

ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ



NGUYỄN THỊ NGỌC HUYỀN

TÓM TẮT ĐỀ ÁN TỐT NGHIỆP THẠC SĨ

HOÀN THIỆN TỔ CHỨC  
THÔNG TIN KẾ TOÁN CHU TRÌNH BÁN HÀNG  
VÀ THU TIỀN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN OLLIN HÀ NỘI

Ngành: Kế toán

Mã số: 8340301

Đà Nẵng, 2024

**Công trình được hoàn thành tại**  
**TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ, ĐHQĐN**

**Người hướng dẫn khoa học: TS. Vương Phương Thủy**

Phản biện 1: TS. Huỳnh Thị Hồng Hạnh

Phản biện 2: PGS.TS Nguyễn Thị Thanh Phương

Đề án đã được bảo vệ trước Hội đồng chấm đề án tốt nghiệp  
thạc sĩ Kế toán tại Trường Đại học Kinh tế, Đại học Đà Nẵng vào  
ngày 14 tháng 09 năm 2024

Có thể tìm hiểu đề án 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 án

Nền kinh tế Việt Nam đang phát triển, một nền kinh tế thị trường đòi hỏi sự cạnh tranh giữa các thành phần kinh tế ngày càng gay gắt. Các doanh nghiệp cạnh tranh để tồn tại và phát triển đòi hỏi phải có những chiến lược kinh doanh, tài chính và kiểm soát phù hợp.

Kế toán hiện đại không chỉ là người ghi chép và lên báo cáo, mà còn có vai trò quan trọng trong quản trị, kiểm soát. Một doanh nghiệp muốn phát triển bền vững không thể thiếu một hệ thống tài chính hiệu quả, kiểm soát đầy đủ mọi hoạt động diễn ra trong doanh nghiệp, như vậy tổ chức thông tin kế toán phải được cập nhật đầy đủ và kịp thời, đảm bảo ngăn chặn những gian lận và sai sót hiệu quả, góp phần quản trị doanh nghiệp tốt hơn.

Mỗi doanh nghiệp với quy mô khác nhau sẽ sử dụng các tổ chức thông tin kế toán khác nhau. Công ty Cổ phần Ollin Hà Nội là một doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực thương mại, phân phối các loại thực phẩm dinh dưỡng, thực phẩm bổ sung trên thị trường Việt Nam, việc ứng dụng công nghệ thông tin vào hoạt động sẽ giúp thông tin được lưu trữ và quản lý hiệu quả, phục vụ cho quá trình kinh doanh diễn ra suôn sẻ hơn. Nhận thức được vấn đề đó, Công ty đã ứng dụng công nghệ thông tin vào hoạt động kinh doanh thông qua phần mềm MISA.

Đối với một Công ty thương mại như Ollin Hà Nội, có thể nói bán hàng chính là nguồn sống, là hoạt động tạo ra doanh thu chính của Công ty, muốn có doanh thu lớn phải có khách hàng nhiều, bán được nhiều hàng hóa, giảm thiểu các chi phí không cần thiết, đồng thời giảm thiểu tối đa các sai sót có thể xảy ra trong tổ chức thông tin kế toán để không làm ảnh hưởng đến hoạt động bán hàng và thu tiền,

hay ảnh hưởng trực tiếp đến sự thành công của Công ty là điều quan trọng hàng đầu đối với Công ty.

Từ các lý do trên, tác giả nhận thấy việc xây dựng tốt một tổ chức thông tin kế toán nói chung, thông tin kế toán cho hoạt động bán hàng và thu tiền để nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh, kiểm soát được các rủi ro có thể xảy ra có ý nghĩa vô cùng quan trọng với Công ty. Chính vì thế tác giả chọn “Hoàn thiện tổ chức thông tin kế toán chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty Cổ phần Ollin Hà Nội” làm đề tài nghiên cứu.

## **2. Mục tiêu nghiên cứu của đề án**

- Nghiên cứu và đánh giá thực trạng tổ chức thông tin kế toán trong chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty Cổ phần Ollin Hà Nội.

- Đề xuất giải pháp hoàn thiện tổ chức thông tin kế toán trong chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty Cổ phần Ollin Hà Nội, nâng cao hiệu quả quản lý kinh doanh tại Công ty.

## **3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu**

- Đối tượng nghiên cứu: Tổ chức thông tin kế toán chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty Cổ phần Ollin Hà Nội.

- Phạm vi nghiên cứu:

✓ Không gian nghiên cứu: Tại Công ty Cổ phần Ollin Hà Nội.

✓ Thời gian nghiên cứu: Dữ liệu giai đoạn 2021-2023, thời gian thực hiện việc nghiên cứu là năm 2024.

## **4. Phương pháp nghiên cứu**

- Sử dụng các nguồn dữ liệu về các lý luận chung của tổ chức thông tin kế toán, đặc biệt trong chu trình bán hàng và thu tiền, các tài liệu trong ngành kế toán, các nghiên cứu trước đây. Cùng các nguồn dữ liệu tại Công ty nghiên cứu.

- Phương pháp nghiên cứu định tính: Quan sát, phỏng vấn trực tiếp nhân viên các bộ phận liên quan tới chu trình bán hàng và thu tiền; thu thập dữ liệu về tổ chức thông tin kế toán, các mẫu bảng biểu, báo cáo, theo dõi đang áp dụng tại Công ty. Từ đó tổng hợp và phân tích, đánh giá nhằm đề xuất giải pháp hoàn thiện tổ chức thông tin trong chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty

## **5.Đóng góp của đề án**

Góp phần hoàn thiện tổ chức thông tin kế toán chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty Cổ phần Ollin Hà Nội nhằm đảm bảo ngăn ngừa các gian lận, tìm ra các vấn đề còn tồn đọng tại Công ty, từ đó đưa ra giải pháp nhằm nâng cao tổ chức thông tin, tăng khả năng kiểm soát của ban lãnh đạo.

