BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

NGUYỄN THỊ MAI

HOÀN THIỆN TỔ CHỨC THÔNG TIN KẾ TOÁN TRONG CHU TRÌNH BÁN HÀNG VÀ THU TIỀN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN XI MĂNG VICEM HẢI VÂN

Chuyên ngành: Kế toán
Mã số: 60.34.03.01

TÓM TẮT
LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH

Đà Nẵng – Năm 2015

Công trình được hoàn thành tại

ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

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

Phản biện 1: PGS.TS. Ngô Hà Tấn

Phản biện 2: TS. Hồ Văn Nhàn

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 20 tháng 12 năm 2015.

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 xi măng VICEM Hải Vân là doanh nghiệp Nhà nước được thành lập vào năm 1990 và được cổ phần hóa vào năm 2007. Công ty chuyên sản xuất xi măng, đá. Công ty hoạt động theo mô hình công ty cổ phần cùng với hệ thống phân phối rộng trên nhiều tỉnh thành. Trong môi trường cạnh tranh ngày càng khốc liệt giữa các doanh nghiệp, những thách thức về chất lượng, hiệu quả, cắt giảm chi phí trong sản xuất kinh doanh, mối quan hệ giữa cung ứng với tiêu thụ… đòi hỏi công ty phải thay đổi phương thức kinh doanh, quản lý hoạt động kinh doanh sao cho có hiệu quả.

Hiện nay, các công ty ứng dụng công nghệ thông tin ngày càng nhiều trong hoạt động kinh doanh của mình. Công nghệ thông tin là nền tảng cho việc quản lý thông tin một cách hiệu quả và nhanh chóng. Nhận thức được tầm quan trọng của việc ứng dụng công nghệ thông tin trong hoạt động kinh doanh, trong những năm qua công ty cũng đã ứng dụng công nghệ thông tin vào trong hoạt động kinh doanh của mình. Hiện nay công ty đang sử dụng phần mềm FAST 2002. Tuy nhiên chỉ có phòng kế toán – thống kê – tài chính là bộ phận sử dụng phần mềm này. Các phòng ban khác như phòng tiêu thụ, phòng nhân sự… đều sử dụng chương trình làm việc của mình là những file excel được thiết kế riêng. Như vậy việc liên kết thông tin giữa các bộ phận với nhau trong công ty hiện nay còn mang tính thủ công.

Hiện tại, hai loại sản phẩm này được lưu trữ ở những địa bàn khác nhau. Xi măng thì lưu kho ở Liên Chiểu, đá thì lưu kho ở Hòa phát. Do địa bàn cách xa nhau nên việc quản lý kho bãi gặp khó khăn. Tuy nhiên thông tin, dữ liệu giữa phòng kế toán và các phòng ban khác còn độc lập và chưa có tính liên kết nên việc xác định giá

bán, sản lượng tồn kho bao nhiêu? Lưu ở kho nào? là hạn chế của công ty. Bên cạnh đó công ty có nhiều nhà phân phối ở nhiều tỉnh thành nên việc lập các báo cáo bán hàng, báo cáo công nợ gặp nhiều khó khăn.

Các mặt hàng của công ty có cơ cấu khá phức tạp. Mã hàng hóa và mã khách hàng thiết kế chưa phù hợp nên việc quản lý gặp nhiều khó khăn. Công việc kinh doanh ngày càng phức tạp đòi hỏi mỗi công ty phải có tính nhạy bén trong việc ứng dụng công nghệ thông tin là rất quan trọng. Làm sao để việc ghi nhận hàng hóa chính xác; kiểm tra được hạn mức tín dụng của khách hàng và ghi nhận doanh thu, 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 tỉ lệ thu tiền bán hàng cao nhất là mối quan tâm hàng đầu của công ty.

Từ các yêu cầu 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 xi măng VICEM Hải vân"*** là đề tài nghiên cứu của luận văn.

2. Mục tiêu nghiên cứu

- Hệ thống hóa các vấn đề lý luận về tổ chức thông tin kế toán trong chu trình bán hàng và thu tiền tại các doanh nghiệp.

- Khảo sát và đánh giá thực trạng tổ chức thông tin kế toán trong chu trình bán hàng và thu tiền tại công ty cổ phần xi măng VICEM Hải Vân.

- Đề xuất hướng tổ chức thông tin kế toán trong 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 là tổ chức thông tin kế toán trong chu trình bán hàng và thu tiền của công ty cổ phần xi măng VICEM Hải Vân.

- Phạm vi nghiên cứu

+ Về không gian nghiên cứu: Được thực hiện tại Công ty Cổ phần Xi Măng VICEM Hải Vân. Công ty hiện đang tiêu thụ 3 mặt hàng là xi măng, đá, clinke. Bài viết này chỉ tập trung nghiên cứu cách thức tổ chức thông tin kế toán trong việc tiêu thụ mặt hàng xi măng.

