

**HOÀN THIÊN CHU TRÌNH KẾ TOÁN DOANH THU TẠI CÁC DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI, DỊCH VỤ TỈNH THỪA THIÊN HUẾ**

*Hoàng Giang, Lê Ngọc Mỹ Hằng  
Trường Đại học Kinh tế, Đại học Huế*

**TÓM TẮT**

*Sự phát triển của công nghệ thông tin và quá trình toàn cầu hóa đã tạo ra một môi trường kinh doanh phức tạp, thay đổi liên tục với nhiều thách thức cũng như cơ hội cho các doanh nghiệp (DN) Việt Nam. 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 DN thương mại, dịch vụ. Tuy nhiên, không nhiều DN trên địa bàn tỉnh Thừa Thiên Huế áp dụng thương mại điện tử dẫn đến thị trường của phần lớn các DN không vươn ra được thị trường toàn quốc hay thị trường 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 làm cho việc cung cấp thông tin cho công tác điều hành hoạt động kinh doanh không kịp thời, không mang lại nhiều lợi ích cho DN. Vì vậy, kế toán trưởng của các DN Thừa Thiên Huế cần phải có một 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 trong chu trình kế toán doanh thu.*

*Nghiên cứu đã xem xét quá trình kế toán doanh thu trên quan điểm mới đó là một chu trình (chu trình doanh thu) bao gồm 2 chu trình nhỏ hơn là nhận-xử lý đơn đặt hàng (OE/S<sup>1</sup>) của khách hàng và tạo hóa đơn-ghi nhận công nợ khách hàng-thu tiền (B/AR/CR<sup>2</sup>). Đây chính là luận điểm mới của đề tài bởi vì theo quan điểm truyền thống, kế toán doanh thu đơn giản chỉ là việc ghi nhận doanh thu (theo hóa đơn). Quan điểm này không còn phù hợp khi hoạt động kinh doanh chuyển sang một giai đoạn mới chủ yếu dựa trên thương mại điện tử.*

**1. Mở đầu**

Ngày nay, các giao dịch kinh doanh ngày càng trở nên đa dạng và phức tạp với sự xuất hiện của thương mại điện tử (e-business), phạm vi hợp tác kinh doanh cũng như việc mua bán hàng hóa không chỉ dừng lại ở thị trường trong nước, khu vực mà còn vươn ra thị trường toàn cầu nhờ mạng Internet, đường truyền tốc độ cao ADSL và tốc độ xử lý nhanh chóng của máy tính. Chính vì vậy, hoạt động kế toán sẽ đứng trước

---

<sup>1</sup> OE/S - Order Entry/Sales

<sup>2</sup> B/AR/CR – Billing/Account Receivables/Cash Receipts

thách thức mới là các giao dịch kinh doanh trên mạng Internet (thông qua các website Bussiness to Bussiness, Bussiness to Consumers; Sàn giao dịch điện tử...).

Tỉnh Thừa Thiên Huế là một địa phương có nhiều tiềm năng để phát triển kinh tế, đặc biệt là ngành du lịch, cho nên các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh chủ yếu là các doanh nghiệp kinh doanh thương mại, dịch vụ. Với chủ trương hỗ trợ các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh về ứng dụng công nghệ thông tin, tạo cơ sở nền tảng cho thương mại điện tử phát triển, UBND Tỉnh Thừa Thiên Huế đã khuyến khích các doanh nghiệp tiếp cận công nghệ thông tin trong công tác quản lý và kinh doanh, nâng cao năng lực cạnh tranh cho các doanh nghiệp trong quá trình hội nhập và phát triển.

Mục tiêu của nghiên cứu là phân tích, đánh giá thực trạng hệ thống thông tin kế toán và chu trình doanh thu tại các doanh nghiệp thương mại, dịch vụ trên địa bàn tỉnh Thừa Thiên Huế, trên cơ sở đó, đề xuất một số giải pháp góp phần hoàn thiện chu trình doanh thu, đồng thời, góp phần xây dựng cơ sở dữ liệu cho công tác giảng dạy cũng như nghiên cứu về hệ thống thông tin kế toán trong doanh nghiệp.

Nghiên cứu chỉ tập trung vào các doanh nghiệp thương mại, dịch vụ áp dụng theo hệ thống chuẩn mực kế toán Việt Nam bởi vì đối với các doanh nghiệp sản xuất, hoạt động bán hàng và hoạt động sản xuất có mối quan hệ rất chặt chẽ. Vì vậy, khi nghiên cứu chu trình doanh thu thì phải nghiên cứu kết hợp với chu trình sản xuất mà các chu trình này lại tùy thuộc vào đặc thù của từng doanh nghiệp. Điều này là rất khó khăn và phức tạp.

