

HOÀN THIỆN KIỂM SOÁT CHU TRÌNH BÁN HÀNG - THU TIỀN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THIẾT KẾ VÀ XÂY LẮP DẦU KHÍ PHÚ SỸ

● NGUYỄN THỊ ANH THƯ

Trường Đại học Bà Rịa - Vũng Tàu

Email: thunta@bvu.edu.vn

DOI: <https://doi.org/10.62831/202608031>

TÓM TẮT:

Trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, chu trình bán hàng - thu tiền liên quan trực tiếp đến việc tạo ra doanh thu và khả năng thu hồi vốn. Bài viết phân tích cơ sở lý luận về kiểm soát nội bộ trong chu trình bán hàng - thu tiền, đồng thời khảo sát thực trạng kiểm soát tại Công ty Cổ phần Thiết kế và Xây lắp Dầu khí Phú Sĩ. Trên cơ sở đó, bài viết chỉ ra một số hạn chế trong việc xét duyệt bán chịu, quản lý công nợ phải thu và phân công trách nhiệm giữa các bộ phận liên quan. Từ những kết quả phân tích, bài viết đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện hệ thống kiểm soát nội bộ đối với chu trình bán hàng - thu tiền tại công ty, góp phần nâng cao hiệu quả quản lý tài chính và hạn chế các rủi ro có thể phát sinh trong quá trình hoạt động.

Từ khóa: kiểm soát nội bộ, chu trình bán hàng - thu tiền, công nợ phải thu, doanh nghiệp xây lắp.

1. Đặt vấn đề

Trong hoạt động của doanh nghiệp, bán hàng được xem là khâu cuối cùng của quá trình sản xuất - kinh doanh và cũng là giai đoạn quyết định đến khả năng thu hồi vốn cũng như tạo ra lợi nhuận. Hiệu quả của hoạt động bán hàng không chỉ phụ thuộc vào chiến lược thị trường hay năng lực cạnh tranh của sản phẩm mà còn chịu ảnh hưởng đáng kể bởi hệ thống kiểm soát nội bộ được thiết lập trong doanh nghiệp. Nếu các hoạt động liên quan đến bán hàng và thu tiền không được kiểm soát chặt chẽ, doanh nghiệp có thể đối mặt với nhiều rủi ro như ghi nhận doanh thu không chính xác, thất thoát tài sản hoặc phát sinh các khoản nợ phải thu khó đòi.

Chu trình bán hàng - thu tiền bao gồm nhiều giai đoạn như xử lý đơn đặt hàng, lập lệnh bán hàng, xét

duyet bán chịu, cung cấp sản phẩm hoặc dịch vụ, lập hóa đơn, ghi nhận doanh thu và cuối cùng là thu hồi tiền bán hàng. Mỗi khâu trong chu trình này đều tiềm ẩn những rủi ro nhất định nếu thiếu các thủ tục kiểm soát phù hợp. Vì vậy, việc xây dựng và hoàn thiện hệ thống kiểm soát nội bộ đối với chu trình bán hàng - thu tiền được xem là một trong những yêu cầu quan trọng nhằm đảm bảo tính minh bạch của thông tin kế toán và nâng cao hiệu quả quản lý tài chính của doanh nghiệp.

Công ty Cổ phần Thiết kế và Xây lắp Dầu khí Phú Sĩ là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực thiết kế và thi công công trình công nghiệp, đặc biệt là các công trình liên quan đến dầu khí. Với đặc thù hoạt động theo hợp đồng và giá trị giao dịch lớn, chu trình bán hàng - thu tiền tại công ty mang tính phức tạp và tiềm ẩn nhiều rủi ro. Vì vậy, việc đánh giá và hoàn

thiện hệ thống kiểm soát nội bộ trong chu trình này có ý nghĩa quan trọng nhằm nâng cao hiệu quả quản trị và đảm bảo an toàn tài chính cho doanh nghiệp.

