

LỜI CẢM ƠN

Trước khi đi vào nội dung em xin chân thành gửi lời tri ân sâu sắc nhất đến:

- Ban Giám Hiệu Trường Đại Học Lạc Hồng , Khoa Kế toán – Kiểm toán cùng toàn thể Thầy, Cô đã tận tình truyền đạt nguồn kiến thức và kinh nghiệm quý báu cũng như tạo điều kiện thuận lợi cho em trong suốt thời gian học tập tại trường.

- Đặc biệt, em xin cảm ơn chân thành đến cô: **ThS. Nguyễn Thị Bạch Tuyết** đã tận tình hướng dẫn, giúp đỡ em trong quá trình thực hiện đề tài nghiên cứu này.

- Cảm ơn Ban Giám Đốc Công Ty Cổ Phần Quốc Tế Mekong cùng tập thể nhân viên trong Phòng Kế Toán, tạo điều kiện thuận lợi cho em tiếp cận thông tin, thu thập tài liệu và giúp đỡ em trong suốt thời gian thực tập tại công ty.

- Xin cảm ơn tất cả bạn bè, những người đã giúp đỡ tôi trong suốt thời gian học tập cũng như thực hiện tốt đề tài nghiên cứu.

- Sau cùng tôi xin gửi lời cảm ơn chân thành đến gia đình, những người thân đã tạo điều kiện cho tôi hoàn thành tốt bài nghiên cứu.

Cuối cùng, em xin gửi những lời chúc sức khỏe, thành công trong công việc đến toàn thể quý Thầy, Cô của Trường Đại Học Lạc Hồng, toàn thể công nhân viên Công Cổ Phần Quốc Tế Mekong.

Biên Hòa, ngày 15 tháng 11 năm 2012

SV. Võ Thụy Như Thúy

MỤC LỤC

Trang Phụ bìa

Lời cảm ơn

Mục lục

Danh mục các từ viết tắt

Danh mục bảng biểu

Danh mục sơ đồ, biểu đồ, hình

PHẦN MỞ ĐẦU	1
1. Lý do chọn đề tài	1
2. Mục tiêu nghiên cứu	1
3. Phương pháp nghiên cứu	1
4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu	2
5. Những đóng góp mới của đề tài.....	2
6. Kết cấu của đề tài.....	2
CHƯƠNG 1.....	3
CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HỆ THỐNG KIỂM SOÁT NỘI BỘ VÀ KIỂM SOÁT NỘI	
BỘ ĐỐI VỚI QUY TRÌNH BÁN HÀNG VÀ THU TIỀN	3
1.1 Cơ sở lý luận về hệ thống kiểm soát nội bộ.....	3
1.1.1 Khái niệm về hệ thống kiểm soát nội bộ	3
1.1.2 Mục tiêu của hệ thống kiểm soát nội bộ	4
1.1.3 Các bộ phận cấu thành của hệ thống kiểm soát nội bộ: [7]	5
1.1.4 Sự cần thiết và lợi ích của hệ thống kiểm soát nội bộ[8].....	10
1.1.5 Hoạt động của hệ thống kiểm soát nội bộ [6]	11
1.1.6 Những dấu hiệu bất ổn của hệ thống kiểm soát nội bộ[6]	11
1.1.7 Những hạn chế vốn có của hệ thống KSNB[1]	12
1.1.8 Đánh giá Hệ thống kiểm soát nội bộ hiện tại của Doanh nghiệp[6].....	13
1.2 Quy trình bán hàng và thu tiền.....	13
1.2.1 Đặc điểm, sai phạm có thể xảy ra và mục tiêu kiểm soát	13
1.2.1.1 Đặc điểm của Quy trình bán hàng và thu tiền	13
1.2.1.2 Sai phạm có thể xảy ra[4]	16
1.2.1.3 Mục tiêu kiểm soát[4].....	17
1.2.2 Các hoạt động kiểm soát	19
1.2.2.1 Phân chia trách nhiệm giữa các chức năng	19
1.2.2.2 Kiểm soát quá trình xử lý thông tin.....	20
TÓM TẮT CHƯƠNG 1	22
CHƯƠNG 2.....	23

THỰC TRẠNG HỆ THỐNG KIỂM SOÁT NỘI BỘ QUY TRÌNH BÁN HÀNG VÀ THU TIỀN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN QUỐC TẾ MEKONG.....	23
2.1 Giới thiệu tổng quan về Công Ty Cổ Phần Quốc Tế Mekong	23
2.1.1 Giới thiệu công ty:	23
2.1.2 Quá trình hình thành và phát triển	28
2.1.3 Lý do đầu tư dự án:	29
2.1.4 Tổ chức bộ máy quản lý :	30
2.1.4.1 Sơ đồ tổ chức bộ máy	30
2.1.4.2 Vai trò của các bộ phận	30
2.1.5 Các chỉ tiêu kinh doanh	36
2.1.6 Khó khăn, thuận lợi và định hướng phát triển	36
2.1.7 Thực trạng tổ chức công tác kế toán tại Công Ty CP Quốc Tế Mekong	37
2.1.7.1 Các phương pháp kế toán được áp dụng tại công ty:	37
2.1.7.2 Hệ thống sổ sách kế toán :	38
2.1.7.3 Hệ thống bộ máy kế toán	40
2.1.7.4 Đặc điểm chức năng của phần mềm kế toán sử dụng tại công ty	41
2.2 Thực trạng về kiểm soát nội bộ quy trình bán hàng – thu tiền tại Công Ty Cổ Phần Quốc Tế Mekong	47
2.2.1 Quy trình bán thẻ hội viên	47
2.2.1.1 Yêu cầu về thông tin và quản lý trong quy trình bán thẻ hội viên	47
2.2.1.2 Các hoạt động trong quy trình bán và thu tiền thẻ hội viên	48
2.2.2 Quy trình nhận và thu tiền khách chơi golf	58
2.2.2.1 Yêu cầu về thông tin và quản lý trong quy trình nhận và thu tiền khách chơi golf	58
2.2.2.2 Các hoạt động trong quy trình nhận và thu tiền khách chơi golf	58
2.3 Kiểm soát nội bộ đối với quy trình bán hàng - thu tiền	67
2.3.1 Môi trường kiểm soát	67
2.3.2 Rủi ro:	68
2.3.3 Hoạt động kiểm soát	71
2.3.4 Thông tin và truyền thông	75
2.3.5 Giám sát	75
2.4 Quy trình bán hàng-thu tiền thực tế tại Công TY CP Quốc Tế Mekong	75
2.4.1 Quy trình bán và thu tiền thẻ hội viên	80
2.4.2 Quy trình nhận và thu tiền khách chơi golf	92
TÓM TẮT CHƯƠNG 2	99
CHƯƠNG 3	100
MỘT SỐ GIẢI PHÁP VÀ KIẾN NGHỊ NHẪM HOÀN THIỆN HỆ THỐNG KIỂM SOÁT NỘI BỘ QUY TRÌNH BÁN HÀNG – THU TIỀN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN QUỐC TẾ MEKONG	100
3.1 Nhận Xét	100

3.1.1 Nhận xét chung	100
3.1.2 Chứng từ và luân chuyển chứng từ.....	101
3.1.3 Thủ tục kiểm soát.....	101
3.1.4 Tổ chức bộ máy	102
3.1.5 Giám sát	103
3.2 Giải pháp và kiến nghị.....	103
3.2.1 Tiến hành khảo sát các rủi ro - giải pháp và kiến nghị được đưa ra.....	103
3.2.2 Hoàn thiện môi trường kiểm soát	105
3.2.3 Hoàn thiện chứng từ và luân chuyển chứng từ đối với quy trình thu tiền khách chơi golf	107
3.2.4 Hoàn thiện chính sách bán hàng	113
3.2.5 Giám sát	115
TÓM TẮT CHƯƠNG 3	116
KẾT LUẬN	117
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

CP: Cổ phần

CMND: Chứng minh nhân dân

DT: Doanh thu

GBC : Giấy báo có

GTGT: Giá trị gia tăng

HĐKT : Hợp đồng kinh tế

HV: hội viên

KH: Khách hàng

KHTT : Khách hàng trả trước

KSNB: Kiểm soát nội bộ

NQL : Nhà quản lý

TGNH : Tiền gửi ngân hàng

TM: Tiền mặt

TSCĐ: Tài sản cố định

TTĐB: Tiêu thụ đặc biệt

YCTT : Yêu cầu thanh toán

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 1.1 Các hoạt động trong quy trình bán hàng thu tiền.....	14
Bảng 1.2 Các sai phạm có thể xảy ra.....	16
Bảng 1.3 Thủ tục kiểm soát -Mục tiêu kiểm soát.....	18
Bảng 2.1 Tỷ lệ góp vốn của các cổ đông	25
Bảng 2.2 Ngành nghề kinh doanh	27
Bảng 2.3 Chỉ tiêu kinh doanh – Thuế nộp NSNN	36
Bảng 2.4 Thông tin và quản lý trong quy trình bán thẻ hội viên.....	47
Bảng 2.5 Bảng mô tả nhập liệu thu tiền vào phiếu thu.....	55
Bảng 2.6 Bảng mô tả nhập liệu ghi nhận hóa đơn thuế GTGT	57
Bảng 2.7 thông tin và quản lý trong quy trình nhận và thu tiền khách chơi golf.....	58
Bảng 2.8 Phân tích ảnh hưởng của các rủi ro trong quy trình bán hàng – thu tiền.	68
Bảng 2.9 Một số rủi ro khi nhập liệu vào phần mềm	69
Bảng 2.10 Hoạt động và thủ tục kiểm soát đối với quy trình Thu tiền	71
Bảng 2.11 Hoạt động và thủ tục kiểm soát đối với quy trình lập hóa đơn GTGT	71
Bảng 2.12 Một số thủ tục kiểm soát nhập liệu hóa đơn GTGT.....	73
Bảng 2.13 Bảng Giá thẻ hội viên.....	77
Bảng 2.14 Bảng giá phí chơi golf.....	78
Bảng 2.15 Bảng giá thức ăn	78
Bảng 2.16 Bảng giá nước uống	79
Bảng 3.1 Bảng thống kê mô tả ý kiến về một số rủi ro có thể xảy ra trong quy trình bán hàng-thu tiền.	101

Bảng 3.2 Bảng kết quả khảo sát về việc cải tiến chính sách nhân sự, bố trí thêm các vị trí kế toán.	106
Bảng 3.3 Bảng kết quả khảo sát về việc Phiếu tính tiền khách hàng cần được đánh số liên tục và có đầy đủ chữ ký liên quan để làm căn cứ xuất hóa đơn và lập phiếu thu.	108
Bảng 3.4 Bảng kết quả khảo sát về lắp đặt hệ thống quản lý điều hành golf.....	111
Bảng 3.5 Bảng mô tả kiến nghị công việc trong hệ thống quản lý điều hành golf	111
Bảng 3.6 Bảng kết quả khảo sát về việc xây dựng lại bảng giá phí chơi golf và chiếc khẩu bán thẻ hội viên	114
Bảng 3.7 Bảng kết quả khảo sát về hoạt động kiểm soát tại Công ty CP Quốc Tế Mekong	115

DANH MỤC SƠ ĐỒ, BIỂU ĐỒ, HÌNH

SƠ ĐỒ

Sơ đồ 1.1 Các bộ phận cấu thành của hệ thống kiểm soát nội bộ	5
Sơ đồ 1.2 Quy trình bán hàng và thu tiền.....	14
Sơ đồ 2.1 Sơ đồ tổ chức bộ máy quản lý tại Công Ty CP Quốc Tế Mekong.....	30
Sơ đồ 2.2 Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức kế toán trên máy vi tính.	38
Sơ đồ 2.3 Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán	40
Sơ đồ 2.4 Sơ đồ bán hàng và thu tiền thẻ hội viên tại Công Ty CP Quốc Tế Mekong.	49
Sơ đồ 2.5 Quy trình nhận và xử lý đơn xin gia nhập hội viên tại Công Ty CP Quốc Tế Mekong	51
Sơ đồ 2.6 Quy trình thu tiền qua ngân hàng	53
Sơ đồ 2.7 Quy trình thu tiền mặt	54
Sơ đồ 2.8 Quy trình lập hóa đơn GTGT	56
Sơ đồ 2.9 Quy trình nhận và thu tiền khách chơi golf.....	60
Sơ đồ 2.10 Quy trình nhận và xử lý khách booking giờ chơi golf	62
Sơ đồ 2.11 Quy trình phục vụ khách chơi golf - ăn uống	63
Sơ đồ 2.12 Quy trình thu tiền khách chơi golf	65
Sơ đồ 2.13 Quy trình lập hóa đơn GTGT cho khách chơi golf	66
Sơ đồ 2.14 Quy trình nhập liệu thu tiền khách chơi golf	67
Sơ đồ 2.15 Trình tự thủ tục bán và thu tiền thẻ hội viên	80
Sơ đồ 3.1 Sơ đồ mô tả kiến nghị về bộ máy kế toán	107

Sơ đồ 3.2 Sơ đồ mô tả kiến nghị về quy trình thu tiền mặt và lập hóa đơn GTGT cho khách hàng đến chơi golf.....	110
Sơ đồ 3.3 mô tả kiến nghị công việc trong hệ thống quản lý điều hành golf	113

BIỂU ĐỒ

Biểu đồ 3.1 Biểu đồ giá trị trung bình về các rủi ro- giải pháp và kiến nghị	104
Biểu đồ 3.2 Biểu đồ độ lệch chuẩn các câu trả lời các rủi ro, giải pháp và kiến nghị	105

HÌNH

Bản đồ 2.1 Bản đồ hướng dẫn đường đi đến sân golf Royal Island.....	23
Hình 2.1 hình giao diện phần mềm kế toán Simsoft 6.5	42

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Xây dựng nền móng vững chắc thì ngôi nhà sẽ kiên cố, hệ thống kiểm soát nội bộ chặt chẽ sẽ giảm thiểu được các rủi ro sai sót và gian lận. Nếu một doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển vững mạnh, không bị thất thoát về tài sản, quản lý tốt các khoản mục tiền, hàng tồn kho, nợ phải trả, mua hàng và thanh toán, bán hàng và thu tiền, ...thì một hệ thống kiểm soát nội bộ vững mạnh chặt chẽ là một điều thiết yếu cho doanh nghiệp, trong đó quan trọng nhất là hệ thống kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền vì hoạt động bán hàng thu tiền diễn ra hàng ngày, tiền lại là một tài sản có khả năng thanh toán cao nhất, được ưa chuộng nhiều nhất nên khả năng xảy ra các thủ thuật gian lận cao nhất.

Công Ty Cổ Phần Quốc Tế Mekong ngành nghề kinh doanh sân golf 36 lỗ doanh thu thu được từ ba mảng : bán thẻ hội viên, thu dịch vụ khách chơi golf và nhà hàng .Doanh thu từ khách chơi golf và nhà hàng diễn ra hàng ngày nên dễ xảy ra sót và gian lận, Công ty mới đi vào hoạt động nên hệ thống kiểm soát còn lỏng lẻo, chính vì thế việc chọn và nghiên cứu đề tài “ Hoàn thiện hệ thống kiểm soát nội bộ quy trình bán hàng và thu tiền tại Công Ty Cổ Phần Quốc Tế Mekong” vào thời điểm này là thích hợp nhất, để tìm hiểu thực trạng và đưa ra các giải pháp giúp công ty hoàn thiện hệ thống bán hàng và kiểm soát tiền chặt chẽ hơn tránh thiểu tình trạng thất thoát và gian lận, tạo lòng tin với các cổ đông

2. Mục tiêu nghiên cứu

Tìm hiểu về hệ thống kiểm soát nội bộ, nghiên cứu thực trạng hệ thống kiểm soát nội bộ quy trình bán hàng và thu tiền tại Công Ty Cổ Phần Quốc Tế Mekong, tìm ra các mặt tốt, các mặt còn hạn chế để đưa ra giải pháp hoàn thiện hệ thống kiểm soát nội bộ quy trình bán hàng thu tiền phù hợp với loại hình kinh doanh và đặc điểm của công ty.

3. Phương pháp nghiên cứu

Đề tài nghiên cứu được áp dụng dựa trên các phương pháp gồm : phương pháp luận duy vật biện chứng, quan sát, đối chiếu, so sánh, bình luận và phân tích. Tìm hiểu thực tế tại công ty, tiếp cận chứng từ, phỏng vấn nhân viên các phòng ban có liên quan.

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu: Hoàn thiện hệ thống kiểm soát nội bộ quy trình bán hàng và thu tiền tại Công Ty Cổ Phần Quốc Tế Mekong

Phạm vi nghiên cứu: Công Ty Cổ Phần Quốc Tế Mekong

5. Những đóng góp mới của đề tài

Với đề tài nghiên cứu và được tiếp cận thực tế tại công ty, đề tài đã hệ thống lý luận về kiểm soát nội bộ, phân tích thực trạng và đưa ra được các điểm mạnh và các điểm còn thiếu sót, các rủi ro có thể xảy ra từ đó đề ra các giải pháp nhằm hoàn thiện hệ thống kiểm soát nội bộ quy trình bán hàng và thu tiền phù hợp với loại hình kinh doanh sân golf nói chung và tại công ty nói riêng.

6. Kết cấu của đề tài

Ngoài phần mở đầu và kết luận đề tài gồm 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận về hệ thống kiểm soát nội bộ

Chương 2 : Thực trạng hệ thống kiểm soát nội bộ quy trình bán hàng và thu tiền tại Công Ty Cổ Phần Quốc Tế Mekong

Chương 3: Một số giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện hệ thống kiểm soát nội bộ quy trình bán hàng và thu tiền tại Công Ty Cổ Phần Quốc Tế Mekong

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HỆ THỐNG KIỂM SOÁT NỘI BỘ VÀ KIỂM SOÁT NỘI BỘ ĐỐI VỚI QUY TRÌNH BÁN HÀNG VÀ THU TIỀN

1.1 Cơ sở lý luận về hệ thống kiểm soát nội bộ

1.1.1 Khái niệm về hệ thống kiểm soát nội bộ

Hệ thống kiểm soát nội bộ thực chất là sự tích hợp một loạt hoạt động, biện pháp, kế hoạch, quan điểm, nội quy chính sách và nỗ lực của mọi thành viên trong tổ chức để đảm bảo tổ chức đó hoạt động hiệu quả, đạt được mục tiêu đặt ra một cách hợp lý. Có thể hiểu đơn giản, hệ thống kiểm soát nội bộ là hệ thống của tất cả những gì mà một tổ chức cần làm để có được những điều muốn có và tránh những điều muốn tránh.[7]

Tuy nhiên, cho đến nay nói đến hệ thống kiểm soát nội bộ có một số khái niệm phổ biến như sau:

➤ Khái niệm về hệ thống kiểm soát nội bộ theo COSO 1992

COSO (Committee of Sponsoring Organization) – là một Ủy ban thuộc Hội đồng quốc gia Hoa kỳ về việc chống gian lận báo cáo tài chính (Treadway Commission hoặc Nation Commission on Financial Reporting) đây là khái niệm về Hệ thống kiểm soát nội bộ được chấp nhận khá rộng rãi

Hệ thống kiểm soát nội bộ là một quy trình chịu ảnh hưởng bởi Hội đồng quản trị, các nhà quản lý và các nhân viên khác của một tổ chức, được thiết kế để cung cấp một sự đảm bảo hợp lý trong việc thực hiện các mục tiêu sau:

- Bảo vệ tài sản.
- Hiệu lực và hiệu quả của quản lý.
- Báo cáo tài chính đáng tin cậy.
- Các luật lệ và quy định được tuân thủ

➤ Khái niệm về hệ thống kiểm soát nội bộ Theo Chuẩn mực Kiểm toán Việt Nam số 400:

Được ban hành theo Quyết định số 143/2001/QĐ-BTC ngày 21 tháng 12 năm 2001 của Bộ trưởng Bộ Tài chính, khái niệm về hệ thống kiểm soát nội bộ là :

“Hệ thống kiểm soát nội bộ là các qui định và các thủ tục kiểm soát do đơn vị được kiểm toán xây dựng và áp dụng nhằm bảo đảm cho đơn vị tuân thủ pháp luật và các qui định, để kiểm tra, kiểm soát, ngăn ngừa và phát hiện gian lận, sai sót; để lập báo cáo tài chính trung thực và hợp lý; nhằm bảo vệ, quản lý và sử dụng có hiệu quả tài sản của đơn vị. Hệ thống kiểm soát nội bộ bao gồm môi trường kiểm soát, hệ thống kế toán và các thủ tục kiểm soát”.

➤ **Khái niệm về hệ thống kiểm soát nội bộ Theo ngân hàng nhà nước Việt Nam**

Được ban hành kèm theo Quyết định số 36/2006/QĐ-NHNN, ngày 01 tháng 8 năm 2006 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước, hệ thống kiểm soát nội bộ được hiểu như sau :

Hệ thống kiểm soát nội bộ là tập hợp các cơ chế, chính sách, quy trình, quy định nội bộ, cơ cấu tổ chức của tổ chức tín dụng được thiết lập trên cơ sở phù hợp với quy định pháp luật hiện hành và được tổ chức thực hiện nhằm đảm bảo phòng ngừa, phát hiện, xử lý kịp thời các rủi ro và đạt được các mục tiêu mà tổ chức tín dụng đã đặt ra.

1.1.2 Mục tiêu của hệ thống kiểm soát nội bộ

- Đối với báo cáo tài chính, KSNB phải đảm bảo về tính trung thực và đáng tin cậy, bởi vì chính người quản lý đơn vị có trách nhiệm lập BCTC phù hợp với chuẩn mực và chế độ kế toán hiện hành.
- Đối với tính tuân thủ, KSNB trước hết phải đảm bảo hợp lý việc chấp hành luật pháp và các quy định. KSNB cần hướng mọi thành viên vào việc tuân thủ các chính sách, quy định nội bộ của đơn vị, quá đó đạt được những mục tiêu của đơn vị.
- Đối với mục tiêu hiện hữu và hiệu quả giúp đơn vị bảo vệ và sử dụng hiệu quả các nguồn lực, bảo mật thông tin, nâng cao uy tín, mở rộng thị phần, thực hiện các chiến lược kinh doanh...

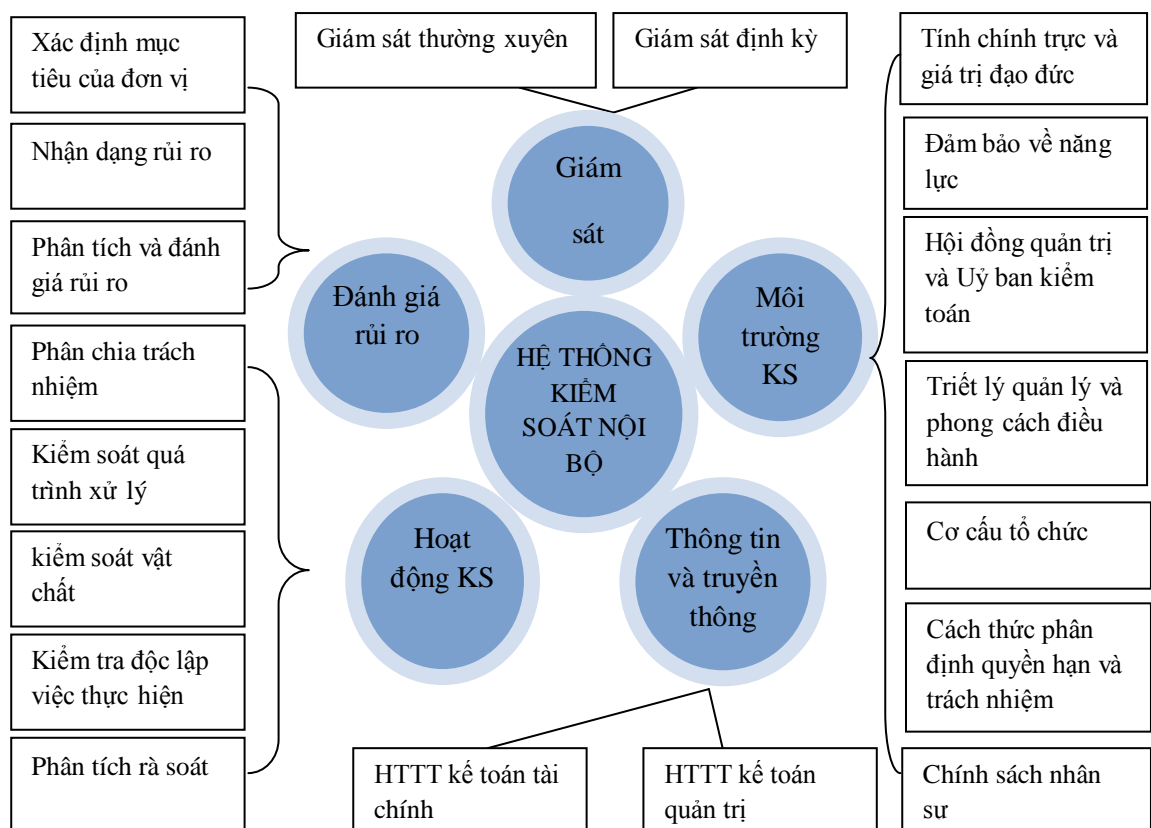
- Những mục tiêu của hệ thống KSNB rất rộng, bao trùm lên mọi mặt hoạt động và có ý nghĩa quan trọng đối với sự tồn tại và phát triển của đơn vị.

1.1.3 Các bộ phận cấu thành của hệ thống kiểm soát nội bộ: [7]

Dù có sự khác biệt đáng kể về tổ chức hệ thống KSNB giữa các đơn vị vì phụ thuộc vào nhiều yếu tố như quy mô, tính chất, hoạt động, mục tiêu... nhưng bất kỳ hệ thống KSNB nào cũng có những điểm phổ biến hiện nay, KSNB bao gồm 5 yếu tố (cách phân chia do COSO đưa ra năm 1992 và được thừa nhận ở nhiều nơi như IFAC, AICPA...):

- Môi trường kiểm soát
- Đánh giá rủi ro
- Hoạt động kiểm soát
- Thông tin và truyền thông
- Giám sát

Các bộ phận cấu thành của hệ thống kiểm soát nội bộ được tóm tắt qua sơ đồ sau :



Sơ đồ 1.1 Các bộ phận cấu thành của hệ thống kiểm soát nội bộ

➤ **Môi trường kiểm soát:**

Phản ánh sắc thái chung của đơn vị, chi phối ý thức kiểm soát của mọi thành viên trong đơn vị, là nền tảng đối với các bộ phận khác của kiểm soát nội bộ. Các nhân tố chính:

- **Tính chính trực và giá trị đạo đức:** Nhà quản lý (NQL) cần xây dựng những chuẩn mực về đạo đức trong đơn vị và cư xử đúng đắn, NQL cần phải làm gương cho cấp dưới về việc tuân thủ các chuẩn mực và cần phải phổ biến những quy định đến mọi thành viên bằng các thể thức thích hợp.

- **Đảm bảo về năng lực:** là đảm bảo nhân viên có được kỹ năng và hiểu biết để thực hiện nhiệm vụ. Vì thế, NQL chỉ nên tuyển dụng các nhân viên có kiến thức và kinh nghiệm phù hợp với nhiệm vụ được giao.

- **Vai trò độc lập của bộ phận kiểm tra:**

Khi uỷ ban kiểm soát có sự độc lập với tổ chức, các hoạt động kiểm soát sẽ hữu hiệu hơn và hệ thống kiểm soát nội bộ sẽ đảm bảo tính hữu hiệu. Uỷ ban kiểm soát sẽ thông tin và cảnh báo đến hội đồng quản trị các rủi ro hay các tồn tại có thể xảy ra trước khi trở nên nghiêm trọng.

- **Triết lý quản lý và phong cách điều hành của nhà quản lý**

Triết lý quản lý thể hiện qua quan điểm và nhận thức của người quản lý, phong cách điều hành lại thể hiện qua cá tính, tư cách và thái độ của họ khi điều hành đơn vị. Một số nhà quản lý rất quan tâm đến việc lập báo cáo tài chính và rất chú trọng đến việc hoàn thành hoặc vượt mức kế hoạch. Họ hài lòng với những hoạt động kinh doanh có rủi ro cao, nhưng bù lại có thể thu được nhiều lợi nhuận. Một số nhà quản lý khác lại rất bảo thủ và quá thận trọng với rủi ro... Sự khác biệt về triết lý quản lý và phong cách điều hành có thể ảnh hưởng lớn đến môi trường kiểm soát và tác động đến việc thực hiện mục tiêu của đơn vị.

Triết lý quản lý và phong cách điều hành cũng được phản ánh trong cách thức nhà quản lý sử dụng các kênh thông tin và quan hệ với cấp dưới. Có nhà quản lý trong quá trình điều hành thích tiếp xúc và trao đổi trực tiếp với các nhân viên. Ngược lại, có

những nhà quản lý chỉ thích điều hành công việc theo một trật tự đã được xác định trong cơ cấu tổ chức của đơn vị.

- **Cơ cấu tổ chức:** là sự phân chia trách nhiệm và quyền hạn giữa các bộ phận trong đơn vị, một cơ cấu phù hợp là cơ sở để lập kế hoạch, điều hành, kiểm soát và giám sát các hoạt động. Cơ cấu tổ chức được thể hiện qua sơ đồ tổ chức, và cần phù hợp với quy mô và đặc thù hoạt động của đơn vị.

- **Cách thức phân định quyền hạn và trách nhiệm:** Phân định quyền hạn và trách nhiệm được xem là phần mở rộng của cơ cấu tổ chức, nó cụ thể hóa quyền hạn và trách nhiệm của từng thành viên trong các hoạt động của đơn vị, giúp họ hiểu họ có nhiệm vụ gì và hành vi của họ sẽ ảnh hưởng đến tổ chức như thế nào. Do đó, đơn vị cần thể chế hóa bằng văn bản về những quyền hạn và trách nhiệm giữa họ với nhau.

- **Chính sách nhân sự:** là các chính sách và thủ tục của NQL về tuyển dụng, huấn luyện, bổ nhiệm, đánh giá, sa thải... NQL chọn những nhân viên có đủ năng lực, kinh nghiệm, đạo đức tốt thì góp phần lớn đến sự hữu hiệu của môi trường kiểm soát.

➤ **Đánh giá rủi ro**

Đối với mọi hoạt động của đơn vị đều có phát sinh những rủi ro và khó có thể kiểm soát tất cả. Vì vậy, các NQL phải đánh giá và phân tích những nhân tố ảnh hưởng tạo nên rủi ro làm cho những mục tiêu có thể không đạt được và cố gắng kiểm soát để tối thiểu hóa những tổn thất do các rủi ro này gây ra.

- **Xác định mục tiêu của đơn vị:** Mục tiêu là điều kiện tiên quyết để đánh giá rủi ro. Rủi ro ở đây được xác định là rủi ro tác động khiến cho mục tiêu đó có khả năng không thực hiện được.

- **Nhận dạng rủi ro:** rủi ro có thể tác động đến tổ chức ở mức độ toàn đơn vị (sự đổi mới kỹ thuật, nhu cầu khách hàng thay đổi, sự cải tiến sản phẩm, chính sách nhà nước...) hay chỉ ảnh hưởng đến từng hoạt động cụ thể (hoạt động bán hàng, mua hàng, kế toán...) rồi liên quan đến mức độ rộng hơn. NQL có thể sử dụng nhiều phương pháp khác nhau: phương tiện dự báo, phân tích dữ liệu, rà soát hoạt động

thường xuyên. Với các doanh nghiệp nhỏ, NQL có thể tiếp xúc với khách hàng, ngân hàng, các buổi họp nội bộ.

- **Phân tích và đánh giá rủi ro:** đây là công việc khá phức tạp vì rủi ro rất khó định lượng và có nhiều phương pháp khác nhau. Một quy trình bao gồm: ước lượng tầm cỡ của rủi ro có thể ảnh hưởng đến mục tiêu, xem xét khả năng xảy ra rủi ro và những biện pháp có thể sử dụng đối phó với rủi ro.

➤ **Hoạt động kiểm soát:[7],[1]**

Những chính sách và những thủ tục để đảm bảo cho các chỉ thị của NQL được thực hiện

- **Phân chia trách nhiệm:**

Được thực hiện theo hai nguyên tắc cơ bản là nguyên tắc phân công nhiệm vụ và nguyên tắc bất kiêm nhiệm.

Mục đích để cho các nhân viên kiểm soát lẫn nhau; nếu có sai sót xảy ra sẽ được phát hiện nhanh chóng; đồng thời giảm cơ hội cho bất kỳ cá nhân nào trong quá trình thực hiện nhiệm vụ có thể gây ra và giấu diếm những sai sót hoặc hành vi gian lận của mình.

Phân chia trách nhiệm đòi hỏi phải tách biệt giữa các chức năng sau đây:

- Chức năng bảo quản tài sản với chức năng kế toán
- Chức năng phê chuẩn nghiệp vụ với chức năng bảo quản tài sản
- Chức năng thực hiện nghiệp vụ với chức năng kế toán

Ví dụ như thủ quỹ và kế toán phải tách biệt với nhau, kế toán kho và thủ kho phải tách biệt, người phê chuẩn nghiệp vụ với người bảo quản tài sản.

- **Kiểm soát quá trình xử lý thông tin:**

Để thông tin đáng tin cậy thì cần thực hiện nhiều hoạt động kiểm soát nhằm kiểm tra tính xác thực, đầy đủ và việc phê chuẩn các nghiệp vụ. Có hai loại hoạt động kiểm soát quá trình xử lý thông tin là kiểm soát chung và kiểm soát ứng dụng.

- Kiểm soát chung là hoạt động kiểm soát được áp dụng cho tất cả các hoạt động có liên quan đến quá trình xử lý thông tin.
- Kiểm soát ứng dụng là hoạt động kiểm soát chỉ được áp dụng cho từng hoạt động cụ thể

Quan trọng nhất đó là kiểm soát chặt chẽ hệ thống chứng từ, sổ sách và việc phê chuẩn các loại nghiệp vụ phải đúng đắn.

- **Bảo vệ tài sản (kiểm soát vật chất):** Việc so sánh, đối chiếu giữa sổ sách kế toán và tài sản hiện có trên thực tế bắt buộc phải được thực hiện định kỳ. Điều tra nguyên nhân, qua đó phát hiện những yếu kém tồn tại trong đơn vị. Hoạt động này thực hiện cho các loại sổ sách và tài sản, kể cả những ấn chỉ đã được đánh số thứ tự trước nhưng chưa sử dụng, hạn chế tiếp cận phần mềm, tài sản của đơn vị...

- **Kiểm tra độc lập việc thực hiện:** Là việc kiểm tra được tiến hành bởi các cá nhân(hoặc bộ phận) khác với cá nhân hoặc bộ phận thực hiện nghiệp vụ. Nhu cầu cần kiểm tra độc lập xuất phát từ hệ thống KSNB thường có khuynh hướng bị giảm sút tính hữu hiệu trừ khi có một cơ chế thường xuyên kiểm tra soát xét lại

- **Phân tích rà soát:** xem xét lại những việc đã được thực hiện bằng cách so sánh số thực tế với số kế hoạch, dự toán, kỳ trước. Đơn vị thường xuyên rà soát thì có thể phát hiện những vấn đề bất thường, để có thể thay đổi kịp thời chiến lược hoặc kế hoạch, điều chỉnh thích hợp.

➤ Thông tin và truyền thông

Hệ thống thông tin của một đơn vị có thể được xử lý trên máy tính, qua hệ thống, thủ công hoặc kết hợp cả hai, miễn là bảo đảm các yêu cầu chất lượng của thông tin là thích hợp, cập nhật, chính xác và truy cập thuận tiện. Trong đó, cần chú ý các khía cạnh sau:

- Mọi thành viên của đơn vị phải hiểu rõ công việc của mình, tiếp nhận đầy đủ và chính xác các chỉ thị từ cấp trên, hiểu rõ mối quan hệ với các thành viên khác và sử dụng được những phương tiện truyền thông trong đơn vị.

- Các thông tin từ bên ngoài cũng phải được tiếp nhận và ghi nhận trung thực, đầy đủ, để đơn vị có những phản ứng kịp thời.

Trong hệ thống thông tin, thì hệ thống thông tin kế toán là một phân hệ quan trọng, bao gồm hệ thống thông tin kế toán tài chính và hệ thống thông tin kế toán quản trị, tổng hợp ghi nhận tất cả các sự kiện kinh tế phát sinh. Hai bộ phận này phần lớn sử dụng chung dữ liệu đầu vào nhưng sản phẩm đầu ra khác nhau. Kiểm toán viên thường chú ý đến hệ thống thông tin kế toán tài chính.

➤ **Giám sát**

Là quá trình mà người quản lý đánh giá chất lượng của hệ thống kiểm soát. Xác định KSNB có vận hành đúng như thiết kế hay không và có cần sửa đổi cho phù hợp với từng thời kỳ hay không. Để đạt được kết quả tốt, nhà quản lý cần thực hiện những hoạt động giám sát thường xuyên và định kỳ:

-Giám sát thường xuyên :tiếp cận các ý kiến góp ý từ khách hàng, nhà cung cấp, các biến động bất thường...

-Giám sát định kỳ :các cuộc kiểm toán định kỳ do kiểm toán viên nội bộ, hoặc do kiểm toán viên độc lập thực hiện.

1.1.4 Sự cần thiết và lợi ích của hệ thống kiểm soát nội bộ[8]

Trong một tổ chức bất kỳ, sự thống nhất và xung đột quyền lợi chung - quyền lợi riêng của người sử dụng lao động với người lao động luôn tồn tại song hành. Nếu không có hệ thống kiểm soát nội bộ, làm thế nào để người lao động không vì quyền lợi riêng của mình mà làm những điều thiệt hại đến lợi ích chung của toàn tổ chức, của người sử dụng lao động? Làm sao quản lý được các rủi ro? Làm thế nào có thể phân quyền, ủy nhiệm, giao việc cho cấp dưới một cách chính xác, khoa học chứ không phải chỉ dựa trên sự tin tưởng cảm tính.

Một hệ thống kiểm soát nội bộ vững mạnh sẽ đem lại cho tổ chức các lợi ích như: Giảm bớt nguy cơ rủi ro tiềm ẩn trong sản xuất kinh doanh (sai sót vô tình gây thiệt hại, các rủi ro làm chậm kế hoạch. Tăng giá thành, giảm chất lượng sản phẩm...). Bảo vệ tài sản khỏi bị hư hỏng, mất mát bởi hao hụt, gian lận, lừa gạt, trộm cắp. Đảm bảo

tính chính xác của các số liệu kế toán và báo cáo tài chính. Đảm bảo mọi thành viên tuân thủ nội quy, quy chế, quy trình hoạt động của tổ chức cũng như các quy định của luật pháp. Đảm bảo tổ chức hoạt động hiệu quả, sử dụng tối ưu các nguồn lực và đạt được mục tiêu đặt ra. Bảo vệ quyền lợi của nhà đầu tư, cổ đông và gây dựng lòng tin đối với họ (trường hợp Công ty cổ phần).

1.1.5 Hoạt động của hệ thống kiểm soát nội bộ [6]

Hệ thống kiểm soát nội bộ có nhiệm vụ tìm hiểu hệ thống quản lý của công ty, bao gồm cả những hoạt động chính thức hoặc không chính thức, nhằm đưa ra quy định, hướng dẫn về các nhân tố có thể tác động đến hoạt động kinh doanh. Theo nghĩa rộng, kiểm soát nội bộ bao gồm thủ tục quản lý trang thiết bị hoặc những công cụ kiểm soát sản xuất, kinh doanh và phân phối của công ty. Thông tin của người chịu trách nhiệm kiểm soát nội bộ thường được thu thập và tổng hợp từ nhiều nguồn khác nhau như trao đổi với nhân viên cơ sở, điều tra thông qua bảng câu hỏi, bằng thực tế ... Sau đó họ ghi lại những thông tin sơ bộ dưới dạng biểu đồ hình cột mô tả, tường thuật hoặc kết hợp cả hai hình thức trên nhằm đưa ra được một hình ảnh cụ thể để phục vụ cho công tác kiểm soát.

Phòng kiểm soát nội bộ là một bộ phận thuộc bộ máy điều hành, có chức năng hỗ trợ cho giám đốc công ty, giám sát mọi hoạt động trong công ty, đảm bảo mọi nhân viên thực hiện đúng nội quy, quy chế của công ty. Ngoài ra, bộ phận này còn có nhiệm vụ phải báo cáo kịp thời kết quả kiểm tra, kiểm soát nội bộ và đề xuất các giải pháp kiến nghị cần thiết nhằm đảm bảo cho mọi hoạt động an toàn đúng pháp luật.

1.1.6 Những dấu hiệu bất ổn của hệ thống kiểm soát nội bộ[6]

Đây là vấn đề đặc biệt quan trọng. Nếu nhận thấy ở bộ phận kiểm soát nội bộ của công ty mình tồn tại một trong những dấu hiệu dưới đây, thì cần dành nhiều thời gian hơn để chấn chỉnh:

- Không có quy trình hoạt động bằng văn bản rõ ràng: công việc chỉ được điều hành theo “khẩu lệnh”, lúc nhớ thì kiểm tra, lúc quên lại thôi.
- Khi nhân viên chấp nhận làm việc “không công”. Có thể họ đang lợi dụng một kẽ hở nào đó trong hệ thống quản lý của công ty để kiếm lợi cho mình.

- Có sự chồng chéo giữa các phòng ban, không có sự trao đổi thông tin, khi có sai sót xảy ra thì các bộ phận đùn đẩy trách nhiệm cho nhau.
- Không yên tâm về tài chính công ty. Có lẽ đây là dấu hiệu đáng ngại nhất cho thấy hệ thống kiểm soát nội bộ đang có trục trặc. Hãy xem xét ngay lập tức hệ thống kiểm soát nội bộ, nếu cảm thấy không an tâm trong thu chi tài chính của công ty. Thậm chí có khi không biết hoạt động kinh doanh của công ty lãi hay lỗ, cho dù trên giấy tờ hợp đồng mua bán, văn bản tài chính vẫn thấy lợi nhuận.

