




BÀI 6: HỆ THỐNG THÔNG TIN KẾ TOÁN CHU TRÌNH BÁN HÀNG

PGS.TS. Trần Quý Liên
Trường Đại học Kinh tế Quốc dân

TÌNH HUỐNG KHỞI ĐỘNG: Quy trình nghiệp vụ bán hàng tại doanh nghiệp

Khách hàng Khủng Long đặt mua 1 lô đồ gỗ quý để lắp đặt nội thất với công ty Bảo Ngọc. Giá trị hợp đồng lên tới 15 tỷ VND kèm theo 1 số điều kiện như:

- Hàng giao tại nhà khách hàng Khủng Long phải đảm bảo đúng số lượng, chất lượng, mẫu mã, kích thước... như đã ghi trong hợp đồng.
- Chi phí bảo quản, vận chuyển do công ty Bảo Ngọc chịu trách nhiệm.
- Khách hàng Khủng Long đặt trước 200 triệu VND và sẽ thanh toán hết tiền hàng cho công ty Bảo Ngọc sau khi nhận đầy đủ hàng.

- 
1. Hoạt động bán hàng nêu trên có liên quan tới những bộ phận, cá nhân nào?
 2. Các hoạt động mà các bộ phận đó phải thực hiện là gì? Có mối liên hệ như thế nào?
 3. Các dữ liệu được xây dựng, xử lý, sử dụng và lưu trữ tại các bộ phận đó như thế nào?
 4. Các chứng từ có liên quan được lập và luân chuyển giữa các bộ phận có liên quan như thế nào?
 5. Các rủi ro có thể xảy ra có liên quan tới hoạt động nêu trên? Cách kiểm soát các rủi ro đó?



MỤC TIÊU

Sau khi học xong bài này, sinh viên có thể:

- Hiểu biết cơ bản về các chức năng nghiệp vụ đặc thù và cơ chế vận động của các dòng dữ liệu nghiệp vụ của chu trình bán hàng.
- Có kĩ năng xây dựng các mô hình chức năng nghiệp vụ và mô hình luồng dữ liệu trong chu trình bán hàng.
- Hiểu biết về những nguy cơ tiềm ẩn và cách kiểm soát hệ thống thông tin kế toán trong chu trình bán hàng.





NỘI DUNG

- 1** Khái quát chung về chu trình bán hàng
- 2** Quy trình thông tin kế toán trong chu trình bán hàng
- 3** Các rủi ro tiềm ẩn và vấn đề kiểm soát thông tin trong chu trình bán hàng



1. KHÁI QUÁT CHUNG VỀ CHU TRÌNH BÁN HÀNG

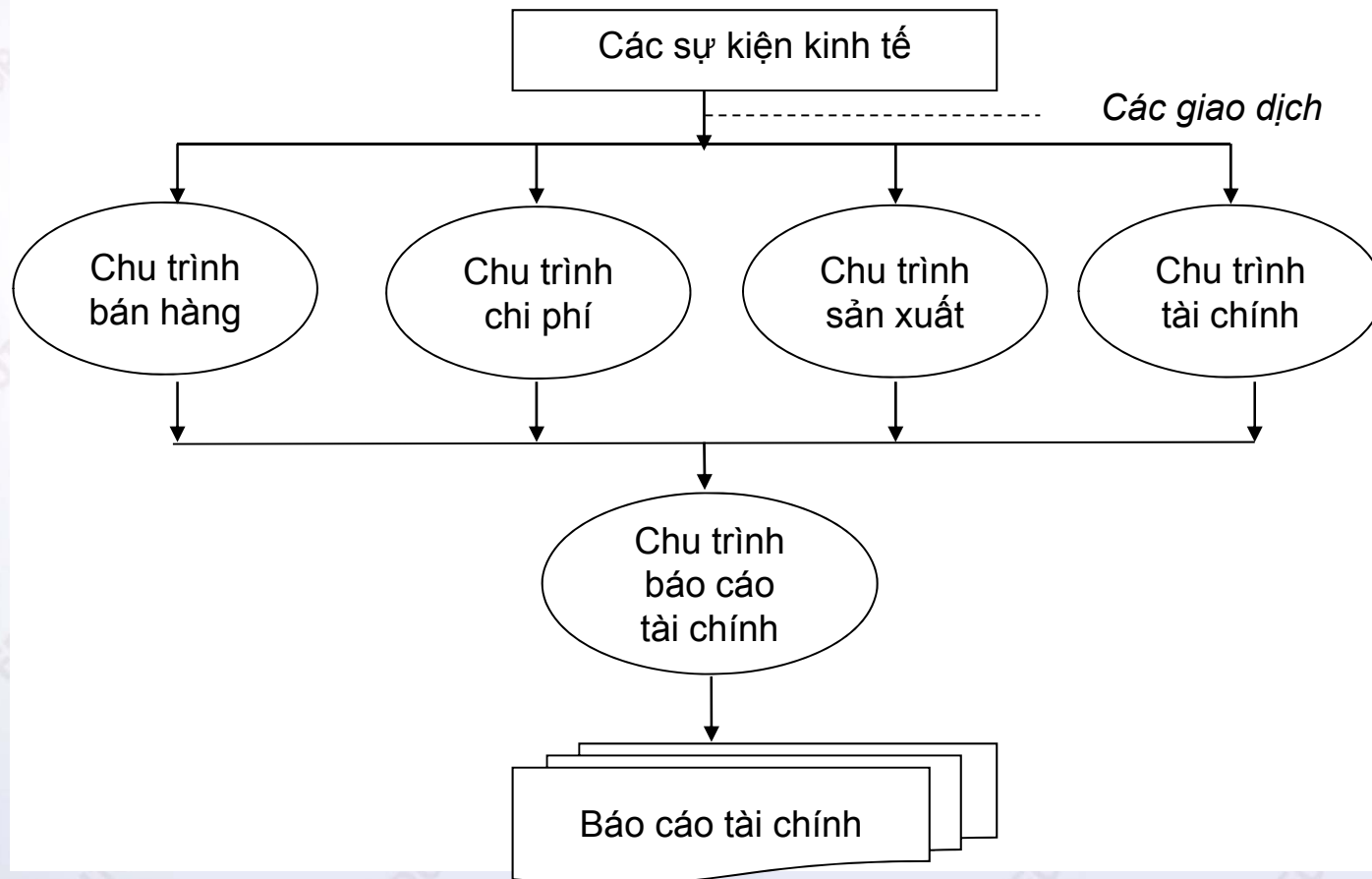
1.1. Mối quan hệ giữa chu trình bán hàng và các chu trình nghiệp vụ khác

