[LỜI MỞ ĐẦU 1](#_Toc352517461)

[Danh mục các từ viết tắt 2](#_Toc352517462)

[Chương 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN 3](#_Toc352517463)

[I. Nội dung và đặc điểm của các khoản doanh thu và nợ phải thu khách hàng 3](#_Toc352517464)

[1. Khoản mục doanh thu 3](#_Toc352517465)

[1.1. Khái niệm 3](#_Toc352517466)

[1.2. Đặc điểm: 3](#_Toc352517467)

[2. Khoản mục nợ phải thu khách hàng 5](#_Toc352517468)

[2.1. Khái niệm: 5](#_Toc352517469)

[2.2. Đặc điểm 5](#_Toc352517470)

[II. Kiểm soát nội bộ đối với khoản mục doanh thu và nợ phải thu khách hàng 6](#_Toc352517471)

[Chương 2: CHƯƠNG TRÌNH KIỂM TOÁN DOANH THU VÀ NỢ PHẢI THU ĐƯỢC ÁP DỤNG TẠI CÔNG TY IGLA (i-GLOCAL AUDIT) 8](#_Toc352517472)

[I. Giới thiệu về công ty kiểm toán IGLA (gọi tắt là công ty) 8](#_Toc352517473)

[1. Cơ cấu tổ chức 8](#_Toc352517474)

[II. Khảo sát quy trình kiểm toán khoản mục doanh thu và Nợ phải thu khách hàng thực tế tại Công ty 12](#_Toc352517475)

[1. Quy trình kiểm toán chung của Công ty 12](#_Toc352517476)

[1.1. Thiết lập mục tiêu kiểm toán 12](#_Toc352517477)

[1.2. Thu thập và tổng hợp thông tin soát xét HTKSNB 13](#_Toc352517478)

[1.3. Kiểm toán chi tiết tại đơn vị 13](#_Toc352517479)

[1.4. Chuẩn bị và phát hành báo cáo, thư quản lý 15](#_Toc352517480)

[1.5. Công việc sau cuộc kiểm toán 15](#_Toc352517481)

[2. Quy trình kiểm toán Doanh thu và Nợ phải thu của Công ty 16](#_Toc352517482)

[2.1. Giai đoạn chuẩn bị 16](#_Toc352517483)

[2.2. Xác định mục tiêu kiểm toán doanh thu và nợ phải thu 17](#_Toc352517484)

[2.3. Thực hiện các thử nghiệm kiểm soát 17](#_Toc352517485)

[2.4. Thử nghiệm cơ bản 18](#_Toc352517486)

[*2.4.1.* *Thủ tục phân tích* 18](#_Toc352517487)

[*2.4.2.* *Thử nghiệm chi tiết* 20](#_Toc352517488)

[2.5. Kết thúc kiểm toán và cách lưu trữ hồi sơ 26](#_Toc352517489)

[*2.5.1.* *Việc lưu trữ* 26](#_Toc352517490)

[*2.5.2.* *Tổng hợp và đánh giá kết quả* 27](#_Toc352517491)

[III. Nội dung kiểm toán khoản mục doanh thu và nợ phải thu khách hàng được áp dụng thực tế tại công ty ABC 28](#_Toc352517492)

[1. Giai đoạn chuẩn bị kiểm toán 28](#_Toc352517493)

[1.1. Tiếp nhận khách hàng 28](#_Toc352517494)

[1.2. Tìm hiểu hoạt động bán hàng của công ty ABC: 28](#_Toc352517495)

[2. Thực hiện kiểm toán 30](#_Toc352517496)

[2.1. Thực hiện các thử nghiệm cơ bản đối với khoản mục doanh thu 30](#_Toc352517497)

[2.2. Thực hiện các thử nghiệm cơ bản đối với khoản mục phải thu khách hàng 30](#_Toc352517498)

[3. Kết thúc kiểm toán: 30](#_Toc352517499)

[Chương 3: NHẬN XÉT 31](#_Toc352517500)

[I. Nhận xét chung 31](#_Toc352517501)

[1. Ưu điểm 31](#_Toc352517502)

[2. Khó khăn, thách thức 34](#_Toc352517503)

[II. Một số kiến nghị nhằm hoàn thiện quy trình kiểm toán doanh thu và nợ phải thu khách hàng 36](#_Toc352517504)

[Phụ lục 1: Bảng số dư chi tiết theo tuổi nợ 39](#_Toc352517505)

[Phụ lục 2: Mẫu thư xác nhận nợ 40](#_Toc352517506)

Phụ lục 3: Giấy làm việc phần hành doanh thu…………………….............................44

[Phụ lục 4: Giấy làm việc phần hành nợ phải thu 58](#_Toc352517507)

#  LỜI MỞ ĐẦU

Tuy vẫn còn là một ngành nghề còn là một ngành nghề non trẻ, vẫn còn trong giai đoạn phát triển nhưng kiểm toán đã nhanh chóng chứng tỏ vai trò đặc biệt quan trọng của mình trong việc tăng cường và nâng cao hiệu quả quản lý, tạo niềm tin cho các nhà đầu tư, các nhà quản trị doanh nghiệp và những người quan tâm. Đặc biệt việc gia nhập WTO đã mở ra nhiều thách thức cho nền kinh tế nói chung và nghề kiểm toán nói riêng. Vì thế trong những năm gần đây, sự ra đời của hàng loạt các công ty kiểm toán đã chứng tỏ được sự vượt bậc của ngành nghề kiểm toán.

Quá trình học tập và tìm hiểu thực tế tại công ty TNHH kiểm toán IGL (sau đây gọi tắt là Công ty), tôi đã được tiếp cận về quy trình kiểm toán chung của công ty cũng như quy trình kiểm toán của từng phần hành cụ thể. Trong đó, tôi nhận thấy doanh thu và nợ phãi thu là những khoản mục có tính ảnh hưởng xuyên suốt và vô cùng qua trọng trên BCTC. Vì vậy tôi quyết định thực hiện đề tài thực tập: “Quy trình kiểm toán doanh thu và khoản nợ phải thu khách hàng trong kiểm toán Báo cáo tài chính của công ty TNHH kiểm toán IGL”.

Trong tầm hiểu biết còn hạn hẹp của mình, tôi xin đưa ra một số quan sát và kiến nghị tổng quát nhằm góp phần tăng cường hiệu quả và chất lượng kiểm toán nói chung tại công ty.

Bên cạnh đó, tôi xin gửi lời cảm ơn đến Giảng viên hướng dẫn là thầy Nguyễn Nhân Bào cùng toàn thể các anh chị trong công ty đã theo sát và hướng dẫn tôi hoàn thành đề tài này. Do trình độ chuyên môn còn giới hạn nên bài viết sẽ không tránh khỏi những thiếu sót, tôi rất mong nhận được sự đóng góp của thầy cô cũng như tập thể các anh chị trong công ty.

**Xin chân thành cảm ơn !**

# Danh mục các từ viết tắt

|  |  |
| --- | --- |
| BCTC | Báo cáo tài chính |
| KTV | Kiểm toán viên |
| GTGT | Giá trị gia tăng |
| BCĐKT | Bảng cân đối kế toán |
| HTKSNB | Hệ thống kiểm soát nội bộ |
| TNHH | Trách nhiệm hữu hạng |
| VAT | Thuế giá trị gia tăng |
| CIT | Thuế thu nhập doanh nghiệp |
| PIT | Thuế thu nhập cá nhân |
| FCT | Thuế nhà thầu nước ngoài |

# Chương 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN

1. **Nội dung và đặc điểm của các khoản doanh thu và nợ phải thu khách hàng**

### Khoản mục doanh thu

#### Khái niệm

Theo chuẩn mực kế toán số 14 “*Doanh thu và thu nhập khác*” trong hệ thống chuẩn mực kế toán Việt Nam: “ *Doanh thu là tổng giá trị các lợi ích kinh tế doanh nghiệp thu được trong kỳ kế toán, phát sinh từ các hoạt động sản xuất, kinh doanh thông thường của doanh nghiệp, góp phần làm phát triển vốn chủ sở hữu*”.

Doanh thu của các doanh nghiệp bao gồm doanh thu bán hàng, doanh thu cung cấp dịch vụ, hoạt động tài chính và các hoạt động bất thường.

#### Đặc điểm:

**\_Nguyên tắc ghi nhận:**

*Doanh thu bán hàng*: Theo chuẩn mực kế toán Việt Nam số 14 thì doanh thu bán hàng được ghi nhận khi đồng thời thỏa mãn 5 điều kiện sau:

* Doanh nghiệp đã chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu sản phẩm hoặc hàng hóa cho người mua.
* Doanh nghiệp không còn quyền nắm giữ quyền quản lý hàng hóa như người sở hữu hoặc kiểm soát hàng hóa.
* Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn.
* Doanh thu đã thu được hoặc sẽ thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch bán hàng.
* Xác định được chi phí liên quan đến giao dịch bán hàng.

*Doanh thu từ các dịch vụ*: Kết quả của giao dịch các dịch vụ được ghi nhận khi thỏa mãn 4 điều kiện sau:

* Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn.
* Có khả năng thu được lợi ích kinh tế từ các giao dịch các dịch vụ đó.
* Xác định phần công việc đã hoàn thành vào ngày lập BCĐKT.
* Xác định được chi phí phát sinh cho giao dịch và chi phí để hoàn thành giao dịch các dịch vụ đó.

Trường hợp giao dịch về các dịch vụ thực hiện trong kỳ kế toán thì việc xác định doanh thu của dịch vụ trong từng thời kỳ được thực hiện theo phương pháp tỉ lệ hoàn thành, theo phương pháp này, doanh thu được ghi nhận trong kỳ kế toán được xét theo tỉ lệ phần công việc đã hoàn thành.

Như vậy khi hạch toán ghi nhận doanh thu phải xác định xem doanh thu từ nghiệp vụ bán hàng đó có thoả mãn những quy định về xác định và điều kiện ghi nhận doanh thu hay không. Chỉ khi những quy định và những điều kiện ghi nhận doanh thu được thoả mãn thì doanh thu mới được ghi nhận.

**\_Rủi ro của khoản mục:**

* Doanh thu phản ánh trên sổ sách, báo cáo kế toán cao hơn doanh thu thực tế. Trong trường hợp này cụ thể là doanh thu chưa đủ các yếu tố xác định là doanh thu như quy định hoặc doanh số phản ánh trên sổ sách, báo cáo cao hơn so với doanh số thể hiện trên chứng từ.
* Doanh thu phản ánh trên sổ sách, báo cáo thấp hơn so với doanh thu thực tế. Trường hợp này được biểu hiện cụ thể là doanh nghiệp chưa hạch toán vào doanh thu hết những khoản đã đủ điều kiện xác định là doanh thu như quy định hoặc số doanh thu đã đủ điều kiện phản ánh trên số sách, báo cáo kế toán thấp hơn so với doanh thu trên chứng từ kế toán.
1. Khoản mục nợ phải thu khách hàng

#### Khái niệm:

Nợ phải thu khách hàng là một loại tài sản của doanh nghiệp thể hiện mối quan hệ thanh toán giữa doanh nghiệp với người mua, phát sinh trong quá trình bán sản phẩm hàng hóa, dịch vụ khi nghiệp vụ bán hàng và thu tiền diễn ra không cùng thời điểm.

#### Đặc điểm

**\_Nguyên tắc ghi nhận:**

* *Thứ nhất* là phải theo dõi chi tiết từng khoản nợ phải thu, phải trả theo từng đối tượng, thường xuyên tiến hành đối chiếu, kiểm tra, đôn đốc việc thanh toán được kịp thời.
* *Thứ hai* là phải kiểm tra, đối chiếu theo định kỳ hoặc cuối mỗi niên độ từng khoản phải thu, phải trả phát sinh, số đã thu, đã trả; số còn phải thu, phải trả; đặc biệt là đối với các đối tượng có quan hệ giao dịch, mua bán thường xuyên, có số dư phải thu, phải trả lơn.
* *Thứ ba* là đối với các khoản công nợ có gốc ngoại tệ cần phải theo dõi cả về nguyên tệ và quy đối theo đồng tiền Việt Nam. Cuối mỗi kỳ đều phải điều chỉnh số dư theo tỷ giá hối đoái thực tế.
* *Thứ tư* là phải chi tiết theo cả chỉ tiêu giá trị và hiện vật đối với các khoản nợ bằng vàng, bạc, đã quý. Cuối kỳ, phải điều chỉnh số dư theo giá thực tế.
* *Thứ năm* là phải phân loại các khoản nợ phải thu, phải trả theo thời gian thanh toán cũng như theo từng đối tượng để có biện pháp thu hồi hay thanh toán.
* *Thứ sáu* là phải căn cứ vào số dư chi tiết bên Nợ (hoặc bên Có) của các tài khoản phải thu, phải trả để lấy số liệu ghi vào các chỉ tiêu trên bẳng cân đối kế toán mà tuyệt đối không được bù trừ số dư giữa hai bên Nợ, Có với nhau.

**\_Rủi ro khoản mục:**

* Khả năng ghi nhận sai các khoản phải thu và sự không thống nhất trong ghi nhận doanh thu giữa các chi nhánh và giữa các kỳ khác nhau.
* Cấn trừ sai Nợ phải thu giữa các khách hàng và phân loại sai các khoản phải thu khách hàng và thu nội bộ.
* Không trình bày đầy đủ các khoản phải thu với các bên có liên quan.
* Các khoản phải thu bị phản ánh sai giá trị do bị đem cầm cố, chuyển nhượng hay chiết khấu.
* Có khả năng tồn tại hóa đơn nhưng không tồn tại nghiệp vụ bán hàng.
* Ghi nhận doanh thu và nợ phải thu không đúng kỳ.
* Rủi ro thu được tiền từ khoản nợ phải thu kéo dài nhưng lại xóa sổ khoản này để thu lợi cá nhân.
* Lập sai dự phòng phải thu do đánh giá khả năng thu hồi của các khoản phải thu không chính xác.
1. **Kiểm soát nội bộ đối với khoản mục doanh thu và nợ phải thu khách hàng**

Chức năng kiểm tra kiểm soát luôn giữ vai trò quan trọng trong quá trình quản lý của doanh nghiệp và được thực hiện chủ yếu bởi HTKSNB. Đặc biệt khoản mục phải thu khách hàng luôn gắn liền với lợi ích kinh tế và trách nhiệm quản lý của doanh nghiệp đối với khách hàng nên công việc kiểm soát nội bộ cần được thực hiện chặt chẽ. Các công việc kiểm soát nội bộ đối với hoạt động ghi nhận doanh thu và các khoản phải thu được xem xét trên các yếu tố: phân công nhân sự, hệ thống sổ sách chứng từ kế toán sử dụng, các biện pháp kiểm soát về mặt hiện vật và sự kiểm tra giám sát độc lập của người có trách nhiệm.

Đối với việc phân công nhân sự kế toán: thực hiện quy tắc bất kiêm nhiệm, phân công trách nhiệm đầy đủ cho mỗi cá nhân, tách rời chức năng phòng kinh doanh, kế toán phải thu, kế toán tiền. Theo đó chức năng bán hàng và chức năng bán chịu cũng phải được tách rời đề phòng trường hợp phòng kinh doanh muốn tăng doanh thu, xét duyệt tín dụng không chặt chẽ dẫn đến khả năng công ty gặp khách hàng xấu, không đáng tin cậy trong việc trả nợ gây thất thu trong thanh toán, đồng thời tạo sự kiểm soát chéo, tăng độ tin cậy của thông tin. Đây là công việc trọng yếu của HTKSNB, nhằm ngăn ngừa những gian lận và sai sót trong kế toán nói chung và hoạt động ghi nhận doanh thu và khoản phải thu nói riêng.