+ Về thời gian: Đề tài sử dụng tài liệu của Công ty Cổ phần Xi Măng VICEM Hải Vân trong năm 2015.

4. Phương pháp nghiên cứu

- Sử dụng các nguồn tài liệu về hệ thống thông tin kế toán và chủ yếu là thông tin kế toán trong chu trình bán hàng và thu tiền, giáo trình ngành kế toán để tìm hiểu cơ sở lý luận của đề tài.

- Áp dụng phương pháp quan sát để tìm hiểu cách thức quản lý, tổ chức thực hiện của hệ thống thông tin thực tế và công tác kế toán được áp dụng tại công ty mà chủ yếu là công tác kế toán trong chu trình bán hàng và thu tiền.

- Thu thập các sơ đồ dòng dữ liệu, mô hình dữ liệu, lưu đồ mô tả tổ chức hệ thống thông tin kế toán và các báo cáo, bảng biểu được sử dụng trong chu trình bán hàng và thu tiền tại đơn vị.

- Phương pháp phỏng vấn trực tiếp các bộ phận có liên quan để làm rõ vấn đề nghiên cứu.

5. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề tài

Luận văn xác định được vai trò quan trọng của tổ chức thông tin kế toán trong chu trình bán hàng và thu tiền tại công ty thông qua phân tích những cơ sở lý luận về hệ thống thông tin kế toán.

Tìm ra được những hạn chế từ đó đề xuất một số giải pháp chủ yếu nhằm hoàn thiện tổ chức thông tin kế toán trong chu trình bán hàng và thu tiền tại công ty cổ phần xi măng VICEM Hải Vân.

6. Kết cấu của luận văn

Ngoài phần mở đầu và phần kết luận, luận văn gồm có 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 công tác tổ chức thông tin kế toán trong chu trình bán hàng và thu tiền tại công ty cổ phần xi măng VICEM Hải Vân.

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 xi măng VICEM Hải Vân.

7. Tổng quan tài liệu nghiên cứu

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. Hệ thống thông tin

1.1.2. Hệ thống thông tin kế toán

a. Khái niệm hệ thống thông tin kế toán

Hệ thống thông tin kế toán là một bộ phận cấu thành quan trọng của hệ thống thông tin quản lý trong doanh nghiệp bao gồm nguồn nhân lực, các phương tiện, các phương pháp kế toán 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 kỳ nhất định. Hai chức năng của hệ thống thông tin kế toán là *thông tin* và *kiểm tra.*

b. Quy trình xử lý kế toán trong doanh nghiệp

- *Ghi nhận* : là giai đoạn đầu tiên của quy trình kế toán, thực hiện chức năng thu thập các dữ liệu liên quan đến các nghiệp vụ kinh tế tài chính phát sinh trong doanh nghiệp.

- *Xử lý*: là giai đoạn tiếp theo của quy trình kế toán. Trên cơ sở các dữ liệu trên chứng từ, kế toán thực hiện việc xử lý và cung cấp thông tin theo yêu cầu của quản lý.

- *Báo cáo*: đây là bước công việc cuối cùng trong quy trình xử lý kế toán với đầu ra là các báo cáo kế toán phục vụ cho nhu cầu thông tin của người sử dụng.

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 hệ thống thông tin kế toán theo phần hành và 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 và thu tiền và các yêu cầu quản lý

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

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 trong chu trình bán hàng và thu tiền

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 (ĐĐH)
- Kiểm tra tín dụng và tồn kho

b. Tổ chức thông tin quy trình giao hàng

- Lập lệnh bán hàng
- Chuẩn bị hàng
- Xuất kho giao hàng

c. Tổ chức thông tin quy trình lập hóa đơn

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

- Quản lý công nợ khách hàng
- Nhận tiền thanh toán
- Xử lý hàng bán bị trả lại và các khoản nợ quá hạn

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

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

CHƯƠNG 2
THỰC TRẠNG TỔ CHỨC THÔNG TIN KẾ TOÁN TRONG CHU TRÌNH BÁN HÀNG VÀ THU TIỀN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN XI MĂNG VICEM HẢI VÂN

2.1. GIỚI THIỆU VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN XI MĂNG VICEM HẢI VÂN

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của công ty cổ phần xi măng VICEM Hải Vân

Công ty xi măng Hải Vân được thành lập theo quyết định số 390/QĐ – BXD ngày 19/04/1994. Năm 2001 công ty xi măng Hải Vân được bàn giao cho Tổng công ty xi măng Việt Nam theo QĐ số 163/QĐ-BXD ngày 05/02/2001. Năm 2007 công ty tiến hành cổ phần hóa và đổi tên thành Công ty cổ phần xi măng VICEM Hải Vân. Hiện tại công ty cổ phần xi măng Vicem Hải Vân là một đơn vị có tư cách pháp nhân, tự chủ về tài chính, có tài khoản và con dấu riêng theo quy định của nhà nước.

