

HOÀN THIỆN KẾ TOÁN DOANH THU TẠI CÁC DOANH NGHIỆP KINH DOANH THƯƠNG MẠI TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH QUẢNG NINH

● NGUYỄN THỊ THÚY - NGUYỄN THỊ THỦY

TÓM TẮT

Thời kỳ cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 đang diễn ra mạnh mẽ làm thay đổi nhiều mặt của nền kinh tế - xã hội, trong đó có hoạt động của các doanh nghiệp kinh doanh thương mại. Bán hàng là một hoạt động rất quan trọng, quyết định các hoạt động khác (mua hàng, sản xuất, nhân sự hay tài chính) đối với các doanh nghiệp kinh doanh thương mại. Tuy nhiên, không nhiều doanh nghiệp (DN) trên địa bàn tỉnh Quảng Ninh áp dụng thương mại điện tử dẫn đến thị trường của phần lớn các DN không vươn ra được thị trường toàn quốc hay thế giới.

Thêm vào đó, các DN này cũng không hoàn toàn khai thác hết các tiện ích của công nghệ thông tin trong công tác kế toán khiến việc cung cấp thông tin cho công tác điều hành hoạt động kinh doanh không kịp thời, không mang lại được nhiều lợi ích cho DN. Vì vậy, người làm kế toán trong các DN trên, cần có sự am hiểu về quá trình thiết kế, mã hóa các đối tượng kế toán chi tiết về quy trình luân chuyển chứng từ khi ứng dụng công nghệ thông tin và về các thủ tục kiểm soát nội bộ (KSNB) trong chu trình kế toán doanh thu.

Từ khóa: Doanh nghiệp kinh doanh thương mại, bán hàng, kế toán doanh thu, tỉnh Quảng Ninh.

1. Thực trạng kế toán doanh thu (KTĐT) tại các doanh nghiệp kinh doanh thương mại trên địa bàn tỉnh Quảng Ninh

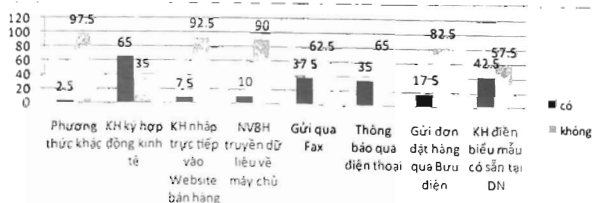
1.1. Phương thức bán hàng

Khảo sát 40 doanh nghiệp kinh doanh thương mại trên địa bàn tỉnh Quảng Ninh cho thấy các DN có rất nhiều phương thức nhận đơn đặt hàng của

khách hàng, tạo mọi điều kiện thuận lợi cho khách hàng có thể tiếp cận với hệ thống bán hàng của DN một cách nhanh nhất. (Biểu đồ 1).

Phương thức ký kết hợp đồng kinh tế được nhiều DN lựa chọn nhất (65% doanh nghiệp) vì giá trị pháp lý của hợp đồng kinh tế là rất cao. Không nhiều DN áp dụng phương thức bán hàng hiện đại

Biểu đồ 1. Phương thức nhận đơn đặt hàng đa dạng

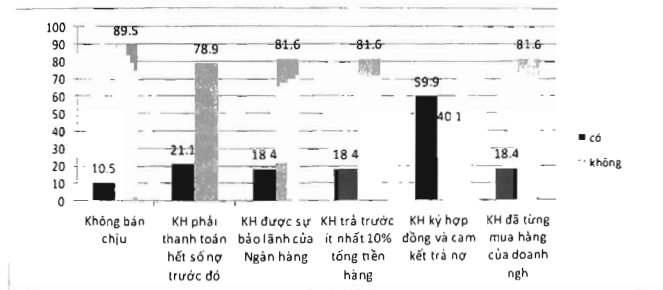


nếu bán hàng qua mạng, dẫn đến thị trường của phần lớn các DN trên địa bàn tỉnh Quảng Ninh không phát triển mạnh, vẫn chỉ phát triển trong địa bàn tỉnh và với các tỉnh lân cận là chủ yếu, không vươn ra được thị trường toàn quốc thế giới.