1.2. Chu trình bán hàng dưới góc độ chức năng nghiệp vụ

1.3. Chu trình bán hàng dưới góc độ xử lý thông tin

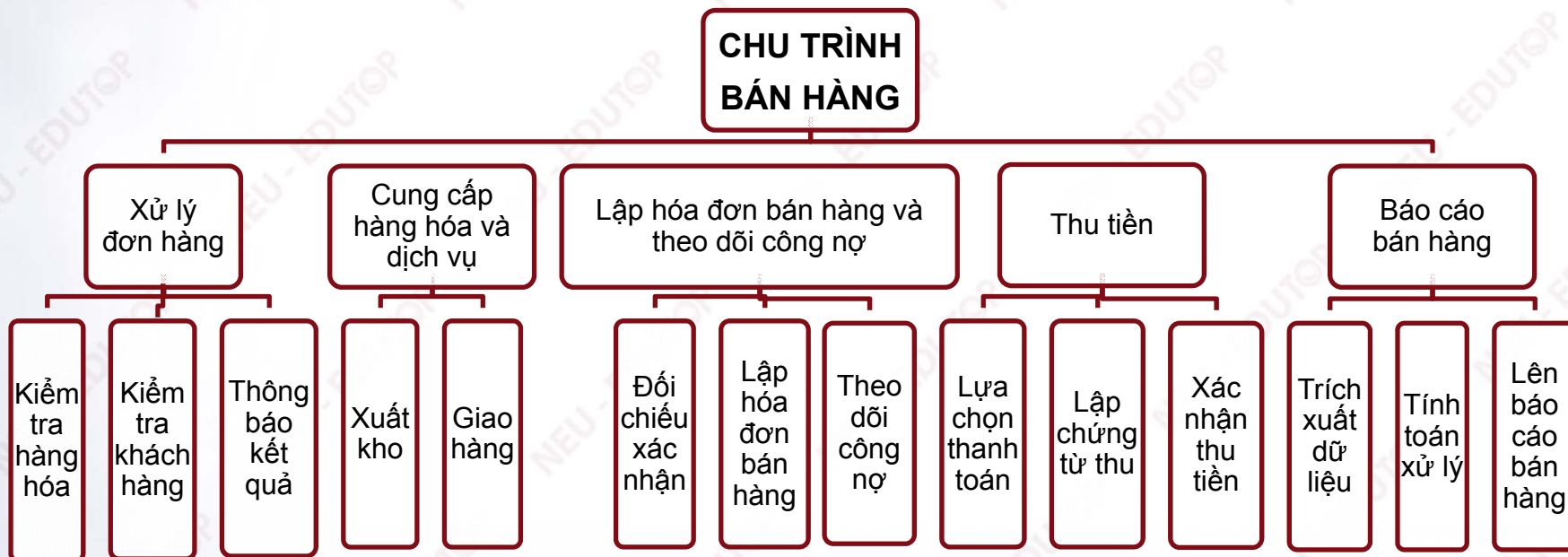
1.4. Chu trình bán hàng dưới góc độ tiến trình nghiệp vụ

