

Hoàn thiện kế toán tiêu thụ và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Nhà máy Luyện phôi thép - Chi nhánh Công ty Cổ phần Thép Pomina

 **TS. Nguyễn Thị Đức Loan***
Nguyễn Thị Hoài*

Nhận: 25/11/2019

Biên tập: 05/12/2019

Duyệt đăng: 16/12/2019

Doanh nghiệp muốn có một nền tảng tài chính vững mạnh thì phải xác định chính xác, đầy đủ và kịp thời doanh thu, chi phí trong kỳ. Những con số có sức thuyết phục của kế toán sẽ tham mưu cho Ban giám đốc để lập ra kế hoạch kinh doanh như mặt hàng nào có lợi nhất, lựa chọn phương án đầu tư hiệu quả nhất, cân đối thu chi,...

Trong phạm vi bài viết, tác giả trình bày nội dung công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả hoạt động kinh doanh; đồng thời đưa ra những giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện công tác kế toán này tại Nhà máy luyện phôi thép – Chi nhánh Công ty Cổ phần Thép Pomina.

Từ khoá: Kế toán tiêu thụ và xác định kết quả hoạt động kinh doanh; Nhà máy luyện phôi thép – Chi nhánh Công ty Cổ phần Thép Pomina

Abstract.

If you want to have a strong financial background, you must accurately, fully and promptly determine the turnover and expenses in the period of the enterprise. From the persuasive figures of accountants will advise the Board of Directors to create a business plan such as: which products are most beneficial, choose the most effective investment plan, balance revenue and expenditure... The paper presents the content of accounting work Consumption and determination of business results and also offers solutions and recommendations to complete this accounting work at the Steel billet factory - Branch of Pomina Steel Joint Stock Company.

Keywords: Accounting of consumption and determining of business results; Steel billet factory - Branch of Pomina Steel Joint Stock Company.

1. Thực trạng công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Nhà máy Luyện phôi Thép Pomina

Nhà máy luyện phôi thép Chi nhánh Công ty cổ phần Thép Pomina là một nhà máy chuyên sản xuất phôi thép cung cấp cho doanh nghiệp (DN) mẹ và các DN vừa và nhỏ trong lĩnh vực sản xuất thép xây dựng. Trong cơ chế thị trường hiện nay, sự cạnh tranh ngày càng

diễn ra gay gắt và mạnh mẽ, đòi hỏi nhà máy phải có một kế hoạch, một phương pháp quản lý hết sức chặt chẽ để làm tăng số lượng sản phẩm tiêu thụ cũng như là làm tăng doanh thu, giảm thiểu và kiểm soát được các chi phí phát sinh. Bên cạnh những ưu điểm về công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả hoạt động kinh doanh mà DN đã làm được, vẫn còn những tồn tại khó

khăn mà DN cần đổi mới:

Về bộ máy kế toán: DN áp dụng hình thức tập trung quản lý các nhân viên ở phòng kế toán, kế toán trưởng là người trực tiếp hỗ trợ cho giám đốc khi cần thiết. Công tác ghi chép, hạch toán hầu hết là do kế toán vật tư và kế toán trưởng. Việc tính toán tương đối khá nhiều, nhưng số lượng nhân viên còn thiếu dẫn đến việc kiểm tra giám sát của kế toán trưởng gặp nhiều khó khăn.

Công tác kế toán tiêu thụ: DN chưa tiên hành mở rộng thị trường tiêu thụ, mà chỉ nhắm tới đối tượng khách hàng chủ yếu là DN nội bộ.

Tình hình sử dụng phần mềm kế toán: Hình thức kế toán mà DN đang áp dụng là phù hợp và thuận tiện cho việc sử dụng máy vi tính. Tuy nhiên, việc báo cáo số liệu không kịp thời, hàng quý, kế toán mới tổng hợp số liệu để làm báo cáo. Các kế toán thường dồn công việc vào cuối tháng, dễ gây ra những chậm trễ về quá trình tổng hợp số liệu và báo cáo tài chính.