Chuyển sang cơ chế thị trường không ít các doanh nghiệp nhà nước đã lâm vào tình trạng khó khăn về tài chính và có thể bị phá sản nhưng Công ty vẫn tồn tại và đứng vững. Công ty không ngừng nghiên cứu và cải tiến máy móc thiết bị nhằm nâng cao năng suất chất lượng sản phẩm, đáp ứng tốt hơn nữa nhu cầu đa dạng và phong phú của người tiêu dùng. Với những nổ lực và cố gắng của mình Công ty đã có được uy tín rất lớn đối với khách hàng trên thị trường Miền Trung và Tây Nguyên.

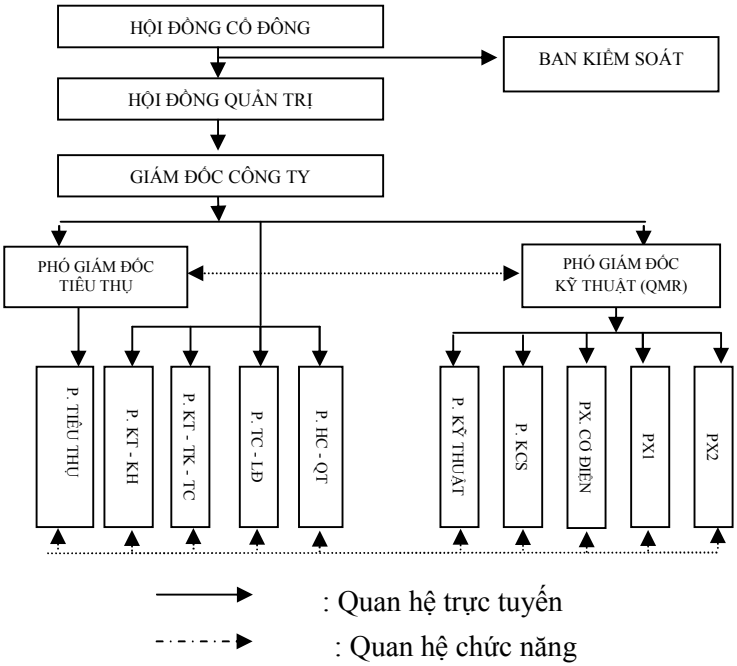
2.1.2. Đặc điểm hoạt động tiêu thụ của công ty

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

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

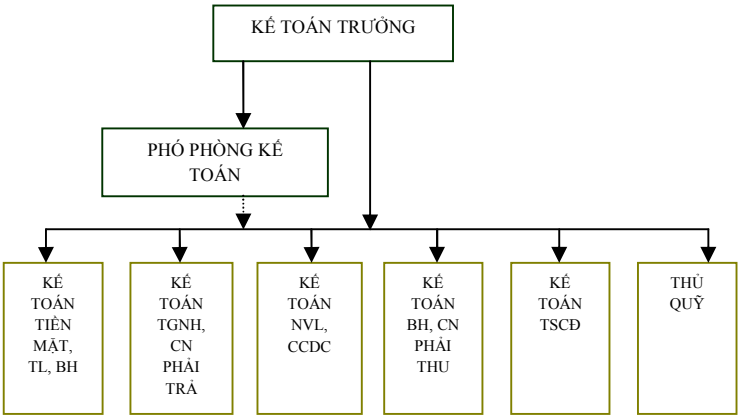
Công ty áp dụng 02 hình thức tiêu thụ là tiêu thụ trực tiếp và tiêu thụ gián tiếp thông qua hệ thống phân phối gồm 11 trung tâm ở các tỉnh thành khác nhau.

2.1.3. Tổ chức bộ máy quản lý của công ty



Sơ đồ 2.1. Sơ đồ bộ máy tổ chức quản lý của công ty

2.1.4. Tổ chức bộ máy kế toán của công ty



Sơ đồ 2.2. Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán của công ty

2.2. THỰC TRẠNG CÔNG TÁC TỔ CHỨC THÔNG TIN KẾ TOÁN TRONG CHU TRÌNH BÁN HÀNG VÀ THU TIỀN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN XI MĂNG VICEM HẢI VÂN

2.2.1. Thực trạng ứng dụng công nghệ thông tin tại công ty

2.2.2. Thực trạng công tác lập chứng từ trong chu trình bán hàng và thu tiền tại công ty

Hệ thống chứng từ trong khâu bán hàng được công ty sử dụng gồm: Đơn đặt hàng, hợp đồng kinh tế, hóa đơn bán hàng, phiếu giao hàng, phiếu xuất kho, biên bản hàng bán bị trả lại, biên bản giảm giá hàng bán, phiếu thu, giấy báo có, thẻ kho.