1.1. MỐI QUAN HỆ GIỮA CHU TRÌNH BÁN HÀNG VÀ CÁC CHU TRÌNH NGHIỆP VỤ KHÁC





1.2. CHU TRÌNH BÁN HÀNG DƯỚI GÓC ĐỘ CHỨC NĂNG NGHIỆP VỤ



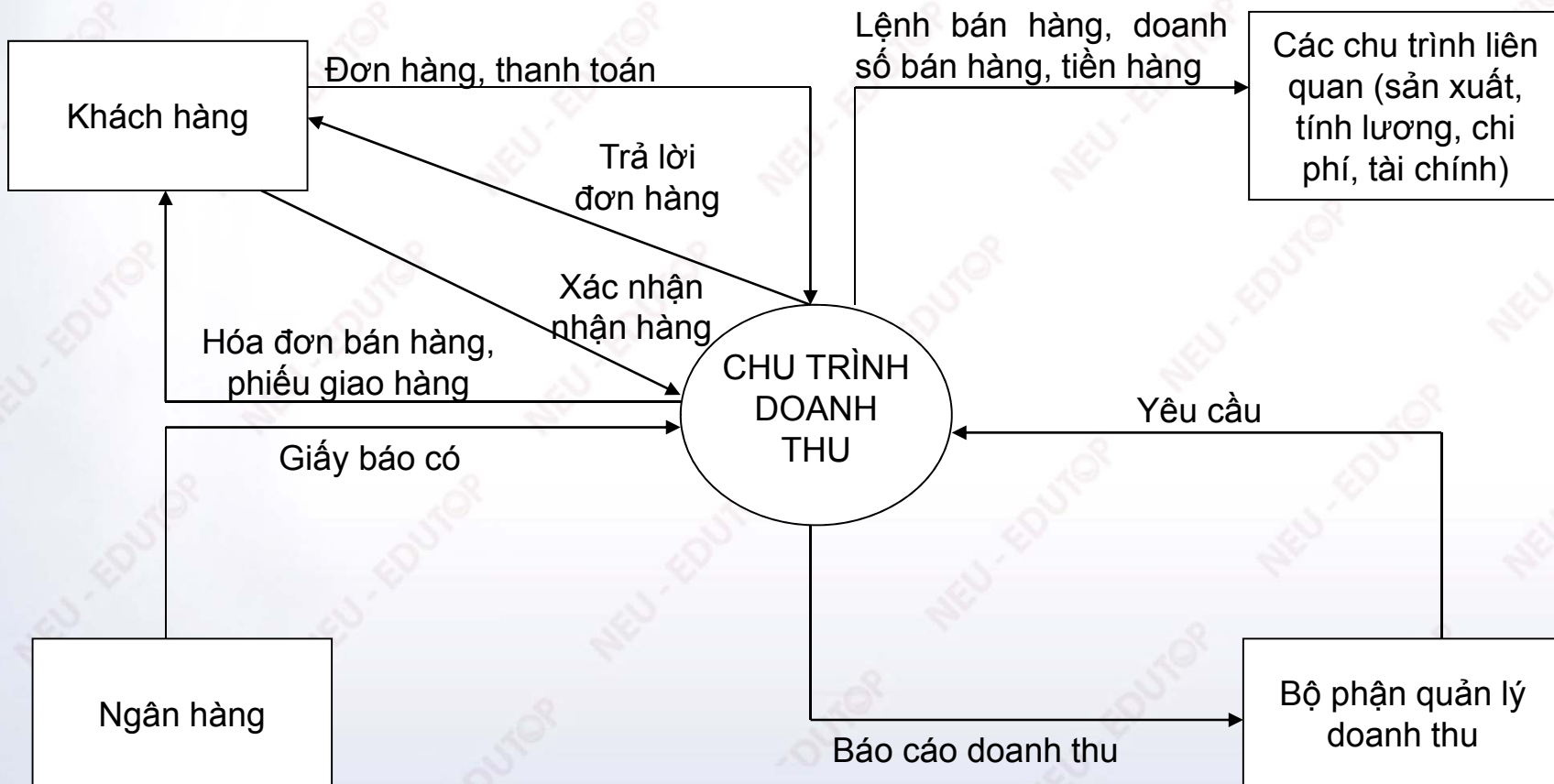


1.3. CHU TRÌNH BÁN HÀNG DƯỚI GÓC ĐỘ XỬ LÝ THÔNG TIN



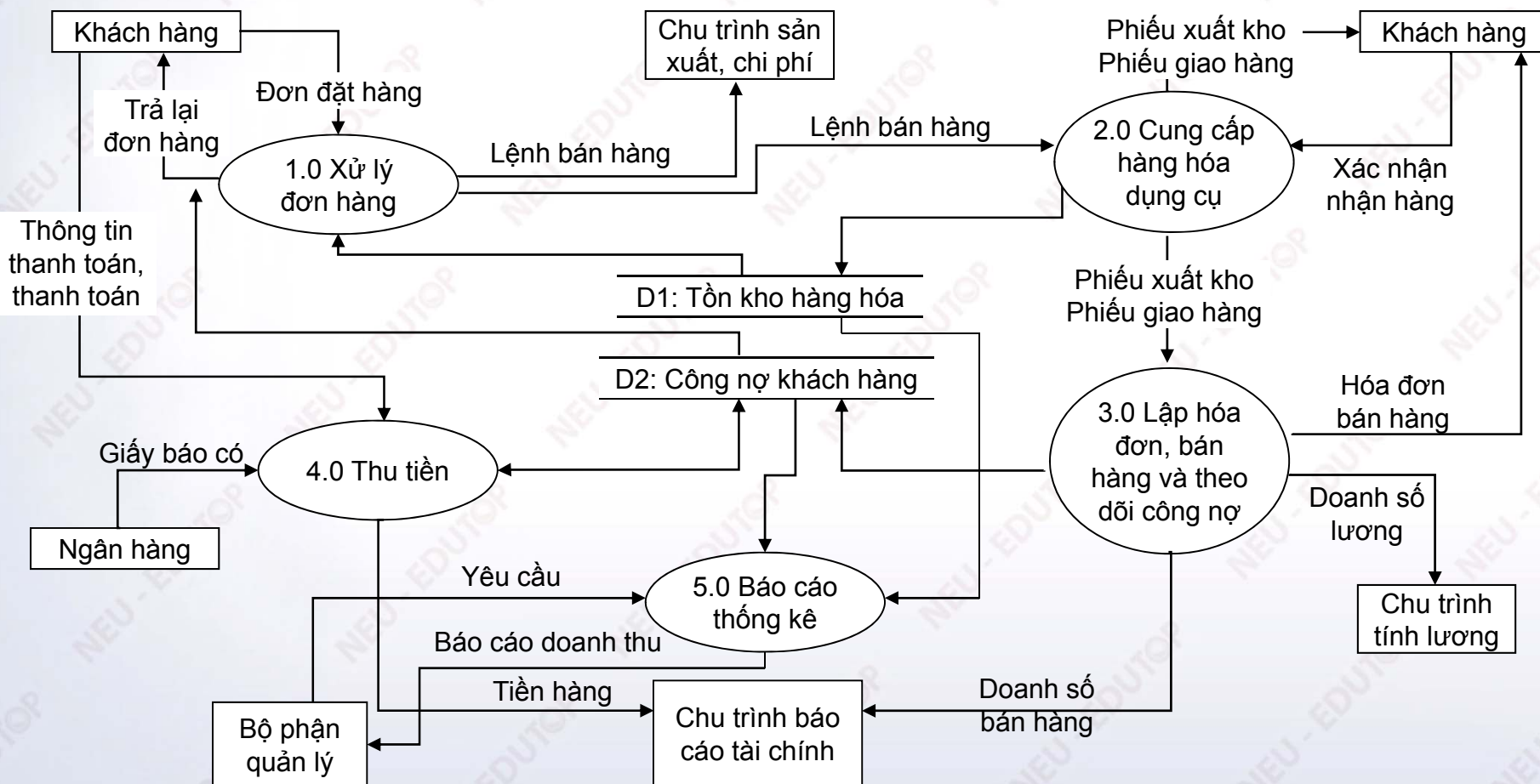
1.4. CHU TRÌNH BÁN HÀNG DƯỚI GÓC ĐỘ TIẾN TRÌNH NGHIỆP VỤ

(Sơ đồ luồng dữ liệu mức ngữ cảnh chu trình doanh thu)



1.4. CHU TRÌNH BÁN HÀNG DƯỚI GÓC ĐỘ TIẾN TRÌNH NGHIỆP VỤ (tiếp theo)

(Sơ đồ luồng dữ liệu mức 0 chu trình bán hàng)





