

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Trải qua nhiều năm thực hiện chính sách đổi mới, nền kinh tế nước ta đã chuyển đổi từ kinh tế kế hoạch hóa tập trung sang kinh tế thị trường dưới sự quản lý của nhà nước theo định hướng xã hội chủ nghĩa. Song, bên cạnh đó với xu hướng toàn cầu hóa, đòi hỏi doanh nghiệp cần đổi mới, sáng tạo liên tục để đáp ứng với nhu cầu của xã hội.

Thị trường có thể nói là một môi trường cạnh tranh trong đó các thành viên tham gia không ngừng theo đuổi lợi ích của mình. Để có thể tồn tại và phát triển, doanh nghiệp cần tập trung vào hai mục tiêu: tạo ra lợi nhuận và tăng thị phần. Các công ty nắm bắt thông tin đầy đủ và kịp thời có nhiều khả năng thúc đẩy các sáng kiến trong tổ chức của họ và tạo cơ hội đạt được mức hiệu suất cao.

Kế toán là một lĩnh vực liên quan đến hoạt động tài chính, kinh tế có nhiệm vụ tổ chức thông tin hữu ích cho việc đưa ra quyết định kinh tế. Do đó, kế toán là động lực thúc đẩy các công ty ngày càng hoạt động hiệu quả. Sự phát triển kinh tế và đổi mới đáng kể trong nền kinh tế thị trường đòi hỏi Kế toán phải cải tiến liên tục để phù hợp nhu cầu quản lý.

Doanh nghiệp thương mại chính là mạch máu của nền kinh tế quốc gia, có quy trình kinh doanh tuân theo một chu trình cụ thể: mua - dự trữ - bán và việc bán hàng là bước cuối cùng và quan trọng nhất quyết định đến hoạt động kinh doanh của công ty. Thực hiện tốt quy trình này giúp doanh nghiệp thu hồi vốn bù đắp chi phí, hoàn thành nghĩa vụ với nhà nước, đồng thời có khả năng đầu tư phát triển, nâng cao đời sống cho nhân viên. Vì vậy việc quản lý quy trình bán hàng là rất quan trọng đối với các công ty thương mại.

Nhận thức rõ tầm quan trọng của công tác kế toán bán hàng, trải qua quá trình thực tập tại công ty cổ phần Dịch vụ Công nghệ Thông Minh cùng với lý luận về kế toán mà em được học trên giảng đường, em đã lựa chọn đề tài: “ **Kế toán bán hàng và cung cấp Dịch vụ tại Công ty cổ phần Dịch vụ Công nghệ Thông Minh**” cho khóa luận tốt nghiệp của mình.

2. Mục tiêu nghiên cứu

2.1. Mục tiêu tổng quát và nội dung nghiên cứu

Nghiên cứu về công tác hạch toán kế toán bán hàng và cung cấp dịch vụ một cách hiệu quả và chính xác, đưa ra ý kiến dựa trên cơ sở kết quả đó, góp phần hoàn thiện công tác kế toán bán hàng tại Công ty cổ phần Dịch vụ Công nghệ Thông Minh.

2.2. Mục tiêu cụ thể

- Hệ thống cơ sở lý luận về kế toán bán hàng
- Mô tả đặc điểm cơ bản và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty cổ phần Dịch vụ Công nghệ Thông Minh.
- Đánh giá, nhận xét thực trạng công tác kế toán bán hàng tại Công ty cổ phần Dịch vụ Công nghệ Thông Minh
- Đề xuất, đóng góp ý kiến nhằm góp phần hoàn thiện công tác kế toán bán hàng tại Công ty cổ phần Dịch vụ Công nghệ thông Minh.

3. Đối tượng phạm vi nghiên cứu

3.1. Đối tượng nghiên cứu

Công tác hạch toán và quá trình bán hàng tại công ty cổ phần Dịch vụ Công nghệ Thông Minh.

3.2. Phạm vi nghiên cứu

Các quy trình kế toán bán hàng, hệ thống thông tin kế toán, ghi nhận doanh thu, chi phí, lợi nhuận và các vấn đề liên quan đến hoạt động tài chính tại Công ty cổ phần Dịch vụ Công nghệ Thông Minh.