1.1.7 Những hạn chế vốn có của hệ thống KSNB[1]

Ở bất kỳ đơn vị nào, dù đã đầu tư rất nhiều trong thiết kế và vận hành hệ thống, thế nhưng vẫn không thể có một hệ thống KSNB hoàn toàn hữu hiệu. Bởi lẽ ngay cả khi có thể xây dựng được một hệ thống hoàn hảo về cấu trúc, tính hữu hiệu thật sự của nó vẫn tùy thuộc vào nhân tố chủ yếu là con người, tức là phụ thuộc vào năng lực làm việc và tính đáng tin cậy của lực lượng nhân sự... Nói cách khác, hệ thống KSNB chỉ có thể giúp hạn chế tối đa những sai phạm mà thôi, vì nó có các hạn chế tiềm tàng xuất phát từ những nguyên nhân sau đây:

- Những hạn chế xuất phát từ bản thân con người như sự vô ý, bất cẩn, đãng trí, đánh giá hay ước lượng sai, hiểu sai chỉ dẫn của cấp trên hoặc các báo cáo của cấp dưới...
- Khả năng đánh lừa, lẩn tránh của nhân viên thông qua sự thông đồng với nhau hay với các bộ phận bên ngoài đơn vị.
- Hoạt động kiểm soát thường chỉ nhằm vào các nghiệp vụ thường xuyên phát sinh mà ít chú ý đến những nghiệp vụ không thường xuyên, do đó những sai phạm trong các nghiệp vụ này thường bị bỏ qua.
- Yêu cầu thường xuyên và trên hết của người quản lý là chi phí bỏ ra cho hoạt động kiểm soát phải nhỏ hơn giá trị thiệt hại ước tính do sai sót hay gian lận gây ra.
- Luôn có khả năng là các cá nhân có trách nhiệm kiểm soát đã lạm dụng quyền hạn của mình nhằm phục vụ cho mưu đồ riêng.
- Điều kiện hoạt động của đơn vị thay đổi nên dẫn tới những thủ tục kiểm soát không còn phù hợp...

Chính những hạn chế nói trên của KSNB là nguyên nhân khiến cho KSNB không thể bảo đảm tuyệt đối, mà chỉ bảo đảm hợp lý trong việc đạt được các mục tiêu của mình.

1.1.8 Đánh giá Hệ thống kiểm soát nội bộ hiện tại của Doanh nghiệp[6]

- Không có hệ thống quy chế quản lý hoàn chỉnh, hoặc có nhưng mảnh mun
- Có hệ thống quy chế quản lý tương đối đầy đủ, nhưng trong các quy chế ít chứa đựng các cơ chế kiểm soát
- Có hệ thống quy chế quản lý tương đối đầy đủ và trong các quy chế có chứa đựng hầu hết các cơ chế kiểm soát, nhưng các quy chế quản lý này không được thực hiện triệt để và do đó các cơ chế kiểm soát không được vận hành.
- Có hệ thống quy chế quản lý tương đối đầy đủ trong các quy chế có chứa đựng hầu hết các cơ chế kiểm soát, và các quy chế quản lý này được thực thi triệt để và do đó các cơ chế kiểm soát được vận hành một cách hữu hiệu.
- Thường xuyên cập nhật rủi ro và hoàn thiện Hệ thống kiểm soát nội bộ

1.2 Quy trình bán hàng và thu tiền

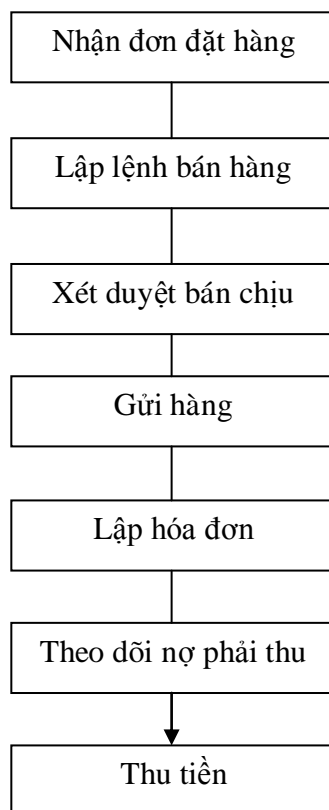
1.2.1 Đặc điểm, sai phạm có thể xảy ra và mục tiêu kiểm soát

1.2.1.1 Đặc điểm của Quy trình bán hàng và thu tiền

Mọi doanh nghiệp hoạt động điều hướng đến mục đích lợi nhuận do vậy việc được chú trọng và quan tâm hàng đầu là việc tiêu thụ sản phẩm và doanh thu của doanh nghiệp. Cho nên có thể nói quy trình bán hàng và thu tiền là một quy trình khá quan trọng. Doanh nghiệp có hoạt động hiệu quả hay không là nhờ vào tính hữu hiệu của quy trình này, như là doanh nghiệp có tiêu thụ được sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ hay không, có theo dõi kiểm tra chặt chẽ nợ phải thu không, có bảo quản tốt tài sản hay có thất thoát tài sản không ... luôn được các nhà quản lý quan tâm chú trọng nhất.

Trên thực tế, quy trình bán hàng-thu tiền thường bao gồm các bước công việc sau: xử lý đơn hàng của khách hàng, xét duyệt bán chịu, giao hàng, lập hóa đơn, cuối cùng là theo dõi nợ phải thu và thu tiền, được tóm tắt theo sơ đồ sau :

➤ **Sơ đồ quy trình bán hàng và thu tiền**



Sơ đồ 1.2 quy trình bán hàng và thu tiền

- Quy 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 có thể 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 mở rộng bán chịu và điều này làm tăng rủi ro có sai phạm.[1]

➤ **Bảng 1.1 Các hoạt động trong quy trình bán hàng thu tiền**

Giai đoạn	Chức năng	Mục tiêu
Nhận và xử lý đơn hàng	-Nhận yêu cầu mua hàng từ khách hàng và xem xét khả năng thanh toán của khách hàng. - Xem xét khả năng cung cấp hàng cho khách hàng. - Trả lời khách hàng về yêu cầu mua	-Đảm bảo khả năng thu nợ từ khách hàng. - Đảm bảo doanh nghiệp cung cấp những mặt hàng mà doanh nghiệp sản xuất.

	hàng của khách hàng.	
Giao hàng	- Nhận thông tin về khách hàng, số lượng, chủng loại hàng bán. - Xuất kho, giao hàng cho khách hàng. - Đảm bảo thời gian giao hàng theo thoả thuận với khách hàng.	- Giao hàng đúng khách hàng, đủ hàng hoá. - Bảo vệ hàng hoá trong quá trình giao hàng
Lập hóa đơn	- Nhận thông tin về khách hàng, số lượng, chủng loại hàng bán. - Lập hoá đơn bán hàng cho khách hàng trên cơ sở đối chiếu các chứng từ liên quan.	- Lập hoá đơn bán hàng chính xác về số lượng, chủng loại, số tiền làm cơ sở cho bộ phận kế toán ghi sổ.
Thu tiền	- Nhận tiền hoặc phiếu thanh toán từ khách hàng. - Ghi nhận giảm các khoản phải thu từ khách hàng. - Làm các thủ tục gửi các khoản tiền đã thu vào ngân hàng.	- Thu đủ, đúng số tiền từ khách hàng. - Bảo vệ tiền trong quá trình thanh toán.

➤ **Các báo cáo liên quan đến quy trình bán hàng – thu tiền:**

• **Báo cáo hoạt động:**

Mục tiêu: Cung cấp các thông tin về các hoạt động như bán hàng, xuất kho, thu tiền... làm cơ sở cho doanh nghiệp hoạch định các chính sách, chiến lược hoạt động trong tương lai cũng như tổng kết, đánh giá kết quả kinh doanh trong một khoảng thời gian nhất định. Ví dụ:

- Báo cáo tổng doanh thu bán hàng.
- Báo cáo liệt kê các hoá đơn bán hàng.
- Báo cáo liệt kê các phiếu xuất kho.
- Báo cáo liệt kê các giấy báo gửi tiền...

• **Báo cáo theo đối tượng, nguồn lực:**

Mục tiêu: Cung cấp các thông tin về tình trạng của các nguồn lực của doanh nghiệp nhằm so sánh thực tế với kế hoạch phục vụ cho hoạt động điều hành, xử lý, lập kế hoạch. Ví dụ:

- Báo cáo các khoản phải thu theo thời hạn nợ.
- Báo cáo tiền thanh toán hay bảng kê tiền thanh toán.
- Báo cáo phân tích bán hàng.

1.2.1.2 Sai phạm có thể xảy ra[4]

Với những đặc điểm trên, khả năng xảy ra sai phạm trong quy trình bán hàng-thu tiền diễn ra khá phổ biến với những mức độ khác nhau như sau :

Bảng 1.2 Các sai phạm có thể xảy ra

Giai đoạn	Sai phạm có thể xảy ra
Xử lý đơn hàng của khách hàng	<ul style="list-style-type: none"> - Đơn 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 đơn đặt hàng của khách hàng này với khách hàng khác. Sai phạm này sẽ ảnh hưởng đến các bước tiếp theo trong quy trình bán hàng-thu tiền, gây ấn tượng không tốt cho khách hàng và tác động xấu tới hình ảnh của đơn vị.
Xét duyệt bán chịu	<ul style="list-style-type: none"> - 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	<ul style="list-style-type: none"> - 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	- Bán hàng nhưng không lập hóa đơn. - Lập hóa đơn sai về giá trị, tên, mã số thuế, 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, thời hạn thanh toán. - 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 như 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 khai báo về các khoản nợ phải thu khách hàng bị thế chấp.

1.2.1.3 Mục tiêu kiểm soát[4]

Việc đặt ra các thủ tục kiểm soát trong quy trình bán hàng-thu tiền là nhằm hạn chế tối đa những sai phạm trên. Một cách tổng quát, việc kiểm soát tốt quy trình bán hàng-thu tiền sẽ giúp đơn vị đạt được ba mục tiêu chung do Báo cáo COSO (1992) đề ra, đó là:

- Sự hữu hiệu và hiệu quả trong hoạt động
- Báo cáo tài chính đáng tin cậy, và
- Tuân thủ pháp luật và các quy định

Cụ thể là :

-Sự hữu hiệu và hiệu quả: sự hữu hiệu ở đây được hiểu là hoạt động bán hàng giúp đơn vị đạt được các mục tiêu về doanh thu, thị phần hay tốc độ tăng trưởng . Sự tồn tại và phát triển của đơn vị chịu ảnh hưởng đáng kể bởi mục tiêu sự hiện hữu.

trong khi đó tính hiệu quả được hiểu là mối tương quan giữa kết quả đạt được với chi phí bỏ ra, thí dụ như chi phí quảng cáo, khuyến mãi, chi phí của đội ngũ bán hàng, vận chuyển, chi phí hoa hồng...

Mục tiêu hữu hiệu và hiệu quả đa phần là hỗ trợ lẫn nhau điều này không phải luôn xảy ra. Thí dụ nếu đơn vị đặt nặng việc đạt được doanh thu hay thị phần (tức gia tăng sự hữu hiệu) thì thường lại phải hao tốn nhiều chi phí hoạt động hơn cũng như phải chấp nhận rủi ro cao hơn về nợ phải thu khách hàng (giảm tính hiệu quả).

-Báo cáo tài chính tin cậy: đó là những khoản mục trên báo cáo tài chính bị ảnh hưởng bởi quy trình bán hàng-thu tiền được trình bày trung thực và hợp lý so với kết quả thực tế, thí dụ như doanh thu, lợi nhuận, nợ phải thu khách hàng, tiền hay hàng tồn kho... được trình bày đúng đắn.

-Tuân thủ pháp luật và các quy định: hoạt động bán hàng phải chịu sự chi phối bởi một số quy định pháp luật cũng như của chính đơn vị. Thí dụ như việc ký kết hợp đồng mua bán, quản lý hóa đơn, xét duyệt bán chịu, giao hàng, lập phiếu xuất kho... Đối với một số ngành nghề, cần tuân thủ các quy định của pháp luật liên quan, Thí dụ như sản xuất kinh doanh thuốc chữa bệnh, các vật liệu cháy nổ, có chất phóng xạ, văn hóa phẩm...

Trong ba mục tiêu kiểm soát trên, mối quan tâm hàng đầu của nhà quản lý là hướng vào mục tiêu sự hữu hiệu và hiệu quả của quy trình bán hàng-thu tiền, với các thủ tục và mục tiêu kiểm soát cụ thể như sau:

Bảng 1.3 Thủ tục kiểm soát -Mục tiêu kiểm soát

Thủ tục kiểm soát	Mục tiêu kiểm soát
Nhận đơn đặt hàng từ khách hàng	
-Xem xét và thông báo cho khách hàng về khả năng cung ứng(mặt hàng, số lượng, thời gian).	-Các đơn đặt hàng được xử lý kịp thời không bỏ sót
-Xem xét khả năng thanh toán của khách hàng	-Các nghiệp vụ bán chịu đều được xét duyệt nhằm đảm bảo khả năng thu nợ từ khách hàng.

Giao hàng	
-Ghi nhận thông tin về đơn đặt hàng: số lượng, chất lượng, thời gian giao hàng, địa điểm. -Xác định phương thức vận chuyển hàng.	-Giao hàng đúng số lượng, chất lượng, thời gian giao hàng, địa điểm. -Bảo vệ hàng hóa tránh hư hỏng, mất phẩm chất trong quá trình giao hàng.
Lập hóa đơn và ghi nhận doanh thu	
-Lập hóa đơn chính xác về tên khách hàng, số lượng và giá trị. Ghi nhận doanh thu, nợ phải thu khách hàng hay tiền vào sổ sách kế toán.	-Tuân thủ pháp luật và các quy định về lập chứng từ. -Doanh thu và nợ phải thu khách hàng được ghi nhận chính xác. -Bảo vệ tài sản.
Thu tiền	
-Xem xét các khoản nợ phải thu khách hàng đến hạn. -thu tiền nợ từ khách hàng. -phát hiện các khách hàng đã quá thời hạn thanh toán nhưng vẫn chưa thanh toán hay không có khả năng thanh toán	-Thu đủ, thu đúng, thu kịp thời nợ phải thu của khách hàng. -Bảo vệ tài sản (tiền, sec...).

1.2.2 Các hoạt động kiểm soát

1.2.2.1 Phân chia trách nhiệm giữa các chức năng

Điều này nhằm hạn chế khả năng xảy ra gian lận vì nếu một cá nhân/bộ phận cùng nắm giữ một số chức năng nào đó thì họ sẽ có thể lạm dụng. Chính vì thế, đơn vị nên phân công đội ngũ nhân viên tách biệt thành các bộ phận sau đây:

-Bộ phận bán hàng: tiếp nhận đơn hàng và lập lệnh bán hàng.

-Bộ phận xét duyệt bán chịu: xét duyệt tất cả các trường hợp bán chịu theo đúng chính sách của đơn vị. Nếu bán hàng trả chậm với giá trị lớn, cần phải có sự phê chuẩn của cấp cao hơn.

-Bộ phận giao hàng: kiểm tra độc lập hàng hóa trước khi giao hoặc gửi cho khách hàng.

-Bộ phận kho: bảo quản hàng và xuất kho theo lệnh bán hàng đã được duyệt.

-Bộ phận theo dõi nợ phải thu: liên lạc với khách hàng, đốc thúc việc trả tiền, phân tích tuổi nợ và đề xuất xóa sổ nợ khó đòi.

-Kế toán nợ phải thu khách hàng không được kiêm nhiệm việc thu tiền.

1.2.2.2 Kiểm soát quá trình xử lý thông tin

➤ Kiểm soát chung

-Kiểm soát đối tượng sử dụng

- Đối tượng bên trong: phân quyền sử dụng để mỗi nhân viên sử dụng phần mềm phải có mật khẩu riêng và chỉ truy cập được trong giới hạn công việc của mình.
- Đối tượng bên ngoài: Thiết lập mật khẩu để họ không thể truy cập trái phép vào hệ thống.

-Kiểm soát dữ liệu

- Nhập liệu càng sớm càng tốt
- Sao lưu dữ liệu để phòng bất trắc

➤ Kiểm soát ứng dụng

-Kiểm soát dữ liệu

- Kiểm soát tính hợp lệ, hợp pháp của chứng từ.
- Kiểm tra sự phê duyệt trên chứng từ.

-Kiểm soát quá trình nhập liệu

- Để đảm bảo các vùng dữ liệu cần lập đều có đầy đủ thông tin.
- Để đảm bảo tính chính xác, thí dụ như nhập đúng mã khách hàng, các thông tin cần thiết về khách hàng và các số liệu có liên quan.

➤ Kiểm soát chứng từ sổ sách

-Đánh số thứ tự liên tục trước khi sử dụng cho tất cả các ấn chỉ quan trọng, như lệnh bán hàng, hóa đơn, phiếu gửi hàng, vận đơn... Các biểu mẫu cần rõ ràng, có đánh số tham chiếu để có thể kiểm tra khi cần thiết.

-Các hóa đơn bán hàng phải được lập căn cứ trên đơn đặt hàng, hợp đồng, lệnh bán hàng. Trước khi lập hóa đơn phải đối chiếu với phiếu xuất kho, vận đơn.

-Ghi nhận kịp thời các khoản nợ phải thu khách hàng, hay tiền bán hàng thu được.

➤ Ủy quyền và xét duyệt

Các cam kết về ngày giao hàng, lượng hàng bán ra, các đề nghị mua chịu của khách hàng, cũng như lệnh bán hàng hay các đề nghị xóa sổ nợ không thể thu hồi...cần được người có thẩm quyền xét duyệt. Nhà quản lý có thể ủy quyền cho cấp dưới xét duyệt thông qua việc ban hành các chính sách.

➤ Kiểm tra độc lập việc thực hiện

Đặc điểm của thủ tục này là người kiểm tra phải độc lập với người bị kiểm tra. Thí dụ, một nhân khác trong đơn vị tiến hành kiểm tra việc bán hàng, việc lập báo cáo hay lập hóa đơn của phòng kinh doanh... Thủ tục này nhằm nâng cao ý thức chấp hành kỷ luật, tuân thủ quy trình nghiệp vụ của các cá nhân/bộ phận trong đơn vị.

TÓM TẮT CHƯƠNG 1

Kiểm soát nội bộ là một hệ thống được thực hiện chính bởi mỗi thành viên cá nhân trong đơn vị, đứng đầu là nhà lãnh đạo đơn vị điều hành kiểm soát, kế đến là nhà quản lý chịu trách nhiệm giám sát và cuối cùng là nhân viên các phòng ban phối hợp thực hiện đúng theo những quy định, chuẩn mực, quy tắc chung đã được đề ra.

Hệ thống kiểm soát nội bộ chặt chẽ vững mạnh sẽ giảm thiểu được các hành vi gian lận, tránh được các rủi ro sai sót, quản lý tốt tài sản và điều quan trọng là đảm bảo được các mục tiêu sau :

- Sự hữu hiệu và hiệu quả của hoạt động
- Sự tin cậy của báo cáo tài chính
- Sự tuân thủ pháp luật và các quy định

Kiểm soát quy trình bán hàng – thu tiền là một khâu quan trọng của hệ thống kiểm soát nội bộ. Vì quy trình bán hàng – thu tiền liên quan trực tiếp đến tài sản là hàng hóa và tiền có khả năng gian lận và tham ô cao cần được kiểm soát chặt chẽ hơn.

Kiểm soát bắt đầu từ giai đoạn xử lý đơn hàng, xét duyệt bán chịu, theo dõi nợ phải thu và cuối cùng là thu tiền. Mỗi giai đoạn đều phải được kiểm soát theo từng chức năng và mục tiêu riêng và được kết hợp lại thành một hệ thống xuyên suốt vẫn đảm bảo được ba mục tiêu đã nói ở trên.

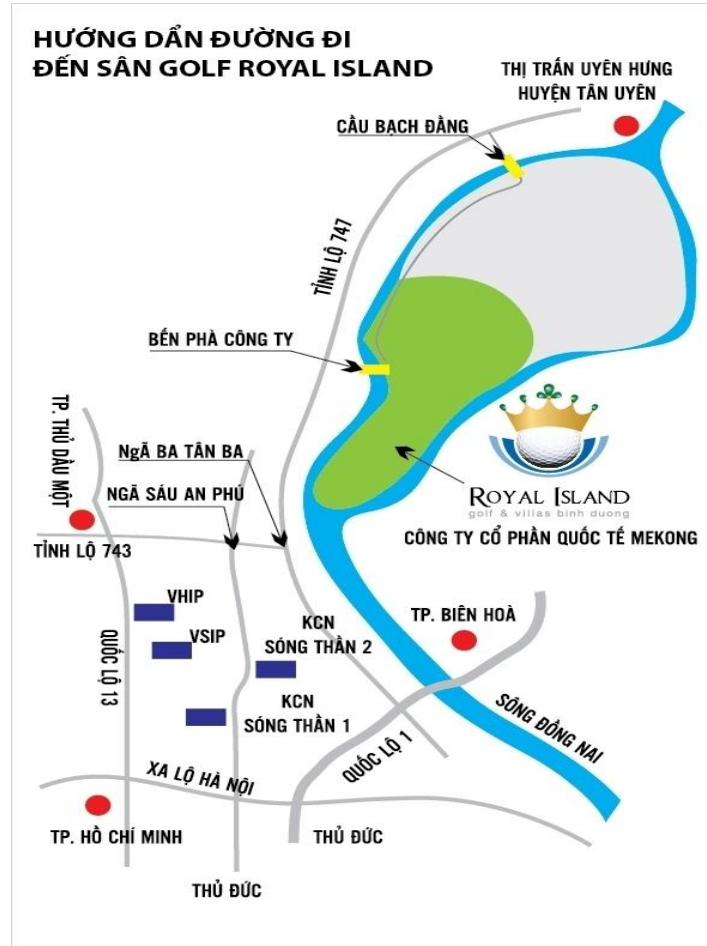
CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG HỆ THỐNG KIỂM SOÁT NỘI BỘ QUY TRÌNH BÁN HÀNG VÀ THU TIỀN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN QUỐC TẾ MEKONG

2.1 Giới thiệu tổng quan về Công Ty Cổ Phần Quốc Tế Mekong

2.1.1 Giới thiệu công ty:

❖ Bản đồ hướng dẫn đường đi đến sân golf Royal Island



Bản đồ 2.1 Bản đồ hướng dẫn đường đi đến sân golf Royal Island

(Nguồn : Phòng hành chính Công Ty Cổ Phần Quốc Tế Mekong)

Công Ty Cổ Phần Quốc Tế Mekong kinh doanh lĩnh vực dịch vụ golf, đây là một loại hình thể thao xa xỉ chịu thuế tiêu thu đặc biệt 20%, vốn đầu tư 100% vốn Đài Loan.

- ❖ Tên dự án đầu tư: Khu du lịch sinh thái Mekong Golf & Villas
- ❖ Tên Doanh nghiệp bằng tiếng việt: Công Ty Cổ Phần Quốc Tế Mekong

- ❖ Tên giao dịch bằng tiếng anh: Mekong International Joint Stock Company
- ❖ Địa chỉ trụ sở chính : xã Bạch Đằng, huyện Tân Uyên, tỉnh Bình Dương
- ❖ Mã số thuế doanh nghiệp : 3700805502
- ❖ Loại hình doanh nghiệp: Công ty cổ phần

❖ **Thời hạn hoạt động**

- ✓ Thời gian hoạt động của Dự án là 50 năm, kể từ ngày cấp Giấy chứng nhận đầu tư
- ✓ Công ty có thể chấm dứt hoạt động trước thời hạn hoặc kéo dài thêm thời gian hoạt động theo quyết định của Đại hội đồng cổ đông hoặc theo quy định của pháp luật.

❖ **Lịch trình thực hiện Dự án**

- ✓ Giai đoạn I: đầu tư hạ tầng, khu tái định cư hoàn tất cuối tháng 10/2010.
- ✓ Giai đoạn II, giai đoạn III: thực hiện khu 18 lỗ và các hạng mục còn lại tháng 12 năm 2013.
- ✓ Hoạt động chính thức tháng 12 năm 2013.

❖ **Quy mô :**

- Vốn: tổng vốn đầu tư 41.000.000 (bốn mươi một triệu) đô la Mỹ tương đương 852.800.000.000 (tám trăm năm mươi hai tỷ tám trăm triệu) VNĐ, trong đó vốn góp để thực hiện dự án là 20.000.000 (hai mươi triệu) đô la Mỹ tương đương 416.000.000.000 (bốn trăm mười sáu tỷ) VNĐ
- Loại cổ phần: Cổ phần phổ thông
- Mệnh giá cổ phần: 10.000 (mười ngàn) VNĐ/ cổ phần
trong đó bao gồm :

Bảng 2.1: Tỷ lệ góp vốn của các cổ đông

STT	Tên Cổ Đông	Chức vụ	Số cổ phần nắm giữ	Giá trị cổ phần (triệu đồng)	Tỷ lệ CP nắm giữ (%/VĐL)
1	Ông Chiou Shun Chun	Chủ tịch HĐQT	7.072.000	70.720	17
2	Ông Chen Shar Chi	Tổng giám đốc	5.408.000	87.360	21
3	Ông Chen Ing Tzong	Thành viên	4.160.000	54.080	13
4	Bà Chen Chang Shen Fang	Thành viên	5.408.000	54.080	13
5	Ông Chen Shar Wen	Thành viên	5.408.000	54.080	13
6	Bà Yang Huei Chen	Thành viên	8.736.000	54.080	13
7	Ông Chiou Hung Wei	Thành viên	5.408.000	41.600	10
Tổng			41.600.000	416.000	100

(Nguồn: phòng tài chính kế toán Công Ty CP Quốc Tế Mekong)

- Phạm vi trách nhiệm của các cổ đông

Mỗi cổ đông chỉ chịu trách nhiệm về các khoản nợ và các nghĩa vụ tài sản khác của Công ty trong phạm vi số vốn đã góp vào Công ty.

- Diện tích : 202,66 ha trong đó quy mô xây dựng các hạng mục công trình kiến trúc dự kiến như sau:
 - o Nhà hàng-khách sạn : 20.000m²
 - o Nhà trung tâm : 2000 m²
 - o Câu lạc bộ: 10.000 m²
 - o Nhà tập golf: 5000 m²
 - o Nhà du thuyền: 2000 m²

○ Nhà biệt thự vườn: 85.000 m²

- Số lao động : 300 người, trong đó nhân viên quản lý 20 người, cán bộ nước ngoài 15 người

❖ **Vị trí và giới hạn:**

-Vị trí :

Dự án thuộc một phần phía Nam của cù lao Bạch Đằng thuộc xã Bạch Đằng, huyện Tân Uyên, tỉnh Bình Dương. Khu dự án có khoảng cách với các trung tâm khu vực như sau:

- +Cách trung tâm UBND huyện Tân uyên về phía Nam khoảng 2.5km
- +Cách trung tâm thành phố Thủ Dầu Một về phía đông khoảng 8km
- +Cách quốc lộ 13 khoảng 6km
- +Cách trung tâm TP.HCM khoảng 35km
- +Cách sân bay Tân Sơn Nhất khoảng 36km
- +Cách trung tâm thành phố Biên Hòa khoảng 9km

- Giới hạn phạm vi quy hoạch:

Khu đất nằm dọc theo hướng Bắc-Nam, có các mặt giáp

- +Phía Bắc : giáp đất nông nghiệp thuộc ấp Bình Hưng
- +Phía Nam: giáp sông Đồng Nai
- +Phía Đông: một phần giáp sông Đồng Nai và ranh giới giữa tỉnh Bình Dương và tỉnh Đồng Nai; một phần giáp đất nông nghiệp thuộc ấp Tân Trạch
- +Phía Tây : giáp một phần nhánh của sông Đồng Nai chạy dọc theo tỉnh lộ 747; một phần giáp đất nông nghiệp thuộc ấp Tân Long

Khu đất có nét đặc trưng của vùng đất thuộc vùng hạ nguồn mê Kông với địa hình tương đối bằng phẳng của một cù lao , xung quanh bao bọc bởi sông Đồng Nai.

❖ **Nhiệm vụ :**

Khai thác mở rộng thị trường kinh doanh, nâng cao thu nhập từ các bộ phận: bộ phận thể hội viên, bộ phận phục vụ khách chơi golf và tiêu dùng trong sân golf, bộ phận nhà hàng khách sạn, bộ phận bất động sản.

❖ **Ngành, nghề kinh doanh:****Bảng 2.2: Ngành nghề kinh doanh**

STT	Mã ngành	Tên ngành
		Đầu tư thành lập và kinh doanh Khu du lịch sinh thái, bao gồm các hạng mục:
01	R 9329	- Sân golf 36 lỗ đạt tiêu chuẩn quốc tế;
02	R 9329	- Hội quán câu lạc bộ (Club House);
03	I 5510	- Khách sạn-Nhà hàng 5 sao;
04	L 6810	- Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê;
05	R 9329	- Các phương tiện vận động thể thao như: hồ bơi, sân quần vợt, khu chạy bộ;
06	R 9329	- Các cơ sở phục vụ nghỉ ngơi, giải trí công cộng như: hoa viên cây cảnh, công viên trẻ em, không gian xanh rộng rãi;
07	R 9329	- Khu du lịch vườn cây ăn trái theo hướng phát triển tại địa phương;
08	N 8130	- Bảo trì, bảo dưỡng sân golf và các công trình phụ trợ sân golf;
09	M 7110	- Thiết kế, thi công xây dựng sân golf và các công trình phụ trợ sân golf;
10	N 8299	- Cung cấp dịch vụ quản lý kinh doanh sân golf.

(Nguồn Phòng kế toán tài chính Công Ty CP Quốc Tế Mekong)

2.1.2 Quá trình hình thành và phát triển

Công Ty Cổ Phần Quốc Tế Mekong được hình thành qua 3 giai đoạn :

Giai đoạn 1 :

Tiền thân của Công Ty Cổ Phần Quốc Tế Mekong là Công Ty TNHH Quốc Tế Mekong theo giấy chứng nhận đầu tư lần đầu số 461023000117 do UBND Tỉnh Bình Dương cấp ngày 08/06/2007 và sự sáp nhập của Công Ty Tư Vấn và Đầu Tư Xây Dựng Việt Phong theo giấy phép đầu tư số 254/GP-BD ngày 07/04/2003 của UBND Tỉnh Bình Dương, theo hợp đồng sáp nhập được ký ngày 15/11/2007. Đánh dấu sự bắt đầu của dự án được mọi người biết đến mang tên Khu du lịch sinh thái Mekong golf & villas.

Bước đầu của dự án là giai đoạn đền bù giải tỏa được thực hiện theo quyết định số 55/2007/QĐ-UBND ngày 04/06/2007 của UBND tỉnh Bình Dương về việc ban hành Bản quy định đơn giá bồi thường, hỗ trợ về đất, tài sản trên đất và tái định cư để giải phóng mặt bằng thi công dự án: Mekong-Golf-Villas, phần lớn khu quy hoạch dự án là đất nông nghiệp, đất canh tác và đất ở, nên còn gặp nhiều khó khăn với chính sách đền bù đất và di dời các hộ dân, giải tỏa cây trồng, lúa, hoa màu... Dự án được chia làm 2 khu là khu sân golf và khu tái định cư . Khu sân golf gồm 38 hộ dân, khu tái định cư gồm 262 hộ dân.

Giai đoạn 2 :

Bắt đầu tiến hành thi công san lấp mặt bằng, thi công xây dựng khu sân golf từ 1~18 lỗ, đào mương tạo dáng kênh rạch, sông, hồ, cầu cống, đường nối nội bộ với bên ngoài, bảo trì đê mương nguồn nước và địa hình địa thế, các công trình công cộng, xây dựng khu tái định cư để di dời các hộ dân, một mặt tiếp tục vận động bồi thường các hộ dân còn lại

Giai đoạn 3:

Được chuyển đổi hình thức sở hữu từ Công Ty TNHH Quốc Tế Mekong theo giấy chứng nhận đầu tư số 461033000117 do UBND Tỉnh Bình Dương cấp ngày 05/10/2011 sang hình thức công ty cổ phần mang tên Công Ty Cổ Phần Quốc Tế Mekong với thương hiệu Roya Island.

Bắt đầu đi vào hoạt động khai trương 9 lỗ đầu từ tháng 03/2012, một mặt tiếp tục đẩy nhanh tiến độ thi công các lỗ golf còn lại.

2.1.3 Lý do đầu tư dự án:

Với chính sách mở cửa tăng cường hợp tác trong thời kỳ toàn cầu hóa. Việt Nam đang trở thành quốc gia có tiềm năng phát triển cao. Với tốc độ tăng trưởng trong nhiều năm luôn ở mức khá đến cao và dự báo vẫn giữ tốc độ này trong những năm tiếp theo. Vì vậy triển vọng cho kinh tế Việt Nam trong tương lai là khả quan.

Cùng xu thế phát triển chung của đất nước, tỉnh Bình Dương nổi lên là địa phương điển hình trong công cuộc phát triển công nghiệp hóa, hiện đại hóa mà chính phủ và nhân dân cả nước đang nỗ lực thực hiện. Các con số thống kê sau đây nói lên phần nào cho sự thành công đó: đến tháng 08-2007 toàn tỉnh có 14 KCN đã đi vào hoạt động thu hút trên 1.300 dự án FDI (tổng số vốn trên 6.5 tỷ usd) là tỉnh đứng thứ 3 về thu hút vốn đầu tư nước ngoài với chỉ số năng lực cạnh tranh đứng thứ 1 trong tổng số 64 tỉnh thành trong cả nước(trong đó Tp.HCM đứng thứ 7, Hà Nội thứ 40...)

+ Kim ngạch xuất khẩu năm 2005 đạt 3.05 tỷ usd

+ Kim ngạch xuất khẩu năm 2006 đạt 3.94 tỷ usd

+ Kim ngạch xuất khẩu 08 tháng đầu năm 2007 đạt hơn 3.2 tỷ usd

+Tỷ lệ tăng trưởng GDP trung bình giai đoạn 2001-2005 đạt 15,1%/năm

+Mục tiêu tăng trưởng GDP thời kỳ 2006-2010: bình quân khoảng 17,5%/năm

Chính những thành tích phát triển đó mà Thủ tướng chính phủ đã ký ban hành Quyết định số 81/2007/QĐ-TTg, ngày 05-06-2007 phê duyệt “ Quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế - xã hội tỉnh Bình Dương đến năm 2020”. Thông qua đó Bình Dương sẽ trở thành thành phố loại I trực thuộc trung ương và là trung tâm công nghiệp lớn tầm khu vực.

Bên cạnh các mặt tích cực về phát triển - xã hội của quá trình đô thị hóa đem lại, thì song song đó sẽ nảy sinh những vấn đề như môi trường sống bị mất cân bằng, diện tích cây xanh, khoảng không gian dành cho sinh hoạt nghỉ ngơi – vui chơi – giải trí của con người bị thu hẹp. Vì vậy, thấy được nhu cầu của một đô thị công nghiệp phát

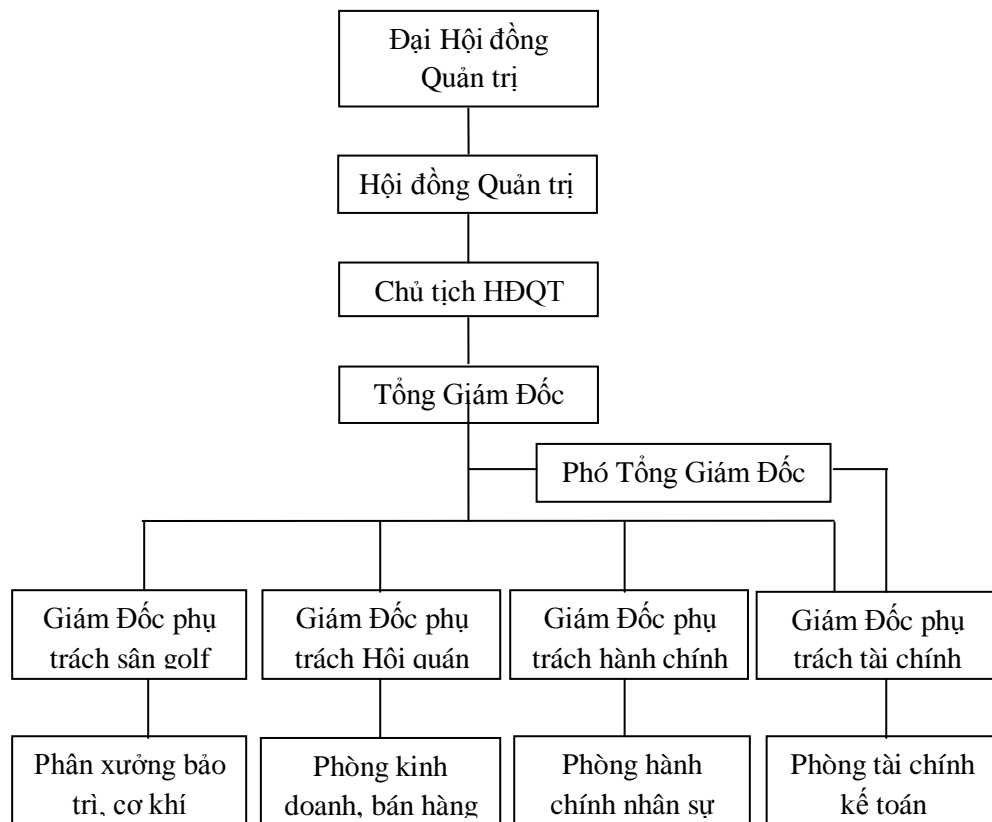
triển năng động trong tương lai rất cần có nhiều khu du lịch tiêu chuẩn cao. Mà trong đó loại hình du lịch sinh thái có kết hợp thể dục thể thao rèn luyện thể chất giúp cải thiện sức khỏe – tinh thần và môi trường sống cho cư dân trong đô thị là khá lớn. Nên việc triển khai dự án thể thao golf tại khu vực cù lao Bạch Đằng là rất phù hợp.

2.1.4 Tổ chức bộ máy quản lý :

Cơ cấu tổ chức quản lý của Công ty gồm có:

- Đại Hội đồng cổ đông;
- Hội đồng quản trị;
- Chủ tịch Hội đồng quản trị
- Tổng Giám đốc

2.1.4.1 Sơ đồ tổ chức bộ máy



Sơ đồ 2.1 : Sơ đồ tổ chức bộ máy quản lý tại Công Ty CP Quốc Tế Mekong

(Nguồn : Phòng Hành Chính – Công Ty CP Quốc Tế Mekong)

2.1.4.2 Vai trò của các bộ phận

- **Đại hội đồng cổ đông**

-Đại hội đồng cổ đông gồm tất cả cổ đông có quyền biểu quyết, là cơ quan quyết định cao nhất của Công ty.

-Đại hội đồng cổ đông có các quyền và nhiệm vụ sau đây:

- Thông qua định hướng phát triển của công ty;
- Quyết định loại cổ phần và tổng số cổ phần của từng loại được quyền chào bán; quyết định mức cổ tức hằng năm của từng loại cổ phần;
- Bầu, miễn nhiệm, bãi nhiệm thành viên Hội đồng quản trị, thành viên Ban kiểm soát;
- Quyết định đầu tư hoặc bán số tài sản có giá trị bằng hoặc lớn hơn 50% tổng giá trị tài sản được ghi trong báo cáo tài chính gần nhất của công ty.
- Quyết định sửa đổi, bổ sung Điều lệ công ty, trừ trường hợp điều chỉnh vốn điều lệ do bán thêm cổ phần mới trong phạm vi số lượng cổ phần được quyền chào bán quy định tại điều lệ này;
- Thông qua báo cáo tài chính hằng năm;
- Quyết định mua lại trên 10% tổng số cổ phần đã bán của mỗi loại;
- Xem xét và xử lý các vi phạm của Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát gây thiệt hại cho công ty và cổ đông công ty;
- Quyết định tổ chức lại, giải thể công ty;

-Cổ đông là tổ chức có quyền cử một hoặc một số người đại diện theo uỷ quyền thực hiện các quyền cổ đông của mình theo quy định của pháp luật; trường hợp có nhiều hơn một người đại diện theo uỷ quyền được cử thì phải xác định cụ thể số cổ phần và số phiếu bầu của mỗi người đại diện. Việc cử, chấm dứt hoặc thay đổi người đại diện theo uỷ quyền phải được thông báo bằng văn bản đến công ty.

▪ **Hội đồng quản trị**

-Hội đồng quản trị là cơ quan quản lý công ty, có toàn quyền nhân danh công ty để quyết định, thực hiện các quyền và nghĩa vụ của công ty không thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông.

-Hội đồng quản trị có các quyền và nhiệm vụ sau đây:

- Quyết định chiến lược, kế hoạch phát triển trung hạn và kế hoạch kinh doanh hằng năm của công ty;
- Kiến nghị loại cổ phần và tổng số cổ phần được quyền chào bán của từng loại;
- Quyết định chào bán cổ phần mới trong phạm vi số cổ phần được quyền chào bán của từng loại; quyết định huy động thêm vốn theo hình thức khác;
- Quyết định giá chào bán cổ phần và trái phiếu của công ty;
- Quyết định mua lại cổ phần theo Điều lệ công ty;
- Quyết định phương án đầu tư và dự án đầu tư trong thẩm quyền và giới hạn theo quy định của Luật doanh nghiệp hoặc Điều lệ công ty;
- Quyết định giải pháp phát triển thị trường, tiếp thị và công nghệ; thông qua hợp đồng mua, bán, vay, cho vay và hợp đồng khác có giá trị bằng hoặc lớn hơn 50% tổng giá trị tài sản được ghi trong báo cáo tài chính gần nhất của công ty, trừ hợp đồng và giao dịch quy định theo Điều lệ công ty;
- Bổ nhiệm, miễn nhiệm, cách chức, ký hợp đồng, chấm dứt hợp đồng đối với Tổng giám đốc và người quản lý quan trọng khác; quyết định mức lương và lợi ích khác của những người quản lý đó; cử người đại diện theo uỷ quyền thực hiện quyền sở hữu cổ phần hoặc phần vốn góp ở công ty khác, quyết định mức thù lao và lợi ích khác của những người đó;
- Giám sát, chỉ đạo Tổng giám đốc và người quản lý khác trong điều hành công việc kinh doanh hằng ngày của công ty;
- Quyết định cơ cấu tổ chức, quy chế quản lý nội bộ công ty, quyết định thành lập công ty con, lập chi nhánh, văn phòng đại diện và việc góp vốn, mua cổ phần của doanh nghiệp khác;
- Duyệt chương trình, nội dung tài liệu phục vụ họp Đại hội đồng cổ đông, triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông hoặc lấy ý kiến để Đại hội đồng cổ đông thông qua quyết định;
- Trình báo cáo quyết toán tài chính hằng năm lên Đại hội đồng cổ đông;
- Kiến nghị mức cổ tức được trả; quyết định thời hạn và thủ tục trả cổ tức hoặc xử lý lỗ phát sinh trong quá trình kinh doanh;
- Kiến nghị việc tổ chức lại, giải thể hoặc yêu cầu phá sản công ty;

-Hội đồng quản trị thông qua quyết định bằng biểu quyết tại cuộc họp, lấy ý kiến bằng văn bản. Mỗi thành viên Hội đồng quản trị có một phiếu biểu quyết.