Hệ thống sổ sách chứng từ kế toán sử dụng: yêu cầu đầu tiên đặt ra đó là sự đồng bộ của hệ thống sổ sách. Mặc dù hệ thống sổ sách, chứng từ sử dụng trong khung pháp lý kế toán là như nhau và được quy định trước tuy nhiên các đơn vị có thể lựa chọn hình thức tổ chức và hệ thống sổ sách khác nhau để việc kiểm tra soát xét các nghiệp vụ thuận tiện, dễ dàng và hiệu lực.

# Chương 2: CHƯƠNG TRÌNH KIỂM TOÁN DOANH THU VÀ NỢ PHẢI THU ĐƯỢC ÁP DỤNG TẠI CÔNG TY IGLA (i-GLOCAL AUDIT)

## Giới thiệu về công ty kiểm toán IGLA (gọi tắt là công ty)

**Lịch sử hình thành và phát triển**

Tiền thân là Công ty TNHH Kiểm toán BCA - thành lập tháng 11 năm 2008. Công ty TNHH Kiểm toán BCA hoạt động trong lĩnh vực kiểm toán độc lập, tư vấn kế toán, thuế.

Tháng 9 năm 2009, Công ty đổi tên thành Công ty TNHH Kiểm toán SCS Global.

Tháng 10 năm 2011, Công ty đổi tên thành Công ty TNHH Kiểm toán IGL, là thành viên của I-Glocal Group.

Tháng 10 năm 2012, Công ty trở thành thành viên của Hãng Kiểm toán quốc tế Crowe Horwath International.

### Cơ cấu tổ chức

***Sơ đồ cơ cấu bộ máy tổ chức:***

Ban Giám Đốc

Phòng nhân sự

Phòng kinh doanh

Phòng kế toán

Bộ phận
kiểm toán

Bộ phận
tư vấn kế toán

Bộ phận
tư vấn thuế

Bộ phận
tư vấn pháp luật

Bộ phận
tư vấn đầu tư

 **Chức năng và nhiệm vụ**

* Nguyên tắc hoạt động

Công ty hoạt động theo nguyên tắc độc lập về nghiệp vụ chuyên môn, tự chủ về tài chính, khách quan, chính trực, bảo vệ quyền lợi và bí mật kinh doanh của khách hàng như quyền lợi của chính bản thân mình trên cơ sở tuân thủ luật pháp quy định, nguyên tắc đạo đức nghề nghiệp.

Công ty cam kết cung cấp dịch vụ tốt nhất với các giá trị gia tăng kèm theo, không ngừng cải tiến chất lượng dịch vụ và đáp ứng những nhu cầu ngày càng tăng của khách hàng.

Công ty không ngừng khuyến khích nhân viên chủ động, tích cực nâng cao năng lực và tính chuyên nghiệp - những nhân tố cốt lõi trong chất lượng dịch vụ của Công ty - để đạt được đạt được những thành tựu, kết quả tốt nhất.

* Mục tiêu và phương hướng hoạt động
* Mục tiêu hoạt động

Công ty tập trung cung cấp các dịch vụ kiểm toán và tư vấn chất lượng tốt nhất, giữ vững uy tín và sự tin tưởng của khách hàng qua danh tiếng trong lĩnh vực hoạt động và thông qua chất lượng đã được chứng minh của những dịch vụ đã cung cấp tới khách hàng.

Công ty luôn nắm bắt đầy đủ thông tin về thị trường trong nước, sự phát triển của hệ thống Luật pháp, các xu hướng chuyển đổi và luôn phải theo kịp sự thay đổi trong quá trình phát triển của doanh nghiệp.

Công ty luôn cập nhật những thông tin mới nhất trong lĩnh vực kiểm toán, kế toán, tài chính, luật thuế và đầu tư, các điều khoản của các văn bản luật thuộc lĩnh vực liên quan cũng như môi trường kinh doanh nói chung. Tất cả các thành viên trong công ty đều được khuyến khích tham gia và chia sẻ ý kiến, thảo luận về các luật mới. Trên cơ sở đó giúp nâng cao kiến thức của nhân viên.

Công ty luôn ý thức nâng cao chất lượng đội ngũ nhân viên bằng những khóa đào tạo nội bộ, tạo môi trường làm việc thân thiện, đoàn kết trong công ty để cùng nhau hướng tới mục tiêu chung, đưa công ty trở thành một công ty năng động, cung cấp dịch vụ hiệu quả cho khách hàng. Từ đó nâng cao vai trò, vị thế của công ty trong lĩnh vực hoạt động.

* Phương hướng hoạt động

 *Về hoạt động kinh doanh*

* Tìm hiểu nhu cầu của khách hàng và đáp ứng
* Mở rộng mối quan hệ để ký hợp đồng kiểm toán
* Tạo môi trường làm việc năng động, chuyên nghiệp và cơ hội thăng tiến hơn nữa để thu hút hơn nữa nguồn nhân lực với trình độ chuyên môn cao.

 *Về quy trình và chất lượng dịch vụ*

* Đặt chất lượng kiểm toán lên hàng đầu
* Hoàn thiện và thống nhất chương trình kiểm toán đảm bảo thực hiện nghiêm chỉnh các quy định chuẩn mực nghề nghiệp
* Nâng cao chất lượng dịch vụ cho khách hàng thông qua chất lượng dịch vụ tư vấn hỗ trợ

 *Về công tác đào tạo*

* Hoàn thiện công tác tổng hợp đào tạo nội bộ
* Đảm bảo chính sách đào tạo, nâng cao chuyên môn nghiệp vụ, phục vụ thiết thực cho công việc kiểm toán

*Về công tác tổ chức quản lý*

* Các lãnh đạo phòng ban phải xem trong công tác điều hành và quản lý kiểm toán bộ máy tổ chức và điều hành công ty.
* Tuyển chọn nhân viên mới có đủ điều kiện và trình độ.

**Các hoạt động chính**

* Dịch vụ kiểm toán và bảo đảm
* Kiểm toán Báo cáo tài chính
* Kiểm toán Báo cáo tài chính vì mục đích thuế và dịch vụ quyết toán thuế
* Kiểm toán hoạt động
* Kiểm toán tuân thủ
* Kiểm toán nội bộ
* Kiểm toán Báo cáo quyết toán vốn đầu tư hoàn thành (kể cả Báo cáo tài chính hàng năm)
* Kiểm toán Báo cáo quyết toán dự án
* Kiểm toán thông tin tài chính
* Tư vấn thuế
* Hoàn tất các thủ tục và khai báo thuế CIT, VAT, PIT, FCT…
* Hỗ trợ và tư vấn thuế
* Lập kế hoạch chi phí thuế doanh nghiệp
* Tư vấn điều lệ và pháp luật thuế Việt Nam
* Soát xét sự tuân thủ và các rủi ro về thuế
* Đảm bảo kiểm toán thuế

## Khảo sát quy trình kiểm toán khoản mục doanh thu và Nợ phải thu khách hàng thực tế tại Công ty

### Quy trình kiểm toán chung của Công ty

Quy trình kiểm toán của công ty được áp dụng theo các chuẩn mực kiểm toán Việt Nam và chuẩn mực kiểm toán quốc tế được chấp nhận rộng rãi tại Việt Nam nhằm đưa ra ý kiến về BCTC trung thực và hợp lý.

Việc kiểm toán cho khách hàng sẽ được tiến hành hai đợt:

\_Kiểm toán giữa niên độ (giai đoạn interim) vào khoảng tháng 9 năm dương lịch.

\_Kiểm toán cuối niên độ sẽ được thực hiện vào tháng 1.

Quy trình kiểm toán chung của công ty được tóm tắt như sau:

#### Thiết lập mục tiêu kiểm toán

Trước khi bắt đầu cuộc kiểm toán tại đơn vị, công ty thường có công tác chuẩn bị như sau:

 **Bước 1: Tiếp xúc khách hàng**

* Tổ chức buổi họp đầu tiên với Ban lãnh đạo đơn vị trước khi bắt đầu kiểm toán.
* Xác định phạm vi công việc và kế hoạch kiểm toán cụ thể.
* Tổ chức thảo luận sơ bộ với đơn vị.
* Lên kế hoạch kiểm toán tổng thể.

**Bước 2: Thành lập đội kiểm toán và lập kế hoạch kiểm toán**

* Thành lập nhóm kiểm toán và phân công công việc cho từng thành viên.
* Phác thảo kế hoạch chi tiết.
* Thảo luận kế hoạch kiểm toán với đơn vị và giới thiệu nhóm kiểm toán.
* Thiết lập mục tiêu kiểm toán đối với từng phần hành cụ thể. Từ đó KTV sẽ lập kế hoạch kiểm toán cho từng phần hành.

#### Thu thập và tổng hợp thông tin soát xét HTKSNB

**Bước 3: Tìm hiểu về khách hàng**

* Thu thập toàn bộ các tài liệu và thông tin cần thiết của đơn vị cho việc kiểm toán.
* Thu thập số liệu thực tế từ văn phòng trụ sở và các địa điềm khác của đơn vị.

**Bước 4: Tìm hiểu về HTKSNB và các sai sót, gian lận có thể xảy ra**

* Soát xét HTKSNB và hệ thống kế toán của đơn vị, bao gồm các mục tiêu chiến lược, rủi ro, cơ cấu hoạt động, cơ cấu tổ chức, các chủ trương và thủ tục hoạt động, môi trường kiểm soát nội bộ.
* Tìm hiểu đánh giá HTKSNB theo những câu hỏi như:
* Hoạt động kiểm soát của đơn vị: mô tả ngắn gọn hoạt động kiểm soát của đơn vị.
* Xác định rủi ro liên quan: hoạt động kiểm soát nhắm đến rủi ro kiểm toán nào ?
* Mục đích kiểm soát là gì, nó được vận hành ra sao ?
* Hoạt động kiểm soát hiện hữu có được thiết kế phù hợp để đạt được mục tiêu đề ra hay không ?
* Nhân sự có được bố trí hợp lý, phân công nhiệm vụ hợp lý.
* Hoạt động kiểm soát có được thực hiện hay không ? Có bằng chứng cho thấy trên thực tế hoạt động kiểm soát được thực thi đầy đủ hay không (qua quan sát hoặc kiểm tra tài liệu).

#### Kiểm toán chi tiết tại đơn vị

**Bước 5: Thực hiện các thử nghiệm kiểm soát**

* Kiểm tra tính phù hợp của HTKSNB của đơn vị với các quy định của công ty và các quy định pháp luật hiện hành.

**Bước 6: Đánh giá rủi ro**

* Dự tính những ảnh hưởng của rủi ro kiểm soát đến BCTC và các cơ sở dẫn liệu.

**Bước 7: Thử nghiệm cơ bản**

* Soát xét việc ghi chép sổ kế toán và kiểm tra chứng từ của đơn vị.
* Soát xét BCTC của đơn vị.
* Phân loại chi tiết về vốn và nợ dài hạn.
* Gửi thư xác nhận đối với các tài khoản ngân hàng, đầu tư, khoản phải thu và phải trả.
* Đối chiếu khoản phải thu, phải trả với các công ty liên kết hoặc khách hàng.
* Tiến hành đánh giá HTKSNB của đơn vị về tiền mặt, tài sản cố định có đầy đủ không để khẳng định tính hiện hữu, tính sở hữu và việc đánh giá đối với tiền, các tài sản cố định chủ yếu.
* Phân tích một số tỷ suất tài chính chủ yếu, khả năng thanh toán, hiệu quả và khả năng tài chính của đơn vị.
* Kiểm tra chi tiết tài sản gồm: tiền, hàng tồn kho, các khoản nợ phải thu, tài sản cố định, các khoản đầu tư khác và tài sản khác.
* Kiểm tra chi tiết chi phí đầu tư, đánh giá hiệu quả của hoạt động đầu tư, kiểm tra tính hợp lý của các nguồn vốn đầu tư.
* Kiểm tra chi tiết nguồn vốn và các khoản nợ phải trả.
* Kiểm tra chi tiết doanh thu, giá vốn, chi phí, thu nhập khác và chi phí khác.
* Xác định lãi lỗ của kỳ hoạt động, đánh giá tính đúng kỳ của các doanh thu và chi phí.
* Kiểm tra xác định ảnh hưởng của các giao dịch của các bên có liên quan.
* Thực hiện các thủ tục kiểm toán khác hoặc thủ thục thay thế cần thiết trong các trường hợp cần thiết.
* KTV sẽ tiến hành thực hiện các thủ tục phân tích và thử nghiệm chi tiết tại đơn vị theo mẫu chung của Công ty cho từng phần hành.

#### Chuẩn bị và phát hành báo cáo, thư quản lý

**Bước 8: Chuẩn bị đưa ra ý kiến kiểm toán**

* Tổng hợp kết quả kiểm toán tại đơn vị.
* Giải quyết các vấn đề phát sinh trong quá trình kiểm toán.
* Thảo luận với đơn vị về kết quả kiểm toán.
* Lập báo cáo kiểm toán và thư quản lý dự thảo.
* Gửi báo cáo kiểm toán và thư dự thảo cho đơn vị.
* Hoàn chỉnh báo cáo kiểm toán, thư quản lý và phát hành chính thức BCTC đã được kiểm toán và thư quản lý:
* Báo cáo kiểm toán
* Bảng cân đối kế toán
* Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh
* Báo cáo lưu chuyển tiền tệ
* Thuyết minh các báo cáo tài chính

#### Công việc sau cuộc kiểm toán

Sau khi kiểm tra, phân tích HTKSNB và việc ghi chép kế toán của đơn vị, KTV đưa ra khuyến nghị hướng dẫn các nhân viên kế toán và nhân viên có trách nhiệm liên quan hoàn thiện HTKSNB đảm bảo phù hợp với quy định nội bộ, hệ thống kế toán Việt Nam, pháp luật của Việt Nam và phù hợp với đặc điểm kinh doanh của đơn vị.

### Quy trình kiểm toán Doanh thu và Nợ phải thu của Công ty

#### Giai đoạn chuẩn bị

Trong quá trình lập kế hoạch, các thủ tục được tiến hành theo trình tự nhất định, tuy nhiên trong một số trường hợp do công việc có thể thực hiện theo các trình tự khác nhau, và một số trường hợp đặc biệt các thủ tục sẽ được xem xét đồng thời. Việc mở rộng các thủ tục sẽ tùy thuộc vào quy mô và mức độ phức tạp của khách hàng.

 Tương tự như kế hoạch tổng thể, chương trình kiểm toán cũng được lập sẵn. Khi thực hiện phần hành nào, KTV có thể thực hiện toàn bộ hay chỉ một phần các thủ tục phân tích, thủ tục chi tiết. Điều này tùy thuộc vào quá trình tìm hiểu khách hàng, HTKSNB, đánh giá rủi ro kiểm soát, xác lập mức trọng yếu và đánh giá rủi ro kiểm toán của KTV.

 Sau khi tìm hiểu và đánh giá rủi ro từng khoản mục, KTV tiến hành lập kế hoạch kiểm toán tổng thể. Dựa trên mẫu có sẵn kiểm toán thiết kế chương trình kiểm toán phù hợp, có thể bỏ những thủ tục chi tiết khi KTV thấy không cần thiết để tiết kiệm thời gian kiểm toán.

