mặt

2.6.1 Rủi ro

Thủ quỹ hoặc nhân viên thu ngân có thể ăn cắp tiền mặt khách hàng thanh toán trước khi khoán tiền mặt đó được ghi nhận là doanh thu.

2.6.2 Giảm thiểu

Việc sử dụng hoá đơn mới khi giao hàng cùng với hệ thống theo dõi hàng tồn kho và kiểm kho định kỳ sẽ giúp giảm bớt phát hiện ra những giao dịch bán hàng mà không hệ thống. Mọi nguy hiểm của việc bắt phát hiện sẽ làm giảm đáng kể cho thủ quỹ hay nhân viên thu ngân ăn cắp tiền.

Khuyến khích khách hàng thanh toán bằng chuyển khoản qua ngân hàng cũng giúp làm giảm bớt rủi ro và các chi phí hành chính liên quan đến bán hàng bằng tiền mặt.

Việc sử dụng máy đếm tiền điện tử hoặc máy phát hành hoá đơn các điểm bán hàng trong một số trường hợp cũng giúp ích vì các máy này in ra biên lai cho khách hàng và bên ghi nợ bằng việc giao dịch trên tập tin máy tính hoặc bằng thẻ được khoá trong máy. Tập tin hoặc bằng thẻ không được để cho thủ quỹ tiếp cận.

Công ty nên tiến hành kiểm tra đột xuất tiền mặt tại quầy so với tổng số tiền mà thủ quỹ ghi chép hoặc tổng số tiền in ra máy đếm tiền hoặc máy phát hành hoá đơn.

Cuối cùng, nên tách biệt chức năng ghi chép việc thu tiền tại điểm bán hàng và chức năng hệ thống

Bản vẽ Kiểm soát nội bộ - Phần 2

Viết bởi Administrator

Thứ năm, 18 Tháng 10 2012 15:50 - Lần cập nhật cuối Thứ hai, 05 Tháng 11 2012 01:22

toán thu tiền trên tài khoản.

(Nguồn: theo Mekongcapital - kiemtoan.com.vn)