Tình hình theo dõi công nợ: Do đối tượng khách hàng là DN nội bộ, hình thức thanh toán chủ yếu là bù trừ công nợ nên việc thu hồi nợ diễn ra chậm trễ, phức tạp.

Trích lập dự phòng phải thu khó đòi: DN vẫn chưa sử dụng dự phòng phải thu khó đòi trong khi

* Khoa Quản lý - Kinh doanh, Trường Đại học Bà Rịa - Vũng Tàu

khách hàng trả chậm khá nhiều, gây ảnh hưởng không nhỏ đến nguồn vốn và kết quả tiêu thụ của công ty.

Hệ thống sổ sách: DN chưa lập báo cáo và xác định kết quả tiêu thụ riêng cho từng loại thành phẩm, vì thế chưa có cái nhìn cụ thể và chi tiết hơn về kết quả đạt được của từng loại sản phẩm.

Tình hình quản lý chi phí: DN chưa xây dựng định mức chi phí cho các bộ phận như công tác phí, chi phí nhiên liệu, chi phí văn phòng phẩm, chi phí điện thoại.

Công tác kế toán quản trị: Hiện nay, DN vẫn chưa tổ chức công tác kế toán quản trị.

2. Các giải pháp hoàn thiện

Từ thực trạng trên, tác giả kiến nghị một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Nhà máy luyện phôi thép – Chi nhánh Công ty cổ phần Thép Pomina.

Về bộ máy kế toán

Để đảm bảo cho công tác kế toán của DN được hiệu quả, số liệu được cung cấp một cách kịp thời, chính xác, công ty cần tuyển thêm nhân viên cho Phòng Kế toán nhằm giảm bớt trách nhiệm cũng như công việc cho Kế toán trưởng. Việc này cũng giúp tránh được nguy cơ thất thoát ở kho.

Bộ máy kế toán cần thiết kế sao cho gọn nhẹ, linh hoạt, hoạt động hiệu quả, đúng chức năng phần hành kế toán của mình; tránh tình trạng một kế toán phải đảm nhiệm nhiều phần hành khác nhau làm ảnh hưởng đến hiệu quả công tác kế toán.

DN nên tổ chức nhiều hơn các lớp đào tạo, hướng dẫn, nâng cao trình độ cho đội ngũ cán bộ công nhân viên, đặc biệt là nhân viên kế toán.

DN cũng nên tổ chức giao lưu, học hỏi kinh nghiệm giữa các DN với nhau, giữa khách hàng với DN để giúp họ am hiểu được tâm lý khách hàng.

Về công tác kế toán tiêu thụ

DN cần mở rộng thêm thị trường tiêu thụ, tập trung đến thêm các DN sản xuất sắt thép khác. Để đạt được mục đích này cần mở rộng các thêm các phương thức tiêu thụ như bán hàng có chiết khấu thương mại, chiết khấu thanh toán hay giảm giá hàng bán để thu hút với khách hàng.

Ngoài ra, các phương thức tiêu thụ này còn thúc đẩy nhanh quá trình thanh toán, thúc đẩy khách hàng thanh toán trước thời hạn tăng nhanh vòng quay vốn.

Về sử dụng phần mềm kế toán

Kế toán cần thực hiện sử dụng phần mềm một cách cẩn thận, tỉ mỉ, nhất là trong khâu nhập liệu dữ liệu đầu vào, đảm bảo việc sao lưu, cập nhật được diễn ra liên tục. Ngoài ra, cần bảo đảm tính bảo mật khi truy cập phần mềm.

Về tình hình công nợ và trích lập dự phòng phải thu khó đòi

Tình hình công nợ của khách hàng phải cập nhật thường xuyên, đưa ra biện pháp mềm dẻo cũng như cứng rắn để thu hồi nợ. Nên hạn chế việc khách hàng nợ số tiền lớn trong một thời gian dài.

DN cần trích lập dự phòng phải thu khó đòi đối với một số trường hợp khách hàng thanh toán tiền không đúng hạn, hay những trường hợp thu tiền gặp khó khăn để tránh ảnh hưởng đến tình hình doanh thu của DN.