1.2. Quy trình bán hàng và xác định hạn mức tín dụng

Đa số các DN chưa xây dựng cho mình một quy trình bán hàng đầy đủ bằng văn bản chính thức dẫn đến việc thực hiện kế toán bán hàng theo kinh nghiệm, dễ xảy ra nhiều sai sót và không thu được tiền bán hàng như mong muốn. Hơn nữa, DN vẫn chưa chú ý đúng mức đến việc xác định hạn mức tín dụng cho khách hàng mua trả chậm và biện pháp xét duyệt tín dụng khi bán hàng trả chậm nhằm hạn chế rủi ro khi khách hàng không có khả năng thanh toán mà vẫn mua được hàng hóa hay dịch vụ của DN. (Biểu đồ 2).

Biểu đồ 2. Các điều kiện bán trả chậm hay bán chịu



100% DN đều nhận thức rõ là không chạy theo mục tiêu bán càng nhiều càng tốt mà bỏ qua phần kiểm soát về khả năng thu hồi nợ. Tuy nhiên, vẫn có 529 DN (17,2%) lựa chọn việc tiếp tục cho khách hàng nợ vì khách hàng quen biết lâu năm.

1.3. Quy trình lập hóa đơn

Khi lập hóa đơn bán hàng các DN chưa kiểm soát hết các rủi ro khi lập hóa đơn trước khi giao hàng với khách hàng dẫn đến việc thay đổi, chỉnh sửa hóa đơn không cần thiết. Đồng thời, DN cũng chưa quan tâm đến thời hạn gửi hóa đơn cho khách hàng, chỉ gửi khi khách hàng yêu cầu, thường vào cuối kỳ kế toán. Hầu hết DN cũng chưa tiến hành

đánh số hiệu chứng từ để tiến hành đối chiếu chứng từ như đơn đặt hàng, phiếu giao hàng, phiếu xuất kho... trước khi lập hóa đơn bán hàng.

1.4. Quản lý nợ phải thu

Kết quả điều tra cho thấy, các DN quan tâm nhiều đến tổng số nợ phải thu của từng khách hàng, tỷ lệ các DN lựa chọn phương thức quản lý này là 65% (26/40). Đối với việc quản lý nợ phải thu khách hàng chi tiết theo từng hóa đơn thì các DN ít chú ý hơn, số DN lựa chọn phương thức quản lý này chỉ chiếm 47,5% (19/40) trong khi vai trò của quản lý nợ phải thu khách hàng chi tiết theo từng hóa đơn rất quan trọng. Việc quản lý nợ phải thu cũng chưa được các DN thực hiện một cách chặt chẽ. Rất ít DN chú ý theo dõi các khoản nợ phải thu theo thời hạn thanh toán của các hóa đơn, việc này sẽ làm cho công tác thu hồi tiền bán hàng chậm trễ, khách hàng chậm thanh toán.

1.5. Phương thức thanh toán

Các DN vẫn sử dụng phương thức thanh toán chủ yếu bằng tiền mặt và chuyển khoản qua ngân hàng, chưa thực hiện đa dạng hóa các phương thức thanh toán như thanh toán qua thẻ tín dụng, thanh toán bằng các thẻ ATM cũng như hệ thống thanh toán trực tuyến. Nhìn chung, các DN kinh doanh thương mại trên địa bàn tỉnh Quảng Ninh đã thực hiện công tác kế toán bán hàng tương đối tốt với đa dạng các phương thức nhận đơn đặt hàng, cũng như các biện pháp kiểm soát nhằm đảm bảo các mục tiêu của quá trình bán hàng. Tuy nhiên, vẫn còn một số vấn đề tồn tại như: Chưa áp dụng phương

thức bán hàng hiện đại, thực hiện kế toán bán hàng theo kinh nghiệm, không xác định hạn mức tín dụng, quản lý công nợ không hiệu quả.

