

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Hiện nay nền kinh tế thị trường xảy ra nhiều biến động, cạnh tranh ngày càng gay gắt khốc liệt nếu không biết làm mới mình thì doanh nghiệp không thể tồn tại. Để có thể đứng vững và phát triển trong hoàn cảnh đó thì mỗi công ty sẽ phải có những kế hoạch, những yếu tố để phát triển giúp công ty đi lên như con người, sản phẩm, chiến lược kinh doanh và một trong những vị trí cần thiết, trọng yếu hàng đầu của mỗi công ty là kế toán bán hàng. Kế toán bán hàng góp một vai then chốt trong việc quản lý hoạt động kinh doanh, giúp cung cấp thông tin chính xác và đầy đủ về doanh thu, chi phí và lợi nhuận từ đó giúp doanh nghiệp đưa ra các quyết định kinh doanh sáng suốt. Hoạt động kế toán bán hàng hiệu quả góp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh, tối ưu hóa lợi nhuận mang lại những lợi ích cho doanh nghiệp.

Để đạt được mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp luôn tối đa hóa lợi nhuận và gia tăng giá trị của doanh nghiệp Công ty TNHH Công Nghệ Hoa Sơn luôn học hỏi và phát triển các chiến lược, mục tiêu. Nhưng tình hình tài chính hiện nay có nhiều biến động, các doanh nghiệp cần có tư duy nhạy bén, linh hoạt và nâng cao khả năng phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp. Để đạt được lợi nhuận tối đa, doanh nghiệp không thể mở rộng hoạt động mà không để tâm tới bài toán, cũng là khâu quan trọng nhất để giải quyết những vấn đề đó là kế toán bán hàng tại doanh nghiệp. Làm sao khâu bán hàng tối đa được chi phí ít nhất, đạt được lợi nhuận cao nhất? Để trả lời câu hỏi đó phương pháp quan trọng và hiệu quả nhất vẫn là tổ chức, sắp xếp thật tốt ở khâu kế toán bán hàng, phân tích tài chính và đánh giá hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Kế toán bán hàng không chỉ bó hẹp trong các công việc sổ sách đơn thuần mà còn đòi hỏi sự sáng tạo trong việc áp dụng các phương pháp, kỹ thuật kế toán phù hợp với đặc thù của từng doanh nghiệp .

Qua quá trình thực tập và tìm hiểu em nhận thấy được tầm quan trọng của kế toán bán hàng tại Công ty TNHH Công nghệ Hoa Sơn. Chính vì thế, em xin phép chọn đề tài “Kế toán Bán hàng tại Công ty TNHH Công Nghệ Hoa Sơn” để thực hiện khóa luận tốt nghiệp này.

2. Mục tiêu tổng quát và mục tiêu cụ thể

Mục tiêu tổng quát: tìm hiểu về kế toán bán hàng tại Công ty TNHH Công Nghệ Hoa Sơn

Mục tiêu cụ thể

- Mô tả chi tiết quá trình kế toán bán hàng
- Thu thập, phân tích và so sánh số liệu về doanh thu
- Đề xuất đưa ra các giải pháp cải tiến quy trình kế toán bán hàng để tăng hiệu quả làm việc.

3. Phương pháp

- Phương pháp quan sát: quan sát quá trình diễn ra công việc hằng ngày tại phòng kế toán.
- Phương pháp so sánh: sử dụng các bảng biểu và các chỉ tiêu về độ tăng giảm tuyệt đối, tương đối của năm nay so với năm trước nhằm nghiên cứu sự biến động và xác định mức biến động của các chỉ tiêu phân tích.

4. Phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng nghiên cứu: Kế toán bán hàng
- Phạm vi nghiên cứu: Công ty TNHH Công Nghệ Hoa Sơn.
- Số liệu nghiên cứu: Số liệu tháng 4 năm 2022.

5. Kết quả đạt được

- Hiểu rõ về quá trình bán hàng thực tế
- Tích lũy được nhiều kiến thức và kinh nghiệm
- Hoàn thành khóa luận tốt nghiệp.

6. Kết cấu đề tài

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

Chương 2: Thực tế công tác kế toán bán hàng tại Công ty TNHH Công Nghệ Hoa Sơn.

Chương 3: Nhận xét và đề xuất giải pháp hoàn thiện công tác kế toán bán hàng tại Công ty TNHH Công Nghệ Hoa Sơn.