2.2.3. Thực trạng tổ chức dữ liệu và mã hóa các đối tượng quản lý trong chu trình bán hàng và thu tiền tại công ty

a. Thực trạng tổ chức dữ liệu trong chu trình bán hàng và thu tiền tại công ty

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. Thông tin luân chuyển giữa các bộ phận đều được thực hiện rất thủ công, chậm trễ. Vì vậy, không đáp ứng kịp thời các yêu cầu trong quản lý, chưa khai thác hiệu quả thông tin để hạn chế thời gian thực hiện xử lý đơn hàng.

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"*. Trong tập tin danh mục thiếu hai tập tin là *đơn đặt hàng* và *chi tiết đơn đặt hàng*.

b. Thực trạng mã hóa các đối tượng quản lý

- Mã khách hàng

Hiện tại Hải Vân có 02 nhóm khách hàng chính: khách hàng mua đá xây dựng và khách hàng mua xi măng. Mã khách hàng gồm 7 ký tự. Mã A13 là khách hàng mua đá xây dựng. Ví dụ : A13_038: Công ty TNHH Phú Thọ. Mã B13 là khách hàng mua xi măng. VD: B13_036 : Công ty TNHH Duy Thịnh. Qua bộ mã hàng hóa ta thấy mã hàng hóa sử dụng ký tự là chữ A và B để phân biệt khách hàng mua đá và mua xi măng. Tuy nhiên nếu khách hàng mua cả đá và xi măng thì công ty lại quy định cho khách hàng đó hai mã số mà chưa có một mã thống nhất cho nhóm khách hàng này.

- Mã hàng hóa

Ví dụ: PX1PC40K là xi măng hải vân PC40 – bột được sản xuất tại PX1; PX2PC40E là xi măng hải vân - bột được sản xuất tại phân xưởng 2. PX1PC40L là xi măng Hải Vân – bao được sản xuất tại phân xưởng 1; PX2PC40F là xi măng Hải Vân – bao sản xuất tại phân xưởng 2. PX2PC40H là xi măng Bỉm Sơn – bao được sản xuất

tại phân xưởng 2. Qua bộ mã hàng hóa cho thấy mã hàng hóa công ty thiết kế còn lộn xộn, chưa phân biệt được đâu là xi măng bao và xi măng bột, đâu là xi măng tự sản xuất và xi măng gia công, đâu là xi măng PC40 và PCB40.

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

a. Thực trạng tổ chức thông tin trong hoạt động bán hàng tại công ty

- *Thực trạng tổ chức thông tin quy trình xem xét và ký kết hợp đồng bán hàng*

Quy trình xem xét và ký kết hợp đồng bán hàng của công ty bao gồm 4 bước:

+ Bước 1: Nhận thông tin yêu cầu ký kết hợp đồng: Phòng tiêu thụ của công ty tiếp nhận các thông tin yêu cầu ký kết hợp đồng của khách hàng. Thông tin này có thể nhận được từ điện thoại, fax, email…

+ Bước 2: Xem xét khách hàng, đánh giá các yêu cầu và khả năng đáp ứng: Trưởng/phó phòng tiêu thụ và các phòng ban liên quan tiến hành xem xét khách hàng, đánh giá các yêu cầu và khả năng đáp ứng của khách hàng.

+Bước 3: Tiến hành ký kết hợp đồng với khách hàng: Phòng kế hoạch – cung ứng có trách nhiệm soạn thảo hợp đồng và đề xuất với giám đốc công ty về việc ký hợp đồng. Giám đốc công ty là người chịu trách nhiệm ký kết hợp đồng với khách hàng.

+Bước 4: Tiếp nhận và chuyển hợp đồng cho khách hàng: Sau khi giám đốc ký duyệt xong, phòng kế hoạch và cung ứng sẽ lấy hợp đồng về và giao lại cho phòng tiêu thụ. Phòng tiêu thụ sẽ

giao lại cho khách hàng một bản sao hợp đồng thông báo hợp đồng đã được ký kết.

- Thực trạng tổ chức thông tin quy trình thực hiện hợp đồng bán hàng

Quy trình thực hiện hợp đồng bán hàng bao gồm 3 bước:

+ Bước 1: Tiếp nhận yêu cầu cung cấp xi măng: Sau khi ký hợp đồng xong, khách hàng sẽ gửi "phiếu yêu cầu nhận xi măng" đến cho công ty yêu cầu cung cấp xi măng. Phiếu yêu cầu có thể gửi trực tiếp tại phòng tiêu thụ hoặc qua fax, email.