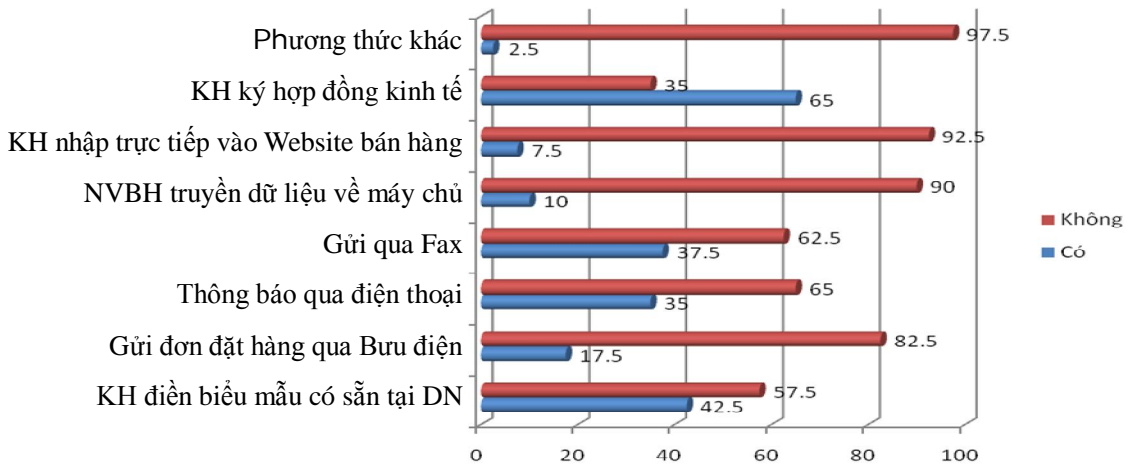
Nghiên cứu được tiến hành trong giai đoạn 2008-2009, sử dụng phương pháp điều tra chọn mẫu có chủ đích với bảng câu hỏi điều tra có cấu trúc và phỏng vấn trực tiếp kết hợp với gửi phiếu khảo sát cho kế toán trưởng của 49 doanh nghiệp trên địa bàn Tỉnh Thừa Thiên Huế. Phần mềm SPSS 15 được sử dụng để xử lý và phân tích dữ liệu.

## **2. Kết quả nghiên cứu**

### ***2.1. Phân tích và đánh giá thực trạng chu trình kế toán doanh thu tại các doanh nghiệp Tỉnh Thừa Thiên Huế***

#### ***2.1.1. Phương thức bán hàng***

Các doanh nghiệp thương mại, dịch vụ Thừa Thiên Huế 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 doanh nghiệp một cách nhanh nhất. Trong đó, phương thức ký kết hợp đồng kinh tế được nhiều doanh nghiệp lựa chọn nhất (65% doanh nghiệp) vì giá trị pháp lý của hợp đồng kinh tế là rất cao. Một điểm đáng chú ý là phương thức nhận đơn đặt hàng qua Internet, khách hàng có thể nhập trực tiếp yêu cầu mua hàng của mình vào Website bán hàng của doanh nghiệp. Và đã có 3 doanh nghiệp tương ứng 7,5% thực hiện điều này. Đây là một phương thức bán hàng mới mang lại nhiều lợi ích cho doanh nghiệp và cho cả khách hàng trong thời đại của thương mại điện tử.