DN cần đánh giá khả năng thanh toán của mỗi khách hàng là bao nhiêu phần trăm để tính toán mức dự phòng phải thu. Trên cơ sở thực nợ và tỷ lệ khả năng chi trả để tính ra mức dự phòng nợ thất thu.

Khi lập dự phòng phải thu khó đòi, kế toán phải ghi chép đầy đủ, rõ ràng thông tin của người nợ, có

sự xác nhận của cả hai bên để thuận tiện cho việc đối chiếu, đảm bảo việc báo cáo thông tin với cấp quản lý chính xác nhất.

Về hệ thống sổ sách

Công ty nên lập báo cáo và xác định kết quả tiêu thụ riêng cho từng loại thành phẩm. Việc xác định được kết quả riêng cho từng loại thành phẩm, sẽ giúp nhà quản lý có cái nhìn cụ thể và chi tiết hơn về kết quả đạt được của từng loại sản phẩm, từ đó đề xuất ra chiến lược kinh doanh mới đem lại hiệu quả cao nhất. Vì vậy, Công ty nên tiến hành xác định kết quả tiêu thụ theo từng loại thành phẩm.

Về tổ chức công tác kế toán chi phí

Nên xây dựng định mức chi phí cho các bộ phận như công tác phí, chi phí nhiên liệu, chi phí văn phòng phẩm, chi phí điện thoại vì nếu có xây dựng được định mức thì mới giảm thiểu được chi phí nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Giá cả nguyên vật liệu ngày càng tăng nên DN có thể đưa ra những định mức nguyên vật liệu để giảm bớt chi phí, tránh lãng phí nguyên vật liệu làm giảm giá thành.

Do xuất nguyên vật liệu với số lượng nhiều nên khi quá trình xuất hoàn tất sẽ có nhiều phế liệu thải ra và có nguyên vật liệu thừa. DN cần phải đưa ra các kế hoạch cung cấp nguyên vật liệu, xuất phôi để có được biện pháp sử dụng tiết kiệm nguồn phôi và tránh tối đa tình trạng phôi lỗi hoặc thừa khi xuất.

Ngoài ra, DN cũng cần xây dựng thêm hệ thống kế toán quản trị. ■

Tài liệu tham khảo

1. Thông tư 200/2014/TT-BTC
2. Tài liệu kế toán Nhà máy luyện phôi thép – Chi nhánh Công ty Cổ phần Thép Pomina

Thực trạng công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty Thiết bị Công nghệ Vạn Hưng

 **Văn Thị Thanh Điền***
TS. Nguyễn Thị Đức Loan*

Nhận: 05/12/2019

Biên tập: 16/12/2019

Duyệt đăng: 26/12/2019

Bài báo trình bày thực trạng công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH Thiết bị Công nghệ Vạn Hưng, nhằm giúp nhà quản trị doanh nghiệp nhận ra điểm mạnh, điểm yếu. Đồng thời tận dụng những cơ hội, dự đoán, đo lường trước những rủi ro, thách thức để giảm thiểu thiệt hại có thể gây ra cho doanh nghiệp.

Từ khóa: Lợi nhuận; kết quả kinh doanh; Công ty TNHH Thiết bị Công nghệ Vạn Hưng

Abstract

The paper presents the content of consumption accounting and determination of business results of enterprises in order to support the management force, helping businesses recognize strengths and weaknesses, and take advantage of opportunities, anticipate and measure risks and challenges to minimize the damage that may cause to the business.

Keyword: Profits, business results, Van Hung Technology Equipment Co., Ltd, Ba Ria - Vung Tau University(BVU)

1. Đặt vấn đề

Trong những năm qua, nền kinh tế Việt Nam đã có sự tăng trưởng cao và ổn định trong xu thế hội nhập với nền kinh tế thế giới ngày càng mạnh mẽ. Hàng hóa trên thị trường ngày càng phong phú, dồi dào, đáp ứng nhu cầu tiêu thụ ngày càng cao của người tiêu dùng. Tuy nhiên, song song với thuận lợi, những cơ hội mới mở ra thì cạnh tranh trên thị trường cũng ngày càng khốc liệt hơn. Do đó, doanh nghiệp (DN) muốn đứng vững trên thị trường, cần phải biết thay đổi phù hợp với sự phát triển chung của xã hội.

