

Hoàn thiện công tác kế toán chu trình bán hàng - thu tiền tại Agifish

 **Trần Kim Tuyền***

Nhận: 29/2/2020

Biên tập: 10/3/2020

Duyệt đăng: 15/03/2020

Việc ghi nhận doanh thu một cách chính xác và kịp thời, đóng vai trò quan trọng đối với các quyết sách kinh doanh của nhà quản lý cũng như hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Bài viết phân tích thực trạng chu trình kế toán bán hàng - thu tiền (chu trình doanh thu) tại CTCP Xuất nhập khẩu thủy sản An Giang (Agifish) - một trong những doanh nghiệp đứng đầu về sản lượng và kim ngạch xuất khẩu cá tra, cá basa fillet đông lạnh của cả nước. Trên cơ sở đó, tác giả đề xuất các giải pháp hoàn thiện các vấn đề còn tồn tại trong chu trình này tại Công ty, nhằm góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh tại doanh nghiệp.

Từ khóa: Chu trình bán hàng – thu tiền, Công ty Cổ phần Xuất Nhập khẩu Thủy sản An Giang.

1. Đặt vấn đề

Hoạt động sản xuất - kinh doanh của mỗi doanh nghiệp (DN) là sự tổng hợp của nhiều chu trình, như: chu trình bán hàng – thu tiền (chu trình doanh thu), chu trình chi phí, chu trình sản xuất, chu trình nhân sự,... Trong đó, chu trình bán hàng – thu tiền là một trong những chu trình quan trọng nhất của DN. Việc kiểm soát tốt chu trình bán hàng - thu tiền là một nội dung quan trọng được các nhà quản lý đặc biệt quan tâm. Vì chu trình này tạo ra thu nhập, lợi nhuận cho công ty, quản lý tốt chu trình này đảm bảo công ty thu hồi các khoản doanh thu bán hàng, cung cấp cho khách hàng những sản phẩm chất lượng, giảm thiểu những rủi ro làm thiệt hại từ đầu đến cuối chu trình bán hàng – thu tiền và nâng cao uy tín, sức cạnh tranh của công ty trên thị trường.

Trải qua 33 năm hình thành và phát triển, Agifish đã gặt hái được nhiều thành công, sản phẩm cá basa, cá fillet đông lạnh của Công ty được thị trường ngoài nước tin dùng như

Mỹ, Trung Quốc, Hàn Quốc, các nước Đông Nam Á,... Tuy nhiên, sức ép cạnh tranh gay gắt từ các đối thủ cùng ngành cũng như thị trường tiêu thụ khó khăn hơn do kinh tế thế giới suy giảm đòi hỏi Công ty phải có những chính sách và biện pháp nhằm gia tăng lợi nhuận, giữ vững thương hiệu, ổn định trong sản xuất và chất lượng, để đạt hiệu quả tốt hơn nữa trong kinh doanh. Để đạt mục tiêu đó, đòi hỏi Công ty không chỉ dừng lại việc phát triển sản phẩm mới có chất lượng cao, tập trung phân phối vào các kênh siêu thị trên toàn quốc, mà còn phải cải tiến cơ chế điều hành, sắp xếp lại sản xuất hợp lý để kiểm soát tốt chi phí, giảm thiểu rủi ro thất thoát doanh thu, nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất - kinh doanh. Việc làm tốt công tác kế toán chu trình bán hàng – thu tiền (chu trình doanh thu) sẽ hỗ trợ DN thực hiện được mục tiêu đó.

2. Vài nét về chu trình bán hàng – thu tiền

Chu trình bán hàng - thu tiền (chu trình doanh thu) là tập hợp các hoạt động kinh doanh và hoạt động xử lý thông tin liên quan đến quá trình bán hàng, cung cấp dịch vụ và nhận tiền thanh toán của khách hàng.