## **6.Kết cấu của đề án**

Ngoài phần mở đầu và kết luận, đề án bao gồm các chương sau:

- Chương 1: Thực trạng tổ chức thông tin kế toán chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty Cổ phần Ollin Hà Nội.
- Chương 2: Giải pháp hoàn thiện tổ chức thông tin kế toán chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty Cổ phần Ollin Hà Nội.

**CHƯƠNG 1**  
**THỰC TRẠNG TỔ CHỨC THÔNG TIN KẾ TOÁN**  
**CHU TRÌNH BÁN HÀNG VÀ THU TIỀN TẠI CÔNG TY**  
**CỔ PHẦN OLLIN HÀ NỘI**

**1.1 Khái quát về Công ty Cổ phần Ollin Hà Nội**

*1.1.1 Giới thiệu về Công ty Cổ phần Ollin Hà Nội*

*1.1.2 Đặc điểm kinh doanh và tổ chức quản lý Công ty*

*1.1.2.1 Đặc điểm hoạt động kinh doanh của Công ty*

*1.1.2.2 Đặc điểm tổ chức quản lý của Công ty*

*1.1.3 Đặc điểm tổ chức công tác kế toán của Công ty*

*1.1.3.1 Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán của Công ty*

*1.1.3.2 Chức năng, nhiệm vụ của từng nhân viên trong bộ máy kế toán*

*1.1.3.3 Chế độ kế toán và hình thức kế toán*

**1.2 Thực trạng về tổ chức thông tin kế toán chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty cổ phần Ollin Hà Nội**

*1.2.1 Mô tả thực trạng tổ chức thông tin kế toán chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty*

*1.2.1.1 Nhu cầu thông tin của các bộ phận liên quan đến chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty*

Thông tin có vai trò rất quan trọng đối với một Công ty, từ ban lãnh đạo, quản lý đến tất cả các nhân viên trong việc vận hành hoạt động của Công ty để hoàn thành các mục tiêu kinh doanh. Thông tin là nhân tố thiết yếu, công cụ để điều hành, quản lý hoạt động một cách tối ưu nhất. Việc thiếu thông tin chính xác sẽ khiến các quyết định của nhà quản trị bị sai, đem lại những bất lợi cho Công ty.

Các bộ phận quản lý, kế toán, kinh doanh, kho và giao hàng đều có cần những thông tin liên quan đến chu trình bán hàng và thu tiền để phục vụ ra quyết định và hoạt động kinh doanh hiệu quả. Vì

vậy việc xây dựng một hệ thống thông tin phù hợp để đáp ứng các nhu cầu này là rất quan trọng và cực kỳ cần thiết.

#### *1.2.1.2 Thực trạng ứng dụng công nghệ thông tin tại Công ty*

Công ty chỉ sử dụng một phần mềm duy nhất giành riêng cho bộ phận kế toán là MISA. Còn lại các bộ phận khác chủ yếu làm việc trên Excel. Nói chung tính ứng dụng công nghệ thông tin vào quá trình làm việc tại Công ty chưa cao. Các kết nối giữa các phòng ban còn mang tính chất thủ công là chủ yếu. Đối với các hoạt động kinh doanh, Công ty cũng đang giao dịch với khách hàng qua email và điện thoại trực tiếp để đặt hàng.

#### *1.2.1.3 Thực trạng tổ chức dữ liệu và mã hóa 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 của Công ty*

Tổ chức dữ liệu trong chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty Cổ phần Ollin Hà Nội bao gồm các tập tin:

- Tập tin hệ thống: lưu trữ các thông số đã khai báo trong phần khởi tạo, bao gồm các thông tin chung liên quan đến Công ty.

- Tập tin danh mục bao gồm: danh mục tài khoản, danh mục vật tư hàng hóa, danh mục khách hàng, danh mục nhân viên, danh mục hình thức thanh toán.

- Tập tin biến động: tập tin nhật ký, tập tin chi tiết nhật ký.

- Tập tin tồn: tập tin sổ cái, tập tin tổng hợp vật tư, tập tin tổng hợp phải thu.

- Tập tin trung gian xử lý và báo cáo: tập tin bảng cân đối kế toán, tập tin báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, tập tin báo cáo lưu chuyển tiền tệ.

*b. Thực trạng mã hóa các đối tượng quản lý trong chu trình bán hàng và thu tiền của Công ty*

- Mã khách hàng: Hiện tại Công ty có 2 nhóm khách hàng chính, một là nhóm khách hàng kênh bệnh viện, trung tâm y tế và phòng khám (ký hiệu là ETC), và kênh còn lại bán lẻ và hệ thống các đại lý (ký hiệu là OTC).

- Đối với nhóm khách hàng kênh bệnh viện, nhà thuốc: mã khách hàng bao gồm 10 ký tự bắt đầu bằng ký hiệu “KH”, tiếp theo là dãy số gồm 5 ký hiệu bắt đầu từ 00001 là khách hàng đầu tiên tính theo thời gian phát sinh đơn hàng tại Công ty, cứ thế tăng lên theo số lượng khách hàng thực tế và kết thúc bằng 3 ký hiệu “ETC”.

- Đối với nhóm khách hàng còn lại: mã khách hàng gồm 10 ký tự, bắt đầu bằng ký hiệu “KH”, tiếp theo là dãy số gồm 5 ký hiệu bắt đầu từ 00001 cho khách hàng đầu tiên tính theo thời gian phát sinh đơn hàng tại Công ty và gia tăng theo số lượng, kết thúc bằng 3 ký hiệu “OTC” để phân biệt với nhóm khách hàng kênh ETC.

