

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

PHẠM LÊ HOÀI

**HOÀN THIỆN TỔ CHỨC THÔNG TIN KẾ
TOÁN TRONG CHU TRÌNH BÁN HÀNG VÀ
THU TIỀN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN
PYMEPHARCO**

Chuyên ngành: Kế toán

Mã số: 60.34.30

TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH

Đà Nẵng - Năm 2012

Công trình được hoàn thành tại
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

Người hướng dẫn khoa học: PGS.TS Nguyễn Mạnh Toàn

Phản biện 1: TS. Đoàn Ngọc Phi Anh

Phản biện 2: GS.TS. Đặng Thị Loan

Luận văn đã được bảo vệ trước Hội đồng chấm Luận văn tốt nghiệp Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh họp tại Đại học Đà Nẵng vào ngày 24 tháng 11 năm 2012.

Có thể tìm hiểu luận văn tại:

- Trung tâm Thông tin – Học liệu, Đại học Đà Nẵng;
- Thư viện Trường Đại học Kinh tế, Đại học Đà Nẵng.

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Công ty Cổ phần Pymepharco được thành lập năm 1989. Công ty chuyên sản xuất và kinh doanh thuốc tân dược, vật tư, hóa chất và trang thiết bị y tế. Công ty có hệ thống phân phối dược phẩm rộng trên các tỉnh thành cả nước. Trong môi trường cạnh tranh ngày càng khốc liệt, đòi hỏi doanh nghiệp nâng cao chất lượng, tiết kiệm chi phí, thay đổi trong phương thức kinh doanh, ứng dụng CNTT hiệu quả nhất. Nhận thức được tầm quan trọng đó, công ty đã ứng dụng CNTT trong lĩnh vực này. Tuy nhiên, phần mềm do công ty tự xây dựng mới chỉ hoạt động chủ yếu ở một số bộ phận Kinh doanh, Kế toán. Trong khi đó, dược phẩm là loại hàng hóa đặc biệt, mặt hàng của công ty lại đa dạng gần 1037 loại thuốc. Nhân viên bán hàng không xác định được giá bán từng loại thuốc, số lượng tồn kho, số lô, hạn sử dụng của từng loại. Ngoài ra, công ty có nhiều chi nhánh, phân phối hàng hóa theo nhiều cấp, việc lập báo cáo bán hàng, công nợ theo chi tiết theo địa lý, chi nhánh các cấp còn nhiều vướng mắc. Mã thông tin khách hàng, mã hàng hóa... không thống nhất, sắp xếp không hợp lý, mất thời gian tìm kiếm. Vì vậy, làm sao ghi nhận hàng chính xác, kiểm tra được hạn mức tín dụng của khách hàng và lượng hàng sẵn có, giao hàng đúng hạn, ghi nhận doanh thu, tình hình công nợ, xuất hóa đơn chính xác, kịp thời, xây dựng quy trình bán hàng một cách bài bản, kiểm soát các rủi ro có thể xảy ra trong quá trình bán hàng nhằm đạt được tỷ lệ thu hồi được tiền bán hàng cao nhất là những vấn đề rất đáng quan tâm. Xuất phát từ các vấn đề nêu trên, tác giả đã chọn **“Hoàn thiện tổ chức thông tin kế toán trong Chu trình Bán hàng và thu tiền tại Công ty Cổ phần PYMEPHARCO”** là đề tài nghiên cứu của luận văn.

2. Mục tiêu nghiên cứu

- Hệ thống hóa các vấn đề lý luận về hệ thống thông tin kế toán trong chu trình bán hàng và thu tiền tại các doanh nghiệp.
- Khảo sát và đánh giá thực trạng hệ thống thông tin kế toán trong chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty cổ phần PYMEPHARCO.
- Đề xuất hướng tổ chức hệ thống thông tin kế toán chu trình bán hàng và thu tiền trong điều kiện tin học hóa tại công ty.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu trực tiếp là hệ thống thông tin kế toán trong chu trình bán hàng và thu tiền của Công ty cổ phần PYMEPHARCO.

Phạm vi nghiên cứu: Đề tài này chỉ giới hạn phạm vi nghiên cứu trong phương thức bán buôn tại văn phòng công ty.

4. Phương pháp nghiên cứu

- Áp dụng phương pháp phân tích hệ thống, phân tích các thành phần của hệ thống thông tin kế toán, xem xét mối quan hệ của chu trình bán hàng và thu tiền đối với các chu trình khác trong hệ thống thông tin kế toán.
- Phương pháp quan sát tổng thể để tìm hiểu cách thức quản lý, tổ chức thực hiện trong hệ thống thực tại doanh nghiệp.
- Sử dụng sơ đồ dòng dữ liệu, mô hình dữ liệu, lưu đồ mô tả, quá trình thiết kế mã hóa các đối tượng kế toán chi tiết, về quy trình luân chuyển chứng từ, những ứng dụng của phần mềm kế toán đang có tại doanh nghiệp.

5. Bố cục của đề tài

Luận văn được chia thành ba chương

Chương 1- Cơ sở lý luận về tổ chức thông tin kế toán trong

chu trình bán hàng và thu tiền ở các doanh nghiệp

Chương 2 – Thực trạng tổ chức thông tin kế toán trong chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty cổ phần PYMEPHARCO

Chương 3 – Một số giải pháp góp phần hoàn thiện tổ chức thông tin kế toán trong chu trình bán hàng và thu tiền tại công ty cổ phần PYMEPHARCO

6. Tổng quan

- ❖ Các công trình nghiên cứu nước ngoài về tổ chức thông tin kế toán trong chu trình bán hàng và thu tiền
- ❖ Các công trình nghiên cứu trong nước về tổ chức thông tin kế toán trong chu trình bán hàng và thu tiền

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ TỔ CHỨC THÔNG TIN KẾ TOÁN TRONG CHU TRÌNH BÁN HÀNG VÀ THU TIỀN Ở CÁC DOANH NGHIỆP

1.1. KHÁI QUÁT CHUNG VỀ HỆ THỐNG THÔNG TIN KẾ TOÁN

1.1.1. Khái niệm

Hệ thống thông tin kế toán là một bộ phận cấu thành quan trọng của hệ thống thông tin quản lý trong doanh nghiệp, được tổ chức khoa học nhằm thu thập, xử lý và cung cấp thông tin về tình hình huy động và sử dụng vốn của doanh nghiệp cũng như kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong từng kì nhất định.

