

NỘI DUNG VÀ CÁC RỦI RO CHỦ YẾU CỦA CHU TRÌNH KẾ TOÁN DOANH THU TẠI CÁC DOANH NGHIỆP SẢN XUẤT KINH DOANH TRONG ĐIỀU KIỆN TIN HỌC HÓA CÔNG TÁC KẾ TOÁN

Ths. Nguyễn Thị Khánh Phương

Học Viện Ngân Hàng

PGS.TS Nguyễn Hữu Ánh

Đại học Kinh tế Quốc dân

Email: anhh@neu.edu.vn

Chu trình doanh thu trong các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh gồm các nghiệp vụ kế toán ghi nhận những giao dịch kinh doanh phát sinh liên quan đến việc tạo ra doanh thu và thanh toán công nợ của các khách hàng. Chuỗi hoạt động chủ yếu của chu trình doanh thu trong các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh bao gồm: (1) nhận và xử lý đơn đặt hàng của khách hàng, (2) xuất kho giao hàng, (3) lập hóa đơn bán hàng, và (4) theo dõi nợ và thu tiền của khách hàng. Trong từng hoạt động này, các doanh nghiệp khó có thể tránh được các rủi ro. Do vậy, nội dung chủ yếu của bài viết này là phân tích các hoạt động đó cũng như nhận định, đánh giá các rủi ro có thể xảy ra trong mỗi hoạt động chính của chu trình doanh thu và từ đó thiết kế ra một hệ thống thông tin kế toán hiệu quả trong quy trình thủ tục xử lý thông tin trong điều kiện ứng dụng công nghệ thông tin nhằm tăng cường tính kiểm soát chặt chẽ chu trình doanh thu.

Từ khóa: chu trình doanh thu, đơn đặt hàng, giao hàng, hóa đơn, thu tiền, rủi ro

1. Hoạt động nhận và xử lý đơn đặt hàng

Chu trình doanh thu bắt đầu bằng việc tiếp nhận đơn đặt hàng từ khách hàng. Nhân viên bộ phận tiếp nhận đơn đặt hàng thực hiện quy trình tiếp nhận đơn đặt hàng và tiến hành xử lý đơn đặt hàng. Quy trình tiếp nhận và xử lý đơn đặt hàng của khách hàng được thực hiện theo ba bước: (1) tiếp nhận đơn đặt hàng, (2) kiểm tra và phê duyệt hạn mức tín dụng của khách hàng và (3) kiểm tra hàng tồn kho. Sau đó, thông tin về khách hàng được ghi chép trên tài liệu phúc đáp đơn đặt hàng; Tài liệu này thường là một mẫu điện tử được hiển thị trên màn hình máy tính và nội dung thường bao gồm thông tin về mã số mặt hàng, số lượng, giá cả và những khoản mục khác.

Bước 1: Tiếp nhận đơn đặt hàng của khách hàng

Đơn đặt hàng của khách hàng có thể được nhận bằng nhiều cách khác nhau như khách hàng đến nộp trực tiếp, gửi trực tuyến qua website, gọi điện thoại,

qua email hoặc thực hiện qua nhân viên bán hàng. Gần đây, các doanh nghiệp đã cố gắng tìm ra nhiều phương thức sử dụng công nghệ thông tin nhằm nâng cao hiệu quả và hiệu lực của quá trình tiếp nhận đơn đặt hàng như cho phép khách hàng tự nhập các thông tin về đơn đặt hàng hay một kỹ thuật khác có liên quan tới việc sử dụng hệ thống tiếp nhận đơn đặt hàng có tương tác được gọi là bảng chọn cho phép khách hàng tùy chọn sản phẩm theo đúng nhu cầu của họ. Ví dụ: khi khách hàng truy cập vào website của công ty máy tính DELL (một trong những công ty sản xuất máy tính lớn nhất của Mỹ) có thể thử kết hợp các thành phần và đặc tính sản phẩm nhiều lần cho tới khi họ chọn được chiếc máy tính với cấu hình họ cần với mức giá mà họ có thể chi trả được. Ví dụ điển hình khác là nhà sản xuất đồ gia dụng Herman Miller cũng sử dụng bảng chọn trong quá trình tiếp nhận đơn đặt hàng của mình. Kết quả cho thấy; trước đây vốn của công ty luôn bị ứ đọng bởi hàng tồn kho, tuy nhiên, nhờ sử dụng

bảng chọn, công ty đã thu hút được khách hàng đặt trước tiên hàng nên công ty thu được toàn bộ hoặc một phần tiền hàng trước thời hạn, vì vậy dòng tiền được cải thiện. Một cách khác cải thiện quá trình tiếp nhận đơn đặt hàng là sử dụng dữ liệu trao đổi điện tử để liên kết trực tiếp với khách hàng. Với dữ liệu trao đổi điện tử (EDI), các cửa hàng bán lẻ sẽ gửi đơn đặt hàng trực tiếp cho hệ thống tiếp nhận đơn đặt hàng của Alpha Omega Electronics (AOE) trong một định dạng mà có thể không cần tới khâu nhập dữ liệu. Việc triển khai dữ liệu trao đổi điện tử thông qua internet tránh được các chi phí liên quan tới độc quyền thông tin trao đổi điện tử, giúp mở rộng lợi ích sử dụng của thông tin trao đổi điện tử với bất kỳ một doanh nghiệp nào có kết nối internet. Công nghệ thông tin đem lại nhiều cơ hội để nâng cao hiệu quả và hiệu suất bán hàng trong quá trình bán hàng tự động như thư điện tử và tin nhắn khẩn cấp làm giảm chi phí và thời gian thông báo cho nhân viên bán hàng về sự thay đổi giá cả cũng như các chương trình khuyến mãi. Cả hai kỹ thuật trên có thể được sử dụng để cung cấp cho nhân viên bán hàng những lời khuyên nhanh nhất về nhu cầu và thị hiếu đặc biệt nhất định của khách hàng và cho phép quản lý việc phê duyệt các giao dịch đặc biệt một cách nhanh chóng, đồng thời làm giảm bớt nhu cầu về nhân viên bán hàng và tạo điều kiện cho nhân viên có thể làm việc tại nhà. Ngoài ra, công nghệ thông tin phát triển còn giúp nâng cao chất lượng của quá trình tiếp thị hàng hóa đến khách hàng; Ví dụ: máy tính xách tay cho phép người bán hàng có bài giới thiệu về sản phẩm đa dạng hơn, điều này làm tăng khả năng chứng minh cũng như giải thích về năng lực sản xuất và đặc tính kỹ thuật sản phẩm của họ, từ đó, doanh thu bán hàng tăng lên.