Với đặc điểm và chức năng trên, chu trình bán hàng - thu tiền sẽ giao tiếp và quan hệ với các đối tượng hoặc hệ thống bên ngoài như khách hàng (yêu cầu về hàng hóa dịch vụ và thực hiện thanh toán tiền cho DN); chu trình chi phí, chu trình sản xuất (cung cấp hàng hóa, dịch vụ cho chu trình doanh thu); chu trình nhân sự (tuyển nhân lực, tính lương và thu nhập của người lao động); thanh toán qua ngân hàng (nếu có).

Nội dung của các hoạt động thực hiện trong chu trình doanh thu sẽ được chuyển và ghi nhận vào hệ thống xử lý, lập báo cáo và cung cấp thông tin theo yêu cầu của các đối tượng sử dụng thông tin liên quan đến chu trình doanh thu. Trình tự thực hiện các hoạt động có thể thay đổi, tùy theo đặc điểm kinh doanh của từng DN. Quá trình bán hàng, cung cấp dịch vụ và thu tiền sẽ trải qua bốn hoạt động chính sau:

*** Khoa Kinh tế - Quản trị kinh doanh**

Trường Đại học An Giang, Đại học Quốc gia TP.HCM

- *Hoạt động nhận đặt hàng*: Tiếp nhận các yêu cầu của khách hàng, xem xét khả năng và điều kiện để đáp ứng yêu cầu của khách hàng và thông tin cho khách hàng kết quả xử lý yêu cầu đặt hàng của khách hàng.

- *Hoạt động xuất kho, cung cấp hàng hóa, dịch vụ*: Tiến hành xuất kho, giao hàng hoặc thực hiện các lao vụ, dịch vụ cung cấp cho khách hàng. Đồng thời, xác nhận được nội dung thực hiện thực tế của quá trình cung cấp hàng hóa, dịch vụ.

- *Hoạt động lập hóa đơn, theo dõi công nợ*: Hoạt động này sẽ tổ chức ghi nhận nghiệp vụ bán hàng, cung cấp dịch vụ đã được thực hiện nhằm xác nhận, theo dõi, quản lý và đánh giá quá trình bán hàng, cung cấp hàng hóa, dịch vụ cho khách hàng.

- *Hoạt động thu tiền*: Xác nhận nội dung nghĩa vụ thanh toán của khách hàng, đảm bảo thu đầy đủ, chính xác, kịp thời những hoạt động bán hàng, cung cấp dịch vụ.

3. Thực trạng kế toán chu trình bán hàng – thu tiền tại Agifish

3.1 Các hoạt động trong chu trình bán hàng – thu tiền

Cũng như các chu trình kế toán khác, chu trình kế toán bán hàng – thu tiền bao gồm nhiều chức năng, nhiệm vụ; trong đó, mỗi chức năng nghiệp vụ là một hoạt động. Mỗi hoạt động khi thực hiện sẽ tạo ra thông tin mang nội dung, chức năng của hoạt động đó và chuyển đến hoạt động khác có liên quan. Việc thu thập, lưu trữ và luân chuyển các dữ liệu, thông tin trong chu trình phải dựa trên cơ sở nội dung từng hoạt động, phương thức xử lý của từng hoạt động, chức năng của các bộ phận trong DN tham gia thực hiện các hoạt động trong chu trình doanh thu. Chu trình gồm 4 chức năng chính và

mỗi chức năng được phân rã thành những chức năng con ở mức chi tiết hơn:

Hoạt động đặt hàng

Khách hàng khi có nhu cầu mua hàng sẽ đến bộ phận kinh doanh của Công ty gặp nhân viên bán hàng. Đối với các đơn hàng ở miền ngoài, ở nước ngoài, khách hàng sẽ gọi điện, gửi email đặt hàng để lập đơn đặt hàng.

Nhân viên bán hàng sẽ nhận đơn đặt hàng ghi đầy đủ yêu cầu của khách hàng về những thông tin như số lượng, loại hàng, giá cả, địa điểm, ngày giao hàng,... nhập vào phần mềm và xét duyệt đơn đặt hàng dựa trên bảng báo giá của Ban Giám đốc đưa ra. Bảng báo giá lưu hành nội bộ và lưu theo ngày. Ngoài ra, hoạt động bán hàng cho khách hàng còn dựa vào khả năng trả nợ của khách hàng.