+ Bước 2: Xem xét các điều kiện giao nhận xi măng: Khi nhận được giấy yêu cầu nhận xi măng của khách hàng, nhân viên bán hàng tại phòng tiêu thụ sẽ tiến hành kiểm tra các thông tin về hàng tồn kho trong *" báo cáo sản lượng tồn kho hàng ngày"*. Tiếp theo, nhân viên bán hàng kiểm tra mức dư nợ của khách hàng trong *" báo cáo tổng hợp sản lượng nhận hàng và thanh toán của NPP- công nợ khách hàng"*. Cả hai báo cáo này đều là những file excel độc lập và được lập nhằm mục đích phục vụ nhanh cho công tác bán hàng và được in ra gửi phòng tiêu thụ vào đầu mỗi ngày.

+ Bước 3: Tiến hành xuất xi măng cho khách hàng

Thủ kho căn cứ vào "phiếu yêu cầu nhận xi măng" do nhân viên bán hàng gửi xuống để xuất xi măng ra cho khách hàng và tiến hành viết "phiếu giao hàng". Phiếu giao hàng được lập thành 03 liên. Phiếu giao hàng này được lập cho mỗi xe chở hàng một phiếu. Sau khi tập hợp xong số phiếu giao hàng cho một khách hàng, thủ kho tiến hành lập phiếu xuất kho. Phiếu xuất kho được lập thành 03 liên.

Sau khi lập phiếu xuất kho, thủ kho căn cứ vào liên 01 của phiếu xuất kho để ghi số lượng thực xuất vào thẻ kho và lập "báo cáo tình hình xuất kho". Nhân viên bán hàng căn cứ vào số lượng xuất

kho trên phiếu xuất kho và giá bán trong bảng giá của công ty để lập hóa đơn bán hàng. Hóa đơn bán hàng được lập 03 liên. Liên 03 gửi sang cho phòng KT-TK-TC. Kế toán tiêu thụ tiến hành đối chiếu số lượng trên các phiếu giao hàng với phiếu xuất kho của từng khách hàng để tiến hành ghi sổ chi tiết giá vốn cho khách hàng đó và kế toán tiêu thụ đối chiếu số lượng bán trên hóa đơn bán hàng và số lượng thực xuất trên phiếu xuất kho để ghi sổ chi tiết doanh thu và chuyển hóa đơn bán hàng sang cho kế toán công nợ để ghi chép công nợ.

b. Thực trạng tổ chức thông tin trong hoạt động theo dõi công nợ và thu tiền của công ty

- Quản lý công nợ khách hàng

Theo quy định của công ty, khách hàng chỉ được nợ tối đa 45 ngày kể từ ngày nhận hàng và định kỳ khoảng ngày 10 hàng tháng, kế toán công nợ sẽ lập *" biên bản đối chiếu công nợ"* có chữ ký của kế toán trưởng và gửi đến khách hàng để đối chiếu và đồng ý xác nhận.

- Thu tiền bán hàng

Công ty áp dụng 3 hình thức thanh toán

+ Thanh toán bằng tiền mặt

+ Thanh toán bằng chuyển khoản

+ Thanh toán bằng hình thức bảo lãnh thanh toán

- Xử lý các khoản nợ quá hạn

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

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

a. Báo cáo bán hàng chi tiết theo mặt hàng

Báo cáo bán hàng chi tiết theo mặt hàng do kế toán tiêu thụ lập thủ công bằng file excel và cho biết doanh thu tiêu thụ của từng mặt hàng trong một tháng.

b. Bảng kê chi tiết nhận hàng và thanh toán

Bảng kê chi tiết nhận hàng và thanh toán do kế toán công nợ lập thủ công bằng file excel và cho biết tình hình mua hàng và thanh toán cụ thể của từng khách hàng trong tháng đó như thế nào.

c. Bảng cân đối phát sinh công nợ

Bảng cân đối số phát sinh công nợ do kế toán công nợ lập theo tháng cho tất cả các khách hàng. Báo cáo này cho biết tình hình công nợ phải thu đầu kỳ, phát sinh tăng, giảm trong kỳ và số dư công nợ phải thu cuối kỳ của tất cả các khách hàng.

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

a. Đối với khâu bán hàng

b. Đối với khâu thu tiền

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 xi măng VICEM Hải Vân

a. Ưu điểm

- Quy trình xem xét và ký kết hợp đồng bán hàng, quy trình thực hiện hoạt động bán hàng được công ty thực hiện nhanh chóng, chính xác, kịp thời.

- Mỗi khâu trong mỗi quy trình được thực hiện một cách cẩn thận, chặt chẽ.

- Công ty sử dụng các phương thức thanh toán đa dạng; cung cấp hàng hóa đầy đủ, chính xác.

- 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.

- Công ty ứng dụng phần mềm kế toán để hỗ trợ cho việc ghi chép và tính toán các số liệu kế toán cung cấp kịp thời thông tin theo yêu cầu quản lý của lãnh đạo.

b. Hạn chế

- Công ty đã triển khai phần mềm FAST 2002 vào công tác hỗ trợ ghi chép và tính toán số liệu kế toán nhưng chỉ được sử dụng trong phòng KT-TK-TC. Các phòng ban khác như phòng nhân sự, phòng tiêu thụ… sử dụng chương trình làm việc là các file excel rời rạc ,độc lập với nhau.