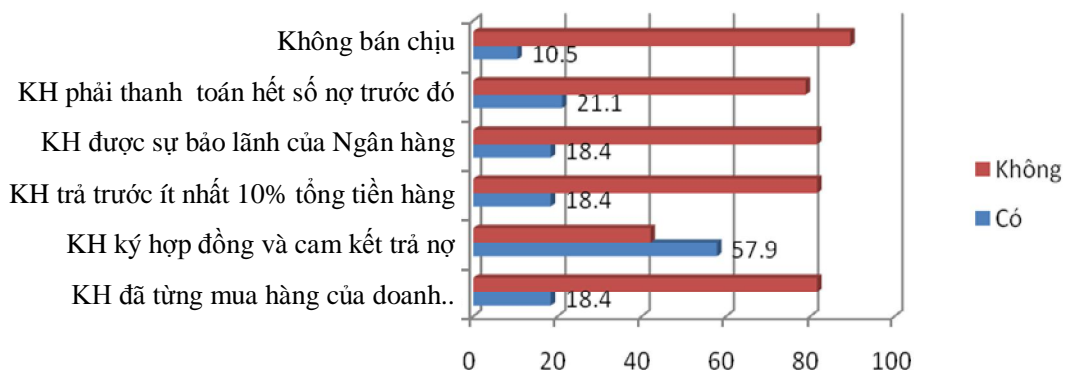


**Biểu đồ 1.** Phương thức nhận đơn đặt hàng đa dạng

Không nhiều doanh nghiệp áp dụng phương thức bán hàng hiện đại như bán hàng qua mạng dẫn đến thị trường của phần lớn các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Thừa Thiên Huế không phát triển mạnh vẫn chỉ phát triển trong tỉnh với các tỉnh lân cận là chủ yếu, không vươn ra được thị trường toàn quốc hay thị trường thế giới.

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

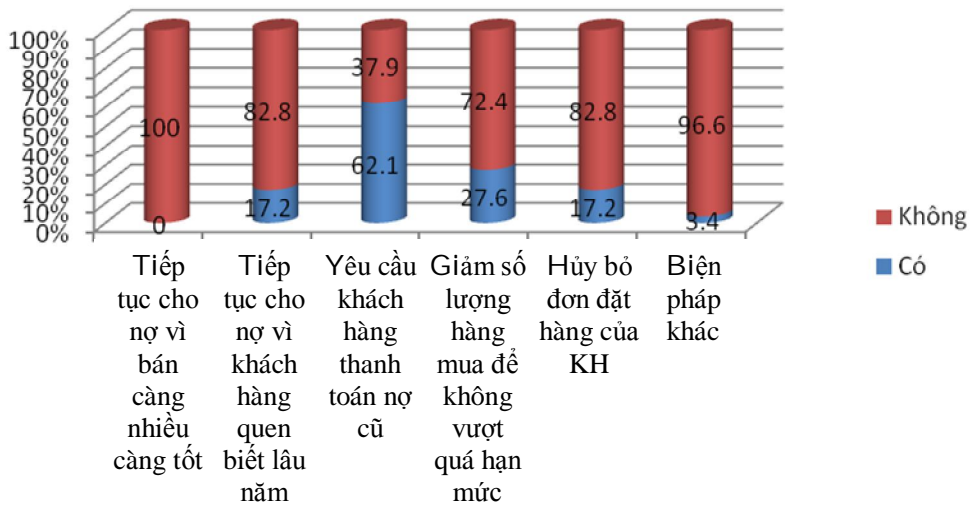
Đa số các doanh nghiệp chưa xây dựng cho mình một quy trình bán hàng đầy đủ bằng văn bản chính thức dẫn đến việc thực hiện kế toán bán hàng theo kinh nghiệm, dễ xảy ra nhiều sai sót và không thu được tiền bán hàng như mong muốn. Hơn nữa, doanh nghiệp vẫn chưa chú ý đúng mức đến việc xác định hạn mức 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 khách hàng không có khả năng thanh toán mà vẫn mua được hàng hóa hay dịch vụ của doanh nghiệp.



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

Đối với các doanh nghiệp có xây dựng hạn mức tín dụng, nếu khách hàng vượt quá hạn mức tín dụng do doanh nghiệp đặt ra doanh nghiệp sẽ xử lý như thế nào? Doanh nghiệp sẽ yêu cầu khách hàng thanh toán hết các khoản nợ cũ hay là tiếp tục cho

