

# MỤC LỤC

	<b>Trang</b>
<b>LỜI MỞ ĐẦU</b> .....	viii
<b>1. Lý do chọn đề tài</b> .....	viii
<b>2. Mục tiêu</b> .....	ix
<b>3. Phương pháp</b> .....	ix
<b>4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu</b> .....	x
<b>5. Kết cấu của khóa luận tốt nghiệp</b> .....	x
<b>6. Kết quả đạt được</b> .....	x
<b>LỜI CAM KẾT</b> .....	xi
<b>CHƯƠNG 1 CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG</b> .....	1
<b>1.1. Nền tảng liên quan đến kế toán bán hàng</b> .....	1
1.1.1. Khái niệm doanh thu .....	1
1.1.2. Phân loại doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ .....	1
1.1.3. Thời điểm, điều kiện và nguyên tắc ghi nhận doanh thu .....	1
1.1.4. Các phương thức bán hàng.....	3
1.1.5. Công thức tính doanh thu .....	4
<b>1.2. Ý nghĩa và sự cần thiết của đề tài nghiên cứu</b> .....	5
1.2.1. Ý nghĩa của đề tài nghiên cứu.....	5
1.2.2. Sự cần thiết của đề tài nghiên cứu.....	5
<b>1.3. Luật, chuẩn mực, thông tư</b> .....	6
<b>1.4. Sơ đồ hạch toán của các tài khoản liên quan đến kế toán bán hàng</b> .....	7
1.4.1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ (TK 511) .....	7
1.4.2. Các khoản giảm trừ doanh thu (TK 521) .....	14
1.4.3. Các tài khoản liên quan khác: .....	17
<b>CHƯƠNG 2 THỰC TẾ CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH KỸ THUẬT THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ HOZENTECH</b> .....	19
<b>2.1. Giới thiệu tổng quan Công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Hozentech</b> .	19
2.1.1. Lịch sử phát triển.....	19
2.1.2. Lĩnh vực hoạt động, mục tiêu và lợi ích .....	20
2.1.3. Sơ đồ tổ chức.....	23

2.1.4. Chức năng và nhiệm vụ các phòng ban .....	23
<b>2.2. Kết cấu bộ máy kế toán trong công ty Hozentech .....</b>	<b>24</b>
2.2.1. Mô hình tổ chức .....	24
2.2.2. Chức năng, nhiệm vụ của các bộ phận.....	24
<b>2.3. Thực tế công tác kế toán bán hàng tại công ty Hozentech.....</b>	<b>27</b>
2.3.1. Tổ chức kế toán tại công ty Hozentech.....	27
<b>CHƯƠNG 3 NHẬN XÉT VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH KT TM DV HOZENTECH.....</b>	<b>35</b>
<b>3.1. Sự cần thiết và yêu cầu hoàn thiện về công tác kế toán bán hàng tại công ty Hozentech .....</b>	<b>35</b>
3.1.1. Sự cần thiết.....	35
3.1.2. Yêu cầu hoàn thiện.....	35
<b>3.2. Giải pháp.....</b>	<b>36</b>
3.2.1. Giải pháp về công tác tổ chức bộ máy kế toán .....	36
3.2.2. Giải pháp về công tác kế toán bán hàng tại công ty Hozentech.....	36
<b>KẾT LUẬN .....</b>	<b>38</b>
<b>PHỤ LỤC .....</b>	<b>39</b>
<b>TÀI LIỆU THAM KHẢO .....</b>	<b>53</b>

## DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU, SƠ ĐỒ, BIỂU ĐỒ,....

<b><u>Hình ảnh</u></b>	<b>Trang</b>
Hình 2.1: Sản phẩm Scale Doctor .....	20
Hình 2.2: Thiết bị tẩy rửa cặn Scale Doctor .....	21
Hình 2.3: Kết quả sau khi sử dụng hệ thống Scale Doctor .....	22
<b><u>Lưu đồ</u></b>	<b>Trang</b>
Lưu đồ 2.1: Lưu đồ chứng từ quá trình bán hàng tại công ty .....	30
<b><u>Sơ đồ</u></b>	<b>Trang</b>
Sơ đồ 1.1: Hạch toán doanh thu hàng hóa dịch vụ trường hợp đã tách được thuế GTGT .....	8
Sơ đồ 1.2: Hạch toán doanh thu hàng hóa dịch vụ trường hợp chưa tách được thuế GTGT .....	9
Sơ đồ 1.3: Hạch toán doanh thu bán hàng trả chậm, trả góp .....	10
Sơ đồ 1.4: kế toán cho thuê hoạt động bất động sản đầu tư.....	11
Sơ đồ 1.5: hạch toán doanh thu bán hàng từ đại lý bán đúng giá hưởng hoa hồng ..	13
Sơ đồ 1.6: hạch toán doanh thu từ hợp đồng xây dựng trường hợp đồng được thanh toán theo tiến độ kế hoạch.....	14
Sơ đồ 1.7: Hạch toán các khoản giảm trừ Doanh thu .....	16
Sơ đồ 2.1: Sơ đồ tổ chức các bộ phận trong công ty Hozentech .....	23
Sơ đồ 2.2: Sơ đồ tổ chức của bộ phận kế toán .....	24
<b><u>Bảng biểu</u></b>	<b>Trang</b>
Bảng 2.1: Thông tin công ty Hozentech .....	19
Bảng 2.2: Bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Công ty TNHH KT TM DV Hozentech giai đoạn 2021-2023.....	28

## KÍ HIỆU CÁC CỤM TỪ VIẾT TẮT

<b>BTC</b>	Bộ Tài Chính
<b>BVMT</b>	Bảo Vệ Môi Trường
<b>DN</b>	Doanh Nghiệp
<b>DV</b>	Dịch Vụ
<b>GTGT</b>	Giá Trị Gia Tăng
<b>HZT</b>	Hozentech
<b>IAS</b>	Tiêu Chuẩn Kế Toán Quốc Tế
<b>KT</b>	Kỹ Thuật
<b>QH</b>	Quốc Hội
<b>TK</b>	Tài Khoản
<b>TM</b>	Thương Mại
<b>TNHH</b>	Trách Nhiệm Hữu Hạn
<b>TNCN</b>	Thu Nhập Cá Nhân
<b>TNDN</b>	Thu Nhập Doanh Nghiệp
<b>TSCĐ</b>	Tài Sản Cố Định
<b>TT</b>	Thông Tư
<b>TTDB</b>	Tiêu Thụ Đặc Biệt
<b>VAS</b>	Dịch vụ giá trị gia tăng
<b>VNĐ</b>	Việt Nam Đồng
<b>XK</b>	Xuất Kho
<b>XK</b>	Xuất Khẩu

# LỜI MỞ ĐẦU

## 1. Lý do chọn đề tài

Trong thời đại hiện nay, kế toán đã trở thành một ngành không thể thiếu đối với mọi doanh nghiệp, không chỉ ở Việt Nam mà còn ở nhiều quốc gia trên thế giới. Vai trò của kế toán không chỉ đơn thuần là ghi chép số liệu mà còn là một phần quan trọng trong việc đảm bảo tính chính xác và minh bạch của thông tin tài chính. Ngoài ra, kế toán còn giúp đánh giá hiệu quả tài chính của tổ chức và đề xuất các giải pháp để cải thiện quản lý tài chính.

Khi Việt Nam ngày càng hội nhập sâu rộng vào nền kinh tế toàn cầu, việc quản lý kế toán bán hàng trở nên vô cùng quan trọng đối với khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường. Kế toán bán hàng không chỉ đơn thuần là công việc theo dõi và ghi chép doanh số bán hàng. Nó còn cung cấp những thông tin thiết yếu giúp ban lãnh đạo doanh nghiệp có cái nhìn sâu sắc về tình hình tài chính và hiệu quả kinh doanh hiện tại. Những thông tin này đóng vai trò quan trọng trong việc ra quyết định chiến lược, từ việc điều chỉnh chiến lược giá, cải thiện quy trình bán hàng, đến việc lập kế hoạch tài chính dài hạn.