#### Xác định mục tiêu kiểm toán doanh thu và nợ phải thu

* Tất cả các thu thập từ việc bán sãn phẩm và dịch vụ được hạch toán một cách chính xác (tính đầy đủ và chính xác).
* Các tìa khoản khách hàng bao gồm doanh thu bán chịu, các khoản phải thu không liên quan đến hoạt động bán hàng của doanh nghiệp (tính hợp lý và sở hữu).
* Chia niên độ kế toán được thực hiện đúng (đảm bảo tính đầy đủ và hợp lý).
* Kiểm tra tất cả các khoản thu nợ được hạch toán một cách chính xác (đảm bảo tính chính xác và đầy đủ).
* Kiểm tra các hóa đơn và các nghiệp vụ điều chỉnh được giải thích phù hợp và được tính chính xác.

#### Thực hiện các thử nghiệm kiểm soát

 KTV sẽ thực hiện các thử nghiệm kiểm soát cho những thủ tục kiểm soát mà họ dự định sẽ đưa vào để làm giảm các thử nghiệm cơ bản.

* **Chọn mẫu các nghiệp vụ bán hàng để xem xét các khía cạnh cần thiết**

 Xác định xem quá trình kiểm soát nội bộ có diễn ra đúng trình tự chung đã được thiết lập, KTV sẽ lấy mẫu và xem xét các khía cạnh cần thiết:

* KTV chọn một số hóa đơn sau đó đối chiếu với hợp đồng kinh tế. Sau khi xem xét về tính chính xác trong các mẫu được chọn, KTV sẽ lần theo các hóa đơn đến sổ sách kế toán.
* Ngoài ra cần tìm hiểu chính sách bán hàng cho hưởng chiết khấu của đơn vị, vì một chính sách rõ ràng là biểu hiện của HTKSNB mạnh.
* **Chọn mẫu và đối chiếu giữa các vận đơn với những hóa đơn có liên quan**

 Để kiểm tra các hợp đồng kinh tế đã hoàn thành nhưng chưa lập hóa đơn, KTV cần chọn mẫu các hợp đồng kinh tế đã hoàn thành bàn giao và đối chiếu với các hóa đơn.

 Sau khi đã thực hiện các thử nghiệm kiểm soát trên, KTV sẽ thảo luận với nhóm trưởng để đưa ra kết luận về thực thi các thủ tục kiểm soát trên thực tế. Từ kết luận được đưa ra, phạm vi kiểm tra chi tiết sẽ:

* Giới hạn lại trong một số tháng, thông thường là các tháng có biến động lớn về doanh thu hoặc các tháng gần cuối niên độ kế toán hay giới hạn về các thữ nghiệm cơ bản đã được thực hiện.
* Giữ nguyên mức độ kiểm tra và các thữ nghiệm cơ bản đã được lên kế hoạch trong chương trình kiểm toán chu trình bán hàng.
* Tăng cường thử nghiệm cơ bản cho các tháng có biến động lớn về doanh thu.

#### Thử nghiệm cơ bản

##### *Thủ tục phân tích*

 Thủ tục phân tích thực hiện cho ba mục tiêu sau:

* Hỗ trợ KTV trong việc thiết kế chương trình kiểm toán.
* Là thử nghiệm cơ bản để có được bằng chứng về các cơ sở dẫn liệu.
* Rà soát tổng quát các thông tin tài chính khi sắp kết thúc công việc kiểm toán.

 Kết quả phân tích là yếu tố quan trọng để xác định các thử nghiệm chi tiết. Một trong những phương pháp thường được KTV sử dụng là lập bảng để so sánh số liệu, chỉ số tài chính của năm nay so với năm trước. Thủ tục phân tích của công ty dựa trên quy trình chuẩn của VCPA.

* **Đối với doanh thu**
* Lập bảng phân tích doanh thu theo từng tháng và so sánh doanh thu của kỳ này với kỳ trước. Các biến động bất thường cần được giải thích nguyên nhân.
* Xem xét sự phù hợp của việc ghi nhận doanh thu bằng cách xem xétdoanh thu theo từng tháng trong sự hiểu biết về lĩnh vực kinh doanh của đơn vị (kinh doanh mùa vụ hay không…).
* Thử nghiệm doanh thu bằng cách nhân số lượng sản phẩm bán ra với đơn giá sản phẩm bình quân và đối chiếu với doanh thu thực tế.
* Tính tỷ lệ lãi gộp của những mặt hàng và loại hình dịch vụ chủ yếu và so sánh với năm trước. Phát hiện và giải thích mọi thay đổi quan trọng.
* Đánh giá mức độ giảm giá, chi phí bảo hành so với doanh số, với kế hoạch và các niên độ trước.
* **Đối với nợ phải thu**
* So sánh số dư đầu năm của khoản phải thu đối với số dư cuối năm, xác định chênh lệch (tuyệt đối và tương đối) và tìm hiểu nguyên nhân.
* So sánh tỷ lệ phải thu thương mại / doanh thu thuần, tính hệ số vòng quay các khoản phải thu, so sánh với kỳ trước, tìm hiểu nguyên nhân của sự thay đổi.
* Thu thập hoặc lập bảng tổng hợp phân tích tuổi nợ theo từng đối tượng, từ đó xem xét tình hình thu hồi công nợ của năm nay so với năm trước.
* Thu thập hoặc lập bảng tổng hợp các khoản nợ quá hạn và nợ phải thu khó đòi, phân tích tỷ trọng của những khoản nợ này trên tổng số nợ phải thu.

##### *Thử nghiệm chi tiết*

* **Đối với khoản mục doanh thu**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Thử nghiệm | Trình tự công việc | Cơ sở dẫn liệu |
| 1/ Thủ tục đối chiếu | Đối chiếu doanh thu trên bảng kết quả hoạt động kinh daonh (P/L) với Sổ cái và sổ chi tiết bán hàng, thu nhập hoạt động tài chính và thu nhập khác. | Trình bày, ghi chép, chính xác |
| 2/ Kiểm tra mẫu các nghiệp vụ bán hàng | Từ sổ chi tiết bán hàng, chọn mẫu một số nghiệp vụ và kiểm tra đối chiếu với:* Kiểm tra hợp đồng (sale contract)
* Kiểm tra đơn đặt hàng (purchase order)
* Kiểm tra phiếu giao hàng (số lượng, chủng loại, người nhận…), đối với hàng xuất khẩu cần kiểm tra đến hồi sơ xuất khẩu (contract, purchase order, packing list, C/O, C/Q, vận đơn, bảo hiểm…)
* Kiểm tra hóa đơn bán hàng: giá cả, ngày tháng, số hóa đơn, nội dung ghi trên hóa đơn, việc tính toán, ký duyệt trên hóa đơn, đối chiếu với các hợp đồng kinh tế, phiếu xuất kho, sổ bán hàng, đối chiếu từ sổ bán hàng vào sổ cái, từ sổ cái vào P/L
* Kiểm tra việc tính toán và ghi nhận doanh thu trong mối quan hệ giữa hàng thực xuất và đơn giá bán, so sánh đơn giá bán với chính sách giá cả đơn vị đang áp dụng và với giá bán trên thị trường, nếu có sự khác biệt phải tìm hiểu rõ nguyên nhân.
 | Ghi chép chính xác, quyền, đánh giá |
| 3/ Kiểm tra tính chính xác của số tiền ghi nhận | * Kiểm tra tính chính xác của việc ghi nhận doanh thu trong trường hợp xuất khẩu và hàng hóa chịu thuế tiêu thụ đặc biệt (mối quan hệ thuế xuất nhập khẩu và thuế tiêu thụ đặc biệt nếu có).
* Kiểm tra việc ghi nhận doanh thu đối với những trường hợp bán hàng trả góp.
 | Ghi chép chính xác |
| 4/ Kiểm tra tính đầy đủ của việc ghi nhận doanh thu | * Kiểm tra việc ghi nhận doanh thu trên sổ sách và báo cáo kế toán, so sánh với doanh thu được kê khai trên tờ khai VAT để phát hiện chênh lệch nếu có và tìm hiểu rõ nguyên nhân.
* Liệt kê, kiểm tra chi tiết các khoản hàng bán bị trả lại, giảm giá, chiết khấu:
* Kiểm tra việc ghi giảm doanh thu, đối chiếu tài khoản doanh thu với các chứng từ ghi nhận hàng bán bị trả lại, kiểm tra trên hóa đơn và việc ghi chép phản ánh nghiệp vụ này có phát sinh hay không.
* Chọn một số nghiệp vụ hàng bán bị trả lại đối chiếu với chứng từ chi trả tiền cho khách hàng hoặc hạch toán phải trả hoặc hạch toán giảm phải thu.
* Đối chiếu với chứng từ nhập lại hàng do khách hàng trả lại, kiểm tra xem có được hạch toán lại hay chưa ?
* Kiểm tra tỷ lệ chiết khấu tương mại xem có phù hợp với quy chế hay không ?
* Lựa chọn bất kỳ các chứng từ là hóa đơn xuất bán để kiểm tra khẳng định nghiệp vụ thực sự phát sinh thông qua đối chiếu với hợp đồng, đơn đặt hàng, phiếu giao hàng, kiểm tra việc ghi chép phản ánh nghiệp vụ đó trên sổ sách kế toán.
* Kiểm tra tính nhất quán giữa việc ghi nhận doanh thu và giá vốn, đảm bảo tất cả các tài khoản doanh thu được ghi nhận đã được phản ánh giá vốn toưng ứng.
* Kiểm tra thời hạn hợp đồng để có nhận định rằng đến thời điểm kiểm toán thì hợp đồng đã kết thúc hoặc tỷ lệ hoàn thành lớn, so sánh với số lượng tiền khách hàng đã chuyển (dư có TK 131) và so sánh với chỉ tiêu doanh thu đã được ghi nhận như thế nào ?
* Kiểm tra việc ghi nhận khoản doanh thu ghi nhận trước (cơ sở, giá trị ghi nhận…).
 | Ghi chép chính xác phát sinh, đánh giáđầy đủ |
| 5/ Kiểm tra việc khóa sổ đối với nghiệp vụ bán hàng | * Chọn mẫu các nghiệp vụ trước và sau thời điểm khóa sổ để kiểm tra xem các nghiệp vụ có được ghi chép đúng kỳ hay không, kết hợp với kiểm tra việc thu tiền và thanh toán của các giao dịch bán hàng. Đối chiếu với việc kết chuyển giá vốn tương ứng.
* Kiểm tra việc trình bày chỉ tiêu doanh thu bán hàng trên BCTC, lưu ý đến việc trình bày chỉ tiêu doanh thu bán hàng nội bộ và giao dịch với các bên liên quan trên Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và Thuyết minh BCTC
 | Đầy đủTrình bày và công bố |
| 6/ Thủ tục cut-off doanh thu  | * Chọn mẫu một số nghiệp vụ đã được ghi chép trên sổ sách kế toán về tăng giảm thu nhập khác và doanh thu hoạt động tài chính để kiểm tra đến chứng từ phát sinh (lưu ý đến các thủ tục và trình tự thanh lý tài sản cố định, việc ghi nhận thu nhập từ đầu tư, góp vốn liên doanh, liên kết…)
 | Đầy đủ |

* Đối với khoản mục nợ phải thu

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Thử nghiệm | Trình tự công việc | Cơ sở dẫn liệu |
| 1/ | Thu thập sổ chi tiết phải thu khách hàng, khách hàng ứng trước, phải thu nội bộ,phải thu theo tiến độ, phải thu khác và dự phòng phải thu:* Tổng hợp đối ứng các tài khoản, xác định các đối ứng bất thoừng và kiểm tra chi tiết các nghiệp vụ có đối ứng bất thường.
* Kiểm tra việc tính toán chính xác số học.
* Xem lướt sổ chi tiết để tìm các nghiệp vụ có nội dung kinh tế bất thường hoặc các nghiệp vụ có số phát sinh lớn. Đối chiếu với hồi sơ, chứng từ liên quan.
* Kiểm tra 100% các đối tượng có số dư có tại ngày kết thúc năm tài chính.
* Kiểm tra việc quy đổi ngoại tệ cuối kỳ đối với các khoản công nợ có số dư gốc ngoại tệ.
 | Phát sinh, đầy đủ |
| 2/ | * Gửi thu xác nhận đến khách hàng có số dư tại thời điểm lập bảng cân đối. Nhưng trong trường hợp có quá nhiều khách hàng, KTV sẽ chọn mẫu để gửi thư. Việc chọn mẫu phụ thuộc vào kết quả đánh giá HTKSNB của đơn vị, độ lớn các khoản nợ và mức trọng yếu do nhóm trưởng đề ra…Nếu không nhận được thư xác nhận KTV sẽ yêu cầu gửi thư xác nhận lần hai.
* Trường hợp không trả lời có thể sử dụng những thử nghiệm thay thế như xem xét việc thanh toán sau ngày kết thúc niên độ hoặc kiểm tra chứng từ chứng minh tính hiện hữu của nghiệp vũ bán hàng (hợp đồng, hóa đơn, phiếu giao hàng…) trong năm.
* Lập bảng tổng hợp theo dõi thư xác nhận và đối chiếu số đã xác nhận với số liệu trên sổ chi tiết, xác định nguyên nhân chênh lệch nếu có để đạt được sự giải trình hợp lý.
 | Hiện hữu, quyền, tính chính xácĐầy đủ |
| 3/  | Căn cứ vào bảng phân tích tuổi nợ theo từng đối tượng* Kiểm tra việc tính toán chính xác số học.
* Chọn mẫu một số đối tượng để kiểm tra chi tiết nhằm đảm bảo tuổi nợ được phản ánh chính xác bằng cách đối chiếu với hợp đồng bán hàng hoặc hợp đồng cung cấp dịch vụ và chứng từ thanh toán gốc.
 | Hiện hữu, ghi chép chính xác |
| 4/ | Căn cứ vào bảng tổng hợp các khoản nợ quá hạn và các khoản phải thu khó đòi* Kiểm tra việc tính toán chính xác số học.
* Xem xét việc thu tiền của các khoản công nợ sau ngày kết thúc niên độ với số dư vào ngày kết thúc niên độ.
* Xem xét việc lập dự phòng phải thu khó đòi (kiểm tra tính hợp lý khoản dự phòng phải thu khó đòi do khách hàng đã lập hoặc KTV tự lập bảng dự phòng phải thu khó đòi)
 | Hiện hữu, đánh giá, chính xác |
| 5/  | Chọn mẫu một số khách hàng có số dư cuối kỳ lớn hoặc những khách hàng thường xuyên để kiểm tra sổ chi tiết công nợ của từng khách hàng này phát sinh trong năm tài chính, lưu ý các nghiệp vụ bất thường.Thu thập hoặc gửi biên bản đối chiếu công nợ (nếu cần thiết) các khoản phải thu cuối kỳ* Đối chiếu với sổ chi tiết, yêu cầu giải thích nếu có chênh lệch.
* Kiểm tra việc thu tiền sau niên độ với các thư xác nhận không trả lời hoặc phát sinh chênh lệch.
 | Hiện hữu |
| 6/  | Chọn mẫu các khoản phải thu tại thời điểm kết thúc năm và đối chiếu với * Việc thu tiền sau niên độ và kiểm tra nghiệp vụ thu tiền đã được ghi chép.
* Đối với nghiệp vụ chưa thanh toán tiền, đối chiếu với chứng từ gốc để đảm bảo hàng đã được gửi đi hoặc dịch vụ đã cung cấp.