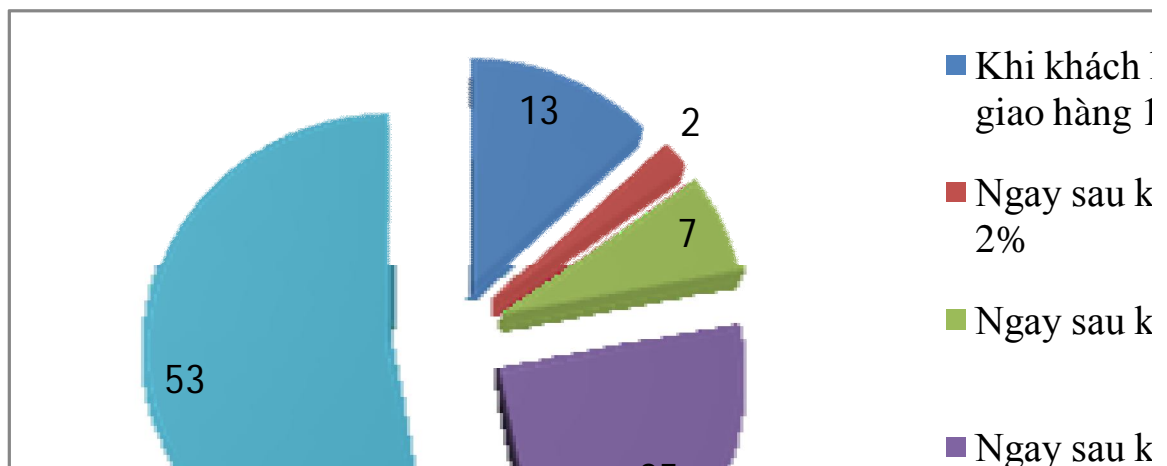
nợ, doanh nghiệp sẽ không thực hiện việc bán hàng đối với khách hàng hay sử dụng một biện pháp nào khác?



**Biểu đồ 3.** Xử lý khách hàng vượt quá hạn mức tín dụng

100% doanh nghiệp 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 05/29<sup>3</sup> doanh nghiệp (17,2%) lựa chọn việc tiếp tục cho khách hàng nợ vì khách hàng quen biết lâu năm. Nếu xét về phương diện lý thuyết quản lý tín dụng thì điều này có thể không đúng, nhưng nếu trên phương diện thực tế hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp thì đôi lúc doanh nghiệp vẫn phải chấp nhận phương án này để đạt được các mục tiêu khác về lâu dài hơn.

### 2.1.3. Quy trình lập hóa đơn

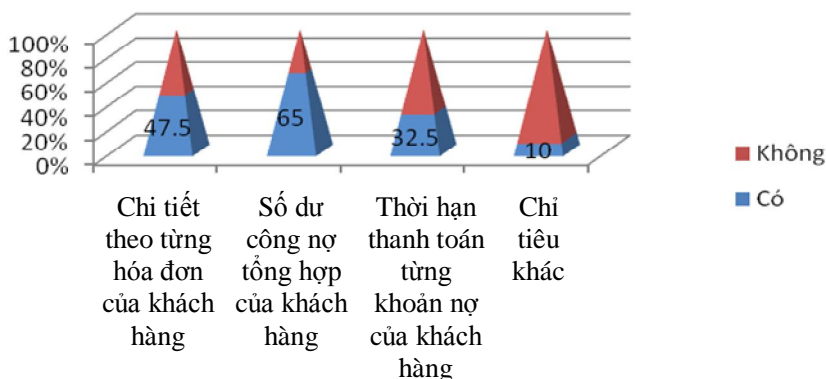


**Biểu đồ 4.** Thời điểm lập hóa đơn bán hàng hay thời điểm ghi nhận doanh thu

<sup>3</sup> Số Doanh nghiệp có trả lời câu hỏi này là 29 trong tổng số 40 doanh nghiệp trả lời phiếu khảo sát

Khi lập hóa đơn bán hàng các doanh nghiệp chưa kiểm soát hết các rủi ro khi lập hóa đơn trước khi giao hàng hay thực hiện dịch vụ với khách hàng dẫn đến việc thay đổi, chỉnh sửa hóa đơn không cần thiết. Đồng thời, doanh nghiệp 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 doanh nghiệp 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.