Công ty TNHH Kỹ Thuật Thương Mại Dịch Vụ Hozentech hoạt động trong lĩnh vực xử lý nước từ năm 2013, đã thể hiện khả năng quản lý doanh số bán hàng và chi phí một cách hiệu quả. Dù đối mặt với nhiều thách thức và khó khăn, công ty vẫn duy trì được sự ổn định trong hoạt động bán hàng. Việc quản lý chính xác thông tin về doanh số, chi phí và dữ liệu khách hàng là rất quan trọng. Những thông tin này giúp công ty theo dõi tình hình kinh doanh và đưa ra các quyết định chiến lược phù hợp để cải thiện hiệu quả hoạt động và đáp ứng nhu cầu của thị trường.

Với mong muốn áp dụng kiến thức lý thuyết vào thực tế và đề xuất các giải pháp hợp lý, em đã chọn đề tài “Kế toán bán hàng tại công ty TNHH Kỹ Thuật Thương Mại Dịch Vụ Hozentech”. Báo cáo này nhằm mục đích ghi nhận và phân tích doanh số bán hàng, quản lý khách hàng và quan hệ khách hàng, cũng như quản lý chi phí bán hàng và cung cấp báo cáo tài chính liên quan. Việc này giúp nắm bắt và quản lý hoạt động bán hàng của công ty một cách hiệu quả và hiểu rõ hơn về hiệu suất kinh doanh.

## 2. Mục tiêu

Mục tiêu chung của báo cáo này là nghiên cứu và đánh giá hệ thống kế toán bán hàng của doanh nghiệp tại Công ty TNHH Kỹ Thuật Thương Mại Dịch Vụ Hozentech.

Mục tiêu cụ thể

Tìm hiểu chi tiết quy trình kế toán bán hàng tại công ty TNHH Kỹ Thuật Thương Mại Dịch Vụ Hozentech.

Đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả quản lý và báo cáo tài chính liên quan đến hoạt động bán hàng.

## 3. Phương pháp

Trong quá trình nghiên cứu đề tài, em đã áp dụng một số phương pháp nghiên cứu nhằm đảm bảo tính chính xác và minh bạch cho bài nghiên cứu của mình như sau

- ***\*\*Phương pháp phân tích – tổng hợp thông tin\*\**** Em đã thu thập và phân tích thông tin từ nhiều nguồn tài liệu khác nhau, sau đó tổng hợp lại để xây dựng cơ sở lý thuyết vững chắc và đưa ra các kết luận có giá trị. Phương pháp này giúp em hiểu rõ hơn về các khía cạnh khác nhau của vấn đề nghiên cứu và liên kết chúng một cách logic.
- ***\*\*Phương pháp so sánh\*\**** Em đã tiến hành so sánh các dữ liệu, hiện tượng và quan điểm khác nhau để làm rõ các điểm tương đồng và khác biệt. Phương pháp này không chỉ giúp em hiểu sâu hơn về vấn đề nghiên cứu mà còn giúp em đánh giá được sự phù hợp và hiệu quả của các giải pháp hoặc mô hình được áp dụng.
- ***\*\*Phương pháp liệt kê thông tin\*\**** Em sử dụng phương pháp này để trình bày các thông tin một cách có hệ thống, dễ hiểu và logic. Việc liệt kê thông tin theo trình tự hợp lý giúp người đọc dễ dàng nắm bắt được các nội dung chính của nghiên cứu và theo dõi quá trình lập luận của em.
- ***\*\*Phương pháp thống kê số liệu\*\**** Để xử lý và phân tích các dữ liệu định lượng, em đã sử dụng các phương pháp thống kê. Việc này giúp em đưa ra các kết luận chính xác và đáng tin cậy dựa trên các số liệu thống

kê. Các công cụ phân tích thống kê được áp dụng nhằm kiểm định các giả thuyết nghiên cứu và rút ra những kết luận có căn cứ khoa học.

