

MỤC LỤC

CHƯƠNG 1.....	1
TỔNG QUAN CƠ SỞ LÝ THUYẾT VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG.....	1
1.1. Các khái niệm liên quan về kế toán bán hàng.....	1
1.2. Chuẩn mực, văn bản pháp luật liên quan đến kế toán bán hàng.....	2
CHƯƠNG 2.....	10
THỰC TRẠNG KẾ TOÁN BÁN HÀNG CÔNG TY TNHH AT HEART GIFT.....	10
2.1. Giới thiệu chung về doanh nghiệp.....	10
2.1.1. Thông tin Công ty TNHH At Heart Gift.....	10
2.1.2. Tổ chức bộ máy kế toán tại Công ty TNHH At Heart Gift.....	16
2.2. Mô tả về công việc kế toán.....	18
2.2.1. Trình tự tiến hành.....	18
2.2.2. Mô tả các bước thực hiện.....	19
2.2.3. Minh họa các nghiệp vụ phát sinh.....	20
2.2.4. Kiểm tra kết quả công việc.....	22
CHƯƠNG 3.....	24
NHẬN XÉT VÀ KIẾN NGHỊ VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG.....	24
3.1. Sự cần thiết và yêu cầu hoàn thiện về công tác kế toán bán hàng tại Công ty TNHH At Heart Gift.....	24
3.1.1. Sự cần thiết.....	24
3.1.2. Yêu cầu hoàn thiện Ưu điểm.....	24
3.2. Giải pháp.....	25
3.2.1. Giải pháp về công tác tổ chức bộ máy kế toán.....	25
3.2.2. Giải pháp về công tác kế toán bán hàng tại Công ty TNHH At Heart Gift.....	25
KẾT LUẬN.....	26
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	27

DANH MỤC SƠ ĐỒ

Sơ đồ 2.1: Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán.....	11
--	----

DANH MỤC LƯU ĐỒ

Lưu đồ 2.1: Quy trình bán hàng của Công ty TNHH At Heart Gift.....	15
--	----

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

Từ viết tắt	Giải thích từ viết tắt
ĐH	Đơn hàng
GTGT	Giá trị gia tăng
HD	Hóa đơn
PL	Phụ lục
PXK	Phiếu xuất kho
PGH	Phiếu giao hàng
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn

LỜI MỞ ĐẦU VÀ CAM KẾT

1. Lý do chọn đề tài:

Trong nền kinh tế thị trường hiện nay với sự biến đổi sâu sắc về nền kinh tế toàn cầu, vấn đề mà doanh nghiệp nào cũng quan tâm, lo lắng đó là kinh doanh làm sao cho có hiệu quả. Bán hàng là một khâu giữ vai trò quan trọng, vừa là điều kiện để tiến hành tái sản xuất xã hội, vừa là cầu nối giữa người sản xuất và người tiêu dùng. Lợi nhuận là mục tiêu hàng đầu mà các doanh nghiệp hướng tới, để đạt được mục tiêu đó thì phải trải qua rất nhiều khâu và khâu rất quan trọng đó là tiêu thụ hàng hoá. Khi sản phẩm, hàng hoá được tung ra thị trường thì kế toán bán hàng đóng vai trò quan trọng và không thể thiếu. Chính vì thấy được tầm quan trọng của hệ thống kế toán nói chung và kế toán bán hàng nói riêng, trong việc đánh giá hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp nên em đã chọn đề tài “ Kế toán bán hàng” tại Công ty TNHH At Heart Gift.

2. Mục tiêu đề tài:

- Trau dồi thêm những kiến thức thực tế về công việc kế toán bán hàng
- So sánh giữa lý thuyết với kiến thức thực tế

3. Đối tượng phạm vi nghiên cứu:

Công việc Kế toán bán hàng tại Công ty TNHH At Heart Gift.

4. Phương pháp nghiên cứu:

- Phương pháp thu thập số liệu: Các số liệu được thu thập và ghi chép bằng cách quan sát thực tế
- Tổng hợp thông qua các chứng từ kế toán...
- Phương pháp thống kê: Thống kê các chứng từ, bảng biểu đưa ra các kết luận, đánh giá tình hình hoạt động công ty.

5. Kết quả đạt được:

- Nắm vững được những kiến thức về kế toán bán hàng
- Tích lũy thêm những kinh nghiệm thực tế tại Công ty TNHH At Heart Gift

6. Kết cấu báo cáo:

Nội dung bài khóa luận tốt nghiệp gồm 3 chương:

Chương 1: Tổng quan cơ sở lý thuyết về kế toán bán hàng

Chương 2: Thực trạng kế toán bán hàng tại Công ty TNHH At Heart Gift

Chương 3: Nhận xét kiến nghị về kế toán bán hàng

7. Cam kết:

Em xin cam kết báo cáo này là kết quả từ quá trình nghiên cứu và làm việc của em cùng với sự hướng dẫn của giảng viên Trần Thị Hương Giang trong suốt thời gian thực tập tại Công ty TNHH At Heart Gift. Em cam đoan rằng mọi thông tin và kết quả trong báo cáo đều được tạo ra một cách minh bạch, trung thực và không tiếp nhận hoặc sao chép bất kỳ thông tin nào từ nguồn bên ngoài mà chưa được nêu rõ.