

MỤC LỤC

	Trang
LỜI CẢM ƠN	iii
MỤC LỤC SƠ ĐỒ	ix
MỤC LỤC BẢNG BIỂU	ix
MỤC LỤC HÌNH ẢNH.....	ix
KÍ HIỆU CÁC CỤM TỪ VIẾT TẮT.....	xi
LỜI MỞ ĐẦU	xii
1. Lý do chọn đề tài.....	xii
2. Mục tiêu của đề tài.....	xii
3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu	xiii
4. Phương pháp nghiên cứu	xiii
5. Kết quả đạt được.....	xiii
6. Kế cấu bài khóa luận	xiii
7. Cam kết.....	xiv
CHƯƠNG 1	1
CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG	1
1.1. Khái niệm, đặc điểm, nội dung công tác bán hàng.....	1
1.1.1. Các khái niệm	1
1.1.2. Đặc điểm.....	2
1.1.3 Các phương thức bán hàng:	3
1.1.4. Các phương thức thanh toán:	3
1.1.5. Nguyên tắc kế toán	4
1.1.5.1. Khái niệm.....	4
1.1.5.2. Các nguyên tắc kế toán	4
1.1.6. Nhiệm vụ, vai trò và yêu cầu của Kế toán bán hàng:.....	5
1.1.7. Phương pháp Kế toán bán hàng	6
1.1.7.1. Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.....	6

a. Chứng từ sử dụng.....	6
b. Tài khoản sử dụng.....	6
c. Sơ đồ chữ T tài khoản.....	7
1.1.7.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu.....	8
a. Chứng từ sử dụng.....	8
b. Tài khoản sử dụng.....	8
c. Sơ đồ chữ T tài khoản.....	8
1.1.7.3. Kế toán giá vốn hàng bán.....	9
a. Chứng từ sử dụng.....	9
b. Tài khoản sử dụng.....	9
c. Sơ đồ chữ T tài khoản.....	10
1.2. Ý nghĩa và sự cần thiết của đề tài nghiên cứu.....	11
1.3. Các văn bản Pháp luật, nghị định, thông tư, chuẩn mực liên quan đến kế toán.....	11
1.3.1. Luật:	11
1.3.2. Nghị định:.....	12
1.3.3. Chuẩn mực:.....	12
1.3.4. Thông tư:.....	13
CHƯƠNG 2.....	14
GIỚI THIỆU CHUNG VỀ HỆ THỐNG KẾ TOÁN VÀ THỰC TRẠNG CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH XUẤT NHẬP KHẨU PHÚC AN THÀNH	14
2.1. Giới thiệu về công ty.....	14
2.1.1. Thông tin về công ty TNHH Xuất Nhập Khẩu Phúc An Thành	14
2.1.2. Hình ảnh minh họa sản phẩm	15
2.1.3. Sơ đồ tổ chức công ty TNHH Xuất Nhập Khẩu Phúc An Thành.....	15
2.2. Tổ chức công tác kế toán tại công ty TNHH Xuất Nhập Khẩu Phúc An Thành	16
2.2.1. Sơ đồ tổ chức phòng kế toán của công ty	16
2.2.3. Đặc điểm công tác kế toán tại công ty	18
2.3. Thực trạng công tác Kế toán bán hàng tại Công ty TNHH Xuất Nhập Khẩu Phúc An Thành.....	21