Những phương pháp này đã được áp dụng một cách phối hợp và hiệu quả, giúp bài nghiên cứu của em đạt được tính chính xác và minh bạch cao, đồng thời đảm bảo rằng các kết luận và đề xuất đưa ra đều có cơ sở khoa học vững chắc.

#### **4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu**

- Đối tượng nghiên cứu: kế toán bán hàng
- Phạm vi nghiên cứu: Công ty TNHH Kỹ Thuật Thương Mại Dịch Vụ Hozentech.
- Số liệu trong bài báo cáo: 2021 -2024

#### **5. Kết cấu của khóa luận tốt nghiệp**

Báo cáo này có tổng cộng 3 chương trong đó mỗi chương có nội dung như sau

- ❖ Chương 1 Cơ sở lý luận của kế toán bán hàng
- ❖ Chương 2 Giới thiệu về công ty và thực tế công tác kế toán bán hàng tại công ty TNHH Kỹ Thuật Thương Mại Dịch Vụ Hozentech
- ❖ Chương 3 Đánh giá và nhận xét quá trình công tác thực tế tại công ty

#### **6. Kết quả đạt được**

- **Cải Thiện Quy Trình Quản Lý:** Quy trình kế toán bán hàng đã được tối ưu hóa, giúp quản lý dễ dàng theo dõi và kiểm soát hoạt động bán hàng một cách hiệu quả hơn.
- **Nâng Cao Độ Chính Xác Báo Cáo Tài Chính:** Các báo cáo tài chính liên quan đến hoạt động bán hàng giờ đây cung cấp thông tin chính xác và kịp thời hơn, hỗ trợ việc ra quyết định chiến lược của công ty.
- **Giảm Thiểu Sai Sót và Thời Gian Xử Lý:** Việc áp dụng các công nghệ mới đã giảm đáng kể sai sót và rút ngắn thời gian xử lý thông tin, nâng cao hiệu suất công việc của đội ngũ kế toán.

Những cải tiến này đã giúp nâng cao hiệu quả tổng thể của hệ thống kế toán bán hàng và tăng cường khả năng ra quyết định dựa trên dữ liệu tài chính xác.

## LỜI CAM KẾT

Em xin cam kết rằng toàn bộ nội dung của khóa luận tốt nghiệp này là kết quả nghiên cứu độc lập của riêng em. Mọi số liệu, giấy tờ, chứng từ, và thông tin khách hàng được trình bày trong khóa luận đều đã được công ty xác nhận và cung cấp chính thức. Tất cả thông tin và dữ liệu được sử dụng đều phản ánh chính xác tình hình thực tế và các hoạt động của đơn vị trong quá trình nghiên cứu.

Em đã thực hiện một quy trình nghiêm ngặt để thu thập, phân tích và trình bày thông tin, nhằm đảm bảo tính chính xác và đáng tin cậy. Mọi kết quả nghiên cứu và phân tích đều dựa trên các nguồn tài liệu và dữ liệu thực tế mà công ty đã cung cấp. Do đó, em hoàn toàn cam kết rằng khóa luận này là một tài liệu chân thực, phản ánh đúng đắn và khách quan tình hình thực tế của đơn vị nghiên cứu.

Em rất trân trọng sự hỗ trợ của công ty trong việc cung cấp các tài liệu và thông tin cần thiết, đồng thời cảm ơn sự giúp đỡ của các cá nhân và tổ chức liên quan. Em mong rằng khóa luận này sẽ góp phần đáng kể vào việc hiểu biết và cải tiến các hoạt động của đơn vị, cũng như mang lại giá trị thực tiễn cho công ty và ngành nghề liên quan.

*TP.HCM, ngày ... tháng ... năm 20...*

(Ký tên)