Sau đó, bộ phận kinh doanh sẽ dựa vào đơn đặt hàng để lập hợp đồng mua bán gửi cho Giám đốc xét duyệt. Nếu hợp đồng chính xác, Giám đốc sẽ gửi lại hợp đồng cho bộ phận kinh doanh và điều động sản xuất dựa trên hợp đồng.

Trường hợp khách hàng nợ tiền, tùy theo điều khoản cụ thể tại hợp đồng mua bán, Công ty có thể quyết định không bán cho khách hàng hoặc giảm số lượng cung cấp hàng cho khách hàng chưa thanh toán hết hợp đồng mua bán trước đó đã ký.

Hoạt động cung cấp hàng hóa, dịch vụ

Bộ phận kế hoạch và điều động sản xuất (trực thuộc Phòng Kinh doanh) chuyển lệnh điều động sản xuất (lệnh xuất kho) cho phân xưởng sản xuất (bộ phận sản xuất), sau đó bộ phận sản xuất chuyển lệnh xuất kho và nhận hợp đồng đã duyệt cho thủ kho (bộ phận kho).

Hoạt động xuất kho, giao hàng sử dụng nhiều chứng từ, tạo điều kiện thuận lợi để các bộ phận rà soát và kiểm tra đối chiếu với nhau. Bộ phận kho và giao hàng chịu trách nhiệm chính trong quá trình này nên nếu xảy ra sai sót, mất mát thì hai bộ phận này sẽ chịu trách nhiệm.

Hoạt động ghi nhận, theo dõi quá trình bán hàng

Bộ phận kế toán sau khi nhận được phiếu xuất kho đã xử lý và biên bản nhận hàng. Kế toán thanh toán kiểm tra công nợ của khách hàng sẽ tiến hành tính toán, nhập liệu vào phần mềm dựa trên dữ liệu của khách hàng và dữ liệu hàng tồn kho để tiến hành ghi nhận nghiệp vụ bán hàng và lập hóa đơn GTGT.

Mỗi ngày, nhân viên bán hàng của bộ phận kinh doanh đối chiếu hợp đồng, phiếu xuất kho và phiếu giao hàng,... sẽ tổng hợp vào bảng kê bán hàng. Sau mỗi tháng, bộ phận kế toán sẽ đối chiếu và kiểm tra với bộ phận kho có khớp với nhau hay không.

Khi có khách hàng gọi điện đặt hàng (khách hàng ở nước ngoài), Công ty sẽ lập hóa đơn thương mại cho những khách hàng này.

Hoạt động thu tiền

Kế toán thanh toán dựa vào bảng đối chiếu công nợ kiểm tra và lập phiếu thu. Thủ quỹ sau khi nhận phiếu thu và làm thủ tục thu tiền xong sẽ cập nhật vào dữ liệu của khách hàng và ghi sổ quỹ.