2. QUY TRÌNH THÔNG TIN KẾ TOÁN TRONG CHU TRÌNH BÁN HÀNG

2.1. Hoạt động xử lý đơn hàng

2.2. Hoạt động cung cấp hàng hóa, dịch vụ

2.3. Hoạt động lập hóa đơn bán hàng và theo dõi công nợ phải thu

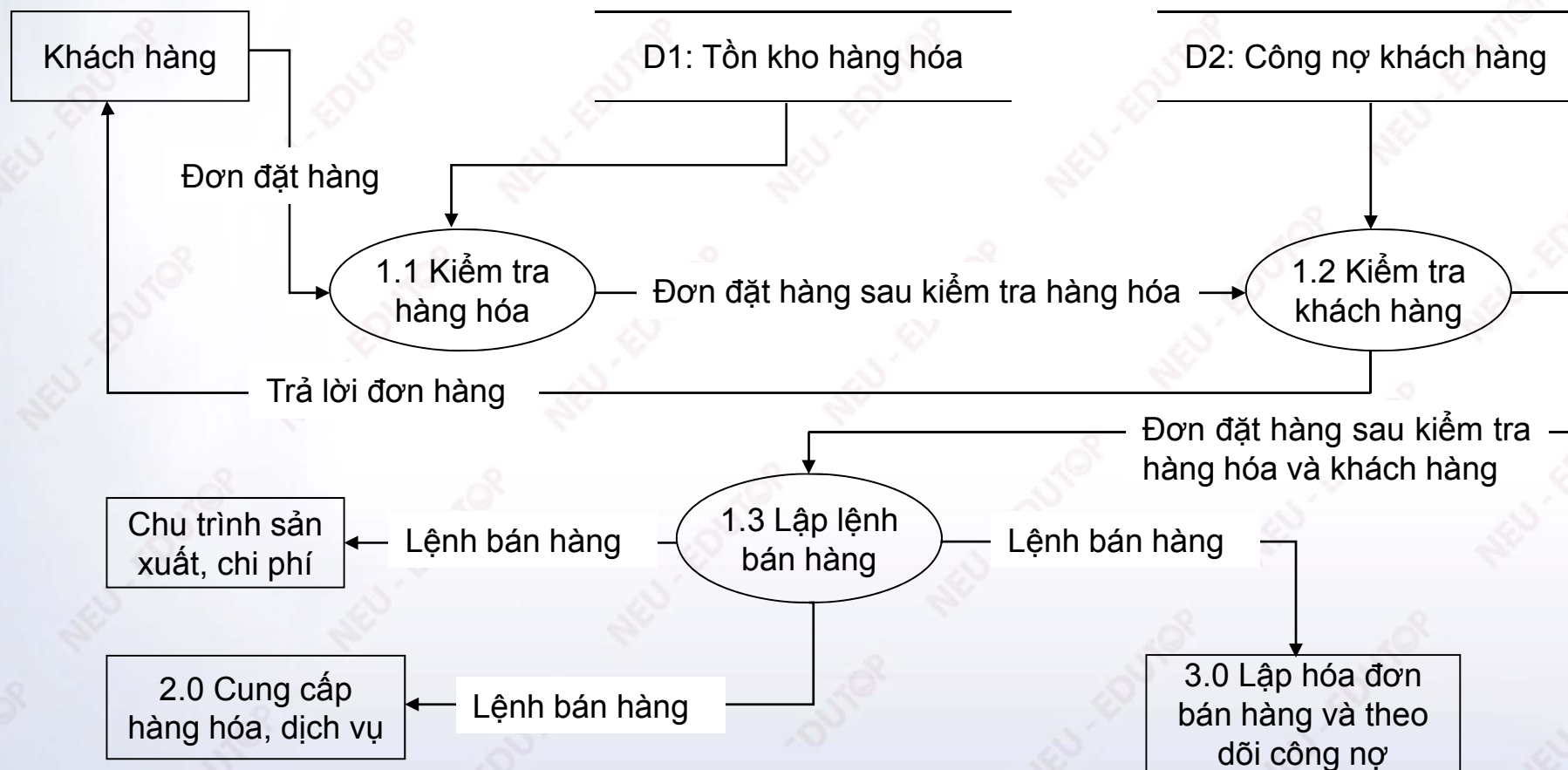
2.4. Hoạt động thu tiền bán hàng

2.5. Hoạt động báo cáo quản lý bán hàng

2.6. Các báo cáo trong chu trình bán hàng

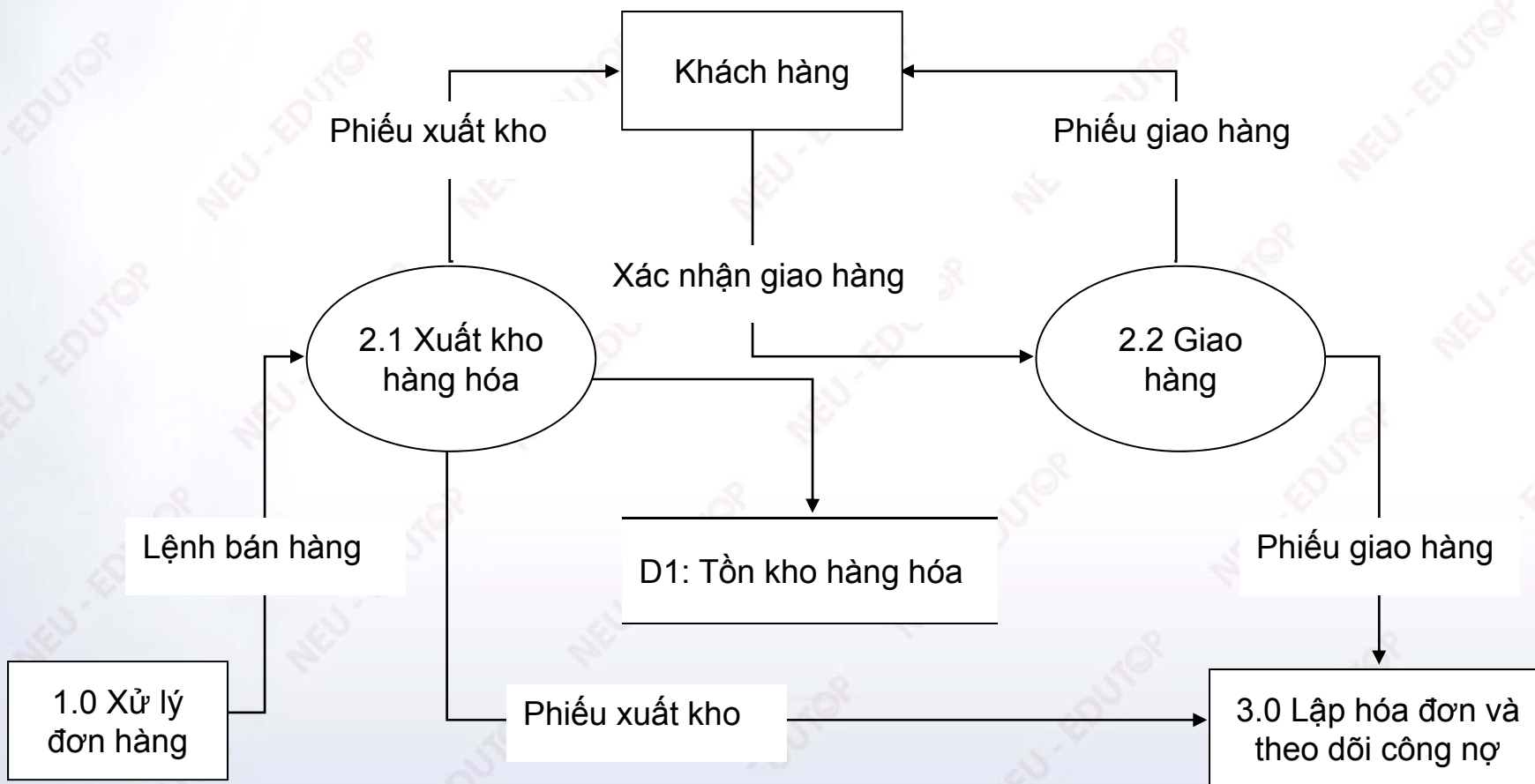
2.1. HOẠT ĐỘNG XỬ LÝ ĐƠN HÀNG

(Sơ đồ dòng dữ liệu mức 1 tiến trình 1.0 Xử lý đơn hàng)