1.1.2. Quy trình xử lý kế toán trong doanh nghiệp

1.1.3. Mối liên hệ giữa hệ thống thông tin kế toán với các hệ thống khác trong doanh nghiệp

1.1.4. Tổ chức thông tin kế toán theo chu trình

1.2. TỔ CHỨC THÔNG TIN KẾ TOÁN TRONG CHU TRÌNH BÁN HÀNG VÀ THU TIỀN

1.2.1. Đặc điểm của chu trình bán hàng - thu tiền và các yêu cầu quản lý

Chu trình bán hàng và thu tiền bao gồm các nghiệp vụ kế toán ghi nhận những sự kiện phát sinh liên quan đến việc bán hàng và thu tiền khách hàng. Các công việc ghi nhận, xử lý những nghiệp vụ liên quan đến bán hàng diễn ra liên tục và lặp lại đối với từng lần bán hàng và chỉ dừng lại khi doanh nghiệp ngừng hoạt động.

1.2.2. Tổ chức xây dựng hệ thống chứng từ và quy trình luân chuyển

a. Hệ thống chứng từ

Hệ thống chứng từ được sử dụng trong chu trình bán hàng và thu tiền bao gồm: Đơn đặt hàng, Lệnh bán hàng, Phiếu tập kết, Phiếu đóng gói, Phiếu xuất kho, Hợp đồng kinh tế, Giấy giao hàng hay Giấy xác nhận thực hiện dịch vụ.

b. Quy trình luân chuyển chứng từ: (1) Nhận đặt hàng, (2) Kiểm tra tình hình công nợ KH, (3) Kiểm tra hàng tồn kho, (4) Lập lệnh bán hàng, (5) Chuẩn bị giao hàng, (6) Giao hàng và vận chuyển hàng, (7) Cập nhật giảm hàng tồn kho, (8) Lập hóa đơn, (9) Theo dõi phải thu khách hàng, (10) Thu tiền, (11) Hạch toán tổng hợp và lập báo cáo

1.2.3. Tổ chức dữ liệu và mã hóa các đối tượng quản lý

a. Tổ chức dữ liệu

Cơ sở dữ liệu kế toán bao gồm tập hợp các tập tin có quan hệ rất chặt chẽ với nhau được thiết kế để ghi nhận, lưu trữ và xử lý toàn bộ các dữ liệu và thông tin kế toán.

b. Tổ chức mã hóa các đối tượng quản lý

Mã hóa thông tin mang tính khoa học, tạo thuận lợi cho việc quản lý dữ liệu, cập nhật số liệu và nhất là truy xuất thông tin, yêu cầu bộ mã được xây dựng phải đảm bảo các yếu tố: gọn, dễ nhớ, dễ bổ sung, nhất quán trong tên gọi các đối tượng được mã hóa.

1.2.4. Tổ chức thông tin trong chu trình bán hàng và thu tiền

a. Tổ chức thông tin quy trình xử lý đơn đặt hàng

❖ **Nhận đơn đặt hàng (ĐDH):** Tiếp nhận đơn hàng từ khách hàng thông qua email, gọi điện thoại, điền vào các mẫu đơn đặt hàng trên website của công ty... ĐDH phải ghi cụ thể và chính xác về chủng loại hàng hóa, số lượng từng mặt hàng, thời gian, địa điểm giao hàng cũng như các điều kiện thanh toán, vận chuyển...

Nếu đơn đặt hàng được chấp nhận thì dữ liệu được ghi vào hai tập tin **Đơn đặt hàng** và **Chi tiết đơn đặt hàng**. Mỗi liên hệ giữa hai tập tin này được thiết lập qua trường khóa “Số đơn đặt hàng”.

❖ **Kiểm tra tín dụng và tồn kho:** Khi đơn đặt hàng được nhập vào máy, chương trình sẽ tự động kiểm tra tín dụng từ dữ liệu công nợ khách hàng để xác định khách hàng có đủ điều kiện để mua chịu tiếp đơn hàng này hay không. Tiếp theo, nhân viên bán hàng cần phải xác định lượng hàng khách hàng yêu cầu đang có sẵn hoặc sẽ có đủ tại thời điểm giao hàng. Khi nhân viên bán hàng nhập dữ liệu xong, chương trình cho phép in lệnh bán hàng để lưu vào hồ sơ của bộ phận bán hàng và chuyển đến các bộ phận khác để tiếp tục thực hiện chu trình bán hàng.

b. Tổ chức thông tin quy trình giao hàng

❖ **Lập lệnh bán hàng:** Đơn đặt hàng sau khi được chấp nhận sẽ là cơ sở để lập lệnh bán hàng. Lệnh bán hàng do bộ phận bán hàng lập, được in ra nhiều liên và chuyển đến cho bộ phận khác để

tiếp tục thực hiện chu trình.

❖ **Chuẩn bị hàng:** Sau khi nhận được lệnh bán hàng, nếu hàng đã có sẵn trong kho, bộ phận chuẩn bị hàng tiến hành chuẩn bị hàng hóa theo đúng số lượng, chủng loại, đóng gói và làm các thủ tục để xuất hàng cho khách.

❖ **Xuất kho giao hàng:** Đến ngày giao hàng, khách hàng có thể nhận hàng tại kho hoặc doanh nghiệp chuyển hàng giao cho khách tại địa điểm chỉ định. Sau khi hàng hóa được chuẩn bị xong ở kho, nhân viên giao hàng truy cập vào hệ thống để kiểm tra, đối chiếu và in ra phiếu giao hàng.

c. Tổ chức thông tin quy trình lập hóa đơn

Sau khi hàng hóa được giao cho khách hàng, một liên của giấy báo gửi hàng được chuyển đến bộ phận lập hóa đơn. Nhân viên phụ trách lập hóa đơn truy cập dữ liệu trong hệ thống để tiến hành đối chiếu, kiểm tra số liệu nhằm đảm bảo khớp đúng số liệu giữa phiếu giao hàng, lệnh bán hàng và đơn đặt hàng của khách hàng. Tiếp theo, chương trình sẽ truy cập vào dữ liệu giá bán để truy xuất dữ liệu “Giá bán” để có được thông tin về giá và “Thuế suất GTGT” của từng loại hàng hóa. Chương trình sẽ lưu tất cả những dữ liệu trên Hóa đơn GTGT vào dữ liệu hóa đơn, dữ liệu công nợ khách hàng.

d. Tổ chức thông tin quy trình quản lý công nợ và thu tiền

❖ **Quản lý công nợ khách hàng:** Các khoản phải thu được theo dõi riêng biệt cho từng loại khách hàng. Có hai phương pháp tổ chức theo dõi phải thu của khách hàng: Phương pháp theo dõi thanh toán theo từng hóa đơn và Phương pháp kết chuyển số dư.

❖ **Nhận tiền thanh toán:** Khi khách hàng thanh toán bằng tiền mặt, bộ phận kế toán tiền mặt lập phiếu thu và thủ quỹ tiến hành thu tiền. Trường hợp chuyển khoản qua ngân hàng, bộ phận kế toán

tiền gửi ngân hàng căn cứ vào giấy báo có của ngân hàng để tiến hành hạch toán vào các sổ kế toán và các khoản tiền gửi ngân hàng, đồng thời báo cho bộ phận kế toán theo dõi công nợ để cập nhật tình hình thanh toán của khách hàng.