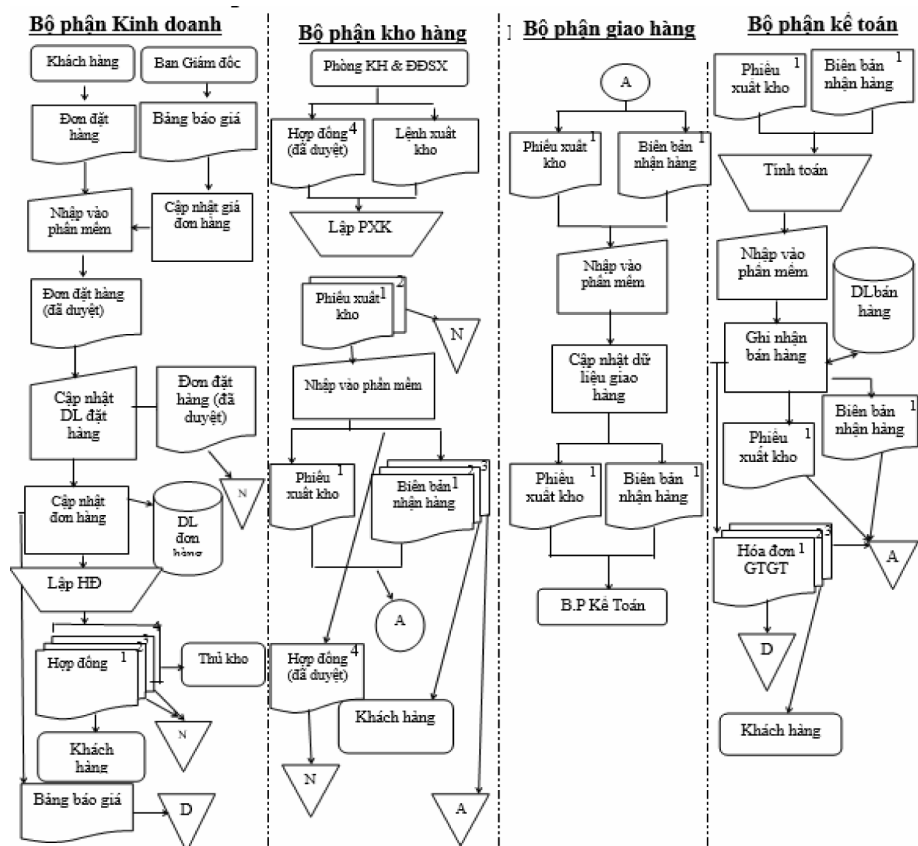
Kế toán ngân hàng nhận giấy báo có của ngân hàng, sau đó xem xét ghi giảm công nợ phải thu khách hàng và tăng khoản mục tiền gửi ngân hàng của khách hàng đó.

Trong chu trình, tất cả các khâu từ khi phát sinh đến kết thúc có tách biệt giữa các chức năng: xét duyệt nghiệp vụ, bảo quản tài sản và chức

năng kế toán. Chứng từ được luân chuyển nhanh chóng, kịp thời qua các bộ phận, các phòng ban, đáp ứng kịp thời nhu cầu khách hàng. Điển hình, hoạt động xuất kho được phân chia nhiệm vụ và trách nhiệm rõ ràng cho từng bộ phận: lập hóa đơn, xuất kho và giao hàng. Các bộ phận do từng cá nhân phụ trách để họ có thể kiểm tra lẫn nhau.

Tuy nhiên, công ty còn tồn tại một số vấn đề chưa giải quyết. Hiện tại, việc theo dõi công nợ do kế toán vật tư, bao bì phụ trách. Bộ phận kế toán và phòng tổ chức hành chính xem xét lại cơ cấu nhân sự để tuyển dụng thêm kế toán viên phụ trách công việc của kế toán công nợ. Điều này giúp giảm bớt áp lực công việc cho các kế toán viên khác, nâng cao hiệu quả chất lượng công việc chung của phòng kế toán tài vụ.