Bước 2: Phê duyệt tín dụng thương mại cho khách hàng

Trên thực tế, có rất nhiều giao dịch bán hàng của các doanh nghiệp là bán chịu nên tín dụng thương mại cần được phê duyệt trước khi bán hàng. Nếu khách hàng có uy tín về tín dụng tốt, một cuộc kiểm tra tín dụng thông thường sẽ không cần thiết. Thay vào đó, người tiếp nhận đơn đặt hàng sẽ có thẩm quyền phê duyệt đơn đặt hàng của những khách hàng này khi không có số dư quá hạn mức. Điều này được thực hiện thông qua việc thiết lập một hạn mức tín dụng (số dư tài khoản tối đa cho phép) cho mỗi khách hàng dựa trên uy tín về tín dụng và khả năng chi trả của khách hàng. Trong những trường hợp này, việc phê duyệt tín dụng khách hàng liên quan tới việc kiểm tra tập tin chính nhằm xác minh tài khoản hiện hữu, xác định hạn mức tín dụng của

khách hàng và xác minh xem giá trị của đơn đặt hàng này cộng thêm số dư trước đây không vượt quá hạn mức tín dụng cho phép. Quá trình phê duyệt tín dụng thương mại cho khách hàng có thể được tự động hóa như sau:

+ Kiểm tra hạn mức có thể so sánh với giá trị đơn đặt hàng và số dư hiện tại của khách hàng với hạn mức tín dụng cho phép. Nếu đơn đặt hàng mới không làm cho số dư tài khoản chưa thanh toán vượt quá hạn mức tín dụng, đơn đặt hàng đó sẽ được chấp nhận. Nếu đơn đặt hàng này làm tài khoản chưa thanh toán của khách hàng vượt quá hạn mức tín dụng cho phép, một thư điện tử hoặc tin nhắn khẩn sẽ được gửi tới nhà quản lý tín dụng để quyết định xem có chấp nhận hay từ chối đơn đặt hàng.

+ Quá trình phê duyệt tín dụng đầu tiên áp dụng đối với các khách hàng hiện hữu với uy tín về tín dụng tốt. Sự phân định rõ ràng thẩm quyền phê duyệt tín dụng được sử dụng cho những khách hàng mới và khi một đơn đặt hàng vượt quá hạn mức tín dụng của khách hàng đó hoặc có số dư Nợ tới hạn mà chưa thanh toán, thẩm quyền này nên được giao cho người quản lý tín dụng.

Bước 3: Kiểm tra hàng tồn kho

Bước tiếp theo phải xác định xem liệu có đủ hàng hóa để đáp ứng đơn đặt hàng của khách hàng hay không, vì vậy khách hàng có thể sẽ phải thông báo ngày giao hàng dự kiến. Nhân viên tiếp nhận đơn đặt hàng sẽ kiểm tra số lượng sẵn có, số lượng đã cam kết với các khách hàng khác và số lượng đặt hàng. Nếu có đủ hàng tồn kho để đáp ứng, lệnh bán hàng sẽ được hoàn thành và thông tin về số lượng sẵn có hàng tồn kho cho mỗi danh mục hàng hóa sẽ được ghi giảm bằng đúng giá trị trên đơn đặt hàng; Lệnh bán hàng sẽ được chuyển đến cho bộ phận vận chuyển, bộ phận kiểm soát hàng tồn kho và bộ phận lập hóa đơn. Sau đó, sẽ thông báo về giao dịch bán hàng và một thư xác nhận bán hàng được chuyển đến cho khách hàng. Nếu không đủ hàng tồn kho đáp ứng đơn đặt hàng, một lệnh phản hồi cho danh mục hàng hóa này sẽ được lập ra và thông báo với bộ phận sản xuất để bắt đầu sản xuất các danh mục hàng hóa yêu cầu hoặc bộ phận thu mua sẽ nhận được thông báo về nhu cầu mua các hàng hóa được yêu cầu trên.

Khi khả năng cung ứng hàng tồn kho đã được xác định, hệ thống sẽ tạo ra một bảng kê hàng hóa nhằm liệt kê các danh mục, số lượng của từng mặt hàng được đặt hàng; Bảng kê hàng hóa cho phép bộ phận quản lý kho xuất hàng tới bộ phận vận chuyển. Theo truyền thống, bảng kê hàng hóa thường là tài liệu

giấy. Tuy nhiên, bảng kê hàng hóa ngày nay thường sử dụng các hình thức điện tử được hiển thị trên các thiết bị xử lý tự động hoặc trên màn hình máy tính đã được cài đặt phần mềm. Để nâng cao hơn nữa hiệu quả, lệnh bán hàng thường liệt kê các loại sản phẩm theo thứ tự chúng được lưu trữ trong các kho hàng hơn là theo thứ tự liệt kê trên đơn hàng.

Tóm lại, nội dung chính của quy trình ghi nhận và xử lý đơn đặt hàng của khách hàng là kiểm tra tính chính xác và tính hiệu quả của quá trình khách hàng đặt hàng. Mục tiêu chính của hoạt động này là kiểm soát hoạt động tín dụng, đảm bảo tất cả doanh số bán hàng là hợp pháp và giảm thiểu thất thoát doanh thu phát sinh từ việc quản lý yếu kém hàng tồn kho. Trong hoạt động này thường có bốn rủi ro chủ yếu sau:

Rủi ro 1: Ghi nhận không chính xác đơn đặt hàng của khách hàng

Một rủi ro cơ bản trong quá trình ghi nhận đơn đặt hàng là các dữ liệu đặt hàng quan trọng có thể bị mất hoặc sai sót. Điều này không những sẽ tạo ra sự không hiệu quả trong việc cần thiết phải tìm hiểu lại khách hàng và nhập lại yêu cầu của khách hàng vào hệ thống mà còn có thể ảnh hưởng tiêu cực tới sự hài lòng của khách hàng và ảnh hưởng tới doanh thu trong tương lai. Một loạt các thủ tục kiểm soát cần thiết đối với quá trình nhập liệu có thể giúp hạn chế các rủi ro này như kiểm tra tính đầy đủ, đảm bảo chắc chắn rằng tất cả các dữ liệu yêu cầu được cập nhật; tự động kiểm tra các dữ liệu tham khảo như địa chỉ khách hàng đồng thời lưu trữ trong tập tin khách hàng, ngăn ngừa sai sót bằng việc loại bỏ ghi nhận dữ liệu. Kiểm tra tính hợp lý bằng cách kết hợp giữa số lượng ghi trên đơn đặt hàng với số lượng hàng tồn kho sẵn có và lịch sử quá trình bán hàng; ngoài ra, đối với những đơn đặt hàng trực tuyến, hệ thống cần kiểm tra thông tin trên mạng internet để chắc chắn rằng khách hàng đã điền đầy đủ dữ liệu yêu cầu