- Mã vật tư hàng hóa: Mã vật tư hàng hóa đang đặt không theo quy tắc nhất định, chủ yếu theo tên viết tắt hoặc các chữ cái đầu của hàng hóa và không quy định số ký tự.

*1.2.1.4 Thực trạng hệ thống chứng từ và quy trình luân chuyển chứng từ trong chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty*

*a. Hệ thống chứng từ*

Đối với chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty Cổ phần Ollin Hà Nội, hệ thống chứng từ bao gồm: Hợp đồng kinh tế, đơn đặt hàng, hóa đơn bán hàng, phiếu xuất kho, biên bản giao nhận, phiếu thu, giấy báo có, biên bản đối chiếu công nợ, biên bản hàng bán bị trả lại (nếu có).



**b. Quy trình luân chuyển chứng từ**

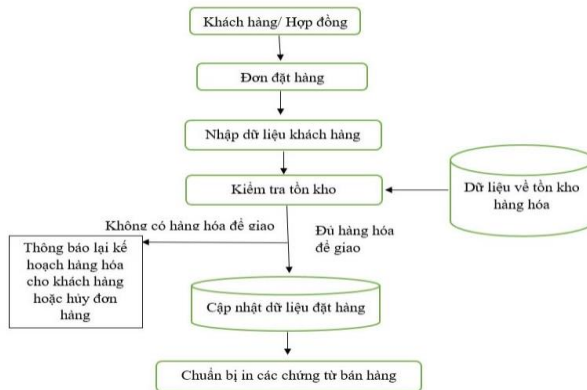
Trong chu trình bán hàng và thu tiền, công tác lập và luân chuyển chứng từ diễn ra theo quy trình như sau:

- Hợp đồng kinh tế
- Đơn đặt hàng
- Hóa đơn, phiếu xuất kho và biên bản giao nhận giao cho bộ phận kho và giao hàng.
- Phiếu thu, giấy báo có
- Biên bản đối chiếu công nợ.

**1.2.1.5 Thực trạng tổ chức thông tin trong chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty**

**a. Xử lý đơn hàng**

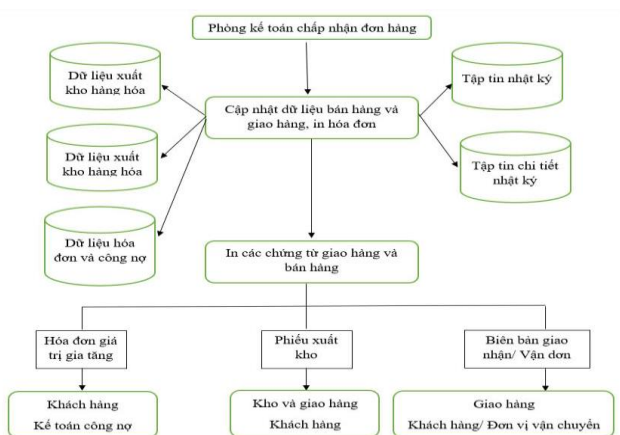
Tổ chức thông tin trong quy trình xử lý đơn hàng diễn ra như hình 1.1 sau:



**Hình 1.1: Tổ chức thông tin chu trình xử lý đơn hàng**

**b. Lập hóa đơn và giao hàng**

Tổ chức thông tin trong quy trình lập hóa đơn và giao hàng thể hiện như sau:



**Hình 1.2: Tổ chức thông tin chu trình lập hóa đơn và giao hàng**

### c. Quản lý công nợ và thu tiền

- *Quản lý công nợ*: Hằng ngày, kế toán công nợ căn cứ vào hóa đơn giá trị gia tăng do kế toán bán hàng lập, kế toán công nợ tiến hành kiểm tra trên danh mục hóa đơn bán hàng, phần mềm tự động ghi nhận vào tập tin chi tiết doanh thu, tổng hợp doanh thu, chi tiết công nợ và tổng hợp công nợ

- *Thu tiền*, tại Công ty có hai trường hợp như sau:

- Thu tiền ngay.
- Thu tiền công nợ

#### 1.2.1.6 Hệ thống báo cáo sử dụng trong chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty

Hệ thống báo cáo tại Công ty sử dụng trong chu trình bán hàng và thu tiền khá đơn giản bao gồm:

- Báo cáo chi tiết bán hàng theo mặt hàng và nhân viên
- Báo cáo tổng hợp bán hàng theo khách hàng
- Sổ chi tiết công nợ phải thu khách hàng, sổ tổng hợp công nợ

phải thu khách hàng

- Sổ tổng hợp công nợ phải thu khách hàng theo hạn

## **1.2.2 Đánh giá tổ chức thông tin kế toán chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty**

### **1.2.2.1 Ưu điểm**

- Công ty đã ứng dụng phần mềm kế toán vào hoạt động bán hàng và thu tiền nhằm đảm bảo các yêu cầu để cung cấp thông tin kịp chính xác, phục vụ quá trình kinh doanh diễn ra một cách tốt nhất.

- Hệ thống báo cáo và chứng từ khá đầy đủ, đáp ứng yêu cầu theo các quy định hiện hành. Quy trình luân chuyển chứng từ hợp lý, đúng quy định, thuận tiện cho quá trình làm việc của nhân viên.

### **1.2.2.2 Hạn chế**

- Công ty tuy có phần mềm MISA hỗ trợ ghi chép và báo cáo nhưng chỉ có bộ phận kế toán sử dụng. Các phòng ban khác như nhân sự, kinh doanh sử dụng Excel dẫn đến dữ liệu rời rạc, độc lập không đồng bộ, quá trình lưu chuyển thông tin chậm chạp, chưa đáp ứng được hết các nhu cầu thông tin của người sử dụng.

