

LỜI MỞ ĐẦU

1. LÝ DO CHỌN ĐỀ TÀI:

Chúng ta đang sống trong một đất nước đang ngày càng phát triển như hiện nay, nhiều công ty được thành lập để phát triển kinh tế, cơ hội tạo ra cho nhiều nhà doanh nghiệp là rất lớn nhưng bên cạnh đó cũng có vô vàn thách thức. Trong việc cạnh tranh gay gắt các doanh nghiệp phải không ngừng nỗ lực và phát triển để tồn tại. Các doanh nghiệp đều muốn thu về lợi nhuận cao, do đó việc tiêu thụ hàng hóa là vấn đề cốt lõi trong mỗi doanh nghiệp. Hàng hóa chất lượng là ưu tiên số một nhưng ngoài ra các vấn đề như giá cả, khách hàng, mục tiêu sử dụng cũng là vấn đề nan giải. Hàng hóa nhắm tới nhóm đối tượng khách hàng nào, làm sao để tiêu thụ hàng hóa một cách nhanh nhất, hiệu quả nhất. Đồng thời việc kiểm kê hàng tồn kho, ghi chép để kiểm kê hàng hóa, việc theo dõi hay các phân tích báo cáo tài chính cũng là vấn đề đối với doanh nghiệp. Hiện nay có nhiều doanh nghiệp, cũng như có thể có hàng ngàn hàng hóa khác nhau, nhưng mục tiêu chung của họ đều là lợi nhuận. Thấy được vai trò và tầm quan trọng của việc bán hàng hóa em quyết định chọn đề tài: “**Kế toán bán hàng tại Công ty TNHH Thương Mại Tổng Hợp Duy Khoa**” đây là một doanh nghiệp đang từng bước phát triển và khẳng định tên tuổi mình trên thị trường và cũng là nơi thực tập tốt nghiệp cùng với sự hướng dẫn của cô Tô Lê Nguyên Khoa để nghiên cứu tìm hiểu và hoàn thành khóa luận tốt nghiệp.

2. MỤC TIÊU CỦA ĐỀ TÀI:

- Tìm hiểu thông tin chung về Công ty TNHH Thương Mại Tổng Hợp Duy Khoa.
- Nghiên cứu thực tế về công tác bán hàng tại công ty.
- Áp dụng những kiến thức vào thực tế.
- Hệ thống củng cố lại những kiến thức đã học.
- Đánh giá khách quan về thực trạng kế toán bán hàng tại công ty.
- Tìm tòi học hỏi và trau dồi nhiều kinh nghiệm.
- Học hỏi về kiến thức, cũng như các kỹ năng làm việc tại công ty.
- Áp dụng kiến thức và đưa ra nhận xét chung và đề xuất một số biện pháp nhằm hoàn thiện công tác bán hàng.

3. ĐỐI TƯỢNG VÀ PHẠM VI NGHIÊN CỨU:

- Nghiên cứu công tác bán hàng tại Công ty TNHH Thương Mại Tổng Hợp Duy Khoa.
- Phạm vi nghiên cứu tại phòng kế toán của công ty.
- Số liệu nghiên cứu được sử dụng trong khóa luận được thu thập từ quý 1 năm 2024

4. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU:

- Phương pháp thu thập số liệu: thu thập chứng từ, báo cáo tại công ty.
- Phương pháp so sánh: so sánh số liệu chứng từ có liên quan chứng từ gốc để đối chiếu.
- Phương pháp quan sát: quan sát công việc hàng ngày của nhân viên kế toán, từ đó tìm tòi học hỏi và rút ra nhiều kinh nghiệm về kế toán bán hàng của công ty.
- Phương pháp đọc nghiên cứu tài liệu, bài giảng.
- Tổng hợp viết báo cáo, khóa luận.

5. KẾT QUẢ ĐẠT ĐƯỢC:

- Hoàn thành chương trình thực tập.
- Học hỏi, hiểu biết thêm nhiều kiến thức về kế toán bán hàng.
- Nắm rõ được các chứng từ, sổ sách liên quan về kế toán bán hàng.
- Áp dụng được những kiến thức đã học để thực tập và hoàn thành khóa luận.
- Được thực tập trong môi trường làm việc thân thiện hòa đồng và được hướng dẫn tận tình, nâng cao tinh thần làm việc nhóm.
- Được học hỏi thêm về các kỹ năng tin học văn phòng, xử lý và làm việc trên phần mềm kế toán và Excel.
- Rèn luyện thêm về việc cẩn thận, tác phong nhanh nhẹn, làm việc trung thực và đạo đức trong kế toán.
- Hoàn thành khóa luận tốt nghiệp.

6. KẾT CẤU BÁO CÁO:

Ngoài phần mở đầu và phần kết luận kết cấu khóa luận gồm 3 chương.

Chương 1 CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG

Chương 2 THỰC TRẠNG CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG CỦA CÔNG TY
TMHH THƯƠNG MẠI TỔNG HỢP DUY KHOA

Chương 3 NHẬN XÉT VÀ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CÔNG TÁC KẾ TOÁN TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI TỔNG HỢP DUY KHOA

7. CAM KẾT:

Em cam kết trung thực trong quá trình thực hiện đề tài, các thông tin, số liệu, hình ảnh để hoàn thành đề tài thực tập đều là thật và được cung cấp, thu thập từ tài liệu do Công ty TNHH Thương Mại Tổng Hợp Duy Khoa cung cấp. Được thực hiện dưới sự hướng dẫn của ThS. Tô Lê Nguyên Khoa.