- Hiện tại công ty đang tổ chức quy trình bán hàng và thu tiền theo hướng ký kết hợp đồng bán hàng xong rồi bắt đầu mới xem xét tồn kho và mức dư nợ và đưa ra quyết định có đồng ý giao hàng cho khách hàng không. Đây là một quy trình chưa khoa học.

a. Tổ chức dữ liệu và mã hóa các đối tượng quản lý trong chu trình bán hàng và thu tiền tại công ty

Việc xây dựng bộ mã, danh mục từ điển chưa đầy đủ. Mã khách hàng và mã hàng hóa được thiết kế chưa phù hợp với công tác quản lý. Tập tin danh mục thiếu nhiều thông tin quan trọng như danh mục hàng hóa thiếu số lượng tồn kho tối thiểu, số lượng tồn kho tối ưu và số lượng tồn kho hiện tại, …

b. Tổ chức thông tin kế toán trong chu trình bán hàng và thu tiền

- Đối với hoạt động bán hàng

+ Khi công ty tiến hành xem xét và đánh giá khách hàng để quyết định ký hợp đồng thì công ty chỉ tìm hiểu thông tin trên thị

trường của công ty đó chứ không tìm hiểu thông tin trực tiếp tại công ty đó.

+ Mẫu đơn đặt hàng của công ty khá đơn giản và mỗi khách hàng cũng tự thiết kế đơn đặt hàng cho mình mà không sử dụng mẫu của công ty. Nếu như chương trình được thiết kế để có thể nhập được đơn đặt hàng thì đơn đặt hàng như vậy nhập vào sẽ không cung cấp đầy đủ thông tin để truy xuất dữ liệu về khách hàng.

+ Phiếu giao hàng được lập cho mỗi xe hàng một phiếu. Như vậy trong một ngày mỗi khách hàng có thể được lập nhiều phiếu giao hàng nếu họ mang nhiều xe đến chở hàng. Điều này là không cần thiết.

+ Nhân viên bán hàng kiêm nhiều chức năng như tìm hiểu thị trường, tìm hiểu thông tin khách hàng, nhận phiếu yêu cầu nhận hàng, kiểm tra tồn kho và mức dư nợ, lập hóa đơn bán hàng.

- Đối với hoạt động quản lý công nợ và thu tiền

+ Công ty chưa có " hạn mức tín dụng" cho khách hàng để quy định khách hàng được nợ bao nhiêu là tối đa. Việc xem xét khả năng bán hàng tiếp tục cho khách hàng chỉ dựa trên việc nhìn nhận mang tính kinh nghiệm của nhân viên bán hàng mà chưa có cơ sở khoa học cụ thể.

+ Báo cáo sản lượng tồn kho và báo cáo tổng hợp nhận hàng và thanh toán của khách hàng đều được lập trên file excel rời rạc và được in ra để gửi cho phòng tiêu thụ vào đầu mỗi ngày một cách thủ công gây ra sự chậm trễ cho việc xử lý hoạt động bán hàng.

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 XI MĂNG HẢI VÂN

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 XI MĂNG VICEM HẢI VÂN

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

3.2.1. Thiết kế lại một số mẫu chứng từ trong chu trình bán hàng và thu tiền tại công ty

- Đầu tiên, công ty nên thiết kế lại mẫu đơn đặt hàng cho tất cả các khách hàng với nội dung đầy đủ hơn và yêu cầu khách hàng dùng mẫu đơn đặt hàng này thay vì tự thiết kế và nâng cấp phần mềm để có thêm chức năng nhập đơn đặt hàng vào chương trình. Mẫu đơn đặt hàng có thể thiết kế như sau:

Công ty cổ phần xi măng VICEM Hải Vân
Phòng tiêu thụ

ĐƠN ĐẶT HÀNG

Tên người đặt hàng:…….....
Đơn vị:……
Địa chỉ…….
Điện thoại:…….Fax:……..
Hình thức thanh toán:……Tại……..
Thời gian giao hàng:……...……
Địa điểm giao hàng: …….....