- Việc tổ chức dữ liệu và mã hóa các đối tượng quản lý trong chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty chưa thực sự khoa học. Các bộ mã chưa có quy luật phục vụ cho quản lý. Tập tin danh mục còn thiếu khá nhiều trường thông tin cần thiết cho quản trị. Ví dụ như danh mục khách hàng chưa có hạn mức tín dụng, danh mục hàng hóa thì chưa có số lượng tồn kho tối thiểu để quản lý tồn kho tốt hơn nhằm đáp ứng nguồn cung cho việc bán hàng ổn định và nhanh chóng.

- Đơn đặt hàng không được cập nhật và theo dõi tình hình thực hiện trên phần mềm.

- Tổ chức thông tin chưa có sự kiểm soát đối với công nợ khách hàng, chưa có báo động đối với các khoản nợ quá hạn, hơn nữa không có hạn mức tín dụng, dẫn đến tình trạng có những khách hàng công nợ khá cao.

## CHƯƠNG 2

# GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN TỔ CHỨC THÔNG TIN KẾ TOÁN CHU TRÌNH BÁN HÀNG VÀ THU TIỀN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN OLLIN HÀ NỘI

### 2.1 Mục tiêu của giải pháp

- Thứ nhất, đồng bộ dữ liệu giữa các bộ phận nhằm lưu chuyển thông tin nhanh chóng và chính xác hơn. Đáp ứng nhu cầu sử dụng thông tin của bộ phận kinh doanh, kế toán, kho và giao hàng, để chu trình bán hàng và thu tiền diễn ra suôn sẻ.

- Thứ hai, hoàn thiện quy trình bán hàng và thu tiền, kiểm soát doanh số, hiệu quả làm việc của nhân viên liên, đặc biệt tăng cường quản lý công nợ chặt chẽ, tránh tình trạng nợ phải thu khó đòi đang diễn ra tại Công ty.

- Thứ ba, cung cấp đầy đủ báo cáo đúng, đủ và kịp thời cho bộ phận quản lý, giúp bộ phận quản lý ra quyết định đúng đắn, tăng cường nâng cao hiệu quả kinh doanh, tăng sự cạnh tranh giúp Công ty phát triển bền vững và lâu dài vì chu trình bán hàng và thu tiền là chu trình quan trọng nhất và ảnh hưởng đến toàn bộ hoạt động của Công ty.

### 2.2 Cơ sở lý thuyết của giải pháp hoàn thiện tổ chức thông tin kế toán chu trình bán hàng và thu tiền tại doanh nghiệp

#### 2.2.1 *Khái quát chung về hệ thống thông tin kế toán*

#### 2.2.2 *Tổ chức thông tin kế toán trong chu trình bán hàng và thu tiền*

### 2.3 Giải pháp hoàn thiện tổ chức thông tin kế toán chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty Cổ phần Ollin Hà Nội

#### 2.3.1 *Nội dung của giải pháp*

Tác giả đã nhận thấy những hạn chế trong tổ chức thông tin kế toán chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty cùng việc sử dụng

phần mềm MISA phiên bản Offline tại Công ty Cổ phần Ollin Hà Nội. Cụ thể, các số liệu cập nhật chưa đáp ứng được sự nhanh chóng, kịp thời và các nhu cầu sử dụng thông tin của các bộ phận liên quan đến chu trình bán hàng và thu tiền. Để khắc phục những hạn chế này, tác giả đề xuất Công ty chuyển sang sử dụng phiên bản online của MISA là phần mềm AMIS liên kết với phần mềm bán hàng ESHOP. Việc sử dụng phần mềm online sẽ giúp toàn bộ nhân viên, cả các nhân viên kinh doanh ở các tỉnh thành khác nhau đều có thể tham gia cập nhật dữ liệu được phân quyền và xem được thông tin cần thiết trong quá trình bán hàng và thu tiền, nhằm nâng cao tính kịp thời và đáp ứng yêu cầu sử dụng thông tin của các bộ phận liên quan, đặc biệt đáp ứng được nhu cầu thông tin của bộ phận quản lý, hoàn thiện những thiếu sót của tổ chức thông tin hiện đang sử dụng.

*2.3.1.1 Hoàn thiện tổ chức dữ liệu và mã hóa đối tượng trong chu trình bán hàng và thu tiền*

*a. Hoàn thiện tổ chức dữ liệu*

Xây dựng lại các tập tin như sau:

- Tập tin *Danh mục khách hàng* thêm trường “*hạn mức tín dụng*” để đảm bảo nhu cầu thông tin cho bộ phận bán hàng có thể kiểm tra thông tin khách hàng. Thông tin về hạn mức tín dụng cho phép và số dư công nợ hiện tại giúp bộ phận kinh doanh xử lý công việc nhanh chóng, nhân viên kinh doanh chỉ cần nhập đơn hàng lên hệ thống là tự động tính giá trị đơn hàng xem có vượt mức công nợ cho phép chưa, nếu vượt sẽ cảnh báo để nhân viên xử lý đơn hàng, xây dựng thông báo công nợ đến hạn, công nợ quá hạn giúp thuận tiện cho quá trình thu tiền sau bán hàng và theo dõi công nợ, không cần theo dõi trên Excel nữa.

- Tập tin *Danh mục hàng hóa* thêm trường “*số lượng tồn kho*

*tối thiểu*” và xây dựng thông báo đỏ khi có hàng hóa rơi vào tình trạng tồn kho gần mức tối thiểu để có kế hoạch cho việc chuẩn bị hàng hóa phục vụ công tác bán hàng hiệu quả.