Với DN thương mại, vấn đề tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh đóng vai trò rất quan trọng. Nó giúp cho nhà quản lý hiểu rõ về tình hình kinh doanh của DN và có những chiến lược, để đẩy nhanh quá trình tiêu thụ và nâng cao kết quả kinh doanh cho DN.

2. Tình hình thực hiện công tác kế toán tại Công ty TNHH Thiết bị Công nghệ Vạn Hưng

2.1. Ưu điểm

Về phần mềm kế toán

Công ty sử dụng phần mềm kế toán Misa, phần mềm dễ tiếp cận, dễ cài đặt và dễ sử dụng. Phần mềm kế toán Misa lập trình đầy đủ nghiệp vụ kế toán, quy trình làm kế toán thực tế, quản trị và thuế, xử lý các thao tác nhanh, chính xác và tin cậy, giúp việc hạch toán các nghiệp vụ kinh tế phát sinh nhanh chóng, hiệu quả, đầy đủ và chính xác.

Về bộ máy kế toán

Công tác tiếp nhận, xử lý chứng từ, công tác hạch toán, công tác lập báo cáo tài chính của bộ phận kế toán rất cẩn thận và đầy đủ.

Kế toán trưởng có trình độ chuyên môn tốt, có thâm niên trong lĩnh vực tài chính kế toán. Kế toán

trưởng rất quan tâm đến nhân lực trẻ và rất nhiệt tình trong quá trình hướng dẫn và đào tạo nhân viên cấp dưới. Kế toán viên làm việc hiệu quả, có tính độc lập cao.

Về cơ cấu tổ chức

Công ty có quy mô lớn so với các DN khác trên địa bàn, cơ sở vật chất được bảo trì, bảo quản rất tốt. Môi trường làm việc tại văn phòng, cửa hàng, nhà xưởng sản xuất của công ty sạch sẽ, thoáng mát.

Cơ cấu về tổ chức công ty bố trí hợp lý, cơ cấu về nhân sự linh hoạt, các phòng ban của các bộ phận được bố trí tập trung nên rất thuận tiện trong việc quan hệ công tác.

Về công tác kế toán doanh thu

Công tác hạch toán về doanh thu được chú trọng. Kế toán doanh thu công nợ bên cạnh việc ghi chép, cung cấp thông tin chính xác, đầy đủ kịp thời doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, tình hình công nợ phải thu, phải trả chi tiết cho từng đối tượng, hợp đồng phát sinh. Đồng thời, kế toán doanh thu công nợ còn phụ trách theo dõi tiền gửi ngân hàng và thực hiện lập phiếu thu, phiếu chi, theo dõi và báo cáo kịp thời tình hình thu chi tiền mặt và tiền quỹ hàng ngày. Việc cung cấp thông tin một cách kịp thời, đầy đủ và chính xác giúp cho Ban giám đốc của công ty có những quyết định kinh doanh đúng đắn, đặt ra những chiến lược kinh doanh, nắm bắt thị trường kịp thời hiệu quả.

* Khoa Quản lý - Kinh doanh, Trường Đại học Bà Rịa - Vũng Tàu (BVU)

2.2 Nhược điểm:

Về công tác kế toán doanh thu

Công ty chưa mở sổ chi tiết cho từng tài khoản (TK) doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ. Trong khi công ty có nhiều loại dịch vụ khác nhau, nhưng tất cả các nghiệp vụ đều được kế toán đưa vào TK 5113 - Doanh thu cung cấp dịch vụ. Điều này gây khó khăn trong việc kiểm tra, theo dõi và xác định lợi nhuận của từng loại dịch vụ, không xác định được dịch vụ nào kinh doanh hiệu quả và không hiệu quả, làm ảnh hưởng đến quyết định kinh doanh của ban lãnh đạo công ty.

