

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Kết thúc năm 2023, nền kinh tế thế giới tiếp tục gặp nhiều khó khăn, thách thức, diễn biến khó lường và ẩn chứa nhiều bất ổn. Lạm phát tuy hạ nhiệt, nhưng vẫn neo ở mức cao, nhiều nền kinh tế duy trì chính sách tiền tệ thắt chặt, thương mại, tiêu dùng và đầu tư toàn cầu tiếp tục suy giảm ảnh hưởng đến hoạt động xuất, nhập khẩu. Đối với Việt Nam, dù còn nhiều khó khăn song kinh tế năm 2023 đạt nhiều kết quả tích cực, đáng ghi nhận và được các tổ chức quốc tế đánh giá cao. Tuy nhiên, thách thức từ bối cảnh quốc tế cũng như hạn chế nội tại đang trở thành rào cản cho mục tiêu phát triển kinh tế - xã hội của Việt Nam vào năm 2024.

Công ty TNHH Kvic Partners thành lập năm 2018 hoạt động trong lĩnh vực bán buôn tổng hợp. Đứng trước xu hướng kinh tế thế giới trong thời điểm hiện tại, để tồn tại và phát triển được buộc doanh nghiệp phải có đủ trình độ, sự nhạy bén để đưa ra những phương pháp chiến lược kinh doanh nhằm tối đa hóa lợi nhuận có thể đạt được. Vì thế, vấn đề đặt ra cho doanh nghiệp phải làm sao để tình hình hoạt động kinh doanh qua mỗi tháng mỗi quý có hướng phát triển theo chiều hướng đi lên và nguồn vốn kinh doanh luôn luôn đạt ở mức ổn định.

Mong muốn thực hiện mục tiêu đó, doanh nghiệp cần thể hiện được giá trị sản phẩm, hàng hóa bằng việc hoạt động buôn bán hàng hóa. Bán hàng được xem là quy trình chuyển quyền sở hữu sản phẩm từ người bán sang người mua, hàng hóa được gắn với phần lớn lợi ích hoặc rủi ro cho khách hàng đồng nghĩa với việc khách hàng đồng ý thanh toán số tiền. Bán hàng là giai đoạn cuối cùng của quá trình sản xuất – kinh doanh, chính vì lẽ đó nên quá trình chuyển hóa vốn từ hình thái vốn sản phẩm, hàng hóa sang hình thái vốn tiền tệ. Khi doanh nghiệp thực hiện việc đẩy nhanh quá trình bán hàng thì đồng nghĩa với việc doanh nghiệp đang rút ngắn chu kỳ sản xuất kinh doanh, để tăng nhanh vòng quay của vốn và tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp.

Với tư cách là một bộ phận quản lý kinh tế tài chính của một doanh nghiệp, kế toán bán hàng cung cấp các thông tin về tình hình tài chính thông qua các báo cáo tài chính và báo cáo HĐKD cho nhà quản trị. Vì thế, Kế toán bán hàng đóng

một vai trò hết sức quan trọng trong hệ thống quản lý sản xuất kinh doanh của một doanh nghiệp.

Bất kỳ hoạt động hay mọi nghiệp vụ phát sinh trong kỳ, doanh nghiệp đều phải hạch toán vào phần mềm kế toán để đi đến công việc cuối cùng là xác định kết quả hoạt động kinh doanh và lên báo cáo tài chính. Căn cứ vào điều này, cung cấp các thông tin liên quan để kiểm tra hoạt động kinh tế trong doanh nghiệp có ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng và hiệu quả của doanh nghiệp hay không. Nhận thấy tầm quan trọng trong công tác kế toán bán hàng, qua quá trình thực tập tại doanh nghiệp, Em đã lựa chọn đề tài cho Khóa luận tốt nghiệp của mình là **“Kế toán bán hàng tại Công ty TNHH Kvic Partners”**.

2. Mục tiêu nghiên cứu

❖ Mục tiêu tổng quát và nội dung nghiên cứu

Mục tiêu nghiên cứu của đề tài là vận dụng cơ sở lý luận và thực tiễn về tổ chức công tác Kế toán bán hàng tại Công ty TNHH Kvic Partners, giúp doanh nghiệp đưa ra phương án kinh doanh hợp lý nhằm tăng hiệu quả hoạt động kinh doanh, cũng như tăng tính cạnh tranh trên thị trường trong nước và thị trường thế giới.

❖ Mục tiêu cụ thể

- Đánh giá lại cách thức tổ chức bộ máy kế toán và công tác Kế toán bán hàng tại Công ty TNHH Kvic Partners có đặc điểm gì khác so với lý thuyết đã học.
- Phân tích và tìm ra những nhân tố ảnh hưởng đến tình hình biến động doanh thu và lợi nhuận.
- Đưa ra những giải pháp giúp hoàn thiện các vấn đề liên quan đến công tác kế toán bán hàng tại Công ty TNHH Kvic Partners.