#### 2.1.4. Quản lý nợ phải thu



**Biểu đồ 5.** Phương thức quản lý nợ phải thu của khách hàng

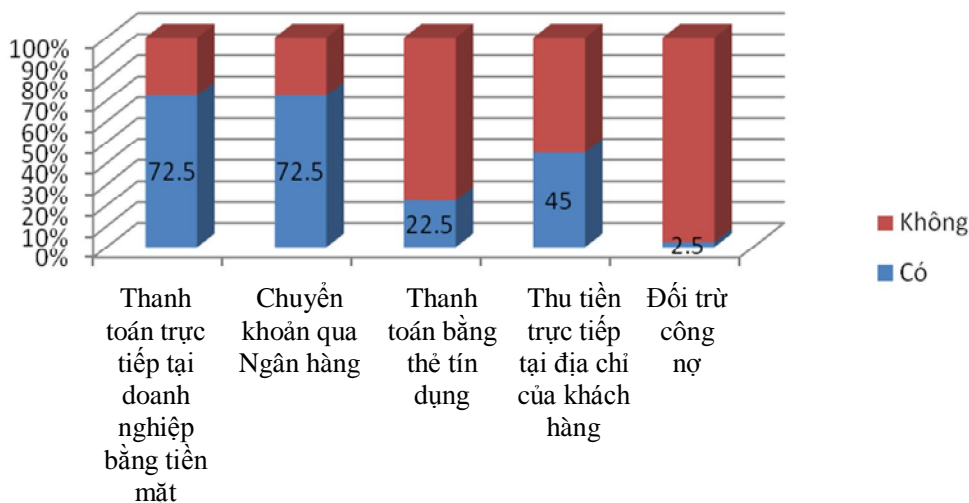
Kết quả điều tra cho thấy, các doanh nghiệp quan tâm nhiều đến tổng số nợ phải thu của từng khách hàng, tỷ lệ các doanh nghiệp lựa chọn phương thức quản lý này là 65% (26/40). Đối với việc quản lý nợ phải thu khách hàng chi tiết theo từng hóa đơn thì các doanh nghiệp ít chú ý hơn, số doanh nghiệp lựa 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 doanh nghiệp thực hiện một cách chặt chẽ. Rất ít doanh nghiệp 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. Doanh nghiệp không lập dự phòng phải thu khó đòi sẽ làm cho doanh nghiệp không có nguồn để hạn chế thiệt hại khi khách hàng mất khả năng thanh toán. Mà rủi ro này rất dễ xảy ra trong tình hình suy thoái kinh tế thế giới hiện nay.

#### 2.1.5. Phương thức thanh toán

Các doanh nghiệp 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 doanh nghiệp thương mại, dịch vụ trên địa bàn tỉnh Thừa Thiên Huế 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, không kiểm tra trước khi lập hóa đơn và quản lý công nợ phải thu không hiệu quả trong quá trình thực hiện công tác kế toán doanh thu, chưa thực hiện đa dạng hóa các phương thức thanh toán.



**Biểu đồ 6.** Phương thức thanh toán

## 2.2. Giải pháp góp phần hoàn thiện chu trình kế toán doanh thu tại các doanh nghiệp Tỉnh Thừa Thiên Huế

### 2.2.1. Giải pháp nền tảng cho các vấn đề trên là định hướng xây dựng hệ thống thông tin kế toán trong doanh nghiệp

Với sự phát triển nhanh chóng của công nghệ thông tin, nhất là công nghệ thông tin trong lĩnh vực quản lý hoạt động sản xuất kinh doanh, các doanh nghiệp 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 công nghệ thông tin 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 doanh nghiệp (ERP). Cách làm này tạo ra năng suất lao động và hiệu quả quản lý thông tin rất cao cho doanh nghiệp.

### 2.2.2. Giải pháp về hệ thống thông tin bán hàng trong doanh nghiệp khắc phục hạn chế về phương thức bán hàng

Các doanh nghiệp cần có website riêng của mình, có thể tự thiết kế hoặc thuê ngoài. Một là, có thể cung cấp thông tin về doanh nghiệp, các sản phẩm của doanh nghiệp, các chính sách bán hàng một cách công khai nhằm thu hút khách hàng không chỉ trong tỉnh hay trong nước mà có cả khách hàng nước ngoài. 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 các điều tra thị trường một cách khách quan thông qua website của doanh nghiệp.

2.2.3. *Giải pháp về xây dựng quy trình luân chuyển chứng từ kế toán cho doanh nghiệp thương mại, dịch vụ để có thể khắc phục hạn chế về quy trình kế toán doanh thu*

Để triển khai một hệ thống quản lý bán hàng bằng phần mềm, doanh nghiệp nên thực hiện chu trình kế toán doanh thu theo từng quy trình sau đây:

<b>Quy trình</b>	<b>Bộ phận thực hiện</b>	<b>Bộ phận phê duyệt</b>	<b>Chứng từ</b>
Nhận và xử lý ĐDH	Nhân viên kinh doanh, bán hàng (Quản lý website bán hàng của doanh nghiệp và đảm bảo tính có thật của nghiệp vụ bán hàng)	Trưởng phòng kinh doanh (phê duyệt hàng hóa, kế hoạch giao hàng) Kế toán trưởng và lãnh đạo đơn vị (phê duyệt hạn mức tín dụng và chính sách bán hàng)	Hợp đồng kinh tế ĐDH đã được phê duyệt Báo cáo bán hàng trong ngày Phiếu xuất kho kiêm Phiếu giao hàng đã được xét duyệt (chưa có chữ ký của khách hàng)
Xuất kho và giao hàng	Thủ kho và nhân viên giao hàng		Phiếu xuất kho kiêm Phiếu giao hàng (có chữ ký của khách hàng)
Lập hóa đơn bán hàng và ghi nhận nợ phải thu của KH	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 (có chữ ký của KH) Hợp đồng kinh tế, HĐBH
Thu tiền nợ của khách hàng	Thu ngân/Thủ quỹ, Kế toán ngân hàng, Kế toán thanh toán	Kế toán trưởng và lãnh đạo đơn vị	HĐBH Phiếu thu/Giấy báo Có