2. Kiểm soát chu trình bán hàng - thu tiền

Chu trình bán hàng - thu tiền là một trong những chu trình quan trọng trong doanh nghiệp, phản ánh quá trình chuyển đổi từ hàng hóa, dịch vụ sang doanh thu và dòng tiền. Kết quả hoạt động doanh nghiệp chịu ảnh hưởng bởi sự hữu hiệu và hiệu quả của chu trình bán hàng - thu tiền. Chu trình bán hàng - thu tiền giữ vai trò quan trọng trong hệ thống thông tin kế toán của doanh nghiệp vì nó liên quan trực tiếp đến việc ghi nhận doanh thu và quản lý các khoản phải thu từ khách hàng. Chu trình này liên quan đến những tài sản nhạy cảm như nợ phải thu, hàng tồn kho, tiền... nên là đối tượng dễ bị tham ô, chiếm dụng. (Sơ đồ 1)

Sơ đồ 1. Chu trình bán hàng và thu tiền

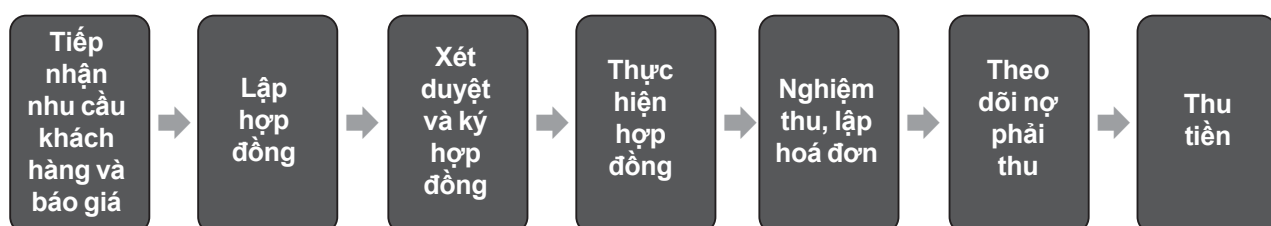


Để đảm bảo chu trình này vận hành hiệu quả, doanh nghiệp cần thiết lập hệ thống kiểm soát nội bộ phù hợp. Theo COSO (2013), kiểm soát nội bộ là một quá trình do ban quản trị, ban điều hành và các nhân viên thực hiện, nhằm cung cấp sự đảm bảo hợp lý về việc đạt được các mục tiêu liên quan đến hoạt động, báo cáo và tuân thủ đó là: (1) Sự hữu hiệu và hiệu quả của hoạt động, (2) báo cáo đáng tin cậy, và (3) tuân thủ pháp luật và các quy định. Trong 3 mục tiêu này có mối liên hệ chặt chẽ, bổ trợ lẫn nhau tạo nền tảng vững chắc cho doanh nghiệp trong môi trường kinh doanh ngày càng cạnh tranh và gia tăng rủi ro.

3. Phương pháp nghiên cứu

Nghiên cứu được thực hiện theo phương pháp

Sơ đồ 2. Chu trình bán hàng và thu tiền



Nguồn: Tác giả khảo sát tại Công ty

định tính nhằm đánh giá hệ thống kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng - thu tiền tại công ty. Phương pháp này cho phép đi sâu phân tích bản chất của quy trình kiểm soát, nhận diện các điểm yếu tiềm ẩn và đề xuất giải pháp phù hợp với thực tế doanh nghiệp.

Để thu thập dữ liệu, nghiên cứu sử dụng các phương pháp:

+ Phân tích tài liệu nội bộ công ty như quy trình bán hàng, chứng từ kế toán, sổ theo dõi công nợ nhằm làm rõ các cách thức tổ chức và vận hành chu trình bán hàng - thu tiền.

+ Phỏng vấn nhân sự liên quan để thu thập thông tin về thực tiễn vận hành chu trình bán hàng - thu tiền cũng như những vướng mắc trong quá trình thực hiện để tìm ra nguyên nhân các hạn chế trong hệ thống kiểm soát nội bộ về chu trình này.

+ Đối chiếu với khung kiểm soát nội bộ theo COSO (2013) nhằm đánh giá mức độ phù hợp của hệ thống kiểm soát hiện hành, từ đó đưa ra những nhận định có cơ sở khoa học, đồng thời đề xuất các giải pháp khả thi nhằm hoàn thiện kiểm soát chu trình bán hàng - thu tiền tại công ty.