Rủi ro 2: Bán hàng cho khách hàng vượt quá hạn mức tín dụng cho phép

Rủi ro tiếp theo liên quan tới việc ghi nhận đơn đặt hàng thực hiện bán hàng tạo ra doanh thu; trong mỗi hoạt động tín dụng bán hàng, việc khách hàng yêu cầu mua hàng cần được ủy quyền cho nhân viên rà soát sẽ giúp làm giảm đi rủi ro của các khoản nợ xấu. Nói chung hoạt động này được thực hiện bằng cách cung cấp hạn mức tín dụng cho mỗi khách hàng và cấp ủy quyền cho nhân viên bán hàng phê duyệt việc tăng doanh số tín dụng bổ sung cho các khách hàng hiện tại chẳng hạn như việc bán nhiều

hơn cũng không làm tăng số dư tài khoản của khách hàng vượt quá hạn mức tín dụng. Đối với trường hợp có yêu cầu ủy quyền đặc biệt, như việc mở rộng hạn mức tín dụng cho khách hàng hiện tại hoặc mở hạn mức tín dụng cho khách hàng mới thì sơ đồ tổ chức cho sự phân biệt về nhiệm vụ như sau: giám đốc tín dụng, người thiết lập chính sách tín dụng và phê duyệt mở tín dụng cho khách hàng mới và tăng hạn mức tín dụng cho khách hàng hiện tại, là độc lập với chức năng tiếp thị. Để có thể tích hợp thì các nhiệm vụ riêng biệt trong hệ thống trực tuyến: nhân viên không ghi nhận đơn đặt hàng nên được cho phép truy cập vào hệ thống thông tin về hạn mức tín dụng và phải tiến hành trước khi xuất hàng từ kho. Do đó, đảm bảo độ chính xác trong quá trình ghi chép số dư tài khoản hiện tại và hạn mức tín dụng.

Rủi ro 3: Tính hợp pháp của đơn đặt hàng

Một rủi ro khác liên quan đến tính hợp pháp của đơn đặt hàng. Theo truyền thống, tính hợp pháp của đơn đặt hàng của khách hàng được thiết lập bởi việc ký kết mua sắm từ khách hàng; Khi công nghệ thông tin phát triển, việc kiểm soát các giao dịch điện tử đã diễn ra hay chưa được thực hiện bằng cách kiểm tra chữ ký điện tử và giấy chứng nhận điện tử.

Rủi ro 4: Thiếu hàng hóa để cung cấp hoặc tồn đọng hàng hóa quá nhiều

Một rủi ro khác trong quy trình ghi nhận đơn đặt hàng là việc doanh thu bán hàng sẽ bị mất vì việc thiếu hàng hóa để bán, hoặc khi doanh nghiệp có quá nhiều hàng tồn kho dẫn đến hàng hóa có thể bị lỗi mốt, chất lượng kém, hư hỏng,... làm chi chí bảo quản hàng tồn kho tăng cao cũng như có thể phải giảm giá bán dẫn đến doanh thu bán hàng giảm.

Nhằm hạn chế rủi ro nêu trên, các doanh nghiệp cần kiểm soát được chính xác lượng hàng tồn kho và tăng biện pháp phát triển hệ thống dự báo bán hàng như thiết kế hệ thống thông tin kế toán trực tuyến nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho việc sử dụng phương pháp kiểm kê hàng tồn kho; vì thế đảm bảo rằng việc ghi chép số lượng hàng tồn kho tiêu thụ chính xác, cũng như ước tính được doanh số bán hàng chính xác hơn. Do đó, hệ thống thông tin kế toán cần phải thu thập thông tin đầy đủ nhằm quản lý hàng tồn kho một cách kịp thời

2. Hoạt động xuất kho giao hàng

Hoạt động cơ bản thứ hai trong chu trình doanh thu là xuất kho giao hàng cho khách hàng. Quá trình này bao gồm hai bước sau:

Bước 1: Lựa chọn và đóng gói

Lệnh bán hàng được in ra khi đơn đặt hàng đã được xét duyệt, sau đó đến quá trình lựa chọn và đóng gói. Thủ kho sử dụng bảng kê hàng hóa để xác định sản phẩm và số lượng của từng sản phẩm để luân chuyển hàng tồn kho. Thủ kho ghi lại chính xác số lượng của từng loại hàng hóa, hoặc là trên lệnh bán hàng nếu sử dụng chứng từ giấy hoặc bằng cách nhập dữ liệu vào hệ thống nếu sử dụng các hình thức điện tử và hàng tồn kho sau đó được chuyển cho bộ phận vận chuyển. Nhiều công ty đã đầu tư đáng kể trong các hệ thống kho hàng tự động bao gồm máy tính, máy quét mã vạch, băng tải và công nghệ thông tin liên lạc. Mục tiêu là giảm thời gian và chi phí kiểm kê hàng hóa tại kho đồng thời cũng cải thiện tính chính xác của hệ thống kiểm kê thường xuyên. Công nghệ không dây có thể làm tăng hiệu quả quản lý kho hàng khi giảm bớt công việc người lao động và chuyên môn hóa cho bộ phận chuyên nhận các chứng từ chuyển tới. Ví dụ: JCPenney trang bị cho hệ thống xe nâng hàng của mình với đài phát thanh thường xuyên cung cấp dữ liệu thông tin liên lạc (RFDC) cho người điều khiển xe các thông tin về loại hàng hóa tiếp theo cần xuất kho và nơi bảo quản chúng. Tại công ty Express, một nhà phân phối vật tư văn phòng ở Broomfield- Colorado, công nhân ở kho đeo tai nghe và lắng nghe chỉ dẫn qua giọng nói từ hệ thống máy tính tổng hợp. Sự hướng dẫn bằng lời nói như vậy dẫn đến ít sai sót hơn khi cố gắng để đọc hướng dẫn trên màn hình của thiết bị nhỏ. Công nghệ không dây cũng góp phần cải thiện hiệu quả và tính chính xác của việc theo dõi sự dịch chuyển của các loại hàng hóa. Ngoài ra, hệ thống nhà kho tự động không chỉ cắt giảm chi phí và hiệu quả trong việc xử lý hàng tồn kho mà còn có thể cho phép các lô hàng đáp ứng yêu cầu của khách hàng. Ví dụ: hệ thống kho hàng của công ty Levi Strauss sử dụng máy quét mã vạch tiên tiến trên băng chuyền để quần bò và áo sơ mi được đóng gói và vận chuyển cho khách hàng thành một bộ phù hợp; Khách hàng cũng được gửi một phiếu đóng gói điện tử cho thấy kích thước, phong cách và màu sắc của quần áo trong một lô hàng đang chờ xử lý; Các thùng hàng này sau đó được mã hóa để các nhà bán lẻ có thể nhanh chóng kiểm tra hàng hóa và đưa đến tận nơi cho khách hàng. Những dịch vụ này không chỉ giúp nhà bán lẻ tiết kiệm thời gian và tiền bạc mà còn giúp cải thiện doanh thu của các sản phẩm Levi Strauss, từ đó tăng doanh thu bán hàng của nhà sản xuất.