Xây dựng thêm các tập tin *Đơn đặt hàng* và *Chi tiết đơn đặt hàng*. Khi nhân viên kinh doanh nhập đơn đặt hàng vào phần mềm thì các thông tin về đơn hàng sẽ được lưu trữ trong hai tập tin này:

- Tập tin *Đơn đặt hàng* bao gồm các trường *Số đơn đặt hàng*, *Mã khách hàng*, *Ngày đặt hàng*, *Ngày giao hàng*, *Mã nhân viên kinh doanh*, *đơn hàng đã hoàn thành*.

- Tập tin *Chi tiết đơn đặt hàng* bao gồm các trường *Số đơn đặt hàng*, *Mã hàng hóa*, *số lượng*, Hai tập tin này kết nối với nhau thông qua trường *Số đơn đặt hàng*.

- Xây dựng hệ thống để khi đơn hàng đã giao đầy đủ hệ thống sẽ tự động tích vào trường đã hoàn thành, khi xuất dữ liệu những đơn nào đã xong sẽ thể hiện màu đen, đơn hàng nào chưa xong thể hiện màu xanh.

#### b. Hoàn thiện mã hóa đối tượng

Bộ mã Công ty xây dựng sắp xếp chưa hợp lý, tác giả đề xuất sắp xếp lại vị trí chữ và số thống nhất lại như sau:

- *Mã khách hàng* bao gồm 10 ký tự

XXXXXX	XXXXXX
Nhóm khách hàng	Số thứ tự

Hiện tại Công ty có hai nhóm khách hàng chính là các khách hàng kênh bệnh viện, nhà thuốc và nhóm khách hàng còn lại, quy ước như sau:

KHETC: Khách hàng bệnh viện, trung tâm y tế và phòng khám.

KHOTC: Khách hàng còn lại ngoài kênh bệnh viện, trung tâm y tế và phòng khám.

- Mã hàng hóa thiết kế lại theo quy tắc nhất định phù hợp với thực tế tại Công ty. Mã hàng hóa mới sẽ bao gồm 7 ký tự

X	XX	X	XXX
Dạng sản phẩm	Dòng sản phẩm	Hương vị	Trọng lượng

- Ký tự đầu tiên thể hiện dạng của sản phẩm: dạng bột sẽ được ký hiệu là chữ B, dạng nước ký hiệu là chữ N.

- Hai ký tự tiếp theo sẽ thể hiện các dòng sản phẩm theo ký tự viết tắt như sau: FM là Fortimel, ND là Nutrinidrink, FC là Forticare, NS là Nutrison, TP là Taupo, AW là Awarua, PR là Protimedica.

- Ký tự thứ 4 sẽ thể hiện hương vị của sản phẩm: N là Neutral và O cho các hương vị khác.

- Ký tự thứ 5, 6, 7 thể hiện trọng lượng của sản phẩm: chạy từ 001 tới 100 cho mỗi loại trọng lượng của một sản phẩm. Phần này sẽ tùy vào quy cách đóng gói của từng sản phẩm mà Công ty có quy ước số mấy cho trọng lượng bao nhiêu ml hay bao nhiêu gr.

- Ví dụ: NPRN001 là Sản phẩm dạng nước, dòng protimedica vị neutral trọng lượng 40ml (trọng lượng nhỏ nhất của dạng này).

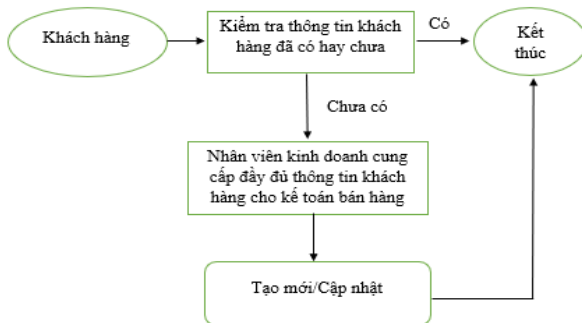
### 2.3.1.2 Hoàn thiện hệ thống chứng từ trong chu trình bán hàng và thu tiền

Hiện tại Công ty vừa có phiếu xuất kho vừa có biên bản giao nhận, tác giả đề xuất Công ty nên gộp lại thành một phiếu xuất kho kiêm biên bản giao nhận để thuận tiện cho quá trình lưu trữ và bảo quản phiếu.

### 2.3.1.3 Hoàn thiện tổ chức thông tin kế toán trong chu trình bán hàng và thu tiền

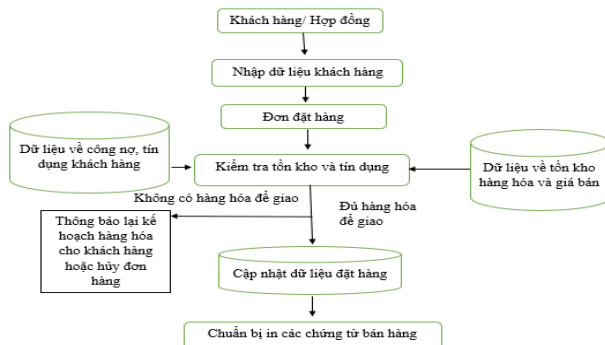
#### a. Quy trình xử lý đơn đặt hàng

Ở quy trình này, tổ chức thông tin kế toán cần thêm quy trình khai báo thông tin khách hàng như hình



**Hình 2. 1: Quy trình khai báo thông tin khách hàng**

Tiếp theo là xử lý đơn đặt hàng, tổ chức thông tin cần thêm dữ liệu về tín dụng, công nợ khách hàng trước khi chấp nhận đơn hàng như hình 2.5:



**Hình 2. 2: Tổ chức thông tin chu trình xử lý đơn hàng**

**b. Quy trình giao hàng và lập chứng từ**

- Bước 1: Bộ phận kho và giao nhận sau khi nhận được thông báo trên hệ thống sẽ tiến hành kiểm tra, in phiếu xuất kho và lấy hàng ra khỏi kho chuẩn bị giao cho khách. Khi chuẩn bị xong, bộ phận kho tiến hành cập nhật trạng thái đơn hàng lên hệ thống thông tin.