▪ **Xử lý hàng bán bị trả lại và các khoản nợ quá hạn:**

Giải quyết hàng bị trả lại và giảm giá hàng bán; Xử lý các khoản nợ quá hạn:

1.2.5. Tổ chức hệ thống báo cáo kế toán trong chu trình bán hàng và thu tiền

Báo cáo kế toán trong chu trình bán hàng và thu tiền các báo cáo kế toán được phân thành ba loại theo mục tiêu cung cấp thông tin cho việc kiểm soát hoạt động xử lý của chu trình.

➤ **Bảng kê nghiệp vụ:** báo cáo liệt kê tất cả các nghiệp vụ phát sinh trong một kiểu nghiệp vụ nào đó trong suốt quá trình xử lý như 1 tuần, 1 tháng....

➤ **Báo cáo kiểm soát:** Là báo cáo trong hệ thống xử lý bằng máy vi tính với mục đích tổng hợp tất cả các thay đổi trong một tập tin dữ liệu, để đảm bảo cho tất cả dữ liệu đều được cập nhật và xử lý đầy đủ.

➤ **Báo cáo đặc biệt:** Là các báo cáo được lập theo một yêu cầu nào đó của người sử dụng thông tin (thông tin quản trị hoặc thông tin tài chính).

1.2.6. Kiểm soát tổ chức thông tin trong chu trình bán hàng và thu tiền

a. Mục tiêu kiểm soát

b. Biện pháp kiểm soát: Các hoạt động kiểm soát trong môi trường kế toán máy tập trung vào kiểm soát dữ liệu đầu vào, kiểm soát quá trình xử lý thông tin, và kiểm soát quá trình truy xuất thông tin đầu ra.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG TỔ CHỨC THÔNG TIN KẾ TOÁN TRONG CHU TRÌNH BÁN HÀNG VÀ THU TIỀN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN PYMEPHARCO

2.1. GIỚI THIỆU VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN PYMEPHARCO

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển

Công ty cổ phần PYMEPHARCO được thành lập từ cổ phần hóa Công ty Dược và Vật tư Y tế Phú Yên. Tháng 07/1989, Công ty Cổ phần PYMEPHARCO được UBND tỉnh Phú Yên cho phép thành lập với chức năng tổ chức, cung ứng thuốc tân dược và trang thiết bị y tế, nuôi trồng và thu mua dược liệu theo Quyết định số 94A/QĐ-UB ngày 23/07/1989, văn phòng công ty đóng tại trụ sở 163 - 165 Lê Lợi, thành phố Tuy Hòa, tỉnh Phú Yên.

Bảng 2.1: Kết quả hoạt động qua các năm

(Đơn vị tính: đồng)

Chỉ tiêu	2009	2010	2011
Doanh thu	681.703.121.784	708.739.788.443	861.234.055.137
Lợi nhuận trước thuế	59.502.442.904	94.977.301.397	109.243.943.362
Lợi nhuận sau thuế	47.376.440.772	81.577.608.848	96.696.937.650

(Nguồn: Công ty cổ phần PYMEPHARCO)

2.1.2. Đặc điểm hoạt động tiêu thụ tại công ty

a. Đặc điểm về sản phẩm chủ yếu của công ty

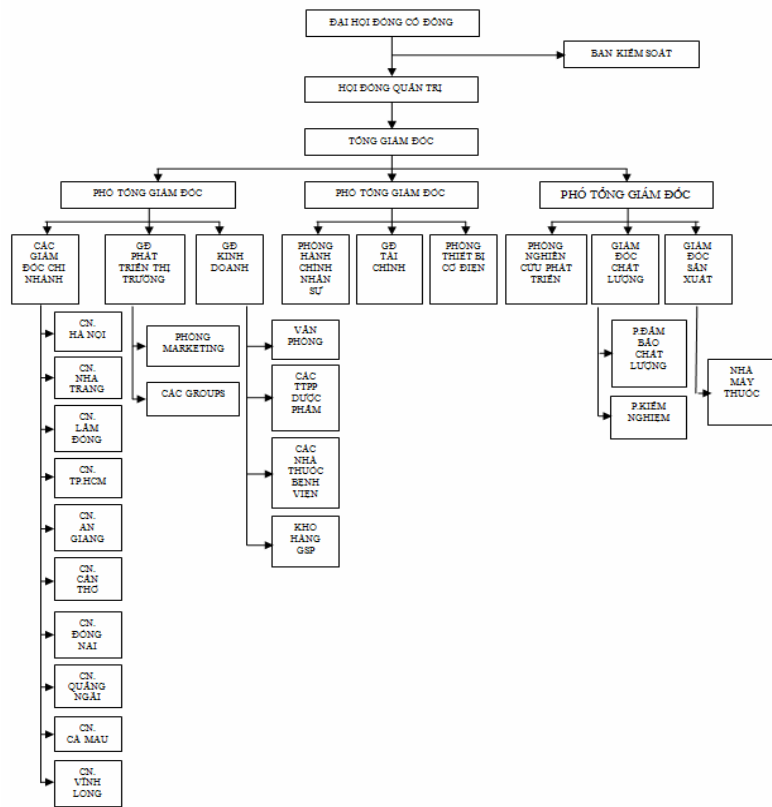
b. Đặc điểm khách hàng và hình thức tiêu thụ của công ty

Khách hàng phải được các cơ quan quản lý nhà nước về y tế cấp phép hành nghề khám chữa bệnh, sản xuất, kinh doanh dược phẩm thì công ty mới tiến hành giao dịch.

Công ty 10 chi nhánh, các hệ thống cửa hàng, trung tâm giới thiệu và phân phối thuốc và gần 300 đại lý phân phối sản phẩm phụ

khắp các tỉnh thành toàn quốc.