Bên cạnh những quy trình cơ bản của việc quản lý bán hàng, doanh nghiệp cần chú ý đến những quá trình sau: quá trình từ đàm phán cho đến hẹn giao hàng; chính sách giá bán; chính sách khuyến mại, chiết khấu, quá trình quản lý khoản nợ phải thu; quá trình thực hiện hợp đồng, đơn hàng; quá trình đa dạng phương thức bán hàng.

2.2.4. *Giải pháp về hệ thống kiểm soát nội bộ trong chu trình doanh thu nhằm giải quyết hạn chế về quy trình quản lý nợ của khách hàng (xác định hạn mức tín dụng, theo dõi chi tiết công nợ khách hàng, phương thức thu tiền)*

Kiểm soát nội bộ là những phương pháp và chính sách được thiết kế để ngăn

chặn gian lận, giảm thiểu sai sót, khuyến khích hiệu quả hoạt động, và nhằm đạt được sự tuân thủ các chính sách và quy trình được thiết lập<sup>4</sup>. Qua việc khảo sát và đánh giá việc thực hiện công tác kế toán doanh thu tại các doanh nghiệp thương mại, dịch vụ ở tỉnh Thừa Thiên Huế, tác giả đề nghị các biện pháp kiểm soát rủi ro có thể xảy ra trong chu trình kế toán doanh thu trong các doanh nghiệp:

- 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, tháng nhằm xác định được nhu cầu hàng hóa trong thời gian tới để có kế hoạch chuẩn bị dự trữ hàng hóa. Doanh nghiệp cũng có thể yêu cầu khách hàng ký hợp đồng kinh tế và trả trước 10-20% tiền hàng trước khi thực hiện đơn đặt hàng.

- 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 (có chính sách bán chịu bằng văn bản) để hạn chế rủi ro do nhân viên bán hàng hay trưởng phòng kinh doanh có thể cấp quá nhiều hạn mức bán chịu cho khách hàng để đẩy mạnh doanh số bán 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 (có thể xuất kho lớn hơn số lượng đặt hàng khoảng 5% đối với hàng có hiện tượng hao hụt tự nhiên hay không nguyên vẹn trong quá trình vận chuyển để hạn chế rủi ro khách hàng phàn nàn, không chấp nhận hàng hoá đã giao hoặc dẫn đến những chi phí phụ thêm không cần thiết, như giao hàng thêm lần nữa hoặc phí vận chuyển phụ thêm).

- Hoá đơn chỉ nên lập căn cứ vào: Phiếu xuất kho kèm phiếu giao hàng đã được khách hàng ký nhận; Đơn đặt hàng đã được đối chiếu với phiếu giao hàng; Hợp đồng vận chuyển (nếu có). Doanh nghiệp nên ghi lại trên hoá đơn hoặc trên sổ sách kế toán số tham chiếu đến phiếu giao hàng hoặc mã số đơn đặt hàng để giúp kiểm tra tham chiếu. Doanh nghiệp nên sử dụng một danh sách giá bán đã được phê duyệt để giúp cho việc ghi chính xác giá bán trên hoá đơn.

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. Doanh nghiệp cũng có thể chỉ xuất hóa đơn bán hàng khi khách hàng đã thanh toán trên 90% tổng giá trị hàng bán.

---

<sup>4</sup> Kiểm toán Việt Nam: <http://www.kiemtoan.com.vn>



2.2.5. Giải pháp về thiết kế bộ mã cho các đối tượng theo dõi chi tiết doanh thu bổ sung cho hai giải pháp cụ thể ở trên, góp phần quản lý chặt chẽ và cung cấp thông tin nhanh chóng, chính xác

- Bộ mã chứng từ: Có 2 phương án để quản lý mã chứng từ: phương án sử dụng quản lý chứng từ theo lô chứng từ, 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. Số lô có thể bao gồm ký hiệu loại nghiệp vụ kinh tế, kỳ kế toán mà nghiệp vụ kinh tế phát sinh.