Về công tác kế toán chi phí

Công ty coi trọng công tác hạch toán doanh thu mà không đề ý nhiều đến công tác hạch toán chi phí sản xuất. Trong khi đó, việc hạch toán chi phí sản xuất cũng rất quan trọng trong công tác xác định kết quả kinh doanh. Khối lượng công việc của kế toán bán hàng và theo dõi công nợ phát sinh nhiều vào cuối kỳ, nhưng kế toán còn phải đảm trách thêm việc theo dõi chi phí phát sinh hàng kỳ. Việc hạch toán chi phí sản xuất cũng bị dồn đống và ghi nhận theo chi phí thực tế phát sinh trong kỳ, chưa có sự so sánh, đối chiếu với chi phí kế hoạch hay dự toán về chi phí để đánh giá tình hình tăng, giảm để giúp DN kiểm soát tốt chi phí phát sinh trong kỳ. Vì vậy, công ty cần phải hạch toán chi phí kịp thời, đầy đủ, hợp lý, thời xuyên kiểm tra tính hợp pháp, hợp lệ của từng loại chi phí phát sinh góp phần quản lý tài sản, vật tư, tiền vốn có hiệu quả.

Về hình thức thanh toán

Một số khách hàng của công ty thanh toán chậm, có những hợp đồng đã hoàn thành nhưng khách hàng kéo dài thời gian thanh toán. Tuy hợp đồng có quy định thời gian thanh toán, nhưng để giữ mối quan hệ tốt với nhau, công ty đã không đòi khách hàng phải thanh toán đúng hạn như hợp đồng. Điều này

có nghĩa là khách hàng đang chiếm dụng vốn, gây ra rất nhiều bất lợi cho công ty, đặc biệt là trong trường hợp công ty cần vốn gấp.

Về bộ máy kế toán

Số lượng nhân viên kế toán còn hạn chế nên khối lượng công việc của kế toán quá nhiều, mỗi người phải làm nhiều phần việc khác nhau, đòi hỏi cán bộ kế toán phải có trình độ chuyên môn cao, giàu kinh nghiệm.

Về công tác tập hợp chứng từ

Nhân viên các phòng ban thường gửi chứng từ gốc về phòng kế toán vào cuối tuần nên công việc của kế toán thường bị dồn vào cuối tuần. Điều này khiến nhân viên kế toán không chủ động được công việc của mình, đồng thời chịu áp lực lớn vào các ngày cuối tháng và rất dễ bị nhầm lẫn, sai sót trong công việc.

Về công tác quản trị

Công tác kế toán của công ty thuần là kế toán tài chính, mà thiếu khâu kế toán quản trị. Công tác rà soát, kiểm tra đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh của công ty chưa chặt chẽ. Điều này có thể gây ra rủi ro lớn, nếu có sự thanh tra của cơ quan thuế nhà nước.

Về tổ chức quản lý

Trình độ học vấn của nhân viên văn phòng chủ yếu là đại học và cao đẳng, nhưng đa số là nhân viên trẻ chưa có nhiều kinh nghiệm, còn trình độ học vấn của nhân viên thi công chủ yếu là trung cấp và lao động phổ thông.

3. Giải pháp hoàn thiện

Một là, hoàn thiện công tác mở TK chi tiết doanh thu, khai báo chi tiết trên phần mềm quản lý của công ty

Công ty dựa trên hệ thống TK của Thông tư 200/2014/TT-BTC của Bộ Tài chính ban hành ngày 22/12/2014, để mở TK chi tiết đến từng đối tượng trong quá trình hạch toán doanh thu cung cấp dịch vụ. Do công ty thu lợi chủ yếu từ doanh thu cung cấp dịch vụ nên kế toán

cần hạch toán cụ thể chi tiết theo từng loại hình dịch vụ khác nhau liên quan đến TK 5113 như sau:

- TK 51131- Doanh thu cung cấp dịch vụ thi công lắp đặt, sửa chữa hệ thống camera.

- TK 51132 - Doanh thu cung cấp dịch vụ thi công công trình điện năng.

- TK 51133 - Doanh thu cung cấp dịch vụ thi công sửa chữa hồ bơi.

- TK 51134 - Doanh thu cung cấp dịch vụ thi công lắp đặt, sửa chữa hệ thống nước.