4. Thực trạng kiểm soát chu trình bán hàng - thu tiền tại công ty Công ty Cổ phần Thiết kế và Xây lắp Dầu khí Phú Sĩ

4.1. Quy trình bán hàng - thu tiền tại công ty

Kết quả khảo sát cho thấy, quy trình bán hàng - thu tiền tại công ty Công ty Cổ phần Thiết kế và Xây lắp Dầu khí Phú Sĩ được tổ chức tương đối đầy đủ bao gồm các bước: (Sơ đồ 2)

Quy trình bắt đầu từ việc tiếp nhận nhu cầu của khách hàng, tiếp theo là lập báo giá và đàm phán các điều khoản hợp đồng. Sau khi đạt được sự thống nhất, hợp đồng kinh tế được ký kết và chuyển sang giai đoạn triển khai thực hiện.

Trong quá trình thực hiện hợp đồng, các bộ phận kỹ thuật và thi công chịu trách nhiệm triển khai công việc theo đúng nội dung đã cam kết. Khi hoàn thành từng hạng mục hoặc giai đoạn công việc, doanh nghiệp tiến hành nghiệm thu với khách hàng để xác nhận khối lượng thực hiện. Trên cơ sở khối lượng nghiệm thu, bộ phận kế toán lập hóa đơn và ghi nhận doanh thu theo quy định hiện hành.

Sau khi hóa đơn được phát hành, bộ phận kế toán tiếp tục theo dõi tình hình thanh toán và thực hiện thu tiền từ khách hàng, chủ yếu thông qua hình thức chuyển khoản ngân hàng. Nhìn chung, quy trình đã bao quát được các khâu cơ bản của chu trình bán hàng - thu tiền, đảm bảo tính liên kết giữa các bộ phận trong doanh nghiệp.

4.2. Đánh giá kiểm soát chu trình bán hàng - thu tiền tại công ty

Trên cơ sở đối chiếu với khung kiểm soát nội bộ theo COSO (2013), có thể nhận thấy doanh nghiệp đã bước đầu thiết lập một số hoạt động kiểm soát trong chu trình bán hàng - thu tiền. Cụ thể, việc ký kết hợp đồng đều được thực hiện thông qua sự phê duyệt của ban giám đốc; các nghiệp vụ nghiệm thu có lập biên bản xác nhận giữa 2 bên; việc ghi nhận doanh thu được thực hiện dựa trên chứng từ hợp lệ; và hoạt động thu tiền chủ yếu thông qua hệ thống ngân hàng, góp phần hạn chế rủi ro thất thoát tiền mặt. Tuy nhiên, các hoạt động kiểm soát này chủ yếu mang tính thủ tục, chưa được thiết kế một cách hệ thống và chưa gắn với quản trị rủi ro. Việc phân tách chức năng giữa các bộ phận tuy đã được thực hiện nhưng chưa thực sự rõ ràng ở một số khâu, đặc biệt trong quá trình phối hợp giữa bộ phận kinh doanh và kế toán. Điều này có thể làm giảm hiệu quả của hệ thống kiểm soát và tiềm ẩn nguy cơ sai sót trong quá trình ghi nhận và theo dõi doanh thu.

4.2. Phân tích rủi ro trong chu trình bán hàng - thu tiền tại công ty

Kết quả phân tích tại Bảng 1 cho thấy, rủi ro trong chu trình bán hàng - thu tiền tại công ty chủ yếu tập trung ở giai đoạn xét duyệt bán chịu và theo dõi nợ phải thu, những rủi ro này ảnh hưởng trực tiếp đến

dòng tiền của doanh nghiệp. Doanh nghiệp đã thiết lập một số hoạt động kiểm soát ở các khâu nhưng các hoạt động này vẫn mang tính thủ công, phụ thuộc kinh nghiệm cá nhân và chưa được chuẩn hóa thành quy trình rõ ràng.