2. Giải pháp hoàn thiện kế toán doanh thu tại các doanh nghiệp kinh doanh thương mại trên địa bàn tỉnh Quảng Ninh

2.1. Xây dựng hệ thống thông tin kế toán trong doanh nghiệp

Với sự phát triển nhanh chóng của công nghệ thông tin (CNTT), nhất là CNTT trong lĩnh vực quản lý hoạt động sản xuất kinh doanh, các DN đều tiến đến tin học hóa toàn bộ công tác kế toán và quản lý trong doanh nghiệp bằng các giải pháp phần mềm. Ứng dụng CNTT bắt đầu từ khâu đầu tiên là trang bị phần mềm kế toán cho bộ phận kế toán, tiếp đến là thiết lập phần mềm quản lý cho các bộ phận khác như: phần mềm quản lý hàng tồn kho cho bộ phận kho hàng, phần mềm quản lý bán hàng cho bộ phận bán hàng, phần mềm quản lý mua hàng và cuối cùng là hệ thống phần mềm quản lý nguồn lực cho toàn bộ DN (ERP). Cách làm này tạo ra năng suất lao động và hiệu quả quản lý thông tin rất cao cho DN.

2.2. Xây dựng hệ thống thông tin bán hàng trong doanh nghiệp

Các DN cần có website riêng của mình, có thể tự thiết kế hoặc thuê ngoài. Một là, có thể cung cấp thông tin về DN, các sản phẩm của DN, các chính sách bán hàng một cách công khai nhằm thu hút khách hàng. Hai là, có thể thu thập được các thông tin về yêu cầu mua hàng của khách hàng cũng như thu thập các thông tin phản hồi về sản phẩm; đồng thời, thực hiện điều tra thị trường thông qua website của DN.

2.3. Giải pháp về xây dựng quy trình luân chuyển chứng từ kế toán

Để triển khai một hệ thống quản lý bán hàng bằng phần mềm, DN nên thực hiện chu trình kế toán doanh thu theo từng quy trình (xem Bảng).

2.2.4. Xây dựng hệ thống kiểm soát nội bộ trong chu trình doanh thu

- Nhân viên bán hàng cần nhận được sự phê duyệt của phòng kinh doanh trước khi cam kết về ngày giao hàng. Phòng kinh doanh định kỳ phải có dự toán bán hàng hàng tuần, hàng tháng nhằm xác định được nhu cầu hàng hóa trong thời gian tới để có kế hoạch chuẩn bị dự trữ.

- Việc phê duyệt chính sách bán chịu và kiểm tra chất lượng tín dụng nên được thực hiện bởi Phòng kế toán và lãnh đạo đơn vị để hạn chế rủi ro bởi vì nhân viên bán hàng hay trưởng phòng kinh doanh có thể cấp quá nhiều hạn mức bán chịu cho khách hàng.

- Lịch trình giao hàng phải được thiết lập dựa trên Báo cáo bán hàng và có quy định đối với bộ phận giao hàng về trách nhiệm bảo quản hàng hóa.

- Hoá đơn chỉ nên lập căn cứ vào: Phiếu xuất kho kiêm phiếu giao hàng đã được khách hàng ký nhận; Đơn đặt hàng đã được đối chiếu với phiếu giao hàng; Hợp đồng vận chuyển.

Việc sử dụng hoá đơn mỗi khi giao hàng cùng với hệ thống theo dõi hàng tồn kho và kiểm kho định kỳ sẽ giúp đảm bảo phát hiện ra những giao dịch bán hàng mà không hạch toán. Khuyến khích khách hàng thanh toán bằng chuyển khoản qua ngân hàng cũng giúp làm giảm bớt rủi ro và các chi phí hành chính liên quan đến bán hàng bằng tiền mặt.