4. Nội dung nghiên cứu

Nghiên cứu kế toán và cung cấp dịch vụ về cách thức vận hành sao cho hiệu quả và chính xác. Điều này bao gồm cách thức ghi nhận doanh số bán hàng, chi phí liên quan, lợi nhuận và các vấn đề khác liên quan đến kế toán trong lĩnh vực này.

Đưa ra giải pháp để hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và cung cấp dịch vụ tại Công ty cổ phần Dịch vụ Công nghệ Thông Minh.

5. Phương pháp nghiên cứu

- **Phương pháp thu thập số liệu:**
 - + Thông qua ghi chép từ BCTC
 - + Phỏng vấn trực tiếp người phụ trách các phòng ban trong công ty

- + Kế thừa số liệu từ sổ sách, nghiên cứu có sẵn
- **Phương pháp xử lý số liệu:**
- + Phương pháp thống kê kinh tế: Tổng hợp, bảng biểu, chỉ tiêu
- + Phương pháp phân tích kinh tế: So sánh, quy nạp, diễn dịch
- + Phương pháp sử dụng phần mềm: Excel, Word
- + Phương pháp phỏng vấn: Phỏng vấn trực tiếp nhân viên trong công ty.

6. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề tài

- + Lợi ích kinh tế

Là một công cụ quản lý chuyên biệt, kế toán thực hiện chức năng cung cấp thông tin chính xác, hữu ích giúp nhà quản lý, nhà đầu tư đưa ra các quyết định, chiến lược kinh doanh phù hợp.

Thông tin kế toán về kế toán bán hàng và kế toán chi phí giúp người quản lý hiểu rõ tình hình kinh doanh phù hợp để nâng cao hiệu quả sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp.

- + Lợi ích xã hội

Qua quá trình được thực tập và tiến sâu vào nghiên cứu đề tài em có thể vận dụng những kiến thức đã học vào thực tế và làm hành trang chuẩn bị cho công việc sau khi tốt nghiệp ra trường. Bằng sự quan sát, nghiên cứu các báo cáo công ty cung cấp là cơ sở để đánh giá tình trạng hoạt động của kế toán bán hàng của công ty cổ phần dịch vụ công nghệ Thông Minh.

Đề tài nghiên cứu này giúp công ty xây dựng chiến lược quan trọng nhằm cải tiến chất lượng, hiệu quả làm việc, nâng cao uy tín và phát triển thương hiệu nhằm đáp ứng nhu cầu của khách hàng và xã hội.

❖ **Kết cấu khóa luận tốt nghiệp**

Ngoài phần mở đầu và kết luận, khóa luận gồm 3 chương:

Chương 1: Tổng quan cơ sở lý thuyết về kế toán bán hàng và cung cấp dịch vụ trong doanh nghiệp thương mại.

Chương 2: Thực trạng về công tác bán hàng tại Công ty cổ phần Dịch vụ Công nghệ Thông Minh.

Chương 3: Nhận xét và kiến nghị giải pháp hoàn thiện công tác bán hàng tại Công ty cổ phần Dịch vụ Công nghệ Thông Minh.

PHẦN KẾT LUẬN

7. Cam kết

Kính thưa:

- Quý thầy cô;
- Quý công ty;
- Quý độc giả.

Tác giả: Hà Khánh Linh

MSSV: 2100011336

Hiện đang là sinh viên khóa 21 Trường Đại học Nguyễn Tất Thành. Tôi xin cam đoan bài báo cáo thực tập tại bộ phận kế toán của Công ty cổ phần Dịch vụ Công nghệ Thông Minh đề tài: “Kế toán bán hàng và cung cấp dịch” là công trình nghiên cứu khoa học độc lập của cá nhân tôi. Các số liệu để phân tích được sử dụng trong bài có nguồn gốc rõ ràng và đã công bố theo quy định. Các kết quả trong bài báo cáo tôi tự tìm hiểu, phân tích một cách trung thực, khách quan, phù hợp với thực tiễn của Việt Nam. Các kết quả này chưa từng được công bố trong bất kỳ nghiên cứu nào khác.