Kiểm tra các khoản thu tiền phát sinh sau ngày kết thúc niên độ có liên quan đến doanh thu bán hàng trước ngày kết thúc niên độ hay không. | Hiện hữu |
| 7/  | Đánh giá chênh lệch tỷ giá những khoản phải thu có gốc ngoại tệ | Đánh giá |
| 8/  | Kiểm tra việc trình bày các khoản phải thu trên Bảng cân đối kế toán và Thuyết minh BCTC | Trình bày và công bố |

#### Kết thúc kiểm toán và cách lưu trữ hồi sơ

##### *Việc lưu trữ*

Tùy vào đặc điểm của từng đơn vị sẽ có cách trình bày hồi sơ thích hợp nhưng vẫn tuân thủ một số quy tắc nhất định như nêu ra số dư đầu kỳ, số trước kiểm toán, số sau kiểm toán, tham chiếu các bút toán điều chỉnh. Giấy làm việc bao gồm cả bảng tổng hợp lỗi cho từng phần hành, khi có bút toán điều chỉnh ở đâu thì KTV ghi nhận bảng tổng hợp lỗi của phần hành đó và tham chiếu lên biểu chỉ đạo (chương trình kiểm toán) do trưởng nhóm làm, trợ lý kiểm toán chỉ điền vào và các giấy làm việc khác.

Ngoài ra giấy làm việc phải thể hiện được tiêu đề (tên khách hàng, nội dung, niên độ); tên KTV thực hiện, ngày thực hiện và tên kiểm toán viên soát xét; các ký hiệu (dấu tickmark) phải được giải thích rõ ràng; các tham chiếu được đánh dấu đúng và bằng bút đỏ; kiểm tra cộng ngang, cộng dọc… Việc chuẩn bị giấy làm việc chủ yếu thực hiện trnê phần mềm Excel sao cho phù hợp nhất, sau đó in ra đánh tham chiếu và hoàn tất.

##### *Tổng hợp và đánh giá kết quả*

Sau khi thu thập được tất cả các kết quả, KTV sẽ xem xét lại toàn bộ quá trình kiểm toán, kết quả thu được và cân nhắc các cơ sở để đưa ra ý kiến về BCTC.

 Nếu sai sót không trọng yếu được phát hiện trong quá trình kiểm toán, KTV có thể đưa ra ý kiến chấp nhận toàn phần.

 Nếu sai sót trọng yếu do tìm thấy những sai sót trong số liệu kế toán của đơn vị, KTV sẽ lập các bút toán điều chỉnh ngay cho các khoản mục có sai sót, sau đó tiến hành thảo luận với kế toán trưởng của đơn vị để điều chỉnh lại cho đúng.

 Tuy nhiên nếu xét riêng từng sai sót thì không trọng yếu, nếu kết hợp với nhau thì chúng trở nên trọng yếu. Trong trường hợp này KTV sẽ tổng hợp các sai sót chưa được điều chỉnh, xem xét chúng có trở nên trọng yếu không. KTV sẽ tiến hành đánh giá tổng hợp ảnh hưởng của chúng đến BCTC, sau đó đánh giá tổng hợp các sai sót dự kiến trên toàn bộ BCTC. Vì khi áp dụng các phương pháp lấy mẫu, KTV không xác định được sai sót thực sự của khoản mục mà chỉ dựa vào kết quả mẫu để dự đoán sai sót của khoản mục (ngưỡng điều chỉnh), gọi là sai sót ước tính. Sai sót ước tính sẽ được so sánh với ngưỡng sai sót có thể bỏ qua để quyết định xem có chấp nhận khoản mục đó hay không.

 Cuối cùng KTV sẽ tổng hợp toàn bộ các sai sót ước tính của tất cả các khoản mục để xem chúng có vượt mức trọng yếu của BCTC hay không, kết hợp với các ảnh hưởng của sai sót chưa được điều chỉnh. Nếu sai sót tổng hợp này vượt mức trọng yếu hoặc xấp xỉ mức trọng yếu, KTV sẽ yêu cầu đơn vị điều chỉnh lại sai sót chưa được điều chỉnh hoặc tiến hành thủ tục kiểm toán bổ sung hoặc đưa ra ý kiến chấp nhận từng phần hoặc không chấp nhận.

## Nội dung kiểm toán khoản mục doanh thu và nợ phải thu khách hàng được áp dụng thực tế tại công ty ABC

### Giai đoạn chuẩn bị kiểm toán

#### Tiếp nhận khách hàng

Công ty TNHH ABC là công ty 100% vốn nước ngoài được thành lập vào ngày 21 tháng 01 năm 2002 theo giấy phép đầu tư số 37/GPĐT-HCM.

* Hình thức sở hữu vốn: 100% vốn nước ngoài.
* Hình thức doanh nghiệp: công ty TNHH hai thành viên trở lên.
* Ngành nghề kinh doanh: sản xuất vỏ hộp, bao bì sản phẩm.
* Các sản phẩm của đơn vị được miễn thuế xuất khẩu.
* Kỳ kế toán năm: bắt đầu từ ngày 01 tháng 01 đến hết ngày 31 tháng 12 hằng năm.
* Đơn vị tiền tệ: công ty sử dụng đồng Việt Nam (VND) làm đơn vị tiền tệ ghi chép kế toán. Các nghiệp vụ có phát sinh ngoại tệ được đánh giá theo tỷ giá ngân hàng giao dịch tại thời điểm phát sinh. Chênh lệch tỷ giá được đánh giá theo thông tư 179/2012/TT-BTC.
* Hình thức kế toán: Nhật ký chung.

#### Tìm hiểu hoạt động bán hàng của công ty ABC:

* **Nhận đơn đặt hàng**

Khách hàng gửi đơn đặt hàng của họ đến nhân viên bán hàng, người này sẽ xem xét và phân loại khách hàng: khách hàng thường xuyên, khách hàng không thường xuyên hay khách hàng với yêu cầu đặc biệt với sản phẩm.

* Với khách hàng thường xuyên: nhân viên bán hàng kiểm tra tình hình mua hàng và nợ của khách hàng dựa trên báo cáo khoản phải thu được gửi từ phòng kế toán. Sau đó đến báo cáo của Giám đốc bán hàng. Nếu giám đốc không đồng ý, nhân viên bán hàng sẽ thương lượng về khoản nợ quá hạn của khách hàng. Trước khi chấp nhận đơn đặt hàng của khách hàng, nhân viên bán hàng kiểm tra sản phẩm hiện có trong kho có đủ yêu cầu của đơn hàng hay không dựa vào báo cáo hàng tồn kho. Nếu sản phẩm không có sẵn, nhân viên sẽ liên lạc thủ kho để xem xét khả năng cung cấp sản phầm và xác nhận ngày giao hàng.
* Với khách hàng không thường xuyên: nhân viên bán hàng nghiên cứu thông tin về khách hàng, đánh giá khả năng tài chính, khả năng sản xuất của khách hàng trước khi bán chịu cho khách hàng.
* Đối với khách hàng có yêu cầu đặc biệt với sản phầm: nhân viên bán hàng và bộ phận kỹ thuật sẽ thảo luận với khách hàng để hiểu thêm về những yêu cầu đặc biệt này. Bộ phận kỹ thuật sẽ liên hệ với bộ phận quản lý hàng tồn kho để xem xét khả năng sản xuất và đề xuất lên giám đốc xét duyệt. Sau đó, giám đốc sẽ tổ chức một cuộc họp để đánh giá về giá cả, chất lượng, phương thức giao nhận hàng, phương thức thanh toán và soạn thảo hợp đồng bán hàng.
* **Giao hàng**

Sau khi khách hàng và công ty đã ký hợp đồng, nhân viên công ty tiến hành giao hàng. Căn cứ vào lệnh bán hàng đã được phê chuẩn, thủ kho sẽ xuất hàng cho bộ phận gửi hàng. Bộ phận gửi hàng sẽ lập các chứng từ và gửi hàng cho khách hàng.

* **Ghi nhận doanh thu**

Công ty ghi nhận doanh thu khi hàng hóa thực chuyển giao quyền sở hữu cho khách hàng, công ty sẽ lập hóa đơn và chuyển giao cho khách hàng khi khách hàng thanh toán.

* **Điều kiện tín dụng và hạn mức tín dụng:**

Điều khoản tín dụng thường là 10 ngày- 30 ngày. Tuy nhiên trong một số trường hợp bộ phận kinh doanh đánh giá có rủi ro dựa trên tình trạng tài chính của khách hàng thì nhân viên bán hàng sẽ đề nghị điều khoản tín dụng chặt chẽ hơn và áp hạn mức tín dụng với khách hàng.

* **Dự phòng nợ xấu**

Lập bảng phân tích tuổi nợ để ước tính tỷ lệ lập dự phòng và lập kế hoạch thu hồi những khoản nợ này.

### Thực hiện kiểm toán

#### Thực hiện các thử nghiệm cơ bản đối với khoản mục doanh thu

Giấy làm việc từ G110 đến G146 (phụ lục 3)

#### Thực hiện các thử nghiệm cơ bản đối với khoản mục phải thu khách hàng

Giấy làm việc từ D310 đến D346 (phụ lục 4)

### Kết thúc kiểm toán:

* **Tổng kết và trình bày hồi sơ kiểm toán**

Công ty sử dụng cách trình bày theo chi tiết tài khoản: phần hành doanh thu ký hiệu G100, phần hành nợ phải thu khách hàng ký hiệu D300.

Các thủ tục thử nghiệm chi tiết được đánh số liên tục, cụ thể:

* D310: biểu chỉ đạo
* D320: tổng hợp lỗi
* D330: chương trình kiểm toán phần hành
* D340: bảng tổng hợp
* D341, D342…là chi tiết các số trình bày trên D340

Tương tự cho các phần hành khác.

* Lập dự thảo báo cáo kiểm toán và các bút toán điều chỉnh.
* Phát hành báo cáo và gửi thư quản lý.
* Kết thúc hợp đồng kiểm toán.

# Chương 3: NHẬN XÉT

## Nhận xét chung

Quá trình tham gia thực tập tại công ty TNHH kiểm toán IGL tôi đã học hỏi được rất nhiều thứ từ phong cách làm việc, văn hóa chốn công sở cho đến cách thức vận dụng những kiến thức chuyên ngành áp dụng vào thực tế. Đặc biệt là sự hướng dẫn nhiệt tình của các anh chị KTV tại công ty khiến tôi rất cảm kích và bắt đầu có những cảm nhận về môi trường kiểm toán năng động, đầy trách nhiệm và áp lực. Tuy hiểu biết còn hạn chế nhưng tôi xin mạn pháp đưa ra ý kiến cá nhân về những gì đã quan sát và cảm nhận được.

### Ưu điểm

Chất lượng dịch vụ của công ty cung cấp luôn được các khách hàng đánh giá cao. Hiện nay công ty đã có một chỗ đứng thực sự vững trong lĩnh vực kiểm toán, duy trì mối quan mật thiết với khách hàng cũ và ngày càng thu hút nhiều khách hàng mới.

* **Có bộ máy quản lý nhiều kinh nghiệm**

Thành công của công ty đạt được trước hết phải kể đến vai trò của Ban giám đốc trong việc quản lý, điều hành hoạt động của công ty. Phương hướng lãnh đạo đúng đắn và công tác quản lý hiệu quả không chỉ xây dựng được niềm tin trong đội ngũ nhân viên mà còn chiếm được sự tin tưởng từ phía khách hàng. Ban giám đốc của công ty là những người có kinh nghiệm lâu năm và có trình độ chuyên môn cao trong lĩnh vực kế toán, tài chính, kiểm toán.

Trong mọi cuộc kiểm toán Ban giám đốc công ty luôn giám sát chặt chẽ công việc kiểm toán và thường là những người trực tiếp tham gia vào các giai đoạn chính của cuộc kiểm toán.

Trong môi trường kinh doanh đầy cạnh tranh hiện nay, công ty vẫn ưu tiên chất lượng dịch vụ lên hàng đầu. Vì vậy, mọi công việc đều được lên kế hoạch chu đáo cùng với sự phân công rõ ràng và sự kiểm soát chặt chẽ từ trên xuống.

Kiểm toán là một nghề đòi hỏi luôn cập nhật kiến thức, đo đó ban lãnh đạo công ty rất quan tâm đến vấn đề này cho nhân viên. Việc cập nhật kiến thức được thực hiện định kỳ, hoặc đột xuất, tùy thuộc vào thời gian và tầm quan trọng của thông tin được cập nhật. Bên cạnh đó, công ty còn có hỗ trợ việc học và thi chứng chỉ liên quan đến chuyên ngành kế toán-kiểm toán nhằm nâng cao chất lượng đội ngũ nhân viên, cũng như công ty luôn cố gắng tạo điều kiện làm việc cho nhân viên trong phạm vi có thể.

* **Về đội ngũ nhân viên**

Đội ngũ nhân viên đa dạng về lứa tuổi và kinh nghiệm, năng động, có trình độ nghiệp vụ cao, không ngừng học hỏi, có trách nhiệm với công việc, tinh thần đoàn kết làm việc nghiêm túc góp phần không nhỏ trong việc nâng cao uy tín của công ty đối với các khách hàng trong nước cũng như khách hàng có vốn nước ngoài.

* **Môi trường làm việc**

Môi trường làm việc thân thiện là lợi thế nổi bật của công ty. Với đặc tính nghề kiểm toán là ngành nghề khắc nghiệt thì một môi trường thân thiện góp phần làm giảm áp lực công việc, đồng thời mọi người có thể tự do chia sẻ, trao đổi kinh nghiệm với nhau để củng hoàn thiện và phát triển, cùng tiến tới mục tiêu chung của công ty.

Các nhóm kiểm toán thường xuyên tổ chức buổi họp nhỏ để các thành viên có thể đưa ra ý kiến và trao đổi, tranh luận về những tình huống gặp phải. Đây là một văn hóa đáng ghi nhận. Việc tranh luận sẽ giúp các trưởng nhóm phát hiện những thiếu sót của các thành viên và kịp thời bổ sung. Đồng thời đây cũng là cơ hội để mọi người học hỏi lẫn nhau, tự rút kinh nghiệm cho những tình huống gặp phải sai này.

* **Về phương pháp kiểm toán**

Phương pháp kiểm toán của công ty thực hiện thao nguyên tắc chỉ đạo của Chuẩn mực kiểm toán Việt Nam và các Chuẩn mực kiểm toán quốc tế phù hợp với luật pháp và quy định của chính phủ Việt Nam đã tạo ra dịch vụ kiểm toán chất lượng. Bên cạnh đó, công ty có thiết kế phù hợp với ngành kiểm toán hiện nay:

* Việc ký chấp nhận kiểm toán được thực hiện trước thời điểm kết thúc niên độ.
* Việc khóa sổ, cung cấp BCTC của các đơn vị được kiểm toán thường khá chậm trễ. Do đó công ty linh hoạt với trình tự thực hiện trong quy trình kiểm toán nhưng vẫn đảm bảo đầy đủ các bước quan trọng cần thực hiện cho một cuộc kiểm toán.
* Đối với việc lập kế hoạch và thiết kế chương trình kiểm toán thì được thực hiện bởi những KTV kinh nghiệm, dày dặn trong kiến thức chuyên môn. Do đó kế hoạch kiểm toán của công ty rất chặt chẽ, đảm bảo công việc theo đúng hướng, không dàn trải và có hiệu quả.
* Đối với một phần hành kiểm toán, công ty đều có một chương trình kiểm toán chuẩn. Tuy nhiên dựa vào kinh nghiệm của KTV, việc áp dụng các chương trình kiểm toán rất linh động, đảm bảo yêu cầu về thời gian và chi phí cho cuộc kiểm toán, từ đó tăng sức cạnh tranh cho công ty.
* Công việc thực hiện của các trợ lý và KTV trong nhóm luôn được xem xét và rà soát
* Người thực hiện trực tiếp thực hiện phần hành kiểm toán và trình bày giấy tờ làm việc.
* Người kiểm tra soát xét lại công việc của người thực hiện, thường là KTV trưởng nhóm kiểm toán.
* Tất cả giấy tờ làm việc luôn có đầy đủ tên người thực hiện, tên người kiểm tra, ngày tháng thực hiện và ngày tháng kiểm tra lại. Bên cạnh đó, công việc thực hiện cũng như tiến độ hoàn thành của nhóm kiểm toán sẽ được chủ nhiệm kiểm toán theo dõi và rà soát lại hằng ngày hoặc sau khoảng thời gian thích hợp. Điều đó giúp chủ nhiệm kiểm toán nắm bắt rõ tiến độ công việc, kịp thời giải quyết thắc mắc, bất thường để có thể thực hiện công việc kiểm toán theo đúng hướng và hiệu quả hơn.
* Việc thiết kế hồi sơ hợp lý, khoa học, thuận tiện cho việc sử dụng lại những thông tin đã lưu trữ cho những năm sau. Qua các năm, công ty còn có sự cải thiện trong trong cách sắp xếp và trình bày hồi sơ kiểm toán, và một số thủ tục được thiết kế lại chặt chẽ hơn.