2.1.3. Tổ chức bộ máy công ty



Hình 2.1: Sơ đồ tổ chức bộ máy công ty

2.1.4. Tổ chức bộ máy kế toán công ty: Công ty áp dụng mô

hình tổ chức bộ máy kế toán vừa tập trung vừa phân tán

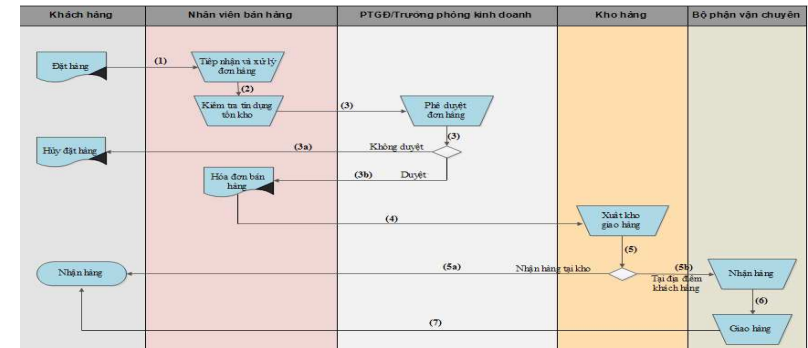
2.2. THỰC TRẠNG TỔ CHỨC THÔNG TIN KẾ TOÁN TRONG CHU TRÌNH BÁN HÀNG VÀ THU TIỀN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN PYMEPARCO

2.2.1. Thực trạng ứng dụng tin học trong công tác kế toán

2.2.2. Thực trạng xây dựng chứng từ và quy trình luân

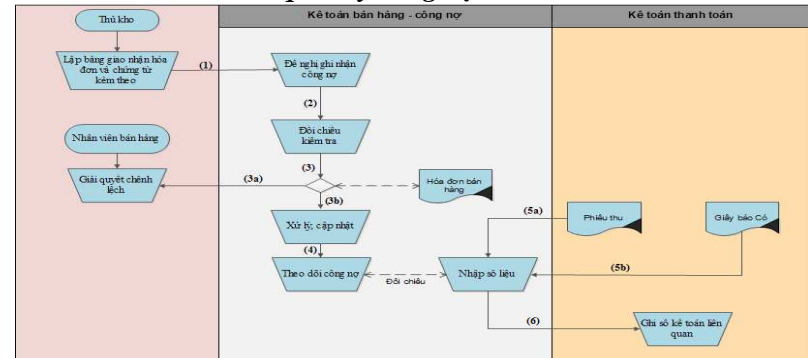
chuyển chứng từ

➤ **Đối với khâu bán hàng**



Hình 2.3: Sơ đồ quy trình luân chuyển nghiệp vụ bán hàng

➤ **Đối với khâu quản lý công nợ - thu tiền**



Hình 2.4: Sơ đồ quy trình luân chuyển nghiệp vụ thu tiền

2.2.3. Thực trạng tổ chức dữ liệu và mã hóa các đối tượng quản lý

a. Thực trạng tổ chức dữ liệu: Các thông tin đều được cập nhật và lưu trữ theo từng bộ phận riêng lẻ. Một số dữ liệu được lưu trữ thủ công các file bằng Excel, cơ sở dữ liệu trùng lặp, chồng chéo với nhau, thông tin dư thừa, không đồng bộ, dễ sai sót, chưa tích hợp, không chia sẻ để các bộ phận liên quan có kế hoạch công tác tại bộ

phận mình.

➤ *Tập tin danh mục:* Danh mục khách hàng thiếu trường “*hạn mức tín dụng*”, “*số dư công nợ hiện tại*”... Danh mục hàng hóa thiếu trường “*số lượng tồn kho tối thiểu*”, “*số lượng tồn kho tối ưu*”, “*số lượng tồn kho hiện tại*”.

b. Thực trạng tổ chức mã hóa các đối tượng quản lý

* Mã khách hàng: 6 ký tự, Ví dụ: Khách hàng Bệnh viện đa khoa tỉnh Quảng Ngãi: 76BT01 (Mã KH tại Công ty); Khách hàng Bệnh viện huyện Sơn Tịnh: 76BT01 (Mã KH tại C. Nhánh Quảng Ngãi). Qua bộ mã khách hàng cho thấy có sự trùng mã của khách hàng của văn phòng công ty và chi nhánh.

* Mã hàng hóa: 5 ký tự, Ví dụ: Thuốc PIPANZIN sản xuất tại phân xưởng 1: 11P01.

2.2.4. Thực trạng tổ chức thông tin trong chu trình bán hàng và thu tiền

Qua khảo sát tác giả nhận thấy, việc tổ chức thông tin trong chu trình bán hàng và thu tiền của công ty chỉ đơn giản trong hai quy trình là: (1) lập hóa đơn, (2) quy trình quản lý công nợ và thu tiền. Tổ chức thông tin trong quy trình xử lý đơn đặt hàng và quy trình giao hàng của công ty còn thủ công, các đơn hàng không nhập dữ liệu vào chương trình. Do đó, không theo dõi tiến độ thực hiện đơn hàng, không kiểm tra được tồn kho hàng hóa và hạn mức tín dụng.

a. Thực trạng tổ chức thông tin quy trình xử lý đơn đặt hàng

❖ **Ký kết hợp đồng:** Công ty sử dụng phương thức ký kết hợp đồng kinh tế với hầu hết khách hàng.

❖ **Tiếp nhận và xử lý đơn đặt hàng:** *Trực tiếp:* Nhân viên kinh doanh hoặc trình dược viên nhận trực tiếp tại các khoa dược

bệnh viện, phòng khám, hiệu thuốc trên địa bàn. *Gián tiếp:* Phòng Nghiệp vụ - kinh doanh nhận qua email, gọi điện thoại, Fax...

Đơn đặt hàng gồm các thông tin sau: Tên khách hàng, địa chỉ, tên thuốc, nồng độ - hàm lượng, số lượng, đơn vị tính, thời gian giao nhận, địa điểm giao nhận, hình thức thanh toán.

❖ **Kiểm tra tín dụng và tồn kho:** Khi tiếp nhận đơn đặt hàng hoặc bảng dự trừ thuốc (sau đây gọi chung là đơn đặt hàng), nhân viên bán hàng tiến hành kiểm tra hàng có đủ trong kho theo nhu cầu của khách hàng hay không. Xác định lượng hàng tồn kho bằng cách xem báo cáo tổng hợp tồn kho trên phần mềm kế toán hoặc trên sổ sách. Tiếp đến, nhân viên kinh doanh tiến hành kiểm tra hạn mức tín dụng khách hàng thông qua báo cáo tình hình nợ quá hạn của từng khách hàng do phòng kế toán chuyển đến. Sau khi xử lý xong đơn đặt hàng, nhân viên kinh doanh trình Trưởng phòng kinh doanh xem xét và phê duyệt đơn hàng. Đối với các đơn đặt hàng khách hàng nợ quá hạn thì Phó Tổng Giám đốc phụ trách kinh doanh phê duyệt.