STT	Tên, quy cách sản phẩm	Mã sản phẩm	ĐVT	Mã kho	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Ghi chú

Người đặt hàng (Ký, họ tên) **Nhân viên bán hàng** (Ký, họ tên) **Trưởng phòng tiêu thụ** (Ký, họ tên)

Hình 3.1. Mẫu đơn đặt hàng

Với đơn đặt hàng này, khách hàng chỉ cần điền thông tin bao gồm : *Tên người đặt hàng, đơn vị, địa chỉ, số điện thoại, hình thức thanh toán, thời gian giao hàng, địa điểm giao hàng, tên và quy cách sản phẩm, số lượng.*

- Công ty chỉ cần thiết kế lại phiếu giao hàng và lập cho mỗi khách hàng một phiếu là đủ và tiện cho công tác lưu trữ, bảo quản phiếu giao hàng. Công ty có thể thiết kế mẫu phiếu giao hàng như sau:

Công ty cổ phần xi măng VICEM Hải Vân

Phòng tiêu thụ

PHIẾU GIAO HÀNG

Số……

Ngày…. Tháng….năm

Họ Tên người nhận:……

Đơn vị:……

Địa chỉ…….

Điện thoại:…….Fax:……..

Nhận hàng tại kho:……

STT	Tên, quy cách, phẩm chất hàng hóa	Mã sản phẩm	ĐVT	Mã kho	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền	Ghi chú
					Chứng từ	Thực xuất			

Người nhận hàng	Người lập phiếu	Thủ kho	Bảo vệ
(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)

Hình 3.2. Mẫu phiếu giao hàng

Trước đây, mỗi xe hàng lập một phiếu giao hàng thì với mẫu phiếu giao hàng mới này, phần*" ghi chú"* sẽ là nơi ghi thông tin về xe chở hàng. Phiếu giao hàng nên được lập thành 4 liên. Liên 01 lưu tại bộ phận kho, liên 02 giao cho lái xe của khách hàng, liên 03 gửi lên phòng kế toán - thống kê – tài chính. Liên 04 giao cho bảo vệ để

đối chiếu kiểm tra hàng giao trên hóa đơn với số lượng trên cân điện tử để đảm bảo vấn đề kiểm soát.

3.2.2. Hoàn thiện tổ chức dữ liệu và mã hóa đối tượng quản lý trong chu trình bán hàng và thu tiền tại công ty

a. Hoàn thiện tổ chức dữ liệu trong chu trình bán hàng và thu tiền tại công ty

Công ty cần xây dựng lại các tập tin, bổ sung các thông tin khác nhau để phục vụ cho việc tổng hợp và phân tích để đưa ra những phương án kinh doanh hiệu quả.

- Tập tin *danh mục khách hàng* thêm trường*" hạn mức tín dụng","số dư công nợ hiện tại".*

- Xây dựng lại tập tin *danh mục hàng hóa* gồm các mã trường : *Mã hàng hóa, tên hàng hóa, đơn vị tính, giá bán, thuế GTGT, số lượng tồn kho tối thiểu, số lượng đặt hàng tối ưu, số lượng tồn kho hiện tại*

- Xây dựng thêm tập tin *Đơn đặt hàng* và *Chi tiết đơn đặt hàng* với cấu trúc của hai tập tin này như sau:

Tập tin *Đơn đặt hàng* bao gồm các trường : *Số đơn đặt hàng, mã khách hàng, Ngày đặt hàng, Ngày giao hàng, Điều kiện thanh toán, Mã nhân viên bán hàng.*

Tập tin *Chi tiết đơn đặt hàng* bao gồm các trường : *Số đơn đặt hàng, Mã hàng hóa, số lượng.*

b. Hoàn thiện tổ chức mã hóa các đối tượng quản lý trong chu trình bán hàng và thu tiền tại công ty

* Mã khách hàng

Mã khách hàng bao gồm 8 ký tự. Hai ký tự đầu tiên chỉ nhóm khách hàng. Ký tự thứ ba và thứ tư chỉ ký hiệu khu vực. Ký tự

thứ năm chỉ sản phẩm mua. Ba ký tự cuối cùng là số thứ tự của khách hàng đó.

Ví dụ: Công ty TNHH Cát Khải ở địa chỉ 83 Trần quốc toản ,Quận Hải Châu, TP Đà Nẵng mua xi măng của công ty cổ phần xi măng Hải Vân. Với khách hàng này ta có thể lập mã khách hàng là HHĐN1082.

* Mã hàng hóa

- *Xi măng*

Mã hàng hóa xi măng gồm 7 ký tự. Ba ký tự đầu tiên chỉ tên hàng. Ký tự thứ tư chỉ dạng đóng gói. Ký tự thứ năm chỉ nơi sản xuất. Hai ký tự cuối cùng chỉ nhãn hiệu.

Ví dụ: Xi măng PCB40 dạng bao của công ty tự sản xuất ở phân xưởng 2. Ta có thể ký hiệu cho mã hàng hóa này như sau: B402BHV

- *Đá*

Riêng đối với sản phẩm đá thì giữ nguyên cách thiết kế bộ mã.