2.3.1. Mô tả công việc kế toán.....	21
2.3.2. Kết quả công việc.....	23
2.3.3. Kiểm tra chất lượng công việc.....	62
2.4. Công việc khác: Kế toán công nợ phải thu.....	63
2.4.1. Trình tự tiến hành	63
2.4.2. Kết quả công việc.....	64
2.4.3. Kiểm tra chất lượng công việc.....	64
CHƯƠNG 3	65
NHẬN XÉT VÀ HOÀN THIỆN KẾ TOÁN BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH XUẤT NHẬP KHẨU PHÚC AN THÀNH.....	65
3.1. Sự cần thiết và yêu cầu hoàn thiện về công tác kế toán bán hàng tại công ty TNHH Xuất Nhập Khẩu Phúc An Thành	65
3.1.1. Sự cần thiết.....	65
3.1.2. Yêu cầu hoàn thiện	66
3.2. Giải pháp	66
3.2.1. Giải pháp về công tác tổ chức bộ máy kế toán	66
3.2.2. Giải pháp về công tác kế toán bán hàng tại công ty TNHH Xuất Nhập Khẩu Phúc An Thành	67
KẾT LUẬN.....	68
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	69
PHỤ LỤC	70

MỤC LỤC SƠ ĐỒ

Sơ đồ 1.1: Sơ đồ chữ T tài khoản 511-Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.....	7
Sơ đồ 1.2: Sơ đồ chữ T tài khoản 711-Thu nhập khác	7
Sơ đồ 1.3: Sơ đồ chữ T tài khoản 521-Các khoản giảm trừ doanh thu	8
Sơ đồ 1.4: Sơ đồ chữ T tài khoản 632-Giá vốn hàng bán.....	10
Sơ đồ 2.1: Sơ đồ tổ chức công ty.....	15
Sơ đồ 2.2: Sơ đồ tổ chức bộ máy phòng Kế toán	16
Sơ đồ 2.3: Lưu đồ quy trình công việc Kế toán bán hàng	21
Sơ đồ 2.4: Lưu đồ quy trình công việc Kế toán công nợ phải thu.....	63

MỤC LỤC BẢNG BIỂU

Bảng 2.1: Thông tin về công ty TNHH Xuất Nhập Khẩu Phúc An Thành	14
--	----

MỤC LỤC HÌNH ẢNH

Hình 2.1: Hình ảnh minh họa sản phẩm	15
Hình 2.2: Trình tự nhập số liệu vào phần mềm smart pro	19
Hình 2.3: Hóa đơn GTGT số 67 ngày 07/09 (Trang 1/2)	25
Hình 2.4: Hóa đơn GTGT số 67 ngày 07/09 (Trang 2/2)	26
Hình 2.5: Đơn đặt hàng số PO060923 ngày 06/08.....	27
Hình 2.6: Phiếu xuất kho số 67/09 ngày 07/09.....	29
Hình 2.7: Hóa đơn GTGT số 68 ngày 11/09 (Trang 1/2)	31
Hình 2.8: Hóa đơn GTGT số 68 ngày 11/09 (Trang 2/2)	32
Hình 2.9: Đơn đặt hàng số PO090923 ngày 09/08.....	34
Hình 2.10: Phiếu xuất kho số 68/09 ngày 11/09.....	36
Hình 2.11: Hóa đơn GTGT số 70 ngày 11/09.....	37
Hình 2.12: Đơn đặt hàng số PO130923 ngày 13/08.....	39
Hình 2.13: Phiếu xuất kho số 70/09 ngày 14/09.....	40
Hình 2.14: Hóa đơn GTGT số 74 ngày 27/09 (Trang 1/2)	41
Hình 2.15: Hóa đơn GTGT số 74 ngày 27/09 (Trang 2/2)	42
Hình 2.16: Đơn đặt hàng số PO270923 ngày 27/08.....	45