b. Thực trạng tổ chức thông tin quy trình lập hóa đơn

Sau khi đơn đặt hàng được trưởng phòng kinh doanh phê duyệt đồng ý bán. Nhân viên bán hàng tiến hành nhập dữ liệu vào chương trình để in hóa đơn GTGT. Chương trình sẽ truy xuất thông tin khách hàng từ dữ liệu khách hàng, thông tin hàng hóa và giá bán từ dữ liệu hàng hóa. Trường hợp khách hàng là bệnh viện tại tỉnh Phú Yên thì giá bán lấy thông tin từ trường “*giá bán I*”. Trường “*giá bán I*” là giá trúng thầu đối với các bệnh viện do UBND tỉnh Phú Yên tổ chức đấu thầu tập trung, đã được ghi trong hợp đồng và được cập nhật sẵn trong dữ liệu danh mục hàng hóa. Trường hợp đối với khách hàng là bệnh viện ngoài tỉnh Phú Yên, nhà thuốc, công ty dược hoặc các bệnh viện trong tỉnh đặt hàng ngoài danh mục trúng thầu thì nhân

viên bán hàng tự nhập giá bán vào trường “*giá bán 2*”. Hóa đơn được in 3 liên: 01 liên nhân viên bán hàng phòng kinh doanh lưu cùng với đơn đặt hàng, 01 liên giao khách hàng, 01 liên giao thủ kho làm căn cứ xuất kho và ghi thẻ kho, sau đó chuyển kế toán bán hàng để đối chiếu kiểm tra số liệu, theo dõi công nợ.

c. Thực trạng tổ chức thông tin quy trình giao hàng

Công ty sử dụng Hóa đơn GTGT làm căn cứ xuất kho, giao hàng (trường hợp xuất kho cho chi nhánh, thì căn cứ vào phiếu xuất kho nội bộ). Hóa đơn GTGT được nhân viên bán hàng chuyển xuống kho để thông báo xuất hàng giao cho khách hàng. Tại kho, căn cứ Hóa đơn GTGT, Thủ kho kiểm tra đúng tính hợp lệ, hợp pháp, tiến hành chuẩn bị hàng và xuất kho hàng hoá theo đúng nội dung.

➤ *Trường hợp nhận hàng tại kho của công ty*

➤ *Trường hợp khách hàng yêu cầu giao hàng tại địa chỉ giao hàng của khách hàng*

Định kỳ, Thủ kho giao Hóa đơn GTGT (liên 3) cho kế toán bán hàng – công nợ để đối chiếu kiểm tra số liệu, theo dõi công nợ và xác định kết quả kinh doanh. Nếu phát sinh chênh lệch kế toán bán hàng phản hồi thông tin cho nhân viên bán hàng biết để giải quyết sai sót phát sinh.

d. Thực trạng tổ chức thông tin quy trình quản lý công nợ và thu tiền

❖ **Quản lý công nợ khách hàng:** Khi nhận Hóa đơn từ thủ kho và xác nhận hàng đã giao đủ cho khách hàng, Kế toán bán hàng – công nợ truy cập dữ liệu qua phần mềm kế toán, tiến hành kiểm tra lại số liệu trên hóa đơn với dữ liệu trên chương trình kế toán. Nếu đúng thì nhập vào sổ chứng từ ghi sổ, ngày chứng từ ghi sổ, sau đó nhấn nút “*Nhập tu*” để ghi sổ. Nếu sai, kế toán bán hàng – công nợ

đề nghị nhân viên bán hàng phòng nghiệp vụ - kinh doanh điều chỉnh lại dữ liệu. Cuối tháng, kế toán công nợ lập bảng báo cáo tổng hợp bán hàng tháng, báo cáo chi tiết bán hàng, báo cáo tổng hợp công nợ phải thu, báo cáo tổng hợp công nợ quá hạn có phân ra nợ trong hạn trình Kế toán trưởng và Tổng Giám đốc. Định kỳ, Kế toán công nợ lập bảng đối chiếu công nợ của từng đối tượng khách hàng có chữ ký của kế toán trưởng, và gửi đến khách hàng để đối chiếu và đồng ý ký nhận. Trong trường hợp phát sinh chênh lệch giữa số phải thu của Công ty và khách hàng thì kế toán công nợ sẽ kết hợp với kế toán bán hàng xử lý chênh lệch phát sinh.

❖ Thu tiền bán hàng:

➤ *Trường hợp chuyển khoản qua ngân hàng:* Kế toán thanh toán ngân hàng nhận giấy báo Có từ ngân hàng tiến hành cập nhật dữ liệu vào chương trình và chuyển giấy báo Có sang kế toán công nợ để xem xét, kiểm tra tình hình thu hồi công nợ. Kế toán công nợ vào chương trình tiến hành đối chiếu, kiểm tra số tiền phải thu khách hàng với tiền thu được và truy cập vào chương trình xác định các hóa đơn được thanh toán, khóa ghi nghiệp vụ.

➤ *Trường hợp thu tiền mặt:* Kế toán thanh toán tiền mặt tiến hành cập nhật dữ liệu vào chương trình, in phiếu thu, và chuyển phiếu thu sang kế toán công nợ. Kế toán công nợ vào chương trình tiến hành đối chiếu, kiểm tra số tiền phải thu khách hàng với tiền thu được và truy cập vào chương trình xác định các hóa đơn được thanh toán, khóa ghi nghiệp vụ.

▪ Xử lý hàng bán bị trả lại và các khoản nợ quá hạn:

Giải quyết hàng bị trả lại và xử lý các khoản nợ quá hạn.

2.2.5. Thực trạng báo cáo kế toán sử dụng trong chu trình bán hàng và thu tiền

Trong chu trình bán hàng và thu tiền công ty sử dụng các báo cáo sau:

➤ **Bảng kê nghiệp vụ:** Cuối tháng, nhân viên kinh doanh tiến hành lập báo cáo nghiệp vụ, bao gồm tất cả nghiệp vụ phát sinh trong tháng chuyển cho phòng kế toán đối chiếu xem phòng kinh doanh và kế toán hoàn toàn khớp nhau về số liệu.

➤ **Báo cáo kiểm soát:** Hàng tháng công ty lập báo cáo về tổng doanh thu bán hàng hóa, và doanh thu bán thành phẩm của Công ty trong tháng.

➤ Các báo cáo khác lập nắm rõ tình hình công nợ và thanh toán trong tháng để lập kế hoạch thu nợ như: Báo cáo công nợ khách hàng, Báo cáo phải thu theo thời hạn nợ.

