

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «ПРИВАТНИЙ ВИЩИЙ
НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД «ЗАПОРІЗЬКИЙ ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ ТА
ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ»

Кафедра міжнародних відносин, управління та адміністрування

ДО ЗАХИСТУ ДОПУЩЕНА

Зав. кафедрою _____

д.е.н., проф. Михайлик Д.П

КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА
ОБЛІК І АНАЛІЗ РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА РОЗРАХУНКІВ З
ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ

Виконала
ст. гр. ОП-119

К.А. Рудоман

Керівник
к.е.н., доц.

А.З. Абубекерова

Запоріжжя
2023

ПрАТ «ПВНЗ «ЗАПОРІЗЬКИЙ ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ ТА
ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ»

Кафедра міжнародних відносин, управління та адміністрування

ЗАТВЕРДЖУЮ

Зав. кафедри _____

д.е.н., проф. Михайлик Д.П

____.____.____ р.

ЗАВДАННЯ

НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ БАКАЛАВРСЬКУ РОБОТУ

Студенту гр. ОП-119, спеціальності 071 «Облік і оподаткування»

Рудоман Катерині Андріївни

1. Тема: Облік і аналіз реалізації готової продукції та розрахунків з покупцями і замовниками

затверджена наказом по інституту № _____ від ____ . ____ . ____ р.

2. Термін здачі студентом закінченої роботи: ____ . ____ . ____ р.

3. Перелік питань, що підлягають розробці:

1. Розглянути сутність поняття готової продукції та розрахунків з покупцями і замовниками.

2. Проаналізувати нормативну базу обліку та аналізу реалізації готової продукції та розрахунків з покупцями і замовниками.

3. Розглянути організаційно-економічну характеристику компанії.

4. Детально ознайомитися з первинним обліком компанії.

5. Ознайомитися з особливостями організації синтетичного і аналітичного обліку компанії.

6. Розглянути управлінський облік реалізації продукції та розрахунків з покупцями і замовниками.

7. Визначити методи підвищення ефективності обліку розрахунків з покупцями і замовниками.

4. Календарний графік підготовки кваліфікаційної роботи

№ етапу	Зміст	Термін виконання	Готовність по графіку %, підпис керівника	Підпис керівника про повну готовність етапу, дата
1	Збір практичного матеріалу за темою кваліфікаційної бакалаврської роботи			
2	I атестація I розділ кваліфікаційної бакалаврської роботи			
3	II атестація II розділ кваліфікаційної бакалаврської роботи			
4	III атестація III розділ кваліфікаційної бакалаврської роботи, висновки та рекомендації, додатки, реферат			
5	Перевірка кваліфікаційної бакалаврської роботи на оригінальність			
6	Доопрацювання кваліфікаційної бакалаврської роботи, підготовка презентації, отримання відгуку керівника і рецензії			
7	Попередній захист кваліфікаційної бакалаврської роботи			
8	Подача кваліфікаційної бакалаврської роботи на кафедру			
9	Захист кваліфікаційної бакалаврської роботи			

Дата видачі завдання: ____ . ____ . ____ р.

Керівник кваліфікаційної
бакалаврської роботи

(підпис)

Абубекерова А.З.

Завдання отримав до виконання

(підпис студента)

Рудоман К.А.

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна бакалаврська робота містить 84 сторінки, 20 рисунків, 35 бібліографічних посилань, 7 додатків.

Метою роботи є висвітлення сучасної організації та методики обліку і реалізації готової продукції та розрахунків з покупцями і замовниками.

Об'єктом дослідження є облік наданих послуг та розрахунків з покупцями і замовниками ІТ-компанії ТОВ «Груп БВТ».

Предметом дослідження виступає сучасна система обліку та аналізу ІТ-компаній.

Кваліфікаційна бакалаврська робота присвячена питанням обліку і аналізу реалізації готової продукції та розрахунків з покупцями і замовниками на прикладі ТОВ «Груп БВТ». Розглянуто організаційно-економічну характеристику компанії. Детально ознайомлено з синтетичним та аналітичним облік. Проаналізовано фінансові показники та інші дані стосовно обліку наданих послуг та розрахунків з покупцями і замовниками.

ТОВ «Груп БВТ» веде активну ділову політику та має позитивну динаміку росту, збільшуючи свої фінансові показники. Насамперед це стосується збільшення чистого прибутку а також показників коефіцієнта оборотності активів, дебіторської та кредиторської заборгованості. Не менш важливим є розширення штату працівників, що веде до збільшенню клієнтів та отриманого доходу.