### Khó khăn, thách thức

Bên cạnh những yếu tố thuận lợi đã giúp công ty thành công trong việc tạo dựng uy tín với khách hàng thì vẫn còn nhiều khó khăn và thách thức trong quá trình phát triển của công ty.

* **Về môi trường pháp lý**

Hiện nay khung pháp lý về kế toán-kiểm toán của nước ta còn đang trong quá trình hoàn thiện, chưa ổn định. Điều này đòi hỏi các thay đổi phải được công ty cập nhật liên tục thông tin, đánh giá lại sự phù hợp của các quy trình kiểm toán với các quy chế hiện hành. Đây là thách thức lớn nhất của các công ty kiểm toán trong nước.

* **Về khách hàng của công ty**

Việc tổ chứa bộ máy kế toán tại một số doanh nghiệp vẫn chưa được chú trọng, HTKSNB được xây dựng hời hợt, ý thức về hoạt động kiểm toán còn chưa cao. Nhiều trường hợp khách hàng đã không thực hiện các bút toán điều chỉnh và bỏ qua các khuyến nghị của KTV, gây khó khăn trong việc phát hành Báo cáo kiểm toán.

* **Về bản thân công ty**

Số lượng KTV và trợ lý khá ít so với lượng khách hàng hiện tại, dẫn đến áp lực công việc cho mỗi nhân viên tăng lên lúc vào “mùa kiểm toán”. Bên cạnh đó có những lúc nhân viên nghỉ ốm đau, thai sản, công ty phải luân chuyển nhân lực thay thế, dẫn đến tình trạng KTV mới chưa nắm bắt kịp tiến độ công việc của người cũ hoặc chưa thực sự hiểu biết về khách hàng. Vấn đề này dường như là tình trạng chung của phần lớn các công ty kiểm toán hiện nay.

Quy trình kiểm toán cũng như những nguyên tắc khi thực hiện kiểm toán được phổ biến rõ trong các cuộc họp đầu mùa. Tuy nhiên những vấn đề phát sinh lại chưa được thể hiện bằng văn bản chính thức gây khó khăn cho việc phổ biến lại cho các nhân viên mới sau này.

Việc thực hiện kế hoạch kiểm toán trên thực tế phụ thuộc khá nhiều vào sự sắp xếp và thay đổi của khách hàng. Có những trường hợp kế hoạch kiểm toán đã được chuẩn bị kỹ lưỡng nhưng phút chót phải thay đổi thời gian do đề nghị đột xuất từ phía khách hàng.

Ngoài ra sự ra đời của hàng loạt các công ty kiểm toán là một thách thức không nhỏ đối với công ty. Các công ty liên tục hạ thấp giá phí gây ảnh hưởng không nhỏ đến chất lượng các cuộc kiểm toán.

## Một số kiến nghị nhằm hoàn thiện quy trình kiểm toán doanh thu và nợ phải thu khách hàng

* **Tìm hiểu HTKSNB**

Cùng với định hướng phát triển, việc mở rộng quy mô và thị trường sẽ tạo điều kiện cho công ty tiếp cận những khách hàng lớn, những doanh nghiệp đặc thù có loại hình sản xuất kinh doanh mới. Do đó công ty cần hoàn thiện hơn nữa các phương pháp tiếp cận, tìm hiểu và đánh giá HTKSNB của khách hàng.

Để hoàn thiện quy trình tìm hiểu HTKSNB công ty cần có những phương pháp tiếp cận phù hợp với từng loại hình doanh nghiệp đặc thù nhằm đảm bảo thông tin thu thập được chính xác và phù hợp. Các công cụ mà KTV có thể dùng là bảng câu hỏi về HTKSNB mà công ty có thể thiết kế chi tiết hơn để phù hợp với từng loại hình doanh nghiệp, với từng khoản mục có tính trọng yếu. Hoặc KTV có thể sử dụng bảng tường thuật hay lưu đồ luân chuyển chứng từ để kiểm tra yếu kém trong HTKSNB của đơn vị được kiểm toán. Điều này giúp KTV chủ động hơn trong việc giúp đỡ khách hàng của mình cải thiện HTKSNB và hệ thống thông tin kế toán nhằm đạt được hiệu quả cao hơn trong hoạt động kinh doanh.

* **Thử nghiệm kiểm soát**

Để hạn chế rủi ro, KTV phải gia tăng phạm vi thử nghiệm cơ bản và khối lượng bằng chứng cần thu thập. Công ty nên lập các chiến lược đánh giá độ tin cậy đối với HTKSNB thông qua kế hoạch luân chuyển. Việc thực hiện kế hoạch này giúp KTV thu thập những bằng chứng làm cơ sở cho việc giảm mức rủi ro kiểm soát từ đó thu hẹp phạm vi thử nghiệm cơ bản, tiết kiệm chi phí và thời gian, tăng hiệu quả của cuộc kiểm toán.

Kế hoạch luân chuyển là chương trình kiểm toán kiểm tra đầy đủ các thủ tục kiểm soát, hằng năm KTV chỉ áp dụng kế hoạch trên là cần thiết.

* **Thủ tục phân tích**

KTV chỉ dùng lại ở việc xem xét biến động giữa các tháng trong năm và so sánh năm nay với năm trước mà chưa đi sâu liên hệ với số liệu trong nhiều kỳ hoặc với số liệu ước tính của đơn vị. Để xác định xu hướng có ý nghĩa phân tích thì nên so sánh số liệu của nhiều kỳ với nhau, so sánh với số liệu ước tính của đơn vị bằng cách lập bảng kê các tỷ số, các tỷ lệ, các lượng tuyệt đối, các quá trình tính toán xu hướng nên được lưu trữ trong hồi sơ làm việc để người ngoài nhóm làm việc dễ dàng nghiên cứu.

Công ty cần tăng cường áp dụng các thủ tục phân tích để có thể giảm bớt phạm vi tiến hành các thử nghiệm chi tiết giúp tiết kiệm chi phí và thời gian làm tăng hiệu quả công việc. Đối với những khoản mục được đánh giá là không trọng yếu, bằng chứng từ thủ tục phân tích sẽ giúp KTV giảm bớt phạm vi thử nghiệm chi tiết.

* **Thử nghiệm chi tiết**

Trong quá trình kiểm tra chi tiết, KTV cần chú ý đến các nguyên tắc hạch toán kép của một nghiệp vụ. Vì khi tiến hành kiểm tra số dư bên Nợ của tài khoản này thì cũng đồng thời kiểm tra ít nhất một nghiệp của tài khoản khác. Do đó trưởng nhóm kiểm toán có thể chia công việc theo chu trình nghiệp vụ thay vì theo những tài khoản và khi chọn mẫu kiểm tra, chỉ nên chú trọng vào những nghiệp vụ phát sinh ở những khoản mục chỉ liên quan đến chu trình nghiệp vụ đó thôi.

* **Quy định chặt chẽ hơn về kiểm soát chất lượng cuộc kiểm toán**

Mục tiêu chung của kiểm soát chất lượng cuộc kiểm toán là đảm bảo cho KTV tuân thủ đúng chuẩn mực nghề nghiệp và chất lượng báo cáo theo quy định nhằm tạo ra những sản phẩm kiểm toán đạt tiêu chuẩn chất lượng, đáp ứng yêu cầu của các đối tượng sử dụng kết quả kiểm toán

* Việc kiểm toán được thực hiện phù hợp với các chuẩn mực kiểm toán, quy trình kiểm toán, phương pháp chuyên môn nghiệp vụ kiểm toán và các quy chế, quy định khác trong hoạt động kiểm toán.
* Các thành viên của nhóm kiểm toán hiểu rõ và nhất quán về kế hoạch kiểm toán, lập báo cáo kết quả kiểm toán.
* Các thành viên của đoàn kiểm toán hiểu rõ và nhất quán về kế hoạch kiểm toán, tổ chức thực hiện kiểm toán, lập báo cáo kết quả kiểm toán.
* Các ý kiến đánh giá, xác nhận, kết luận và kiến nghị kiểm toán có đầy đủ bằng chứng kiểm toán thích hợp, phù hợp với các chuẩn mực đã quy định. Tất cả các lỗi, thiếu sót và các vấn đề không bình thường phải được nhận diện, nêu ra trong thuyết minh.

# Phụ lục 1: Bảng số dư chi tiết theo tuổi nợ

Công ty XYZ

Bảng số dư chi tiết theo tuổi nợ Người lập Ngày

Niên độ kế toán Người soát xét Ngày

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Tên khách hàng | Số dư nợ | Trong đó |
|  |  | Nợ trong hạn | Nợ quá hạn từ 01-30 ngày | Nợ quá hạn từ 31-60 ngày | Nợ quá hạn từ 61-90 ngày | Nợ quá hạn từ 91-120 ngày | Nợ quá hạn trên 120 ngày |
| A | aC1 | a’^ |  |  |  |  |  |
| B | bC2 |  |  |  |  |  |  |
| C | cC3 |  |  |  |  |  |  |
| …. | … |  |  |  |  |  |  |
| Tồng cộng | eV |  |  |  |  |  |  |

a,b,c,e,a’: số liệu

V: đã cộng dọc

^: đã kiểm tra các nghiệp vụ bán hàng chưa thu tiền trên sổ chi tiết

C: khách hàng được chọn để gửi thư xác nhận

# Phụ lục 2: Mẫu thư xác nhận nợ

**Mẫu 1: Mẫu thư xác nhận nợ (non-blank)**

Ngày tháng năm

Người nhận

Công ty

Địa chỉ

Fax

Về việc: xác nhận số dư nợ cho mục đích kiểm toán

Kính thưa Quý vị,

“Công ty TNHH kiểm toán …” đang thực hiện kiểm toán Báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc ngày 31/12/20xx của công ty chúng tôi. Báo cáo tài chính của chúng tôi đã phản ánh số dư liên quan đến tài khoản của Quý vị tại ngày 31/12/20xx như sau:

Số tiền Quý vị phải trả/phải thu chúng tôi: …………………………….VND/USD

Số tiền chúng tôi phải trả/phải thu Quý vị: ……………………………..VND/USD

Nhằm mục đích kiểm toán báo cáo tài chính của chúng tôi, rất mong Quý vị xác nhận tính đúng đắn của số dư nêu trên và gửi thư xác nhận này trực tiếp đến kiểm toán viên của chúng tôi theo địa chỉ sau:

Địa chỉ

Người nhận

Điện thoại

Fax

Nếu không đồng ý với số dư nêu trên, xin Quý vị cung cấp đầy đủ chi tiết của sự khác biệt cho kiểm toán viên của chúng tôi.

Lưu ý: tất cả xác nhận qua fax phải có bản chính/hoặc xác nhận bản gốc được gửi bằng đường bưu điện theo sau.

Xin cảm ơn sự hợp tác của Quý vị.

Kính thư (chữ ký,họ tên, chức danh, đóng dấu)

Xác nhận của công ty ……………………………

Chúng tôi xác nhận số dư nêu trên là:

🞏 Đúng 🞏 Không đúng

Chi tiết về các khoản chênh lệch như sau (đính kèm bảng chi tiết)

 Chữ ký

 Đóng dấu (nếu có)

 Tên

 Chức vụ

**Mẫu 2: Mẫu thư xác nhận nợ (blank)**

Ngày tháng năm

Người nhận

Công ty

Địa chỉ

Fax

Về việc: xác nhận số dư nợ cho mục đích kiểm toán

Kính thưa Quý vị,

“Công ty TNHH kiểm toán …” đang thực hiện kiểm toán Báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc ngày 31/12/20xx của công ty chúng tôi. Nhằm mục đích kiểm toán báo cáo tài chính của chúng tôi, rất mong quý vị điền đầy đủ thông tin các khoản nợ của chúng tôi trên sổ sách của Quý vị tại ngày 31/12/20xx vào phần cuối thư này và gửi trực tiếp đến kiểm toán viên của chúng tôi theo địa chỉ sau:

Địa chỉ

Người nhận

Điện thoại

Fax

Nếu không đồng ý với số dư nêu trên, xin Quý vị cung cấp đầy đủ chi tiết của sự khác biệt cho kiểm toán viên của chúng tôi.

Lưu ý: tất cả xác nhận qua fax phải có bản chính/hoặc xác nhận bản gốc được gửi bằng đường bưu điện theo sau.

Xin cảm ơn sự hợp tác của Quý vị.