- Bước 2: Kế toán bán hàng dựa vào thông báo đơn đặt hàng



trên hệ thống và phiếu xuất kho, tiền hành lập hóa đơn giao cho bộ phận kho và giao nhận để tiến hành việc giao hàng cho khách.

- Bước 3: Kế toán ghi nhận doanh thu trên cơ sở hóa đơn và phiếu xuất kho.

- Bước 4: Bộ phận giao nhận kiểm tra và cập nhật tình hình giao hàng lên hệ thống. Bộ phận kinh doanh xác nhận với khách một lần nữa để đảm bảo khách hàng đã nhận đủ và đúng hàng hóa.

### *c. Quy trình quản lý công nợ và thu tiền*

- Bước 1: Khi xử lý đơn hàng thành công, kế toán ghi nhận doanh thu đồng thời ghi nhận công nợ đối với từng khách hàng trên phần mềm. Hàng tháng lập biên bản đối chiếu công nợ và kiểm tra đối với từng khách hàng.

- Bước 2: Thu tiền. Nếu là thu tiền mặt kế toán tiền tiến hành lập phiếu thu để thủ quỹ thu tiền, sau đó giao cho kế toán công nợ xem và kiểm tra tình hình công nợ khách hàng kịp thời. Nếu là thu bằng tiền gửi ngân hàng, kế toán tiền căn cứ giấy báo có của ngân hàng cập nhật số liệu vào sổ chi tiết tiền gửi ngân hàng, sau đó chuyển giấy báo có cho kế toán công nợ kiểm tra tình hình công nợ.

- Bước 3: Kế toán công nợ kiểm tra, đối chiếu số tiền phải thu khách hàng với số tiền thu được và cập nhật hóa đơn đã được thanh toán và khóa nghiệp vụ.

#### *2.3.1.4 Hoàn thiện hệ thống báo cáo kế toán chu trình bán hàng và thu tiền*

Công ty lưu ý xây dựng một báo cáo công nợ khách hàng theo tuổi nợ để quản lý công nợ và trích lập dự phòng chính xác hơn.

Mẫu báo cáo công nợ khách hàng theo tuổi nợ đề xuất được trình bày ở bảng 2.2.

**Bảng 2.2: Mẫu báo cáo công nợ phải thu khách hàng theo tuổi nợ**  
**CÔNG TY CỔ PHẦN OLLIN HÀ NỘI**

**BÁO CÁO CÔNG NỢ KHÁCH HÀNG THEO TUỔI NỢ**

*Từ ngày ..... đến ngày .....*

*Đvt: VNĐ*

Ngày chứng từ	Số chứng từ	Mã KH	Tên KH	Số tiền công nợ	Số tiền đã thu	Số tiền còn phải thu	Hạn thanh toán	Ngày thanh toán	Số ngày thanh toán nợ quá hạn					
									Dưới 1 tháng	Từ 1 đến dưới 3 tháng	Từ 3 đến dưới 6 tháng	Từ 6 tháng đến dưới 1 năm	Từ 1 năm trở lên	
...														
<b>Tổng cộng</b>														

Người lập bảng

Kế toán trưởng

Ngày ... tháng ... năm ...

Giám đốc

**Bảng 2.3: Mẫu báo cáo chi tiết bán hàng theo mặt hàng và nhân viên**  
**CÔNG TY CỔ PHẦN OLLIN HÀ NỘI**  
**BÁO CÁO CHI TIẾT BÁN HÀNG THEO MẶT HÀNG VÀ**  
**NHÂN VIÊN**

*Từ ngày ..... đến ngày .....*

*Đvt: VNĐ*

Trình duyệt viên	Doanh số sản phẩm 1	Doanh số sản phẩm 2, ....	Tổng doanh số
Bùi Minh Trí			
Nguyễn Thanh Liêu			
.....			
<b>Tổng cộng:</b>			

Ngày ... tháng ... năm ...

Người lập bảng      Kế toán trưởng                      Giám đốc

Để đáp ứng nhu cầu thông tin của các bộ phận, đặc biệt là bộ phận quản lý về mặt quản trị, nhằm đảm bảo bộ phận quản lý sử dụng thông tin chính xác cho việc ra quyết định liên quan đến việc điều hành hoạt động bán hàng cũng như nhân viên, khi xây dựng tổ chức thông tin kế toán trên hệ thống phần mềm AMIS online, Công ty chú trọng xây dựng thêm các báo cáo về hiệu suất bán hàng và thu tiền như sau:

**Bảng 2.4: Mẫu báo cáo hiệu suất nhân viên bán hàng**  
**CÔNG TY CỔ PHẦN OLLIN HÀ NỘI**  
**BÁO CÁO HIỆU SUẤT NHÂN VIÊN BÁN HÀNG**

*Từ ngày ..... đến ngày .....*

*Đvt: VNĐ*

Mã nhân viên	Tên nhân viên	Doanh số mục tiêu	Doanh số thực đạt	Tỷ lệ hoàn thành (%)
.....				
<b>Tổng cộng:</b>				

**Bảng 2.5: Mẫu báo cáo tiến độ thực hiện đơn hàng  
CÔNG TY CỔ PHẦN OLLIN HÀ NỘI  
BÁO CÁO TIẾN ĐỘ THỰC HIỆN ĐƠN HÀNG**

*Từ ngày ..... đến ngày .....*

*Đvt: VND*

<b>Khách hàng</b>	<b>Số đơn đặt hàng</b>	<b>Giá trị đơn đặt hàng</b>	<b>Giá trị đã thực hiện</b>	<b>Giá trị chưa thực hiện</b>
.....				
<b>Tổng cộng:</b>				