**Bảng 1. Mã hóa số hiệu lô chứng từ**

STT	Mã nghiệp vụ chung	Nghiệp vụ	Kỳ kế toán
1	CP	Phiếu chi	6 ký tự (2 ký tự đầu là tháng, 4 ký tự sau là năm) 072008
2	CR	Phiếu thu	
3	GJ	Nhật ký chung	
4	IA	Điều chỉnh tồn kho	
5	IT	Điều chuyển tồn kho	
6	PI	Mua hàng	
7	PS	Nhận dịch vụ	
8	PC	Bù trừ công nợ phải trả	
9	SI	Hoá đơn bán hàng	
10	SS	Hoá đơn dịch vụ	
11	ST	Bù trừ công nợ phải thu	

CP072008: Lô chứng từ Phiếu chi của tháng 7 năm 2008.

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. Chẳng hạn như trong lô chứng từ chi tiền sẽ có chi trả cho nhà cung cấp, chi trả lương cho cán bộ công nhân viên...

**Bảng 2. Mã hóa số hiệu từng chứng từ**

STT	Nghiệp vụ	Mã nghiệp vụ cụ thể	Số thứ tự của chứng từ
1	Phiếu thu	TTM - thu tiền mặt	5 ký tự bằng số (2 ký tự đầu là ngày, 3 ký tự sau là số thứ tự)
	Giấy báo Có	BCO - giấy báo có tiền gửi NH	
2	Thanh toán của KH	TBH - thu tiền bán hàng	

3	Phiếu chi	CTM - chi tiền mặt	
	Giấy báo Nợ	BNO - giấy báo nợ tiền gửi NH	
4	Chi trả NCC	CMH - chi trả tiền mua hàng	25005
5	Bán hàng	BHG	
6	Bán hàng xuất khẩu	BXK	
7	Hoá đơn dịch vụ	BDV	
8	Điều chỉnh tồn kho	XSD - Xuất sử dụng	
		XBH - Xuất bán hàng	
		NHH - Nhập hàng hóa	

*CMH25005 - Phiếu chi thứ 5 vào ngày 25 trả tiền mua hàng còn nợ nhà cung cấp.*

- *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 doanh nghiệp. Chẳng hạn, hai ký tự đầu tiên thể hiện loại nhóm khách hàng đang theo dõi; hai ký tự tiếp theo thể hiện khu vực địa lý của khách hàng. Các ký tự còn lại dùng tên cụ thể của khách hàng.

**Bảng 3. Mã hóa khách hàng, nhân viên, nhà cung cấp**

Đối tượng	Nhóm đối tượng	Khu vực địa lý	Tên cụ thể của đối tượng
KH - Khách hàng	CTDT - Công ty điện tử	01 - TP Hà Nội	SONY
NC - Nhà cung cấp	CTXD - Công ty xây dựng	02 - TP Hồ Chí Minh	
NB - Nội bộ doanh nghiệp	NVKT - Nhân viên kế toán	02 - TP Hồ Chí Minh	MQUANG

Ví dụ: Khách hàng là công ty điện tử SONY, tại khu vực thành phố Hà Nội, thuộc nhóm khách hàng là công ty điện tử. Ta có thể mã hóa như sau: KH.CTDT.01.SONY

- *Bộ mã vật tư hàng hóa:*

**Bảng 4. Mã hóa hàng hóa**

STT	Chủng loại	Nhóm hàng	Thương hiệu	Tên mặt hàng
1	DT - Hàng điện tử	Laptop - Máy tính xách tay	HP	Pavilion dv6000
2		Desktop - Máy tính để bàn	VIETCOM	E4058
3	TP - Thực phẩm	Fruit - Trái cây	TL - Thái Lan	
4	AQ - Áo quần	SM - Sơ mi	VT - Việt Tiến	

Ví dụ: DT.Laptop.HP.Pavilion dv6000 là hàng hóa thuộc chủng loại hàng điện tử nhóm máy tính xách tay của nhà sản xuất HP và tên của loại máy là Pavilion dv6000.