2.2.6. Thực trạng kiểm soát tổ chức thông tin trong chu trình bán hàng và thu tiền

Qua thực tế, việc kiểm soát tổ chức thông tin kế toán trong chu trình bán hàng và thu tiền công ty còn thủ công, Điều này, dẫn đến các rủi ro như: *Rủi ro về chấp nhận đơn đặt hàng vượt quá hạn mức tín dụng; Rủi ro về chấp nhận đơn hàng không có sẵn hoặc không thể sản xuất và cung ứng kịp thời theo tiến độ khách hàng yêu cầu; Rủi ro bán hàng không đúng giá; Rủi ro về truy xuất thông tin trong trường hợp lô thuốc kém chất lượng khi khách hàng có thông tin phản hồi.*

2.2.7. Đánh giá về tổ chức thông tin kế toán trong chu trình bán hàng và thu tiền tại công ty cổ phần PYMEPHARCO

❖ **Ưu điểm:** Công ty đã thực hiện công tác kế toán bán hàng tương đối tốt với đa dạng các phương thức nhận đơn đặt hàng và phương thức thanh toán, cũng như các biện pháp kiểm soát nhằm đảm bảo các mục tiêu của quá trình bán hàng là cung cấp hàng hóa

đầy đủ chính xác, thu hồi nợ phải thu nhanh chóng. Chứng từ được lập đầy đủ và được đánh số thứ tự trước khi sử dụng và tuân theo các quy định hiện hành, trình tự luân chuyển chứng từ hợp lý. Trong suốt chu trình bán hàng và thu tiền từ khâu nhận đơn hàng, xét duyệt hạn mức tín dụng đến lúc giao hàng, thu tiền đều được tổ chức chặt chẽ.

❖ Hạn chế:

Thứ nhất, Công ty đã triển khai phần mềm kế toán hỗ trợ công tác ghi chép và tính toán số liệu kế toán, nhưng hạn chế của phần mềm này hoạt động hoàn toàn độc lập giữa văn phòng công ty với các chi nhánh.

Thứ hai, công ty chưa xây dựng cho mình một quy trình bán hàng đầy đủ bằng văn bản.

Thứ ba, việc xây dựng bộ mã, danh mục từ điển chưa đầy đủ, thiếu nhiều thông tin quan trọng.

Thứ tư, quy trình nhận xử lý đơn đặt hàng, từ xử lý đơn đặt hàng, kiểm tra tồn kho, xét duyệt hạn mức tín dụng còn thủ công.

Thứ năm, công ty không sử dụng lệnh bán hàng để kiểm soát rất chặt chẽ và thuận tiện cho thủ kho trong việc xuất kho giao hàng.

Thứ sáu, khâu lập hóa đơn bán hàng chưa được kiểm soát hết các rủi ro trước khi giao hàng. Dẫn đến việc thay đổi, chỉnh sửa hóa đơn không cần thiết, nhân viên bán hàng kiêm nhiều khâu từ nhận đơn đặt hàng, in hóa đơn.

Thứ bảy, công ty tập trung vào các báo cáo tài chính, chưa vận dụng kế toán quản trị vào lập báo cáo bán hàng và thu tiền để phục vụ thông tin cho nhà quản lý.

Thứ tám, Không có sự chia sẻ dữ liệu, nên khi cần thông tin để ra quyết định phải tập hợp thông tin từ nhiều nguồn.

Thứ chín, Hệ thống theo dõi công nợ chưa được thiết kế theo

đôi chi tiết theo từng hóa đơn bán hàng, mà theo dõi theo đối tượng.

CHƯƠNG 3 – MỘT SỐ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN TỔ CHỨC THÔNG TIN KẾ TOÁN TRONG CHU TRÌNH BÁN HÀNG VÀ THU TIỀN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN PYMEPHARCO

3.1. SỰ CẦN THIẾT PHẢI HOÀN THIỆN TỔ CHỨC THÔNG TIN KẾ TOÁN TRONG CHU TRÌNH BÁN HÀNG VÀ THU TIỀN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN PYMEPHARCO

Thứ nhất, bên cạnh những kết quả đạt được của việc tổ chức thông tin kế toán trong chu trình bán hàng và thu tiền của công ty vẫn còn tồn tại các nhược điểm như đã nêu tại chương 2.

Thứ hai, công ty cần phải chuẩn hóa các quy trình nghiệp vụ, ứng dụng CNTT có hiệu quả nhất, cung cấp báo cáo quản trị có thông tin chính xác, kịp thời.

Thứ ba, hàng hóa tại công ty phải được bảo quản, kiểm nghiệm phải tuân thủ các quy định chặt chẽ của Bộ Y tế, Tổ chức Y tế Thế giới như: GDP, GMP, GPP....,

Thứ tư, chu trình bán hàng và thu tiền là chu trình cuối cùng của hoạt động sản xuất kinh doanh có ảnh hưởng lớn đến hiệu quả của các chu trình khác.

Thứ năm, mặt hàng của công ty rất đa dạng, có nhiều giá bán, nhiều chi nhánh, phân phối hàng hóa theo nhiều nhóm khách hàng.

Thứ sáu, Ứng dụng công nghệ thông tin có ý nghĩa chiến lược, góp phần tăng trưởng kinh tế, phát triển xã hội và tăng năng suất, hiệu suất lao động.

3.2. MỘT SỐ GIẢI PHÁP GÓP PHẦN HOÀN THIỆN TỔ CHỨC THÔNG TIN KẾ TOÁN TRONG CHU TRÌNH BÁN HÀNG VÀ THU TIỀN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN PYMERPHARCO

3.2.1. Định hướng và lộ trình hoàn thiện theo mô hình quản lý nguồn lực doanh nghiệp ERP

a. Định hướng hoàn thiện: Ngành dược với rất nhiều yêu cầu quản trị chuyên biệt và đòi hỏi phải tuân thủ các tiêu chuẩn, quy định rất khắt khe của Bộ Y tế, Tổ chức Y tế thế giới. PYMEPHARCO là một công ty có quy mô lớn, vừa sản xuất, vừa phân phối, thị trường rộng lớn, nhiều đối tượng khách hàng, nhiều chi nhánh. Vì vậy, công ty chỉ hoạt động tốt khi có hệ thống quản lý hiệu quả và có một phần mềm ERP thực thi hệ thống quản lý hữu hiệu.

b. Lộ trình hoàn thiện: Để đạt mục tiêu hoàn thiện hệ thống thông tin kế toán theo định hướng ERP, công ty cần phải xây dựng một lộ trình gồm các giai đoạn triển khai một cách cụ thể để giải quyết các vấn đề sau:

Thứ nhất, Hoàn thiện quy trình kinh doanh, chuẩn hóa dữ liệu trên phạm vi toàn công ty.

Thứ hai, Công ty cần phải thay đổi bộ mã hiện hành và thống nhất trong công ty.

Thứ ba, Trước mắt hoàn thiện phần mềm kế toán hiện có, về lâu dài ứng dụng ERP cần được đề cập đến.

Thứ tư, Cơ chế kiểm soát và giám sát các hệ thống thông tin cần phải xem xét và thiết kế phù hợp với những thay đổi, đảm bảo hiệu lực đối với hệ thống kiểm soát nội bộ.