3.2.3. Hoàn thiện quy trình bán hàng và thu tiền tại công ty

Công ty nên xây dựng quy trình bán hàng và thu tiền theo các bước thực hiện như sau

Bước 1: Xem xét nhu cầu thị trường

Bước 2: Nhận đơn đặt hàng

Bước 3: Thu thập thông tin về khách hàng, kiểm tra tồn kho và mức dư nợ của khách hàng

Bước 4: Ký hợp đồng bán hàng

Bước 5: Cấp phát hàng hóa

Bước 6: Xuất hóa đơn

Bước 7: Ghi nhận doanh thu, công nợ

Bước 8: Thu tiền

Nội dung mỗi bước cụ thể như sau:

Bước 1: Xem xét nhu cầu thị trường

- Kế hoạch bán hàng năm, quý, tháng
- Nhu cầu mở rộng thị trường
- Nhu cầu của khách hàng

Bước 2: Nhận đơn đặt hàng

- Trực tiếp: nhân viên bán hàng nhận đơn đặt hàng trực tiếp tại phòng tiêu thụ của công ty.
- Gián tiếp: Phòng tiêu thụ nhận đơn đặt hàng qua điện thoại, fax,email.

Bước 3: Thu thập thông tin về khách hàng, Kiểm tra tồn kho và mức dư nợ của KH

Nhân viên bán hàng tiến hành kiểm tra loại hàng đó có đủ trong kho theo như đơn đặt hàng của khách hàng hay không. Tiếp đến, nếu là khách hàng đã từng mua hàng của công ty trước đây, nhân viên bán hàng sẽ kiểm tra mức dư nợ của khách hàng rồi báo cáo lên cho trưởng phòng tiêu thụ xem xét và phê duyệt. Nếu là khách hàng mới, nhân viên bán hàng sẽ báo cáo cho trưởng phòng tiêu thụ để báo cáo lên phó giám đốc tiến hành đánh giá khả năng thanh toán của khách hàng trước khi chấp nhận giao hàng.

- Công ty nên xây " hạn mức tín dụng" cho khách hàng. Nếu mức dư nợ hiện tại vượt quá hạn mức tín dụng thì công ty yêu cầu khách hàng thanh toán nợ cũ hoặc trình lên trưởng phòng tiêu thụ xem xét để đưa ra quyết định cuối cùng, ngược lại công ty sẽ chấp nhận đơn đặt hàng. Tác giả đề xuất hạn mức tín dụng là 30% giá trị của đơn hàng mới. Ví dụ: khách hàng đang nợ tháng trước là 280.000.000đ, tháng này khách hàng đề nghị mua hàng với giá trị là 600.000.000 đ thì hạn mức tín dụng của khách hàng được phép là

180.000.000 đ, vậy khách hàng phải trả 700.000.000 đ rồi mới được mua hàng từ công ty.

Bước 4: Ký kết hợp đồng mua bán

Giám đốc công ty và đại diện của khách hàng sẽ tiến hành ký kết hợp đồng mua bán.

Bước 5: Cấp phát hàng hóa

Thủ kho, bộ phận giao nhận, lái xe của công ty tiến hành kiểm tra và đối chiếu hàng lấy ra khỏi kho.

Bước 6: Xuất hóa đơn

Tác giả đề nghị chuyển chức năng lập hóa đơn bán hàng sang cho phòng kế toán. Phòng kế toán với sự am hiểu về công việc kế toán sẽ thích hợp cho việc lập hóa đơn hơn là một nhân viên am hiểu về thị trường.

Với cách sắp xếp này, nhân viên phòng kế toán tiến hành lập hóa đơn và in hóa đơn dựa trên phiếu xuất kho, bảng giá của công ty.

Bước 7: Ghi nhận doanh thu, công nợ

Bước 8: Thu tiền

Căn cứ vào phiếu thu và giấy báo Có, kế toán thanh toán và kế toán công nợ tiến hành kiểm tra, đối chiếu số tiền phải thu khách hàng với số tiền thu được để tiến hành khóa nghiệp vụ.

KẾT LUẬN

Luận văn đã nêu được cơ sở lý luận chung về chu trình bán hàng và thu tiền tại các doanh nghiệp; khái quát được thực trạng và yêu cầu tổ chức thông tin kế toán; Cơ sở dữ liệu, bộ mã và các quy trình trong chu trình bán hàng và thu tiền tại công ty cổ phần xi măng VICEM Hải Vân.

Kết hợp nghiên cứu lý luận về tổ chức thông tin kế toán trong chu trình bán hàng và phân tích thực tiễn về tổ chức thông tin kế toán trong chu trình bán hàng và thu tiền tại công ty cổ phần xi măng VICEM Hải Vân, luận văn đưa ra các giải pháp hoàn thiện trong chương 3 đáp ứng yêu cầu ngày càng cao trong việc cung cấp thông tin về quá trình bán hàng và thu tiền phục vụ cho quá trình ra quyết định của lãnh đạo công ty cũng như các thông tin phục vụ cho các báo cáo ra bên ngoài.