Bước 2: Giao hàng

Bộ phận vận chuyển so sánh các tính chất vật lý của hàng hóa giữa số lượng ghi trên lệnh bán hàng

với số lượng ghi trên các bản sao của đơn hàng đã được gửi trực tiếp đến bộ phận vận chuyển từ bộ phận tiếp nhận đơn đặt hàng. Sự chênh lệch giữa các chứng từ có thể phát sinh vì hàng hóa vận chuyển đi có thể không đúng với số lượng trên lệnh bán hàng hoặc việc ghi chép kê khai thường xuyên hàng tồn kho không chính xác. Trong trường hợp này, các bộ phận vận chuyển cần xem xét lại đơn đặt hàng để biết số hàng hóa thiếu hụt và nhập vào số lượng chính xác được vận chuyển trên phiếu đóng gói. Sau đó, nhân viên vận chuyển đếm lại số lượng hàng hoá được chuyển từ kho, số thứ tự đơn đặt hàng, số chủng loại hàng hóa, và số lượng được nhập vào thông qua các thiết bị trực tuyến. Đây là quá trình cập nhật thủ công số lượng hàng hóa vào các tập tin chính của hàng tồn kho; đồng thời, quá trình này cũng tạo ra phiếu đóng gói và nhiều bản sao của vận đơn. Phiếu đóng gói (có thể là một bản sao của lệnh bán hàng) dùng để liệt kê số lượng và mô tả mặt hàng có trong lô hàng; Vận đơn là một hợp đồng pháp lý xác định trách nhiệm đối với hàng hóa quá cảnh và xác định đơn vị vận chuyển, nguồn gốc, đích đến, và các hướng dẫn vận chuyển đặc biệt, và chỉ ra người phải thanh toán cho đơn vị vận chuyển (khách hàng hoặc nhà cung cấp). Một bản sao của vận đơn và phiếu đóng gói đi kèm với lô hàng. Nếu khách hàng trả phí vận chuyển, bản sao vận đơn có thể phục vụ như là một hóa đơn vận chuyển hàng hóa, để chỉ ra số tiền khách hàng phải trả cho người vận chuyển. Trong các trường hợp khác, hóa đơn vận chuyển hàng hóa là một chứng từ riêng.

Các bộ phận vận chuyển giữ bản sao thứ hai của tờ vận đơn để theo dõi và xác nhận việc chuyển giao hàng hoá cho người vận chuyển. Một bản sao của hóa đơn, vận đơn và phiếu đóng gói được gửi đến bộ phận thanh toán để xác nhận hàng hoá đã được vận chuyển và hóa đơn nên được lập và gửi qua đường bưu điện. Người vận chuyển cũng giữ lại một bản sao hóa đơn, vận đơn để theo dõi riêng.

Một quyết định quan trọng cần phải làm khi thực hiện việc vận chuyển hàng hóa theo các đơn đặt hàng chính là lựa chọn phương pháp phân phối. Theo truyền thống, nhiều công ty đã duy trì một đội xe tải riêng phục vụ của việc giao hàng. Các công ty lớn như GM thậm chí còn giao cho toàn bộ các phòng ban thực hiện chức năng này. Tuy nhiên, hiện nay có sự xuất hiện thêm nhiều hãng vận tải như Ryder System, Công ty dịch vụ đường bộ... Việc sử dụng bộ phận giao hàng bên ngoài giúp các doanh nghiệp tiết kiệm chi phí và tập trung hơn vào hoạt động sản xuất hàng hóa - hoạt động kinh doanh chính của họ. Tuy nhiên, lựa chọn nhà cung cấp dịch

vụ vận tải thích hợp đòi hỏi phải thu thập và theo dõi thông tin về hiệu suất của các nhà cung cấp dịch vụ (tỷ lệ phần trăm của thời gian giao hàng, tỷ lệ thiệt hại v.v). Ngoài ra, địa điểm giao hàng cũng là một yếu tố quan trọng. Ngày nay, nhiều khách hàng yêu cầu nhà cung cấp và nhà sản xuất phải giao hàng hóa tới nơi họ mong muốn. Vì vậy, nhà cung cấp và nhà sản xuất phải sử dụng các phần mềm để xác định vị trí tốt nhất làm nơi lưu trữ hàng hóa nhằm giảm thiểu tổng chi phí vận chuyển của hàng hóa và đáp ứng yêu cầu giao hàng của mỗi khách hàng. Phần mềm phân tích ra đời giúp tối ưu hóa hoạt động hàng ngày, chẳng hạn như làm thế nào sử dụng hiệu quả nhất 19 xe tải có sẵn để giao hàng hóa đến cho 500 khách hàng ở các địa điểm khác nhau trong một khu vực đô thị. Toàn cầu hóa cũng làm tăng thêm sự phức tạp trong quá trình phân tích các phương án phân phối hàng hóa. Luật thuế và các quy định ở các nước khác nhau cũng có thể ảnh hưởng đến sự lựa chọn phương án phân phối của các doanh nghiệp. Ví dụ, Harley-Davidson có một trung tâm phân phối ở châu Âu. Khi có một đơn hàng giao trực tiếp từ Hoa Kỳ đến Na Uy, Harley-Davidson phải xem xét để tránh thuế tiêu thụ đặc biệt 135% trên mỗi chiếc xe máy của nước đó. Như vậy, tổ chức hệ thống thông tin kế toán của công ty phải bao gồm phần mềm phân tích để có thể tối đa hóa hiệu quả chức năng vận chuyển của chúng. Hệ thống truyền thông hiện đại có thể cung cấp thông tin theo thời gian thực về tình trạng vận chuyển và do đó cung cấp thêm thông tin và làm gia tăng giá trị cho khách hàng. Ví dụ: nếu người bán biết rằng một lô hàng sẽ về kho chậm hơn so với dự kiến và thông báo ngay cho khách hàng, điều đó sẽ giúp khách hàng xem xét lại kế hoạch sử dụng lô hàng đó của mình cho phù hợp. Chi phí thông báo này nên được tiết kiệm ở mức tối thiểu, đặc biệt có thể thực hiện qua thư điện tử và sự nỗ lực này có khả năng cải thiện đáng kể sự hài lòng, thỏa mãn của khách hàng và lòng trung thành của họ.

Tóm lại, mục tiêu chính của hoạt động này là vận chuyển hàng hoàn thành đơn đặt hàng của khách hàng một cách hiệu quả và chính xác và hàng hóa được bảo vệ an toàn. Trong hoạt động này, một số rủi ro có thể xảy đến như sau:

Rủi ro 5: Lỗi vận chuyển

Trong quá trình giao hàng, việc vận chuyển sai chủng loại hàng hóa, sai số lượng hàng hóa và sai địa điểm là những lỗi nguy hiểm, bởi vì chúng làm giảm đáng kể sự hài lòng của khách hàng, ảnh hưởng tới doanh số tương lai và có thể dẫn đến việc mất tài sản của doanh nghiệp khi khách hàng không

trả tiền cho những hàng hóa được gửi sai. Khi đó, nếu người giao hàng cập nhật đầy đủ số lượng của hàng hóa vào hệ thống trước khi hàng hóa được đem đi vận chuyển thì có thể giảm thiểu những rủi ro trên. Điều này cho phép phát hiện và sau đó chỉnh sửa các lỗi trước khi vận chuyển hàng ra khỏi kho bằng cách so sánh giữa dữ liệu giao hàng với đơn đặt hàng. Doanh nghiệp có thể áp dụng phương pháp quét mã vạch hàng hóa sẽ có thể loại bỏ được những dữ liệu bị ghi chép sai trong khi lựa chọn và vận chuyển hàng hóa và chỉ sau khi hệ thống xác nhận dữ liệu là chính xác thì phiếu giao nhận hàng và vận đơn mới được in ra.