Hình 2.17: Phiếu xuất kho số 74/09 ngày 27/09.....	47
Hình 2.18: Hóa đơn GTGT số 75 ngày 29/09 (Trang 1/2).....	48
Hình 2.19: Hóa đơn GTGT số 75 ngày 29/09 (Trang 2/2).....	49
Hình 2.20: Đơn đặt hàng số TC102 ngày 25/10.....	51
Hình 2.21: Phiếu giao hàng (liên 1) số 75/09 ngày 29/09.....	53
Hình 2.22: Phiếu xuất kho số 75/09 ngày 29/09.....	55
Hình 2.23: Bảng giá các mặt hàng của HĐ số 75.....	56
Hình 2.24: Bảng xuất giá vốn các mặt hàng của HĐ số 75.....	57
Hình 2. 25: Sổ Chi Tiết Doanh Thu của Công ty VIE (Trích).....	59
Hình 2.26: Sổ Chi Tiết Doanh Thu của Công ty PROMOTIONAL (Trích).....	60
Hình 2.27: Sổ Chi Tiết Doanh Thu của Công Ty TNHH T.C And B Việt Nam (Trích).....	61
Hình 2.28: Sổ Chi Tiết Thu nhập khác của Công ty VIE (Trích).....	62

KÍ HIỆU CÁC CỤM TỪ VIẾT TẮT

TỪ VIẾT TẮT	GIẢI THÍCH
BCTC	Báo Cáo Tài Chính
BTC	Bộ Tài Chính
CP	Chính Phủ
ĐDH	Đơn Đặt Hàng
GBC	Giấy Báo Có
GTGT	Giá Trị Gia Tăng
GVHB	Giá Vốn Hàng Bán
HĐ	Hóa Đơn
NCC	Nhà Cung Cấp
NĐ	Nghị Định
NKBH	Nhật Ký Bán Hàng
NKC	Nhật Ký Chung
PGH	Phiếu Giao Hàng
PXK	Phiếu Xuất Kho
QĐ	Quyết Định
QH	Quốc Hội
TNDN	Thu Nhập Doanh Nghiệp
TNHH	Trách Nhiệm Hữu Hạn
TT	Thông Tư

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Trong tình hình kinh tế đang phát triển hiện nay ở nước ta, muốn phát triển và trụ vững trong môi trường kinh tế cạnh tranh đầy khốc liệt này thì đòi hỏi các doanh nghiệp phải có chiến lược kinh doanh hợp lý và vững mạnh. Nắm bắt được tâm lý khách hàng, người tiêu dùng, đây là một trong những chiến lược quan trọng trong kinh doanh. Và như thế các doanh nghiệp đã phần tập trung vào các khâu liên quan đến bán hàng để đáp ứng nhu cầu hiện nay trên thị trường. Đây là khâu trọng yếu nhất vì khâu này là khâu cuối cùng của quá trình sản xuất và vận chuyển hàng hóa tiêu thụ, giúp doanh nghiệp tạo ra nguồn thu nhập để bù đắp đi các khoản chi phí đã phát sinh trong quá trình sản xuất. Từ đó, sẽ tạo ra được lợi nhuận để phục vụ tiếp cho quá trình sản xuất và phát triển trong thời gian tới của doanh nghiệp. Muốn có được hiệu quả trong việc quản lý, quản trị được rủi ro, ghi chép và đồng bộ các nghiệp vụ kinh tế phát sinh trong suốt quá trình thì cần phải có bộ phận để quản lý và điều tiết, và đó là Bộ phận “Kế toán bán hàng”. Cũng như những doanh nghiệp khác, là một doanh nghiệp đang trên đà lớn mạnh và phát triển, và đặc biệt là doanh nghiệp đang có sự uy tín cao trong lĩnh vực ngành Thuế, CÔNG TY TNHH XUẤT NHẬP KHẨU PHÚC AN THÀNH cũng đã và đang dần từng bước khẳng định vị trí của mình trên thị trường kinh tế Việt Nam và cả nước ngoài khi vừa xuất bán hàng trong nước vừa xuất khẩu hàng ra nước ngoài để tiêu thụ. Do đó một trong những vấn đề quan trọng mà doanh nghiệp đã đặt lên hàng đầu hiện nay là phải nâng cao và phát triển khâu bán hàng sao cho có thể rút ngắn được quá trình lưu chuyển hàng hóa và nâng cao được hiệu quả sử dụng vốn đầu tư. Muốn có kết quả cao đó, việc làm tốt công tác bán hàng để đánh giá kết quả và hiệu quả công việc thu lợi nhuận sẽ rất quan trọng đối với hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Và đó cũng là lý do em đã chọn đề tài “Kế toán bán hàng tại Công ty TNHH Xuất Nhập Khẩu PHÚC AN THÀNH”.