-Khi thực hiện chức năng và nhiệm vụ của mình, Hội đồng quản trị tuân thủ đúng quy định của pháp luật, Điều lệ này và quyết định của Đại hội đồng cổ đông. Trong trường hợp quyết định do Hội đồng quản trị thông qua trái với quy định của pháp luật hoặc Điều lệ gây thiệt hại cho công ty thì các thành viên chấp thuận thông qua quyết định đó phải cùng liên đới chịu trách nhiệm cá nhân về quyết định đó và phải đền bù thiệt hại cho công ty; thành viên phản đối thông qua quyết định nói trên được miễn trừ trách nhiệm.

▪ **Chủ tịch Hội đồng quản trị**

-Đại hội đồng cổ đông hoặc Hội đồng quản trị phải lựa chọn trong số các thành viên Hội đồng quản trị để bầu ra một Chủ tịch và một Phó Chủ tịch. Trừ khi Đại hội đồng cổ đông quyết định khác. Chủ tịch Hội đồng quản trị có thể kiêm Tổng giám đốc công ty.

-Chủ tịch Hội đồng quản trị có các quyền và nhiệm vụ sau đây:

- Lập chương trình, kế hoạch hoạt động của Hội đồng quản trị;
- Chuẩn bị hoặc tổ chức việc chuẩn bị chương trình, nội dung, tài liệu phục vụ cuộc họp; triệu tập và chủ tọa cuộc họp Hội đồng quản trị;
- Tổ chức việc thông qua quyết định của Hội đồng quản trị;
- Giám sát quá trình tổ chức thực hiện các quyết định của Hội đồng quản trị;
- Chủ tọa họp Đại hội đồng cổ đông;

-Chủ tịch Hội đồng quản trị vắng mặt thì uỷ quyền bằng văn bản cho một thành viên khác để thực hiện các quyền và nhiệm vụ của Chủ tịch Hội đồng quản trị. Trường hợp không có người được uỷ quyền hoặc Chủ tịch Hội đồng quản trị không làm việc được thì các thành viên còn lại bầu một người trong số các thành viên tạm thời giữ chức Chủ tịch Hội đồng quản trị theo nguyên tắc đa số quá bán.

▪ **Tổng Giám đốc**

- Hội đồng quản trị bổ nhiệm một người trong số họ hoặc thuê người khác làm Tổng giám đốc.

- Tổng giám đốc là người điều hành công việc kinh doanh hằng ngày của công ty; chịu sự giám sát của Hội đồng quản trị và chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị và trước pháp luật về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao.

- Tổng giám đốc công ty không được đồng thời làm Tổng giám đốc của doanh nghiệp khác.

- Tổng giám đốc có các quyền và nhiệm vụ sau đây:

- Quyết định các vấn đề liên quan đến công việc kinh doanh hằng ngày của công ty mà không cần phải có quyết định của Hội đồng quản trị;
- Tổ chức thực hiện các quyết định của Hội đồng quản trị;
- Tổ chức thực hiện kế hoạch kinh doanh và phương án đầu tư của công ty;
- Kiến nghị phương án cơ cấu tổ chức, quy chế quản lý nội bộ công ty;
- Bổ nhiệm, miễn nhiệm, cách chức các chức danh quản lý trong công ty, trừ các chức danh thuộc thẩm quyền của Hội đồng quản trị;
- Quyết định lương và phụ cấp (nếu có) đối với người lao động trong công ty kể cả người quản lý thuộc thẩm quyền bổ nhiệm của Tổng giám đốc;
- Tuyển dụng lao động;
- Kiến nghị phương án trả cổ tức hoặc xử lý lỗ trong kinh doanh;

- Tổng giám đốc phải điều hành công việc kinh doanh hằng ngày của công ty theo đúng quy định của pháp luật, Điều lệ này, hợp đồng lao động ký với công ty và quyết định của Hội đồng quản trị. Nếu điều hành trái với quy định này mà gây thiệt hại cho công ty thì Tổng giám đốc phải chịu trách nhiệm trước pháp luật và phải bồi thường thiệt hại cho công ty.

▪ **Phó tổng giám đốc kiêm giám đốc tài chính :**

Là người quản lý thay mặt tổng giám đốc điều hành các lĩnh vực về hành chính, tài chính, cổ phần của công ty, tham mưu, báo cáo cho tổng giám đốc và chủ tịch HĐQT về các hoạt động của các phòng ban, giải quyết các vấn đề vướng mắc tại công ty trong quyền hạn được tổng giám đốc ủy quyền cho phép.

- **Giám đốc phụ trách sân golf:**

Điều hành các hoạt động thuộc bên ngoài sân golf, như xây dựng, sửa chữa, bảo trì sân bãi, các máy móc thiết bị tài sản phục vụ sân golf.

- **Giám đốc phụ trách hội quán:**

Điều hành các hoạt động kinh doanh của công ty như bán thẻ hội viên, phục vụ khách đến chơi golf, ăn uống tại nhà hàng hội quán .

- **Giám đốc phụ trách hành chính**

Điều hành phụ trách công việc liên quan đến hành chính, an ninh bảo vệ, tuyển dụng nhân sự, cung tiêu các vật tư, hàng hóa mua trong nước.

- **Phân xưởng bảo trì, cơ khí:**

Chịu trách nhiệm sửa chữa, bảo dưỡng coi sóc cái loại tài sản máy móc thiết bị đặc thù chuyên về xây dựng sân golf, các loại xe điện phục vụ khách chơi golf, bảo trì bảo dưỡng sân bãi.

- **Phòng kinh doanh, bán hàng:**

Tìm kiếm khách hàng, bán các loại thẻ hội viên, được hưởng hoa hồng trên giá trị các hợp đồng được ký kết với khách hàng.

- **Phòng hành chính, nhân sự**

Phối hợp với các phòng ban giải quyết các chính sách tiền lương, tiền bảo hiểm các loại, thưởng, phạt, chế độ phúc lợi đời sống của các cán bộ công nhân viên. Tuyển dụng nhân sự theo yêu cầu của công ty.

- **Phòng tài chính kế toán**

-Lập dự toán thu chi hàng tháng, tham mưu cho ban giám đốc về các luật thuế, kế hoạch tài chính cho công ty.

-Các phòng ban muốn thu chi điều phải qua phòng tài chính kế toán kiểm tra chứng từ đầy đủ và đúng theo thực tế phát sinh mới được thu chi.

-Ghi chép tất cả các nghiệp vụ kinh tế phát sinh liên quan đến công ty đúng, đầy đủ và kịp thời theo đúng luật kế toán và luật thuế.

-Lập các báo cáo tài chính cho nội bộ công ty và báo cáo ra bên ngoài công ty. Theo dõi công nợ phải thu, phải trả và nguồn vốn,tài sản, máy móc thiết bị của công ty.

2.1.5 Các chỉ tiêu kinh doanh

Do công ty mới đi vào hoạt động nên chưa có lợi nhuận,tiền thẽ hội viên khi thu hết mới xuất hóa đơn và ghi nhận doanh thu, tiền thuế đóng vào ngân sách nhà nước cũng được tính khi xuất hóa đơn, ta có thể đánh giá tình trạng kinh doanh của công ty qua bảng chỉ tiêu doanh thu như sau:

Bảng 2.3: Chỉ tiêu kinh doanh – Thuế nộp NSNN

Chỉ tiêu	Q2/2012 (VNĐ)	Q3/2012(VNĐ)
Thu tiền dịch vụ golf-nhà hàng	120.040.820	167.887.000
Thu tiền thẽ hội viên	8.537.288.088	9.055.668.389
Tổng	8.657.328.908	9.223.555.389
Nộp thuế TTĐB	403.684.863	1.964.927.311

(Nguồn: phòng tài chính kế toán Công Ty CP Quốc Tế Mekong)

2.1.6 Khó khăn, thuận lợi và định hướng phát triển

✓ Khó khăn

-Kinh doanh dịch vụ golf là loại hình không được nhà nước khuyến khích vì chiếm khá nhiều diện tích đất. Nên gặp nhiều khó khăn về giấy tờ thủ tục theo chủ trương chính sách của nhà nước.

-Có nhiều hộ gia đình trong khu dự án nên còn khó khăn trong việc di dời các hộ dân.

-Dịch vụ golf là loại hình dịch vụ chịu thuế tiêu thụ đặc biệt cao (20%).

-Do thời tiết mưa bão kéo dài nên chưa thể hoàn thành phần xây dựng 36 lỗ golf như kế hoạch mà chỉ mới đi vào hoạt động phục vụ khách 9 lỗ golf đầu, dự kiến đến tháng 11 năm 2012 sẽ hoàn thành đi vào hoạt động 18 lỗ. Là loại hình thể thao ngoài trời nên sân golf hoạt động phụ thuộc vào thời tiết.

-Mới đi vào hoạt động nên hệ thống kiểm soát còn nhiều lỏng lẻo, chịu sự cạnh tranh gay gắt từ các sân golf khác đã có từ lâu đời.

-Nằm trên cù lao nên khó khăn trong công tác tuyển dụng nhân lực.

✓ **Thuận lợi**

-Là sân golf được chủ trương chính phủ phê duyệt, được sự quan tâm hỗ trợ của lãnh đạo các cấp.

-Nằm trong vùng tam giác vàng, cách các trung tâm thánh phố Thủ Dầu Một, thành phố HCM, thành phố biên hòa không xa là các thành phố phát triển nhiều lĩnh vực hàng đầu cả nước, nên dễ thu hút các nhà đầu tư và khách du lịch.

-Nằm trên cù lao dọc theo sông Đồng Nai thuận tiện về mặt giao thông đường bộ và đường thủy.

-Có địa hình đẹp với sông hồ kênh rạch và khí hậu mát mẻ tạo nên cảnh quan thiên nhiên cho khu sân golf và giải quyết được vấn đề tưới tiêu thoát nước .

-Là vùng đất không bị ảnh hưởng bởi gió mưa, bão lụt, hạn hán thích hợp với loại hình thể thao ngoài trời.

-Kinh nghiệm dày dặn của ban lãnh đạo công ty về loại hình đặc thù sân golf.

➤ **Định hướng phát triển**

-Chủ trương mở rộng khu sân golf từ 36 lỗ lên 54 lỗ, tăng diện tích khu nhà biệt thự từ 8.5 ha lên 13 ha. Xây dựng khu sân golf theo đẳng cấp quốc tế và số một tại Việt Nam.

-Mở rộng thị trường, ký kết với các đại lý bán hàng tìm kiếm các hội viên gia nhập đầu tư với hạn mức mục tiêu đề ra là: hội viên cổ đông 150 cổ đông, hội viên cá nhân 150 hội viên, bộ thẻ công ty 1+1 40 bộ thẻ, bộ thẻ công ty 1+2 20 bộ thẻ, bộ thẻ công ty 1+3 10 bộ thẻ.

-Hoàn thiện hệ thống quản lý sân golf, hệ thống kiểm soát tài sản, kiểm soát nhân sự

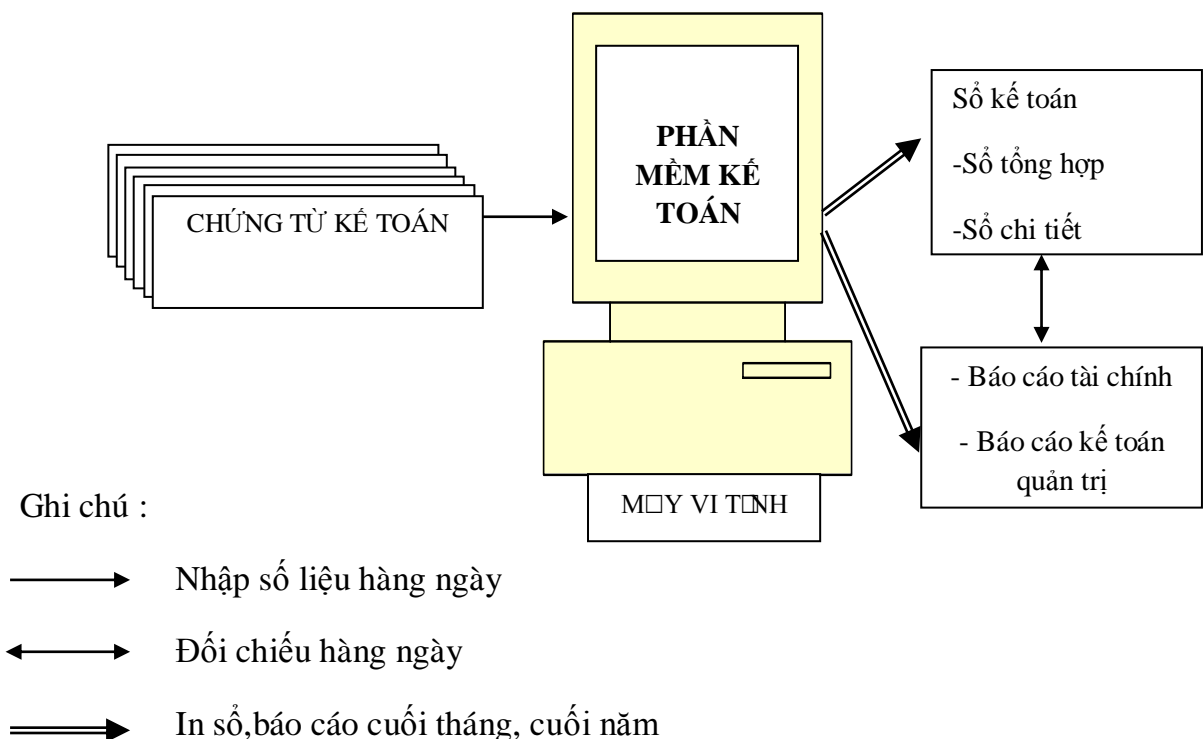
2.1.7 Thực trạng tổ chức công tác kế toán tại Công Ty CP Quốc Tế Mekong

2.1.7.1 Các phương pháp kế toán được áp dụng tại công ty:

- Đơn vị tiền tệ hạch toán: Việt Nam đồng.

- Hình thức sổ kế toán : Nhật ký chứng từ.
- Phương pháp kế toán tài sản cố định: giá trị tài sản xác định theo phương pháp giá gốc, khấu hao theo phương pháp đường thẳng
- Phương pháp kế toán hàng tồn kho:
 - Nguyên tắc đánh giá hàng tồn kho: giá gốc.
 - Phương pháp xác định giá trị hàng tồn kho cuối kỳ: bình quân gia quyền cuối kỳ.
 - Phương pháp hạch toán hàng tồn kho: kê khai thường xuyên.
- Phương pháp thuế giá trị gia tăng: theo phương pháp khấu trừ
- Công ty không có sản phẩm dở dang cuối kỳ
- Năm tài chính của công ty được bắt đầu từ ngày 01 tháng 01 dương lịch và kết thúc vào ngày 31 tháng 12 hàng năm.

2.1.7.2 Hệ thống sổ sách kế toán :



(Nguồn phòng kế toán tài chính Công Ty CP Quốc Tế Mekong)

Sơ đồ 2.2: Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức kế toán trên máy vi tính.

Hàng ngày , kế toán căn cứ vào chứng từ kế toán đã được các cấp có thẩm quyền kiểm tra phê duyệt, xác định ghi tài khoản nợ, tài khoản có theo đúng quy tắc và chuẩn

mức kế toán để nhập dữ liệu vào phần mềm kế toán theo các mẫu và bảng biểu đã được định sẵn trong phần mềm.

Theo quy trình của phần mềm kế toán, các thông tin được tự động nhập vào sổ kế toán tổng hợp (Nhật ký chứng từ, Bảng kê, Sổ Cái) và các sổ, thẻ kế toán chi tiết liên quan.

Cuối tháng (hoặc bất kỳ vào thời điểm cần thiết nào), kế toán thực hiện các thao tác khoá sổ (cộng sổ) và lập báo cáo tài chính. Việc đối chiếu giữa số liệu tổng hợp với số liệu chi tiết được thực hiện tự động và luôn đảm bảo chính xác, trung thực theo thông tin đã được nhập trong kỳ. Tuy nhiên, Kế toán tổng hợp thường sẽ kiểm tra, đối chiếu số liệu giữa sổ kế toán chi tiết của các phần hành kế toán với Báo cáo tài chính sau khi đã in ra giấy.

Hệ thống báo cáo của phần mềm kế toán bao gồm:

➤ Sổ kế toán:

- ✓ Tiền mặt
- ✓ Tiền gửi ngân hàng
- ✓ Bán hàng và nợ phải thu
- ✓ Mua hàng và nợ phải trả
- ✓ Hàng tồn kho
- ✓ Báo cáo thuế
- ✓ Báo cáo chi phí
- ✓ Báo cáo công trình
- ✓ Tài sản cố định
- ✓ Kế toán tổng hợp

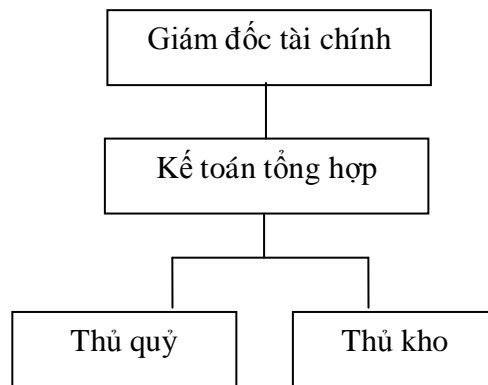
➤ Báo cáo tài chính

- ✓ Bảng cân đối tài khoản
- ✓ Bảng cân đối kế toán
- ✓ Báo cáo kết quả kinh doanh
- ✓ Báo cáo lưu chuyển tiền tệ
- ✓ Báo cáo tình hình thực hiện nghĩa vụ với nhà nước

2.1.7.3 Hệ thống bộ máy kế toán

➤ Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán

Bộ máy kế toán của công ty được tổ chức đơn giản, thực hiện ghi chép các nghiệp vụ phát sinh hàng ngày. Đứng đầu là giám đốc tài chính, một kế toán tổng hợp và một thủ quỹ và hai thủ kho, công ty chưa có kế toán trưởng. Công ty ký hợp đồng với một công ty kiểm toán, soát xét kiểm toán cuối năm đồng thời tư vấn các luật thuế, luật kế toán nếu có các vấn đề phát sinh vướng mắc.



Sơ đồ 2.3 sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán

(Nguồn : phòng phòng kế toán tài chính Công Ty CP Quốc Tế Mekong)

➤ Chức năng nhiệm vụ của các bộ phận

❖ Giám đốc tài chính

- Lập kế hoạch tài chính cho công ty.
- Thay Tổng giám đốc phê duyệt các khoản thu chi phát sinh trong giới hạn cho phép.
- Kiểm tra, đốc thúc các kế toán viên hoàn thành công việc.
- Báo cáo với tổng giám đốc các vấn đề tài chính của công ty.

❖ Kế toán tổng hợp

- Đóng vai trò cũng khá quan trọng trong bộ máy kế toán vì công ty chỉ có 1 kế toán là kế toán tổng hợp, nên mọi công việc điều do kế toán tổng hợp phụ trách thực hiện.

-Phân loại tất cả các nghiệp vụ kế toán phát sinh trong ngày nhập số liệu vào phần mềm kế toán theo các mẫu đã có sẵn.

-Theo dõi công nợ phải thu, phải trả khách hàng.

-Theo dõi tăng giảm tài sản cố định.

-Báo cáo thuế, nộp thuế hàng tháng đúng hạn theo luật định.

-Lập báo cáo tài chính.

-Cập nhật các văn bản pháp luật thuế kịp thời.

-Bảo quản hồ sơ chứng từ kế toán, cung cấp số liệu cho các bộ phận khi cần thiết.

❖ **Thủ quỹ**

-Thực hiện thu chi tiền mặt, tiền gửi ngân hàng theo chứng từ đã được cấp trên phê duyệt.

-Theo dõi các khoản tạm ứng.

-Cuối tháng đối chiếu số liệu tiền mặt, tiền gửi ngân hàng với kế toán tổng hợp.

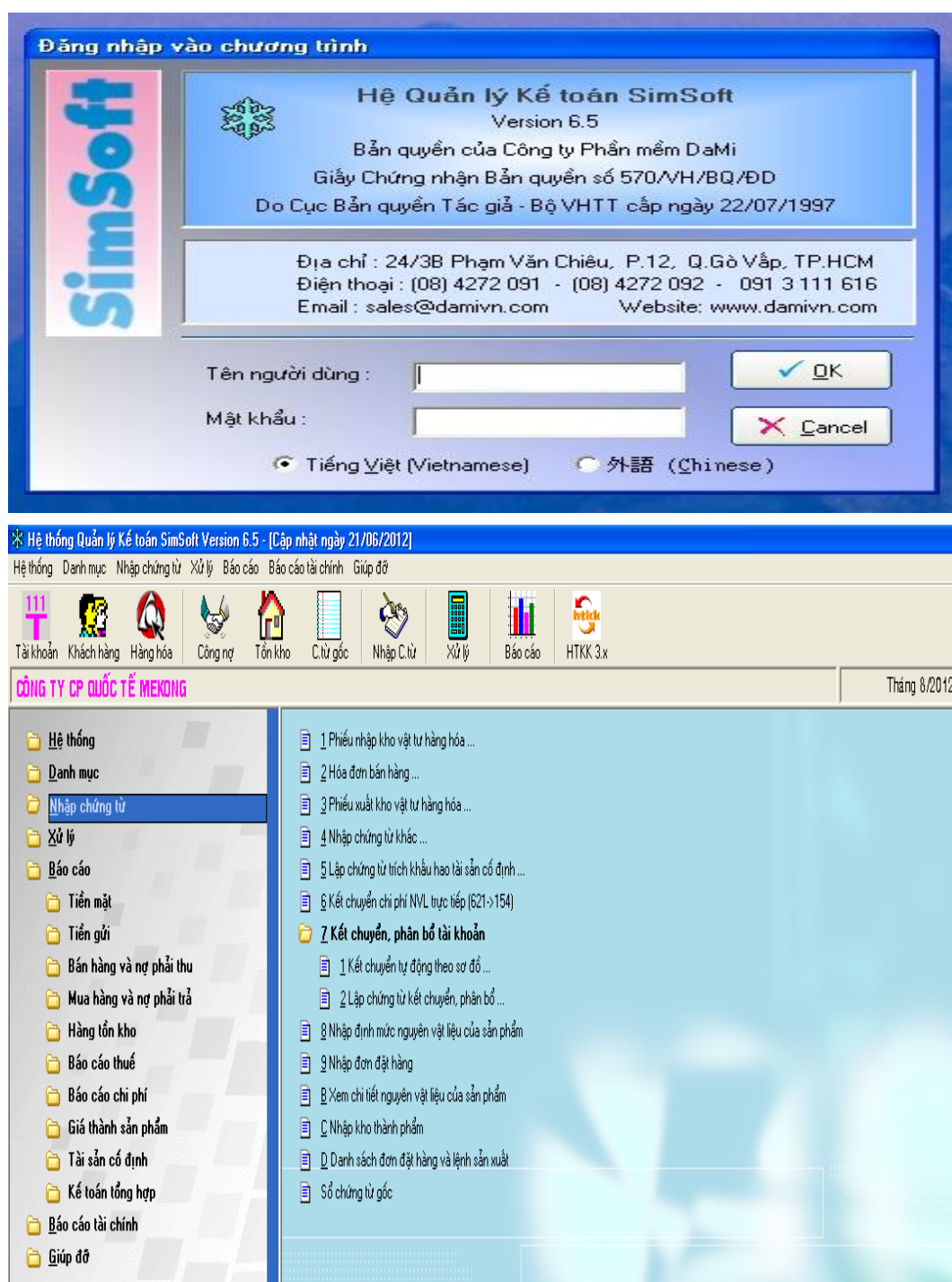
❖ **Thủ kho**

-Theo dõi tình hình xuất nhập tồn các loại vật tư hàng hóa.

-Cuối tháng báo cáo cho kế toán tổng hợp tình hình xuất nhập tồn kho.

2.1.7.4 Đặc điểm chức năng của phần mềm kế toán sử dụng tại công ty

➤ **Giao diện của phần mềm**



Hình 2.1 hình giao diện phần mềm kế toán Simsoft 6.5

(Nguồn phòng tài chính kế toán Công Ty CP Quốc Tế Mekong)

➤ **Chức năng chung**

-Quy trình xử lý hệ thống nghiệp vụ của bộ phận kế toán-tài chính trong doanh nghiệp được đơn giản hóa và tối ưu hóa nguồn dữ liệu và hệ thống, hỗ trợ hoàn toàn các quy trình xử lý và giúp kế toán không mất nhiều thời gian ghi chép-nhưng vẫn đảm bảo tính chính xác, đầy đủ của dữ liệu thông tin.

-Tất cả các nghiệp vụ kinh tế phát sinh đều được nhập số liệu vào cùng một mục trên cùng giao diện, dễ sử dụng và xử lý.

-Được xây dựng bởi các phân hệ có mối quan hệ chặt chẽ. Mỗi phân hệ chuyên trách về một chức năng xử lý riêng. Nguồn nguyên liệu thông tin đầu vào và thông tin đã được xử lý được lưu trữ trong các bảng cơ sở dữ liệu có cấu trúc và quan hệ.

-Ngoài các quy tắc kiểm tra dữ liệu ngay tại thời điểm cập nhật(như thông tin trùng, thiếu, sai dữ liệu...), còn được trang bị công cụ kiểm tra và phát hiện lỗi tự động. Các lỗi này thường rất phức tạp và khó phát hiện như tài khoản tổng hợp được hạch toán chi tiết, số dư của tài khoản mất cân đối.

• **Về bảo mật :**

Hệ thống được cài đặt vào một máy chủ, người sử dụng máy chủ sẽ quản trị hệ thống có quyền kiểm soát toàn bộ hoạt động của các máy còn lại. Phân quyền được thực hiện tùy theo chức năng và nhiệm vụ công việc của mỗi người cụ thể tới từng thao tác, hành động của người sử dụng đối với cơ sở dữ liệu. Cấp mật mã truy cập chương trình cho mỗi người tự chịu trách nhiệm về những số liệu mình làm và đảm bảo an toàn và bảo mật dữ liệu.

• **Về tiện ích chung**

-Giao diện màn hình đơn giản, dễ sử dụng

-Sắp xếp thứ tự cột thông tin trong bảng dữ liệu

-Thay đổi độ rộng chiều cao của ô, dòng cột trong bảng dữ liệu

-Chọn cột ẩn hiện các trường dữ liệu theo ý muốn

-Tìm kiếm thông tin, lọc theo cột

-Thay thế giá trị trong cột cho hàng loạt có giá trị giống nhau như đơn vị tính, tên sản phẩm...

-Kết xuất dữ liệu ra excel

-Kết xuất báo cáo thuế GTGT sang phần mềm khai báo thuế HTKK

-Sao chép dữ liệu vào ra, sao lưu dữ liệu

-Thêm, sửa, xóa dữ liệu

-Xử lý dữ liệu, kiểm tra sai sót, kiểm tra cân đối kế toán dò tìm ra các lỗi thuận tiện cho việc sửa chữa.

-Thực hiện các bút toán trích khấu hao TSCĐ tự động, tính giá xuất kho cuối kỳ, kết chuyển phân bổ tự động theo sơ đồ hoặc tự lập bút toán kết chuyển, ví dụ như bút toán kết chuyển thuế GTGT

-Khóa sổ và chuyển sang kỳ sau , khi hoàn chỉnh số liệu của một kỳ kế toán, kế toán thực hiện khóa sổ dữ liệu của kỳ hạch toán này và làm việc với cơ sở dữ liệu của kỳ hạch toán mới để đảm bảo an toàn dữ liệu chỉ được xem không được chỉnh sửa, chỉ người có chức năng và mật mã mới được vào mở khóa và chỉnh sửa dữ liệu.

-Chuyển số dư cuối kỳ trước sang đầu kỳ này, trong trường hợp kế toán ghi chép dữ liệu không kịp thời, hạch toán chậm, hệ thống vẫn cho phép kế toán tại một thời điểm có thể hạch toán số liệu cho nhiều kỳ kế toán khác nhau nên giữa các kỳ kế toán không còn tính nhất quán về số dư, xử lý sao chép số dư của cuối kỳ trước sang kỳ kế toán hiện tại bằng lệnh chuyển số dư cuối kỳ trước sang đầu kỳ này.

➤ **Một số chức năng cơ bản của các phần hành kế toán trong phần mềm**

❖ **Hệ thống danh mục trong phần mềm**

- Danh mục tài khoản kế toán
- Danh mục loại chứng từ
- Danh mục khách hàng
- Danh mục đơn vị tính
- Danh mục vật tư hàng hóa

- Danh mục nhóm vật tư hàng hóa
- Danh mục kho hàng
- Danh mục khu vực
- Danh mục yếu tố chi phí
- Danh mục bộ phận
- Danh mục loại tiền
- Danh mục tỷ giá
- Danh mục loại TSCĐ
- Danh mục nguồn hình thành TSCĐ
- Danh mục tài sản cố định
- Các bảng tổng hợp
- Sổ chứng từ gốc

❖ **Kế toán thu chi tiền mặt, tiền gửi ngân hàng**

-Có thể hạch toán thu tiền nhiều khách hàng trên cùng một phiếu thu.

-Khai báo thuế GTGT của nhiều hóa đơn đầu vào trên phiếu chi, hóa đơn đầu ra trên phiếu thu.

-Chọn tự động các mã đối tượng đã có sẵn hoặc nếu chưa có thì sẽ thêm trực tiếp vào trong khi hạch toán chứng từ thu chi, chứng từ ghi sổ như mã người mua, nhà cung cấp, các đối tác, nhà đầu tư ,người cho vay, cán bộ công nhân viên công ty, các đối tượng cần phải theo dõi công nợ tất cả nằm trong “danh mục khách hàng”.

-Kết chuyển dữ liệu trên chứng từ phiếu thu, phiếu chi sang phân hệ công nợ để theo dõi công nợ phải thu, công nợ phải trả trong trường hợp khách hàng trả tiền trước, trả trước cho người bán và tạm ứng

❖ **Kế toán hàng tồn kho**

-Nhân viên khai báo mã vật tư hàng hóa, đơn vị tính, nhóm vật tư hàng hóa, kho hàng vào các danh mục tương ứng, hệ thống tự động cập nhật khi nhập dữ liệu vào chứng từ nhập kho, xuất kho vật tư hàng hóa.

-Có thể nhập cùng lúc nhiều mặt hàng trên cùng phiếu nhập, phiếu xuất.

- Tự động tính giá xuất kho bình quân gia quyền cuối kỳ.
- Trường hợp nhập kho chi tiền ngay chỉ cần nhập dữ liệu một lần trên phiếu nhập kho, chương trình tự động tách thành hai phiếu, phiếu nhập kho và phiếu chi tiền mặt.
- Kết chuyển dữ liệu sang bảng tổng hợp nhập xuất tồn vật tư hàng hóa.

❖ **Kế toán tài sản cố định, phân bổ chi phí, phân bổ doanh thu chưa thực hiện**

- Lập bảng danh sách các mã loại tài sản cố định mà doanh nghiệp đang sử dụng, mã chi phí phân bổ, mã doanh thu chưa thực hiện vào danh mục tài sản cố định, hệ thống theo dõi danh mục này theo từng thông tin hạch toán ban đầu như : tài khoản hạch toán, tài khoản tính khấu hao, tài khoản phân bổ, tài khoản doanh thu, tài khoản chi phí, nguyên giá, thời gian sử dụng, giá trị hao mòn, giá trị còn lại, ngày nhập, ngày bắt đầu tính khấu hao, bộ phận sử dụng.
- Theo dõi nguồn hình thành tài sản cố định.
- Bút toán tự động trích khấu hao tài sản cố định, phân bổ chi phí, phân bổ doanh thu chưa thực hiện vào các tài khoản chi phí , tài khoản doanh thu, các bộ phận theo thông tin khai báo ban đầu đã lập sẵn.

❖ **Kế toán công nợ**

- Theo dõi danh mục bán hàng và nợ phải thu chi tiết từng khách hàng
- Theo dõi danh mục mua hàng và nợ phải trả chi tiết từng nhà cung cấp
- Theo dõi chi tiết các tài khoản phải thu khác, phải trả khác và tài khoản tạm ứng.

❖ **Kế toán tổng hợp**

- Tập hợp chi phí theo từng bộ phận.
- Thực hiện các bút toán kết chuyển cuối kỳ như: kết chuyển các khoản chiết khấu thương mại, hàng bán bị trả lại, giảm giá hàng bán vào doanh thu, kết chuyển doanh thu, thu nhập khác, chi phí, chi phí khác, kết chuyển lãi lỗ, xác định kết quả hoạt động kinh doanh .

-Khóa sổ kế toán và chuyển sang kỳ sau.

2.2 Thực trạng về kiểm soát nội bộ quy trình bán hàng – thu tiền tại Công Ty Cổ Phần Quốc Tế Mekong

Hiện nay hoạt động kinh doanh bán hàng của Công Ty Cổ Phần Quốc Tế Mekong chủ yếu có 2 lĩnh vực :

- Bán thẻ hội viên
- Nhận và phục vụ khách chơi golf (bao gồm: đánh golf, ăn uống)

Hoạt động thu tiền gồm có :

- Thu tiền mặt
- Thu tiền qua ngân hàng

2.2.1 Quy trình bán thẻ hội viên

2.2.1.1 Yêu cầu về thông tin và quản lý trong quy trình bán thẻ hội viên

Bảng 2.4 : thông tin và quản lý trong quy trình bán thẻ hội viên

Các hoạt động	Bộ phận quản lý	Thông tin cần thiết
Nhận và xử lý đơn xin gia nhập hội viên	Phòng kinh doanh	-Thông tin về khách hàng là cá nhân : bản sao giấy CMND, tên, địa chỉ. -Thông tin về khách hàng là công ty : bản sao giấy phép kinh doanh, bản sao giấy CMND hoặc hộ chiếu người đại diện, tên công ty, địa chỉ, mã số thuế.
Thu tiền	Phòng kế toán tài chính	-Tên khách hàng, địa chỉ, số thẻ hội viên, loại thẻ, số hợp đồng, tổng giá trị hợp đồng. -Hình thức thanh toán, số lần thanh toán.
Giao thẻ	Phòng kinh doanh	-Tên khách hàng, địa chỉ, số thẻ hội viên, loại thẻ hội viên.
Lập hóa đơn		-Tên khách hàng, địa chỉ, mã số thuế. -Số thẻ, loại thẻ.

hoặc theo dõi nợ phải thu	Phòng kế toán tài chính	-Đơn giá, thuế tiêu thụ đặt biệt, thuế GTGT, tổng thành tiền. -Số lần thanh toán, thời hạn thanh toán -Theo dõi chi tiết nợ phải thu từng khách hàng.
------------------------------	----------------------------	---

2.2.1.2 Các hoạt động trong quy trình bán và thu tiền thẻ hội viên

Quy trình bán và thu tiền thẻ hội viên tại Công Ty Cổ Phần Quốc Tế Mekong được thực hiện qua các bước sau:

✓ **Bước 1 :**

Phòng kinh doanh nhận đơn xin gia nhập hội viên đã được khách hàng ký xác nhận từ nhân viên bán hàng, đại lý bán hàng hoặc từ khách hàng trực tiếp đến công ty. Tiến hành các thủ tục ký kết hợp đồng và phát hành giấy yêu cầu thanh toán gửi đến khách hàng.

✓ **Bước 2 :**

Phòng kế toán theo dõi tiến trình thanh toán của khách hàng nếu khách hàng thanh toán qua ngân hàng hoặc đi thu tiền nếu khách hàng thanh toán bằng tiền mặt và ghi nhận thu tiền .

✓ **Bước 3 :**

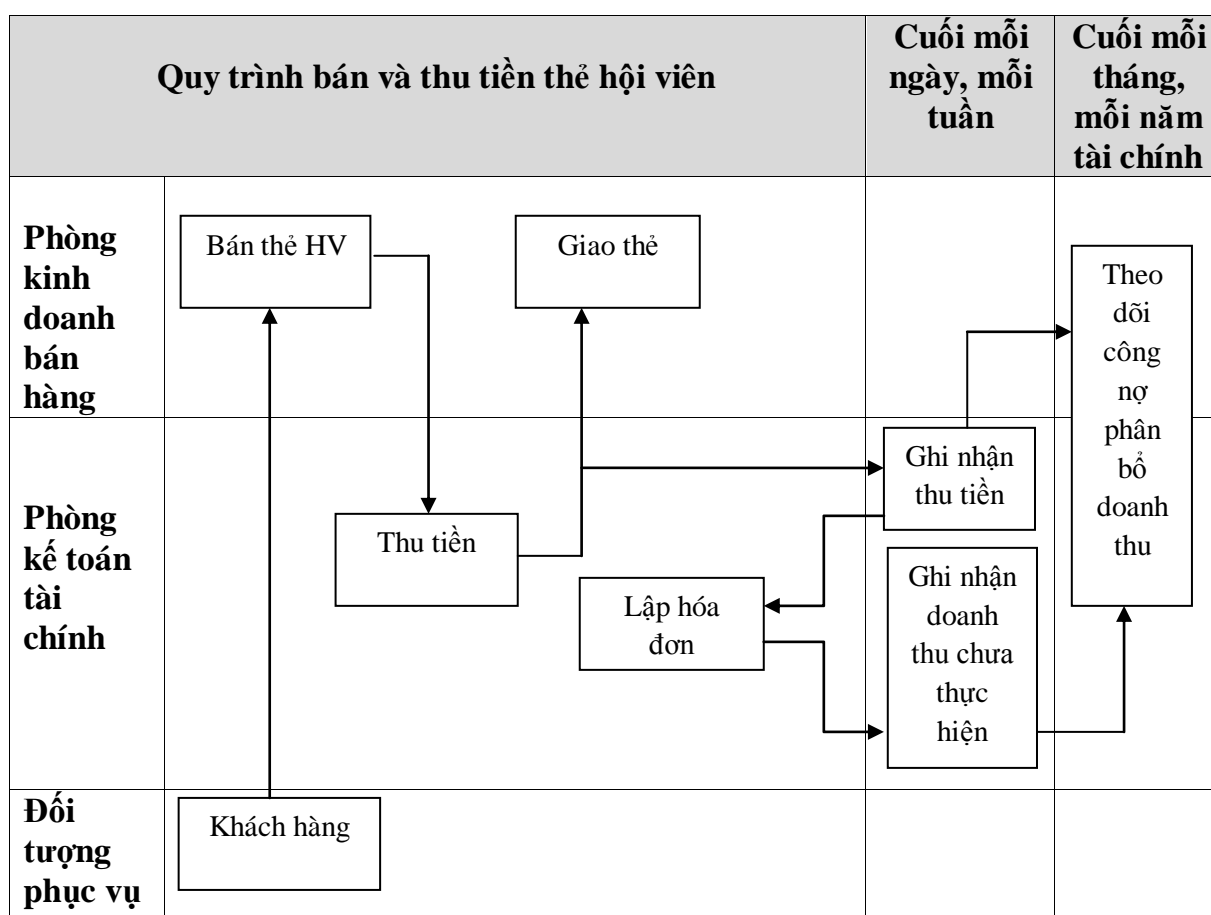
Sau khi nhận được tiền thanh toán của khách hàng phòng kinh doanh chịu trách nhiệm phát hành thẻ hội viên và giấy chứng nhận hội viên để giao cho khách hàng.

✓ **Bước 4:**

Trường hợp khách hàng thanh toán tiền thẻ ngay một lần thì kế toán xuất hóa đơn toàn bộ giá trị hợp đồng cho khách hàng.

Trường hợp khách hàng thanh toán tiền theo nhiều lần thì kế toán phải theo dõi nợ phải thu và nhân viên phụ trách đốc thúc khách hàng thanh toán theo đúng tiến độ của hợp đồng. Khi đã nhận đủ số tiền thẻ theo hợp đồng mới xuất hóa đơn cho khách hàng.

Quy trình bán và thu tiền thẻ hội viên được tóm tắt qua sơ đồ sau :



Sơ đồ 2.4 : Sơ đồ bán hàng và thu tiền thẻ hội viên tại Công Ty CP Quốc Tế Mekong

(Nguồn phòng tài chính kế toán Công Ty CP Quốc Tế Mekong)

Trong quy trình bán và thu tiền thẻ hội viên được thực hiện theo 3 quy trình phụ sau :

- ✓ Quy trình nhận và xử lý đơn xin gia nhập hội viên
- ✓ Quy trình thu tiền
- ✓ Quy trình lập hóa đơn

➤ **Quy trình nhận và xử lý đơn xin gia nhập hội viên**

-Thẻ hội viên có thể được xem là tài sản vô hình có giá trị lớn, chịu thuế tiêu thụ đặc biệt cao, có thời hạn sử dụng 50 năm và có thể chuyển nhượng được. Loại hình thẻ thao golf là loại hình dành cho giới thượng lưu. Cho nên đối tượng được lựa chọn là những người yêu thích chơi golf ,những cá nhân giàu có, doanh nhân, người làm ăn, các lãnh đạo công ty, chủ doanh nghiệp.