**Bảng 2.6: Mẫu báo cáo tổng hợp tình hình thu tiền  
CÔNG TY CỔ PHẦN OLLIN HÀ NỘI  
BÁO CÁO TỔNG HỢP TÌNH HÌNH THU TIỀN**

*Từ ngày ..... đến ngày .....*

*Đvt: VND*

<b>Mã khách hàng</b>	<b>Tên khách hàng</b>	<b>Thời gian thu tiền trung bình (Ngày)</b>	<b>Tổng doanh số phát sinh</b>	<b>Tổng giá trị đã thu tiền</b>	<b>Tổng giá trị còn phải thu tiền</b>
.....					
<b>Tổng cộng:</b>					

### **2.3.2 Đánh giá giải pháp**

Dựa vào tình hình thực tế, nguồn lực hiện có của Công ty Cổ phần Ollin Hà Nội, cùng với các định hướng phát triển của Công ty. Tác giả nhận thấy việc hoàn thiện tổ chức thông tin kế toán chu trình bán hàng và thu tiền theo nội dung nêu trên hoàn toàn có tính khả thi

để thực hiện trong giai đoạn cuối năm 2024 vì các lý do sau đây:

- Chi phí trong mức độ cho phép, có thể đáp ứng được. Đối với phần mềm AMIS và ESHOP, chi phí đã được báo giá là 12.000.000 VNĐ/Năm, chi phí này sẽ được thanh toán theo từng năm. Các bộ phận liên quan đều có thể sử dụng theo các cấp phân quyền được thiết lập.

- Giải quyết được các vấn đề của Công ty, việc mỗi bộ phận theo dõi riêng lẻ trên Excel, thông tin giữa các bộ phận không đồng nhất làm ảnh hưởng đến quá trình bán hàng rất nhiều. Thêm nữa doanh số nhân viên theo dõi trên Excel dễ dẫn tới việc phản ánh không đúng số liệu, có thể xảy ra trường hợp không kiểm soát được nếu kế toán và nhân viên sale không minh bạch.

- Thông tin cung cấp chính xác và kịp thời hơn, góp phần giúp nhà quản trị và nhân viên đưa ra quyết định đúng đắn.

## 2.4 Triển khai giải pháp

### 2.4.1 Lộ trình, tiến độ

**Bảng 2.7: Lộ trình, tiến độ thực hiện giải pháp**

STT	Công việc cần làm	Thời gian dự kiến
1	Rà soát và chuẩn hóa lại quy trình bán hàng và thi tiền, chính sách bán hàng và thu tiền	Tháng 9/2024
2	Cập nhật, đồng bộ hóa dữ liệu khách hàng, sản phẩm, hợp đồng, hóa đơn, phiếu thu... từ phần mềm cũ sang phần mềm mới	Tháng 9/2024
3	Đào tạo, hướng dẫn nhân viên sử dụng thành thạo các tính năng, module của phần mềm mới liên quan đến bán hàng và thu tiền. Tại Công ty, phần lớn nhân viên phòng kế toán đã quen với phần mềm bản offline rồi, cần ít thời gian để làm quen với bản online, đối với nhân viên kinh doanh cần thêm thời gian để quen với việc sử	Tháng 10/2024

STT	Công việc cần làm	Thời gian dự kiến
	dùng phần mềm để tra cứu thông tin và tạo lập đơn đặt hàng	
4	Thiết lập các báo cáo, dashboard để theo dõi, quản lý hiệu quả chu trình bán hàng và thu tiền	Tháng 10/2024
5	Kiểm tra, rà soát, đảm bảo tính chính xác, đầy đủ của dữ liệu và thông tin trong quá trình chuyển đổi	Tháng 11, 12/2024
6	Kiểm tra và giám sát hệ thống	Tháng 12/2024

#### 2.4.2 Phân công trách nhiệm và nguồn lực

**Bảng 2.8: Phân công trách nhiệm, nhân lực triển khai giải pháp**

Hoạt động	Trách nhiệm	Nhân lực
Đề xuất và duyệt kế hoạch	Ban giám đốc, phòng kế toán và kinh doanh	Kế toán trưởng cùng trưởng phòng kinh doanh đề xuất kế hoạch, trình giám đốc duyệt.
Xây dựng quy trình	Phòng kế toán và kinh doanh	Nhân viên có liên quan đến chu trình.
Làm việc với phần mềm	Phòng kế toán và kinh doanh	Kế toán trưởng, kế toán tổng hợp, trưởng phòng kinh doanh
Hoàn thiện hệ thống chứng từ và quy trình luân chuyển chứng từ	Phòng kế toán và MISA	Toàn bộ nhân viên phòng kế toán, kinh doanh và kho, giao hàng.
Hoàn thiện tổ chức dữ liệu và mã hóa đối tượng	Phòng kế toán và MISA	Kế toán trưởng, kế toán tổng hợp.
Hoàn thiện tổ chức thông tin kế toán chu trình bán hàng và thu tiền	Phòng kế toán, kinh doanh	Toàn bộ nhân viên phòng kế toán, kinh doanh

<b>Hoạt động</b>	<b>Trách nhiệm</b>	<b>Nhân lực</b>
Hoàn thiện hệ thống báo cáo	Phòng kế toán, kinh doanh cùng ban giám đốc, những người có nhu cầu sử dụng thông tin báo cáo.	Toàn bộ nhân viên kế toán, kinh doanh, kho.