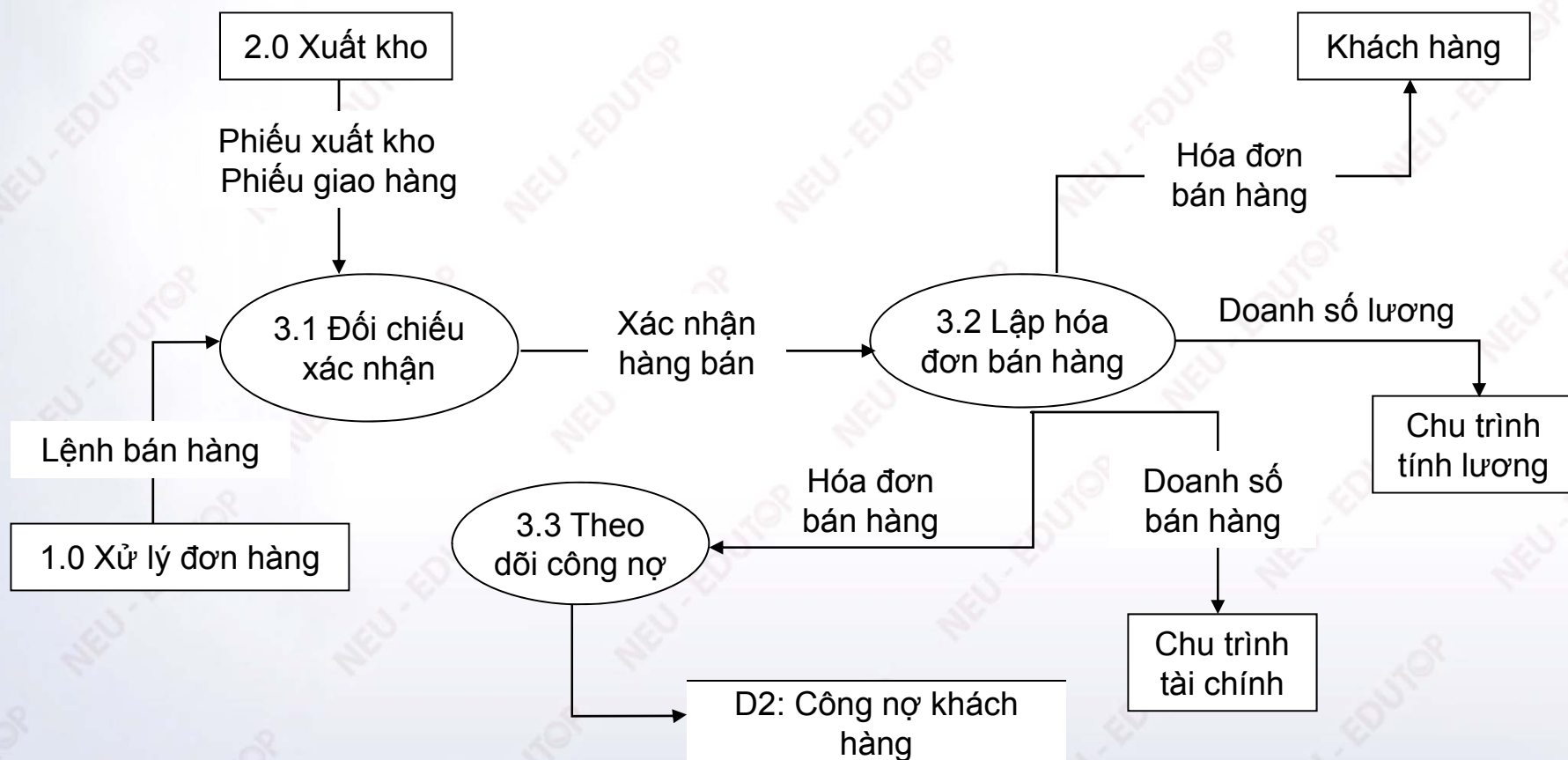
2.2. HOẠT ĐỘNG CUNG CẤP HÀNG HÓA, DỊCH VỤ

(Sơ đồ dòng dữ liệu mức 1 tiến trình 2.0 Cung cấp hàng hóa, dịch vụ)



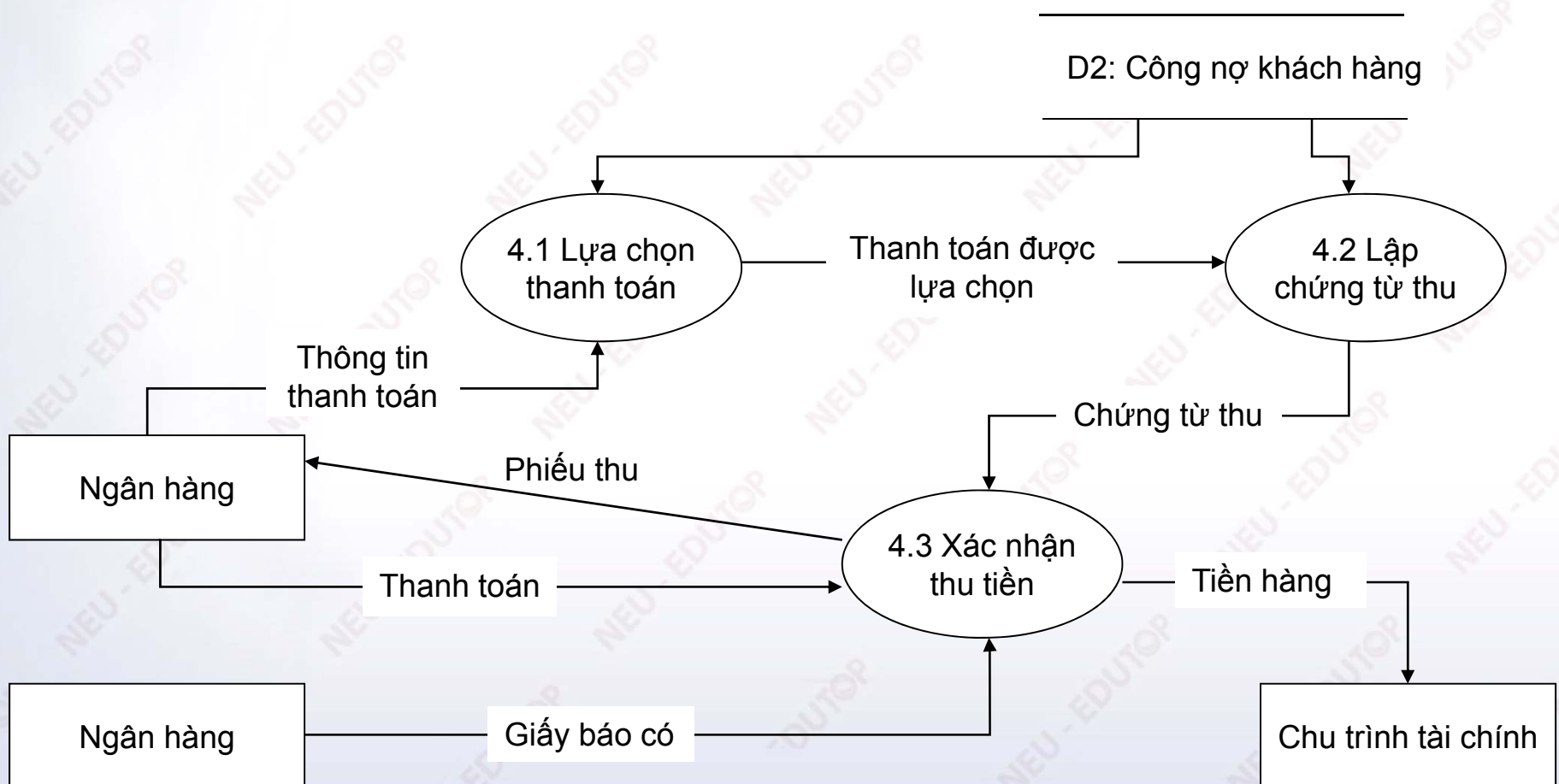
2.3. HOẠT ĐỘNG LẬP HÓA ĐƠN BÁN HÀNG VÀ THEO DÕI CÔNG NỢ PHẢI THU