-Công ty có nhiều chính sách ưu đãi cho khách hàng là hội viên như khách hàng chỉ cần trả 30% giá trị thẻ hội viên khi vào sân chơi được tính giá hội viên. Hội viên cũng được mời bạn vào chơi với giá ưu đãi hơn.

Quy trình nhận và xử lý đơn gia nhập hội viên được thực hiện theo các bước sau:

✓ **Bước 1:**

Sau khi khách hàng đã đồng ý gia nhập hội viên, nhân viên bán hàng đưa cho khách hàng đơn xin gia nhập hội viên để điền các thông tin vào đơn như :

- Đăng ký hội viên cổ đông, hội viên cá nhân hay hội viên công ty
- Nếu đăng ký là hội viên công ty thì có 3 loại thẻ để chọn : bộ thẻ công ty 1+1, bộ thẻ công ty 1+2, bộ thẻ công ty 1+3
- Tên khách hàng, điện thoại, fax, email
- Địa chỉ liên lạc, số chứng minh nhân dân hoặc số hộ chiếu, năm sinh
- Mã số thuế
- Dán ảnh thẻ 4x6 vào đơn

Sau khi đã điền đầy đủ thông tin khách hàng ký tên, đóng dấu (nếu đăng ký là hội viên công ty) vào đơn kèm theo bản sao giấy CMND hoặc hộ chiếu, bản sao giấy phép kinh doanh (hội viên công ty).

✓ **Bước 2:**

Nhân viên bán hàng nộp lại hồ sơ khách hàng cho thư ký bộ phận kinh doanh để tiến hành soạn thảo các giấy tờ :

- Hai bộ hợp đồng kinh tế bằng tiếng việt và tiếng anh nêu rõ phương thức thanh toán và kế hoạch số tiền từng lần thanh toán.
- Giấy yêu cầu thanh toán có thể hiện số tiền và ngày thanh toán.
- Thư ngỏ

✓ **Bước 3:**

Thư ký kinh doanh trình tất cả hồ sơ cho Giám đốc kinh doanh kiểm tra ký nháy sau đó trình lên cho Tổng giám đốc xét duyệt ký tên chuyển sang phòng hành chính đóng dấu.

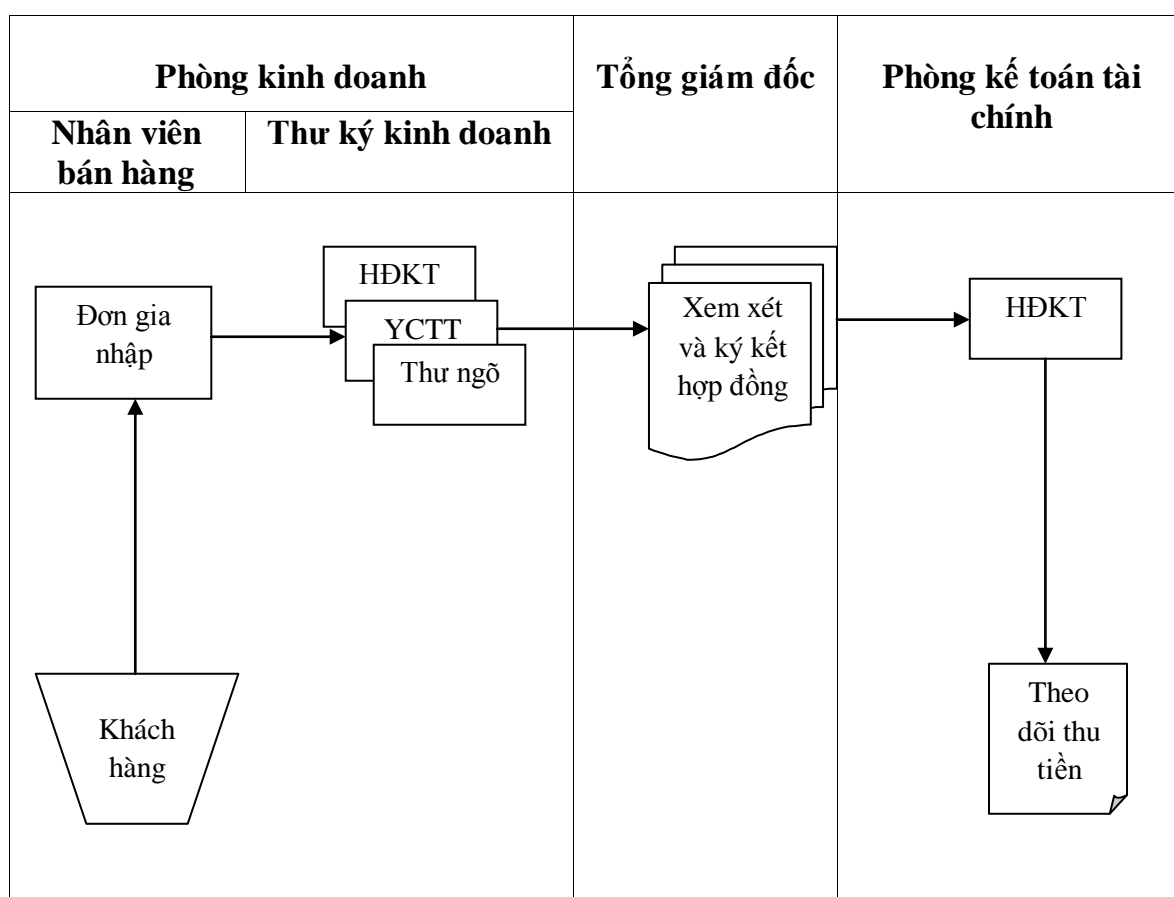
✓ **Bước 4:**

Nhân viên kinh doanh đến gặp và đưa hợp đồng cho khách hàng ký kèm theo thư ngỏ và giấy yêu cầu thanh toán.

✓ **Bước 5:**

Thư ký kinh doanh lưu trữ bản gốc hợp đồng và theo dõi phát hành thư yêu cầu thanh toán cho các lần sau gửi đến khách hàng trước ngày yêu cầu thanh toán một tuần để khách hàng chuẩn bị tiền. Chuyển cho phòng kế toán 1 bản sao hợp đồng để kế toán theo dõi việc thanh toán và thu nợ khách hàng.

Quy trình nhận và xử lý đơn xin gia nhập hội viên được tóm tắt qua sơ đồ sau:



Sơ đồ 2.5 Quy trình nhận và xử lý đơn xin gia nhập hội viên tại

Công Ty CP Quốc Tế Mekong

(Nguồn phòng kinh doanh Công Ty CP Quốc Tế Mekong)

Khách hàng có thể thanh toán hết 100% giá trị thẻ hội viên hoặc chia làm 3 đợt thanh toán, sau khi nhận hết tiền thẻ kế toán tiến hành xuất hóa đơn cho khách hàng.

Trường hợp khách hàng thanh toán hết một lần giá trị thẻ hội viên, sau khi nhận được tiền kế toán xuất hóa đơn giao ngay cho khách hàng và ghi nhận doanh thu chưa thực hiện .

➤ **Quy trình thu tiền**

Quy trình thu tiền qua ngân hàng

✓ **Bước 1 :**

-Khách hàng chuyển số tiền vào tài khoản ngân hàng của công ty theo thông tin được ghi trên giấy yêu cầu thanh toán mà phòng kinh doanh đã gửi cho khách hàng.

-Khi tiền vào, ngân hàng gọi điện đến phòng kế toán để báo có số tiền , nhân viên kế toán theo dõi ngân hàng sẽ cập nhật thường xuyên trên internetbanking để kiểm tra số tiền, cuối tuần hoặc cuối mỗi tháng kế toán đến ngân hàng để lấy chứng từ giấy báo có.

✓ **Bước 2:**

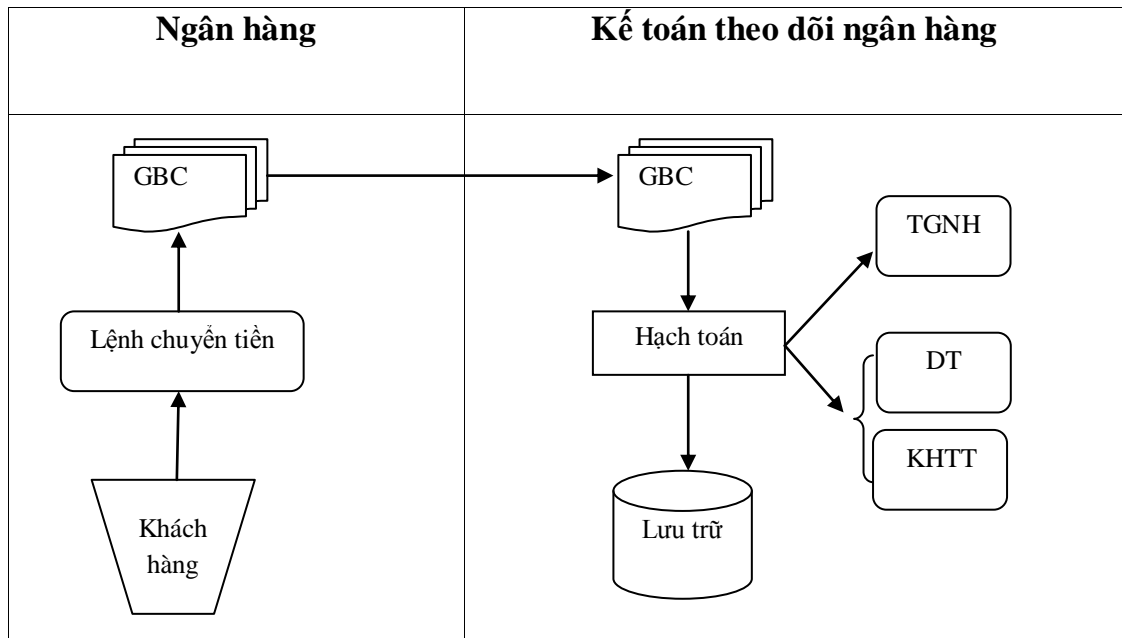
Kế toán dựa trên chứng từ báo có ngân hàng để hạch toán số liệu vào phần mềm kế toán, phân loại chi tiết :

-Nếu khách hàng trả hết 1 lần giá trị thẻ, kế toán sẽ xuất hóa đơn và ghi nhận “doanh thu chưa thực hiện” và cuối mỗi tháng được phân bổ vào doanh thu trong vòng 50 năm (thẻ có thời gian sử dụng năm mươi năm).

-Nếu khách hàng trả làm nhiều đợt, kế toán sẽ ghi nhận “khách hàng trả tiền trước” trong từng lần nhận cho đến khi khách hàng trả lần cuối cùng hết giá trị thẻ, kế toán xuất hóa đơn và ghi giảm hết công nợ “khách hàng trả tiền trước”.

✓ **Bước 3:**

Kế toán lưu trữ hồ sơ và báo cho phòng kinh doanh biết đã nhận được tiền.

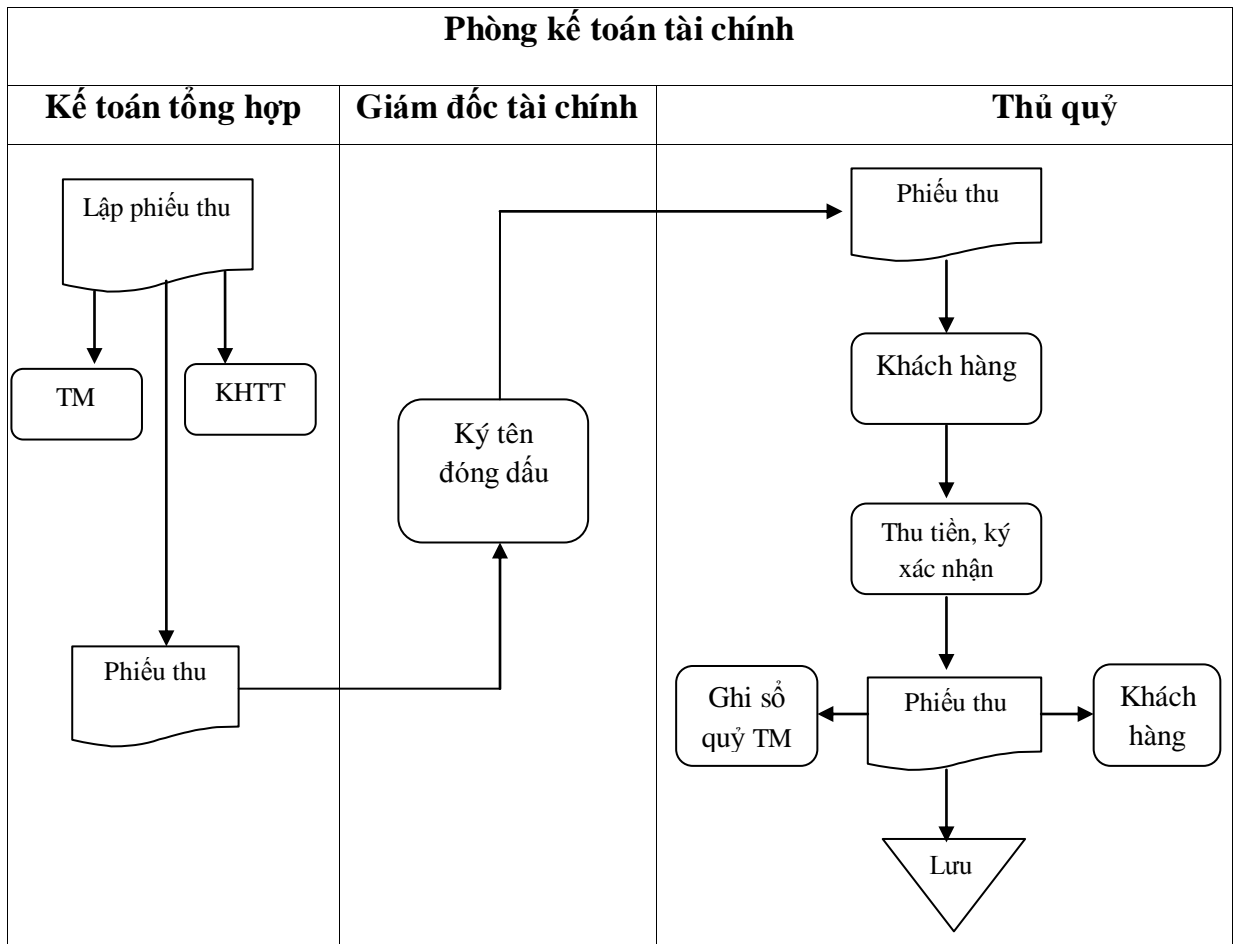


Sơ đồ 2.6 Quy trình thu tiền qua ngân hàng

(Nguồn phòng kế toán tài chính Công Ty CP Quốc Tế Mekong)

Quy trình thu tiền mặt

- ✓ **Bước 1 :** Kế toán tổng hợp xác nhận lại với khách hàng số tiền khách hàng sẽ thanh toán và thời gian đến thu tiền, sau đó lập phiếu thu tiền mặt gồm 2 liên, ký người lập phiếu và làm một giấy giới thiệu trình giám đốc tài chính ký tên đóng dấu.
- ✓ **Bước 2 :** Thủ quỹ cầm phiếu thu và giấy giới thiệu đến gặp khách hàng để thu tiền. Sau khi đếm đủ số tiền trên phiếu thu thủ quỹ ký tên và đưa khách hàng ký người nộp tiền. Phiếu thu đưa cho khách hàng 1 liên thủ quỹ giữ 1 liên.
- ✓ **Bước 3:** Thủ quỹ đem tiền về nộp lại ngân hàng và lưu trữ chứng từ.



Sơ đồ 2.7 Quy trình thu tiền mặt

(Nguồn phòng kế toán tài chính Công Ty CP Quốc Tế Mekong)

Khi nhận được tiền mặt hay tiền gửi ngân hàng kế toán đều nhập dữ liệu vào phiếu thu trên phần mềm kế toán theo trình tự như sau:

- Chọn biểu tượng trên giao diện phần mềm: “nhập chứng từ”
- Chọn loại chứng từ gốc : “PT”

Bảng mô tả quá trình nhập dữ liệu thu tiền vào phần mềm như sau :

Bảng 2.5 bảng mô tả nhập liệu thu tiền vào phiếu thu

Dòng thông tin	Chức năng phần mềm		
	Tự nhảy	Lít chọn	Tự nhập
Loại chứng từ gốc	✓		
Số chứng từ	✓		
Ngày chứng từ	✓		
Diễn giải			✓
Mã tài khoản nợ		✓	
Mã tài khoản có		✓	
Loại tiền		✓	
Tỷ giá			✓
Số tiền nguyên tệ	✓		
Số tiền VND			✓
Mã khách hàng		✓	
Tên khách hàng	✓		
Địa chỉ khách hàng	✓		

(Nguồn phòng kế toán tài chính Công Ty CP Quốc Tế Mekong)

➤ Quy trình lập hóa đơn

Hóa đơn chỉ được lập khi khách hàng đã thanh toán đủ số tiền thẻ trên hợp đồng, được thực hiện qua các bước sau :

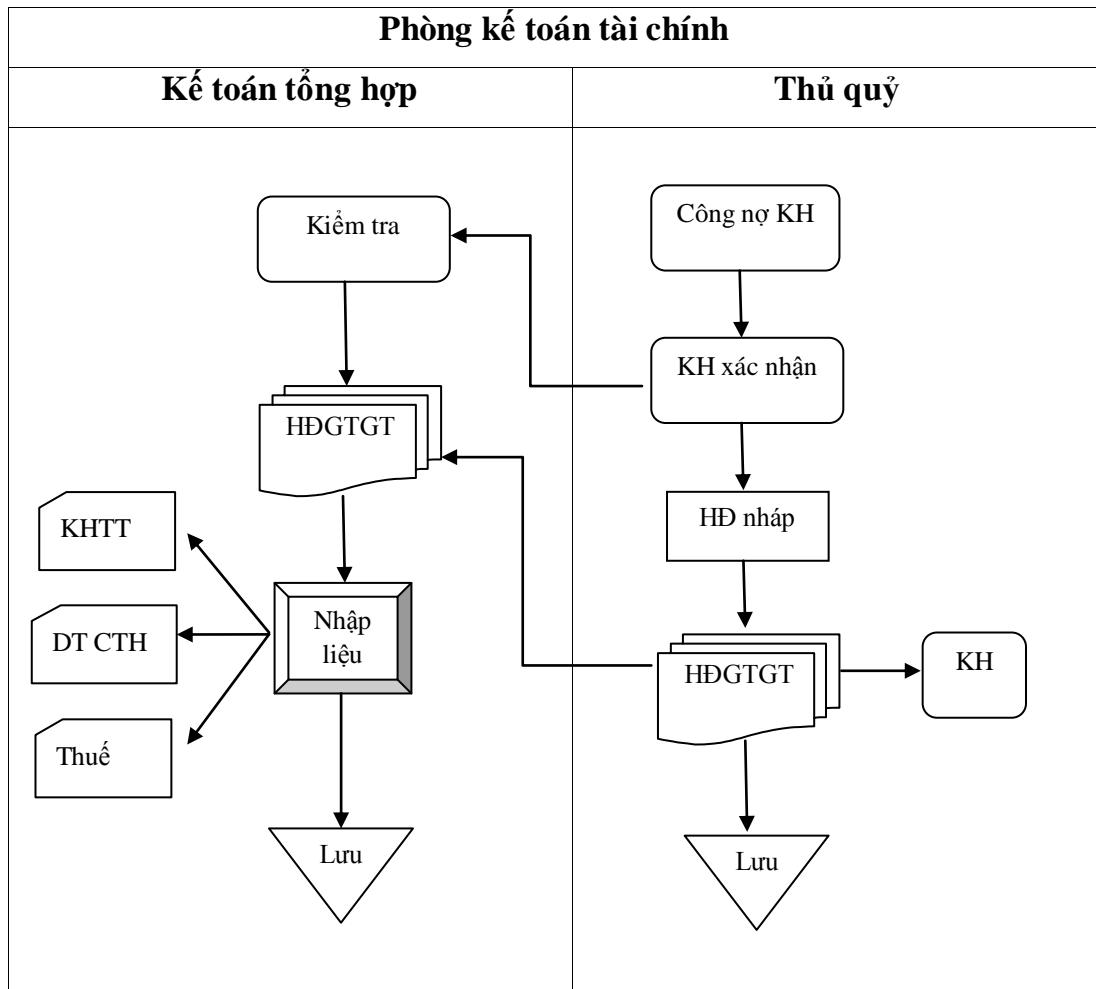
Bước 1 : Sau khi nhận đủ số tiền thẻ thủ quỹ in bảng xác nhận công nợ fax qua cho khách hàng, gọi điện liên lạc yêu cầu khách hàng xác nhận số tiền trên bảng công nợ mà khách hàng đã thanh toán là đúng hay sai và fax lại.

Bước 2: Khách hàng fax lại bảng xác nhận công nợ, nếu khách hàng xác nhận công nợ sai thì kiểm tra và điều chỉnh lại cho đúng, nếu khách hàng xác nhận công nợ đúng thì thủ quỹ xuất hóa đơn nháp đưa sang kế toán tổng hợp kiểm tra.

Bước 4 : Kế toán tổng hợp kiểm tra công nợ chi tiết khách hàng trên phần mềm với tổng số tiền trên hóa đơn nháp nếu trùng khớp số với nhau thì xuất hóa đơn chính thức.

Bước 5: Hóa đơn chính thức được xuất làm 3 liên, liên 1 lưu tại cùi, liên 2 gửi đến cho khách hàng, liên 3 chuyển cho kế toán tổng hợp.

Bước 4: Kế toán tổng hợp căn cứ vào hóa đơn nhập liệu vào phần mềm, ghi giảm nợ khách hàng trả tiền trước, ghi nhận doanh thu chưa thực hiện, khai báo thuế GTGT, thuế tiêu thụ đặc biệt.



Sơ đồ 2.8 Quy trình lập hóa đơn GTGT

(Nguồn phòng kế toán tài chính Công Ty CP Quốc Tế Mekong)

Hóa đơn GTGT của Công Ty CP Quốc Tế Mekong được viết tay sau khi hoàn tất liên 2 hóa đơn được được kế toán tổng hợp làm chứng từ để ghi nhận nghiệp vụ phát sinh vào phần mềm kế toán , được thực hiện như sau :

- Chọn biểu tượng trên giao diện phần mềm : “Nhập chứng từ”
- Chọn loại chứng từ gốc : “ PKT”

Quá trình nhập dữ liệu khi xuất hóa đơn được ghi nhận như sau:

Bảng 2.6 bảng mô tả nhập liệu ghi nhận hóa đơn thuế GTGT

Dòng thông tin	Chức năng phần mềm		
	Tự nhảy	Lít chọn	Tự nhập
Loại chứng từ gốc	✓		
Số chứng từ	✓		
Ngày chứng từ	✓		
Diễn giải			✓
Mã tài khoản nợ		✓	
Mã tài khoản có		✓	
Loại tiền		✓	
Mã khách hàng		✓	
Tên khách hàng	✓		
Địa chỉ khách hàng	✓		
Số hoá đơn			✓
Ngày hoá đơn			✓
Số seri			✓
Mã số thuế	✓		
Tên hàng			✓
Số lượng			✓
Đơn giá			✓
Thanh tiền	✓		
% VAT		✓	
Thuế VAT	✓		
Tổng thành tiền	✓		

(Nguồn phòng kế toán tài chính Công Ty CP Quốc Tế Mekong)

2.2.2 Quy trình nhận và thu tiền khách chơi golf

2.2.2.1 Yêu cầu về thông tin và quản lý trong quy trình nhận và thu tiền khách chơi golf

Bảng 2.7 thông tin và quản lý trong quy trình nhận và thu tiền khách chơi golf

Các hoạt động	Bộ phận quản lý	Thông tin cần thiết
Nhận booking	Bộ phận tiếp tân	-Tên khách hàng, nhóm mấy người, giờ phát banh,số điện thoại khách hàng.
Đón khách	Bộ phận caddi	-Tên khách hàng, giờ phát banh
Thu tiền	Bộ phận tiếp tân	-Tên khách hàng, đơn giá áp dụng, , tổng thành tiền.
Lập hóa đơn	Bộ phận tiếp tân	-Tên khách hàng, địa chỉ, mã số thuế. -Đơn giá, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế GTGT, tổng thành tiền.

2.2.2.2 Các hoạt động trong quy trình nhận và thu tiền khách chơi golf

Quy trình nhận và thu tiền khách chơi golf tại Công Ty Cổ Phần Quốc Tế Mekong được thực hiện qua các bước sau:

Bước 1 : Phòng tiếp tân nhận khách booking, lập danh sách chi tiết khách hàng và báo cho chủ quản bộ phận caddi biết phân công phục vụ khách.

Bước 2: Khách đến, bộ phận caddi đón khách, vận chuyển túi gậy từ xe khách sang xe điện, chờ đi theo phục vụ khách đánh golf

Bước 3: Khách đến quầy tiếp tân khai báo tên, tiếp tân kiểm tra và ghi lại .

Bước 4: Nhân viên caddi theo phục vụ khách ra sân bắt đầu đánh golf

Bước 5: Khách hàng đánh xong 9 đường banh hoặc 18 đường banh kết thúc, quay lại quầy tiếp tân để tính tiền.

Bước 6: Nhân viên tiếp tân căn cứ thẻ “Passport” có ghi khách đi mấy hố golf, xem là khách hội viên hay khách vắng lai để tính tiền theo đúng giá.

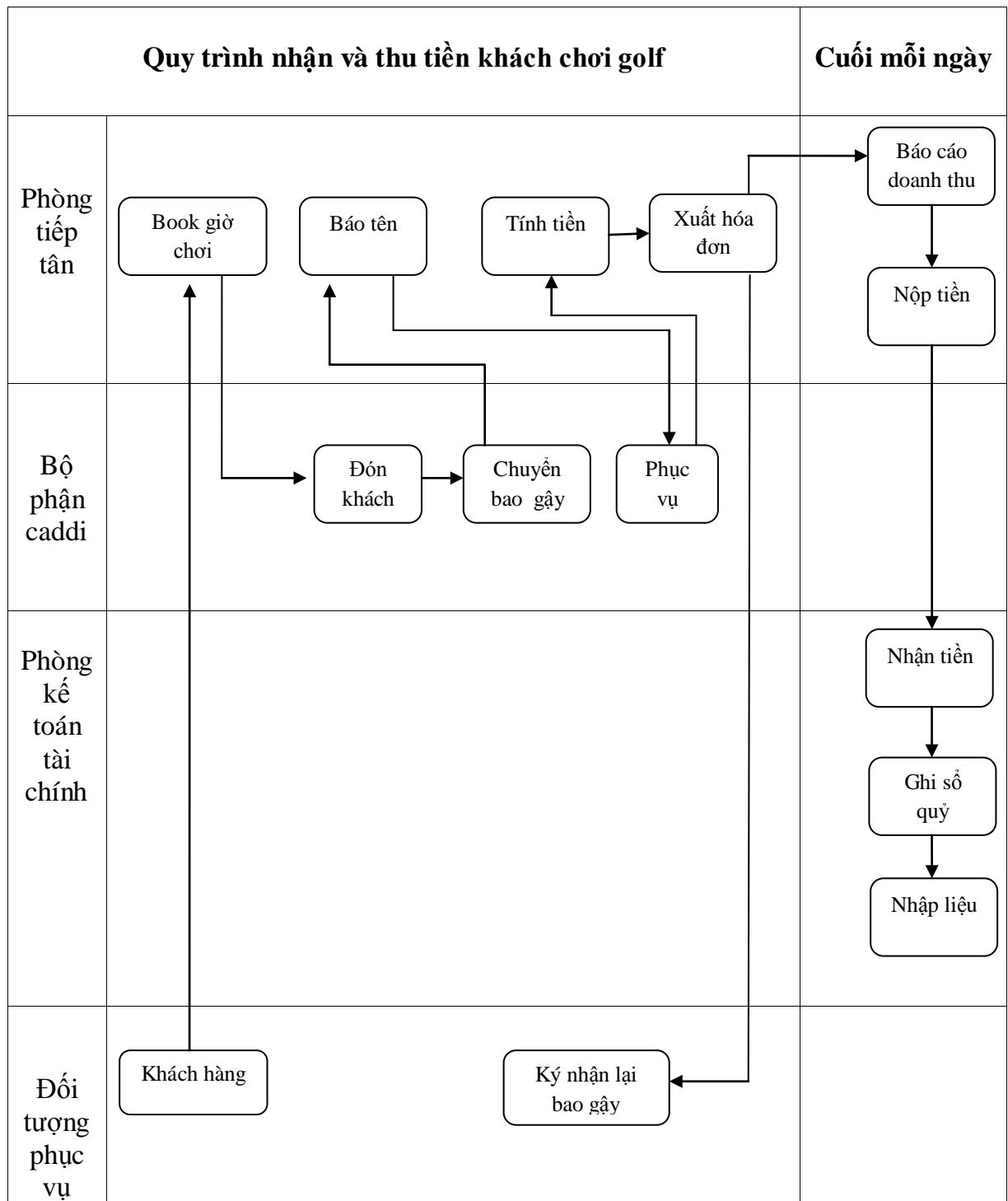
Bước 7: Nhân viên tiếp tân thu tiền mặt và lấy thông tin khách hàng xuất hóa đơn theo số tiền đã thu.

Bước 8: Nhân viên caddi lấy lại thẻ treo trên bao gậy của khách, khách ký xác nhận nhận lại bao gậy và ra về.

Bước 9: Cuối ngày tiếp tân làm báo cáo doanh thu trong ngày, nộp tiền và hóa đơn liên ba cho giám đốc hội quán.

Bước 10: Giám đốc hội quán giao tiền và hóa đơn cho thủ quỹ ghi sổ tiền mặt và kế toán tổng hợp ghi nhận doanh thu vào hệ thống.

Quy trình nhận và thu tiền khách chơi golf được tóm tắt qua sơ đồ sau:



Sơ đồ 2.9 Quy trình nhận và thu tiền khách chơi golf

(Nguồn phòng tiếp tân Công Ty CP Quốc Tế Mekong)

Trong quy trình nhận và thu tiền khách chơi golf có 3 quy trình phụ sau:

- ✓ Quy trình nhận và xử lý khách booking giờ chơi golf
- ✓ Quy trình phục vụ khách chơi golf - ăn uống
- ✓ Quy trình thu tiền
- ✓ Quy trình lập hóa đơn

➤ **Quy trình nhận và xử lý khách booking giờ chơi golf**

Loại hình thể thao golf là loại hình thể thao ngoài trời, khách hàng muốn đến chơi phải booking giờ chơi trước, thông thường một nhóm chơi gồm 4 người, ở sân golf Roya Island có quy định hai khách sẽ có một nhân viên caddi phục vụ và một xe điện chở khách.

Trường hợp khách đến chơi ngẫu nhiên mà không đặt giờ chơi trước thì công ty có thể sẽ không nhận khách nếu không đủ nhân viên caddi phục vụ và không đủ xe điện cho khách.

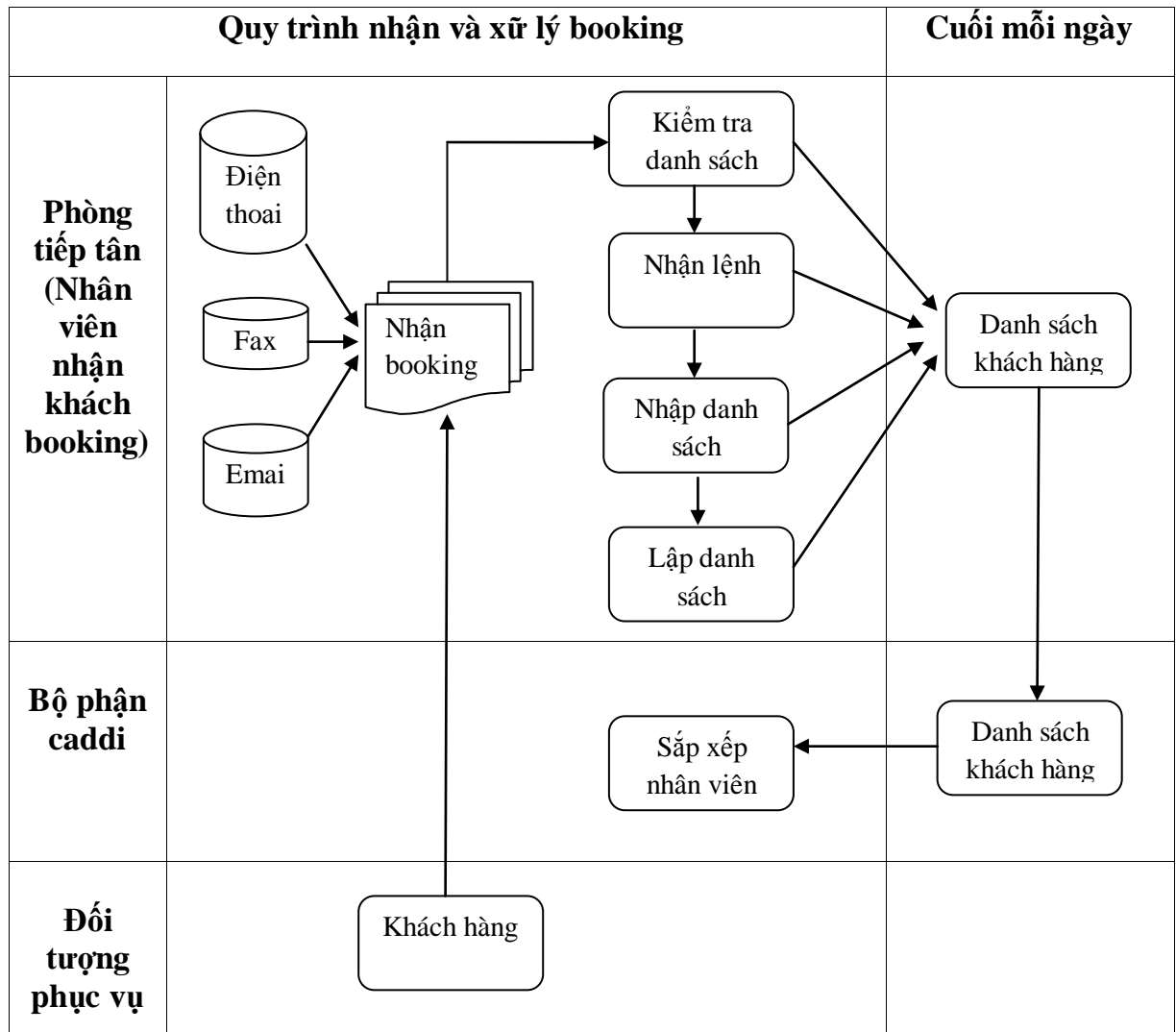
Quy trình nhận và xử lý khách booking giờ chơi golf được thực hiện qua các bước sau :

Bước 1: Khách hàng có nhu cầu chơi golf sẽ gọi điện trực tiếp đến quầy tiếp tân, fax hoặc email tới công ty để đặt giờ chơi golf trước một ngày.

Bước 2: Nhân viên tiếp tân nhận khách booking kiểm tra lại danh sách khách hàng đã đặt giờ chơi golf, nếu giờ khách muốn đặt chơi còn trống thì nhân viên tiếp tân nhận lệnh khách booking, nếu giờ chơi đã có nhóm khác đặt thì nhân viên tiếp tân tư vấn cho khách những giờ khác còn trống, khách đồng ý giờ thì nhận lệnh. Quy định tại sân golf thì mỗi nhóm phát banh sẽ cách nhau 8 phút.

Bước 4: Sau khi nhận lệnh khách booking tiếp tân ghi lại thông tin khách hàng như tên khách hàng, giờ phát banh, số người chơi, số điện thoại khách hàng vào sổ.

Bước 5: Cuối ngày lập danh sách giờ phát banh khách hàng báo cho chủ quản bộ phận caddi biết để sắp xếp nhân viên caddi đón và đi theo phục vụ khách.



Sơ đồ 2.10 Quy trình nhận và xử lý khách booking giờ chơi golf

(Nguồn phòng tiếp tân Công Ty CP Quốc Tế Mekong)

➤ Quy trình phục vụ khách chơi golf - ăn uống

Ngoài dịch vụ golf công ty còn có hội quán phục vụ ăn uống cho khách, khách đánh xong golf có thể đến hội quán ăn uống nghỉ ngơi.

Quy trình phục vụ khách chơi golf - ăn uống được thực hiện qua các bước sau:

Bước 1: Chủ quản caddi dựa theo giờ khách booking trên danh sách khách hàng mà bộ phận nhận booking chuyển qua sắp xếp cho nhân viên caddi chạy xe điện đến nhà chờ, chờ khách đến.

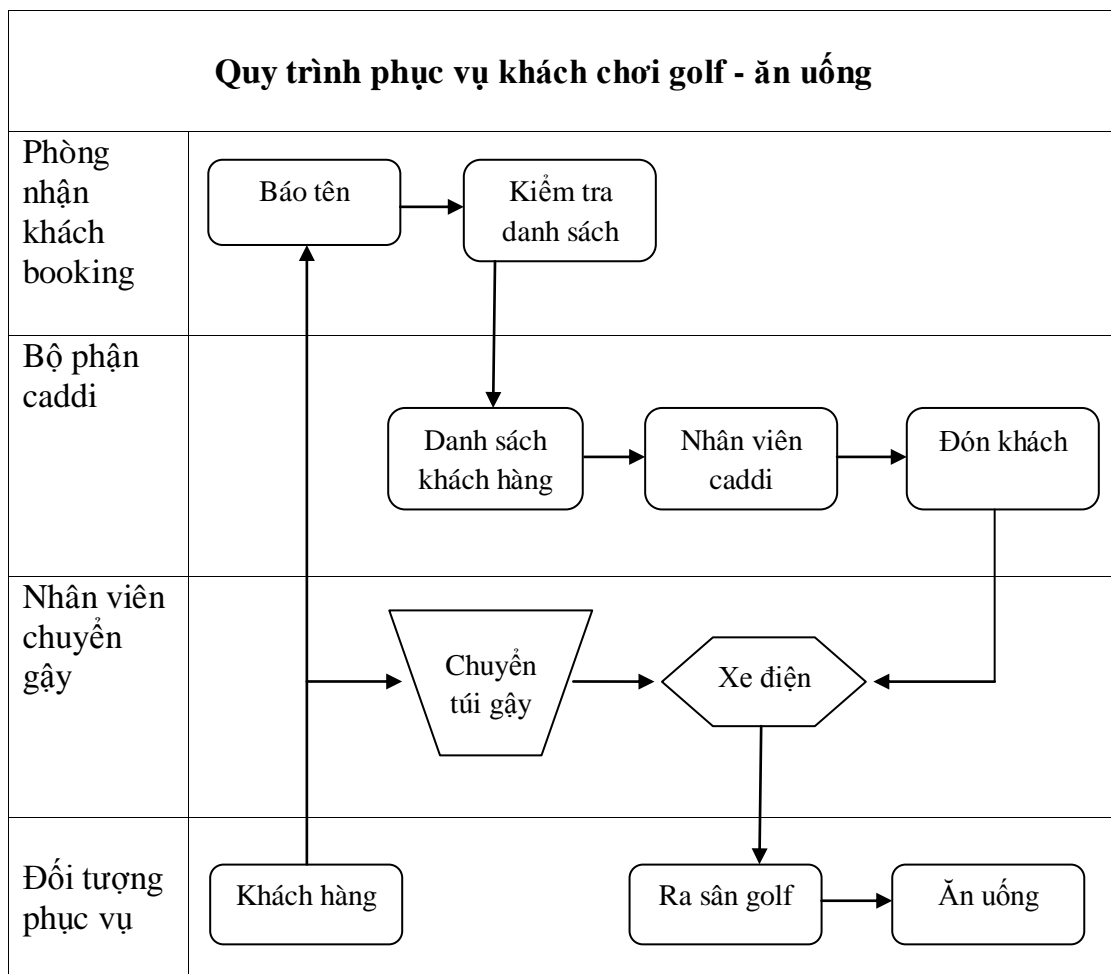
Bước 2: Khách đến, nhân viên vận chuyển bao gậy nhận túi gậy cho qua xe điện, caddi điền thông tin ngày, giờ, tên khách, số lượng gậy trong bao gậy của khách, mã

số caddi, mã số xe điện vào thẻ treo cho khách hàng ký xác nhận và treo lên bao gậy của khách.

Bước 3: Khách đến quầy tiếp tân khai tên đã book, báo tên là khách hàng hội viên hay khách vắng lai để tiếp tân dò lại sổ booking và kiểm tra lại danh sách khách hàng hội viên nếu là khách hội viên, tiếp tân đưa lại cho khách thẻ “passport” khách giữ để tính tiền.

Bước 4: Khách ra xe điện, nhân viên caddi chở khách ra sân golf, bắt đầu phát banh từ hố số 1.

Bước 5: Khách hàng đánh xong 9 đường banh hoặc 18 đường banh kết thúc, quay lại hội quán thay y phục, ăn uống, nghỉ ngơi.



Sơ đồ 2.11 Quy trình phục vụ khách chơi golf - ăn uống

(Nguồn phòng caddi Công Ty CP Quốc Tế Mekong)

➤ Quy trình thu tiền khách chơi golf

Do công ty mới đi vào hoạt động 9 hố golf đầu, công ty chưa lắp đặt hệ thống thanh toán tín dụng, nên chỉ thu tiền khách hàng bằng tiền mặt.

Bước 1: Khách kết thúc các đường banh, ăn uống xong, đến quầy tiếp tân tính tiền.