### 3. Kết luận

Đứng trên quan điểm hệ thống thông tin kế toán, nghiên cứu đã đánh giá về thực trạng của chu trình doanh thu tại các doanh nghiệp thương mại, dịch vụ trên địa bàn tỉnh Thừa Thiên Huế. Nghiên cứu đã phát hiện ra các hạn chế của công tác kế toán doanh thu hiện nay, đồng thời, đề xuất các giải pháp mang tính khả thi và cụ thể góp phần hoàn thiện chu trình kế toán doanh thu trên địa bàn tỉnh Thừa Thiên Huế. Giải pháp xây dựng hệ thống thông tin kế toán trong doanh nghiệp được xem là nền tảng, trên cơ sở đó, tăng cường hệ thống thông tin bán hàng, hệ thống kiểm soát nội bộ trong chu trình doanh thu, xây dựng quy trình luân chuyển chứng từ kế toán trong nghiệp vụ kế toán doanh thu. Đồng thời, nghiên cứu đã thiết kế cụ thể bộ mã cho các đối tượng theo dõi chi tiết doanh thu nhằm góp phần nâng cao hiệu quả quản lý chu trình doanh thu tại các doanh nghiệp thương mại, dịch vụ trên địa bàn tỉnh Thừa Thiên Huế.

### TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1]. Ulric J. Gelinas, Richard B. Dull. *Accounting Information Systems*. Thomson South-Western, Canada, 2008.
- [2]. Marshall B. Romney Paul John Steinbart. *Accounting Information Systems 9<sup>th</sup> Edition*. Prentice Hall, USA, 2003.
- [3]. Dương Quang Thiện. *Phân tích và thiết kế hệ thống thông tin quản trị xí nghiệp toàn tập - Hệ thống thông tin kế toán*. NXB Tổng hợp, TP.HCM, 2007.
- [4]. Nguyễn Phước Bảo Ân. *Tổ chức công tác kế toán trong điều kiện tin học hoá (Hệ thống thông tin kế toán 3)*. NXB TP.HCM, 2008.
- [5]. Quốc Hội. *Luật Giao dịch điện tử thông qua ngày 19/11/2005*. Quốc hội, Hà Nội, 2005.
- [6]. Quyết định số 246/2005/QĐ-TTG ngày 06/10/2005. *Chiến lược phát triển công nghệ thông tin và truyền thông Việt Nam đến năm 2010 và định hướng đến năm 2020*. Hà Nội, 2005.
- [7]. Quyết định số 291/2006/QĐ-TTg ngày 29/12/2006. *Đề án thanh toán không dùng tiền mặt giai đoạn 2006 - 2010 và định hướng đến năm 2020 tại Việt Nam*. Hà Nội, 2006.
- [8]. Bộ Tài chính. *Quyết định 165/2002/QĐ-BTC ngày 31/12/2002 về việc ban hành và công bố sáu (6) chuẩn mực kế toán Việt Nam (lần 2)*, 2002.
- [9]. Tạp chí kế toán, kiểm toán, PC World Việt Nam: <http://www.tapchiketoan.com>; <http://www.kiemtoan.com.vn>; <http://www.pcworld.com.vn>.
- [10]. Cổng thông tin điện tử Thừa Thiên Huế: <http://www.thuathienhue.gov.vn>.

# IMPROVING THE EFFECTIVENESS OF REVENUE CYCLE IN TRADING AND SERVICE ENTERPRISES OF THUA THIEN HUE PROVINCE

Hoang Giang, Le Ngoc My Hang  
College of Economics, Hue University

## SUMMARY

*The development in information technology and globalization have led to a complex, continuously-changing business environment with more challenges as well as opportunities for companies in Vietnam, particularly in Thua Thien Hue province. Sales activity is the key process of trading and service companies in Thua Thiên Hue Province because of the decisive factor of other activities including goods purchasing, production and finance cycles. However, not many of these organizations have implemented an electronic business system, which has hindered them in terms of market growth beyond the local level. Moreover, these companies have not utilized the accounting benefits from information technology, leading to late or out of date financial reports used for making significant business decisions. As a result, accountants need to have deeper insights concerning designing and implementing accounting information systems appropriate for these changes. It is essential to reengineer business processes in Hue trading and service companies, starting with the revenue cycle in order to enhance the efficiency and effectiveness of Accounting Information systems (AIS). Also, the detailed revenue objects need to be encoded scientifically and documentation process should be programmed as a whole. Additionally, internal control in AIS should be improved throughout the business processes.*

*The research study examined the revenue cycle concerning the new perspective of two processes, including Order Entry/Sales (OE/S) and Billing/Account Receivables/Cash Receipts (B/AR/CR). This is different from the traditional viewpoint, in which case the revenue cycle was the recognition of revenue by invoices; this former point of view is no longer relevant in an electronic business system.*