3.2.2. Hoàn thiện quy trình luân chuyển chứng từ kế toán trong chu trình bán hàng và thu tiền

Công ty cần xây dựng quy trình bán hàng theo các tiến trình với các bước thực hiện như sau:

Bước 1: Xem xét nhu cầu của thị trường

Bước 2: Tham gia đấu thầu

Bước 3: Ký kết hợp đồng mua bán

Bước 4: Nhận đơn đặt hàng

Bước 5: Kiểm tra tín dụng, tồn kho

Bước 6: Xuất hóa đơn

Bước 7: Cấp phát hàng hóa

Bước 8: Giao nhận vận chuyển

Bước 9: Ghi nhận doanh thu

Bước 10: Thu hồi công nợ

3.2.3. Hoàn thiện tổ chức dữ liệu và mã hóa các đối tượng quản lý

a. Hoàn thiện tổ chức dữ liệu: Dữ liệu phải được cập nhật duy nhất một lần với các mã nghiệp vụ định khoản được xây dựng sẵn và thống nhất cho từng bộ phận. Các thông tin sẽ được chọn lọc và chia sẻ cho các bộ phận tránh sự chồng chéo, trùng lặp thông tin. Giảm khối lượng dữ liệu lưu trữ, khối lượng công việc của các bộ phận, cung cấp các báo cáo quản trị có giá trị, kịp thời cho các bộ phận, ban giám đốc. Khi nhận đơn hàng từ khách hàng, dữ liệu phải thực hiện tự động hóa các bước khác nhau trong suốt quy trình xử lý đơn hàng cho đến khi hoàn tất.

- Hoàn thiện các tập tin: Danh mục phân nhóm khách hàng; Danh mục khách hàng; Danh mục hàng hóa; Chi tiết hàng hóa; Danh mục trình dược viên; Danh mục hoa hồng trình dược viên; Danh mục chi nhánh; Chi tiết hợp đồng; Chi tiết hàng hóa; Danh mục giá bán.

b. Hoàn thiện tổ chức mã hóa các đối tượng quản lý: Để các dữ liệu từ các phần mềm quản lý khác nhau tích hợp vào cơ sở dữ liệu chung, duy nhất của hệ thống, công ty cần được mã hóa các đối tượng thống nhất tại các bộ phận khác nhau trong công ty. Việc mã hóa các đối tượng được thực hiện như sau:

➤ Bộ mã:

* Mã khách hàng: 08 ký tự, Ví dụ: Khách hàng Bệnh viện tỉnh Quảng Ngãi: BV52001A (Mã KH tại Công ty), Khách hàng Bệnh viện Sơn Tịnh: BV52001E (Mã KH tại C. Nhánh Quảng Ngãi).

* Mã hàng hóa: 06 ký tự, Ví dụ: Thuốc PIPANZIN thuộc nhóm tiết niệu sản xuất tại phan xường 1: TNP01A.

3.2.4. Hoàn thiện tổ chức thông tin trong chu trình bán hàng và thu tiền

a. Hoàn thiện tổ chức thông tin quy trình xử lý đơn đặt hàng

Từ thực trạng quy trình xử lý đơn đặt hàng tại công ty cho thấy, việc tổ chức thông tin trong quy trình này còn thủ công, từ xử lý đơn đặt hàng, kiểm tra tồn kho thì dựa trên báo cáo tồn kho, xét duyệt hạn mức tín dụng dựa báo cáo tình hình nợ quá hạn của từng khách hàng do phòng kế toán chuyển đến. Các đơn đặt hàng này nhân viên phòng nghiệp vụ - kinh doanh không cập nhật vào chương trình để bắt đầu một nghiệp vụ bán hàng, nên không truy xuất được các thông tin trong dữ liệu khách hàng, để kiểm tra tín dụng khách hàng, kiểm tra dữ liệu tồn kho để có thông tin chính xác, kịp thời trong việc xử lý đơn hàng. Vì vậy, chương trình phải hoàn thiện chức năng nhập đơn hàng vào phần mềm, kiểm soát được hạn mức tồn kho hàng hóa và tín dụng của khách hàng.

Khi tiếp nhận đơn đặt hàng từ khách hàng, nhân viên bán hàng tiến hành nhập các thông tin của đơn đặt hàng vào chương trình. Chương trình sẽ truy xuất thông tin khách hàng từ dữ liệu khách hàng, thông tin số hợp đồng được truy xuất từ dữ liệu chi tiết hợp đồng (thông tin này dùng để theo dõi tất cả đơn đặt hàng theo hợp đồng), thông tin hàng hóa được truy xuất từ dữ liệu tập tin *Danh mục*

hàng hóa và tập tin *Chi tiết hàng hóa*, giá bán sẽ được truy xuất từ dữ liệu tập tin *Danh mục giá bán*. Tiếp đến chương trình sẽ kiểm soát hợp lệ đơn đặt hàng của khách hàng. Trước tiên, kiểm tra số lượng hàng hóa hiện tại trong kho có đủ để có thể thực hiện đơn hàng hay không, tiếp theo chương trình tiếp tục kiểm tra hạn mức tín dụng khách hàng để xác định khách hàng có đủ điều kiện mua chịu tiếp đơn hàng hay không.

Khi nhân viên bán hàng nhập xong dữ liệu đơn đặt hàng, thì dữ liệu đơn đặt hàng sẽ lưu vào dữ liệu đặt hàng. Dữ liệu đặt hàng của khách hàng sẽ được liệt kê ở trạng thái chờ duyệt. Trưởng phòng kinh doanh truy cập vào hệ thống, kiểm tra đơn đặt hàng do nhân viên bán hàng chuyển đến, đối chiếu với dữ liệu đặt hàng tiến hành phê duyệt đơn hàng. Lúc này, tình trạng đơn đặt hàng ở trạng thái được duyệt, thì nhân viên bán hàng mới in được lệnh bán hàng. Lệnh bán hàng (kiêm phiếu xuất kho), và được in làm 03 liên, 01 liên giao gửi cho khách hàng chấp nhận đơn đặt hàng và xác định điều kiện giao hàng, 01 liên giao kho để làm thủ tục xuất kho hàng hóa, 01 liên giao nhân viên lập hóa đơn phòng kế toán để biết để lập Hóa đơn GTGT.