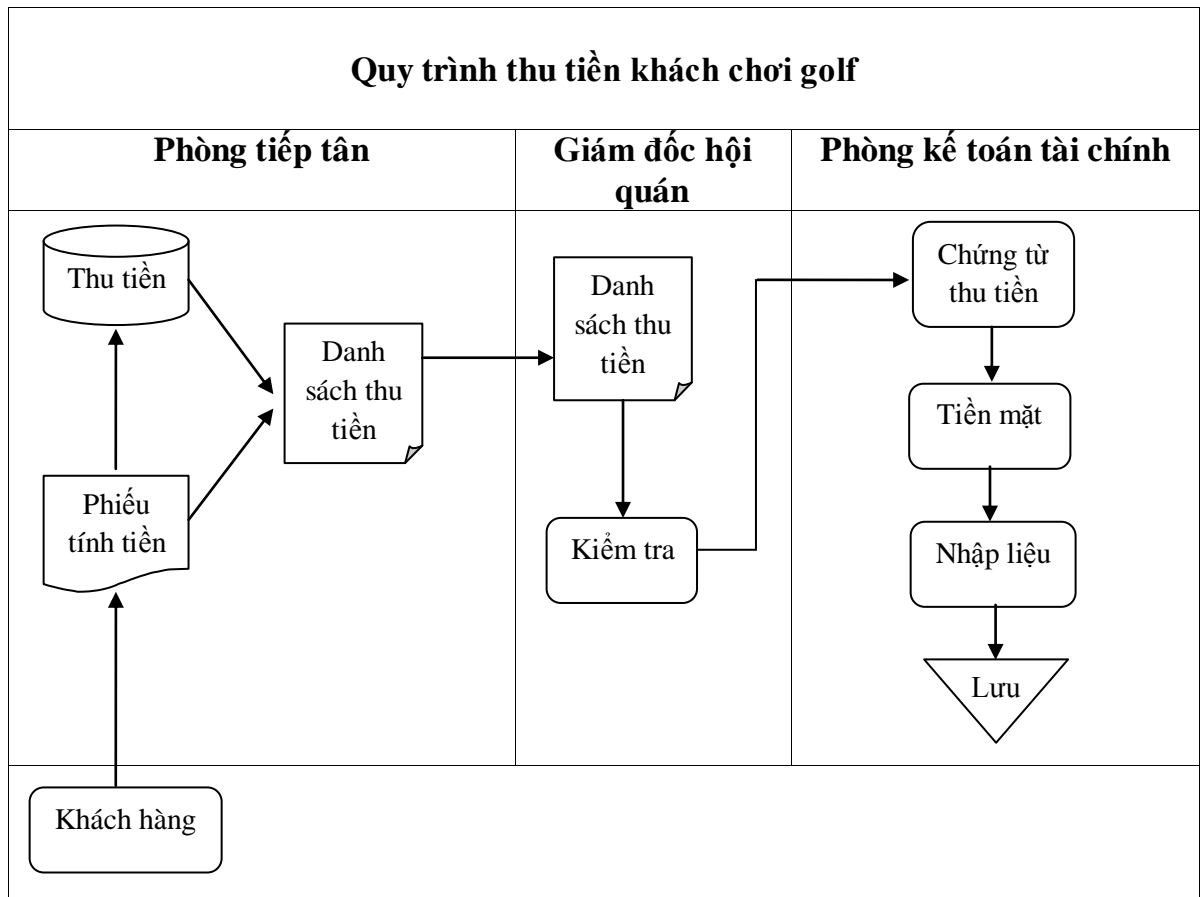
Bước 2: Nhân viên tiếp tân căn cứ thẻ “Passport” có ghi khách đi mấy hố golf, các loại thức ăn, nước uống khách đã dùng, xem là khách hội viên hay khách vắng lai để tính tiền golf, và tính tiền ăn.

Bước 3: Nhân viên tiếp tân ghi số tiền thực thu vào thẻ tính tiền, thu tiền khách hàng bằng tiền mặt.

Bước 4: Cuối ngày nhân viên tiếp tân lập danh sách chi tiết từng khách hàng tương ứng với số tiền đã thu, nộp tiền kèm phiếu tính tiền và danh sách cho giám đốc hội quán kiểm tra.

Bước 5 : Giám đốc hội quán giao tiền về phòng kế toán tài chính nhập chứng từ vào hệ thống và nhập quỹ tiền mặt.

Trong quy trình thu tiền khách chơi golf Giám đốc hội quán là người kiểm soát nhân viên tính tiền và thu tiền khách có đúng thực tế và nộp về quỹ có đúng theo số đã thu.



Sơ đồ 2.12 Quy trình thu tiền khách chơi golf

(Nguồn phòng tiếp tân Công Ty CP Quốc Tế Mekong)

➤ Quy trình lập hóa đơn giá trị gia tăng

Trong quy trình thu tiền khách chơi golf – ăn uống hóa đơn GTGT được chia làm hai loại để lập gồm hóa đơn golf và hóa đơn ăn uống.

Công ty lập hóa đơn theo hình thức viết tay, tiến trình lập hóa đơn GTGT được thực hiện theo các bước sau :

Bước 1 : Cuốn hóa đơn GTGT gồm 50 số liên tục, mỗi số gồm 3 liên, được phòng kế toán đóng sẵn mộc dấu công ty vào liên 2 (liên giao khách hàng), chuyển sang cho phòng tiếp tân ký nhận cuốn hóa đơn, viết hết cuốn trả về phòng kế toán và lấy cuốn mới.

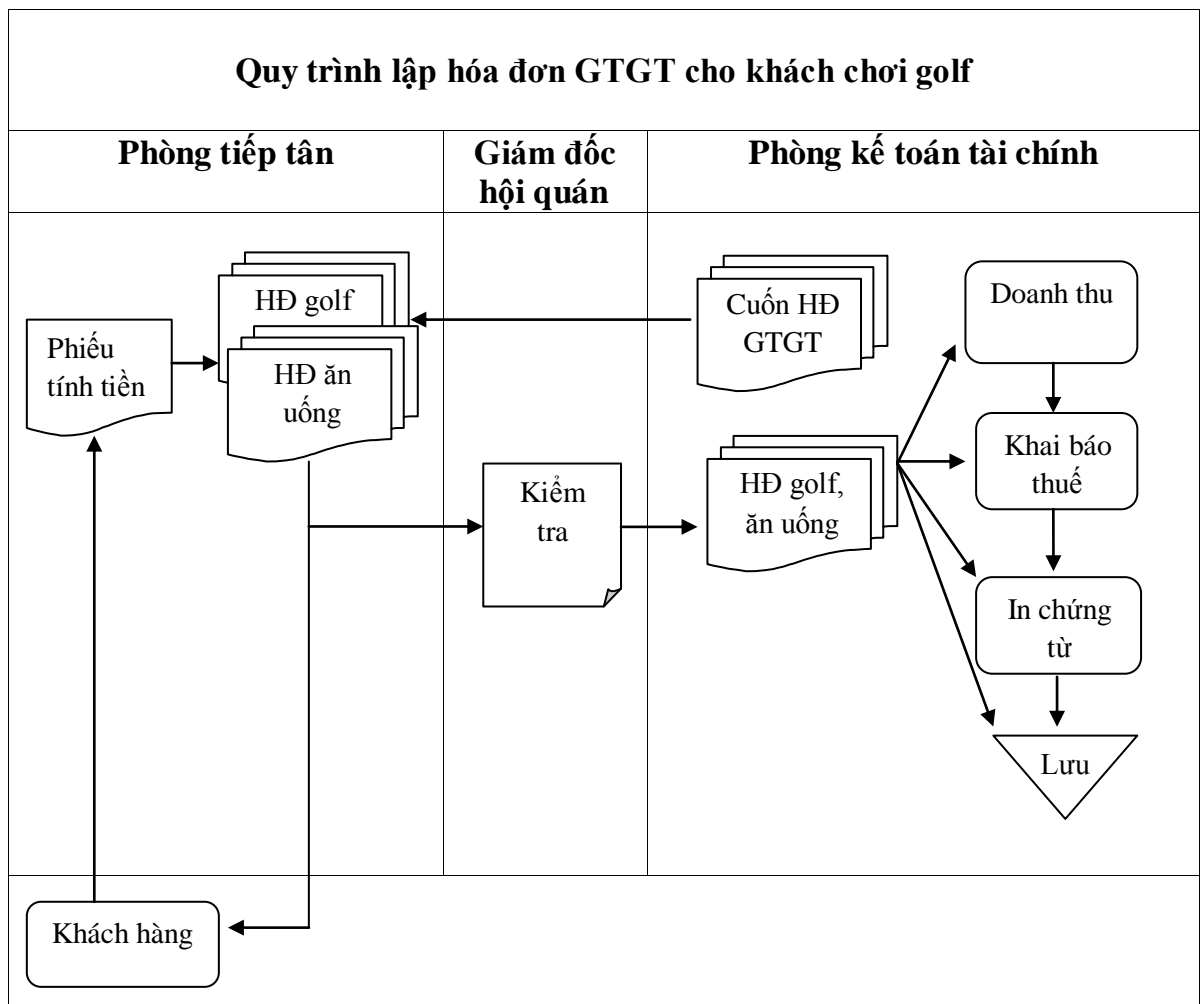
Bước 2: Nhân viên tiếp tân căn cứ phiếu tính tiền, phân ra tiền golf và tiền ăn uống để viết hóa đơn .

- Hóa đơn golf : chịu thuế tiêu thụ đặc biệt 20%, thuế GTGT 10%

- Hóa đơn ăn uống : tính thêm phí phục vụ 5%, thuế GTGT 10%

Bước 3: Lấy thông tin khách hàng, viết hóa đơn 3 liên theo đúng số tiền đã thu của khách hàng, liên 1 lưu tại cùi, liên 2 giao khách hàng, liên 3 nộp cho giám đốc hội quán để kiểm tra đối chiếu với phiếu tính tiền và danh sách thu tiền.

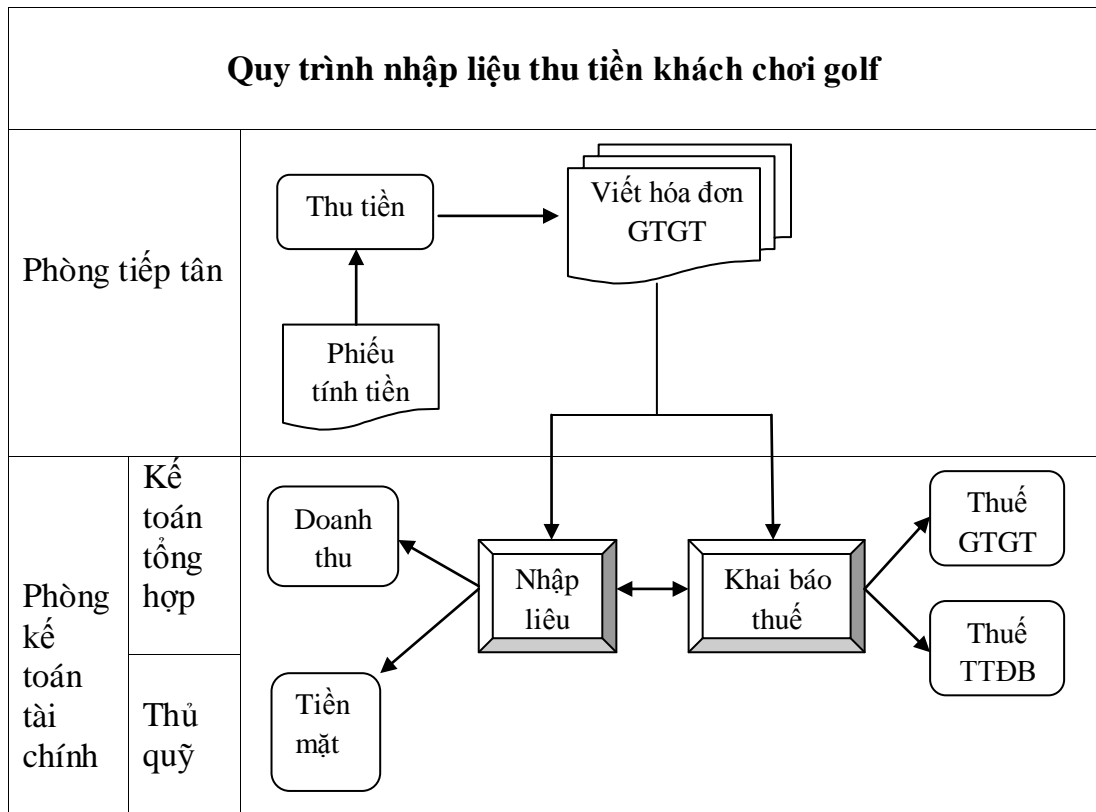
Bước 4: Giám đốc hội quán giao lại tất cả chứng từ bán hàng : phiếu tính tiền, hóa đơn, tiền mặt, giao về phòng kế toán ghi nhận doanh thu, khai báo thuế GTGT, thuế tiêu thụ đặc biệt, nhập hệ thống in chứng từ và lưu chứng từ.



Sơ đồ 2.13 Quy trình lập hóa đơn GTGT cho khách chơi golf

(Nguồn phòng kế toán tài chính Công Ty CP Quốc Tế Mekong)

Quá trình hạch toán ghi nhận thu tiền mặt khách chơi golf căn cứ vào hóa đơn để vừa ghi nhận thu tiền vừa ghi nhận doanh thu vào phần mềm kế toán, nhập dữ liệu vào hệ thống cũng tương tự như nhập liệu thu tiền thẻ hội viên, sơ đồ được mô tả như sau :



Sơ đồ 2.14 Quy trình nhập liệu thu tiền khách chơi golf

(Nguồn phòng kế toán tài chính Công Ty CP Quốc Tế Mekong)

2.3 Kiểm soát nội bộ đối với quy trình bán hàng - thu tiền

2.3.1 Môi trường kiểm soát

✓ Tính chính trực và giá trị đạo đức :

Công ty có những quy định cụ thể về các chuẩn mực đạo đức, cách cư xử đúng đắn bằng văn bản và thông báo cho các bộ phận và các cá nhân có liên quan. Mỗi thành viên làm theo chuẩn mực đã đề ra trong quá trình thực hiện công việc của mình.

✓ Đảm bảo về năng lực :

Các nhân viên đều có kỹ năng và hiểu biết về công việc của mình, công ty cũng tuyển dụng những nhân viên đã có kinh nghiệm, nếu chưa có kinh nghiệm sẽ được công ty đào tạo.

✓ Vai trò độc lập của bộ phận kiểm tra:

Định kỳ cơ quan thuế sẽ đến thanh tra hóa đơn chứng từ và tình hình thực hiện nghĩa vụ thuế đối với nhà nước, hoặc công ty sẽ mời cơ quan thuế đến kiểm tra quyết toán thuế cuối kỳ.

Hàng năm kiểm toán của các công ty kiểm toán độc lập sẽ đến kiểm tra tình hình thực tế và kiểm tra báo cáo tài chính của công ty.

✓ **Cơ cấu tổ chức:**

Công ty căn cứ vào loại hình hoạt động đặt thù để phân chia trách nhiệm và quyền hạn giữa các bộ phận theo sơ đồ tổ chức.

✓ **Cách thức phân định quyền hạn và trách nhiệm:**

Quyền hạn và trách nhiệm của các cấp quản lý được thể hiện qua điều lệ hoạt động của công ty và được thông báo bằng văn bản các trường hợp được bổ nhiệm, bãi nhiệm.

✓ **Chính sách nhân sự:**

Phòng nhân sự thực hiện các chính sách tuyển dụng lao động, xây dựng bảng lương, đề xuất khen thưởng, xử phạt, kỷ luật, đánh giá nhân viên.

2.3.2 Rủi ro:

Bảng 2.8 :phân tích ảnh hưởng của các rủi ro trong quy trình bán hàng – thu tiền.

Các rủi ro	Ảnh hưởng	Ký hiệu
Ký hợp đồng bán thẻ hội viên với những khách hàng không đủ khả năng thanh toán	Nợ kéo dài. Không thu được nợ	A1
Nhân viên có thể không lập hóa đơn, lập hóa đơn bị trùng, lập sai số tiền trên hóa đơn	Doanh thu bị bỏ sót. Ghi nhận sai doanh thu	A2
Ghi nhận, cập nhật sai số tiền đã thu của khách hàng	Sai số tiền nợ còn phải thu của khách hàng. Ảnh hưởng uy tín công ty	A3
Ghi sai tên khách hàng hoặc	Thu hồi nợ chậm trễ	A4

không cập nhật tên khách hàng vào danh sách nợ phải thu	Không đòi được nợ	
Không phân biệt được khách hàng hội viên hay khách vắng lai	Áp dụng sai đơn giá tiền phải thu	A5
Khách ra về khi chưa tính tiền	Không thu được tiền	A6
Thu tiền mà không nộp về quỹ hoặc không ghi nhận thu tiền	Ảnh hưởng tình hình kinh doanh của công ty	A7
Sân golf không hoạt động	Hội viên đòi lại tiền	A8
Nhận khách số lượng nhiều không đủ nhân viên phục vụ	Ảnh hưởng uy tín của công ty	A9
Khách đặt lịch chơi golf mà không đến	Ảnh hưởng hoạt động kinh doanh của công ty	A10

Trong quá trình nhập liệu kế toán tại Phòng kế toán tài chính, một số rủi ro được xác định qua bảng sau:

Bảng 2.9: Một số rủi ro khi nhập liệu vào phần mềm

Dòng nhập liệu	Rủi ro				
	Sai qui định (B1)	Sai số (tên) (B2)	Không liên tục (B3)	Không nằm trong giới hạn (B4)	Sai dấu (B5)
Phiếu thu					
Loại chứng từ gốc	✓	✓			
Số chứng từ		✓	✓		
Ngày chứng từ				✓	
Diễn giải					✓
Mã tài khoản nợ	✓	✓			

Mã tài khoản có	✓	✓			
Loại tiền	✓				
Tỷ giá		✓			
Số tiền nguyên tệ		✓			
Số tiền VND		✓			
Mã khách hàng	✓	✓			
Tên khách hàng		✓			
Địa chỉ khách hàng		✓			
Hóa đơn GTGT					
Loại chứng từ gốc	✓	✓			
Số chứng từ		✓	✓		
Ngày chứng từ				✓	
Diễn giải					✓
Mã tài khoản nợ	✓	✓			
Mã tài khoản có	✓	✓			
Loại tiền	✓				
Mã khách hàng	✓	✓			
Tên khách hàng		✓			
Địa chỉ khách hàng		✓			
Số hoá đơn	✓	✓	✓		
Ngày hoá đơn				✓	
Số seri	✓	✓			
Mã số thuế	✓	✓			
Tên hàng		✓			✓
Số lượng		✓			
Đơn giá		✓			
Thanh tiền		✓			
% VAT	✓	✓			
Thuế VAT		✓			
Tổng thành tiền		✓			

2.3.3 Hoạt động kiểm soát

Các rủi ro nêu ở bảng trên đã được công ty kiểm soát bằng các hoạt động kiểm soát sau:

- Kiểm soát ứng dụng.
- Kiểm soát nghiệp vụ.
- **Kiểm soát nghiệp vụ:**

Bảng 2.10: Hoạt động và thủ tục kiểm soát đối với quy trình Thu tiền

Hoạt động kiểm soát	Thủ tục kiểm soát	Rủi ro có thể KS được
Phân chia trách nhiệm	-Tách biệt bộ phận bán hàng và thủ quỹ. Tách biệt kế toán ghi nhận thu tiền và thủ quỹ.	A7
Bảo vệ an toàn tài sản	-Đối với thẻ hội viên : hạn chế thu tiền mặt, áp dụng thu tiền qua ngân hàng. -Đối với Khách chơi golf: khách trình thẻ hội viên, đối chiếu danh sách khách hàng, nhận diện khách hàng. -Bảo quản lưu trữ chứng từ thu tiền.	A5,A6, A7
Chứng từ và sổ kế toán	-Đối chiếu tiền tồn cuối mỗi tháng với thủ quỹ. -Kiểm kê quỹ cuối tháng. -Lập phiếu thu theo số thứ tự liên tục trên phần mềm -Dữ liệu được phần mềm chuyển sang các sổ sách có liên quan ngay sau khi lập phiếu thu tiền mặt và thu tiền qua ngân hàng .	A7

Bảng 2.11: Hoạt động và thủ tục kiểm soát đối với quy trình lập hóa đơn GTGT

Hoạt động kiểm soát	Thủ tục kiểm soát	Rủi ro có thể KS được
Phân chia trách nhiệm	-Đối với thẻ hội viên: Phân chia bộ phận lập hóa đơn và bộ phận bán hàng	A1
Bảo vệ an toàn tài sản	-Đối với thẻ hội viên: kiểm tra số liệu ghi trên hóa đơn với số liệu trên hợp đồng và chi tiết công nợ khách hàng đã trả . -Đối với Khách chơi golf: kiểm tra đơn giá áp dụng cho từng loại khách hàng .	A2,A3,A5

<p>Chứng từ và sổ kế toán</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Đối với thẻ hội viên: căn cứ vào bảng đối chiếu công nợ đã được khách hàng xác nhận để lập hóa đơn. -Đối với Khách chơi golf: căn cứ vào thẻ “passport” tính tiền khách để lập hóa đơn. Hóa đơn được in sẵn có đánh số liên tục. -Ghi nhận các số liệu trên hóa đơn vào phần mềm được tự động chuyển dữ liệu sang sổ sách, báo cáo liên quan. -Ghi nhận chi tiết doanh thu thẻ hội viên trên từng hóa đơn để phân bổ. 	<p>A3,A5,A2</p>
--	---	-----------------

➤ **Kiểm soát ứng dụng :**

Kiểm soát nguồn dữ liệu

Các phiếu thu tiền, phiếu kế toán ghi nhận hóa đơn thẻ hội viên được đánh số liên tục trên phần mềm.

Đơn xin gia nhập hội viên phải có chữ ký của tổng giám đốc mới được xem là hợp lệ.

Các nghiệp vụ phát sinh được nhập vào phần mềm và được tự động chuyển dữ liệu sang sổ sách báo cáo liên quan.

Chứng từ được kế toán ghi nhận sau khi có đầy đủ chữ ký và đóng dấu nếu có của các bộ phận liên quan và phê duyệt của cấp lãnh đạo.

Hệ thống phần mềm có các chế độ tự động nhập liệu chính xác hơn và hạn chế sai sót.

Kiểm soát quá trình nhập liệu

Để kiểm soát những rủi ro trong quá trình ghi nhận hóa đơn GTGT, Phiếu thu tiền mặt, thu tiền qua ngân hàng, Phòng kế toán tài chính đã thực hiện một số thủ tục kiểm soát thể hiện qua bảng sau:

Bảng 2.12: Một số thủ tục kiểm soát nhập liệu hóa đơn GTGT

Dòng nhập liệu	Một số thủ tục kiểm soát							Rủi ro có thể kiểm soát được
	Hợp lý	Giới hạn	Chọn DS	Kiểu dữ liệu	Mặc định	Tự động	Đầy đủ	
Phiếu thu								
Loại chứng từ gốc	✓							B1
Số chứng từ	✓					✓	✓	B1,B2,B3
Ngày chứng từ		✓			✓			B4
Diễn giải	✓							B1,B5
Mã tài khoản nợ	✓		✓					B1,B2
Mã tài khoản có	✓		✓					B1,B2
Loại tiền	✓		✓					B1
Tỷ giá	✓							B1
Số tiền nguyên tệ	✓						✓	B1,B2
Số tiền VND	✓						✓	B1,B2
Mã khách hàng			✓					B1,B2
Tên khách hàng						✓		B1
Địa chỉ khách hàng						✓		B1
Hóa đơn GTGT								
Loại chứng từ gốc	✓							B1
Số chứng từ	✓					✓	✓	B1,B2,B3
Ngày chứng từ		✓						B4
Diễn giải	✓							B1,B5
Mã tài khoản nợ	✓		✓					B1,B2
Mã tài khoản có	✓		✓					B1,B2
Loại tiền	✓		✓					B1
Mã khách hàng			✓					B1,B2
Tên khách hàng						✓		B1
Địa chỉ khách hàng						✓		B1
Số hoá đơn				✓				B1,B2,B3
Ngày hoá đơn				✓				B1,B2,B3

Số seri				✓				B1,B2,B3
Mã số thuế				✓				B1,B2,B3
Tên hàng	✓							B2,B5
Số lượng	✓			✓			✓	B2,B5
Đơn giá	✓						✓	B2,B5
Thanh tiền						✓	✓	B2,B5
% VAT				✓			✓	B1,B2,B5
Thuế VAT	✓			✓		✓	✓	B2,B5
Tổng thành tiền						✓	✓	B2,B5

Kiểm soát xử lý

Kiểm soát quá trình xử lý tại công ty được thể hiện qua việc đối chiếu chi tiết sổ sách của phòng kế toán tài chính :

- Đối chiếu giữa hóa đơn GTGT và bảng chi tiết doanh thu.
- Đối chiếu giữa hóa đơn GTGT và bảng chi tiết công nợ khách hàng trả tiền trước để giảm công nợ.
- Đối chiếu số tiền thu được trên sổ kế toán với số tiền trên sổ quỹ tiền mặt thực tế với thủ quỹ.

Kiểm soát chung

Quyền sử dụng

Phần mềm kế toán được công ty bắt đầu sử dụng ngày 01/01/2009 chỉ có kế toán tổng hợp được quyền truy cập và sử dụng. Khai báo tất cả các thông tin về tài khoản, khách hàng, mã hàng, tài sản cố định....Lập phiếu thu, phiếu chi, phiếu kế toán, phiếu kết chuyển, phiếu xuất nhập kho...

Sao lưu dữ liệu

Các loại phiếu thu, phiếu chi, phiếu kế toán , phiếu kết chuyển, phiếu xuất nhập kho... sau khi được nhập vào hệ thống được in ra giấy và phân theo từng loại phiếu sắp xếp số thứ tự liên tục đóng cuốn lưu trữ.

Cuối tháng in các báo báo lưu theo tháng.

Định kỳ sao chép dữ liệu vào đĩa cứng bảo lưu, đề phòng trường hợp bị mất dữ liệu.

Các chứng từ được phòng kế toán tài chính lưu trữ, cung cấp tài liệu cho các kỳ kiểm toán, quyết toán và các phòng ban nếu cần.

Quản lý dữ liệu

Các nghiệp vụ phát sinh được cập nhật kịp thời và đầy đủ vào hệ thống .

2.3.4 Thông tin và truyền thông

Các yêu cầu và quy định của công ty được đánh thành văn bản và thông báo đến các phòng ban. Mỗi thành viên trong công ty hiểu rõ về công việc của mình. Tất cả các thông tin nghiệp vụ kế toán được cập nhật mỗi ngày và lập báo cáo mỗi tháng để cung cấp thông tin báo cáo nội bộ và thông tin báo cáo ra bên ngoài.

2.3.5 Giám sát

Giám sát thường xuyên :

Hệ thống bán hàng và thu tiền khách hàng tại công ty mới đi vào hoạt động nên còn chưa hoàn chỉnh chủ yếu được giám sát bằng mắt của chủ quản hội quán tới hoạt động thu tiền khách chơi golf.

Giám sát định kỳ

Định kỳ cơ quan thuế sẽ đến thanh tra hóa đơn chứng từ và tình hình thực hiện nghĩa vụ thuế đối với nhà nước, hoặc công ty sẽ mời cơ quan thuế đến kiểm tra quyết toán thuế khi cần.

Hàng năm công ty cũng nhờ đến kiểm toán của các công ty kiểm toán độc lập sẽ đến kiểm tra tình hình thực tế và kiểm tra báo cáo tài chính của công ty, tư vấn cho công ty các luật kế toán luật thuế.

2.4 Quy trình bán hàng-thu tiền thực tế tại Công TY CP Quốc Tế Mekong

Để hiểu thêm về hoạt động kiểm soát nội bộ quy trình bán – thu tiền thẻ hội viên và quy trình nhận – thu tiền khách chơi golf, tác giả minh họa hai quy trình thực tế tại công ty gồm :

- Quy trình bán và thu tiền thẻ hội viên
- Quy trình nhận và thu tiền khách chơi golf

Trong đó :

Bảng giá bán hàng thực tế được áp dụng tại công ty gồm có 4 bảng giá :

- Bảng Giá thẻ hội viên
- Bảng giá phí chơi golf
- Bảng giá thức ăn
- Bảng giá nước uống

➤ **Bảng 2.13 Bảng Giá thẻ hội viên**

Loại thẻ	Mức phí	Hạn mức số người	Kỳ hạn thanh toán	Ghi chú
1. Hội viên là cổ đông (1 người)	VND 546.000.000 (26.000 USD)	150 cổ đông	Thanh toán 3 lần , mỗi kỳ sau 3 tháng và chuyển nhượng quyền cổ đông và thẻ hội viên 54 lần	Phải thêm 600USD phí thủ tục
2. Hội viên cá nhân	VND 378.000.000 (18.000 USD)	150 hội viên	Phân 3 kỳ đóng tiền, mỗi kỳ sau 3 tháng (Sân Golden Course)	Cộng thêm 10% VAT
3. Bộ thẻ công ty 1+1	VND 966.000.000 (46.000 USD)	40 bộ thẻ	Phân 3 kỳ đóng tiền, mỗi kỳ sau 3 tháng (Sân Golden Course)	Cộng thêm 10% VAT
4. Bộ thẻ công ty 1+2	VND 1.512.000.000 (72.000 USD)	20 bộ thẻ	Phân 3 kỳ đóng tiền, mỗi kỳ sau 3 tháng (Sân Golden Course)	Cộng thêm 10% VAT
5. Bộ thẻ công ty 1+3	VND 2.058.000.000 (98.000 USD)	10 bộ thẻ	Phân 3 kỳ đóng tiền, mỗi kỳ sau 3 tháng (Sân Golden Course)	Cộng thêm 10% VAT

(Nguồn phòng kế toán tài chính Công Ty CP Quốc Tế Mekong)

➤ **Bảng 2.14 Bảng giá phí chơi golf**

Số hố golf	18 hố			9 hố		
Khách hàng	Hội viên	Khách đi cùng hội viên	Khách vắng lai	Hội viên	Khách đi cùng hội viên	Khách vắng lai
Giá tiền (VNĐ)	378.000	630.000	840.000	189.000	315.000	525.000
Giá trên đã bao gồm thuế GTGT và thuế tiêu thụ đặc biệt.						

(Nguồn phòng kế toán tài chính Công Ty CP Quốc Tế Mekong)

➤ **Bảng 2.15 Bảng giá thức ăn**

Số TT	Tên món ăn	Giá bán
1	Mì xào Royal Island	150.649
2	Cơm chiên Royal Island	150.649
3	Cơm giò heo Đài Loan	150.649
4	Mì trắng hầm gân bò	150.649
5	Mì la-men Hàn Quốc	150.649
6	Cơm chiên kim chi	150.649
Giá trên chưa bao gồm 5% phí phục vụ & 10% VAT		

(Nguồn phòng kế toán tài chính Công Ty CP Quốc Tế Mekong)

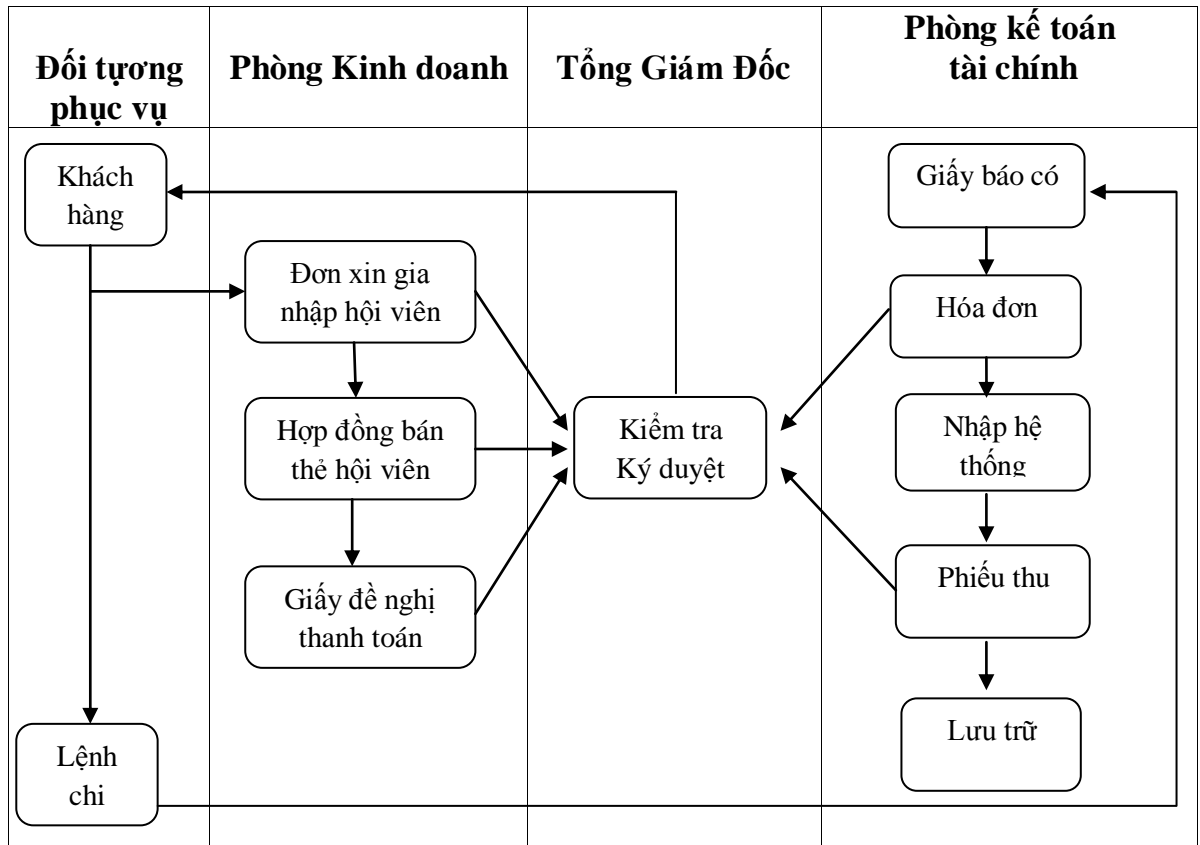
➤ **Bảng 2.16 Bảng giá nước uống**

Số TT	Tên nước uống	Giá bán
1	Aquafina 500ml	22.511
2	Pepsi	25.974
3	7up	25.974
4	Trà xanh O°	25.974
5	Trà xanh Lipton	25.974
6	Soda Water	25.974
7	Twister	25.974
8	Sting dâu	32.900
9	Revive	35.498
10	Xá xị Heysong (Đài Loan)	35.498
11	Xinh Xảo Taisun (Đài Loan)	35.498
12	Nhân Sâm Dongwon (Hàn Quốc)	35.498
13	Nước Nho BonBon (Hàn Quốc)	35.498
14	Nước Cam (Hàn Quốc)	35.498
15	Ngũ Cốc (Hàn Quốc)	35.498
16	Ice Coffee	39.827
17	Ice Coffee Milk	44.156
18	Pocari Sweat (Đài Loan)	44.156
19	Tiger	57.143
20	Heineken	60.606
Giá trên chưa bao gồm 5% phí phục vụ & 10% VAT		

(Nguồn phòng kế toán tài chính Công Ty CP Quốc Tế Mekong)

2.4.1 Quy trình bán và thu tiền thẻ hội viên

Quy trình bán và thu tiền thẻ hội viên thực tế tại Công Ty CP Quốc Tế Mekong được thực hiện theo các trình tự và thủ tục được tóm tắt qua sơ đồ sau :




Sơ đồ 2.15 Trình tự thủ tục bán và thu tiền thẻ hội viên

(Nguồn phòng kế toán tài chính Công Ty CP Quốc Tế Mekong)

Bước 1:

Ngày 25/08/2012 phòng kinh doanh nhận được đơn xin gia nhập hội viên của khách hàng là Ngân Hàng Thương Mại Chinatrust Chi Nhánh Thành Phố Hồ Chí Minh, Đại diện là ông Wu Feng Chang, Tổng Giám Đốc ngân hàng, khách hàng yêu cầu mua 2 bộ thẻ công ty 1+2. Nhân viên kinh doanh kiểm tra lại đơn đã có đầy đủ thông tin chữ ký và đóng dấu công ty của khách hàng, nhân viên kinh doanh ký tên vào đơn trình lên giám đốc kinh doanh ký xác nhận, sau đó trình Tổng Giám Đốc ký duyệt.

 <p>CÔNG TY CỔ PHẦN QUỐC TẾ MEKONG MEKONG INTERNATIONAL JINT-STOCK COMPANY Ấp An chữ, Xã Bạch Đằng, Huyện Tân Uyên, Tỉnh Bình Dương Tel: 0650-3637491-Fax: 0650-3637494 Email: mekonggolf@yahoo.com.vn – Website: www.mekonggolf.com/wwwroyaisland.com.vn</p>			
ĐƠN XIN GIA NHẬP HỘI VIÊN Application Form			
<input type="checkbox"/> Shareholder	<input type="checkbox"/> Individual Member	<input checked="" type="checkbox"/> Corporate	Photo
Người giới thiệu Referrals	Thẻ hội viên số Membership Card No	Số sổ cổ phần Stock No	
Loại thẻ hội viên/Types of Membership	Bộ thẻ công ty 1+1/Corporate Individual 1+Floating1		Bộ/Set
	Bộ thẻ công ty 1+2/Corporate Individual 1+Floating2		x Bộ/Set
	Bộ thẻ công ty 1+3/Corporate Individual 1+Floating3		Bộ/Set
Người làm đơn/Name of Applicant	CHINATRUST COMMERCIAL BANK-HCMC BRANCH		
Tel : 84-8-39107888	Fax:84-8-39101999	Email:ralph.wu@chinatrust.com	
Địa chỉ liên lạc Contact address	9 th Floor-Kumho Asiana Plaza Saigon 39 Le Duan Str, Dist.		
Số CMND Passport No	305318880	Năm sinh Date of Birth	mm_____dd_____yy 1963
Tên hội viên đăng ký Registered member name	Wu Feng Chang	Chức vụ Position	General Manager
MST Tax code	0302598643	Đã gia nhập CLB Previous Club Joined	
Ngày làm đơn Date of Application	mm <u>25</u> dd <u>08</u> yy <u>2012</u>	Dấu công ty Company Stamp	Đã đóng dấu
Người làm đơn Applicant Signature	Đã ký		
Nhân viên kinh doanh Sales representative	Kiểm tra Review	Chấp thuận Approval	
(Đã ký)	(Đã ký)	(Đã ký)	

Bước 2:

Đơn xin gia nhận hội viên đã được Tổng Giám Đốc ký chấp thuận, ngày 28/08/2012 thư ký kinh doanh tiến hành soạn thảo hợp đồng kinh tế bao gồm tất cả các điều khoản mà hai bên đã thỏa thuận.

Giá trị hợp đồng được áp dụng theo bảng giá thẻ hội viên (bảng 2.13) bộ thẻ công ty 1+2. Do Ngân Hàng Thương Mại Chinatrust Chi Nhánh Thành Phố Hồ Chí Minh mua 2 bộ và thanh toán tiền hết một lần nên được công ty giảm giá từ 3.326.400.000 VNĐ xuống còn 3.160.000.000 VNĐ (giá đã bao gồm thuế tiêu thụ đặc biệt và thuế GTGT).

Thẻ hội viên có hiệu lực từ ngày phát hành và hết hiệu lực vào ngày 31/12/2057, có giá trị pháp lý khi có đầy đủ chữ ký và đóng dấu của hai bên, đại diện bên A là Tổng Giám Đốc Công TY CP Quốc Tế Mekong , đại diện bên B là Tổng Giám Đốc Ngân Hàng Thương Mại Chinatrust Chi Nhánh Thành Phố Hồ Chí Minh.

Sau khi hợp đồng hoàn tất được in thành hai bộ, thư ký kinh doanh trình lên Tổng Giám Đốc ký tên chuyển sang phòng hành chính đóng dấu, và gửi đến công ty khách hàng ký tên đóng dấu . Hợp đồng đã có đầy đủ chữ ký, đóng dấu của hai bên, mỗi bên giữ một bản có giá trị pháp lý như nhau.

Hợp đồng được chuyển cho phòng kế toán 1 bản copy, phòng kế toán theo dõi danh sách khách hàng và thu tiền.

Nội dung hợp đồng được trình bày như sau :



ROYAL ISLAND
golf & villas bình dương

**CÔNG TY CỔ PHẦN QUỐC TẾ MEKONG
MEKONG INTERNATIONAL JINT-STOCK COMPANY**

Ấp An chữ, Xã Bạch Đằng, Huyện Tân Uyên, Tỉnh Bình Dương

Tel: 0650-3637491-Fax: 0650-3637494

Email: mekonggolf@yahoo.com.vn – Website: www.mekonggolf.com/www.royaisland.com.vn

HỢP ĐỒNG BÁN THẺ HỘI VIÊN

Hợp đồng số: C-A2-099

Hợp đồng bán Thẻ Hội viên này được lập ngày 28 tháng 08 năm 2012 giữa

BÊN A (Gọi tắt là bên bán)

Tên Công Ty	:	CÔNG TY CỔ PHẦN QUỐC TẾ MEKONG (ROYAL ISLAND GOLF & VILLAS)
Đại diện	:	MR.CHEN SHAR CHI
Chức vụ	:	Tổng Giám Đốc
Giấy chứng nhận đầu tư	:	461033000117, thay đổi lần thứ 4 ngày 5 tháng 10 năm 2011
Địa chỉ	:	Xã Bạch Đằng – Huyện Tân Uyên – Tỉnh Bình Dương
Điện thoại	:	(0650) 3637491 Fax: (0650) 3637494
Email	:	mekonggolf@yahoo.com.vn
Mã số thuế	:	3700805502
Tài khoản	:	5015096-001 (VND)
		Ngân hàng Indovina – Chi Nhánh Bình Dương.