ГОТОВА ПРОДУКЦІЯ, НАДАНІ ПОСЛУГИ, РОЗРАХУНКИ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ, ОБЛІК, СИНТЕТИЧНИЙ ОБЛІК, АНАЛІТИЧНИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ, ЧИСТИЙ ПРИБУТОК, ДОХІД, ВИТРАТИ

ЗМІСТ

ВСПУП	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ	8
1.1. Сутність поняття готової продукції	8
1.2. Сутність, значення, форми розрахунків з покупцями і замовниками	17
1.3. Нормативна база обліку та аналізу реалізації готової продукції та розрахунків з покупцями і замовниками	27
РОЗДІЛ 2. ОБЛІК РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ ТОВ «ГРУП БВТ»	39
2.1. Організаційно-економічна характеристика компанії «Груп БВТ»	39
2.2. Первинний облік реалізації готової продукції та розрахунків з покупцями і замовниками	44
2.3. Організація синтетичного і аналітичного обліку реалізації готової продукції та розрахунків з покупцями і замовниками	49
РОЗДІЛ 3. МЕТОДИКА АНАЛІЗУ РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ ТОВ «ГРУП БВТ»	56
3.1. Управлінський облік реалізації готової продукції та розрахунків з покупцями і замовниками	56
3.2. Аналіз та підвищення ефективності обліку розрахунків з покупцями і замовниками	61
ВИСНОВКИ	72
ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	74
ДОДАТКИ	78

ВСТУП

Актуальність ІТ-сфери на сьогодні пояснюється її важливою роллю в стимулюванні технологічного прогресу, підтримці цифрової трансформації, забезпеченні віддаленої роботи та задоволенні зростаючого попиту на ІТ-послуги в різних галузях. Це відкриває можливості для інновацій, кар'єрного зростання та формування майбутнього бізнесу та суспільства.

Але дана сфера потребує детального обліку. Таким чином, належний облік та аналіз реалізації готової продукції та розрахунків з покупцями і замовниками в ІТ-сфері актуальний для визнання доходів, оцінки фінансової діяльності, управління витратами, дотримання нормативних актів, оподаткування, оцінки ефективності, фінансового менеджменту, прийняття рішень, комунікації із зацікавленими сторонами та планування. Він надає важливу інформацію для ведення успішного та фінансово стійкого ІТ-бізнесу.

Стан проблеми даної теми є динамічним і залежить від технологічного прогресу, нормативних змін, очікувань та динаміки світового ринку. Підприємства повинні пристосуватися до всіх змін та мають бути в курсі найкращих галузевих практик і використовувати надійні методи бухгалтерського обліку й аналізу, щоб забезпечити точну фінансову звітність, прийняття обґрунтованих рішень і успішне управління діяльністю, пов'язаною з продажами.

Метою даної роботи є висвітлення сучасної організації та методики обліку і реалізації готової продукції та розрахунків з покупцями і замовниками.

Мета роботи обумовила необхідність вирішення таких завдань:

- розглянути сутність поняття готової продукції та розрахунків з покупцями і замовниками;
- проаналізувати нормативну базу обліку та аналізу реалізації готової продукції та розрахунків з покупцями і замовниками;
- розглянути організаційно-економічну характеристику компанії;

- детально ознайомитися з первинним, а також синтетичним і аналітичним обліком компанії;
- розглянути управлінський облік реалізації продукції та розрахунків з покупцями і замовниками;
- визначити методи підвищення ефективності обліку розрахунків з покупцями і замовниками.

Об'єктом дослідження є облік наданих послуг та розрахунків з покупцями і замовниками ІТ-компанії ТОВ «Груп БВТ».

Предметом дослідження виступає сучасна система обліку та аналізу ІТ-компаній.

Методи дослідження – абстрактно-логічний, порівняльний, вертикальний, горизонтальний, коефіцієнтний аналіз.

Інформаційно-методологічною базою дослідження є законодавчі та нормативні акти; Укази Президента; Постанови Кабінету Міністрів України; довідково інформаційні видання; дані з мережі Інтернет; облікові, статистичні дані об'єкта дослідження та дані спеціальних обстежень.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ

1.1. Сутність поняття готової продукції

Готова продукція – це актив, що створюється на підприємстві та проходить всі технологічні етапи. Призначений для продажу або внутрішнього споживання, перероблений у кінцевий продукт. Виконання робіт (надання послуг, робіт) передбачає завершення технологічних процесів, процес яких є первинним результатом діяльності.

Готова продукція відповідає встановленим стандартам або технічним вимогам, що схвалюються технічним відділом. Згодом її доставляють на склад або безпосередньо замовнику. Як правило, готова продукція призначена для реалізації, але її частина може бути спожита всередині підприємства (обіг підприємства – це внутрішньозаводська готова продукція). Інші продукти включають транспортні проекти та послуги, ремонтні роботи, будівництво та монтаж для замовників. Якщо підприємство займається виробництвом, капітальними витратами або наданням послуг, вони також обліковуються як готова продукція.