Rủi ro 6: Thất thoát hàng hóa

Rủi ro trong giai đoạn vận chuyển của chu trình doanh thu có thể liên quan tới việc thất thoát hàng hóa. Thiệt hại của hành vi thất thoát do trộm cắp là rất lớn và thủ phạm có thể là người ngoài hoặc nhân viên của doanh nghiệp; hành vi này làm cho việc ghi chép hàng tồn kho trở nên không chính xác, dẫn đến khó khăn trong việc đáp ứng yêu cầu của khách hàng. Một vài thủ tục kiểm soát có thể giảm thiểu rủi ro của việc mất cắp hàng hóa như sau: (1) hàng hóa cần được giữ lại ở một địa điểm an toàn mà tại đó việc tiếp cận hàng hóa trực tiếp bị hạn chế; (2) tất cả hàng hóa chuyển giao trong công ty cần có chứng từ cụ thể; (3) hàng hóa sẽ được chuyển cho nhân viên giao hàng dựa trên các đơn đặt hàng đã được phê duyệt; và (4) bộ phận kho và nhân viên giao hàng phải ký vào chứng từ đi kèm hàng hóa tại thời điểm hàng hóa được vận chuyển từ kho tới nơi nhận.

Quy trình thủ tục kiểm soát cần tạo điều kiện thuận lợi cho việc theo dõi nguyên nhân của bất kỳ sự thiếu hụt nào của hàng tồn kho, đồng thời giải trình trách nhiệm khuyến khích nhân viên chuẩn bị và duy trì việc ghi chép chính xác. Thêm vào đó; việc sử dụng công nghệ mạng không dây có thể cung cấp chính xác thời điểm kiểm kê thực tế hàng hóa; điều này giúp giảm bớt hành vi trộm cắp hàng hóa. Cuối cùng, số lượng hàng tồn kho được ghi chép trên sổ sách định kỳ có thể điều chỉnh với số lượng hàng tồn kho kiểm kê thực tế và khi đó, nhân viên quản lý kho phải chịu trách nhiệm cho bất kỳ mất mát, thiếu hụt nào xảy ra.

3. Hoạt động lập hóa đơn và theo dõi công nợ của khách hàng

Hoạt động cơ bản thứ ba trong chu trình doanh thu là hoạt động lập hóa đơn và theo dõi công nợ của khách hàng. Hoạt động này liên quan đến hai nhiệm vụ riêng biệt nhưng liên quan chặt chẽ với

nhau, đó là lập hóa đơn và cập nhật tài khoản phải thu, được thực hiện riêng biệt trong bộ phận kế toán.

Bước 1: Lập hóa đơn

Hóa đơn bán hàng chuyển tới cho khách hàng chính xác và kịp thời là rất quan trọng. Hoạt động thanh toán chỉ là một hoạt động xử lý thông tin còn lại và tóm tắt thông tin từ quá trình nhập đơn đặt hàng đến hoạt động bán hàng. Bộ phận giao hàng xác định hàng hóa và số lượng hàng vận chuyển, thông tin về giá cả và bất kỳ điều khoản đặc biệt từ bộ phận bán hàng. Chứng từ cơ bản được tạo ra trong quá trình lập hóa đơn là hóa đơn bán hàng. Hóa đơn thông báo cho khách hàng số tiền phải trả và nơi thanh toán. Giống như nhiều công ty, Alpha Omega Electronics (AOE) vẫn in hóa đơn giấy và gửi cho khách hàng là công ty nhỏ. Công nghệ thông tin cung cấp những phương thức để giảm chi phí liên quan đến việc lập hóa đơn. Việc chuyển hóa đơn tới khách hàng doanh nghiệp thông qua hệ thống EDI (trao đổi dữ liệu điện tử) nhanh hơn và rẻ hơn so với việc gửi chứng từ giấy. Ví dụ như công ty Soon Products ước tính rằng sử dụng hệ thống EDI tiết kiệm 70% đến 80% cho mỗi hóa đơn hơn là xử lý hóa đơn giấy. Những nhà sản xuất hàng hóa tạp phẩm và hiệp hội quốc gia các cửa hàng ở Mỹ nhận thấy việc chuyển đổi từ hóa đơn giấy sang hóa đơn điện tử giúp cắt giảm thời gian. Cụ thể: việc chuyển đổi này giúp các nhà quản lý của cửa hàng tiến hành việc xử lý hóa đơn từ 5 phút xuống còn 30 giây. Trong một năm, điều này có thể tiết kiệm hơn 100.000 đô la chi phí lao động. Các doanh nghiệp bán hàng hóa cho người tiêu dùng cuối cùng có thể thu về lợi ích tương tự bằng cách thuyết phục khách hàng của họ đăng ký nhận hóa đơn trực tuyến và thanh toán qua internet. Các hóa đơn EDI (trao đổi dữ liệu điện tử) và thanh toán hóa đơn trực tuyến cũng đem lại lợi ích cho khách hàng bằng cách giảm thời gian và chi phí (bao gồm cả bưu chính) liên quan đến thủ tục giấy tờ.

Hệ thống thông tin kế toán được thiết kế tốt có thể loại bỏ hoàn toàn sự cần thiết của việc tạo ra và lưu trữ hóa đơn, ít nhất là với những khách hàng có sử dụng hệ thống máy tính riêng; Do đó, nếu cả hai công ty có hệ thống trực tuyến chính xác, thông tin có thể thiết lập theo thỏa thuận, từ đó, người mua sẽ tự động thanh toán trong một số ngày nhất định sau khi nhận được hàng hóa. Sau khi hàng hóa được vận chuyển, người bán sẽ gửi một thông báo điện tử bằng email đến khách hàng và ngay khi nhận được hàng hóa, khách hàng sẽ gửi thông báo chấp nhận hàng điện tử. Công ty Ford đã thiết lập phương thức quan hệ này với rất nhiều công ty cung cấp. Cần chú

ý rằng người bán chỉ quản lý và xác nhận khoản phải thu bằng cách cân đối giữa số lượng thực tế vận chuyển và số thanh toán của người mua. Tài khoản nợ phải thu phản ánh tất cả các lô hàng chưa được thanh toán. Sự hấp dẫn của việc thanh toán không cần hóa đơn giấy ở chỗ chúng tiết kiệm cho cả người bán và người mua thời gian và tiền bạc bằng cách loại bỏ sự không cần thiết của quá trình kinh doanh truyền thống (hóa đơn) mà không cung cấp bất kỳ một thông tin mới nào. Một hệ thống thông tin kế toán tích hợp cũng giúp hợp nhất các quá trình thanh toán, bán hàng, tiếp thị bằng cách sử dụng dữ liệu về lịch sử mua hàng của một khách hàng để gửi thông tin về các sản phẩm và dịch vụ liên quan cho báo cáo hàng tháng. Như vậy, việc quảng cáo thích hợp có thể tạo thêm doanh thu nếu chi phí gia tăng là ít hơn.