3. Đối tượng, phạm vi nghiên cứu

❖ Đối tượng nghiên cứu

Phục vụ cho mục tiêu nghiên cứu Khóa luận tốt nghiệp một cách chính chu nhất qua việc công tác thực tập thực tế tại Công ty TNHH Kvic Partners. Khóa luận tốt nghiệp được giới hạn trình bày trong phạm vi chuẩn mực kế toán Việt Nam và các chính sách, doanh nghiệp áp dụng chế độ kế toán (theo Quyết định

15/2006/QĐ-BTC ngày 20 tháng 03 năm 2006 về việc ban hành chế độ kế toán doanh nghiệp, được áp dụng với hình thức kế toán “Chứng từ ghi sổ”, với phương pháp hạch toán thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ, hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên,...)

❖ **Phạm vi nghiên cứu**

- Phạm vi nghiên cứu: Tại văn phòng Kế toán của Công ty TNHH Kvic Partners.
- Số liệu nghiên cứu: Nghiên cứu số liệu báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong 2 năm từ 2022 - 2023.

4. Phương pháp nghiên cứu

Tham khảo các tài liệu, giáo trình quy định trình bày Thực tập tốt nghiệp – Khoa Tài chính Kế toán trường Đại học Nguyễn Tất Thành. Sách tham khảo Vũ Hữu Đức, 2017, Nguyên lý kế toán, NXB Lao động; Bùi Tấn Hải, 2017, Tự học Lập BCTC và thực hành khai báo thuế, NXB Đồng Nai;... Ngoài ra có rất nhiều trang web với rất nhiều thông tin liên quan đến môn học như www.tapchikiemtoan.com.vn, Chuẩn mực Kế toán và Kiểm toán Việt Nam, www.vacpa.org.vn,...

- Phương pháp thu thập số liệu, chứng từ:

Số liệu sơ cấp: Tìm hiểu những thông tin về kế toán từ các nhân viên kế toán nội bộ tại Công ty TNHH Kvic Partners

Số liệu thứ cấp: Thu thập số liệu kế toán của đề tài “Kế toán bán hàng” qua các báo cáo sau đây (Bảng cân đối kế toán, báo cáo KQKD và BCTT của doanh nghiệp).

- Phương pháp xử lý số liệu: Tổng hợp, phân tích

5. Kết cấu của bài luận tốt nghiệp

Bài viết ngoài phần mở đầu, kết luận và phụ lục được nêu trên, bài luận gồm các nội dung sau:

- ✓ Chương 1: Tổng quan về cơ sở lý thuyết Kế toán bán hàng tại Công ty TNHH Kvic Partners.
- ✓ Chương 2: Thực trạng công tác Kế toán bán hàng tại Công ty TNHH Kvic Partners.

- ✓ Chương 3: Nhận xét và giải pháp hoàn thiện công tác Kế toán bán hàng tại Công ty TNHH Kvic Partners.

6. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn

Về mặt khoa học: Đề tài phân tích làm rõ về thực trạng công tác Kế toán bán hàng tại Công ty TNHH Kvic Partners.

Về mặt thực tiễn: Qua quá trình được trải nghiệm thực tập thực tế tại Công ty TNHH Kvic Partners, em đã tiếp cận được với thực tế và học hỏi được nhiều kỹ năng mới giúp hệ thống lại kiến thức kế toán chuyên ngành tại vị trí kế toán trong công ty. Đồng thời, nắm rõ hơn các quy trình từ khâu bắt đầu đến khâu kết thúc của một kế toán bán hàng bằng phần mềm kế toán và cách luân chuyển, lưu trữ các chứng từ kế toán.

Với sự đam mê và ham học hỏi về ngành Tài chính - Kế toán, em rất mong bản thân đạt được kết quả tốt trong quá trình thực hiện đề tài khóa luận tốt nghiệp trên con đường học tập của mình.

7. Cam kết

Em xin cam kết bài Khóa luận tốt nghiệp “*Kế toán bán hàng tại Công ty TNHH Kvic Partners*” là một công trình mà em tự nghiên cứu dưới sự chỉ dẫn của cô Lê Thị Cẩm Dung. Các số liệu được trích dẫn trong bài đều trung thực không có sự nhờ người khác làm thay hay sao chép số liệu của người khác để làm bài. Đề tài, nội dung được viết hoàn toàn là sản phẩm mà chính bản thân em đã nỗ lực nghiên cứu trong quá trình học tập tại trường Đại học Nguyễn Tất Thành cũng như đã hoàn thành quá trình đi thực tập thực tế tại công ty TNHH Kvic Partners. Nếu phát hiện bản thân em có bất cứ sự gian lận nào trong bài em xin chịu trách nhiệm.