Lưu đồ 1: Quá trình luân chuyển chứng từ của các bộ phận tham gia vào CTBHTT



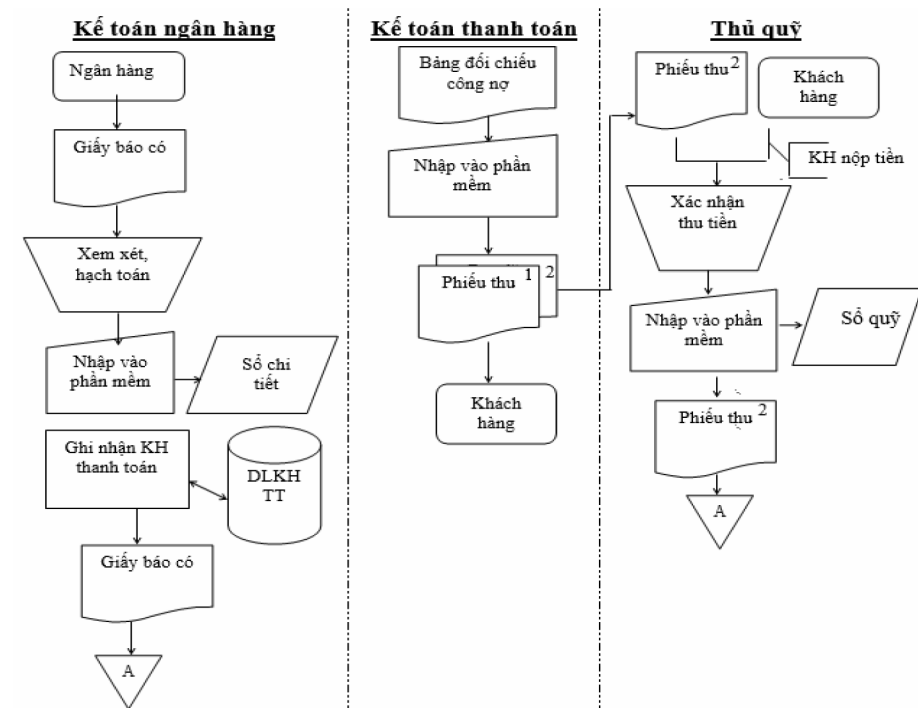
3.2 Chứng từ sử dụng trong chu trình

- Hóa đơn GTGT;
- Bảng báo giá;
- Phiếu thu;
- Hợp đồng mua bán
- Giấy báo có;
- Các chứng từ khác có liên quan: phiếu xuất kho, ủy nhiệm chi, biên bản nhận hàng, phiếu giao hàng.

3.3 Tổ chức tài khoản sử dụng trong chu trình

- TK 5111 - Doanh thu bán hàng
- TK 5112 - Doanh thu bán các thành phẩm
- TK511201 – Doanh thu bán thành phẩm đông lạnh xuất khẩu
- TK511202 – Doanh thu bán thành phẩm đông lạnh nội địa

Lưu đồ 2: Hoạt động thu tiền mặt và tiền chuyển khoản của khách hàng



TK511203 – Doanh thu bán thành phẩm GTGT nội địa

TK511204 – Doanh thu bán thành phẩm GTGT xuất khẩu

TK511206 – Doanh thu bán mỡ cá, bột cá

TK511212 – Doanh thu bán cá nuôi

TK 5113 - Doanh thu cung cấp dịch vụ

TK511305 – Doanh thu cho thuê đất

TK511308 – Doanh thu dịch vụ kiểm kháng sinh

TK511309 – Doanh thu cung cấp điện ATM F9

Bên cạnh đó, để xây dựng giá cho từng mặt hàng phù hợp và theo dõi chính xác giá vốn của từng mặt hàng, công ty sử dụng và chi tiết TK 632 như sau:

TK 6321 - Giá vốn hàng bán của hàng hóa

TK632108 – Giá vốn hàng bán của hàng hóa khác

TK 6322 - Giá vốn hàng bán của thành phẩm

TK 632201 – Giá vốn hàng bán thành phẩm đông lạnh xuất khẩu

TK 632202 – Giá vốn hàng bán thành phẩm đông lạnh nội địa

TK 632203 – Giá vốn hàng bán của thành phẩm GTGT nội địa

TK 632204 – Giá vốn hàng bán của thành phẩm GTGT xuất khẩu

TK 632206 - Giá vốn hàng bán của thành phẩm (bột cá, mỡ cá)

TK 632212 - Giá vốn hàng bán của thành phẩm cá nuôi

TK 632219 - Giá vốn hàng bán của thành phẩm (cá giống)

TK 6323 - Giá vốn cung cấp dịch vụ

TK 632305 - Giá vốn cung cấp dịch vụ - thuê đất

TK 632308 - Giá vốn cung cấp dịch vụ - dịch vụ kiểm nghiệm

TK632309 - Giá vốn cung cấp dịch vụ - điện ATM 9

TK Tiền mặt có các tài khoản chi tiết như:

- Tại văn phòng Công ty: TK 111101: Tiền mặt VNĐ, TK 111201: Tiền mặt USD, TK 111301: Tiền mặt EU,...