Bước 2: Theo dõi công nợ của khách hàng

Các khoản phải thu cần phải được thông báo cho bộ phận theo dõi. Bộ phận này sử dụng thông tin trên hóa đơn bán hàng để ghi Nợ vào tài khoản phải thu của khách hàng; Sau đó, được ghi Có khi khách hàng thanh toán. Hai cách thức cơ bản để khai báo các khoản phải thu là phương pháp hóa đơn bán hàng và phương pháp số dư Nợ của khoản phải thu khách hàng. Hai cách này khác nhau ở chỗ khi khách hàng gửi đi một khoản thanh toán, phương thức cập nhật vào tập tin tài khoản phải thu khách hàng gốc, và biểu mẫu của bản sao kê hàng tháng là khác nhau. Theo phương pháp hóa đơn bán hàng, khách hàng thường trả tiền theo từng hóa đơn. Theo phương pháp số dư khoản phải thu khách hàng, bản sao kê hàng tháng liệt kê tất cả các giao dịch, bao gồm cả việc bán hàng và thanh toán xảy ra trong tháng và thông báo đến cho khách hàng tên, số tài khoản, số dư và khách hàng thanh toán trên tổng số dư tài khoản, chứ không phải trên từng hóa đơn. Một lợi thế của phương pháp hóa đơn bán hàng là thuận tiện trong việc đưa ra chiết khấu thanh toán khi theo dõi tuổi nợ và chúng tạo ra sự ổn định của dòng tiền trong tháng; Tuy nhiên, bất lợi của phương pháp này là sự phức tạp để duy trì thông tin về tình trạng của từng hóa đơn cho từng khách hàng. Các công ty có số lượng lớn các khách hàng mua nhỏ lẻ trong tháng, chẳng hạn như tổ chức phát hành thẻ tín dụng như Citibank, hay các công ty bán lẻ đa quốc gia (chẳng hạn như Sears và J.C.Penney), thường sử dụng phương pháp số dư các khoản phải thu. Đối với họ, phương pháp này hiệu quả hơn và giảm chi phí bằng cách tránh sự cần thiết phải xử lý dòng tiền cho mỗi nghiệp vụ bán hàng và chúng cũng tiện lợi hơn cho khách hàng khi thực

hiện chuyển tiền hàng tháng.

Để có được dòng tiền đều đặn từ khoản các khoản phải thu, nhiều công ty sử dụng chu trình thanh toán để lập và gửi bảng kê hàng tháng cho khách hàng. Theo chu trình thanh toán, bảng kê hàng tháng được lập cho các khách hàng tại các thời điểm khác nhau. Ví dụ, các tập tin chính của khách hàng trong tháng có thể chia thành bốn kỳ, báo cáo hàng tuần sẽ được lập cho khách hàng.

Công nghệ xử lý hình ảnh có thể nâng cao hiệu quả và hiệu lực quản lý tài khoản khách hàng; Các hình ảnh kỹ thuật số của số tiền thanh toán và các tài khoản có thể được lưu trữ điện tử và lấy ra dễ dàng, tích hợp với hình ảnh và dữ liệu khác để có thể đưa ra những hiển thị khác nhau. Bằng cách đó, nhân viên truy cập nhanh vào tất cả các tài liệu liên quan đến khách hàng và loại bỏ thời gian phải tìm kiếm khi mà hồ sơ, giấy tờ bị mất. Nếu khách hàng cần một bản sao của bảng kê hàng tháng hoặc một hóa đơn để thay thế hóa đơn gốc bị mất, có thể được phục hồi, in và fax trong khi nói chuyện với khách hàng qua điện thoại. Xử lý hình ảnh cũng có thể tạo điều kiện thuận lợi giải quyết khiếu nại của khách hàng do nhiều người có thể cùng xem một hình ảnh. Vì vậy, người đại diện cho khách hàng và người quản lý tín dụng có thể cùng xem lại một chứng từ khi thảo luận các vấn đề qua điện thoại; Cuối cùng, xử lý hình ảnh làm giảm khoảng cách và chi phí lưu trữ chứng từ giấy và chúng giúp tiết kiệm đáng kể bởi một đĩa quang có thể lưu trữ 200.000 tài liệu bằng hình ảnh. Ví dụ điển hình về sử dụng công nghệ xử lý hình ảnh để cải thiện dòng tiền là công ty Bell Atlantic xử lý hơn 11 triệu khoản thanh toán mỗi tháng, đôi khi công ty nhận được hơn một nửa triệu khoản thanh toán trong một ngày duy nhất. Để giảm chi phí và tăng độ chính xác, Bell Atlantic sử dụng hệ thống xử lý hình ảnh tốc độ cao. Quá trình này bắt đầu từ khi Bell Atlantic sử dụng email và nhận thư điện tử nhiều lên mỗi ngày và quét điện tử. Các máy quét có thể phát hiện mực từ tính trên séc của khách hàng, qua đó xác định được cách mà séc được đặt trong các phong bì; Máy quét cũng xác định số lượng chứng từ và sự hiện diện của bất kỳ kim loại nào trong mỗi phong bì. Cách làm này được sử dụng để sắp xếp các phong bì; Những phong bì này chỉ chứa duy nhất một séc và một chứng từ chuyển trả; Chúng được mở và chạy qua thiết bị chụp ảnh tốc độ cao; Các phong bì còn lại cũng được mở ra, nhưng nội dung sau đó được xử lý bằng tay để phân loại chi tiết. Séc và giấy thanh toán sau đó được chạy qua thiết bị chụp ảnh và hệ thống này đọc các chữ viết tay trên tờ séc, xem xét

sự phù hợp của chúng với số dư tài khoản của khách hàng; Các dữ liệu trên séc không thể đọc ở các hệ thống bị khóa, sau đó séc được gửi thông qua máy mã hóa, xác nhận với tốc độ cao và nhóm chúng vào một tài khoản. Bell Atlantic phải chi 8 triệu đô la cho hệ thống này và hệ thống này tăng chi phí quản lý, độ chính xác được cải thiện. Tuy nhiên, thời gian hoàn vốn cho hệ thống này chỉ là 2 năm.

Tóm lại, mục tiêu chính của việc lập hóa đơn và theo dõi các khoản phải thu khách hàng nhằm khẳng định chắc chắn rằng tất cả khách hàng đều nhận được hóa đơn bán hàng do doanh nghiệp lập cho tất cả các nghiệp vụ bán hàng, thông tin trên các hóa đơn bán hàng cần phải chính xác và tài khoản phải thu khách hàng cũng được theo dõi đầy đủ. Thông thường có ba loại rủi ro sau trong hoạt động lập hóa đơn và theo dõi nợ của khách hàng:

Rủi ro thứ 7: Không lập hóa đơn bán hàng cho khách hàng

Việc không lập hóa đơn cho những hàng hóa đã vận chuyển cho khách hàng dẫn đến việc mất cấp tài sản và cung cấp dữ liệu sai về doanh số bán hàng, hàng tồn kho và các tài khoản phải thu. Tách riêng chức năng vận chuyển và lập hóa đơn có thể giảm bớt rủi ro này. Nếu không, một nhân viên đồng thời làm nhiều chức năng có thể dẫn tới việc chuyển hàng hóa cho những người thân quen mà không lập hóa đơn. Đơn đặt hàng, phiếu đóng gói, và hóa đơn bán hàng nên được đánh số thứ tự tuần tự và sau đó được thực hiện công tác kế toán, ghi chép sổ sách và báo cáo đầy đủ. Bất cứ đơn đặt hàng hoặc phiếu đóng gói hàng không phù hợp với hóa đơn bán hàng của lô hàng sẽ không được lập hóa đơn và ngay sau đó các hoạt động sửa chữa sẽ được thực hiện.