Kính thư (chữ ký,họ tên, chức danh, đóng dấu)

Xác nhận của công ty ……………………………

Sổ kế toán của chúng tôi phản ánh các khoản nợ với Quý vị ngày 31/12/20xx là:

Số tiền Quý vị phải trả/phải thu chúng tôi:

Số tiền chúng tôi phải thu/phải trả Quý vị:

Chữ ký

 Đóng dấu (nếu có)

 Tên

 Chức vụ

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Tên khách hàng |  | **Phụ lục 3: Giấy làm việc phần hành doanh thu** |  |  |  |  |  | G120 |  |
| Ngày khóa sổ |  |  |  |  |  |  | Người TH |  | Ngày TH |
| Tài khoản: Doanh thu |  |  |  |  |  | Người KT |  | Ngày KT |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | **Bảng tổng hợp lỗi** |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | STT | Tên tài khoản và diễn giải | Ref | Báo cáo KQHĐKD | Bảng CĐKT |
|  | Nợ | Có | Nợ | Có |
|  | 1 | Nợ 511 | G142 | 13,500,000 |   |   |   |
|  | Nợ 3331 |   |   | 1,350,000 |   |
|  |  Có 131 |   |   |   | 1,350,000 |
|  | Điều chỉnh khoản lặp lại ở hóa đơn số 21500 |
|  | 2 |   |
|  | Nợ 131 | G142 |   |   | 67,500,000 |   |
|  |  Có 5112 |   | 67,500,000 |   |   |
|  | Điều chỉnh tăng doanh thu bán hàng đã đủ điều kiện ghi nhận |
|  | 3 | Điều chỉnh giảm doanh thu bán hàng đã đủ điều kiện ghi nhận |
|  | Nợ 5112 | G142 | 150,000,000 |   |   |   |
|  |  Có 131 |   |   |   | 150,000,000 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Tên khách hàng |  |  |  |  |  |  |  |  | G130 |  |  |
| Ngày khóa sổ |  |  |  |  |  |  |  | Người TH | Ngày TH |
| Tài khoản: Doanh thu |  |  |  |  |  |  | Người KT | Ngày KT |

 **Combined risk assessment and specific audit program**

Account is materility for this year ?

|  |
| --- |
| **Ghi chú** |
|  | Ø       Cơ sở dẫn liệu : BC: Bản chất (Quyền sở hữu) ; GT: Giá trị; TT: Tồn tại; ĐĐ: Đầy đủ; TB: Trình bày; |
|  | Ø      Rủi ro: IR (Max; Med; Min); CR (Max; Med; Min); CRA (Max; Med; Min)  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Cơ sở dẫn liệu*** | **BC** | **GT** | **TT** | **ĐĐ** | **TB** | **Người thực hiện?** | **Tham chiếu**  |
|  Rủi ro cố hữu (IR) | Max | Max | Max | Max | Max |
|  Rủi ro kiểm soát (CR) | Max | Max | Max | Max | Max |
| **Đánh giá rủi ro tổng hợp (CRA)** | **Max** | **Max** | **Max** | **Max** | **Max** |
| **Thủ tục kiểm toán chi tiết** |  |  |  |  |  |  |  |
| 1 | Lập bảng tổng hợp doanh thu theo nhóm hàng hóa,dịch vụ đã cung cấp theo các tháng trong năm, đối chiếu với Sổ cái. | **x** | **x** | **x** | **x** |  |  | **G141** |
| 2 | Đối chiếu doanh thu hạch toán với doanh thu trên tờ khai VAT trong năm về số lượng, giá trị và giải thích chênh lệch lớn (nếu có) | **x** | **x** | **x** | **x** |  |  | **G142** |
| 3 | Chọn mẫu những khoản mục doanh thu (khoản mục trọng yếu/bất thường/tập trung vào cuối năm/ngẫu nhiên) để kiểm tra chi tiết. | **x** | **x** | **x** | **x** |  |  | **G143** |
| 4 | Thực hiện thủ tục cut-off doanh thu đầu và cuối năm. | **x** | **x** | **x** | **x** |  |  | **G144** |
| 5 | Thực hiện các thủ tục kiểm tra chi tiết đối với những rủi ro tiềm tàng liên quan được trình bày trong phần lập kế hoạch kiểm toán (nếu có) | **x** | **x** | **x** | **x** |  |  | **B510** |
| 6 | Xem xét bút toán điều chỉnh liên quan đến tài khoản này của kiểm toán năm trước và kiểm toán nội bộ, thực hiện các thủ tục kiểm tra lại khả năng điều chỉnh tương tự xảy ra trong năm nay | **x** | **x** | **x** | **x** |  |  | **G120** |
| 7 | Kiểm tra chi tiết hồi sơ đối với các khoản giảm trừ doanh thu lớn trong năm, đảm bảo tuân thủ các quy định bán hàng của DN cũng như luật thuế | **x** | **x** | **x** | **x** |  |  | **G145****G146** |
| 8 | Chuẩn bị thuyết minh BCTC liên quan |  |  |  |  | x |  | **N/A** |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Tên khách hàng |  |  |  |  |  |  |  |  | G140 |  |
| Ngày khóa sổ |  |  |  |  |  |  |  | Người TH | Ngày TH |
| Tài khoản: Doanh thu |  |  |  |  |  |  | Người KT | Ngày KT |

|  |  |
| --- | --- |
| **Account** | **Balance** |
| 5111 |  Doanh thu nội định  | 3,806,640,966 |
| 5112 | Doanh thu xuất khẩu  | 9,237,059,405 |
| 531 | Hàng bán bị trả lại | (222,876,000) |
| 532 | Giảm giá hàng bán | (140,208,000) |
| **Total** | **12,680,616,371** |

|  |
| --- |
| *Mục đích:* thu thập bằng chứng đầy đủ thích hợp phản ánh trung thực và hợp lý các tài khoản trên |
| *Công việc* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|   |   | Assertion | WP Ref |
| **Procedures** | Nat | Val | Com | Exi | Dis |   |
| Lập bảng tổng hợp doanh thu theo nhóm hàng hóa, dịch vụ đã cung cấp theo các tháng trong năm, đối chiếu với sổ cái | x | x | x |   |   |   |
| Đánh giá danh sách kiểm toán điều chỉnh của số đầu kỳ để xác định rủi ro tiềm năng liên quan cho năm nay -> không có cấn đề lưu ý | x | x | x | x |   |   |
| Đánh giá các tài liệu kế hoạch kiểm toán để xác định các rủi ro tiềm năng liên quan -> không có vấn đề cần lưu ý | x | x | x | x | x |   |
| Đối chiếu doanh thu hạch toán với doanh thu theo tờ khai VAT trong năm về số lượng, giá trị và giải thích chênh lệch lớn (nếu có) | x | x | x | x |   |   |
| Chọn mẫu những khoản mục doanh thu (khoản mục trọng yếu/bất thường/tập trung vào cuối năm/ngẫu nhiên) để kiểm tra chi tiết. Đối doanh thu bằng ngoại tệ, cần kiểm tra tính hợp lý của tỷ giá áp dụng quy đổi. | x | x | x | x |   |   |
| Thực hiện thủ tục cut-off doanh thu đầu năm và cuối năm | x | x | x | x |   |   |
| Kiểm tra chi tiết hồi sơ đối với các khoản giảm trừ doanh thu lớn trong năm, đảm bảo tuân thủ các quy định bán hàng của doanh nghiệp cũng như luật thuế |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Tên khách hàng |  |  |  |  |  |  |  |  | **G141/1-2** |
| Ngày khóa sổ |  |  |  |  |  |  |  | Người TH | Ngày TH |
| Tài khoản: Doanh thu |  |  |  |  |  |  |  | Người KT | Ngày KT |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Đối chiếu doanh thu trên Sổ cái và sổ chi tiết** |  |  |
| **Mục tiêu** | đảm bảo doanh thu được ghi nhận đầy đủ và chính xác trên Sổ cái và sổ chi tiết |
| **Công việc** |  |  |  |  |  |  |
| **Tháng** | **DT xuất khẩu** | **DT nội địa** | **Tổng cộng** | **Check** |
| 1 | 1,119,457,160 | 279,067,530 | 1,398,524,690 | x |
| 2 | 103,846,022 | 59,073,936 | 162,919,958 | x |
| 3 | 692,729,115 | 333,337,979 | 1,026,067,094 | x |
| 4 | 960,817,260 | 54,387,000 | 1,015,204,260 | x |
| 5 | 1,193,244,936 | 209,019,149 | 1,402,264,085 | x |
| 6 | 30,247,500 | 257,142,750 | 287,390,250 | x |
| 7 | 523,678,973 | 267,609,758 | 791,288,730 | x |
| 8 | 707,677,874 | 641,461,562 | 1,349,139,435 | x |
| 9 | 750,000,000 | 570,669,998 | 1,320,669,998 | x |
| 10 | 1,421,985,257 | 353,090,196 | 1,775,075,453 | x |
| 11 | 533,375,310 | 439,130,487 | 972,505,797 | x |
| 12 | 1,200,000,000 | 342,650,624 | 1,542,650,624 | x |
| **Tổng cộng** | **9,237,059,405** | **3,806,640,966** | **13,043,700,371** | x ✓ |
|  |  |  G110 |  |  G110 |  |  G110 |  |
| *Note* | Đã đối chiếu và kiểm tra số liệu trên Sổ cái và sổ chi tiết |
| ✓ | đã cộng dọc |
| x | đã cộng ngang |
| *Kết luận* | Doanh thu đã được ghi nhận và chuyển sổ hợp lý. |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Tên khách hàng |  |  |  |  |  |  |  |  | G142 |  |
| Ngày khóa sổ |  |  |  |  |  |  |  | Người TH | Ngày TH |
| Tài khoản: Doanh thu |  |  |  |  |  |  | Người KT | Ngày KT |
|  | **Kiểm tra số liệu sổ kế toán với tờ khai thuế** |
| *Mục tiêu* | đảm bảo doanh thu được ghi nhận đầy đủ và chính xác trên Sổ cái và tờ khai VAT |
| *Công việc* | * Tập hợp tờ khai thuế tháng 12
 |
|  |  | * Đối chiếu số liệu
 |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Tháng** | **Tờ khai thuế** |  | **Sổ kế toán** | **Chênh lệch** | **Ghi chú** |
| 1 | 1,398,524,690 | 1,398,524,690 |  -  |  |
| 2 | 162,919,958 | 162,919,958 |  -  |  |
| 3 | 1,026,067,094 | 1,026,067,094 |  -  |  |
| 4 | 1,015,204,260 | 1,015,204,260 |  -  |  |
| 5 | 1,402,264,085 | 1,402,264,085 |  -  |  |
| 6 | 287,390,250 | 287,390,250 |  -  |  |
| 7 | 791,288,730 | 791,288,730 |  -  |  |
| 8 | 1,349,139,435 | 1,349,139,435 |  -  |  |
| 9 | 1,320,669,998 | 1,320,669,998 |  -  |  |
| 10 | 1,775,061,953 | 1,775,075,453 |  (13,500,000) | [1] |
| 11 | 972,505,797 | 972,505,797 |  -  |  |
| 12 | 1,460,150,624 | 1,542,650,624 |  (82,500,000) | [2] |
| **Tổng cộng** | **12,961,186,871** | **13,043,700,371** |  **(95,000,000)** |  |
|  |  | ✓ |  | ✓ |  | ✓ |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *Note* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ✓ | đã kiểm tra việc tính toán trên Bảng kê hóa đơn và tờ khai VAT |  |  |  |  |  |  |
| Giữa doanh thu trên tờ khai thuế và doanh thu trên Sổ cái có chênh lệch một khoản là -95,000,000. |  |  |  |
| Sau khi tập hợp đối chiếu hóa đơn (ứng với tờ khai) thì phát hiện chênh lệch vào tháng 10 & 12 |  |  |  |  |
| Kiểm toán viên nhận thấy: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | [1] Chênh lệch này là do hóa đơn số 311500 của công ty ABC phát hành cho công ty Chiều Tím đã bị ghi lặp lại 2 lần |  |  |
|  | Tháng | Số hóa đơn | Số trên sổ chi tiết | Số trên hóa đơn | Chênh lệch |  |  |  |
|  | 10 | 311500 |  | 27,000,000 |  | 13,500,000 |  | (13,500,000) |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | [2] Khoản tiền -82,500,000 trong mục Doanh thu hàng xuất khẩu do 2 nghiệp vụ ghi nhận không hợp lý: |  |  |
|  | a/ Số tiền 67,500,000 được doanh nghiệp ghi nhận vào doanh thu năm 2013 nhưng khi xem xét hợp đồng thỏa thuận |  |
|  | giữa công ty và khách hàng Đức Phát, KTV nhận thấy giá xuất bán sản phẩm là giá FOB. Các lô hàng xuất kho đã rời cảng ngày 27/12/2012, do đó đủ điều kiện ghi nhận khoản tiền này vào doanh thu trong năm 2012. |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  | b/ Số tiền 150,000,000 được doanh nghiệp ghi nhận vào doanh thu 2012 nhưng khi xem xét hợp đồng bán hàng giữa công ty  |
|  | với khách hàng Giao, KTV nhận thấy giá xuất sản phẩm là CIF. Các lô hàng xuất kho rời cảng ngày 30/12/2012 nhưng ngày 02/01/2013 lô hàng mới cập cảng khách hàng. Do đó khoản tiền 150,000,000 không được ghi nhận vào doanh thu năm 2012. |
|  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Bút toán điều chỉnh |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | **[1] Điều chỉnh khoản lặp lại ở hóa đơn số 311500** |  |  |  |  |  |
|  |  | Nợ 5111 |  |  13,500,000  |  |  |  |  |  |  |
|  |  | Nợ 3331 |  |  1,350,000  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  | Có 131 |  |  14,850,000  |  |  |  |  |  |
|  | **[2] Điều chỉnh tăng doanh thu bán hàng đủ điều kiện ghi nhận doanh thu** |  |  |  |  |
|  | a/ | Nợ 131 |  | 67,500,000 |  | b/  | Nợ 632 |  | 40,000,000 |  |
|  |  |  | Có 5112 |  | 67,500,000 |  |  | Có 155 |  | 40,000,000 |
|  | **Điều chỉnh giảm doanh thu bán hàng do không đủ điều kiện ghi nhận doanh thu** |  |  |  |
|  | a/  | Nợ 5112 |  | 150,000,000 |  | b/ | Nợ 155 |  | 100,000,000 |  |
|  |  |  | Có 131 |  | 150,000,000 |  |  | Có 632 |  | 100,000,000 |
|  | >> Khách hàng ABC đã đồng ý điều chỉnh |  |  |  |  |  |  |
| *Kết luận:* | mục tiêu đặt ra đã đạt được |  |  |  |  |  |  |  |