BÊN B (Gọi tắt là bên mua)

Tên công ty	:	NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CHINATRUST CHI NHÁNH TP.HCM
		(CHINATRUST COMMERCIAL BANK-HOCHIMINH CITY BRANCH)
Đại diện	:	MR.WU FENG CHANG
Chức vụ	:	Tổng Giám Đốc
Giấy phép kinh doanh/ĐT	:	107058
MND/ Hộ chiếu	:	305318880
Quốc tịch	:	Đài Loan
Địa chỉ	:	Tầng 9, Kumho Asiana Plaza Sai Gòn, 39 Lê Duẩn, Q1, TP.HCM
Điện thoại	:	(08) 39101888 Fax : (08) 39101999
Email	:	
Mã số thuế	:	0302598643
Tài Khoản	:	0071000695179
Tại ngân hàng	:	VIETCOMBANK, Ho Chi Minh Branch

ĐIỀU 1 - ĐỊNH NGHĨA VÀ GIẢI THÍCH

1.1 Trừ khi văn cảnh của hợp đồng này đòi hỏi phải giải thích khác đi và hoặc đã được định nghĩa rõ trong Hợp đồng, các từ và thuật ngữ sử dụng trong hợp đồng có ý nghĩa như sau:

- “**Câu Lạc bộ**” là Royal Island Golf & Villas, tọa lạc tại Ấp An Chữ, Xã Bạch Đằng – Huyện Tân Uyên – Tỉnh Bình Dương.
- “**18 lỗ Golf đầu**” là 18 lỗ Golf đầu tiên (Golden Course 1-18) đang được xây dựng của Câu lạc bộ, dự kiến sẽ hoàn thành và đưa vào sử dụng vào tháng 8 năm 2012.
- “**Thẻ hội viên**” là chứng từ chứng nhận một tổ chức hay cá nhân là Hội viên Câu lạc bộ.

- “**Hội viên**” là tổ chức hoặc cá nhân sở hữu từ một (1) Thẻ hội viên Câu Lạc Bộ trở lên.
- “**Hợp đồng**” chỉ Hợp đồng bán Thẻ hội viên giữa bên A và bên B tương ứng với các Điều khoản và Điều kiện được hai bên thỏa thuận.
- “**Giá Thẻ hội viên**” là giá bán một Thẻ hội viên cho 18 lỗ đầu tiên (Golden Course 1-18)

ĐIỀU 2 - NỘI DUNG THỎA THUẬN

- 2.1 Bên A đồng ý bán và bên B đồng ý mua hai (2) bộ Thẻ hội viên 18 lỗ Golf đầu tiên của **Royal Island Golf & Villas** (Golden Course 1-18).
- 2.2 Tên hội viên : **NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CHINATRUST CHI NHÁNH TP.HCM**
- 2.3 Loại thẻ :Hội viên công ty 1+2 dành cho 18 lỗ đầu tiên (Golden Course 1-18)
- 2.4 Tổng giá trị hợp đồng là : 3,160,000,000 (Ba tỷ một trăm sáu mươi triệu đồng)
(Giá trên đã bao gồm thuế TTĐB và Thuế GTGT)
- 2.5 Hội viên cá nhân được chỉ định:
1.MR. WU FENG CHANG Số hộ chiếu: 305318880- ngày cấp: 15/03/2012
2.MR.YANG MING HSIANG Số hộ chiếu: 303021298- ngày cấp: 13/05/2011

ĐIỀU 3 - PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN

- 3.1 Bên B sẽ thanh toán cho bên A 100% bằng chuyển khoản giá trị là 3,160,000,000(tỷ một trăm sáu mươi triệu đồng) sau năm(5) ngày ký hợp đồng này. Bên A xuất hóa đơn tài chính cho bên B sau năm(5) ngày nhận được tiền.
- 3.2 Việc thanh toán chuyển khoản bằng VND theo tỷ giá bán của Ngân hàng INDOVINA vào ngày thanh toán.

ĐIỀU 4 - QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA BÊN B

- 4.1 Bên B phải
- Thanh toán cho bên A giá trị Hợp đồng theo đúng thời hạn.
 - Thanh toán đầy đủ phí bảo trì hàng năm và các loại phí khác theo quy định của Câu lạc bộ.
 - Thanh toán phí chuyển nhượng Thẻ hội viên là 10 (mười) % giá công bố của Câu Lạc Bộ vào thời điểm chuyển nhượng đối với loại Thẻ hội viên công ty. Phí chưa bao gồm 10%GTGT (VAT)
 - Việc chuyển nhượng Thẻ hội viên sẽ không có hiệu lực nếu Hội viên chưa thanh toán phí chuyển nhượng và thời gian sau 2 năm khai trương sân Golden Course.
 - Trong trường hợp hội viên không tuân thủ các nội dung của nội quy của Câu Lạc Bộ, “**Câu Lạc Bộ**” có quyền tạm dừng việc sử dụng thẻ hội viên trong một khoảng thời gian.
 - Trong bất kỳ trường hợp nào, bên B cũng không có quyền yêu cầu bên A hoàn lại giá trị Thẻ hội viên.
- 4.2 Bên B được hưởng các quyền lợi như sau
- Hội viên được quyền đặt giờ chơi và nhân viên caddy phục vụ.
 - Được quyền chuyển nhượng Thẻ hội viên cho cá nhân khác theo quy định của Câu lạc bộ.
 - Được hưởng tất cả các khoản thu được từ việc chuyển nhượng Thẻ hội viên do mình sở hữu

- Được sử dụng các tiện nghi của Câu Lạc Bộ theo quy định của Câu Lạc Bộ.
- Hội Viên được mời khách và sẽ được hưởng giá ưu đãi phí sân khi vào sân chơi chung với Hội Viên.
- Hội viên được hưởng giảm 50% giá công bố của phí gia nhập hội viên cho sân kế tiếp.

ĐIỀU 5 - TRONG TRƯỜNG HỢP BẤT KHẢ KHÁNG

- 5.1** Nếu trong trường hợp bất khả kháng mà Câu lạc bộ không thể tiếp tục hoạt động kinh doanh thì bên A không phải hoàn trả phí gia nhập Hội viên của bên B. Sự kiện bất khả kháng là sự kiện xảy ra sau khi ký Hợp đồng như: động đất, bão, hỏa hoạn, chiến tranh.

ĐIỀU 6 - THỪA KẾ/ CHUYỂN TÊN HỘI VIÊN

- 6.1 Khi Hội viên cá nhân qua đời, quyền và nghĩa vụ của Hội viên đó được thừa kế theo di chúc hoặc theo pháp luật. Phí thủ tục chuyển tên trong trường hợp này giống như phí chuyển nhượng Hội viên. Nếu Hội viên để lại thừa kế còn các khoản chưa nộp thì Hội viên thừa kế phải nộp đầy đủ các khoản đó, khi đó thủ tục kế thừa mới có hiệu lực
- 6.2 Khi người chủ thẻ Hội viên Công ty thay đổi mà Công ty đó vẫn tiếp tục hoạt động thì thủ tục đổi tên cho người chủ thẻ mới sẽ căn cứ vào đề nghị của Người đại diện pháp lý của Công ty. Phí thủ tục chuyển đổi tên trong trường hợp này sẽ là **US\$ 200** (hai trăm đô la Mỹ). Phí chưa bao gồm 10% GTGT.

ĐIỀU 7 - CAM KẾT CỦA BÊN A

- 7.1 Bên A cam kết đảm bảo đầy đủ các quyền lợi cho Hội viên Câu lạc bộ theo quy định tại Điều lệ, Nội quy, Quy định của Câu lạc bộ.

ĐIỀU 8 - CAM KẾT CỦA BÊN B

- 8.1 Đối với Điều lệ, Quy chế, Quy định của Câu lạc bộ: Hội viên Câu lạc bộ và tất cả những người sử dụng các tiện nghi, tiện ích của Câu lạc bộ phải tuân thủ triệt để các Điều lệ, Nội quy, Quy định hiện hành của Câu lạc bộ hoặc theo các Điều lệ, Nội quy, Quy định được bổ sung, chỉnh sửa sau này của Câu lạc bộ
- 8.2 Trách nhiệm thanh toán: Hội viên có trách nhiệm thanh toán đầy đủ các các khoản phí Hội viên Câu lạc bộ và các khoản chi phí phát sinh khác do Hội viên hoặc gia đình, khách mời, của Hội viên sử dụng.
- 8.3 Đối với việc chuyển nhượng: các loại Thẻ hội viên muốn được chuyển nhượng thì đối tượng được chuyển nhượng phải được xem xét và chấp thuận bởi Ban Tổng Giám Đốc của Câu lạc bộ, sau đó mới được chuyển nhượng.
- 8.4 Bên B cam kết đã biết rõ Câu lạc bộ **Royal Island Golf & Villas** thuộc quyền sở hữu của bên A và bên B không có bất kỳ quyền sở hữu nào đối với các tài sản hoặc lợi nhuận phát sinh của Câu lạc bộ.

ĐIỀU 9 - ĐIỀU KHOẢN CHUNG

- 9.1 Hai bên cam kết tuân thủ triệt để mọi Điều khoản và Điều kiện của Hợp đồng này. Trong quá trình thực hiện Hợp đồng nếu có khó khăn phát sinh hai bên sẽ đàm phán giải quyết trên tinh thần thương lượng thỏa thuận.

ĐIỀU 10 - HIỆU LỰC THẺ HỘI VIÊN & HỢP ĐỒNG

- 10.1 Thẻ Hội viên có hiệu lực từ ngày phát hành và hết hiệu lực vào ngày 31/12/2057.

10.2 Hợp đồng chấm dứt hiệu lực trong các trường hợp sau:

- Kết thúc thời hạn Thẻ Hội viên theo quy định tại điều 10.1
- Hợp đồng hết hiệu lực do trường hợp bất khả kháng.
- Hợp đồng hết hiệu lực do Hội viên chuyển nhượng thẻ Hội viên cho bên khác.

Hợp đồng được làm bằng tiếng Việt và tiếng Anh, gồm hai (2) bản gốc cho mỗi thứ tiếng, trong đó bản tiếng Việt sẽ có hiệu lực. Bên A giữ hai (1) bộ và Bên B sẽ giữ một (1) bộ.

Do đó, cả hai bên đã đồng ý ký Hợp đồng ngày 28 tháng 08 năm 2012

Đại diện bên A

Đại diện bên B

(Đã ký)

(Đã ký)

CHEN SHAR CHI
Tổng Giám Đốc

WU FENG CHANG
Tổng Giám Đốc

Bước 3:

Hợp đồng đã có giá trị pháp lý, ngày 03/09/2012 thư ký kinh doanh phát hành thư yêu cầu thanh toán toàn bộ giá trị hợp đồng là 3.160.000.000 VNĐ, trình Tổng Giám Đốc ký, phòng hành chính đóng dấu, thư yêu cầu thanh toán được copy cho phòng kế toán một bản để theo dõi ngân hàng số tiền thu về, gửi bản gốc đến cho khách hàng

PROFORMA INVOICE

Ref No: MG/PI/013

Date: 03 Sep 12

TO: Mr.WU FENG CHANG – GENERAL MANAGER
CHINATRUST COMMERCIAL BANK-HOCHIMINH CITY BRANCH
 9th floor – Kumho Asiana Plaza Saigon, 39 Le Duan Str., Dist.1 HCMC
 Tel No: (08) 39101888 Fax: (08) 39101999

MEMBER JOINING FEE C-A2-099- GOLDEN COURSE (1-18HOLES)

Corporate Membership 1+2 Two Sets VND 2,872,727,273

Vat 10% VND 287,272,727

TOTAL AMOUNT VND 3,160,000,000

(In words: Three billion one hundred sixty million Vietnam dong only)

Please remit the above amount to our Bank with the details as follows:-

BANK DETAILS

Beneficiary : CÔNG TY CỔ PHẦN QUỐC TẾ MEKONG
MEKONG INTERNATIONAL JOINT STOCK COMPANY

Bank Account Number :5015096-001 (VND) at INDOVINABANK – BINH DUONG BRANCH

Authorized Signature

(Đã Ký)


CHEN SHAR CHI

GENERAL MANAGER

Bước 4:

Ngân Hàng Thương Mại Chinatrust Chi Nhánh Thành Phố Hồ Chí Minh sẽ lập ủy nhiệm chi tại ngân hàng Vietcombank chi nhánh Thành Phố Hồ Chí Minh chuyển tiền đến ngân hàng thụ hưởng của công ty tại ngân hàng Indovina chi nhánh Bình Dương, khách hàng thông báo cho nhân viên kinh doanh biết đã thanh toán tiền, nhân viên kinh doanh thông báo cho phòng kế toán khách hàng đã thanh toán, kế toán theo dõi tiền vào trên hệ thống internetbanking của ngân hàng Indovina.

Ngày 10/09/2012 thủ quỹ theo dõi trên internetbanking đã nhận được tiền của Ngân Hàng Thương Mại Chinatrust Chi Nhánh Thành Phố Hồ Chí Minh chuyển vào tài khoản ngân hàng của công ty tại Ngân hàng Indovina Chi nhánh Bình Dương, ngân hàng in giấy báo có, thủ quỹ sẽ đến ngân hàng lấy giấy báo có. Kế toán thông báo cho phòng kinh doanh biết đã nhận được tiền.

	VIETCOMBANK SỞ GIAO DỊCH NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG VN ĐC: 31-33 Ngõ Quyền-Hoàn Kiếm-Hà Nội Mã VAT : 0100112437001	CHỨNG TỪ GIAO DỊCH UY NHIỆM CHI-PAYMENT ORDER Ngày (Date) : 10/09/2012																									
<table style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 40%;">ĐỀ NGHỊ GHI NỢ TÀI KHOẢN (Please Debit account charges)</td> <td style="width: 30%; text-align: center;">SỐ TIỀN (With amount)</td> <td style="width: 30%; text-align: right;">PHÍ NH (Bank</td> </tr> <tr> <td> <table border="1" style="width: 100%;"> <tr><td>SỐ TK(A/C No) : 0071000695179</td></tr> <tr><td>TÊN TK(A/C name): Ngân Hàng TM Chiantrust CN TP. HCM</td></tr> <tr><td>ĐỊA CHỈ(Address):</td></tr> <tr><td>TẠI NH(With Bank): Vietcombank- Tp.HCM</td></tr> </table> </td> <td> <table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td>BẢNG SỐ (In figures): 3.160.000.000 VND</td> <td rowspan="2" style="width: 10%; vertical-align: top;"> Phí trong Including <input checked="" type="checkbox"/> X Phí ngoài Excluding <input type="checkbox"/> </td> </tr> <tr> <td>BẢNG CHỮ(In words): Ba tỷ một trăm sáu mươi triệu đồng chẵn.</td> </tr> </table> </td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="2"> & GHI CỐ TÀI KHOẢN (& Credit account) </td> <td style="text-align: right;"> NỘI DUNG (Details of Pay ment) : TT phí hội viên </td> </tr> <tr> <td> <table border="1" style="width: 100%;"> <tr><td>SỐ TK(A/C No) : 5015096-001</td></tr> <tr><td>TÊN TK(A/C name): Cty CP Quốc Tế Mekong</td></tr> <tr><td>ĐỊA CHỈ(Address):</td></tr> <tr><td>TẠI NH(With Bank): Indovina- Bình Dương</td></tr> </table> </td> <td style="width: 40%; vertical-align: top;"> <table style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> KẾ TOÁN TRƯỞNG KÝ Chief Accountant (Đã Ký) </td> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> CHỦ TÀI KHOẢN KÝ VÀ ĐÓNG DẤU Acc. Holder & Stamp (Đã Ký) </td> </tr> </table> </td> <td></td> </tr> </table>			ĐỀ NGHỊ GHI NỢ TÀI KHOẢN (Please Debit account charges)	SỐ TIỀN (With amount)	PHÍ NH (Bank	<table border="1" style="width: 100%;"> <tr><td>SỐ TK(A/C No) : 0071000695179</td></tr> <tr><td>TÊN TK(A/C name): Ngân Hàng TM Chiantrust CN TP. HCM</td></tr> <tr><td>ĐỊA CHỈ(Address):</td></tr> <tr><td>TẠI NH(With Bank): Vietcombank- Tp.HCM</td></tr> </table>	SỐ TK(A/C No) : 0071000695179	TÊN TK(A/C name): Ngân Hàng TM Chiantrust CN TP. HCM	ĐỊA CHỈ(Address):	TẠI NH(With Bank): Vietcombank- Tp.HCM	<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td>BẢNG SỐ (In figures): 3.160.000.000 VND</td> <td rowspan="2" style="width: 10%; vertical-align: top;"> Phí trong Including <input checked="" type="checkbox"/> X Phí ngoài Excluding <input type="checkbox"/> </td> </tr> <tr> <td>BẢNG CHỮ(In words): Ba tỷ một trăm sáu mươi triệu đồng chẵn.</td> </tr> </table>	BẢNG SỐ (In figures): 3.160.000.000 VND	Phí trong Including <input checked="" type="checkbox"/> X Phí ngoài Excluding <input type="checkbox"/>	BẢNG CHỮ(In words): Ba tỷ một trăm sáu mươi triệu đồng chẵn.		& GHI CỐ TÀI KHOẢN (& Credit account)		NỘI DUNG (Details of Pay ment) : TT phí hội viên	<table border="1" style="width: 100%;"> <tr><td>SỐ TK(A/C No) : 5015096-001</td></tr> <tr><td>TÊN TK(A/C name): Cty CP Quốc Tế Mekong</td></tr> <tr><td>ĐỊA CHỈ(Address):</td></tr> <tr><td>TẠI NH(With Bank): Indovina- Bình Dương</td></tr> </table>	SỐ TK(A/C No) : 5015096-001	TÊN TK(A/C name): Cty CP Quốc Tế Mekong	ĐỊA CHỈ(Address):	TẠI NH(With Bank): Indovina- Bình Dương	<table style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> KẾ TOÁN TRƯỞNG KÝ Chief Accountant (Đã Ký) </td> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> CHỦ TÀI KHOẢN KÝ VÀ ĐÓNG DẤU Acc. Holder & Stamp (Đã Ký) </td> </tr> </table>	KẾ TOÁN TRƯỞNG KÝ Chief Accountant (Đã Ký)	CHỦ TÀI KHOẢN KÝ VÀ ĐÓNG DẤU Acc. Holder & Stamp (Đã Ký)	
ĐỀ NGHỊ GHI NỢ TÀI KHOẢN (Please Debit account charges)	SỐ TIỀN (With amount)	PHÍ NH (Bank																									
<table border="1" style="width: 100%;"> <tr><td>SỐ TK(A/C No) : 0071000695179</td></tr> <tr><td>TÊN TK(A/C name): Ngân Hàng TM Chiantrust CN TP. HCM</td></tr> <tr><td>ĐỊA CHỈ(Address):</td></tr> <tr><td>TẠI NH(With Bank): Vietcombank- Tp.HCM</td></tr> </table>	SỐ TK(A/C No) : 0071000695179	TÊN TK(A/C name): Ngân Hàng TM Chiantrust CN TP. HCM	ĐỊA CHỈ(Address):	TẠI NH(With Bank): Vietcombank- Tp.HCM	<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td>BẢNG SỐ (In figures): 3.160.000.000 VND</td> <td rowspan="2" style="width: 10%; vertical-align: top;"> Phí trong Including <input checked="" type="checkbox"/> X Phí ngoài Excluding <input type="checkbox"/> </td> </tr> <tr> <td>BẢNG CHỮ(In words): Ba tỷ một trăm sáu mươi triệu đồng chẵn.</td> </tr> </table>	BẢNG SỐ (In figures): 3.160.000.000 VND	Phí trong Including <input checked="" type="checkbox"/> X Phí ngoài Excluding <input type="checkbox"/>	BẢNG CHỮ(In words): Ba tỷ một trăm sáu mươi triệu đồng chẵn.																			
SỐ TK(A/C No) : 0071000695179																											
TÊN TK(A/C name): Ngân Hàng TM Chiantrust CN TP. HCM																											
ĐỊA CHỈ(Address):																											
TẠI NH(With Bank): Vietcombank- Tp.HCM																											
BẢNG SỐ (In figures): 3.160.000.000 VND	Phí trong Including <input checked="" type="checkbox"/> X Phí ngoài Excluding <input type="checkbox"/>																										
BẢNG CHỮ(In words): Ba tỷ một trăm sáu mươi triệu đồng chẵn.																											
& GHI CỐ TÀI KHOẢN (& Credit account)		NỘI DUNG (Details of Pay ment) : TT phí hội viên																									
<table border="1" style="width: 100%;"> <tr><td>SỐ TK(A/C No) : 5015096-001</td></tr> <tr><td>TÊN TK(A/C name): Cty CP Quốc Tế Mekong</td></tr> <tr><td>ĐỊA CHỈ(Address):</td></tr> <tr><td>TẠI NH(With Bank): Indovina- Bình Dương</td></tr> </table>	SỐ TK(A/C No) : 5015096-001	TÊN TK(A/C name): Cty CP Quốc Tế Mekong	ĐỊA CHỈ(Address):	TẠI NH(With Bank): Indovina- Bình Dương	<table style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> KẾ TOÁN TRƯỞNG KÝ Chief Accountant (Đã Ký) </td> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> CHỦ TÀI KHOẢN KÝ VÀ ĐÓNG DẤU Acc. Holder & Stamp (Đã Ký) </td> </tr> </table>	KẾ TOÁN TRƯỞNG KÝ Chief Accountant (Đã Ký)	CHỦ TÀI KHOẢN KÝ VÀ ĐÓNG DẤU Acc. Holder & Stamp (Đã Ký)																				
SỐ TK(A/C No) : 5015096-001																											
TÊN TK(A/C name): Cty CP Quốc Tế Mekong																											
ĐỊA CHỈ(Address):																											
TẠI NH(With Bank): Indovina- Bình Dương																											
KẾ TOÁN TRƯỞNG KÝ Chief Accountant (Đã Ký)	CHỦ TÀI KHOẢN KÝ VÀ ĐÓNG DẤU Acc. Holder & Stamp (Đã Ký)																										
<u>DÀNH CHO NGÂN HÀNG (for Bank's Use only) MÃ VAT :</u>																											
<table style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 33%;"> Thanh toán viên (Đã Ký) </td> <td style="width: 33%;"> Kiểm Soát (Đã Ký) </td> <td style="width: 33%;"> Giám Đốc (Đã Ký) </td> </tr> </table>			Thanh toán viên (Đã Ký)	Kiểm Soát (Đã Ký)	Giám Đốc (Đã Ký)																						
Thanh toán viên (Đã Ký)	Kiểm Soát (Đã Ký)	Giám Đốc (Đã Ký)																									

**CREDIT ADVICE
(GIẤY BÁO CỐ)**

INDOVINA BANK – BINH DUONG – BRANCH POSTING REF (SO THAM CHIEU): 100TFIN12250360
NGAN HANG TNHH INDOVINA – CN BINH DUONG POSTING DATE (NGAY GIAO DICH): 10 – SEP – 12
 22 DOC LAP – KCN SONG THAN 1, P. DI AN, TX DI AN – TINH BINH DUONG

TO (KINH GOI): MEKONG INTERNATIONAL JSC

XA BACH DANG, HUYEN TAN UYEN, TINH BINH DUONG, VIET NAM 0650 – 367492

ATTN (GOI DEN): ACCOUNTING DEPARTMENT (PHONG KE TOAN)

WE HAVE CREDITED YOUR ACCOUNT NO. 5015096 – 001 WITH THE FOLLOWING DETAILS
 (CHUNG TOI DA GHI CO VAO TAI KHOAN QUY KHACH HANG SO. 5015096 – 001 NHU SAU:

DATE (NGAY): 10 – SEP – 12

AMOUNT (SO TIEN): VND 3,160,000,000.00

INMORDS THREE BILLION ONE HUNDRED SIXTY MILLION VND ONLY
 BANG CHU: BA TY MOT TRAM SAU MUOI TRIEU VND CHAN

TRANSACTION DETAILS (CHI TIET GIAO DICH):

DECHANGTTT – B/O CHINATRUST COMMERCIAL BANK HCMC BR. - DT34463 DOCI122540353
 NHTM CHINATRUST HCN TT MEMBERSHIP FEE GOLDEN COUSE (PHI HOI VIEN) TK TAI CHI
 NHANH BINH DUONG – CHINATRUST COMMERCIAL BANK TP HCM – FT INWARD ATM
 00000265\

Authorised Signature

(chu ky huu quyen)

(Đã ký)

Bước 5 :

Theo quy tắt sau khi nhận được tiền Phòng kinh doanh phát hành thẻ hội viên và giấy chứng nhận giao cho khách hàng, Tuy nhiên cho đến nay hệ thống quản lý bán hàng của công ty vẫn chưa có, công ty vẫn chưa phát hành thẻ cho khách hàng. Phòng tiếp tân phân biệt khách hội viên và khách vắng lai bằng cách nhận diện hoặc kiểm tra trên danh sách hội viên do phòng kinh doanh cung cấp.


Bước 6 :

Thủ quỹ tiến hành lập hóa đơn GTGT, trên hóa đơn GTGT phải có chữ ký người lập và một dấu của công ty, hóa đơn gồm 3 liên, liên 1 lưu tại cùi, liên 2 giao cho khách hàng, liên 3 phòng kế toán lưu chứng từ kèm theo giấy báo có, kế toán tổng hợp nhập hệ thống kế toán tạo phiếu thu tiền ngân hàng , phiếu thu phải có đầy đủ chữ ký người lập, thủ quỹ, Giám Đốc Tài Chính và Tổng Giám Đốc. Phòng kế toán lưu bộ chứng từ

gồm giấy báo có, hóa đơn, phiếu thu đóng thứ tự thành cuốn theo số thứ tự của phiếu thu. Kết thúc quy trình bán và thu tiền thẻ hội viên.

Chứng từ được nhập vào phần mềm kế toán và in ra có nội dung như sau :

CÔNG TY CP QUỐC TẾ MEKONG 湄公國際股份有限公司 PHIẾU THU 收入傳票									
Họ tên người nộp tiền: Ngân Hàng Thương Mại Chinatrust – CN TP.HCM 付款人姓名			Ký hiệu 類別 : PT Số 號碼 : 020						
Diễn giải: Thu tiền thẻ hội viên C-A2-099 摘要			Ngày CT 日期 : 11/09/2012 Tỷ giá 匯率 :						
Diễn giải 摘要	TK Nợ 借方	TK Có 貸方	Số tiền (VND) 金額	Số tiền (USD) 金額					
Doanh thu chưa thực hiện 未實行營收	11212	3387	2.872.727.273						
Thuế GTGT đầu ra 銷貨增值稅	11212	33311	287.272.727						
Tổng cộng 合計			3.160.000.000						
<table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 20%;"> Tổng Giám Đốc 總經理 (Đã ký) </td> <td style="width: 20%;"> Kế Toán Trưởng 會計長 (Đã ký) </td> <td style="width: 20%;"> Thủ Quỹ 出納 (Đã ký) </td> <td style="width: 20%;"> Lập Phiếu 製表 (Đã ký) </td> <td style="width: 20%;"> Người Nộp 收款人 </td> </tr> </table>					Tổng Giám Đốc 總經理 (Đã ký)	Kế Toán Trưởng 會計長 (Đã ký)	Thủ Quỹ 出納 (Đã ký)	Lập Phiếu 製表 (Đã ký)	Người Nộp 收款人
Tổng Giám Đốc 總經理 (Đã ký)	Kế Toán Trưởng 會計長 (Đã ký)	Thủ Quỹ 出納 (Đã ký)	Lập Phiếu 製表 (Đã ký)	Người Nộp 收款人					

		HÓA ĐƠN GTGT/VAT INVOICE Liên 1(Copy1) : Lưu (Save)			
CÔNG TY CỔ PHẦN QUỐC TẾ MEKONG MEKONG INTERNATIONAL JOINT STOCK COMPANY Xã Bạch Đằng, Huyện Tân Uyên, Tỉnh Bình Dương Mã Số Thuế (Tax code): 3700805502 Tel: 0650. 3637491~2 Fax: 0650. 3637494 Tài khoản : VND 5015096-001 tại ngân hàng Indovina - CN Bình Dương (Bank account) : USD 5015096-002 at Indovina Bank - Binh Duong Branch		Mẫu số (Form): 01GTKT3/001 Ký hiệu (Series) :MK/12P Số (No) :0000216 Ngày (Date) : 11/09/2012			
Tên khách hàng (Guest' Name) : Tên đơn vị (Company) : Ngân Hàng Thương Mại Chinatrust – CN TP.HCM Địa Chỉ (Address) : Tầng 9, Kumho Asiana Plaza Sai Gòn, 39 Lê Duẩn, Q1, TP.HCM Mã số thuế (VAT Code) : 0302598643					
STT No	Tên hàng hóa dịch vụ (Name of goods, services)	Đơn vị tính (Unit)	Số Lượng (Qty)	Đơn Giá (U.price)	Thành Tiền (Amount)
1	2	3	4	5	6 =4 x 5
	Phí gia nhập hội viên				2,393,939,394
	thẻ số C-A2-099				
	Thuế TTĐB (20%)				478,787,879
Cộng tiền hàng hóa, dịch vụ chịu thuế GTGT					2,872,727,273
Amount good and services imposed by VAT					2,872,727,273
Thuế suất GTGT (VAT Rate) 10 %			Tiền thuế GTGT (VAT Amount)		287,272,727
Tổng cộng (Total)				VND	3,160,000,000
				USD	
Số tiền viết bằng chữ: Ba tỷ một trăm sáu mươi triệu .					
In words:					
Phương thức thanh toán (Payment method) :			Tỷ giá (Rate):		
Người mua hàng(Customer) (Ký, ghi rõ họ tên/Signature & Full name)			Người bán hàng(Saller) (Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên/Signature, Stamp & Full name)		
(Đã ký)			(Đã ký)		
(Cần kiểm tra đối chiếu khi lập, giao, nhận hóa đơn)					
In tại công ty TNHH Daily Full International Printing (VN) MST : 3700329733 ĐT: (0650) 3756705					

2.4.2 Quy trình nhận và thu tiền khách chơi golf

Quy trình nhận và thu tiền khách chơi golf thực tế tại Công Ty CP Quốc Tế Mekong được thực hiện theo các trình tự sau :

Bước 1:

Ngày 07/09/2012 khách hàng là Ông Park gọi điện đến phòng nhận booking của công ty đặt giờ chơi là 7h sáng ngày 09/09/2012.

Bước 2: Tiếp tân ghi lại thông tin khách hàng, cuối ngày lập danh sách báo cho chủ quản bộ phận caddi biết để đón khách, danh sách lập theo nội dung sau :

Ngày	Giờ phát banh	Tên KH	Số người	Số ĐT KH
09/09/2012	7:00	Mr Park	4 người	

Bước 3: Chủ quản bộ phận caddi phân công cho nhân viên caddi đến nhà chờ khách.

Bước 4: Khách đến, nhân viên vận chuyển bao gậy nhận túi gậy cho qua xe điện, caddi điền thông tin vào thẻ treo cho khách hàng ký xác nhận và treo lên bao gậy của khách nội dung thẻ treo gồm :

- Ngày : 09/09/2012
- Giờ : 7:00
- Tên : Mr Park
- Mã số caddy : 01
- Mã số xe điện : 12
- Số gậy trong túi gậy của khách

 <p>Tee-time : <u>7:00</u></p> <p>Bag Tag No : 4720</p> <p>Name : <u>Mr Park</u></p> <p>Date : <u>09/09/2012</u></p> <p>MEKONG INTERNATIONAL JINT-STOCK COMPANY Ấp An chữ, Xã Bạch Đằng, Huyện Tân Uyên, Tỉnh Bình Dương, Việt Nam Tel: 0650-3637788-Fax: 0650-3637787 Email: mekonggolf@yahoo.com.vn Website: www.mekonggolf.com/www.royaisland.com.vn</p>	<p>EQUIPMENTS</p> <p>Wooden Clubs Cover Umbrella</p> <p> <input checked="" type="checkbox"/>1 <input checked="" type="checkbox"/>3 <input checked="" type="checkbox"/>5 <input checked="" type="checkbox"/>7 <input type="checkbox"/>9 <input type="checkbox"/>PCS <input type="checkbox"/>1 </p> <p>Iron Clubs</p> <p> <input type="checkbox"/>1 <input type="checkbox"/>2 <input type="checkbox"/>3 <input checked="" type="checkbox"/>4 <input checked="" type="checkbox"/>5 <input checked="" type="checkbox"/>6 <input checked="" type="checkbox"/>7 <input checked="" type="checkbox"/>8 <input checked="" type="checkbox"/>9 </p> <p>Wedges & Other Items</p> <p> <input checked="" type="checkbox"/>P <input checked="" type="checkbox"/>S <input checked="" type="checkbox"/>P <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> </p> <p>Player's signature</p> <p> In Out Caddie's Car's No (Đã ký) (Đã ký) 01 12 </p>
<p>Tee-time : <u>7:00</u></p> <p>Bag Tag No : 4720</p> <p>Name : <u>Mr Park</u></p> <p>Date : <u>09/09/2012</u></p>	 <p>Bag Storage</p> <p>Received by</p>

Bước 5: Khách đến quầy tiếp tân khai tên đã book để tiếp tân dò lại sổ, Ông Park là khách vắng lai, tiếp tân đưa cho khách thẻ “passport” khách giữ để tính tiền.

Bước 6: Khách hàng đánh 18 đường banh kết thúc, quay lại hội quán ăn uống và đến quầy tiếp tân để tính tiền.

Bước 7: Nhân viên tiếp tân căn cứ thẻ “Passport” có ghi khách đi 18 hố golf, tính theo giá khách vắng lai (bảng 2.14) , nước uống được tính theo bảng giá nước uống (bảng 2.16)


Nội dung thẻ “Passport” được thể hiện như sau :


ROYAL ISLAND GOLF & VILLAS							
Name Tên <u>PARK</u>		Passport Hộ chiếu <u>044</u>			Date Ngày <u>Sun 09-09-2012</u>		
Hole Lỗ golf	9H <input type="checkbox"/>	18H <input checked="" type="checkbox"/>	27H <input type="checkbox"/>	36H <input type="checkbox"/>	Caddy number <div style="border: 1px solid black; text-align: center; width: 50px;">01</div>	Club Rental Thuê gậy	
Green fee Phí Sân						Others Phí khác	
Locker fee Phí tủ đồ						Coffee Shop Cà phê	
Car Rental Phí thuê xe điện						Tea House Nhà nghỉ chân	
Insurance fee Phí Bảo hiểm						Restaurant Nhà hàng	
Shoes Rental Thuê giày						Total Tổng cộng	
Pro.Shop Dụng cụ TDTT							840.000
Remark Ghi chú: 1. All golfers must comply with all regulations of the Club 2. Please fill in this form, return this form after playing golf and pay the bill before leaving.							

ROYAL ISLAND GOLF & VILLAS							
Name Tên <u>OH.K.S</u>		Passport Hộ chiếu <u>041</u>			Date Ngày <u>Sun 09-09-2012</u>		
Hole Lỗ golf	9H <input type="checkbox"/>	18H <input checked="" type="checkbox"/>	27H <input type="checkbox"/>	36H <input type="checkbox"/>	Caddy number <div style="border: 1px solid black; text-align: center; width: 50px;">01</div>	Club Rental Thuê gậy	
Green fee Phí Sân						Others Phí khác	Awa 4 Nho 1
Locker fee Phí tủ đồ						Coffee Shop Cà phê	Ken 1 Pep 1 – Rev 1
Car Rental Phí thuê xe điện						Tea House Nhà nghỉ chân	
Insurance fee Phí Bảo hiểm						Restaurant Nhà hàng	
Shoes Rental Thuê giày						Total Tổng cộng	286.000 840.000
Pro.Shop Dụng cụ TDTT							1.126.000
Remark Ghi chú: 1. All golfers must comply with all regulations of the Club 2. Please fill in this form, return this form after playing golf and pay the bill before leaving.							

Bước 8: Nhân viên tiếp tân thu tiền mặt theo tổng số tiền đã viết trên phiếu tính tiền, và lấy thông tin, mã số thuế, địa chỉ khách hàng, phân loại hóa đơn, hòa đơn ăn uống viết riêng, hóa đơn chơi golf viết riêng, xuất hóa đơn theo số tiền đã thu. Tương tự như viết hóa đơn bán thẻ hội viên, nhân viên tiếp tân lập hóa đơn GTGT phải có chữ ký người lập và mộc dấu của công ty, hóa đơn gồm 3 liên, liên 1 lưu tại cù, liên 2 giao cho khách hàng, liên 3 giao cho phòng kế toán lưu chứng từ. Đối với hóa đơn ăn uống không viết theo chi tiết từng loại lên hóa đơn mà được viết theo tổng số tiền, chi tiết từng loại được lập riêng trên 1 phiếu. Nội dung được thể hiện như sau :

Công Ty Cổ Phần Quốc Tế Mekong					
PHIẾU CHI TIẾT HÓA ĐƠN 0000215			Ngày 09-09-2102		
STT	Tên hàng hóa	đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Aquafina	Chai	4	22.511	90.044
2	Nước nho Hàn Quốc	Lon	1	35.498	35.498
3	Heniken	Lon	1	60.606	60.606
4	Pepsi	Lon	1	25.974	25.974
5	Revive	Chai	1	35.498	35.498
6	Phí phục vụ 5%				12.381
7					
Tổng tiền hàng chưa thuế GTGT					260.000
Thuế GTGT					26.000
CỘNG					286.000

		HÓA ĐƠN GTGT/VAT INVOICE Liên 1(Copy1) : Lưu (Save)			
CÔNG TY CỔ PHẦN QUỐC TẾ MEKONG MEKONG INTERNATIONAL JOINT STOCK COMPANY Xã Bạch Đằng, Huyện Tân Uyên, Tỉnh Bình Dương Mã Số Thuế (Tax code): 3700805502 Tel: 0650. 3637491~2 Fax: 0650. 3637494 Tài khoản : VND 5015096-001 tại ngân hàng Indovina - CN Bình Dương (Bank account) : USD 5015096-002 at Indovina Bank - Binh Duong Branch		Mẫu số (Form): 01GTKT3/001 Ký hiệu (Series) :MK/12P Số (No) :0000215 Ngày (Date) : 09/09/2012			
Tên khách hàng (Guest' Name) : Tên đơn vị (Company) :Công Ty TNHH CAD Room Địa Chỉ (Address) : 120/1 KCN Amata, P. Long Bình, TP Biên hòa, Tỉnh Đồng Nai. Mã số thuế (VAT Code) : 3600515026					
STT No	Tên hàng hóa dịch vụ (Name of goods, services)	Đơn vị tính (Unit)	Số Lượng (Qty)	Đơn Giá (U.price)	Thành Tiền (Amount)
1	2	3	4	5	6 =4 x 5
	Phí ăn uống				247,619
	Phí phục vụ (5%)				12,381
Cộng tiền hàng hóa, dịch vụ chịu thuế GTGT					
Amount good and services imposed by VAT					260,000
Thuế suất GTGT (VAT Rate) 10 %		Tiền thuế GTGT (VAT Amount)		26,000	
Tổng cộng (Total)				VND	286,000
				USD	
Số tiền viết bằng chữ: Hai trăm tám mươi sáu ngàn đồng .					
In words:					
Phương thức thanh toán (Payment method) :			Tỷ giá (Rate):		
Người mua hàng(Customer) (Ký, ghi rõ họ tên/Signature & Full name)			Người bán hàng(Saller) (Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên/Signature, Stamp & Full name)		
(Đã ký)			(Đã ký)		
(Cần kiểm tra đối chiếu khi lập, giao, nhận hóa đơn)					
In tại công ty TNHH Daily Full International Printing (VN) MST : 3700329733 ĐT: (0650) 3756705					

		HÓA ĐƠN GTGT/VAT INVOICE Liên 1(Copy1) : Lưu (Save)			
CÔNG TY CỔ PHẦN QUỐC TẾ MEKONG MEKONG INTERNATIONAL JOINT STOCK COMPANY Xã Bạch Đằng, Huyện Tân Uyên, Tỉnh Bình Dương Mã Số Thuế (Tax code): 3700805502 Tel: 0650. 3637491~2 Fax: 0650. 3637494 Tài khoản : VND 5015096-001 tại ngân hàng Indovina - CN Bình Dương (Bank account) : USD 5015096-002 at Indovina Bank - Binh Duong Branch			Mẫu số (Form): 01GTKT3/001 Ký hiệu (Series) :MK/12P Số (No) :0000214 Ngày (Date) : 09/09/2012		
Tên khách hàng (Guest' Name) : Tên đơn vị (Company) :Công Ty TNHH CAD Room Địa Chỉ (Address) : 120/1 KCN Amata, P. Long Bình, TP Biên hòa, Tỉnh Đồng Nai. Mã số thuế (VAT Code) : 3600515026					
STT No	Tên hàng hóa dịch vụ (Name of goods, services)	Đơn vị tính (Unit)	Số Lượng (Qty)	Đơn Giá (U.price)	Thành Tiền (Amount)
1	2	3	4	5	6 =4 x 5
	Phí đánh golf				1,272,727
	Thuế TTĐB (20%)				254,545
Cộng tiền hàng hóa, dịch vụ chịu thuế GTGT					1,527,272
Amount good and services imposed by VAT					1,527,272
Thuế suất GTGT (VAT Rate) 10 %		Tiền thuế GTGT (VAT Amount)			152,727
Tổng cộng (Total)				VND	1,680,000
				USD	
Số tiền viết bằng chữ: Một triệu sáu trăm tám mươi ngàn đồng .					
In words:					
Phương thức thanh toán (Payment method) :			Tỷ giá (Rate):		
Người mua hàng(Customer)			Người bán hàng(Saller)		
(Ký,ghi rõ họ tên/Signature & Full name)			(Ký,đóng dấu, ghi rõ họ tên/Signature, Stamp & Full name)		
(Đã ký)			(Đã ký)		
(Cần kiểm tra đối chiếu khi lập, giao, nhận hóa đơn)					
In tại công ty TNHH Daily Full International Printing (VN) MST : 3700329733 ĐT: (0650) 3756705					

Bước 9: Sau khi tính tiền và lấy hóa đơn xong, khách quay ra nhận lại bao gậy, nhân viên caddy lấy lại thẻ treo trên bao gậy của khách, cho khách ký xác nhận kiểm tra ,nhận lại bao gậy và ra về.

Bước 10: Cuối ngày tiếp tân làm báo cáo doanh thu trong ngày, nộp tiền và hóa đơn liên 3 cho giám đốc hội quán.

