**NHỮNG SAI PHẠM THƯỜNG GẶP TRONG CHU TRÌNH BÁN HÀNG VÀ THU TIỀN**

**Ths. Ngô Thị Kiều Trang**

Chu trình bán hàng và thu tiền là chu trình quan trọng của các đơn vị kinh doanh. Chu trình bán hàng và thu tiền liên quan đến việc quản lý doanh thu, nợ phải thu và tiền nhận từ việc bán hàng và cung cấp dịch vụ. Hiệu quả hoạt động của đơn vị chịu nhiều ảnh hưởng bởi sự hữu hiệu và hiệu quả của chu trình này, chẳng hạn như đơn vị có bán được hàng hóa và dịch vụ không, có kiểm soát được nợ phải thu không, có bị tổn thất tài sản hay không… đều là mối quan tâm của nhà quản lý.

**Chu trình này có những đặc điểm cần quan tâm sau:**

- Chu trình trải qua nhiều khâu, có liên quan đến những tài sản nhạy cảm như nợ phải thu, hàng hóa, tiền…nên thường là đối tượng bị tham ô, chiếm dụng.

- Nợ phải thu khách hàng là khoản mục chiếm tỷ trọng lớn trong tài sản của đơn vị, bởi lẽ sự cạnh tranh gay gắt trên thị trường là một nhân tố thúc đẩy nhiều đơn vị phải mở rộng bán chịu, điều này làm tăng rủi ro có sai phạm.

### \* Những sai phạm thường gặp trong chu trình bán hàng và thu tiền

Với những đặc điểm trên, khả năng xảy ra sai phạm trong chu trình bán hàng và thu tiền có thể xảy ra các rủi ro như sau:

|  |  |
| --- | --- |
| **Giai đoạn** | **Sai phạm có thể xảy ra** |
| Xử lý đơn đặt hàng của khách hàng | - Đơn đặt hàng có thể được chấp nhận nhưng không được phê duyệt  - Đồng ý bán hàng nhưng không có khả năng cung ứng  - Ghi sai trên hợp đồng bán hàng về chủng loại, số lượng, đơn giá hay một số điều khoản bán hàng hoặc nhầm lẫn giữa đơn đặt hàng của khách hàng này với khách hàng khác. Sai phạm này sẽ ảnh hưởng các bước tiếp theo trong chu trình bán hàng-thu tiền, gây ảnh hưởng không tốt cho khách hàng và tác động xấu đến hình ảnh của đơn vị. |
| Xét duyệt bán chịu | - Bán chịu cho những khách hàng, không đủ tiêu chuẩn theo chính sách bán chịu dẫn đến mất hàng, không thu được tiền.  - Nhân viên bán hàng có thể cấp quá nhiều hạn mức bán chịu để đẩy mạnh doanh thu bán hàng nên làm cho đơn vị phải gánh chịu rủi ro tín dụng quá mức. |
| Giao hàng | - Giao hàng khi chưa được xét duyệt  - Giao hàng không đúng chủng loại, số lượng hoặc không đúng khách hàng  - Hàng hóa có thể bị thất thoát trong quá trình giao hàng mà không xác định được người chịu trách nhiệm  - Phát sinh thêm chi phí ngoài dự kiến trong quá trình giao hàng |
| Lập hóa đơn | - Ban hàng nhưng không lập hóa đơn.  - Lập hóa đơn sai về giá trị, tên, MST, địa chỉ của khách hàng  - Không bán hàng nhưng vẫn lập hóa đơn |
| Ghi chép doanh thu và theo dõi nợ phải thu khách hàng | -Ghi nhận sai tên khách hàng  - Ghi sai niên độ về doanh thu và nợ phải thu khách hàng  - Ghi sai số tiền, ghi trùng hay ghi sót hóa đơn  - Quản lý nợ phải thu khách hàng kém: như thu hồi nợ chậm, trễ, không đòi được nợ…  - Khoản tiền thanh toán của khách hàng bị chiếm đoạt  - Xóa nợ phải thu khách hàng nhưng không được xét duyệt  - Nợ phải thu bị thất thoát do không theo dõi chặt chẽ  - Không lập hoặc lập dự phòng phải thu khó đòi không đúng  - Không đánh giá lại nợ phải thu khách hàng có gốc ngoại tệ vào cuối kỳ  - Không khái báo nợ phải thu khách hàng bị thế chấp. |

Việc am hiểu những diễn biến liên quan đến chu trình bán hàng và thu tiền, những sai phạm có thể xảy ra liên quan đến chu trình, chính là cơ sở giúp doanh nghiệp xây dựng mục tiêu và thủ tục kiểm soát góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động tại đơn vị.

**TÀI LIỆU THAM KHẢO**

*1. Kiểm soát nội bộ*, Trường ĐH Kinh tế TP.HCM, NXB Tài chính 2014

*2. Internal Controls Report 1992*, COSO.

*3.* [www.coso.](http://www.coso.)org