 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Tên khách hàng |  |  |  |  |  |  |  |  | G143 |  |
| Ngày khóa sổ |  |  |  |  |  |  |  | Người TH | Ngày TH |
| Tài khoản: Doanh thu |  |  |  |  |  |  |  | Người KT | Ngày KT |
|  | **Chọn mẫu kiểm tra chứng từ** |  |  |
| *Mục tiêu:* đảm bảo doanh thu được ghi nhận đầy đủ, chính xác |
| *Công việc:*  | * Chọn mẫu ngẫu nhiên một số chứng từ
 |  |
|  | * Sử dụng số liệu trên sổ chi tiết
 |  |  |
|  | * Đối chiếu số liệu trên hóa đơn và sổ chi tiết
 |
|  | * Kiểm tra các cuốn hóa đơn đã sử dụng
 |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Date of invoice | No of invoice | Description | Amount | Agree to supporting documents |
| 1 | 11/01/2012 | 12567 | Bán hàng cho công ty Chiều Tím-131CT |  579,976,555  | đã kiểm tra hóa đơn, hợp đồng, chứng từ thanh toán |
| 2 | 22/03/2012 | 12678 | Bán hàng cho công ty Hoa Mai |  3,556,789,650  | đã kiểm tra hóa đơn, hợp đồng, chứng từ thanh toán |
| 3 | 31/05/2012 | 65443 | Bán hàng cho công ty Thanh Bạch |  450,000,000  | đã kiểm tra hóa đơn, hợp đồng, chứng từ thanh toán |
| 4 | 03/09/2012 | 67785 | Bán hàng cho công ty Trúc Xinh-131TX |  1,543,000,000  | đã kiểm tra hóa đơn, hợp đồng, chứng từ thanh toán |
| 5 | 23/11/2012 | 78654 | Bán hàng cho công ty Mai Thành-131MT |  956,978,000  | đã kiểm tra hóa đơn, hợp đồng, chứng từ thanh toán |
| 6 | 10/12/2012 | 76544 | Bán hàng cho người mua Giao |  567,832,780  | đã kiểm tra hóa đơn, hợp đồng, chứng từ thanh toán |
| 7 | 31/12/2012 | 86544 | Bán hàng cho công ty Đức Phát-131DT |  3,665,586,875  | đã kiểm tra hợp đồng, phiếu xuất kho |
|  |  |  | **Tổng cộng [1]** |  **11,320,163,860**  |  |  |  |
|  |  |  | **Tổng số tiền phát sinh [2]** | **13,043,700,371** |  |  |  |
|  |  |  | **Tỷ lệ kiểm tra [3]=[1]/[2]** | **86.79%** |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| *Kết luận:* | Các chứng từ được ghi chép chính xác, có đủ sự xét duyệt.Doanh thu phát sinh được ghi nhận đầy đủ, chính xác. |
| Tên khách hàng |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Ngày khóa sổ |  |  |  |  |  |  |  | Người TH | Ngày TH |
| Tài khoản: Doanh thu |  |  |  |  |  |  | Người KT | Ngày KT |
|  | **Kiểm tra sự phân chia niên độ** |  |  |  |  |  |  |  |
| *Mục tiêu:* | đảm bảo các khoản doanh thu được ghi chép đúng niên độ năm 2012 |  |  |  |
| *Công việc:*  | Chọn mẫu một số hóa đơn cuối cùng năm 2012 và một số hóa đơn đầu tiên năm 2013  |  |  |
|  | Đối chiếu các hóa đơn với sổ chi tiết bán hàng xem doanh thu có được ghi chép đúng niên độ hay không. |
| No | Date of invoice | No of invoice | Description | Amount | Recorded in 2012 | Recorded in 2013 | Note |
| 1 | 20/12/2012 | 85322 | Bán hàng cho công ty Cao |  78,000,000  | ✓ |  | x |
| 2 | 29/12/2012 | 85433 | Bán hàng cho công ty Chiều vàng-131CV |  400,500,000  | ✓ |  | x |
| 3 | 31/12/2012 | 86435 | Bán hàng cho công ty Mai Đức |  45,000,000  | ✓ |  | x |
| 4 | 31/12/2012 | 86544 | Bán hàng cho công ty Đức Phát-131DT |  3,665,586,875  | ✓ |  | x |
| Cut-off |
| 1 | 03/01/2012 | 12123 | Bán hàng cho công ty Chiều vàng-131CV |  345,666,546  |  | ✓ | x |
| 2 | 06/01/2012 | 12445 | Bán hàng cho công ty Mai Tím |  27,997,654  |  | ✓ | x |
| 3 | 17/01/2012 | 13456 | Bán hàng cho công ty Đức Phát-131DT |  45,000,000  |  | ✓ | x |
| *Note* | ✓: đã kiểm tra hợp đồng, đơn đặt hàng, hóa đơn, chứng từ giao hàng |
| *Kết luận* | Các khoản doanh thu được chia cắt và hạch toán đúng niên độ |
| Tên khách hàng  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Ngày khóa sổ |  |  |  |  |  |  |  | Người TH | Ngày TH |
| Tài khoản: Doanh thu |  |  |  |  |  |  |  | Người KT | Ngày KT |
|  | **Giảm giá hàng bán** |  |  |  |  |  |
| *Mục tiêu* | đảm bảo tính chính xác, có thực của khoản mục giảm giá hàng bán. |  |
| *Công việc* | Sử dụng chi tiết giảm giá hàng bán, đối chiếu số liệu với các chứng từ tương ứng |
| Theo khảo sát, tại ABC có 2 hình thức chiết khấu cho khách hàng: |  |
|  | \_Giảm giá hàng bán: tùy thuộc vào từng khách hàng. |  |  |
|  | \_Miễn phí vận chuyển: tùy thuộc vào địa điểm giao nhận. |  |  |
| No | Date of invoice | No of invoice | Balance Dr Cr | Amount | Note |
| 1 | 22/05/2012 | 42212 | 532 | 112 |  2,345,000  | ✓ |
| 2 | 14/08/2012 | 52211 | 532 | 112 |  5,786,540  | ✓ |
| 3 | 23/10/2012 | 63112 | 532 | 112 |  4,500,000  | ✓ |
| 4 | 14/10/2012 | 63321 | 532 | 112 |  3,322,134  | ✓ |
| 5 | 09/11/2012 | 74353 | 532 | 112 |  21,400,000  | ✓ |
| 6 | 22/11/2012 | 75432 | 532 | 112 |  3,200,000  | ✓ |
| 7 | 12/12/2012 | 84332 | 532 | 112 |  3,456,000  | ✓ |
| 8 | 21/12/2012 | 85422 | 532 | 112 |  35,700,000  | ✓ |
| 9 | 31/12/2012 | 86544 | 532 | 112 |  44,000,000  | ✓ |
|  |  | **Tổng cộng [1]** |  **123,709,674**  |  |  |
|  |  | **Tổng số tiền phát sinh [2]** |  **179,432,000**  |  |  |
|  |  | **Tỷ lệ kiểm tra [3]=[1]/[2]** |  **68.95%** |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| ✓ | Đồng ý với hóa đơn, hợp đồng bán hàng |
| *Kết luận* | Mục tiêu đặt ra đã đạt được. |

# Phụ lục 4: Giấy làm việc phần hành nợ phải thu

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Tên khách hàng |  |  |  |  |  |  |  |  | D310 |  |  |
| Ngày khóa sổ |  |  |  |  |  |  |  | Người TH | Ngày TH |  |
| Tài khoản: Doanh thu |  |  |  |  |  |  | Người KT | Ngày KT |  |
|  | **Biểu chỉ đạo** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Diễn giải | Ref | Số trước kiểm toán | Điều chỉnh | Số sau kiểm toán | Số kiểm toán năm trước | Chênh lệch | Tỷ lệ |
| 131N Phải thu khách hàng | D341 |  2,190,500,000  |  -  |  2,190,500,000  |  1,550,000,000  |  640,500,000  | 41% |
| 131C Khách hàng ứng trước | D341 |  (300,000,000) |  -  |  (300,000,000) |  -  |  (300,000,000) | 0% |
| 139 Dự phòng phải thu khó đòi |   |  -  |  -  |  -  |  -  |  -  | 0% |
| **Tổng cộng** |  |  **1,890,500,000**  |  **-**  |  **1,890,500,000**  |  **1,550,000,000**  |  **340,500,000**  | **41%** |
|  |  |  |  |  | TB,GL | vvv |  | xxx |  | PY |  | c/c |
|  | TB: đã kiểm tra Bảng cân đối phát sinh |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | GL: đã kiểm tra Sổ cái |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | PY: đồng ý với số liệu kiểm toán năm trước |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | xxx: đã cộng dọc |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Tên khách hàng |  |  |  |  |  |  |  |  | D320 |  |
| Ngày khóa sổ |  |  |  |  |  |  |  | Người TH |  | Ngày TH |
| Tài khoản: Doanh thu |  |  |  |  |  |  | Người KT |  | Ngày KT |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Bảng tổng hợp lỗi** |  |  |  |  |  |  |  |
| STT | Tên tài khoản và diễn giải | Ref | Báo cáo KQHĐKD | Bảng CĐKT |
| Nợ | Có | Nợ | Có |
| 1 | Nợ 511 | G142 | 13,500,000 |   |   |   |
| Nợ 3331 |   |   | 1,350,000 |   |
|  Có 131 |   |   |   | 1,350,000 |
| Điều chỉnh khoản lặp lại ở hóa đơn số 21500 |
| 2 |   |
| Nợ 131 | G142 |   |   | 67,500,000 |   |
|  Có 5112 |   | 67,500,000 |   |   |
| Điều chỉnh tăng doanh thu bán hàng đã đủ điều kiện ghi nhận |
| 3 |   |
| Nợ 5112 | G142 | 150,000,000 |   |   |   |
|  Có 131 |   |   |   | 150,000,000 |
| Điều chỉnh giảm doanh thu bán hàng do không đủ điều kiện ghi nhận doanh thu |
| 4 |   |
| Nợ 413 | D347 |   |   | 6,260,000 |   |
|  Có 131 |   |   |   | 6,260,000 |
| Đánh giá chênh lệch tỷ giá cuối kỳ |
| 4 |   |
| Nợ 642 | D345 | 21,000,000 |   |  |   |
|  Có 139 |   |   |   | 21,000,000 |
| Lập dự phòng khoản phải thu quá hạn |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Tên khách hàng |  |  |  |  | D330 |  |
| Ngày khóa sổ |  |  |  | Người TH | Ngày TH |
| Tài khoản: Doanh thu |  |  |  | Người KT | Ngày KT |
| **Combined risk assessment and specific audit program** |  |  |  |  |  |  |

Account is materility for this year ?

|  |
| --- |
| **Mục tiêu**: đảm bảo các khoản doanh thu từ bán hàng và cung cấp dịch vụ là có thực, được ghi nhận chính xác, đầy đủ, đúng kỳ và được trình bày phù hợp với các chuẩn mực và chế độ kế toán hiện hành. |
| **Ghi chú** |
|  | Ø       Cơ sở dẫn liệu : BC: Bản chất (Quyền sở hữu) ; GT: Giá trị; TT: Tồn tại; ĐĐ: Đầy đủ; TB: Trình bày; |
|  | Ø      Rủi ro: IR (Max; Med; Min); CR (Max; Med; Min); CRA (Max; Med; Min)  |
| ***Cơ sở dẫn liệu*** | **BC** | **GT** | **TT** | **ĐĐ** | **TB** | **Người thực hiện?** | **Tham chiếu**  |
|  Rủi ro cố hữu (IR) | Max | Max | Max | Max | Max |
|  Rủi ro kiểm soát (CR) | Max | Max | Max | Max | Max |
| **Đánh giá rủi ro tổng hợp (CRA)** | **Max** | **Max** | **Max** | **Max** | **Max** |
| **Thủ tục kiểm toán chi tiết** |  |  |  |  |  |  |  |
| 1 | - Thu thập chi tiết số dư theo đối tượng công nợ phải thu. |  | x |  |  |  |  | **D341** |
| 2 | - Đối với ngoại tệ, đánh giá xem tỷ giá quy đổi số dư nguyên tệ cuối năm có phải là tỷ giá liên ngân hàng không?  |   | x |   |   |   |  | **D347** |
| 3 | -Rà soát các số dư theo đối tượng để kiểm tra các đối tượng có dấu hiệu bất thường (các khoản mục giá trị lớn, quá hạn, hoặc mô tả không rõ ràng, bản chất giao dịch không bình thường) về cơ sở "bản chất" và "giá trị" | x | x |   |   |   |  | **D346** |
| 4 | - Gửi thư xác nhận số dư cho toàn bộ đối tượng công nợ có số dư hoặc có giao dịch trong năm, nếu có thể. | x | x | x | x |   |  | **D342** |
| 5 | - Rà soát Sổ cái để phát hiện những nghiệp vụ bất thường | x | x | x | x |   |  |  |
| 6 | -Nếu thư xác nhận không đầy đủ thì thực hiện thủ tục thay thế là (1) Kiểm tra hợp đồng, biên bản giao nhận hàng, hóa đơn. (2) Kiểm tra giao dịch thanh toán tiền sau ngày khóa sổ.  | x | x |   |   |   |  | **D342** |
| 7 | Kiểm tra dự phòng nợ khó đòi và chi phí dự phòng:'-Kiểm tra các chứng từ liên quan tới các khoản phải thu đã lập dự phòng, đánh giá các ước tính, tính toán và ghi nhận.'-Xem xét bảng phân tích tuổi nợ, thảo luận với khách hàng về khả năng thu hồi nợ và dự phòng phải thu khó đòi.'-Kiểm tra độ tin cậy của Bảng phân tích tuổi nợ: đối chiếu với BCĐKT, đối chiếu với các mẫu hóa đơn về giá trị, ngày hết hạnn ngày hóa đơn...'-Xem xét dự phòng bổ sung có thể phải lập, đối chiếu câu trả lời của bên thứ 3 (khách hàng, luật sư...)'-Liên kết với các sự kiện phát sinh sau ngày khóa sổ, có liên hệ và ảnh hưởng tới nợ phải thu khách hàng không ? |   |   |   |   |   |  |  |
| 8 | - **Cut off test:** Đối với giao dịch bán hàng: Kiểm tra các giao dịch gần ngày khóa sổ để kiểm tra tính ghi nhận **đúng kỳ** của những giao dịch này |   |   |   | x |   |  | **G144** |
| 9 | - Thực hiện các thủ tục kiểm tra chi tiết đối với những rủi ro tiềm tàng liên quan được trình bày trong phần lập kế hoạch kiểm toán, nếu có. | x | x | x | x |   |  | **B510** |
| 10 | - Thực hiện thủ tục phân tích để có những luận giải hợp lý cho số dư cuối kỳ | x | x | x | x |   |  | **D341** |
| 11 | - Xem xét bút toán điều chỉnh liên quan đến tài khoản này của kiểm toán năm trước và của kiểm toán nội bộ, và thực hiện các thủ tục để kiểm tra lại khả năng xẩy ra điều chỉnh tương tự trong năm nay. | x | x | x | x |   |  | **D320** |
| 12 | - Chuẩn bị thuyết minh BCTC liên quan |   |   |   |   | x |  | **NA** |
| 13 | - Phát hiện những vấn đề có thể nâng cao hiệu quả quản lý hoặc giảm thiểu rủi ro |   |   |   |   |   | **N/A** |   |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Tên khách hàng |  |  |  |  |  |  |  |  | D341 |  |
| Ngày khóa sổ |  |  |  |  |  |  |  | Người TH | Ngày TH |
| Tài khoản: Doanh thu |  |  |  |  |  |  | Người KT | Ngày KT |
| Mục tiêu | So sánh số dư đầu năm và giải thích lý do chênh lệch |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Tên tài khoản | Số cuối năm | Số đầu năm | Chênh lệch | Tỷ lệ |  |
| 131N Phải thu khách hàng |  2,190,500,000  |  1,550,000,000  |  640,500,000  | 41% | [1] |
| 131C Khách hàng ứng trước |  (300,000,000) |  -  |  (300,000,000) | 0% | [2] |
| 139 Dự phòng phải thu khó đòi |  -  |  -  |  -  | 0% |  |
| **Tổng cộng** |  **1,890,500,000**  |  **1,550,000,000**  |  **340,500,000**  | **41%** |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *Note* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| [1] | Năm nay công ty mở rộng quan hệ làm ăn với khách hàng, đầu tư vào sản xuất, doanh thu tăng mạnh, phù hợp với tình hình sản xuất và kinh doanh phát triển của công ty |
| >> | Nhiều đơn hàng đã được chuyển giao vào cuối nam nhưng khách hàng vẫn chưa thanh toán |  |  |  |
| [2] | Số dư cuối kỳ của tài khoản 131C là khoản ứng trước của công ty EVN |  |  |  |  |  |
| *Kết luận* | Mục tiêu đặt ra đã đạt được |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Tên khách hàng |  |  |  |  |  |  |  |  | D342 |  |
| Ngày khóa sổ |  |  |  |  |  |  |  | Người TH |  | Ngày TH |
| Tài khoản: Doanh thu |  |  |  |  |  |  | Người KT |  | Ngày KT |

|  |  |
| --- | --- |
| *Mục tiêu* | Thu thập biên bản xác nhận công nợ phải thu và điều tra sự chênh lệch |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **STT** | **Tên khách hàng** | **Đơn vị**  | **Sổ sách** | **Số xác nhận** | **Chênh lệch** | **Ghi chú** |
| 1 | Mai Đức | VND |  52,000,000  |  52,000,000  |  -  |   |
| 2 | Đức Phát | VND |  978,000,000  |  910,500,000  |  (67,500,000) | [1] |
| 3 | Mai Thành | VND |  32,300,000  |  32,300,000  |  -  |   |
| 4 | Trúc Xinh | VND |  12,000,000  |  12,000,000  |  -  |   |
| 5 | Chiều Tím | VND |  47,000,000  |  33,500,000  |  (13,500,000) | [2] |
| 6 | Nắng Trưa | VND |  15,000,000  |  15,000,000  |  -  |   |
| 7 | Mai Tím | VND |  27,500,000  |  27,500,000  |  -  |   |
| 8 | Giao | USD |  15,686  |  22,887  |  7,202  | [3] |
| 9 | EVN | USD |  19,205  |  4,801  |  (14,404) | [4] |