5. Một số giải pháp hoàn thiện kiểm soát chu trình bán hàng - thu tiền tại Công ty Cổ phần Thiết kế và Xây lắp Dầu khí Phú Sĩ

Hoàn thiện quy trình tiếp nhận nhu cầu khách hàng và báo giá

Công ty cần xây dựng các biểu mẫu thống nhất trong việc thu thập thông tin khách hàng và yêu cầu dịch vụ. Các thông tin quan trọng như nội dung công việc, tiến độ thực hiện và điều kiện thanh toán cần được chuẩn hóa ngay từ giai đoạn đầu nhằm hạn chế sai sót trong quá trình lập báo giá và ký kết hợp đồng. Đồng thời, công ty nên quy định rõ trách nhiệm kiểm tra, đối chiếu thông tin trước khi chuyển sang bước tiếp theo của chu trình.

Chuẩn hóa nội dung và quy trình lập hợp đồng

Công ty cần xây dựng hệ thống mẫu hợp đồng phù hợp với từng loại hình dịch vụ xây lắp, trong đó quy định rõ các điều khoản về nghiệm thu, thanh toán và xử lý phát sinh. Việc chuẩn hóa này không chỉ giúp nâng cao tính nhất quán mà còn góp phần giảm thiểu các tranh chấp trong quá trình thực hiện hợp đồng.

Thiết lập checklist kiểm soát trước khi trình ký nhằm đảm bảo các nội dung quan trọng đã được xem xét đầy đủ.

Xây dựng cơ chế đánh giá và xét duyệt bán chịu

Đối với các giao dịch bán chịu, doanh nghiệp cần thiết lập tiêu chí đánh giá năng lực tài chính và mức độ tín nhiệm của khách hàng dựa trên các yếu tố như lịch sử giao dịch, khả năng thanh toán và uy tín trên thị trường. Trên cơ sở đó, công ty có thể phân loại khách hàng theo mức độ rủi ro và áp dụng các điều kiện thanh toán phù hợp. Giải pháp này sẽ góp phần nâng cao hiệu quả quản lý công nợ và hạn chế phát sinh nợ quá hạn.

Tăng cường phối hợp trong giai đoạn thực hiện và nghiệm thu

Do đặc thù hoạt động xây lắp đòi hỏi sự phối hợp giữa nhiều bộ phận, công ty cần thiết lập cơ chế trao đổi thông tin rõ ràng giữa phòng kinh doanh, phòng kỹ thuật và bộ phận kế toán. Việc cập nhật tiến độ thực hiện và nghiệm thu theo từng giai đoạn sẽ giúp

Bảng 1. Phân tích rủi ro chu trình bán hàng - thu tiền tại công ty

Giai đoạn	Rủi ro	Nguyên nhân	Hệ quả	Kiểm soát hiện tại	Nhận xét
Tiếp nhận nhu cầu khách hàng và báo giá	Thông tin khách hàng và yêu cầu chưa chính xác	Thiếu biểu mẫu chuẩn hóa	Báo giá sai, phát sinh tranh chấp	Kiểm tra thủ công bởi phòng kinh doanh	Kiểm soát mang tính hình thức
Lập hợp đồng	Một số điều khoản hợp đồng chưa được chuẩn hóa	Chưa có mẫu thống nhất cho từng hoạt động	Ảnh hưởng đến việc thực hiện và thanh toán hợp đồng	Hợp đồng được ban giám đốc xem xét trước khi ký	Quy trình phê duyệt được thiết lập, cần hoàn thiện tính chuẩn hóa
Xét duyệt bán chịu	Chấp nhận khách hàng có khả năng thanh toán thấp	Chưa xây dựng hệ thống tiêu chí đánh giá tín dụng đánh giá tín dụng	Phát sinh nợ xấu	Dựa vào kinh nghiệm quản lý	Cần hoàn thiện theo hướng hệ thống hóa
Thực hiện hợp đồng	Có thể phát sinh chậm tiến độ	Phụ thuộc vào sự phối hợp các bộ phận	Ảnh hưởng thời điểm nghiệm thu và thanh toán	Thực hiện nghiệm thu từng giai đoạn	Quy trình cơ bản được thiết lập, cần tăng cường phối hợp
Nghiệm thu, lập hóa đơn	Việc lập hóa đơn có thể chưa hoàn toàn đồng bộ với thời điểm nghiệm thu khối lượng công việc	Sự phối hợp và luân chuyển chứng từ giữa các bộ phận còn phụ thuộc vào tiến độ thực tế	Ảnh hưởng đến tính kịp thời của việc ghi nhận doanh thu giữa các kỳ	Kế toán thực hiện đối chiếu hồ sơ nghiệm thu trước khi lập hóa đơn	Cần tăng tính tự động hóa
Theo dõi nợ phải thu	Chưa theo dõi sát công nợ, không phân tích tuổi nợ	Hệ thống quản lý công nợ chưa hiệu quả	Nợ quá hạn tăng	Theo dõi trên sổ kế toán	Chưa có cảnh báo rủi ro
Thu tiền	Chậm thu tiền	Không có cơ chế kiểm soát thu tiền	Ảnh hưởng dòng tiền doanh nghiệp	Thu qua chuyển khoản ngân hàng	Kiểm soát tương đối tốt nhưng chưa chủ động