(Sơ đồ dòng dữ liệu mức 1 tiến trình 3.0 Lập hóa đơn bán hàng và theo dõi công nợ phải thu)



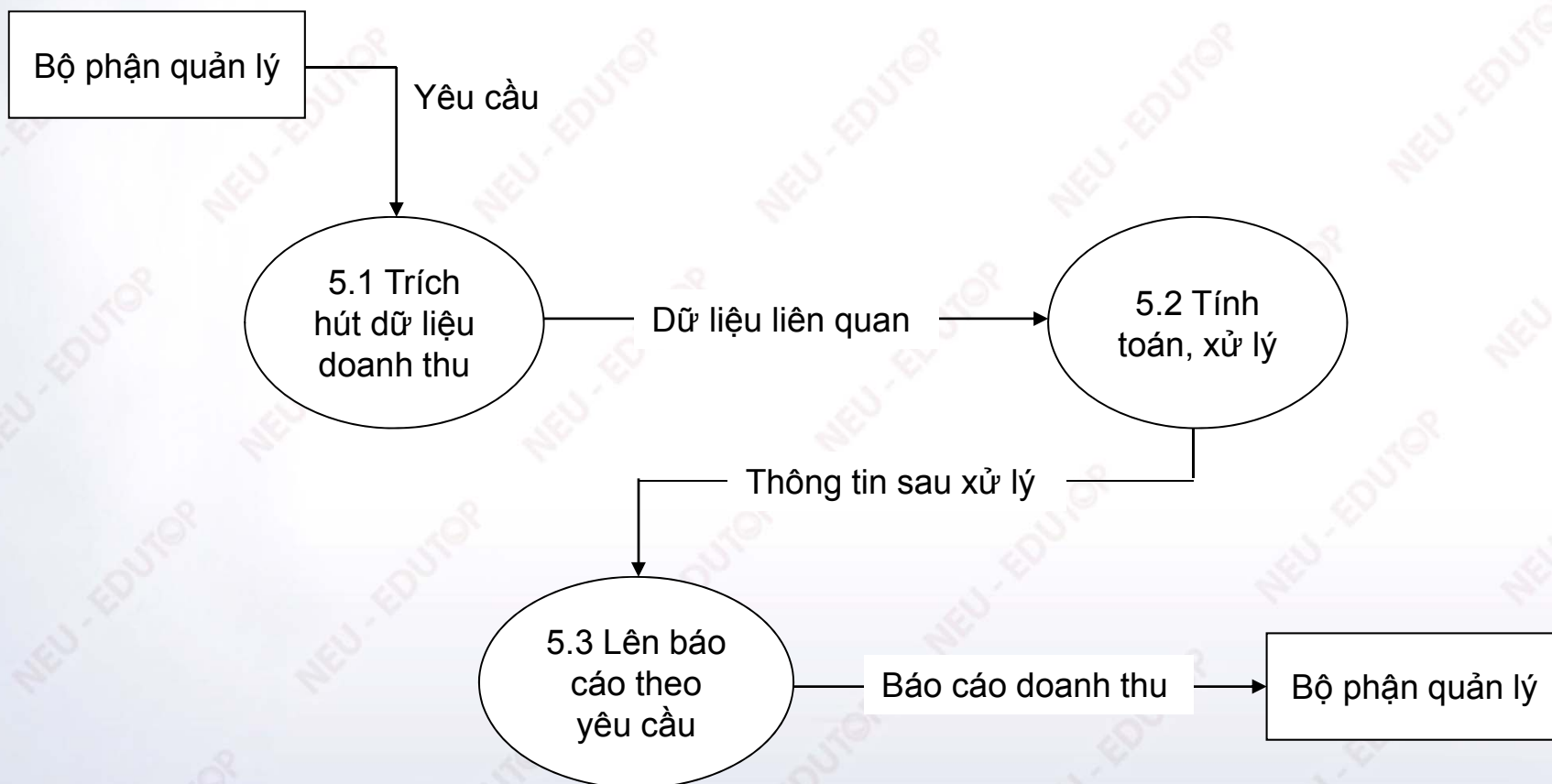
2.4. HOẠT ĐỘNG THU TIỀN BÁN HÀNG

(Sơ đồ dòng dữ liệu mức 1 tiến trình 4.0 Thu tiền)



2.5. HOẠT ĐỘNG BÁO CÁO QUẢN LÝ BÁN HÀNG

(Sơ đồ dòng dữ liệu mức 1 tiến trình 5.0 Báo cáo bán hàng)





2.6. CÁC BÁO CÁO TRONG CHU TRÌNH BÁN HÀNG

- Nhóm báo cáo bán hàng;
- Nhóm báo cáo công nợ phải thu;
- Nhóm báo cáo thuế GTGT hàng hóa dịch vụ bán ra.