Hai là, đẩy mạnh công tác tiêu thụ, tăng doanh thu

Hiện nay, công tác marketing giới thiệu hàng hóa dịch vụ của công ty có rất nhiều phương thức như phát tờ rơi, chạy quảng cáo trên Google, các website, mạng xã hội như facebook, zalo,... hoặc các chương trình truyền thông. Nhưng trước khi tính đến việc tung ra các chiến lược quảng cáo, công ty cần xác định được các chỉ tiêu sau:

- Xác định được hàng hóa, dịch vụ mà công ty cung cấp thì hàng hóa hay dịch vụ nào là xu hướng và khách hàng có nhu cầu nhiều nhất.

- Xác định được thị trường mục tiêu và khách hàng tiềm năng của công ty.

- Tìm hiểu đối thủ cạnh tranh để đưa ra chương trình khuyến mãi và mức giá cung cấp hàng hóa, dịch vụ hợp lý nhất.

- Tăng cường ghi nhận phản hồi và nhận xét của khách hàng về hàng hóa, dịch vụ của công ty cung cấp.

- Gây dựng được sự tin nhiệm của khách hàng đối với hàng hóa, dịch vụ mà công ty cung cấp.

- Bồi dưỡng nhân viên, giúp nhân viên có thái độ tích cực, niềm nở, nhiệt tình, tạo sự thoải mái, thân thiện với khách hàng.

- Cần duy trì những chiến lược quảng cáo một cách đều đặn để tạo hiệu ứng ghi nhớ đến hàng hóa, dịch vụ của Công ty cho khách hàng.

Dưới đây là một số giải pháp marketing giúp đẩy mạnh công tác tiêu thụ, tăng doanh thu:

- Tăng cường chăm sóc khách hàng cũ, tìm kiếm khách hàng tiềm năng bằng cách làm khách hàng hài lòng. Một khi khách hàng hài lòng về sản phẩm hay dịch vụ của Công ty, họ sẽ nói cho nhiều người khác biết, hay để khách hàng là người quảng cáo cho Công ty vì điều đó rất thuyết phục, mà Công ty không tốn nhiều chi phí. Đồng thời, công ty có thể xin thông tin về các khách hàng mới từ những khách hàng cũ nhằm tư vấn thêm cho khách hàng mới về những sản phẩm dịch vụ của Công ty khi khách hàng có nhu cầu.

- Công ty áp dụng việc gửi kèm thông tin quảng cáo trong các thư tín như hóa đơn, bao bì hàng hóa của Công ty, giúp cho Công ty giới thiệu về sản phẩm dịch vụ của mình hiệu quả hơn.

- Công ty nên tận dụng mạng Internet để quảng cáo sản phẩm của mình, ghi địa chỉ trang web trên phần in đầu giấy viết thư, danh thiếp và trên những chữ ký email, hay trên bất cứ nơi nào mà khách hàng tương lai của Công ty có thể nhìn thấy,... Đồng thời, in địa chỉ trang web của công ty lên đồng phục của nhân viên, sản phẩm khuyến mãi,... tạo hiệu ứng hình ảnh.

Ba là, tăng cường kiểm soát chi phí, tiết kiệm chi phí cho công ty.

- Phân loại và kiểm tra tính hợp pháp, hợp lý, hợp lệ của chứng từ hóa đơn;

- Kiểm soát việc sử dụng các tài sản trong Công ty.

- Kiểm kê tài sản thường xuyên bằng cách: Thành lập hội đồng kiểm kê tài sản của công ty, tiến hành kiểm kê tài sản vào thời điểm kết thúc năm tài chính,...

Quản lý, kiểm soát chặt chẽ các hành vi sai phạm DN: Giám đốc cần có các bước kiểm soát tài chính

chặt chẽ như sau: giám sát chặt chẽ sổ sách kế toán, thành lập ban kiểm soát chất lượng báo cáo tài chính, xây dựng hệ thống kiểm soát nội bộ chặt chẽ, phân chia trách nhiệm cụ thể cho từng nhân viên thực hiện các công việc có tính độc lập. Điều này giảm thiểu khả năng gian lận của nhân viên.