Nguồn: Tác giả tổng hợp

đảm bảo tính liên tục của chu trình, đồng thời tạo cơ sở kịp thời cho việc lập hóa đơn và thu hồi công nợ.

Nâng cao hiệu quả kiểm soát trong khâu lập hóa đơn

Công ty cần hoàn thiện quy trình luân chuyển chứng từ giữa các bộ phận nhằm đảm bảo việc lập hóa đơn được thực hiện kịp thời và phù hợp với tiến độ nghiệm thu. Bên cạnh đó, việc áp dụng các phần

mềm kế toán hoặc hệ thống quản lý tích hợp sẽ giúp tự động hóa một số khâu kiểm tra, qua đó nâng cao độ chính xác và giảm thiểu sai sót trong quá trình ghi nhận doanh thu.

Tăng cường quản lý công nợ và thu hồi tiền

Công ty cần thực hiện phân loại công nợ theo thời hạn thanh toán, đồng thời thiết lập cơ chế theo dõi và cảnh báo đối với các khoản nợ đến hạn và quá hạn.

Việc định kỳ đối chiếu công nợ với khách hàng cũng cần được duy trì nhằm đảm bảo tính chính xác của số liệu. Ngoài ra, Công ty có thể xây dựng quy trình

nhắc nợ và áp dụng các biện pháp phù hợp đối với từng nhóm khách hàng nhằm nâng cao hiệu quả thu hồi công nợ ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

Bộ Tài chính (2014). Thông tư số 200/2014/TT-BTC hướng dẫn chế độ kế toán doanh nghiệp

Khoa Kế toán Kiểm toán, Bộ môn Kế toán, Đại học Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh

(2025). Kiểm soát nội bộ. NXB Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh.

Tài liệu kế toán Công ty Cổ phần Thiết kế và Xây lắp dầu khí Phú Mỹ. Truy cập tại <http://vaa.net.vn/wp-content/uploads/2020/06/Hoan-thien-CTKT-chu-trinh-ban-hang-thu-tien-tai-Agifish.pdf>.

Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO). (2013). Internal Control - Integrated Framework.

Ngày nhận bài: 09/02/2026

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 23/02/2026

Ngày chấp nhận đăng bài: 02/03/2026

**STRENGTHENING INTERNAL CONTROL OVER
THE SALES-CASH COLLECTION CYCLE
AT PHU SY PETROLEUM DESIGN
AND CONSTRUCTION JOINT STOCK COMPANY**

● **NGUYEN THI ANH THU**

Ba Ria - Vung Tau University

Email: thunta@bvu.edu.vn

ABSTRACT:

In business operations, the sales–cash collection cycle plays a critical role in revenue generation and capital recovery. This study examines the theoretical foundations of internal control within the sales–cash collection cycle and evaluates its current implementation at Phu Si Petroleum Design and Construction Joint Stock Company. The analysis identifies several shortcomings, particularly in credit sales authorization, accounts receivable management, and the allocation of responsibilities among relevant departments. Based on these findings, the study proposes a set of measures to strengthen the internal control system governing the sales–cash collection cycle, thereby enhancing financial management efficiency and mitigating operational risks.

Keywords: internal control, sales-cash cycle, accounts receivable, construction company.