Rủi ro thứ 8: Lỗi hóa đơn bán hàng

Lỗi trên hóa đơn bán hàng dẫn đến sự không hài lòng của khách hàng và có thể gây mất mát tài sản, các lỗi này có thể tránh được bằng cách sử dụng máy tính lấy dữ liệu phù hợp với tập tin chính về hàng tồn kho. Rủi ro liên quan tới số lượng hàng hóa vận chuyển có thể xử lý bằng việc đối chiếu số lượng được kiểm kê trên phiếu đóng gói hàng hóa với số lượng trên đơn đặt hàng.

Rủi ro thứ 9: Sai sót trong việc theo dõi tài khoản phải thu khách hàng

Sai sót trong việc theo dõi tài khoản phải thu khách hàng có thể dẫn tới việc mất đi doanh thu tương lai và đồng thời có thể dẫn đến tình trạng mất cấp tiền mặt. Việc kiểm tra, chỉnh sửa cần được tiến hành để đảm bảo cập nhật chính xác tài khoản phải thu khách hàng. Các khoản thanh toán của khách

hàng thường được xử lý theo lô, vì vậy số tổng kiểm soát của lô hàng có thể cung cấp thêm thông tin để phát hiện các lỗi đã làm. Ví dụ như: sau khi khách hàng thanh toán, tổng của tất cả các số dư của tài khoản của các khách hàng cá nhân sẽ phải bằng tổng số dư của các tài khoản phải thu.

4. Hoạt động thu tiền

Hoạt động cuối cùng trong chu trình doanh thu là thu tiền. Thủ quỹ báo cáo cho kế toán trưởng và xử lý các khoản tiền mặt, tiền gửi mà khách hàng thanh toán. Tiền mặt và séc dễ dàng bị mất, vì vậy cần có các biện pháp tích hợp để giảm nguy cơ trộm cắp; Người chịu trách nhiệm theo dõi các khoản phải thu của khách hàng- chịu trách nhiệm ghi chép các khoản thanh toán- không nên có quyền truy cập vật lý tới tiền mặt hoặc séc. Tuy nhiên, phần hành các khoản phải thu phải có khả năng xác định nguồn gốc của bất kỳ khoản thanh toán nào và các khoản thanh toán đó phải được ghi Có vào tài khoản phải thu khách hàng. Một giải pháp là gửi cho khách hàng hai bản sao hóa đơn bán hàng và yêu cầu một bản phải được gửi trả kèm theo giấy báo thanh toán. Giấy báo thanh toán này sau đó được chuyển đến phần hành các khoản phải thu và chuyển cho khách hàng để thông báo số tiền cần phải thanh toán. Một giải pháp thay thế là nhân viên theo dõi các khoản thanh toán lập danh sách các khoản thanh toán, các chứng từ đầy đủ tên, số tiền nợ của tất cả các khoản thanh toán, sau đó gửi cho bộ phận phải thu khách hàng. Trong bản này, một số công ty đã sao các khoản thanh toán của khách hàng và gửi tới bộ phận phải thu khách hàng trong khi việc thanh toán thực tế được giao cho thủ quỹ. Thông thường lập luận nêu trên dựa vào giả định các khoản thanh toán của khách hàng được gửi trực tiếp cho công ty. Tuy nhiên, một cách khác để thu tiền là thỏa thuận “hộp khóa” với ngân hàng. “Hộp khóa” là một địa chỉ bưu chính mà khách hàng gửi tiền của họ vào đó; Các ngân hàng tham gia thu séc từ bưu điện và gửi chúng vào tài khoản của công ty; Ngân hàng sau đó gửi giấy thanh toán, danh sách điện tử của các khoản thanh toán và bản sao của tất cả các séc tới công ty. Sử dụng “hộp khóa” ngăn chặn hành vi trộm cắp tiền gửi của khách hàng trước khi chúng được gửi đi. Dòng tiền cũng được cải thiện bằng cách chọn nhiều ngân hàng trên cả nước để duy trì “hộp khóa”, với nhiều địa điểm để giảm thiểu thời gian khách hàng gửi séc vào “hộp khóa”. Tương tự như vậy, thiết lập các “hộp khóa” với các ngân hàng nước ngoài làm giảm thời gian thu tiền đối với khách hàng quốc tế. Công nghệ thông tin có thể giúp gia tăng hiệu quả cho việc sử dụng “hộp khóa”.

Theo một thỏa thuận “hộp khóa” điện tử, ngân hàng sẽ gửi số tài khoản của khách hàng và số tiền thanh toán ngay khi ngân hàng nhận và kiểm tra những séc này. Phương thức này cho phép công ty áp dụng thu tiền vào tài khoản khách hàng trước khi sao các tờ séc đến. Tuy nhiên, việc quản lý “hộp khóa” chỉ loại bỏ sự chậm trễ liên quan đến việc xử lý nội bộ các khoản thanh toán gửi trực tiếp cho công ty. Chuyển tiền điện tử (EFT) còn giúp giảm sự trì hoãn trong việc tiếp cận các quỹ của khách hàng bởi khách hàng gửi các khoản tiền qua hệ thống điện tử đến ngân hàng của người bán; Do đó, loại bỏ được sự chậm trễ liên quan đến thời gian chuyển tiền; Việc giảm thời gian kiểm tra thanh toán bù trừ này cũng làm giảm bớt thời gian nghẽn mạng trước khi ngân hàng nhận tiền; Chuyển tiền điện tử (EFT) thường được thực hiện thông qua thanh toán bù trừ tự động giữa các ngân hàng. Chuyển tiền điện tử (EFT) chỉ liên quan đến việc chuyển tiền; Để ghi Có vào đúng tài khoản phải thu của khách hàng, các công ty cũng cần dữ liệu bổ sung về mỗi khoản thanh toán, chẳng hạn như số hóa đơn bán hàng và khoản giảm giá hàng bán. Mặc dù mỗi ngân hàng có thể thực hiện chuyển tiền điện tử (EFT) nhưng không phải tất cả các ngân hàng đều có khả năng xử lý dữ liệu điện tử (EDI) liên quan; Do đó, nhiều công ty đã phải tách riêng EFT và EDI trong quá trình thanh toán. Điều này làm phức tạp cho người bán khi ghi Có vào tài khoản phải thu của khách hàng vì thông tin về số tiền nhận được tách bạch với thông tin trên hóa đơn; Tương tự như vậy, khách hàng cũng gặp phức tạp bởi họ phải gửi thông tin thanh toán cho hai bộ phận riêng biệt. Trao đổi dữ liệu điện tử tài chính (FEDI) giải quyết những vấn đề này bằng cách tích hợp việc chuyển tiền với việc chuyển các dữ liệu thanh toán; Khách hàng gửi đồng thời dữ liệu nộp tiền và tiền theo hướng dẫn; Tương tự như vậy, người bán nhận được cả hóa đơn và tiền thanh toán. Tuy nhiên, để thu lợi ích tối đa của FEDI, cả hai công ty mua và bán phải sử dụng các ngân hàng có khả năng cung cấp trao đổi dữ liệu điện tử EDI. Khi giải quyết với các khách hàng - những người không có khả năng FEDI, hoặc với những khách hàng cá nhân, doanh nghiệp có thể tăng tốc độ của quy trình thu nợ bằng việc chấp nhận thẻ tín dụng hoặc thẻ mua sắm bởi vì tổ chức phát hành thẻ thường chuyển tiền trong thời gian hai ngày từ khi bán hàng. Những khoản lợi ích thu được lớn hơn chi phí bỏ ra cho việc chấp nhận những loại thẻ này thường khoảng từ 2% đến 4% của tổng giá bán. Hệ thống thanh toán hóa đơn điện tử cung cấp một sự thay thế trong việc tăng tốc quy trình thu tiền mặt.