Bước 11: Giám đốc hội quán giao tiền và hóa đơn cho phòng kế toán, thủ quỹ kiểm tra số tiền thực tế đúng theo số trên hóa đơn và phiếu tính tiền, nhập quỹ tiền mặt, đồng thời kế toán tổng hợp căn cứ hóa đơn và phiếu tính tiền nhập liệu vào hệ thống kế toán, ghi nhận doanh thu, tiền mặt và khai báo thuế. Phiếu thu phải có đầy đủ chữ ký của người nộp tiền, người lập phiếu, thủ quỹ, Giám Đốc Tài Chính và Tổng Giám Đốc. Phòng kế toán lưu chứng từ. Kết thúc quy trình nhận và thu tiền khách chơi golf.

CÔNG TY CP QUỐC TẾ MEKONG 湄公國際股份公司 PHIẾU THU 收入傳票									
Họ tên người nộp tiền: Công Ty TNHH CAD Room 付款人姓名			Ký hiệu 類別 : PT Số 號碼 : 019						
Diễn giải: Doanh thu golf 摘要			Ngày CT 日期 : 09/09/2012 Tỷ giá 匯率 :						
Diễn giải 摘要	TK Nợ 借方	TK Có 貸方	Số tiền (VND) 金額	Số tiền (USD) 金額					
Doanh thu cung cấp dịch vụ 提供勞務營收	1111	5113	1.527.273						
Thuế GTGT đầu ra 銷貨增值稅	1111	33311	178.727						
Doanh thu bán hàng hóa 銷貨營收	1111	5111	260.000						
Tổng cộng 合計			1.966.000						
<table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 20%;"> Tổng Giám Đốc 總經理 (Đã ký) </td> <td style="width: 20%;"> Kế Toán Trưởng 會計長 (Đã ký) </td> <td style="width: 20%;"> Thủ Quỹ 出納 (Đã ký) </td> <td style="width: 20%;"> Lập Phiếu 製表 (Đã ký) </td> <td style="width: 20%;"> Người Nộp 收款人 (Đã ký) </td> </tr> </table>					Tổng Giám Đốc 總經理 (Đã ký)	Kế Toán Trưởng 會計長 (Đã ký)	Thủ Quỹ 出納 (Đã ký)	Lập Phiếu 製表 (Đã ký)	Người Nộp 收款人 (Đã ký)
Tổng Giám Đốc 總經理 (Đã ký)	Kế Toán Trưởng 會計長 (Đã ký)	Thủ Quỹ 出納 (Đã ký)	Lập Phiếu 製表 (Đã ký)	Người Nộp 收款人 (Đã ký)					

TÓM TẮT CHƯƠNG 2

Dự án Mekong Golf & Villas được đầu tư bởi Công Ty Cổ Phần Quốc Tế Mekong là dự án FDI có vốn 100% nước ngoài được đầu tư bởi Công Ty Quốc Tế Nan Fong (Đài Loan) và sân golf San Yang ở thành phố Suzhou, Tỉnh Jiangsu (Trung Quốc). Nhóm Công ty (Đài Loan) đã có hơn 20 năm kinh nghiệm trong việc phát triển và quản lý các ngành nghề sân golf – cả ở Đài Loan và Thượng Hải, Trung Quốc; bất động sản, khách sạn và resort.

Mekong Golf & Villas là dự án đầu tư \$41 triệu vào cù lao tuyệt đẹp và thiên nhiên rộng hơn 200ha dọc theo sông Đồng Nai. Dự án nhằm xây dựng và phát triển 54 hố golf nhằm vào các giải vô địch PGA trong tương lai. Tiếp theo là Dự án kinh doanh bất động sản các Fairway Villas cho thị trường nội địa sẽ được phát triển vào các bước tiếp theo.

Hiện nay Mekong Golf & Villas đang xây dựng 18 hố golf đầu, các công việc dự kiến hoàn tất vào tháng 11 -2012.

Mekong Golf & Villas trong kế hoạch giai đoạn hai, sẽ xây dựng sân 18 hố dành cho các giải thi đấu và kinh doanh các fairway villas, các công việc dự kiến hoàn tất vào tháng 12-2013.

Công ty đang trong quá trình vừa xây dựng cơ bản vừa kinh doanh cho nên hệ thống kiểm soát bán hàng chưa được chặt chẽ, tuy nhiên công ty cũng đang dần dần hoàn thiện và nhập về phần mềm quản lý sân golf và bán hàng.

CHƯƠNG 3

MỘT SỐ GIẢI PHÁP VÀ KIẾN NGHỊ NHẪM HOÀN THIỆN HỆ THỐNG KIỂM SOÁT NỘI BỘ QUY TRÌNH BÁN HÀNG VÀ THU TIỀN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN QUỐC TẾ MEKONG

3.1 Nhận Xét

3.1.1 Nhận xét chung

Công Ty CP Quốc Tế Mekong là hội golf nằm trên Cù lao Bạch Đằng, huyện Tân Uyên, tỉnh Bình Dương, tổng diện tích 215ha, kế hoạch xây dựng 54 lỗ Golf, Giai đoạn 1 18 lỗ khai trương năm 2012. Mới đi vào hoạt động nên chưa có lợi nhuận, tuy nhiên công ty bước đầu hoạt động kinh doanh có hiệu quả doanh thu quý 2/2012 tăng so với quý 1/2012 doanh thu tăng góp phần đóng góp vào ngân sách nhà nước tăng đáng kể . Công Ty thực hiện nghiêm chỉnh nghĩa vụ tự khai tự nộp thuế đối với ngân sách nhà nước đúng hạn, đúng theo quy định.

Công ty đã thực hiện tốt quy trình bán và thu tiền thẻ hội viên, thẻ hội viên là một tài sản vô hình nên công ty không lo sẽ thất thoát tài sản, hội viên thanh toán tiền thì mới được cấp thẻ và tính tiền chơi golf theo giá hội viên nên công ty cũng không lo sẽ không thu hồi được công nợ khách hàng.

Công ty đang dần dần hoàn thiện hệ thống bán hàng cũng như phong cách phục vụ khách chơi golf, đào tạo đội ngũ nhân viên caddy phục vụ tốt đáp ứng nhu cầu làm vừa lòng khách hàng. Các cấp lãnh đạo của công ty cũng thường đến các sân golf khác chơi và tìm hiểu kinh nghiệm để củng cố sân golf của mình ngày càng tốt hơn.

Chính sách giá dành cho khách chơi golf tương đối thấp so với các sân khác và áp dụng một giá cho tất cả các ngày thường cũng như ngày lễ, tết, thứ bảy, chủ nhật để thu hút khách đến chơi.

Hệ thống thu tiền khách chơi golf của công ty còn chưa hoàn chỉnh, hiện nay chủ yếu còn thực hiện theo kiểu thủ công, giám sát kiểm soát bằng mắt, nói miệng.

Hệ thống thông tin kế toán được cập nhật đầy đủ, kịp thời vào phần mềm kế toán để cung cấp số liệu cho các lãnh đạo , đối chiếu với khách hàng và báo cáo ra ngoài.

3.1.2 Chứng từ và luân chuyển chứng từ

Các hóa đơn, phiếu thu cung cấp đầy đủ thông tin cho kế toán ghi nhận và luân chuyển đến các phòng ban lưu trữ theo quy định. Cung cấp cho các kỳ kiểm tra, kiểm toán, quyết toán thuế.

Tuy nhiên còn thẻ “Passport” để tính tiền cho khách hàng chưa được đánh số liên tục, không kiểm soát được số lượng khách hàng và không đảm bảo được số tiền nộp về quỹ đúng theo thực tế.

3.1.3 Thủ tục kiểm soát

Công ty chưa có quy định về chính sách chiết khấu cho khách hàng, chính sách giá phí chơi golf còn chưa hợp lý bằng giá được áp dụng cho tất cả các ngày thường, ngày lễ, thứ bảy, chủ nhật, cho nên khách đến chơi thường vào ngày ngày lễ, thứ bảy, chủ nhật gây ra rủi ro không đủ xe điện và không đủ nhân viên caddi phục vụ khách.

Tuy nhiên trên cơ sở xác định được các rủi ro có thể xảy ra trong quy trình bán hàng-thu tiền công ty đã có những thủ tục kiểm soát cơ bản để phòng tránh các rủi ro này. Cụ thể chúng ta có thể xem xét qua bảng khảo sát việc kiểm soát rủi ro trong quy trình này:

Bảng 3.1: Bảng kết quả khảo sát về một số rủi ro có thể xảy ra trong quy trình bán hàng-thu tiền.

Rủi ro	Mẫu	Trung bình	Độ lệch chuẩn
1.Ký hợp đồng bán thẻ hội viên với những khách hàng không đủ khả năng thanh toán	30	1.83	0.4611
2.Nhân viên có thể không lập hóa đơn, lập hóa đơn bị trùng, lập sai số tiền trên hóa đơn	30	1.80	0.7611
3.Ghi nhận, cập nhật sai số tiền đã thu của khách hàng	30	1.83	0.7915
4.Ghi sai tên khách hàng hoặc không cập nhật tên khách hàng vào danh sách nợ phải thu	30	2.03	0.6687
5.Không phân biệt được khách hàng hội viên hay khách vắng lại	30	1.87	0.5713

6.Khách ra về khi chưa tính tiền	30	1.43	0.5683
7.Thu tiền mà không nộp về quỹ hoặc không ghi nhận thu tiền	30	1.90	0.9595
8.Sân golf không hoạt động	30	1.67	0.5467
9.Khách đặt lịch chơi golf mà không đến	30	4.07	0.6915
10.Nhận khách số lượng nhiều không đủ nhân viên phục vụ	30	2.63	0.8087
Mẫu chọn	30		
Với giá trị: 1: Hoàn toàn không đồng ý 2: Không đồng ý 3: Không ý kiến 4: Đồng ý 5: Hoàn toàn đồng ý			

(Nguồn: Nghiên cứu của tác giả)

Qua bảng thống kê mô tả, ta thấy các ý kiến cho rằng các rủi ro nêu trên đã được công ty kiểm soát tương đối tốt (có mức trung bình đánh giá nhỏ hơn 2, và độ lệch chuẩn nhỏ hơn 1). Riêng rủi ro 9 là không thể kiểm soát được, tuy nhiên không nhiều và không ảnh hưởng đáng kể đến hoạt động kinh doanh của công ty.

3.1.4 Tổ chức bộ máy

Bộ máy hoạt động của công ty còn khá đơn giản một nhân viên còn kiêm nhiệm nhiều công việc nên không thể kiểm tra đối chiếu và kiểm soát lẫn nhau.

Như bộ phận nhận và thu tiền khách chơi golf nhân viên tiếp tân hội quán gồm 2 người vừa kiêm nhận khách book lịch chơi golf, kiêm tính tiền, thu tiền và lập hóa đơn cho khách

Bộ phận kế toán gồm 2 nhân viên kế toán tổng hợp và thủ quỹ, không có kế toán trưởng, kế toán tổng hợp làm tất cả các công việc ghi nhận tất cả các nghiệp vụ phát sinh, theo dõi danh sách khách hàng, doanh thu ... Tuy nhiên đã đi vào hoạt động có nề

nếp ổn định đảm bảo cung cấp số liệu thông tin cho các phòng ban, các cấp quản lý và các cơ quan ban ngành .

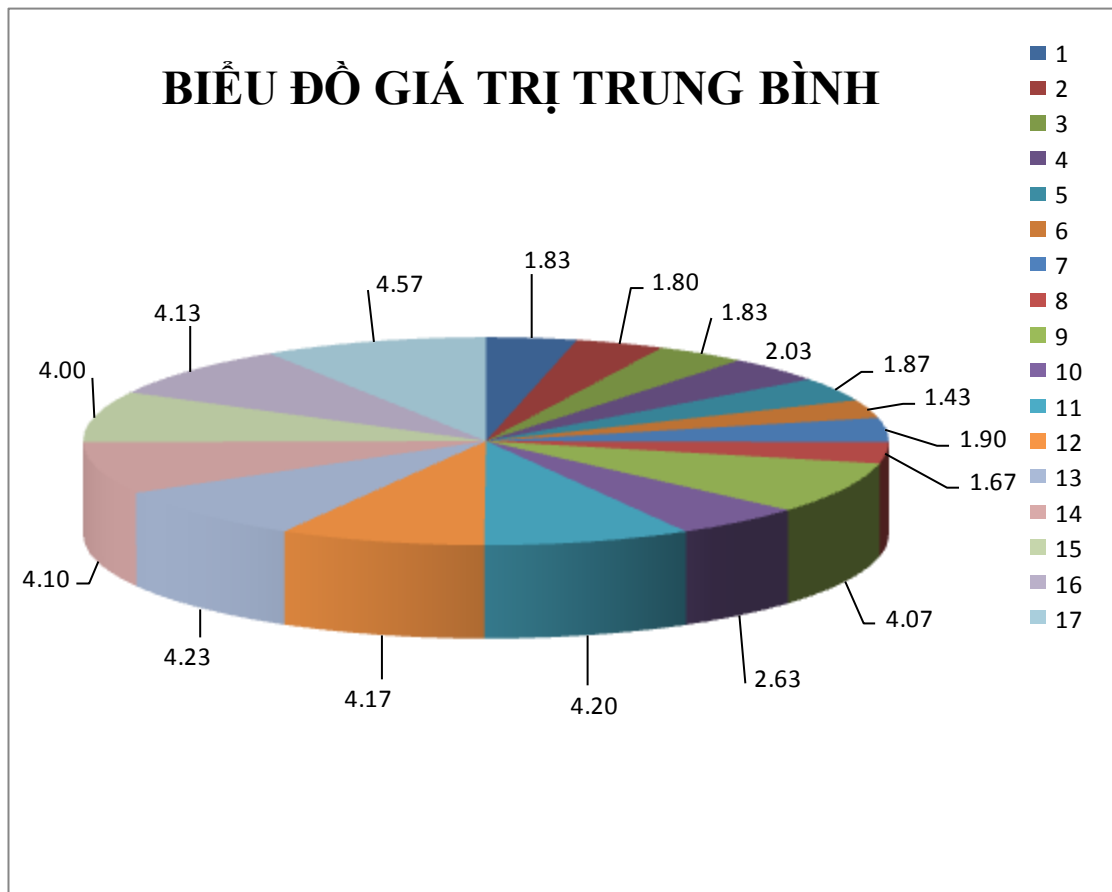
3.1.5 Giám sát

Công ty luôn được sự giám sát của các cơ quan nhà nước như cục thuế, cục thống kê, sở kế hoạch đầu tư và định kỳ hàng năm kiểm tra soát xét chứng từ của công ty kiểm toán độc lập.

3.2 Giải pháp và kiến nghị

3.2.1 Tiến hành khảo sát các rủi ro - giải pháp và kiến nghị được đưa ra

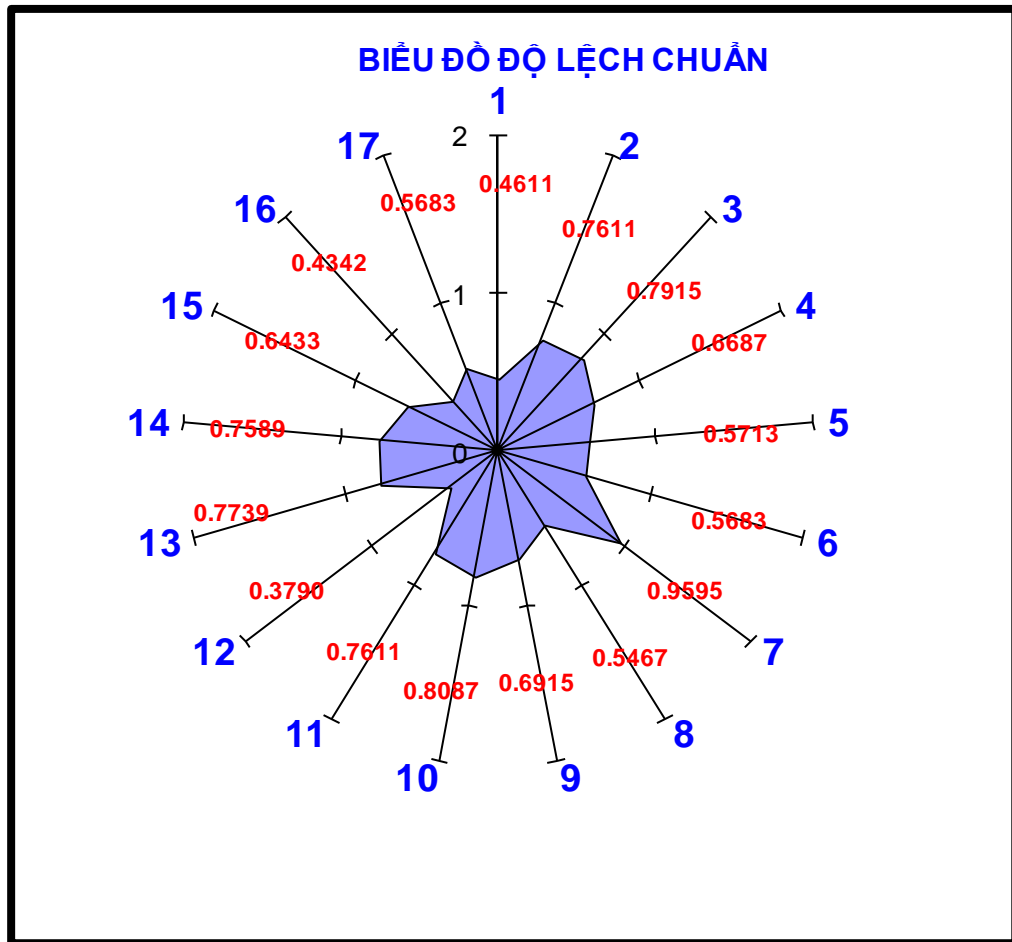
- Tổng số phiếu thực tế phát ra: 30 phiếu
- Tổng số phiếu thực tế thu vào: 30 phiếu
- Số phiếu hợp lệ : 30 Phiếu
- Số phiếu không hợp lệ : 0 phiếu
- Tác giả đã kiểm tra và đánh số thứ tự trên các phiếu khảo sát và tiến hành nhập liệu vào excel.
- Sử dụng công cụ excel để tính toán, vẽ biểu đồ và phân tích

Biểu đồ 3.1: Biểu đồ giá trị trung bình về các rủi ro- giải pháp và kiến nghị

(Nguồn : Kết quả xử lý dữ liệu bằng excel của tác giả)

Qua biểu đồ giá trị trung bình trên cho thấy sự đánh giá mức độ đồng ý các giải pháp và kiến nghị là tương đối tốt vì các giá trị trung bình được thống kê và xử lý trên excel cho kết quả trung bình lớn hơn 4 (từ câu 11 đến câu 17). Riêng từ câu 1 đến câu 10 là đánh giá các rủi ro trong quy trình bán hàng – thu tiền có mức độ trung bình nhỏ hơn 2 cho thấy công ty kiểm soát các rủi ro là rất tốt.

Biểu đồ 3.2 : Biểu đồ độ lệch chuẩn các câu trả lời các rủi ro –giải pháp và kiến nghị



(Nguồn : Kết quả xử lý dữ liệu bằng excel của tác giả)

Qua biểu đồ độ lệch chuẩn: Biểu đồ 3.2 ta thấy sự đánh giá mức độ tin cậy của dữ liệu là đáng tin cậy, do tất cả độ lệch chuẩn đều nhỏ hơn 1.

Về phần khảo sát các rủi ro trong quy trình bán hàng – thu tiền đã được nêu ở bảng 3.1, về các giải pháp và kiến nghị qua khảo sát được đánh giá như sau:

3.2.2 Hoàn thiện môi trường kiểm soát

Công ty cần cải tiến lại chính sách nhân sự bổ trí thêm các vị trí như :

Công ty cần tuyển thêm kế toán trưởng có nhiều kinh nghiệm, hiểu biết về luật thuế, luật kế toán, nắm vững nghiệp vụ kế toán để thực hiện các công việc kiểm tra soát xét chứng từ kế toán , điều hành phòng kế toán, báo cáo tham mưu cho ban giám đốc về tình hình tài chính, các chính sách thuế, các quy định về chứng từ kế toán , sổ sách kế toán thực hiện đúng theo luật thuế và các chuẩn mực kế toán.

Bố trí thêm thu ngân thực hiện việc thu tiền và lập hóa đơn GTGT cho khách hàng, thêm kế toán bán hàng thực hiện công việc ghi nhận doanh thu bán hàng, nhập phiếu thu và hóa đơn GTGT vào hệ thống kế toán. Hiện nay một người vừa phục trách công việc nhận book khách hàng, vừa tính tiền, vừa thu tiền vừa lập hóa đơn GTGT. Như vậy sai phạm quy tắc bất kiêm nhiệm.

Các kiến nghị này được đưa ra từ khảo sát thực tế tại công ty, kết quả khảo sát được đánh giá qua bảng thống kê mô tả sau :

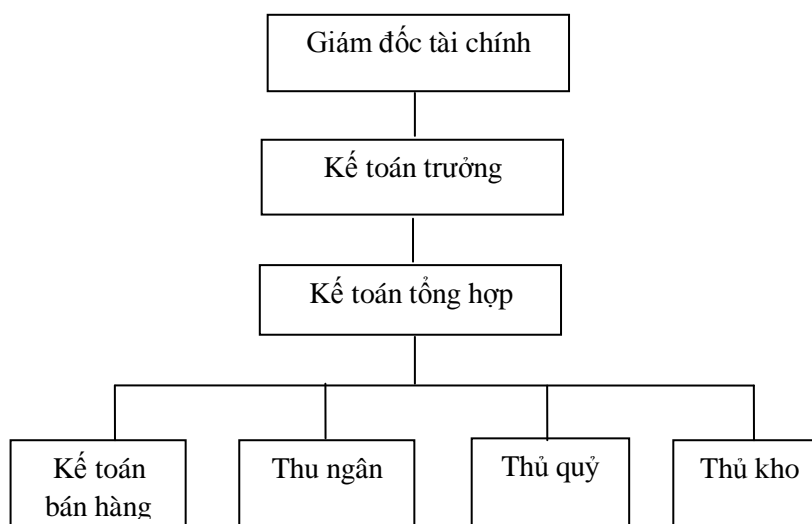
Bảng 3.2: Bảng kết quả khảo sát về việc cải tiến chính sách nhân sự, bố trí thêm các vị trí kế toán.

Ý kiến khảo sát	Mẫu	Trung bình	Độ lệch chuẩn
1.Cần thiết có một kế toán trưởng để kiểm tra soát xét chứng từ	30	4.20	0.7611
2.Cần thiết có một kế toán bán hàng thực hiện ghi nhận doanh thu bán hàng, nhập liệu vào hệ thống phần mềm kế toán	30	4.17	0.3790
3.Cần thiết có 1 nhân viên thu ngân thực hiện công việc thu tiền và lập hóa đơn GTGT	30	4.23	0.7739
Mẫu chọn	30		
Với giá trị: 1: Hoàn toàn không đồng ý 2: Không đồng ý 3: Không ý kiến 4: Đồng ý 5: Hoàn toàn đồng ý			

(Nguồn: Nghiên cứu của tác giả)

Qua bảng kết quả khảo sát trên, ta thấy các ý kiến đều đồng ý cho rằng cần thiết có thêm một kế toán trưởng, một kế toán bán hàng và một nhân viên thu ngân (trung bình lớn hơn 4 và độ lệch chuẩn nhỏ hơn 1)

Qua đó sơ đồ bộ máy kế toán được thiết lập lại như sau :



(Nguồn nghiên cứu tác giả)

Sơ đồ 3.1 sơ đồ mô tả kiến nghị về bộ máy kế toán

3.2.3 Hoàn thiện chứng từ và luân chuyển chứng từ đối với quy trình thu tiền khách chơi golf

Thẻ Passport tính tiền khách nên đánh số thứ tự liên tục, lập 2 liên, 1 liên công ty lưu 1 liên khách giữ và có đầy đủ chữ ký liên quan để làm căn cứ xuất hóa đơn và lập phiếu thu để đảm bảo số tiền được thu đúng và ghi nhận đủ, cuối ngày nhân viên thu tiền khách phải lập báo cáo doanh thu theo chi tiết từng khách hàng tương ứng với phiếu tính tiền theo thứ tự liên tục và hóa đơn xuất cho khách.

Các thẻ hội viên, và khách hàng cần được phân loại và thiết lập mã số nhập vào phần mềm quản lý mặc định sẵn giá, dùng chức năng cài đặt mật mã khóa dữ liệu, chỉ người có chức năng và được phân quyền mới được sửa giá nếu có thay đổi về chính sách giá. Hóa đơn cần được lập trên phần mềm, nhân viên lập hóa đơn chỉ cần nhập mã số loại hàng, đơn giá sẽ tự động cập nhật, sau đó in ra cho khách hàng

Kiến nghị được đưa ra dựa trên bảng thống kê mô tả sau:

Bảng 3.3: Bảng kết quả khảo sát về việc Phiếu tính tiền khách hàng cần được đánh số liên tục và có đầy đủ chữ ký liên quan để làm căn cứ xuất hóa đơn và lập phiếu thu .

Ý kiến khảo sát	Mẫu	Trung bình	Độ lệch chuẩn
Phiếu tính tiền khách hàng cần được đánh số liên tục và có đầy đủ chữ ký liên quan để làm căn cứ xuất hóa đơn và lập phiếu thu để đảm bảo số tiền được thu đúng và ghi nhận đủ	30	4.10	0.7587
Mẫu chọn	30		
Với giá trị: 1: Hoàn toàn không đồng ý 2: Không đồng ý 3: Không ý kiến 4: Đồng ý 5: Hoàn toàn đồng ý			

(Nguồn: Nghiên cứu của tác giả)

Qua bảng kết quả khảo sát trên, ta thấy các ý kiến đều đồng ý cho rằng phiếu tính tiền khách hàng cần được đánh số liên tục và có đầy đủ chữ ký liên quan để làm căn cứ xuất hóa đơn và lập phiếu thu để đảm bảo số tiền được thu đúng và ghi nhận đủ(trung bình lớn hơn 4 và độ lệch chuẩn nhỏ hơn 1)

Nhân viên tiếp tân không có nghiệp vụ kế toán nên không biết cách tính toán tách số trên phiếu tính tiền đã bao gồm thuế nên viết các thông tin trên hóa đơn còn nhiều sai sót.

Công ty nên tuyển thêm nhân viên thu ngân để thực hiện việc thu tiền và xuất hóa đơn cho khách hàng , phân chia công việc nhận khách và thu tiền khách để có thể đối chiếu lẫn nhau.

Cho nên kiến nghị được đưa ra đã nêu ở trên là bổ trí thêm 1 nhân viên thu ngân thực hiện việc thu tiền và lập hóa đơn GTGT đối với quy trình nhận và thu tiền khách đến chơi golf, như vậy quy trình thu tiền và lập hóa đơn GTGT đối với khách chơi golf được thiết lập lại như sau :

Bước 1 : Khách hàng gọi điện, fax hoặc email đến phòng nhận booking trước ngày chơi 1 ngày, nhân viên nhận booking nhập thông tin khách hàng vào máy.

Bước 2 : Nhân viên nhận booking lập danh sách giờ phát banh của khách hàng chuyển cho chủ quản caddy để sắp xếp phân công nhân viên đón khách.

Bước 3: Khách đến, nhân viên vận chuyển bao gậy nhận túi gậy cho qua xe điện, caddy điền thông tin ngày, giờ, tên khách, số lượng gậy trong bao gậy của khách, mã số caddy, mã số xe điện vào thẻ treo cho khách hàng ký xác nhận và 1 liên treo lên bao gậy của khách, 1 liên cho khách giữ.

Bước 4: Khách vào quầy tiếp tân báo tên đã book và trình thẻ hội viên nếu là khách hội viên để tiếp tân kiểm tra lại danh sách đã nhập trên máy, và nhập mã số khách hàng, mã loại khách hàng tất cả thông tin khách hàng vào máy, in ra cho khách thẻ “passport” có số thứ tự và chi tiết các mã số cho khách giữ để làm căn cứ tính tiền.

Bước 5: Khách hàng đánh xong 9 đường banh hoặc 18 đường banh kết thúc, quay lại quầy tiếp tân tính tiền.

Bước 6: Nhân viên tiếp tân căn cứ thẻ “Passport” nhập mã số khách hàng, mã loại khách hàng, số đường banh vào máy, máy tự động cập nhật thông tin khách hàng (nhân viên tiếp tân đã cập nhật ở bước 4), đã được mặc định sẵn trên hệ thống, in phiếu thanh toán chuyển qua cho thu ngân.

Bước 7: Nhân viên thu ngân thu tiền mặt và in phiếu tính tiền và hóa đơn cho khách hàng ký xác nhận cho khách một liên lưu lại một liên, đồng thời đóng dấu “đã thu tiền” vào liên thẻ treo khách giữ để làm căn cứ đối chiếu nhận lại bao gậy.

Bước 8: Khách ra xe đưa cho nhân viên chuyển bao gậy thẻ treo có dấu “đã thu tiền” nhận lại bao gậy có thẻ treo có cùng mã số với thẻ treo này, khách hàng ký xác nhận và ra về .

Bước 9: Cuối ngày nhân viên thu ngân lập báo cáo doanh thu trong ngày, chi tiết từng khách hàng tương ứng với từng phiếu tính tiền và hóa đơn theo số thứ tự liên tục có chữ ký của các bên liên quan và chủ quản hội quán, chuyển cho phòng kế toán, kế toán

Trong quá trình khách đánh golf từ bắt đầu đến kết thúc, chỉ có quầy tiếp tân mới có chức năng tình tiền, và quầy thu ngân thu tiền khách hàng, các bộ phận khách chỉ có chức năng xuất phiếu bán hàng cho khách ký xác nhận để đối chiếu khi tính tiền.

Bảng 3.4: Bảng kết quả khảo sát về lắp đặt hệ thống quản lý điều hành golf

Ý kiến khảo sát	Mẫu	Trung bình	Độ lệch chuẩn
Cần thiết lập hệ thống phần mềm quản lý sân golf bao gồm : nhận diện khách hội viên qua dấu vân tay, lắp đặt máy quét thẻ tín dụng để thu tiền khách hàng , tách biệt các bộ phận.	30	4.57	0.5683
Mẫu chọn	30		
Với giá trị: 1: Hoàn toàn không đồng ý 2: Không đồng ý 3: Không ý kiến 4: Đồng ý 5: Hoàn toàn đồng ý			

(Nguồn: Nghiên cứu của tác giả)

Qua bảng kết quả khảo sát trên, ta thấy các ý kiến đều đồng ý cho rằng cần thiết lập hệ thống phần mềm quản lý sân golf bao gồm : nhận diện khách hội viên qua dấu vân tay, lắp đặt máy quét thẻ tín dụng để thu tiền khách hàng , tách biệt các bộ phận. (trung bình lớn hơn 4 và độ lệch chuẩn nhỏ hơn 1)

Kiến nghị về hệ thống phần mềm quản lý sân golf được thiết lập như sau :

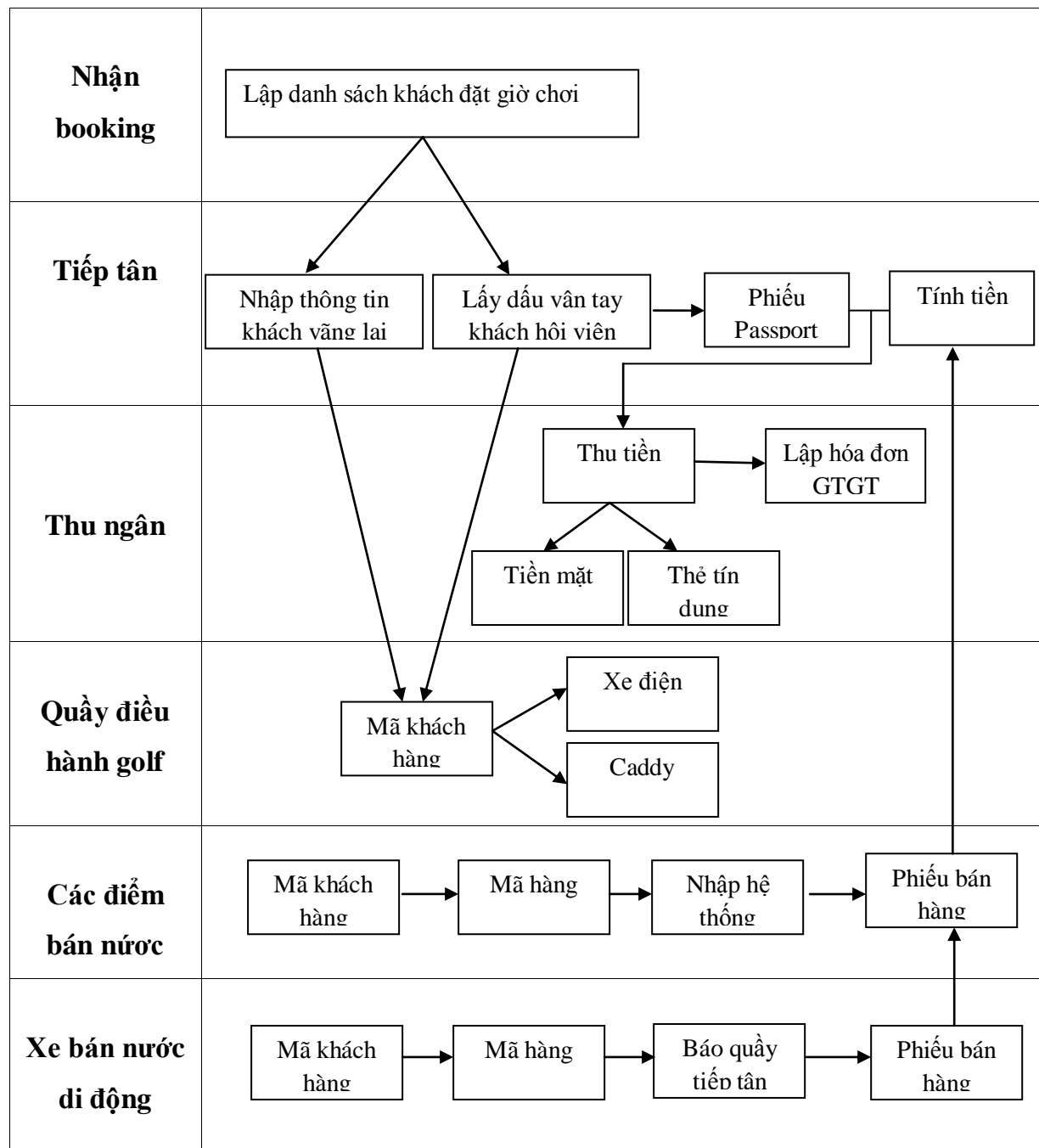
Bảng 3.5 bảng mô tả kiến nghị công việc trong hệ thống quản lý điều hành golf

Bộ phận	Công việc
Nhận booking	-Tiếp nhận điện thoại, fax,email của khách hàng đặt giờ chơi golf -Lập danh sách giờ chơi golf của khách hàng chuyển đến các bộ phận liên quan như bộ phận tiếp tân, bộ phận caddy.

Tiếp tân	<p>-Chịu trách nhiệm quản lý máy chủ, máy chủ sẽ truyền thông tin đến các máy trạm và nhận thông tin từ máy trạm.</p> <p>-Nhận danh sách giờ chơi golf của khách từ bộ phận nhận booking.</p> <p>-Ghi nhận thông tin khách hàng khi khách đến:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Đối với khách vắng lai thì nhập thông tin khách hàng vào hệ thống : tên khách hàng, tên công ty, địa chỉ, mã số thuế. ○ Đối với khách hội viên : hướng dẫn khách đặt dấu vân tay vào hệ thống nhận diện, hệ thống sẽ tự động cập nhật thông tin khách hàng đã được cài đặt sẵn trên hệ thống. <p>-In thẻ “Passport” có mã số cho khách hàng làm căn cứ tính tiền và hệ thống sẽ quản lý khách hàng xuyên suốt trong quá trình khách đánh golf bằng mã số trên thẻ “Passport”.</p>
Thu ngân	-Căn cứ theo phiếu tính tiền từ quầy tiếp tân chuyển qua, thu tiền lập và in hóa đơn GTGT cho khách hàng.
Quầy điều hành golf	-Nhận thông tin mã số khách hàng từ quầy tiếp tân, điều hành xe điện và nhân viên caddy nhận túi gậy của khách, đón khách ra sân.
Các điểm bán nước	-Trong quá trình đánh golf, khách có thể dừng chân nghỉ ngơi, gọi nước uống. Các điểm bán nước không được thu tiền khách hàng, nhân viên bán hàng bán cho khách mặt hàng nào thì nhập mã mặt hàng đó vào hệ thống, nhập mã khách hàng và in phiếu tính tiền cho khách hàng. Hệ thống sẽ cập nhật thông tin đến máy chủ ở quầy tiếp tân để tính tiền cho khách.
Xe bán nước di động	-Hệ thống các xe bán nước di động chạy vòng quanh trong sân golf phục vụ nước uống cho khách khi khách cần, cũng giống như các điểm bán nước cố định xe bán nước di động cũng không được thu tiền khách hàng mà chỉ ghi phiếu bán hàng cho khách và báo lại quầy tiếp tân để tính tiền khách.

(Nguồn: Nghiên cứu của tác giả)

Qua bảng mô tả kiến nghị công việc trong hệ thống quản lý điều hành golf như trên tác giả thiết lập sơ đồ như sau:



(Nguồn: Nghiên cứu của tác giả)

Sơ đồ 3.3 Mô tả kiến nghị công việc trong hệ thống quản lý điều hành golf

3.2.4 Hoàn thiện chính sách bán hàng

Công ty cần xây dựng lại chính sách giá phí chơi golf, giá ngày thường thấp hơn giá thứ bảy, chủ nhật và ngày lễ, thứ 3, thứ 5 khuyến mãi giảm giá dành cho phụ nữ, khách đi 2 vòng đi thêm đến 3 vòng 4 vòng thì được giảm giá xuống.

Cần quy định chính sách chiết khấu cho khách hàng mua thẻ hội viên rõ ràng. Nếu khách thanh toán tiền ngay hết 1 lần thì được giảm 10% giá trị thẻ để khuyến

khích khách hàng thanh toán hết không phải thanh toán nhiều lần như vậy công ty không phải hối thúc khách thanh toán các lần sau và không phải theo dõi công nợ.

Kiến nghị được đưa ra dựa trên bảng thống kê mô tả sau :

Bảng 3.6: Bảng kết quả khảo sát về việc xây dựng lại bảng giá phí chơi golf và chiếc khẩu bán thẻ hội viên .

Ý kiến khảo sát	Mẫu	Trung bình	Độ lệch chuẩn
Cần xây dựng lại bảng giá phí chơi golf và chính sách chiết khấu cho khách hàng mua thẻ hội viên thanh toán hết 1 lần	30	4.13	0.4342
Mẫu chọn	30		
Với giá trị: 1: Hoàn toàn không đồng ý 2: Không đồng ý 3: Không ý kiến 4: Đồng ý 5: Hoàn toàn đồng ý			

(Nguồn: Nghiên cứu của tác giả)

Qua bảng kết quả khảo sát trên, ta thấy các ý kiến đều đồng ý cho rằng cần thiết xây dựng lại bảng giá phí chơi golf và chính sách chiếc khẩu cho khách hàng mua thẻ hội viên thanh toán hết 1 lần. (trung bình lớn hơn 4 và độ lệch chuẩn nhỏ hơn 1)

3.2.5 Giám sát

Bảng 3.7: Bảng kết quả khảo sát về hoạt động kiểm soát tại

Công ty CP Quốc Tế Mekong

Ý kiến khảo sát	Mẫu	Trung bình	Độ lệch chuẩn
Việc công ty thành lập ban kiểm soát nội bộ là một điều rất quan trọng khi chính thức hoạt động	30	4.00	0.6433
Mẫu chọn	30		
Với giá trị: 1: Hoàn toàn không đồng ý 2: Không đồng ý 3: Không ý kiến 4: Đồng ý 5: Hoàn toàn đồng ý			

(Nguồn: Nghiên cứu của tác giả)

Qua bảng kết quả khảo sát trên, ta thấy các ý kiến đều đồng ý cho rằng cần thiết thành lập ban kiểm soát nội bộ là một điều rất quan trọng khi chính thức hoạt động. (trung bình lớn hơn 4 và độ lệch chuẩn nhỏ hơn 1)

Công ty nên thành lập ban kiểm soát nội bộ gồm các thành viên có đủ trình độ và năng lực, sự liêm chính và đạo đức nghề nghiệp, do hội đồng quản trị tuyển dụng hưởng lương và làm việc cho hội đồng quản trị, độc lập với các phòng ban thực hiện các công việc kiểm toán nội bộ, giám sát và phát hiện sai sót của ban điều hành để kịp thời xử lý, kiểm tra các hợp đồng bán hàng có đầy đủ hợp lý, kiểm tra giá bán có đúng theo chính sách đã đề ra, kiểm kê kho, quỹ tiền mặt theo định kỳ và đột xuất đảm bảo tiền không bị chiếm dụng, đảm bảo tất cả các phòng ban thực hiện đúng theo chính sách, quy định, quy tắt của công ty đã đề ra nhằm phát hiện các sai sót kịp thời khắc phục sai sót. Xác định các rủi ro, xây dựng biên pháp ngăn chặn các rủi ro có thể xảy ra.

TÓM TẮT CHƯƠNG 3

Qua tìm hiểu tình hình thực tế hệ thống kiểm soát nội bộ quy trình bán hàng –thu tiền tại Công Ty Cổ Phần Quốc Tế Mekong, tác giả đã nhận thấy được các mặt mà công ty đã quản lý tốt , các mặt còn yếu kém cần hoàn thiện như: hoàn thiện chính sách nhân sự, hoàn thiện quy trình thu tiền và lập hóa đơn GTGT, hoàn thiện chính sách bán hàng, hoàn thiện môi trường kiểm soát, thiết lập hệ thống quản lý điều hành golf. Cần có sự hoạt động của ban kiểm soát nội bộ, và sự phối hợp giữa các phòng ban, các quy định quy tắt thưởng phạt cần được thể hiện bằng văn bản thông báo đến các phòng ban có liên quan và phải đảm bảo thực hiện đúng theo quy định đã đề ra. Cần có sự quan tâm của ban lãnh đạo công ty thường xuyên theo dõi giám sát hàng ngày các phòng ban .