2. Mục tiêu của đề tài

- Mô tả lại thực trạng công tác Kế toán bán hàng tại Công ty TNHH Xuất Nhập Khẩu Phúc An Thành.

- Tìm hiểu sâu hơn và hiểu rõ hơn về công tác Kế toán bán hàng tại Công ty TNHH Xuất Nhập Khẩu Phúc An Thành.

- Nhận xét rõ hơn về sự cần thiết của Kế toán bán hàng và đưa ra những giải pháp nhằm cải thiện và hoàn thiện công tác Kế toán bán hàng tại Công ty.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- Đề tài nghiên cứu được thực hiện trên cơ sở đã được thực tập tại Công ty TNHH Xuất Nhập Khẩu Phúc An Thành.

- Thời gian thực tập từ 15/04/2024 đến 31/05/2024.

- Đối tượng nghiên cứu là tất cả các dữ liệu, sổ sách liên quan đến “Kế toán bán hàng” của Công ty TNHH Xuất Nhập Khẩu PHÚC AN THÀNH từ ngày 01 tháng 09 đến ngày 30 tháng 09 năm 2023.

4. Phương pháp nghiên cứu

- Phương pháp tham khảo: đọc tài liệu, các bài báo cáo tham khảo.

- Phương pháp phân tích: từ các số liệu, chứng từ mà được cung cấp bởi các anh chị nhân viên phòng kế toán để phân tích và tìm hiểu rõ hơn về hệ thống công tác kế toán.

- Phương pháp tổng hợp: tổng hợp tất cả hóa đơn, số liệu, chứng từ và xuất sổ sách để hoàn thành bài báo cáo.

- Phương pháp so sánh: so sánh sự khác biệt giữa những kiến thức đã được học ở trường với những gì đã được thực nghiệm thực tế tại công ty.

- Dựa vào phần mềm kế toán Smart Pro của công ty để ghi nhận, hạch toán tất cả các nghiệp vụ phát sinh liên quan đến công tác bán hàng. Sau đó xuất in các hoá đơn GTGT, chứng từ và sổ sách bán ra để lưu trữ tại công ty.

5. Kết quả đạt được

- Hiểu và nắm rõ quy trình Kế toán bán hàng từ bước nhận đơn đặt hàng, kiểm tra hàng tồn kho đến bước xuất hóa đơn, xuất hàng đến bước xuất hóa đơn GTGT bán ra và đến bước cuối là kiểm tra, xuất in các sổ.

- Kinh nghiệm thực tế khi thực nghiệm trong thời gian thực tập tại công ty.

- Thu thập số liệu và hoàn thành bài Khóa luận tốt nghiệp.

6. Kế cấu bài khóa luận

Nội dung bài báo cáo thực tập gồm 3 chương chính như sau:

+Chương 1: Cơ sở lý luận về kế toán bán hàng.

+Chương 2: Giới thiệu chung về hệ thống kế toán và thực trạng công tác Kế toán bán hàng tại Công ty TNHH Xuất Nhập Khẩu Phúc An Thành.

+Chương 3: Nhận xét và hoàn thiện Kế toán bán hàng tại Công ty TNHH Xuất Nhập Khẩu Phúc An Thành

7. Cam kết

Em xin cam kết tất cả các số liệu, chứng từ, hóa đơn mà em đã lấy từ công ty hoàn toàn là thật, dưới sự theo dõi và hướng dẫn của ban lãnh đạo và các anh chị nhân viên phòng Kế toán của Công ty TNHH Xuất Nhập Khẩu Phúc An Thành.