|  |  |
| --- | --- |
| *Note* | Tỷ lệ nhận được thư xác nhận công nợ là 100% |
| [1],[3] | Đơn vị xác định sai thời điểm ghi nhận doanh thu |
|  | (chi tiết xem phần hành doanh thu G142) |  |
| [2] | Hóa đơn 311500 ghi trùng lặp |  |  |
| [4] | Cấn trừ nợ phải thanh toán với khoản ứng trước tiền hàng |
|  | Đề nghị các bút toán điều chỉnh |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *Bút toán điều chỉnh* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | **[1] Điều chỉnh khoản lặp lại ở hóa đơn số 311500** |  |  |  |  |  |
|  |  | Nợ 5111 |  |  13,500,000  |  |  |  |  |  |  |
|  |  | Nợ 3331 |  |  1,350,000  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  | Có 131 |  |  14,850,000  |  |  |  |  |  |
|  | **[2] Điều chỉnh tăng doanh thu bán hàng đủ điều kiện ghi nhận doanh thu** |  |  |  |
|  | a/ | Nợ 131 |  | 67,500,000 |  | b/  | Nợ 632 |  | 40,000,000 |  |
|  |  |  | Có 5112 |  | 67,500,000 |  |  | Có 155 |  | 40,000,000 |
|  | **Điều chỉnh giảm doanh thu bán hàng do không đủ điều kiện ghi nhận doanh thu** |  |  |  |
|  | a/  | Nợ 5112 |  | 150,000,000 |  | b/ | Nợ 155 |  | 100,000,000 |  |
|  |  |  | Có 131 |  | 150,000,000 |  |  | Có 632 |  | 100,000,000 |
|  | Khách hàng ABC đã đồng ý điều chỉnh |  |  |  |  |  |  |
| *Kết luận:* | Mục tiêu đặt ra đã đạt được |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Tên khách hàng |  |  |  |  |  |  |  |  | D343 |  |
| Ngày khóa sổ |  |  |  |  |  |  |  | Người TH | Ngày TH |
| Tài khoản: Doanh thu |  |  |  |  |  |  | Người KT | Ngày KT |

|  |  |
| --- | --- |
| Mục tiêu | Rà soát Sổ cái, kiểm tra những khoản mục có dấu hiệu bất thường |
| Công việc | -Lập bảng đối ứng tài khoản 131 để kiểm tra tính chính xác số phát sinh nợ, có trên sổ cái với bảng cân đối số |
|  | phát sinh. |  |  |  |  |  |
|  | -Walkthrough định khoản để có cái nhìn tổng quát về khoản mục |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Tháng** | **5111** | **5112** | **33311** | **Tổng cộng** |  |
| 1 |  1,119,457,160  |  279,067,530  |  27,906,753  |  1,426,431,443  | x |
| 2 |  103,846,022  |  59,073,936  |  5,907,394 | 168,827,351 | x |
| 3 |  692,729,115  |  333,337,979  |  33,333,798  |  1,059,400,891  | x |
| 4 |  960,817,260  |  54,387,000  | 5,438,700 | 1,020,642,960 |  x |
| 5 |  1,193,244,936  |  209,019,149  |  20,901,915  |  1,423,165,999  | x |
| 6 |  30,247,500  |  257,142,750  |  25,714,275  |  313,104,525  | x |
| 7 |  523,678,973  |  267,609,758  |  26,760,976  |  818,049,706  | x |
| 8 |  707,677,874  |  641,461,562  |  64,146,156  |  1,413,285,591  | x |
| 9 |  750,000,000  |  570,669,998  |  57,067,000  |  1,377,736,997  | x |
| 10 |  1,421,985,257  |  353,090,196  |  35,309,020  |  1,810,384,472  | x |
| 11 |  533,375,310  |  439,130,487  |  43,913,049  |  1,016,418,846  | x |
| 12 |  1,200,000,000  |  342,650,624  |  34,265,062  |  1,576,915,686  | x |
| **Tổng** |  **9,237,059,405**  |  **3,806,640,966**  |  **380,664,097**  |  **13,424,364,467**  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  | ✓ |  |
| *Note* |  |  |
| ✓ | đã cộng dọc |
| x | đã cộng ngang |
| *Kết luận* | Mục tiêu đặt ra đã đạt được |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Tên khách hàng |  |  |  |  |  |  |  |  | D344 |  |
| Ngày khóa sổ |  |  |  |  |  |  |  | Người TH | Ngày TH |
| Tài khoản: Doanh thu |  |  |  |  |  |  | Người KT | Ngày KT |

|  |  |
| --- | --- |
| *Mục tiêu* | Phân tích biến động của khoản mục bằng các chỉ số và thông tin thực tế |
|  | Phân tích vòng quay nợ phải thu |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Tên tài khoản** | **2012** | **2011** | **Chênh lệch** | **%** |
| Phải thu khách hàng |  1,890,500,000  |  1,550,000,000  |  340,500,000  | 22% |
| Doanh thu thuẩn |  12,680,616,371  |  9,807,134,511  |  2,873,481,859  | 29% |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *Tỷ lệ nợ phải thu/DT thuần* | *15%* | *16%* |  |  |
| *Vòng quay khoản phải thu* |  *7.37*  |  *5.70*  |  |  |
| *Kỳ thu tiền bình quân* |  *50*  |  *64*  |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| *Phân tích* |  |  |  |
|  | -Doanh thu thuần tăng 29% tương ứng với số tiền 2,873,859 |
|  | -Tỷ lệ nợ phải thu khách hàng tăng 340,500,000 tương ứng 22% |
|  | -Kỳ thu tiền bình quân còn 50 ngày (trong điều khoản tín dụng) cho thấy công ty đã cải thiện tình hình thu hồi nợ |
| *Nguyên nhân* |  |  |
|  | -Năm 2012, công ty đã bàn bạc và cải thiện chính sách bán hàng, tăng cường hoạt động marketing rộng rãi, mở rộng quan hệ với đối tác nên doanh thu tăng mạnh |
|  | -Chính sách này cũng đồng thời làm tăng tỷ lệ bán chịu nhưng đã hiệu quả trong việc cải thiện thu hồi các khoản nợ |
| *Kết luận* | Sự biến động của khoản mục là hợp lý với tình hình thực tế |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Tên khách hàng |  |  |  |  |  |  |  |  | D345 |  |
| Ngày khóa sổ |  |  |  |  |  |  |  | Người TH | Ngày TH |
| Tài khoản: Doanh thu |  |  |  |  |  |  | Người KT | Ngày KT |
|  | **Chọn mẫu kiểm tra việc phân loại tuổi nợ** |
| Công việc | -Chọn 3 khách hàng có số dư nợ lớn nhất và 2 khách hàng có số dư nợ nhỏ nhất để kiểm tra việc phân loại tuổi nợ có chính xác không? |
|  | -Lập dự phòng đối với các khoản phải thu quá hạn thanh toán. |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| STT | Tên khách hàng | Hóa đơn | Ngày hóa đơn | Hạn mức tín dụng |   | Ngày chậm thanh toán | Số tiền |  |
|   | **Số dư nợ lớn** |  **1,704,700,000**  |  |
| 1 | Mai Đức | 85443 | 31/12/2012 | 30/01/2013 | 0 |  325,000,000  | ✓ |
| 85441 | 29/12/2012 | 28/01/20113 | 0 |  537,400,000  | ✓ |
| 74332 | 12/11/2012 | 11/12/2012 | 20 |  115,600,000  | ✓ |
|   | **Tổng** |  **978,000,000**  |  |
| 2 | Giao  | 85223 | 11/12/2012 | 10/01/2013 | 0 |  326,700,000  | ✓ |
| 3 | EVN | TKHQ 1771 | 30/12/2012 | 29/01/2013 | 0 |  250,000,000  | ✓ |
| TKHQ 1680 | 14/11/2012 | 13/12/2012 | 18 |  150,000,000  | ✓ |
|  | **Tổng** |  **400,000,000**  |   |
|   | **Số dư nợ nhỏ** |  **27,000,000**  |  |
| 4 | Trúc Xinh | 45321 | 01/04/2010 | 01/05/2010 | 975 |  12,000,000  | ✓ |
| 5 | Nắng Trưa | 13244 | 05/01/2010 | 04/02/2010 | 1061 |  15,000,000  | ✓ |

|  |  |
| --- | --- |
| *Note* | ✓ đã đối chiếu với danh sách phân loại tuổi nợ thu thập được |
|  | -Theo như đã trao đổi với khách hàng thì 2 khoản nợ này do người phụ trách kế toán lúc trước hạch toán |
|  | nhưng trong 2 năm nay công ty đã không còn giao dịch với 2 khách hàng này. Ngoài ra, theo KTV được biết doanh nghiệp Nắng Trưa đã giải thể vào tháng 10/2011 |
| >> | Do đó KTV đề nghị lập dự phòng 100% cho đơn vị Nắng Trưa, 50% cho đơn vị Trúc Xinh |
|  | Nợ 642 |  |  21,000,000  |  |
|  |  | Có 139 |  |  21,000,000  |
| *Kết luận* | Sau khi điều chỉnh, mục tiêu đặt ra đã đạt được |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Tên khách hàng |  |  |  |  |  |  |  |  | D346 |  |
| Ngày khóa sổ |  |  |  |  |  |  |  | Người TH | Ngày TH |
| Tài khoản: Doanh thu |  |  |  |  |  |  | Người KT | Ngày KT |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Chọn mẫu kiểm tra các hóa đơn** |
| *Mục tiêu* | Kiểm tra sự đầy đủ của công nợ phải thu |
| *Công việc* | -Rà soát quy trình hạch toán doanh thu-nợ phải thu khách hàng |
|  | -Xem xét việc phát hành các hóa đơn bán hàng với việc giao hàng được thực hiện ra sao |
|  | -Sự liên tục của hóa đơn bán hàng với việc giao hàng được thực hiện ra sao |
|  | -Thông qua quy trình sale-cut offs (phân chia niên độ bán hàng) để đối chiếu trở lại sự ghi nhận đầy đủ của công nợ phải thu |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| STT | Nội dung | Số hóa đơn | Ngày hóa đơn | Số tiền | Chú thích |  |
| 1 | Xuất bán sản phẩm | 13345 | 15/01/2012 |  234,000,000  | ✓ |  |
| 2 | Xuất bán sản phẩm | 23337 | 04/02/2012 |  15,700,000  | ✓ |  |
| 3 | Xuất khẩu sản phẩm | TKHQ 2245 | 15/03/2012 |  22,100,000  | ✓ |  |
| 4 | Xuất bán sản phẩm | 43313 | 22/05/2012 |  56,000,000  | ✓ |  |
| 5 | Xuất bán sản phẩm | 45567 | 14/06/2012 |  4,400,000  | ✓ |  |
| 6 | Xuất khẩu sản phẩm | TKHQ 4332 | 14/07/2012 |  244,000,000  | ✓ |  |
| 7 | Xuất bán sản phẩm | 67775 | 23/09/2012 |  13,000,000  | ✓ |  |
| 8 | Xuất khẩu sản phẩm | TKHQ 1442 | 25/09/2012 |  124,000,000  | ✓ |  |
| 9 | Xuất bán sản phẩm | 76643 | 03/11/2012 |  35,000,000  | ✓ |  |
| 10 | Xuất bán sản phẩm | 331500 | 27/11/2012 |  135,000,000  | ✓ | [1] |
| 11 | Xuất khẩu sản phẩm | TKHQ 2456 | 02/12/2012 |  12,500,000  | ✓ |  |
| 12 | Xuất bán sản phẩm | 85321 | 09/12/2012 |  34,500,000  | ✓ |  |
| 13 | Xuất khẩu sản phẩm | TKHQ 1680 | 23/12/2012 |  150,000,000  | ✓ | [2] |
| *Note* |  |  |  |
| ✓ | Đã kiểm tra đơn đặt hàng, hóa đơn, hợp đồng, các chứng từ liên quan và sổ sách đơn vị |
| [1] | Hóa đơn 331500 bị ghi trùng 2 lần trên sổ (chi tiết xem phần hành doanh thu G142) |
| [2] | Số tiền 150,000,000 VND khách hàng hạch toán không đúng do xác định sai thời điềm ghi nhận doanh thu |
|  | (chi tiết xem phần hành doanh thu G142) |
| *Kết luận* | Ngoài trừ những lưu ý, mục tiêu đặt ra đã đạt được. |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Tên khách hàng |  |  |  |  |  |  |  |  | D347 |  |
| Ngày khóa sổ |  |  |  |  |  |  |  | Người TH | Ngày TH |
| Tài khoản: Doanh thu |  |  |  |  |  |  | Người KT | Ngày KT |
| *Mục tiêu* | Các khoản mục có số dư nguyên tệ được đánh giá theo tỷ giá bình quân liên ngân hàng (BQLNH) |
| *Công việc* | Đánh giá lại các khoản phải thu theo tỷ giá BQLNH |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Items | Original currency (OC) | Current Balance in OC | SBV's interbank rate at year ended | Current balance in VND per auditor | Current balance in VND per client | Diff | Note |
|   |   |   | [1] | [2] | [3]=[1]\*[2] | [4] | [5]=[3]-[4] |   |
| 1 | Mai Đức | VND |  52,000,000  |  1  |  52,000,000  |  52,000,000  |  -  |   |
| 2 | Đức Phát | VND |  978,000,000  |  1  |  978,000,000  |  910,500,000  |  67,500,000  | [\*] |
| 3 | Mai Thành | VND |  32,300,000  |  1  |  32,300,000  |  32,300,000  |  -  |   |
| 4 | Trúc Xinh | VND |  12,000,000  |  1  |  12,000,000  |  12,000,000  |  -  |   |
| 5 | Chiều Tím | VND |  47,000,000  |  1  |  47,000,000  |  47,000,000  |  -  |   |
| 6 | Nắng Trưa | VND |  15,000,000  |  1  |  15,000,000  |  15,000,000  |  -  |   |
| 7 | Mai Tím | VND |  27,500,000  |  1  |  27,500,000  |  27,500,000  |  -  |   |
| 8 | Giao | USD |  15,686  |  20,828  |  326,700,000  |  480,460,000  |  (153,760,000) | [\*\*] |
| 9 | EVN | USD |  19,205  |  20,828  |  400,000,000  |  402,500,000  |  (2,500,000) |   |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *Note* |  |  |  |  |  |  |
| [\*] | Do ghi nhận xác định sai thời điểm ghi nhận doanh thu. |  |
| [\*\*] | Ngoài ảnh hưởng của khoản chênh lệch do đánh giá lại tỷ giá là 3,760,000 thì còn có thêm khoản chênh lệch 150,000,000 VND do khách hàng xác định sai thời điểm ghi nhận doanh thu (xem chi tiết tại G142) |
| >> | Tổng cộng chênh lệch do đánh giá lại tỷ giá của các khoản mục có số dư ngoại tệ là |
|  | **Bút toán điều chỉnh** |  |  |  |  |
|  | Nợ 413 |  |  6,260,000  |  |  |  |
|  |  | Có 131 |  |  6,260,000  |  |  |
| *Kết luận* | Sau khi điều chỉnh, các khoản mục có số dư ngoại tệ đã được đánh giá theo tỷ giá BQLNH. |