Tóm lại, hoạt động thu tiền của khách hàng cần đạt được sự chính xác và hiệu quả cao. Đối với hoạt động này, rủi ro thất thoát tiền được đánh giá là quan trọng nhất, cụ thể như sau:

Rủi ro thứ 10: Mất cắp tiền

Tiền mặt rất dễ bị mất cắp nên các quy trình kiểm soát đặc biệt đối với tiền mặt rất khó khăn, do vậy, sự tách biệt về trách nhiệm của từng nhân viên trong công ty là cách thức kiểm soát hiệu quả nhất cho việc giảm thiểu nguy cơ bị mất trộm tiền. Không nên để những nhân viên nhận trách nhiệm ghi chép và ủy quyền bất cứ giao dịch nào liên quan đến hóa đơn. Cụ thể, cần phải tuân thủ nguyên tắc bất kiêm nhiệm trong phân công lao động kế toán trên những nội dung sau liên quan đến hoạt động thu tiền: (1) vừa xử lý tiền mặt hoặc séc vừa ghi nợ số tiền vào tài khoản của khách hàng: một người nhận cả hai trách nhiệm này có nguy cơ biến thủ; (2) vừa xử lý tiền mặt/séc vừa ủy quyền ghi chép tín dụng: một người nhận cùng lúc hai trách nhiệm này có thể che giấu cho hành vi trộm tiền bằng cách lập một bản ghi chép tín dụng tương đương với số tiền lấy cắp; và (3) ghi chép tín dụng và theo dõi tài khoản của khách hàng: một người đảm nhận cùng lúc hai trách nhiệm này có thể ghi giảm bớt một số khoản nợ không đòi được từ người thân của mình. Phương pháp tối ưu là tách biệt ghi chép và các chức năng tạm giữ sau đây giúp chúng ta kiểm soát tốt hơn: Chỉ có dữ liệu tiền gửi của khách hàng mới được gửi đến bộ phận phải thu khách hàng, trong đó việc thanh toán cho khách hàng để bộ phận thu ngân đảm nhiệm. Đầu tiên, tổng ghi Có vào tài khoản phải thu được ghi chép lại bởi bộ phận kế toán phải tương đương với tổng ghi Nợ số tiền mà nhân viên thu ngân gửi vào tài khoản. Thứ hai, bản sao chi tiết số tiền gửi được gửi cho bộ phận kiểm toán nội bộ có thể được so sánh với phiếu tiền gửi xác nhận và thông báo của ngân hàng để xác minh rằng tất cả tờ séc mà doanh nghiệp nhận được đã được gửi vào tài khoản. Cuối cùng, bản thông báo hàng tháng sẽ được gửi đến cho khách hàng như một cách thức kiểm soát khác, bởi khách hàng có thể dễ

dàng nhận ra những sai sót trong việc ghi chép chính xác tài khoản phải thu tương ứng với những khoản nợ họ đã trả.

Trường hợp các doanh nghiệp và cửa hàng bán lẻ mà nhận tiền mặt trực tiếp từ khách hàng, khách hàng sẽ đóng vai trò quan trọng trong việc kiểm soát việc thu tiền. Ví dụ, nhiều cửa hàng sử dụng các kí hiệu để thông báo cho khách hàng rằng họ không phải trả tiền cho số hàng hóa vừa mua nếu họ không nhận được hóa đơn hoặc không nhận được hóa đơn có dán tem được giảm giá. Những chính sách như thế này khuyến khích khách hàng giám sát nhân viên của cửa hàng. Tất cả các khoản tiền mặt thu được từ khách hàng nên được gửi nguyên vẹn vào tài khoản ngân hàng mỗi ngày, giúp doanh nghiệp giảm thiểu rủi ro bị mất cắp tiền mặt. Gửi một số tiền chính xác vào tài khoản, tạo điều kiện thuận lợi cho sự hòa hợp giữa bản sao kê của ngân hàng và ghi chép doanh thu, các khoản phải thu và thu tiền mặt.

5. Kết luận

Bài viết đã tiến hành phân tích cũng như nhận dạng, đánh giá các rủi ro có thể xảy ra trong bốn hoạt động cơ bản của chu trình doanh thu tại các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh gồm: (1) nhận và xử lý đơn đặt hàng; (2) giao hàng; (3) lập hóa đơn và theo dõi các khoản phải thu; và (4) thu tiền. Hệ thống thông tin kế toán trong các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh nên được thiết kế để tối ưu hóa hiệu quả của từng hoạt động đó; hệ thống thông tin kế toán cũng phải kết hợp đầy đủ những phương tiện công nghệ thông tin nhằm tăng hiệu suất cũng như cần có các thủ tục kiểm soát bên trong để giảm thiểu những mối đe dọa do các rủi ro có thể xảy ra như là các khoản doanh thu ghi nhận không chính xác, các lỗi hóa đơn, mất mát hoặc biến thủ tài sản, tiền mặt... Cuối cùng, để tạo thuận lợi cho việc đưa ra những quyết định mang tính chiến lược của doanh nghiệp, hệ thống thông tin kế toán nên được thiết kế sao cho phù hợp giữa các dữ liệu được tạo ra ở bên trong với dữ liệu từ những nguồn bên ngoài. □

Tài liệu tham khảo:

1. Dương Quang Thiện, Hệ thống thông tin kế toán, NXB Tổng hợp TP. Hồ Chí Minh, 2007.
2. George H. Bodnar, William S. Hopwood, Accounting Information Systems, Eighth Edition, Prentice Hall.
3. Marshall Romney, Paul Steinbart, Accounting Information Systems, Tenth Edition, Prentice Hall.
4. Thiều Thị Tâm, Hệ thống thông tin kế toán (Accounting Information Systems Workbook), NXB Thống kê, 2008.
5. Trường Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh, Hệ thống thông tin kế toán (Tập 1), NXB Lao động - Xã hội, 2008.
6. Trường Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh, Tổ chức công tác kế toán trong điều kiện tin học hóa (Hệ thống thông tin kế toán – Tập 3), NXB Lao động - Xã hội, 2008.