

## LỜI MỞ ĐẦU

### 1. LÝ DO CHỌN ĐỀ TÀI:

Thế giới ngày càng hội nhập càng tạo ra cho doanh nghiệp thêm nhiều cơ hội nhưng cũng không ít những thách thức, song doanh nghiệp nào cũng đặt ra mục tiêu hàng đầu là tối đa hoá lợi nhuận, mang lại hiệu quả kinh tế cao nhất. Để đạt được điều đó đòi hỏi các nhà quản lý phải có những biện pháp thiết thực trong chiến lược kinh doanh của mình. Với bất kì tổ chức kinh doanh nào, kế toán luôn được coi là một bộ phận vô cùng quan trọng nhất, đặc biệt là trong thời kỳ thương mại hóa phát triển mạnh mẽ.

Nếu nói kế toán sản xuất đóng vai trò quan trọng về việc ghi chép và quản lý các khoản chi trong quá trình sản xuất thì kế toán bán hàng có vai trò quan trọng trong việc quản lý đầu ra các thành phẩm của công ty. Cùng với đó, những thông tin và số liệu của kế toán bán hàng cung cấp giúp cho lãnh đạo doanh nghiệp nắm được tình hình doanh thu, tài chính nhằm có những kế hoạch và định hướng hiệu quả cho hoạt động kinh doanh trong thời gian tới. Bên cạnh đó, những số liệu mà kế toán bán hàng cung cấp còn thấy được kết quả bán hàng, sự chênh lệch từ khâu sản xuất đến khâu bán hàng...

Công ty TNHH Sản xuất Thương mại Lam Kinh là công ty kinh doanh về mặt hàng: trang phục, sản xuất quần áo, mũ nón, vải dệt kim. Cho nên nhu cầu hiểu rõ hơn về công tác kế toán bán hàng để đưa ra những biện pháp thúc đẩy tiêu thụ hàng hóa của doanh nghiệp là rất lớn. Nhận thức được ý nghĩa quan trọng của vấn đề trên, qua thời gian thực tập tại công ty, tôi đã chọn đề tài “**Kế toán bán hàng tại công ty TNHH Sản xuất Thương mại Lam Kinh**” làm đề tài nghiên cứu cho khóa luận tốt nghiệp của mình.

### 2. MỤC TIÊU CỦA ĐỀ TÀI:

- Nghiên cứu cơ sở lý luận về kế toán bán hàng.
- Phân tích về thực trạng kế toán bán hàng tại công ty TNHH Sản xuất Thương mại Lam Kinh.
- Đề xuất một số biện pháp hoàn thiện công tác kế toán tại công ty TNHH Sản xuất Thương mại Lam Kinh.

### **3. ĐỐI TƯỢNG VÀ PHẠM VI NGHIÊN CỨU:**

- Đối tượng nghiên cứu: kế toán bán hàng.
- Phạm vi nghiên cứu: kế toán bán hàng tại công ty TNHH Sản xuất Thương mại Lam Kinh.
- Thời gian nghiên cứu: Quý 04 năm 2023.

### **4. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU:**

- Thu thập số liệu tại công ty thực tập.
- Quan sát công tác kế toán của công ty.
- So sánh giữa lý thuyết được học và thực tế công tác kế toán diễn ra tại công ty.

### **5. KẾT QUẢ ĐẠT ĐƯỢC:**

- Học hỏi thêm được nhiều kiến thức thực tế.
- Hiểu được các công việc liên quan đến kế toán bán hàng.
- Quan sát được quá trình luân chuyển chứng từ của kế toán bán hàng.

### **6. KẾT CẤU KHÓA LUẬN:**

Bài khóa luận gồm 3 chương:

- Chương 1: Cơ sở lý luận về kế toán bán hàng.
- Chương 2: Thực trạng công tác kế toán tại công ty TNHH Sản xuất Thương mại Lam Kinh.
- Chương 3: Nhận xét và giải pháp hoàn thiện công tác kế toán tại công ty TNHH Sản xuất Thương mại Lam Kinh.

### **7. CAM KẾT:**

Tôi xin cam kết đây là công trình nghiên cứu của cá nhân và được sự hướng dẫn của ThS. Võ Hữu Sang. Các nội dung nghiên cứu trong đề tài “***Kế toán bán hàng tại công ty TNHH Sản xuất Thương mại Lam Kinh***” là chính xác và trung thực. Những số liệu trong các bảng biểu có trong bài đều được thu thập từ phòng kế toán của công ty trong khoảng thời gian tôi thực tập. Nếu phát hiện có bất kỳ sự gian lận nào tôi xin hoàn toàn chịu trách nhiệm về nội dung bài báo cáo của mình.