3. CÁC RỦI RO TIỀM ẨN VÀ VẤN ĐỀ KIỂM SOÁT THÔNG TIN TRONG CHU TRÌNH BÁN HÀNG

3.1. Các rủi ro tiềm ẩn và vấn đề kiểm soát các hoạt động trong chu trình bán hàng

3.2. Kiểm soát hệ thống thông tin kế toán trong chu trình bán hàng



3.1. CÁC RỦI RO TIỀM ẨN VÀ VẤN ĐỀ KIỂM SOÁT CÁC HOẠT ĐỘNG TRONG CHU TRÌNH BÁN HÀNG

- Đối với hoạt động xử lý đơn hàng của khách hàng;
- Đối với hoạt động xử lý cung cấp hàng hóa, dịch vụ;
- Đối với hoạt động xử lý ghi nhận bán hàng và theo dõi công nợ phải thu;
- Đối với hoạt động thu tiền.



3.2. KIỂM SOÁT HỆ THỐNG THÔNG TIN KẾ TOÁN TRONG CHU TRÌNH BÁN HÀNG

- Kiểm soát tổng thể.
- Kiểm soát ứng dụng:
 - Kiểm soát đầu vào;
 - Kiểm soát xử lý;
 - Kiểm soát đầu ra.



BÀI TẬP

Tại công ty Bảo Ngọc có quy trình xử lý nghiệp vụ bán hàng bằng thủ công như sau:

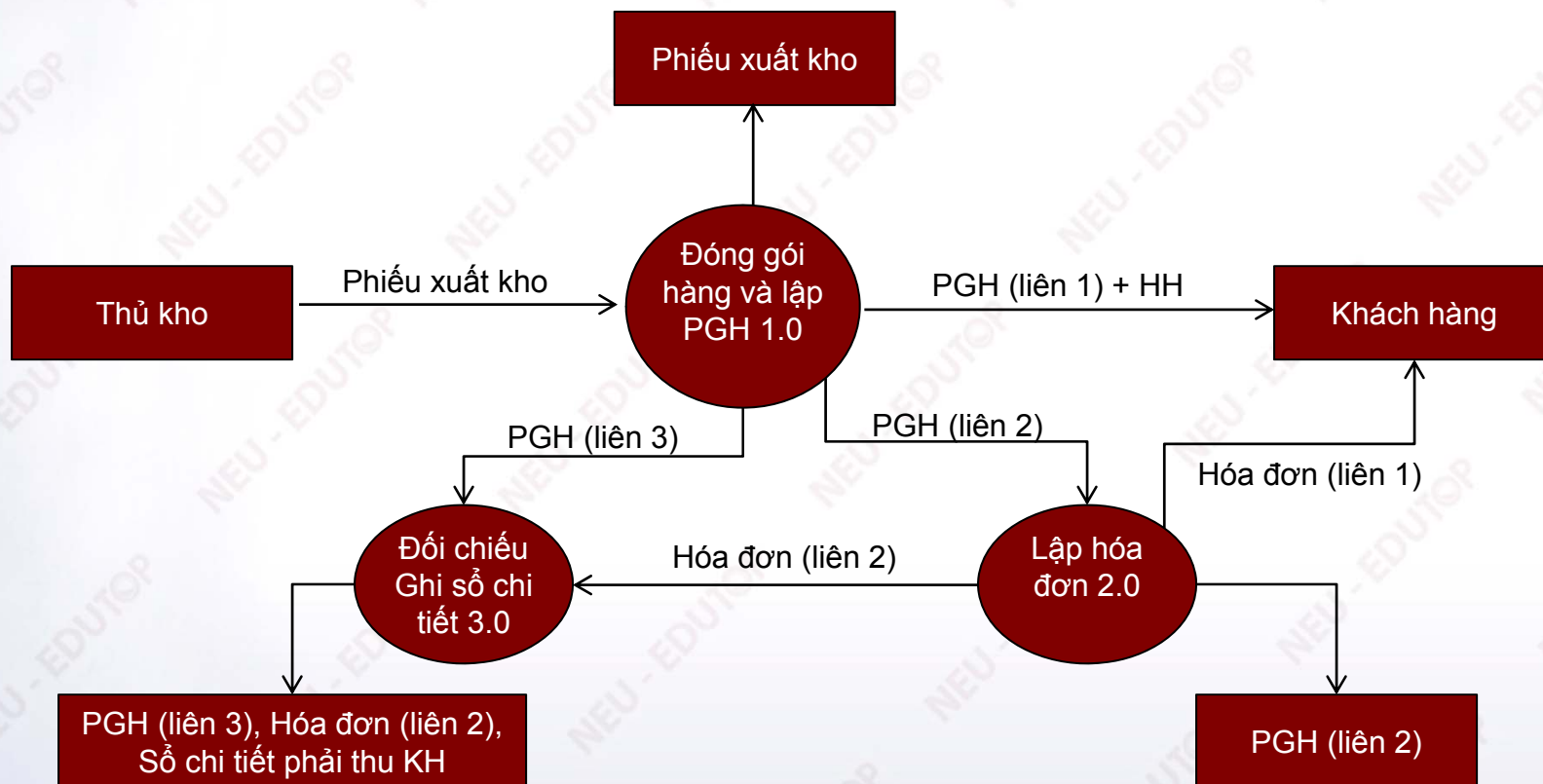
- Sau khi nhận phiếu xuất kho do thủ kho chuyển sang, bộ phận gửi hàng đóng gói hàng và lập “Phiếu gửi hàng” ba liên: liên 1 gửi cho khách hàng cùng hàng hóa, liên 2 gửi cho bộ phận lập hóa đơn, liên 3 gửi cho kế toán, lưu phiếu xuất kho theo số thứ tự.
- Sau khi nhận được phiếu gửi hàng, bộ phận lập hóa đơn căn cứ vào các thông tin này lập “Hóa đơn” hai liên và lưu phiếu gửi hàng theo số thứ tự tại bộ phận lập hóa đơn. Liên 1 hóa đơn được gửi cho khách hàng, liên 2 gửi cho kế toán.
- Định kỳ, kế toán đối chiếu phiếu gửi hàng và hóa đơn, ghi sổ chi tiết phải thu khách hàng và lưu các chứng từ trên theo tên khách hàng.

Yêu cầu: Vẽ sơ đồ dòng dữ liệu cấp 0 và lưu đồ chứng từ cho hoạt động bán hàng tại công ty Bảo Ngọc.