-Tại chi nhánh TP.HCM: TK 111102; Tiền mặt VNĐ, TK 111102: Tiền mặt USD; TK 111103: Tiền mặt EU,...

TK Tiền gửi ngân hàng có tài khoản chi tiết như:

- Tại ngân hàng Vietcombank: TK 112101 - Tiền gửi ngân hàng VNĐ, TK 112201- Tiền gửi ngân hàng USD.

- Tại ngân hàng PG Bank: TK 112110 - Tiền gửi ngân hàng VNĐ, TK 112210 - Tiền gửi ngân hàng USD,....

TK 131 để theo dõi nợ phải thu khách hàng, chi tiết như sau:

- TK 1311- Phải thu của khách hàng nội địa

- TK 1312- Phải thu của khách hàng xuất khẩu

3.4 Sổ kế toán trong chu trình

Ghi chép bằng tay: Hình thức ghi chép bằng tay không phổ biến. Trong chu trình, kế toán thanh toán chịu trách nhiệm ghi chép nghiệp vụ kinh tế phát sinh vào nhật ký thu tiền, các sổ còn lại ghi chép bằng máy.

Ghi chép bằng máy: Kế toán viên nhập liệu vào phần mềm AGF trên máy tính, phần mềm sẽ xử lý và lưu trữ dữ liệu thành hệ thống thông tin kế toán. Sau đó, phần mềm tính toán, tổng hợp lại thành các loại sổ sách mà kế toán viên cần.

Phần mềm kế toán được thiết kế để sử dụng, giúp cho kế toán viên dễ dàng tiếp cận và sử dụng, tiết kiệm thời gian hạch toán, ghi chép sổ sách nhiều, giúp tạo kịp thời các sổ.

4. Một số đề xuất hoàn thiện

Thứ nhất, với hoạt động đặt hàng

Nhân viên bán hàng sau khi nhận được đơn đặt hàng và được

phê duyệt chấp nhận đơn hàng cần tiến hành ghi chép, so sánh, đối chiếu đơn đặt hàng với những thông tin trên hóa đơn GTGT, trên hợp đồng về mặt hàng, số lượng, giá bán, số tiền,... để phát hiện những sai sót hay bỏ sót thông tin đặt hàng, giúp cho quá trình lập hóa đơn, lập chứng từ có liên quan hạn chế sai sót, đảm bảo cung cấp hàng hóa chính xác, kịp thời cho khách hàng và tránh mất mát cho công ty.

Khi khách hàng đặt hàng qua điện thoại, email thì nhân viên bán hàng nên gọi điện hoặc gửi thư xác nhận qua email cho khách hàng thông báo việc bán hàng và thực hiện hợp đồng, đảm bảo ghi nhận thông tin chính xác của khách hàng. Khách hàng sẽ kiểm tra thông tin đặt hàng, đối chiếu lại và phản hồi lại cho công ty khi thông tin có sai lệch.

Thứ hai, với hoạt động cung cấp hàng hóa, dịch vụ

Chứng từ hóa đơn GTGT được luân chuyển qua nhiều bộ phận nên dễ xảy ra tình trạng mất chứng từ. Công ty nên thiết kế chứng từ có xác nhận đã nhận hàng và thanh toán tiền mua hàng cho công ty.