Qua đó ta thấy được tầm quan trọng của hệ thống kiểm soát nội bộ giúp công ty ngăn ngừa sai sót, gian lận, bảo vệ tốt tài sản. Một hệ thống kiểm soát nội bộ vững mạnh sẽ mang đến cho công ty tính an toàn cao về mọi mặt, xây dựng được các rủi ro để tạo ra các phương pháp thủ tục kiểm soát phòng tránh rủi ro.

KẾT LUẬN

Dự án Mekong golf & Villas của Công Ty Cổ Phần Quốc Tế Mekong được đầu tư vào cù lao Bạch Đằng nơi mà trước đây là một vùng đất hẻo lánh dân cư còn nghèo, sống chủ yếu bằng nghề nông, từ khi có dự án sân golf đã tạo giải quyết được việc làm đáng kể cho dân địa phương, làm nền tảng phát triển cho các vùng lân cận.

Hiện nay có rất nhiều dự án sân golf bị nhà nước thu hồi giấy phép kinh doanh do chiếm dụng đất không nhằm mục đích kinh doanh golf như trên giấy phép mà nhằm mục đích khác. Sân golf Mekong được chủ trương chấp thuận của văn phòng chính phủ Trung Ương, sân golf được xây dựng và đã đi vào hoạt động 9 hố tiếp tục xây dựng và mở rộng dự án. Kinh doanh dịch vụ golf là ngành nghề bị đánh thuế tiêu thụ đặc biệt cao, không được nhà nước khuyến khích, tuy nhiên đây là ngành nghề kinh doanh mang lại lợi ích kinh tế cho nước nhà có nguồn thu đóng góp vào ngân sách nhà nước không nhỏ. Đây là loại hình thể thao lành mạnh, đối tượng khách hàng của loại hình này là các nhà đầu tư lớn các tập đoàn công ty và các hộ gia đình giàu có các doanh nhân thành đạt.

Công ty mới đi vào hoạt động cần thiết lập quy chế nội quy công ty để công ty thực hiện hoạt động đi vào nề nếp ổn định và kinh doanh đúng theo các quy định pháp luật Việt Nam. Và điều cần thiết quan trọng là phải xây dựng một hệ thống kiểm soát nội bộ nói chung vững chắc hoạt động nhịp nhàng khép kín, hệ thống kiểm soát nội bộ quy trình bán hàng-thu tiền nói riêng được kiểm soát chặt chẽ ngay từ đầu, vì liên quan đến các khoản mục doanh thu, nợ phải thu, tiền là các khoản mục có khả năng xảy ra sai sót gian lận cao nên cần được kiểm soát chặt tránh tình trạng thất thoát tài sản cho doanh nghiệp, tạo uy tín với các cổ đông và trên thị trường.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1]Phan Đức Dũng (2012) , “*Đề cương bài giảng Kiểm Toán*”, Lưu hành nội bộ Đại học Lạc Hồng
- [2]Tài liệu tổng hợp Công Ty Cổ Phần Quốc Tế Mekong.
- [3] Nguyễn Minh Tiến (2011), “*Hoàn thiện hệ thống kiểm soát nội bộ quy trình bán hàng thu tiền tại công ty công nghiệp thực phẩm Đồng Nai*”, 07KT119, Khoa Kế toán-kiểm toán, Trường Đại Học Lạc Hồng.
- [4] Trường Đại Học Kinh Tế TP.HCM (2010), “*Kiểm Soát Nội Bộ*” , NXB Phương Đông, Hồ Chí Minh.
- [5] [http:// www.asco.vn](http://www.asco.vn)
- [6] [http:// www.misa.com.vn](http://www.misa.com.vn)
- [7] <http://www.tintuc.ketoankiengiang.com>
- [8] [http:// www.vieclam.tuoitre.vn](http://www.vieclam.tuoitre.vn)

PHỤ LỤC

Phụ lục 1 Đơn xin gia nhập hội viên

Phụ lục 2 Hợp đồng bán thẻ hội viên

Phụ lục 3 Giấy báo có

Phụ lục 4 Phiếu thu thẻ hội viên

Phụ lục 5 Hóa đơn thẻ hội viên

Phụ lục 6 Thẻ treo

Phụ lục 7 Thẻ Passport

Phụ lục 8 Hóa đơn ăn uống


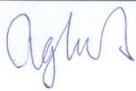
Phụ lục 9 Hóa đơn phí chơi golf

Phụ lục 10 Phiếu thu golf-ăn uống

Phụ lục 11 Phiếu khảo sát

Phụ lục 12 Bảng tổng kết quả khảo sát

Phụ lục 1 Đơn xin gia nhập hội viên

		<p align="center">CÔNG TY CỔ PHẦN QUỐC TẾ MEKONG MEKONG INTERNATIONAL JOINT-STOCK COMPANY</p> <p align="center">Ấp An Chữ, Xã Bạch Đằng, Huyện Tân Uyên, Tỉnh Bình Dương Tel: 0650-3637491 - Fax: 0650-3637494 Email: mekonggolf@yahoo.com - Website: www.mekonggolf.com / www.royalisland.com.vn</p>	
<p>ROYAL ISLAND golf & villas bình dương</p>		<p align="center">ĐƠN XIN GIA NHẬP HỘI VIÊN Application Form</p>	
<input type="checkbox"/> Shareholder <input type="checkbox"/> Individual Member <input checked="" type="checkbox"/> Corporate Member		Photo	
Người giới thiệu Referrals		Thẻ Hội viên số Membership Card No	
		Số sổ cổ phần Stock No	
Loại thẻ hội viên Types of Membership	Bộ thẻ công ty 1+1 / Corporate Individual 1+Floating 1		Bộ/Set
	Bộ thẻ công ty 1+2 / Corporate Individual 1+Floating 2		✓ Bộ/Set
	Bộ thẻ công ty 1+3 / Corporate Individual 1+Floating 3		Bộ/Set
Người làm đơn Name of Applicant	CHINA TRUST COMMERCIAL BANK - HCMC BRANCH		
Tel	84-8-39107888	Fax	84-8-39107999
Email	alph.wu@china-trust.com		
Địa chỉ liên lạc Contact address	9th floor - Kumho Asiana Plaza Saigon 39 Le Duan str, Dist.		
Số CMND Passport No	305318880	Năm sinh Date of Birth	mm ____ dd ____ yy 1963
Tên HV đăng ký Registered Member Name	Ralph Wu	Chức vụ Position	SVP-Country CEO & Dr. General Manager
MST Tax Code	0302 598 643	Đã gia nhập CLB Previous Club Joined	
Ngày làm đơn Date of Application	mm ____ dd ____ yy ____	Dấu công ty Company Stamp	
Người làm đơn Applicant Signature			
Nhân viên KD Sales Representative		Kiểm Tra Review	Chấp thuận Approval

Phụ lục 2 Hợp đồng bán thẻ hội viên



CÔNG TY CỔ PHẦN QUỐC TẾ MEKONG MEKONG INTERNATIONAL JOINT-STOCK COMPANY

Ấp An Chữ, Xã Bạch Đằng, Huyện Tân Uyên, Tỉnh Bình Dương
Tel: 0650-3637491 - Fax: 0650-3637494
Email: mekonggolf@yahoo.com - Website: www.mekonggolf.com / www.royalisland.com.vn

HỢP ĐỒNG BÁN THẺ HỘI VIÊN

Hợp đồng số: C-A2-099

Hợp đồng bán Thẻ Hội viên này được lập ngày tháng năm 2012 giữa

BÊN A (Gọi tắt là bên bán)

Tên Công Ty : CÔNG TY CỔ PHẦN QUỐC TẾ MEKONG
(ROYAL ISLAND GOLF & VILLAS)
Đại diện : MR.CHEN SHAR CHI
Chức vụ : Tổng Giám Đốc
Giấy chứng nhận đầu tư : 461033000117, thay đổi lần thứ 4 ngày 5 tháng 10 năm 2011
Địa chỉ : Xã Bạch Đằng – Huyện Tân Uyên – Tỉnh Bình Dương
Điện thoại : (0650) 3637491 Fax: (0650) 3637494
Mã số thuế : 3700805502
Tài khoản : 5015096-001 (VND)
Ngân hàng Indovina – Chi Nhánh Bình Dương.

BÊN B (Gọi tắt là bên mua)

Tên công ty : NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CHINATRUST CHI NHÁNH THÀNH
PHỐ HỒ CHÍ MINH
(CHINATRUST COMMERCIAL BANK-HOCHIMINH CITY BRANCH)
Đại diện : MR. WU FENG CHANG
Chức vụ : Tổng Giám đốc
Giấy phép KD/ĐT : 107058
CMND/ Hộ chiếu : 305318880
Quốc tịch : Đài Loan
Địa chỉ : Tầng 9, Kumho Asiana Plaza Sài Gòn, 39 Lê Duẩn,
Quận 1, Tp.HCM
Điện thoại : (08) 39101888 Fax : (08) 39101999
Mã số thuế : 0302598643
Tài Khoản : 0071000695179
Tại ngân hàng : VIETCOMBANK, Ho Chi Minh Branch

ĐIỀU 1 - ĐỊNH NGHĨA VÀ GIẢI THÍCH

- 1.1 Trừ khi văn cảnh của hợp đồng này đòi hỏi phải giải thích khác đi và hoặc đã được định nghĩa rõ trong Hợp đồng, các từ và thuật ngữ sử dụng trong hợp đồng có ý nghĩa như sau:
- “**Câu Lạc bộ**” là Royal Island Golf & Villas, tọa lạc tại Ấp An Chữ, Xã Bạch Đằng – Huyện Tân Uyên – Tỉnh Bình Dương.
 - “**18 lỗ Golf đầu**” là 18 lỗ Golf đầu tiên (Golden Course 1-18) đang được xây dựng của Câu lạc bộ, dự kiến sẽ hoàn thành và đưa vào sử dụng vào tháng 8 năm 2012.
 - “**Thẻ hội viên**” là chứng từ chứng nhận một tổ chức hay cá nhân là Hội viên Câu lạc bộ.

- “Hội viên” là tổ chức hoặc cá nhân sở hữu từ một (1) Thẻ hội viên Câu Lạc Bộ trở lên.
- “Hợp đồng” chỉ Hợp đồng bán Thẻ hội viên giữa bên A và bên B tương ứng với các Điều khoản và Điều kiện được hai bên thỏa thuận.
- “Giá Thẻ hội viên” là giá bán một Thẻ hội viên cho 18 lỗ đầu tiên (Golden Course 1-18)

ĐIỀU 2 - NỘI DUNG THỎA THUẬN

- 2.1 Bên A đồng ý bán và bên B đồng ý mua hai (2) bộ Thẻ hội viên 18 lỗ Golf đầu tiên của Royal Island Golf & Villas (Golden Course 1-18).
- 2.2 Tên hội viên : **NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CHINATRUST
CHI NHÁNH THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH**
- 2.3 Loại thẻ : Hội viên Công ty 1+2 Dành cho 18 lỗ đầu tiên (Golden Course 1-18)
- 2.4 Tổng giá trị hợp đồng là : **3,160,000,000 (Ba tỷ một trăm sáu mươi triệu đồng)**
(Giá trên đã bao gồm thuế TTĐB và VAT)
- 2.5 Hội viên cá nhân được chỉ định:
1. MR. WU FENG CHANG - Số hộ chiếu: 305318880 – ngày cấp: 15/03/2012
2. MR. YANG MING HSIANG - Số hộ chiếu: 303021298 – ngày cấp: 13/05/2011

ĐIỀU 3 - PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN

- 3.1 Bên B sẽ thanh toán cho bên A 100% bằng chuyển khoản giá trị là **3,160,000,000 (Ba tỷ một trăm sáu mươi triệu đồng)** sau năm (5) ngày ký kết hợp đồng này. Bên A xuất hoá đơn VAT cho bên B sau năm (5) ngày nhận được tiền.
- 3.2 Việc thanh toán chuyển khoản bằng VND theo tỷ giá bán của Ngân hàng INDOVINA vào ngày thanh toán.

ĐIỀU 4 - QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA BÊN B

- 4.1 Bên B phải
 - Thanh toán cho bên A giá trị Hợp đồng theo đúng thời hạn.
 - Thanh toán đầy đủ phí bảo trì hàng năm và các loại phí khác theo quy định của Câu lạc bộ.
 - Thanh toán phí chuyển nhượng Thẻ hội viên là 10 (mười) % giá công bố mới nhất Câu Lạc Bộ vào thời điểm chuyển nhượng đối với loại Thẻ hội viên công ty. Phí chưa bao gồm 10%GTGT (VAT)
 - Việc chuyển nhượng Thẻ hội viên sẽ không có hiệu lực nếu Hội viên chưa thanh toán phí chuyển nhượng và thời gian sau 1 năm khai trương sân Golden Course.
 - Trong trường hợp hội viên không tuân thủ các nội dung của nội quy của Câu Lạc Bộ, “Câu Lạc Bộ” có quyền tạm dừng việc sử dụng thẻ hội viên trong một khoảng thời gian.
 - Trong trường hợp Bên A hoạt động bình thường, bên B không có quyền yêu cầu bên A hoàn lại giá trị Thẻ hội viên.

4.2 Bên B được hưởng các quyền lợi như sau

- Hội viên được quyền đặt giờ chơi và nhân viên caddy phục vụ.
- Được quyền chuyển nhượng Thẻ hội viên cho cá nhân khác theo quy định của Câu lạc bộ.
- Được hưởng tất cả các khoản thu được từ việc chuyển nhượng Thẻ hội viên do mình sở hữu
- Được sử dụng các tiện nghi của Câu Lạc Bộ theo quy định của Câu Lạc Bộ.
- Hội Viên được mời khách và sẽ được hưởng giá ưu đãi phí sân khi vào sân chơi chung với Hội Viên.

ĐIỀU 5 - TRONG TRƯỜNG HỢP BẤT KHẢ KHÁNG

- 5.1 Nếu trong trường hợp bất khả kháng mà Câu lạc bộ không thể tiếp tục hoạt động kinh doanh thì bên A không phải hoàn trả phí gia nhập Hội viên của bên B. Sự kiện bất khả kháng là sự kiện xảy ra sau khi ký Hợp đồng như: động đất, bão, chiến tranh.

ĐIỀU 6 - THỪA KẾ/ CHUYỂN TÊN HỘI VIÊN

- 6.1 Khi Hội viên cá nhân qua đời, quyền và nghĩa vụ của Hội viên đó được thừa kế theo di chúc hoặc theo pháp luật. Tuy nhiên, việc thừa kế của Hội viên chỉ được một người mà thôi. Phí thủ tục chuyển tên trong trường hợp này giống như phí chuyển nhượng Hội viên. Nếu Hội viên để lại thừa kế còn các khoản chưa nộp thì Hội viên thừa kế phải nộp đầy đủ các khoản đó, khi đó thủ tục kế thừa mới có hiệu lực
- 6.2 Khi người chủ thẻ Hội viên Công ty qua đời mà Công ty đó vẫn tiếp tục hoạt động thì thủ tục đổi tên cho người chủ thẻ mới sẽ căn cứ vào đề nghị của Người đại diện pháp lý của Công ty. Phí thủ tục chuyển đổi tên trong trường hợp này sẽ là **US\$ 200** (hai trăm đô la Mỹ). Phí chưa bao gồm 10% GTGT.

ĐIỀU 7 - CAM KẾT CỦA BÊN A

- 7.1 Bên A cam kết đảm bảo đầy đủ các quyền lợi cho Hội viên Câu lạc bộ theo quy định tại Điều lệ, Nội quy, Quy định của Câu lạc bộ.

ĐIỀU 8 - CAM KẾT CỦA BÊN B

- 8.1 Đối với Điều lệ, Quy chế, Quy định của Câu lạc bộ: Hội viên Câu lạc bộ và tất cả những người sử dụng các tiện nghi, tiện ích của Câu lạc bộ phải tuân thủ triệt để các Điều lệ, Nội quy, Quy định hiện hành của Câu lạc bộ hoặc theo các Điều lệ, Nội quy, Quy định được bổ sung, chỉnh sửa sau này của Câu lạc bộ
- 8.2 Trách nhiệm thanh toán: Hội viên có trách nhiệm thanh toán đầy đủ các khoản phí Hội viên Câu lạc bộ và các khoản chi phí phát sinh khác do Hội viên hoặc gia đình, khách mời, của Hội viên sử dụng.
- 8.3 Đối với việc chuyển nhượng: các loại Thẻ hội viên muốn được chuyển nhượng thì đối tượng được chuyển nhượng phải được xem xét và chấp thuận bởi Ban Tổng Giám Đốc của Câu lạc bộ, sau đó mới được chuyển nhượng.

- 8.4 Bên B cam kết đã biết rõ Câu lạc bộ **Royal Island Golf & Villas** thuộc quyền sở hữu của bên A và bên B không có bất kỳ quyền sở hữu nào đối với các tài sản hoặc lợi nhuận phát sinh của Câu lạc bộ.

ĐIỀU 9 - ĐIỀU KHOẢN CHUNG

- 9.1 Hai bên cam kết tuân thủ triệt để mọi Điều khoản và Điều kiện của Hợp đồng này. Trong quá trình thực hiện Hợp đồng nếu có khó khăn phát sinh hai bên sẽ đàm phán giải quyết trên tinh thần thương lượng thỏa thuận. Trong vòng 30 ngày nếu hai bên không đạt được giải pháp trên tinh thần thương lượng thỏa thuận, thì mỗi bên có quyền mang ra vấn đề ra giải quyết ở toà án có thẩm quyền tại Việt Nam.

ĐIỀU 10 - HIỆU LỰC THẺ HỘI VIÊN & HỢP ĐỒNG

- 10.1 Thẻ Hội viên có hiệu lực từ ngày phát hành và hết hiệu lực vào ngày 31/12/2057.

- 10.2 Hợp đồng chấm dứt hiệu lực trong các trường hợp sau:

- Kết thúc thời hạn Thẻ Hội viên theo quy định tại điều 10.1
- Hợp đồng hết hiệu lực do trường hợp bất khả kháng.
- Hợp đồng hết hiệu lực do Hội viên chuyển nhượng thẻ Hội viên cho bên khác.

Hợp đồng được làm bằng tiếng Việt và tiếng Anh, gồm bốn (4) bản gốc cho mỗi thứ tiếng, trong đó bản tiếng Việt sẽ có hiệu lực. Bên A giữ hai (2) bộ và Bên B sẽ giữ hai (2) bộ bằng tiếng Việt và tiếng Anh. Do đó, cả hai bên đã đồng ý ký Hợp đồng ngày tháng năm 2012

Đại diện bên A

Đại diện bên B



CHEN SHAR CHI
Tổng Giám Đốc



WU FENG CHANG
Tổng Giám Đốc



Phụ lục 3 Giấy báo có

CREDIT ADVICE
(GIẤY BÁO CÓ)

INDOVINA BANK - BINH DUONG - BRANCH POSTING REF(SO THAM CHIEU): 100TFIN122540360
NGAN HANG TNHH INDOVINA - CN BINH DUONG POSTING DATE(NGAY GIAO DICH): 10-SEP-12
22 DOC LAP - KCN SONG THAN 1, P.DI AN TX DI AN - TINH BINH DUONG

TO(KINH GOI): MEKONG INTERNATIONAL JSC
XA BACH DANG, HUYEN TAN UYEN, TINH BINH DUONG, VIET NAM 0650-637492/36374

ATTN(GOI DEN): ACCOUNTING DEPARTMENT (PHONG KE TOAN)

WE HAVE CREDITED YOUR ACCOUNT NO. 5015096-001 WITH THE FOLLOWING DETAILS
(CHUNG TOI DA GHI CO VAO TAI KHOAN QUY KHACH HANG SO. 5015096-001 NHU SAU):

DATE (NGAY): 10-SEP-12

AMOUNT(SO TIEN) : VND 3,160,000,000.00 INDOVINA BANK LTD.

INWORDS THREE BILLION ONE HUNDRED SIXTY MILLION VND ONLY
BANG CHU: BA TY MOT TRAM SAU MUOI TRIEU VND CHAN

TRANSACTION DETAILS (CHI TIET GIAO DICH):
DECHANGTTT - B/O CHINATRUST COMMERCIAL BANK HCMC BR.-DT34463 DOCI122540350 NHTM CHINA TRUST
HCM TT MEMBERSHIP FEE GOLDEN COUSE (PHI HOI VIEN) TK TAI CN BINH DUONG-CHINATRUST COMMERCIAL
BANK TP HCM-FT INWARD AMT 00000265\

Authorised Signature
(Chu ky huu quyen)

Phụ lục 4 Phiếu thu thẻ hội viên

CÔNG TY CP QUỐC TẾ MEKONG

湄公國際股份有限公司

PHIẾU THU

收入傳票

Họ tên người nộp tiền : Ngân Hàng Thương Mại Chinatrust-CN TP.HCM

付款人姓名

Diễn giải: Ghi nhận doanh thu thẻ hội viên C-A2-099 Chinatrust

摘要:

Kí hiệu 類別 : PT

Số 號碼 : 020

Ngày CT 日期 : 11/09/2012

Tỷ giá 匯率 :

Diễn giải 摘要	TK Nợ 借方	TK Có 貸方	Số Tiền (VND) 金額	Số tiền (USD) 金額
Doanh thu chưa thực hiện 未實行營收	11212	3387	2.872.727.273	
Thuế GTGT đầu ra 銷貨增值稅	11212	33311	287.272.727	
Tổng cộng 合計			3.160.000.000	

Tổng Giám Đốc

總經理

Kế Toán Trưởng

會計長

Thủ Quỹ

出納

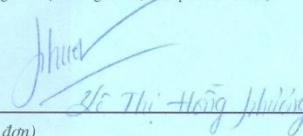
Lập Phiếu

製表

Người nộp

付款人

Phụ lục 5 Hóa đơn thẻ hội viên

ROYAL ISLAND golf & villas bình dương		HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG VAT INVOICE			
Liên 3 : Nội bộ (Accounts copy)					
CÔNG TY CỔ PHẦN QUỐC TẾ MEKONG MEKONG INTERNATIONAL JOINT STOCK COMPANY Xã Bạch Đằng, Huyện Tân Uyên, Tỉnh Bình Dương Mã số thuế (Tax code): 3700805502 Tel: 0650.3637491 *2 Fax: 0650.3637494 Tài khoản: VND 5015096-001 Tại Ngân hàng Indovina - CN Bình Dương (Bank account): USD 5015096-002 At Indovina Bank - Binh Duong Branch				Mẫu số (Form): 01GTKT3/001 Ký hiệu (Series): MEK/11P Số (No): 0000216 Ngày (Date): 11.09.2012	
Tên khách hàng (Guest's Name): Đơn vị (Company): NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CHINA TRUST - CN TP. HCM Địa chỉ (Address): Tầng 9, Khu vực Asiana Plaza Sài Gòn, 39 Lê Duẩn, Quận 1, TP. HCM Mã số thuế (VAT Code): 0302598143					
STT No	Tên hàng hóa dịch vụ (Name of goods, services)	Đơn vị tính (Unit)	Số lượng (Qty)	Đơn giá (U.price)	Thành tiền (Amount)
1	2	3	4	5	6=4 x 5
	Phí Gia Nhập hội viên				2.293.939.894
	Mức 85'C 12.099				
	Thuế 11.08 (20%)				412.787.879
Cộng tiền hàng hóa, dịch vụ chịu thuế GTGT Amount goods and services imposed by VAT					2.872.727.273
Thuế suất GTGT (VAT Rate) 10 %		Tiền thuế GTGT (VAT Amount)			287.272.727
Tổng cộng (Total)					3.160.000.000
Số tiền viết bằng chữ: Ba tỷ một trăm sáu mươi triệu đồng In words:					
Phương thức thanh toán (Payment method):				Tỷ giá (Rate):	
Người mua hàng (Customer) (Ký, ghi rõ họ tên/Signature & Full name)			Người bán hàng (Seller) (Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên/Signature, Stamp & Full name)		
			 Thuy Hong Phuong		
(Cần kiểm tra, đối chiếu khi lập, giao, nhận hóa đơn)					
In tại Công ty TNHH Daily Full International Printing (VN) MST : 3700329733 ĐT: (0650) 3756705					

Phụ lục 6 Thẻ treo

 <p>ROYAL ISLAND golf & villas bình dương</p> <p>Bag Tag No: 4720</p> <p>Name: <u>Mr PARK</u></p> <p>Date: <u>09/09/2012</u></p> <p>MEKONG INTERNATIONAL JOINT-STOCK COMPANY Ấp An Châu, Xã Bạch Đằng, Huyện Tân Uyên, Tỉnh Bình Dương, Việt Nam Tel: 0650.363.7788 - Fax: 0650.363.7787 Email: mekonggolf@yahoo.com Website: www.mekonggolf.com - www.royalislанд.com.vn</p> <p>ROYAL ISLAND golf & villas bình dương</p> <p>Bag Tag No: 4720</p> <p>Name: <u>Mr PARK</u></p> <p>Date: <u>09/09/2012</u></p>	<p>Tee-time <u>7:00</u></p> <p>EQUIPMENTS</p> <p>Wooden Clubs <input checked="" type="checkbox"/> 1 <input checked="" type="checkbox"/> 2 <input checked="" type="checkbox"/> 3 <input checked="" type="checkbox"/> 4 <input checked="" type="checkbox"/> 5 <input checked="" type="checkbox"/> 6 <input checked="" type="checkbox"/> 7 <input checked="" type="checkbox"/> 8 <input checked="" type="checkbox"/> 9</p> <p>Iron Clubs <input checked="" type="checkbox"/> 1 <input checked="" type="checkbox"/> 2 <input checked="" type="checkbox"/> 3 <input checked="" type="checkbox"/> 4 <input checked="" type="checkbox"/> 5 <input checked="" type="checkbox"/> 6 <input checked="" type="checkbox"/> 7 <input checked="" type="checkbox"/> 8 <input checked="" type="checkbox"/> 9</p> <p>Wedges & Other Items <input checked="" type="checkbox"/> P <input checked="" type="checkbox"/> S <input checked="" type="checkbox"/> PT <input checked="" type="checkbox"/> 22 <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/></p> <p>Player's signature <u>[Signature]</u></p> <p>In Out Caddy's Car's No <u>[Signature]</u></p> <p>Bag Storage Received by</p>
---	--

Phụ lục 7 Thẻ Passport

ROYA ISLAND GOLF & VILLAS

Name Tên OH - K.S. Passport Hộ chiếu 041 Date Ngày Sun 9.9.12.

Hole Lỗ golf	9H <input type="checkbox"/>	18H <input checked="" type="checkbox"/>	27H <input type="checkbox"/>	36H <input type="checkbox"/>	Caddy number <u>01</u>	Club Rental Thuê gậy	
Green fee Phí sân						Others Phí khác	<u>Awa 3✓</u> <u>nhỏ 1✓</u>
Locker fee Phí tủ đồ						Coffee Shop Cà phê	<u>Real 1✓</u>
Car Rental Phí thuê xe điện						Tea House Nhà nghỉ chân	<u>Real 1✓</u> <u>Real 1✓</u>
Insurance fee Phí Bảo hiểm						Restaurant Nhà hàng	<u>Awa 1✓</u>
Shoes Rental Thuê giày						Total Tổng cộng	<u>286.000</u>
Pro.Shop Dụng cụ TDTT							<u>840.000</u>
							<u>1.126.000</u>

Remark Ghi chú: 1.All golfers must comply with all regulations of the Club.
2. Please fill in this form, return this form after playing golf and pay the bill before leaving.

ROYA ISLAND GOLF & VILLAS



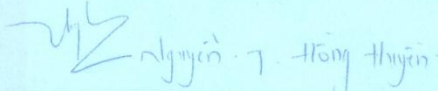
Name Tên PARIC Passport Hộ chiếu 044 Date Ngày Sun 9.9.12

1.966.000 8.680.000 286.000


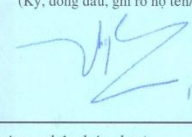
Hole Lỗ golf	9H <input type="checkbox"/>	18H <input checked="" type="checkbox"/>	27H <input type="checkbox"/>	36H <input type="checkbox"/>	Caddy number	Club Rental Thuê gậy	
Green fee Phí sân						Others Phí khác	
Locker fee Phí tủ đồ						Coffee Shop Cà phê	
Car Rental Phí thuê xe điện						Tea House Nhà nghỉ chân	
Insurance fee Phí Bảo hiểm						Restaurant Nhà hàng	
Shoes Rental Thuê giày						Total Tổng cộng	<u>840.000</u>
Pro.Shop Dụng cụ TDTT							

Remark Ghi chú: 1.All golfers must comply with all regulations of the Club.
2. Please fill in this form, return this form after playing golf and pay the bill before leaving.

Phụ lục 8 Hóa đơn ăn uống

 HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG VAT INVOICE		Liên 3 : Nội bộ (Accounts copy)			
CÔNG TY CỔ PHẦN QUỐC TẾ MEKONG MEKONG INTERNATIONAL JOINT STOCK COMPANY Xã Bạch Đằng, Huyện Tân Uyên, Tỉnh Bình Dương Mã số thuế (Tax code): 3700805502 Tel: 0650.3637491~2 Fax: 0650.3637494 Tài khoản: VND 5015096-001 Tại Ngân hàng Indovina - CN Bình Dương (Bank account): USD 5015096-002 At Indovina Bank - Binh Duong Branch		Mẫu số (Form): 01GTKT3/001 Ký hiệu (Series): MM/12P Số (No): 0000215 Ngày (Date): 09.09.2012			
Tên khách hàng (Guest's Name) : Đơn vị (Company) : CÔNG TY TNHH DAILY FULL Địa chỉ (Address) : 120/1 KCN ANMTA - Phường An Phú - TP. Bình Dương - Tỉnh Bình Dương Mã số thuế (VAT Code) : 3600515026					
STT No	Tên hàng hóa dịch vụ (Name of goods, services)	Đơn vị tính (Unit)	Số lượng (Qty)	Đơn giá (U.price)	Thành tiền (Amount)
1	2	3	4	5	6=4 x 5
	phí ăn uống				247.619
	phí phục vụ 5%				12.381
Cộng tiền hàng hóa, dịch vụ chịu thuế GTGT Amount goods and services imposed by VAT					260.000
Thuế suất GTGT (VAT Rate) 10 %					Tiền thuế GTGT (VAT Amount) 26.000
Tổng cộng (Total)					286.000
Số tiền viết bằng chữ: Hai trăm tám mươi sáu ngàn đồng In words:					
Phương thức thanh toán (Payment method): TM				Tỷ giá (Rate):	
Người mua hàng (Customer) (Ký, ghi rõ họ tên/Signature & Full name)			Người bán hàng (Seller) (Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên/Signature, Stamp & Full name)		
 					
(Cần kiểm tra, đối chiếu khi lập, giao, nhận hóa đơn)					
In tại Công ty TNHH Daily Full International Printing (VN) MST : 3700329733 ĐT: (0650) 3756705					

Phụ lục 9 Hóa đơn phí chơi golf

 HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG VAT INVOICE Liên 3 : Nội bộ (Accounts copy)					
CÔNG TY CỔ PHẦN QUỐC TẾ MEKONG MEKONG INTERNATIONAL JOINT STOCK COMPANY Xã Bạch Đằng, Huyện Tân Uyên, Tỉnh Bình Dương Mã số thuế (Tax code): 3700805502 Tel: 0650.3637491~2 Fax: 0650.3637494 Tài khoản: VND 5015096-001 Tại Ngân hàng Indovina - CN Bình Dương (Bank account): USD 5015096-002 At Indovina Bank - Binh Duong Branch					
Mẫu số (Form): 01GKT3/001 Ký hiệu (Series): MM/11P Số (No): 0000214 Ngày (Date): 09.09.2012					
Tên khách hàng (Guest's Name) : Đơn vị (Company) : CÔNG TY TNHH CAD RUM Địa chỉ (Address) : 120/1 K. C. AMATA phường Long Bình Tr. Biên Hòa Tp. Đồng Mã số thuế (VAT Code) : 3600515026					
STT No	Tên hàng hóa dịch vụ (Name of goods, services)	Đơn vị tính (Unit)	Số lượng (Qty)	Đơn giá (U.price)	Thành tiền (Amount)
1	2	3	4	5	6=4 x 5
	phí đánh Golf				1.272.727
	phụ 7.10.5.20%				254.541
Cộng tiền hàng hóa, dịch vụ chịu thuế GTGT Amount goods and services imposed by VAT					1.527.273
Thuế suất GTGT (VAT Rate) 10 % Tiền thuế GTGT (VAT Amount)					152.727
Tổng cộng (Total)					1.680.000
Số tiền viết bằng chữ: Một triệu sáu trăm tám mươi nghìn đồng					
In words:					
Phương thức thanh toán (Payment method) : TM					Tỷ giá (Rate) :
Người mua hàng (Customer) (Ký, ghi rõ họ tên/Signature & Full name)			Người bán hàng (Seller) (Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên/Signature, Stamp & Full name)		
			 Nguyễn T. Hồng Huyền		
(Cần kiểm tra, đối chiếu khi lập, giao, nhận hóa đơn)					
In tại Công ty TNHH Daily Full International Printing (VN) MST : 3700329733 ĐT: (0650) 3756705					

Phụ lục 10 Phiếu thu golf-ăn uống

CÔNG TY CP QUỐC TẾ MEKONG
湄公國際股份有限公司

PHIẾU THU
收入傳票

Họ tên người nộp tiền : Wang Xiao Li
付款人姓名
Diễn giải: Doanh thu golf
摘要:

Kí hiệu 類別 : PT
Số 號碼 : 019
Ngày CT 日期 : 09/09/2012
Tỷ giá 匯率 :

Diễn giải 摘要	TK Nợ 借方	TK Có 貸方	Số Tiền (VND) 金額	Số tiền (USD) 金額
Doanh thu cung cấp dịch vụ 提供勞務營收	1111	5113	1.527.273	
Thuế GTGT đầu ra 銷貨增值稅	1111	33311	178.727	
Doanh thu bán hàng hoá 銷貨營收	1111	5111	260.000	
Tổng cộng 合計			1.966.000	

Tổng Giám Đốc
總經理

Kế Toán Trưởng
會計長

Thủ Quỹ
出納

Lập Phiếu
製表

Người nộp
付款人

PHIẾU KHẢO SÁT

“KIỂM SOÁT NỘI BỘ QUY TRÌNH BÁN HÀNG – THU TIỀN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN QUỐC TẾ MEKONG”

Nhằm mục đích làm báo cáo nghiên cứu khoa học đề tài “ Kiểm soát nội bộ quy trình bán hàng- thu tiền tại Công Ty CP Quốc Tế Mekong”. Để đề tài đạt kết quả tốt, xin bạn vui lòng cung cấp thông tin một cách chân thực nhất vào phiếu câu hỏi sau:

I.Thông Tin Nhân Viên:

1.1 Giới Tính

☐ 1.Nam ☐ 2.Nữ

1.2 Trình độ học vấn

☐ 1.Phổ thông ☐ 2.Trung cấp ☐ 3.Cao đẳng ☐ 4.Đại Học

1.3 Bộ phận

☐ 1.Tiếp tân ☐ 2.Bán hàng ☐ 3.Nhân sự ☐ 4.Kế toán

II.Thông tin kiểm soát nội bộ quy trình bán hàng- thu tiền tại Công Ty CP Quốc Tế Mekong

Hãy cho biết mức độ đồng ý của bạn về nội dung sau đây (đánh dấu chọn vào ô vuông nội dung câu hỏi)

(1: Hoàn toàn không đồng ý; 2: Không đồng ý; 3: Không ý kiến; 4: Đồng ý; 5: Hoàn toàn đồng ý)

Nội dung đánh giá	1	2	3	4	5
-------------------	---	---	---	---	---

Các rủi ro có thể xảy ra

1.Ký hợp đồng bán thẻ hội viên với những khách hàng không đủ khả	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

năng thanh toán

2.Nhân viên có thể không lập hóa đơn, lập hóa đơn bị trùng, lập sai	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
---	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

số tiền trên hóa đơn

3.Ghi nhận, cập nhật sai số tiền đã thu của khách hàng	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

4.Ghi sai tên khách hàng hoặc không cập nhật tên khách hàng vào	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
---	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

danh sách nợ phải thu

5.Không phân biệt được khách hàng hội viên hay khách vắng lai	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
---	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

6. Khách ra về khi chưa tính tiền ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
7. Thu tiền mà không nộp về quỹ hoặc không ghi nhận thu tiền ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
8. Sân golf không hoạt động ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
9. Khách đặt lịch chơi golf mà không đến ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
10. Nhận khách số lượng nhiều không đủ nhân viên phục vụ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

Các đề xuất trong công ty

11. Cần thiết có một kế toán trưởng để kiểm tra soát xét chứng từ ? ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
12. Cần thiết có một kế toán bán hàng thực hiện ghi nhận doanh thu bán hàng, nhập liệu vào hệ thống phần mềm kế toán ? ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
13. Cần thiết có 1 nhân viên thu ngân thực hiện công việc thu tiền và lập hóa đơn GTGT ? ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
14. Phiếu tính tiền khách hàng cần được đánh số liên tục và có đầy đủ chữ ký liên quan để làm căn cứ xuất hóa đơn và lập phiếu thu để đảm bảo số tiền được thu đúng và ghi nhận đủ ? ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
15. Việc công ty thành lập ban kiểm soát nội bộ là một điều rất quan trọng khi chính thức hoạt động ? ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
16. Cần xây dựng lại bảng giá phí chơi golf và chính sách chiết khấu cho khách hàng mua thẻ hội viên thanh toán hết 1 lần. ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
17. Cần thiết lập hệ thống phần mềm quản lý sân golf bao gồm : nhận diện khách hội viên qua dấu vân tay, lắp đặt máy quét thẻ tín dụng để thu tiền khách hàng ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

Xin cảm ơn các bạn đã quan tâm đến phiếu khảo sát này

Phụ lục 12 Bảng tổng kết quả khảo sát

BẢNG TỔNG KẾT QUẢ KHẢO SÁT																				
ID	C1.1	C1.2	C1.3	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	C11	C12	C13	C14	C15	C16	C17
1	2	2	1	2	1	1	3	1	1	2	2	5	4	3	4	5	3	5	4	5
2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	3	2	4	3	5	4	3	4	4	4	4
3	2	2	1	2	3	1	1	2	1	1	2	5	2	4	4	4	5	4	4	5
4	1	2	2	1	1	3	2	2	1	1	1	3	2	4	4	4	4	3	4	5
5	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	1	3	2	5	5	5	5	4	5	4
6	2	3	2	2	1	1	3	1	1	2	2	5	4	3	4	5	3	5	4	5
7	1	4	2	2	2	2	2	2	2	3	2	4	3	5	4	3	4	4	4	4
8	1	2	2	2	3	1	1	2	1	1	2	3	2	4	4	4	5	4	4	5
9	2	1	2	1	1	3	2	2	1	1	1	3	2	4	4	4	4	3	4	5
10	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	4	2	5	5	5	5	4	5	4
11	1	4	2	2	1	1	3	1	1	2	2	5	4	3	4	5	3	5	4	5
12	1	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	4	3	5	4	3	4	4	4	4
13	2	1	2	2	3	1	1	2	1	1	2	3	2	4	4	4	5	4	4	5
14	2	3	2	1	1	3	2	2	1	1	1	4	2	4	4	4	4	3	4	5
15	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	4	2	5	5	5	5	4	5	4
16	1	2	2	2	1	1	3	1	1	2	2	5	4	3	4	5	3	5	4	5
17	2	1	2	2	2	2	2	2	2	3	2	4	3	5	4	3	4	4	4	4
18	2	2	2	2	3	1	1	2	1	1	2	4	2	4	4	4	5	4	4	5
19	1	2	2	1	1	3	2	2	1	1	1	5	2	4	4	4	4	3	4	5
20	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	3	2	5	5	5	5	4	5	4
21	2	1	2	2	1	1	3	1	1	2	2	5	4	3	4	5	3	5	4	5
22	2	3	2	2	2	2	2	2	2	3	2	4	3	5	4	3	4	4	4	4
23	1	2	2	2	3	1	1	2	1	1	2	4	2	4	4	4	5	4	4	5
24	1	2	3	1	1	3	2	2	1	1	1	4	2	4	4	5	4	3	4	5
25	2	4	3	2	2	2	2	2	2	2	1	4	2	5	5	5	4	4	5	4
26	1	2	3	2	1	1	3	1	1	2	2	5	4	3	4	5	3	5	4	5
27	2	4	3	2	2	2	2	2	2	3	2	4	3	5	4	3	4	4	4	4
28	2	4	3	2	3	1	1	2	1	1	2	4	2	4	4	4	5	4	4	5
29	2	3	4	1	1	3	2	2	1	1	1	4	2	4	4	5	4	3	4	5
30	2	4	4	3	2	3	3	4	3	5	3	4	3	5	4	4	3	4	3	3
1	12	5	3	6	12	12	6	6	18	12	11	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2	18	15	20	23	12	11	17	23	11	11	18	0	17	0	0	0	0	0	0	0
3	0	4	5	1	6	7	7	0	1	6	1	6	7	6	0	6	7	6	1	1
4	0	6	2	0	0	0	0	1	0	0	0	16	6	12	25	11	13	18	24	11
5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	8	0	12	5	13	10	6	5	18
SUM	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
AVERAGE	1.60	2.37	2.20	1.83	1.80	1.83	2.03	1.87	1.43	1.90	1.67	4.07	2.63	4.20	4.17	4.23	4.10	4.00	4.13	4.57
STDEV	0.4983	0.9994	0.7144	0.4611	0.7611	0.7915	0.6687	0.5713	0.5683	0.9595	0.5467	0.6915	0.8087	0.7611	0.3790	0.7739	0.7589	0.6433	0.4342	0.5683