Quy trình	Bộ phận thực hiện	Bộ phận phê duyệt	Chứng từ
Nhận và xử lý đơn đặt hàng.	Nhân viên kinh doanh (Quản lý website bán hàng của DN).	Trưởng phòng kinh doanh (phê duyệt hàng hóa, kế hoạch giao hàng), kế toán trưởng và lãnh đạo đơn vị	Hợp đồng kinh tế, Đơn đặt hàng, Báo cáo bán hàng, Phiếu xuất kho kiêm phiếu giao hàng đã được phê duyệt
Xuất kho và giao hàng	Thủ kho và nhân viên giao hàng.	Kế toán trưởng và lãnh đạo đơn vị.	Phiếu xuất kho kiêm phiếu giao hàng đã được phê duyệt
Lập hóa đơn bán hàng và ghi nhận nợ phải thu.	Kế toán bán hàng/ Bộ phận lập hóa đơn, Kế toán nợ phải thu	Kế toán trưởng và lãnh đạo đơn vị.	Phiếu xuất kho kiêm phiếu giao hàng, Hợp đồng kinh tế, Hóa đơn bán hàng.
Thu tiền nợ của khách hàng	Thu ngân/Thu quỹ, Kế toán	Kế toán trưởng và lãnh đạo đơn vị	Hóa đơn bán hàng Phiếu thu/Giấy báo Co

2.2.5. Thiết kế bộ mã cho các đối tượng theo dõi chi tiêu doanh thu

- Bộ mã chứng từ: Có 2 phương án để quản lý mã chứng từ gồm: phương án sử dụng quản lý chứng từ theo lô chứng từ và phương án quản lý theo từng chứng từ.

Quản lý theo lô chứng từ và số chứng từ: Lô

chứng từ là một tập hợp các chứng từ phản ánh cùng một nội dung nghiệp vụ kinh tế. Sau đó, chứng từ sẽ được quản lý tiếp theo từng chứng từ bao gồm: mã nghiệp vụ cụ thể và số thứ tự của chứng từ.

- Bộ mã khách hàng: Bộ mã bao gồm một số ký tự mà độ dài của nó được xây dựng theo yêu cầu về quy mô quản lý của DN ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ Tài chính (2014). 26 chuẩn mực kế toán Việt Nam và toàn bộ thông tư hướng dẫn các chuẩn mực. Nhà xuất bản Thống kê.
2. Ullric J. Gelmus, Richard B. Dull. Accounting Information Systems. Thomson South-Western, Canada, 2008.
3. Tỉnh Quảng Ninh. "Thống kê tình hình kinh tế xã hội năm 2017-2018", UBCKNN

Ngày nhận bài: 4/1/2020

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 14/1/2020

Ngày chấp nhận đăng bài: 30/1/2020

Thông tin tác giả

1. ThS. NGUYỄN THỊ THÚY

2. ThS. NGUYỄN THỊ THÚY

Khoa Kinh tế - Trường Đại học Công nghiệp Quảng Ninh

IMPROVING THE EFFECTIVENESS OF REVENUE ACCOUNTING OF COMMERCIAL ENTERPRISES LOCATED IN QUANG NINH PROVINCE

● Master. NGUYEN THI THUY

● Master. NGUYEN THI THUY

Faculty of Economics, Industrial University of Quang Ninh Province

ABSTRACT:

In the context of the strong development of Industry 4.0, many socio-economic aspects including commercial activities have been changed. Sales which play a key role in the business performance of commercial enterprises decides other business activities including purchasing, manufacturing, personnel and financial fields. However, there are few enterprises in Quang Ninh province doing e-commerce business. Hence, it is difficult for these enterprises to access the national or global markets. In addition, these enterprises have not fully exploited the utilities of information technology in accounting, causing late information for business operation management. Therefore, accountants of these enterprises need to have an understanding of the process of designing and coding detailed accounting objects and document processing when applying information technology in accounting. The accountants also need to understand the internal control process for revenue accounting.

Keywords: Commercial business, sales, revenue accounting, Quang Ninh province.