Hiện tại, công ty phải bỏ ra số tiền lớn để lưu kho, vận chuyển hàng do đặc tính sản phẩm phải được bảo quản trong một nhiệt độ nhất định và Công ty có nhiều xí nghiệp nhưng không tập trung, nằm ở những địa bàn khác nhau, phát sinh chi phí vận chuyển là không thể tránh khỏi và phát sinh khá cao. Vì vậy, Công ty cần cân nhắc tính toán mức tiêu thụ, khả năng sản xuất hợp lý để cắt giảm chi phí này.

Thứ ba, với hoạt động ghi nhận, theo dõi quá trình bán hàng

Việc lập hóa đơn để phát sinh rủi ro, nhân viên có thể bỏ sót nghiệp vụ bán hàng không nhập thông tin hoặc ghi sai thông tin trên hóa đơn, ghi chép chênh lệch số lượng. Vì vậy, kế toán viên nên thường xuyên kiểm tra, đối chiếu

các số liệu giữa sổ chi tiết và sổ tổng hợp, kiểm tra thông tin nào không sử dụng đến sẽ xóa bỏ bớt để hệ thống xử lý nhanh hơn.

Mỗi tháng, kế toán công nợ nên phân tích khả năng trả nợ của khách hàng để đưa ra chính sách bán hàng đúng đắn, nhằm hỗ trợ việc theo dõi nợ phải thu. Nếu khách hàng nợ tiền Công ty nhiều thì sẽ xem xét khả năng cung cấp bán hàng cho khách hàng này, tránh thất thoát tài sản và có biện pháp kịp thời thu hồi nợ phải thu.

Công ty cần lập các báo cáo quản trị như thu thập thông tin khách hàng về tình hình tiêu thụ, phản hồi ý kiến khách hàng với sản phẩm và công tác chăm sóc khách hàng, đặc biệt là về giá bán; về khả năng thanh toán của khách hàng nhằm điều chỉnh giá một cách hợp lý cho từng khách hàng.

Thứ tư, về hoạt động thu tiền

Công ty cần duy trì công việc thực hiện kiểm kê tiền mặt hàng ngày, nhằm hạn chế rủi ro thất thoát nguồn tiền. Mặt khác, Công ty cần xây dựng mức tồn quỹ thích hợp cho tình hình hiện nay.

Kế toán thanh toán và kế toán ngân hàng phải đối chiếu thông tin được cập nhật vào phần mềm trong ngày, nhằm giúp phát hiện sai sót kịp thời và chỉnh sửa; giúp hạch toán chính xác tài khoản phải thu khách hàng và tài khoản tiền gửi ngân hàng.

Lưu ý khác

Chuyên viên máy tính của Công ty cần được bồi dưỡng nâng cao kiến thức từ các khóa học đào tạo chuyên ngành, thực hiện công tác bảo trì, kịp thời khắc phục sự cố xảy ra liên quan đến hệ thống máy tính. Việc xây dựng và bảo trì phần mềm cần được quan tâm hơn nữa và hệ thống sao lưu dữ liệu được áp dụng nhằm hạn chế việc mất mát dữ liệu sau khi xảy ra sự cố.

Mỗi kế toán viên phải đảm bảo nguồn dữ liệu đầu vào cập nhật

chính xác và không bỏ sót nghiệp vụ, thông tin nào. Ngoài ra, Công ty cần thiết kế thêm thủ tục kiểm soát dấu âm đối với đơn giá. Có như vậy, ít xảy ra rủi ro, chứng từ được ghi nhận đầy đủ và tạo nguồn dữ liệu đáng tin cậy.

Nguồn thông tin đầu ra là cơ sở để xác định kết quả hoạt động kinh doanh nên rất được quan tâm. Do đó, cần ban hành qui định cụ thể tại công ty giúp cho việc bảo mật hệ thống thông tin hiệu quả, tăng cường biện pháp đảm bảo an toàn thông tin được chuyển đi qua hệ thống mạng máy tính.