Việc tổ chức thông tin quy trình xử lý đơn đặt hàng rất quan trọng, cần phải được tổ chức bài bản, dữ liệu cập nhật phải chính xác. Vì dữ liệu đầu vào của quy trình này sẽ tiếp tục lưu trữ và chia sẻ tự động cho các quy trình sau, nhằm phục vụ cho các bộ phận cần truy xuất thông tin. Bộ phận kho hàng sẽ có thông tin để chuẩn bị hàng, xuất kho giao hàng cho khách hàng. Bộ phận kế toán có thông tin để lập hóa đơn, theo dõi các dữ liệu liên quan đến công nợ, thu tiền

b. Hoàn thiện tổ chức thông tin quy trình giao hàng

Trên cơ sở kế thừa thông tin từ lệnh bán hàng, thủ kho tiến hành chuẩn bị hàng, xuất kho hàng hoá theo đúng nội dung. Thời điểm

này, mọi thủ tục xuất hàng ra khỏi kho đã được hoàn tất, hệ thống cập nhật dữ liệu trên lệnh bán hàng (kiêm phiếu xuất kho) ghi vào dữ liệu xuất kho hàng hóa và dữ liệu tồn kho hàng hóa. Tiếp theo, thủ kho in phiếu giao hàng. Một liên của phiếu giao hàng kèm với hàng hóa sẽ giao cho khách hàng, một liên giao cho bộ phận vận chuyển, một liên lưu tại bộ phận kho hàng.

c. Hoàn thiện tổ chức thông tin quy trình lập hóa đơn

Sau khi xử lý xong đơn đặt hàng tại phòng nghiệp vụ kinh doanh, một bản sao của lệnh bán hàng được chuyển đến phòng kế toán cùng với giấy báo gửi hàng. Nhân viên lập hóa đơn truy cập vào chương trình đối chiếu dữ liệu trong hệ thống với số liệu trên phiếu giao hàng, lệnh bán hàng, đơn đặt hàng của khách hàng cùng với dữ liệu giá bán nhằm đảm bảo khớp đúng số liệu. Nếu khớp số liệu, nhập số hóa đơn, ngày hóa đơn, chọn mã nghiệp vụ, chương trình tự động định khoản các tài khoản có liên quan, tiến hành in hóa đơn GTGT. Nếu sai, nhân viên lập hóa đơn thông báo với nhân viên bán hàng hiệu chỉnh lại dữ liệu.

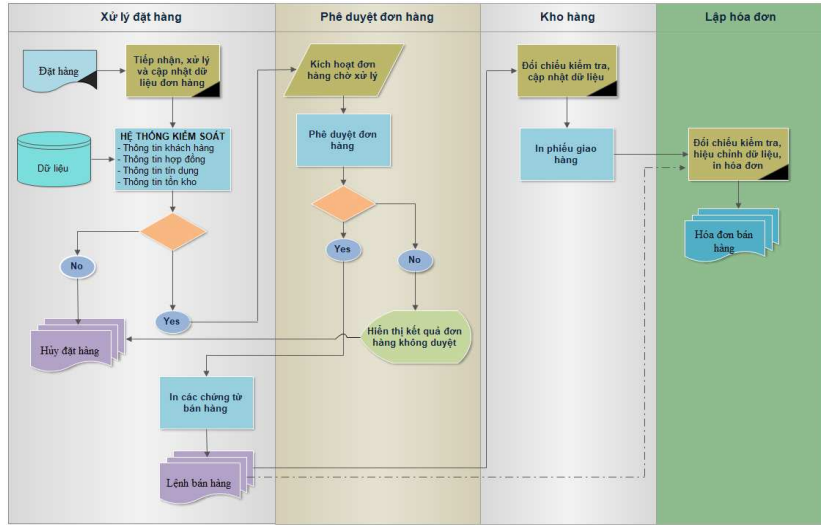
3.2.5. Hoàn thiện báo cáo kế toán trong chu trình bán hàng và thu tiền của công ty

Trên cơ sở kế thừa thông tin đã được tổ chức xử lý trong chu trình mà tác giả đã hoàn thiện trong chương 3, Phòng kinh doanh và phòng kế toán sẽ có đầy đủ thông tin để lập các báo cáo về công tác bán hàng, báo cáo công nợ.

3.2.6. Hoàn thiện kiểm soát tổ chức thông tin trong chu trình bán hàng và thu tiền

Thông qua việc xây dựng, tổ chức tốt hệ thống thông tin kế toán, chuẩn hóa dữ liệu sẽ tăng cường kiểm soát nhằm hạn chế các rủi ro có thể xảy ra. Chính vì vậy, khi ứng dụng CNTT trong công tác

quản lý, các khâu trong chu trình bán hàng và thu tiền đòi hỏi phải được tuân theo nghiêm ngặt. Các bước kiểm tra, xét duyệt được thực hiện trực tiếp trên hệ thống, rút ngắn được thời gian luân chuyển chứng từ.



Hình 3.10: Kiểm soát tổ chức thông tin trong chu trình bán hàng và thu tiền

Để nâng cao hiệu quả kiểm soát tổ chức thông tin trong chu trình bán hàng và thu tiền, công ty cần phải ban hành các quy định cụ thể để kiểm soát các nội dung sau: Kiểm soát dữ liệu đầu vào; Kiểm soát quá trình lưu trữ dữ liệu; Kiểm soát sao lưu dự phòng dữ liệu; Kiểm soát truyền tải dữ liệu; Kiểm soát thông tin đầu ra.

3.3. ĐIỀU KIỆN ĐỂ THỰC HIỆN CÁC GIẢI PHÁP NHẪM GÓP PHẦN HOÀN THIỆN TỔ CHỨC THÔNG TIN KẾ TOÁN TRONG CHU TRÌNH BÁN HÀNG VÀ THU TIỀN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN PYMERPHARCO

Hệ thống thông tin kế toán phải phân định rạch ròi quyền hạn,

trách nhiệm giữa các cá nhân và các bộ phận; Tuân thủ nghiêm ngặt các bước công việc trong quy trình; Các bộ phận phối hợp chặt chẽ với nhau trong từng luồng thông tin, dữ liệu; Nâng cao trình độ tác nghiệp cho nhân viên trong công ty; Sự đồng thuận cao của ban giám đốc và các bộ phận trong công ty trong việc tái cơ cấu các quy trình kinh doanh.

KẾT LUẬN

Trên cơ sở lý luận và thực trạng về tổ chức thông tin kế toán trong chu trình bán hàng và thu tiền tại công ty cổ phần PYMERPHARCO, nghiên cứu đưa ra các giải pháp cải tiến việc tổ chức thông tin kế toán trong các quy trình xử lý đơn hàng, quy trình lập hóa đơn, quy trình giao hàng..., chuẩn hóa cơ sở dữ liệu, hoàn thiện bộ mã, để hoạt động bán hàng và thu tiền tại công ty mang lại hiệu quả cao hơn. Song song với hoạt động đó, công ty sẽ quản lý được giá bán cho từng khách hàng, hạn mức tồn kho, tín dụng khách hàng; lập báo cáo bán hàng, báo cáo công nợ bán hàng đa chiều và theo chi tiết từng vùng, từng nhân viên quản lý, đại lý, chi nhánh; cung cấp thông tin nhanh chóng cho hoạt động quản trị; hàng hóa được ghi nhận chính xác, giao hàng đúng hạn; doanh thu được ghi nhận kịp thời, với thủ tục hóa đơn chính xác... Hướng đến xa hơn là góp phần tạo tiền đề để công ty ứng dụng hiệu quả hệ thống ERP trong tương lai.