BÀI TẬP

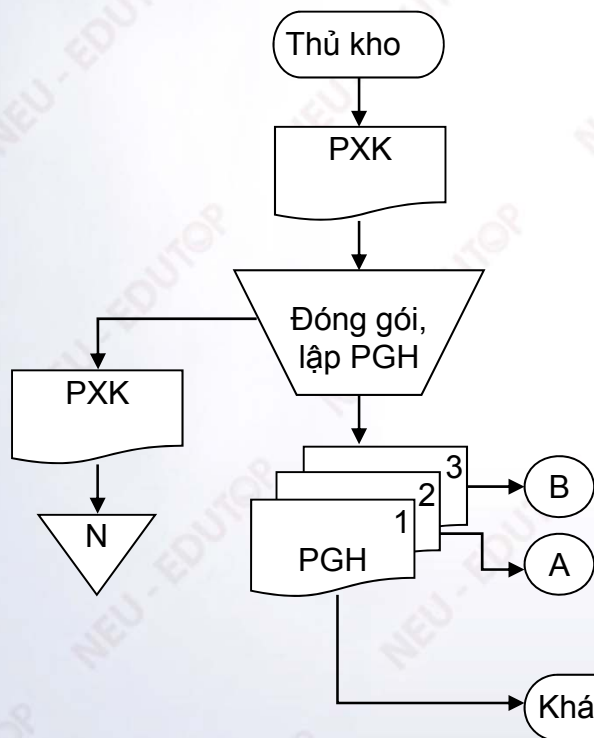
- Sơ đồ dòng dữ liệu cấp 0



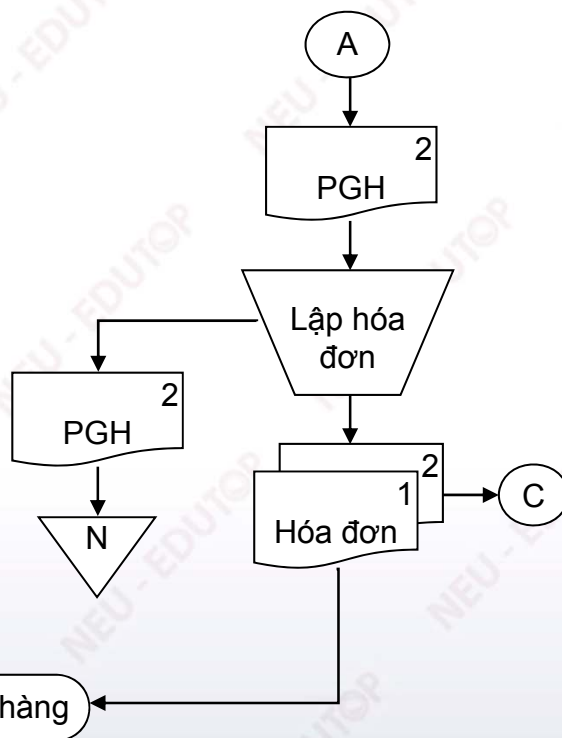
BÀI TẬP

- Lưu đồ chứng từ

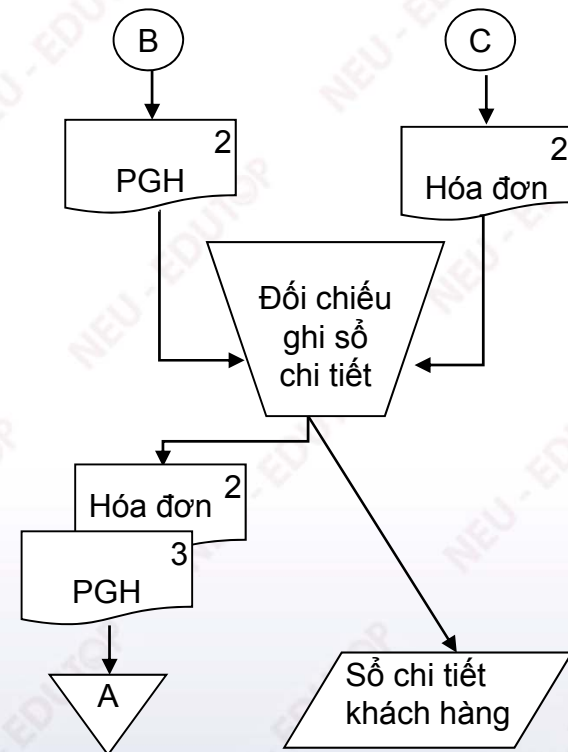
Bộ phận gửi hàng



Bộ phận lập hóa đơn



Kế toán





GIẢI QUYẾT TÌNH HUỐNG

- Xác định các bộ phận và các hoạt động tương ứng của các bộ phận đó trong chu trình bán hàng nêu trên.
- Mô tả hệ thống hiện hành bằng các công cụ của hệ thống thông tin kế toán như: văn bản, sơ đồ dòng dữ liệu, lưu đồ chứng từ...
- Đánh giá hoạt động của hệ thống hiện hành, từ đó phát hiện những rủi ro có thể xảy ra và đề xuất các giải pháp nhằm hạn chế các rủi ro đó.



CÂU HỎI TRẮC NGHIỆM 1

Hoạt động nào dưới đây **KHÔNG** thuộc chu trình bán hàng?

- A. Xử lý đơn đặt hàng.
- B. Cung cấp hàng hóa cho khách hàng.
- C. Lập hóa đơn bán hàng và theo dõi công nợ phải thu khách hàng.
- D. Nhận hóa đơn và ghi nhận công nợ phải trả nhà cung cấp.

Trả lời:

- Đáp án đúng: D. Nhận hóa đơn và ghi nhận công nợ phải trả.
- Vì: Nhận hóa đơn và theo dõi công nợ phải trả là hoạt động thuộc chu trình mua hàng.



CÂU HỎI TRẮC NGHIỆM 2

Để kiểm tra khả năng tín dụng của khách hàng, **KHÔNG** cần quan tâm đến thông tin về:

- A. Số dư hiện tại của khách hàng.
- B. Số ngày quá hạn theo từng lần bán hàng.
- C. Số hàng có sẵn trong kho có đủ đáp ứng đơn đặt hàng hay không.
- D. Hạn mức tín dụng dành cho khách hàng.

Trả lời:

- Đáp án đúng là: C. Số hàng có sẵn trong kho có đủ đáp ứng đơn đặt hàng hay không.
- Vì: Số hàng có sẵn trong kho không liên quan đến kiểm tra khả năng tín dụng của khách hàng.



TÓM LƯỢC CUỐI BÀI

- Chu trình bán hàng bao gồm các hoạt động liên quan đến doanh thu và theo dõi công nợ phải thu của khách.
- Chu trình bán hàng có mối liên hệ chặt chẽ với các đối tượng và chu trình khác trong hệ thống thông tin kế toán của doanh nghiệp.
- Các hoạt động cụ thể của chu trình bán hàng bao gồm: nhận và xử lý đơn đặt hàng của khách hàng, giao hàng cho khách, lập hoá đơn doanh thu và theo dõi công nợ phải thu.
- Cũng như tất cả các chu trình nghiệp vụ khác, việc kiểm soát chu trình bán hàng là hết sức cần thiết. Mục tiêu của kiểm soát chu trình bán hàng là để đảm bảo rằng, tất cả các nghiệp vụ liên quan đều được theo dõi một cách đầy đủ và chính xác.