Công ty cần duy trì quy định khách hàng xuất khẩu là phải thanh toán tiền mua hàng trong vòng 2 tuần khi khách hàng nhận hàng. Sau 2 tuần bên mua vẫn chưa thanh toán tiền hàng thì theo cam kết trong hợp đồng, Công ty sẽ tính lãi 0,03%/ngày/giá trị mỗi đơn hàng bắt đầu tính lãi kể từ ngày đầu tuần thứ 3 sau khi khách hàng nhận hàng. Với khách hàng nội địa, tùy vào hợp đồng mua bán quy định cụ thể mức lãi suất khi khách hàng thanh toán trễ hạn sẽ chịu phạt với quy định là (số tiền trên hợp đồng * lãi suất qui định/ngày trong hợp đồng). Việc này giúp cho Công ty thu hồi vốn kinh doanh kịp thời, giúp tạo lòng tin cho khách hàng, cung cấp cho họ sản phẩm tốt và giá ưu đãi.

Tại Công ty có xây dựng showroom trưng bày và bán các thực phẩm đã chế biến, Công ty cần đẩy mạnh quảng bá showroom đến khách hàng, thay vì khách hàng phải đến siêu thị hay các trung tâm thương mại lựa chọn giữa nhiều sản phẩm từ các thương hiệu khác nhau. Công ty cần mở rộng showroom ở thị trường ngoài tỉnh.

Vừa qua, sản phẩm da cá basa chiên giòn được bày bán và giới thiệu đến người tiêu dùng có bao bì, mẫu mã tiện lợi, dễ bảo quản, trở thành món ăn vặt ưa thích, nên đối với sản phẩm này, Công ty cần

nghiên cứu thêm về khẩu vị của giới trẻ để có thêm thị phần mới trong sản xuất. Đẩy mạnh nghiên cứu, tận dụng những phụ phẩm từ cá basa để có thêm nguồn thu nhập như Công ty Cổ phần Vĩnh Hoàn xây nhà máy sản xuất Collagen và Gelatin từ da cá Tra, Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển đa quốc gia IDI sản xuất dầu cá cao cấp và đem về nguồn lợi lớn cho Công ty.

5. Kết luận

Cũng như tất cả các chu trình nghiệp vụ khác, việc quản lý tốt chu trình bán hàng thu tiền là hết sức cần thiết. Mục tiêu của quản lý chu trình này là đảm bảo tất cả các nghiệp vụ liên quan đều được theo dõi một cách đầy đủ và chính xác. Có nhiều rủi ro khác nhau có thể xảy ra trong chu trình, vấn đề là nhà lãnh đạo DN phải lường trước và nhận diện được các loại rủi ro đó và có biện pháp quản lý hiệu quả.

Qua quá trình nghiên cứu thực tế tại Agifish, tác giả đưa ra một số giải pháp phù hợp với quy mô, đặc điểm tình hình sản xuất - kinh doanh tại Công ty, giúp hoàn thiện hơn công tác kế toán, chứng từ sổ sách kế toán trong chu trình bán hàng thu tiền. Với các giải pháp trên không chỉ góp phần quản lý có hiệu quả nguồn tiền, tài sản, hàng hóa của Công ty, mà còn hạn chế rủi ro, sai sót ảnh hưởng đến hoạt động bán hàng của Công ty. ■

Tài liệu tham khảo

1. Tập thể các tác giả bộ môn Hệ thống thông tin Kế toán, 2015, Giáo trình Hệ thống thông tin kế toán tập 2, trường Đại học Kinh tế TP.HCM, NXB Kinh tế TP.HCM.
2. Thông Tư 200/2014/TT – BTC, ngày 22/12/2014, về việc ban hành chế độ kế toán DN.
3. Tài liệu kế toán Công ty Cổ phần Xuất Nhập khẩu Thủy sản An Giang.
4. Truy cập từ web: <http://agifish.com.vn/>
5. Truy cập từ web: <https://finance.vietstock.vn/AGF/ho-so-doanh-nghiep.htm>
6. Truy cập từ web: <https://hvncl.vn/danh-sach-chinh-thuc-604-doanh-nghiep-hang-viet-nam-chat-luong-cao-2020/>