### 2.4.3 Phân tích rủi ro và đề xuất giảm thiểu rủi ro

**Bảng 2.9: Rủi ro và đề xuất giảm thiểu rủi ro**

<b>Rủi ro</b>	<b>Khả năng rủi ro xảy ra và Mức độ ảnh hưởng</b>	<b>Đề xuất giảm thiểu rủi ro</b>
Rủi ro về dữ liệu: Mất dữ liệu, dữ liệu không chính xác, bảo mật dữ liệu.	Có khả năng xảy ra khi nhân viên nhập sai, thiếu kiểm tra dữ liệu, cập nhật thông tin. Ảnh hưởng nghiêm trọng đến tổ chức thông tin kế toán, mất thông tin hoặc thông tin sai dẫn đến các quyết định quản lý sai lệch, gây thiệt hại về tài chính, uy tín và hoạt động kinh doanh của Công ty.	Thực hiện sao lưu dữ liệu thường xuyên, lưu trữ ở nhiều nơi khác nhau, kiểm tra và cập nhật dữ liệu liên tục, xây dựng hệ thống bảo mật thông tin, hạn chế truy cập trái phép.
Rủi ro về hệ thống: Lỗi hệ thống, bảo mật hệ thống.	Có khả năng xảy ra khi phần mềm lỗi, kết nối mạng có vấn đề, bị virus tấn công. Ảnh hưởng đến hoạt động bán hàng và thu tiền, gián đoạn gây thiệt	Thực hiện bảo trì hệ thống định kỳ, cập nhật hệ thống để khắc phục lỗi và nâng cấp tính năng, xây dựng hệ thống bảo mật hệ thống,

<b>Rủi ro</b>	<b>Khả năng rủi ro xảy ra và Mức độ ảnh hưởng</b>	<b>Đề xuất giảm thiểu rủi ro</b>
	hại về thời gian, chi phí và hiệu quả hoạt động.	phòng chống virus.
Rủi ro về con người: Nhân viên không được đào tạo đầy đủ về cách sử dụng, không tuân thủ quy định về bảo mật thông tin, nhập liệu sai, không đủ năng lực để xử lý thông tin.	Có khả năng xảy ra. Nhân viên không sử dụng hiệu quả gây lãng phí thời gian, chi phí, thiếu trách nhiệm dẫn đến sai sót trong việc nhập liệu, xử lý thông tin làm ảnh hưởng đến các báo cáo, quyết định của quản lý.	Đào tạo nhân viên về cách sử dụng hệ thống, quy định về bảo mật thông tin, nâng cao năng lực nhân viên, quản lý thường xuyên kiểm tra, giám sát việc sử dụng hệ thống, xây dựng văn hóa sử dụng công nghệ thông tin hiệu quả, tuyển mới đối với vị trí nhân viên không đáp ứng nhu cầu.
Rủi ro về tài chính: Ngân sách không đủ để thực hiện giải pháp.	Ít có khả năng xảy ra vì chi phí đưa ra phù hợp với tiêu chí và kế hoạch chi của Công ty.	Đề xuất triển khai đề án với kế hoạch chi tiết và lợi ích của giải pháp đem lại cho Công ty để được duyệt.

### **2.5 Kết quả và hiệu quả dự kiến**

Khả năng thực hiện việc hoàn thiện tổ chức thông tin kế toán chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty Cổ phần Ollin Hà Nội theo như đề xuất của tác giả dự kiến sẽ đạt được kết quả như bảng 2.10:



**Bảng 2.10: Kết quả dự kiến thực hiện giải pháp**

<b>Thời gian</b>	<b>Công việc hoàn thành</b>
Tháng 8 năm 2024	Hoàn thiện hệ thống chứng từ, xây dựng đầy đủ các tập tin và bộ mã
Tháng 9, 10, 11 năm 2024	Triển khai phần mềm mới, tiến hành đào tạo nhân viên làm việc trên phần mềm AMIS bản online. Hoàn thiện hệ thống báo cáo, áp dụng quy trình quy chuẩn theo kế hoạch.
Tháng 12 năm 2024	Đánh giá kết quả đạt được so với kế hoạch dự kiến. Rà soát lại những tồn đọng để tiếp tục cải tiến hiệu quả.

## KẾT LUẬN

Đứng trước sự phát triển công nghệ thông tin một cách nhanh chóng, cộng với sự hội nhập của nền kinh tế hiện tại vừa là cơ hội vừa là thách thức cho các doanh nghiệp Việt Nam, trong đó có Công ty Cổ phần Ollin Hà Nội. Làm sao để nâng cao hiệu quả kinh doanh, tiết kiệm chi phí để tồn tại và phát triển trong điều kiện cạnh tranh khốc liệt của nền kinh tế, làm sao hoàn thiện được tổ chức thông tin kế toán trong chu trình bán hàng và thu tiền để đảm bảo cung cấp mọi thông tin phục vụ hoạt động kinh doanh kịp thời và hiệu quả là vô cùng quan trọng.

Đề án đã tìm hiểu và đánh giá thực trạng tổ chức thông tin kế toán chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty Cổ phần Ollin Hà Nội, nhận ra được những hạn chế, tồn đọng trong cơ sở dữ liệu, chưa đáp ứng được nhu cầu cung cấp thông tin cho các đối tượng trong hoạt động bán hàng và thu tiền tại Công ty.

Căn cứ và thực trạng tổ chức thông tin tại Công ty, cùng với những cơ sở lý thuyết được học, tác giả đề xuất giải pháp hoàn thiện tổ chức thông tin kế toán chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty, chuẩn hóa toán bộ dữ liệu và xây dựng bộ mã phù hợp với đặc điểm kinh doanh của Công ty. Góp phần nâng cao hiệu quả công việc, tiết kiệm thời gian và công việc cho nhân sự Công ty, hàng hóa và doanh thu được ghi nhận kịp thời, chính xác, cung cấp thông tin nhanh chóng cho đội ngũ nhân viên làm việc hiệu quả và việc ra quyết định của ban lãnh đạo, giúp Công ty hoạt động tốt hơn và tăng thêm khả năng cạnh tranh trên thị trường.