Giám chi phí văn phòng: Dụng cụ văn phòng là một khoản chi phí khá thường xuyên của DN. Thay vì mua các biểu mẫu tại các cửa hàng đồ dùng văn phòng hay bỏ ra chi phí thiết kế, Công ty có thể tìm thấy vô số biểu mẫu trên mạng có thể tải về miễn phí, sửa đổi theo quy định của Công ty và in ra. Hay thay vì mua đồ dùng văn phòng lẻ tẻ thường xuyên, Công ty nên mua dụng cụ văn phòng với số lượng lớn để nhận được ưu đãi chiết khấu và tiết kiệm chi phí đi lại.

Tiết kiệm chi phí lao động: Thay vì trả tiền cho những nhân viên ngồi không khi công việc kinh doanh nhàn rỗi mà vẫn phải thuê thêm nhân viên bán hàng để phục vụ chăm sóc khách hàng, công ty hãy nghĩ đến việc sắp xếp lại công việc cho những người lao động nhàn rỗi phụ giúp việc bán hàng và chăm sóc khách hàng.

Bốn là, nâng cao trình độ chuyên môn và hoàn thiện bộ máy kế toán.

- Công ty nên tạo điều kiện cho nhân viên kế toán tham gia các khóa học nghiệp vụ ngắn hạn và dài hạn, để nâng cao trình độ nghiệp vụ chuyên môn giúp Công ty xử lý nhanh chóng các nghiệp vụ kinh tế phát sinh để hoàn thành báo cáo kịp thời.

- Công ty cần có biện pháp phân công công tác kế toán hợp lý, nên phân chia mỗi kế toán làm một công việc độc lập để đảm bảo tính khách quan và trung thực trong việc ghi chép chứng từ, sổ sách, đảm bảo chức năng kiểm tra quan sát của kế toán.

Năm là, hoàn thiện công tác quản lý sổ sách chứng từ kế toán.

Công ty cần phải làm tốt công tác tuyên truyền cho cán bộ nhân viên biết và làm tốt công tác phối hợp với các bộ phận có liên quan, nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho bộ phận kế toán trong việc quản lý chứng từ, sổ sách kế toán phù hợp và hiệu quả.

Kế toán phải xây dựng kế hoạch bảo quản chứng từ, sổ sách kế toán ở đơn vị để mọi người cùng phối hợp thực hiện. Đồng thời, kế toán phải là người năng động, sáng tạo có tinh thần trách nhiệm cao, có tinh thần kỷ luật cao, có lẽ lỗi làm việc khoa học, là người cẩn thận trong mọi vấn đề, đáp ứng được nhu cầu đặt ra, luôn có ý thức trước công việc của mình.

Muốn làm tốt được công tác bảo quản chứng từ, sổ sách kế toán. Trước hết, kế toán phải sắp xếp chứng từ khoa học gọn gàng, ngay thẳng, ngăn nắp, đánh số thứ tự, ký hiệu, danh mục logic đóng lại thành tập rồi cho vào phong bì niêm phong thứ tự ngày tháng, từng tháng, từng quý, từng năm và ngoài phong bì ghi mã nguồn, loại, khoản, hạng để tiện lợi trong việc tra cứu. ■

Tài liệu tham khảo

1. Giáo trình “Kế toán tài chính”- PGS.TS. Bùi Văn Dương, TS. Dương Thị Mai Hà Trâm- Khoa Kế toán – Kiểm toán - NXB Đại học Kinh tế TP.Hồ Chí Minh.
2. Chế độ kế toán DN theo Thông tư 200/2014/TT-BTC của Bộ Tài chính ban hành ngày 22/12/2014.
3. <https://thuvienphapluat.vn/van-ban/doanh-nghiep/Thong-tu-200-2014-TT-BTC-huong-dan-Che-do-ke-toan-Doanh-nghiep-263599.aspx>
4. Hệ thống chuẩn mực kế toán Việt Nam và các thông tư hướng dẫn thực hiện các chuẩn mực kế toán của Bộ Tài chính.
5. Tài liệu kế toán, quy trình bán hàng thu tiền của Công ty TNHH Thiết bị Công nghệ Vạn Hưng năm 2018-2019.