

LỜI MỞ ĐẦU

1. LÝ DO CHỌN ĐỀ TÀI:

Cùng với xu hướng hội nhập của nền kinh tế, môi trường kinh doanh trở nên quyết liệt hơn bao giờ hết kéo theo sự ra đời của hàng loạt các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế với nguồn đầu tư phong phú đã làm tính cạnh tranh của thị trường sản xuất thương mại trong nước tăng lên rõ rệt. Vì vậy, các doanh nghiệp cần sử dụng nguồn vốn hiệu quả, kiểm soát và tiết kiệm tối đa chi phí để đảm bảo sự tồn tại và tăng trưởng, phải luôn tự mình đổi mới cách thức kinh doanh và hoàn thiện công tác kế toán nhằm mục đích đạt được doanh thu cao và hạ giá thành. Dựa vào các dữ liệu, thông tin tập hợp từ công tác kế toán bán hàng nhà quản trị có thể hiểu rõ, nắm bắt nhanh chóng những điểm quan trọng được phản ánh dưới dạng dữ liệu số, chỉ số kinh tế. Nó được xem là công cụ giúp cho nhà quản trị có thể khai thác, tận dụng triệt để tiềm năng của doanh nghiệp. Việc triển khai tốt công tác kế toán bán hàng sẽ giúp doanh nghiệp đưa ra quyết định kinh doanh đúng đắn, tối đa hóa lợi nhuận và xây dựng uy tín vững vàng trên thị trường. Do đó, kế toán bán hàng đóng vai trò then chốt trong hệ thống quản lý tài chính, đóng góp vào sự phát triển bền vững và hiệu quả của doanh nghiệp. Trên cơ sở đó em quyết định chọn đề tài “***Kế toán bán hàng tại Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Colmav***” cho chuyên đề tốt nghiệp của mình.

2. MỤC TIÊU CỦA ĐỀ TÀI:

Hệ thống về các vấn đề lý luận cơ bản của kế toán bán hàng.

Tìm hiểu và mô tả thực trạng quy trình của kế toán bán hàng tại Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Colmav.

Đề ra nhận xét, đề xuất các giải pháp cải thiện để hoàn thiện hơn công tác kế toán bán hàng tại Công ty TNHH Sản Xuất Thương mại Colmav.

3. ĐỐI TƯỢNG VÀ PHẠM VI NGHIÊN CỨU:

Đối tượng nghiên cứu: Công tác kế toán bán hàng tại Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Colmav.

Phạm vi nghiên cứu: Phòng kế toán.

Số liệu nghiên cứu: Số liệu quý 1 năm 2024.

4. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU:

Nghiên cứu tài liệu: Tham khảo sách, tài liệu, bài giảng, giáo trình, các văn bản quy định pháp luật liên quan.

Nghiên cứu thực tế:

- Quan sát, thu thập số liệu, chứng từ, báo cáo bằng cách in, photo, scan,...từ các hoạt động hàng ngày của doanh nghiệp.
- Xử lý số liệu đã thu thập và chọn lọc đưa vào đề tài một cách chính xác nhất.
- Trao đổi, tương tác với cán bộ, nhân viên kế toán tại công ty để giải đáp mọi thắc mắc.

Thông kê, phân tích tổng hợp: Phân tích đánh giá các dữ liệu được thống kê và đưa ra kết luận, đánh giá, đề xuất giải pháp khắc phục.

5. KẾT QUẢ ĐẠT ĐƯỢC:

Có cơ hội nghiên cứu sâu hơn về các lý thuyết kế toán bán hàng, hiểu thêm về các quy định của pháp luật liên quan đến kế toán bán hàng.

Hiểu rõ hơn về cách vận hành thực tế của một bộ phận kế toán bán hàng từ việc lập và xuất hóa đơn, ghi nhận doanh thu, theo dõi quá trình luân chuyển hàng hóa đến đối soát công nợ, hạch toán chi phí bán hàng, cuối cùng là cách lưu trữ chứng từ. Xử lý dữ liệu, các nghiệp vụ kế toán bán hàng thông qua phần mềm kế toán.

Hoàn thành khóa luận tốt nghiệp.

6. KẾT CẤU ĐỀ TÀI:

Gồm 3 chương:

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

Chương 2: Thực trạng quy trình kế toán bán hàng tại Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Colmav.

Chương 3: Nhận xét và giải pháp hoàn thiện công tác kế toán bán hàng tại Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Colmav.

7. CAM KẾT:

Tôi xin cam kết tất cả thông tin trong bài khóa luận này đều đúng sự thật, do cá nhân tôi thực hiện dưới sự hướng dẫn của ThS.Lê Thị Nga. Nội dung được trình bày là trung thực và chính xác, phản ánh đúng đắn từ tình hình thực tế của Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Colmav.

Tôi xin chịu hoàn toàn trách nhiệm về những gì đã cam kết.