Дослідження показали, що визначення «готової продукції» походять від атрибутів таких понять, як конкурентоспроможність, якість і управління готовою продукцією, наприклад:

- готова продукція – продукція (товар), вироблена з використанням давальницької сировини (крім тієї частини, що використовується для проведення розрахунків за її переробку) і визначена як кінцева у контракті між замовником і виконавцем – Мешко Н. П.;
- готова продукція – кінцевий продукт виробничого процесу підприємства – Глушков І. Є.;

- готова продукція – продукція, яка пройшла всі послідовні стадії технічного процесу, включаючи упаковку, маркерування, контроль якості, і готова до реалізації – Федосова Т. В.;
- готова продукція являється частиною матеріально-виробничих запасів, призначених для продажу (кінцевий результат виробничого циклу, активи, завершені обробкою (комплектацією), технічні та якісні характеристики яких відповідають умовам договору або вимогам інших документів, у випадках, встановлених законодавством – Ламискін І.А.;
- готова продукція – продукція, завершена у виробництві і підготовлена до продажу або відправки замовнику, до вивезення з підприємства-виробника – Кожинів В.Я.;
- готова продукція – це виріб або напівфабрикат, робота, послуга, що пройшли всі стадії технологічного оброблення на даному підприємстві та відповідають затвердженим стандартам або технічним умовам, договору, прийняті відділом технічного контролю підприємства і здані на склад або замовникові-покупцеві відповідно до діючого порядку прийняття продукції – Верхоглядова Н.І. [1]

Проаналізувавши вищезазначені терміни різних авторів, можна зробити висновок, що визначення готової продукції стосується товарів, які пройшли всі необхідні етапи виробництва та готові до продажу або використання клієнтом. Готовий виріб має відповідати певним стандартам якості та критеріям, включаючи його розміри, вагу, міцність, довговічність та функціональність.

Готовий продукт може приймати різні форми залежно від галузі та продукту, який виробляється. Приклади готової продукції:

- автомобіль зібраний і готовий до продажу клієнту;
- упакований харчовий продукт, який був оброблений, упакований і маркований для продажу споживачам;
- виготовлений і зібраний предмет меблів, готовий до відправлення роздрібному продавцю або клієнту;

- зібраний і протестований комп'ютер готовий до продажу клієнту та багато іншого.

Процес виготовлення готової продукції включає кілька етапів, включаючи вибір сировини, обробку, складання та пакування. Слід ретельно контролювати кожен етап виробництва, щоб переконатися, що готовий продукт відповідає необхідним стандартам якості та специфікаціям.

Готова продукція може включати товари, вироблені в різних галузях промисловості, наприклад, продукти харчування, одяг, електроніка та будівельні матеріали. У кожній із цих галузей промисловості готова продукція має відповідати певним критеріям, щоб вважатися придатною для продажу чи використання споживачами чи кінцевими користувачами.

Загалом, визначення готової продукції є важливою частиною виробничого процесу, оскільки воно гарантує, що вироблена продукція відповідає необхідним стандартам якості та специфікаціям. Якість і безпека готової продукції є вирішальними факторами, які впливають на задоволеність клієнтів, продажі та успіх бізнесу.

Побудова обліку готової продукції в Україні передбачає кілька етапів, серед яких ідентифікація готової продукції, її класифікація та ведення обліку запасів. Облік готової продукції є важливим процесом, який допомагає виробникам відстежувати свої запаси та визначати собівартість проданих товарів.

Нижче наведено основні етапи побудови обліку готової продукції в Україні:

- ідентифікація готової продукції: першим кроком в обліку готової продукції є ідентифікація всієї продукції, яка була завершена і готова до продажу або використання. Це передбачає перевірку того, що продукція пройшла всі етапи виробництва та відповідає необхідним стандартам якості;
- класифікація готової продукції: після ідентифікації готової продукції її необхідно класифікувати за типом, кількістю та вартістю. Це передбачає

присвоєння кожному продукту унікального ідентифікатора та групування їх відповідно до їхніх характеристик;

- створення інвентарних записів: наступним кроком є створення інвентарних записів для готової продукції. Це передбачає запис деталей продукту, включаючи тип, кількість і вартість, у реєстрі або базі даних. Інвентаризаційні записи допомагають виробникам відстежувати рівень своїх запасів, визначати вартість проданих товарів і виявляти будь-які розбіжності або проблеми з їх інвентарем;
- оцінка готової продукції: готова продукція повинна оцінюватися на основі її вартості, включаючи прямі витрати на матеріали, робочу силу та накладні витрати, пов'язані з її виробництвом. Це допомагає виробникам визначити загальну вартість своїх запасів і розрахувати вартість проданих товарів.

Загалом, побудова обліку готової продукції в Україні є важливим процесом, який допомагає виробникам вести облік своїх запасів, визначити собівартість реалізованої продукції та гарантувати відповідність продукції необхідним стандартам якості. Ведення обліку готової продукції та її реалізації необхідно для контролю за наявністю, рухом, зберіганням продукції, правильним і своєчасним оприбуткуванням на складі, а також для отримання даних про залишки на складі. [2]

Готову продукцію можна класифікувати за різними категоріями на основі їх природи або характеристик. Ось кілька поширених способів класифікації готової продукції:

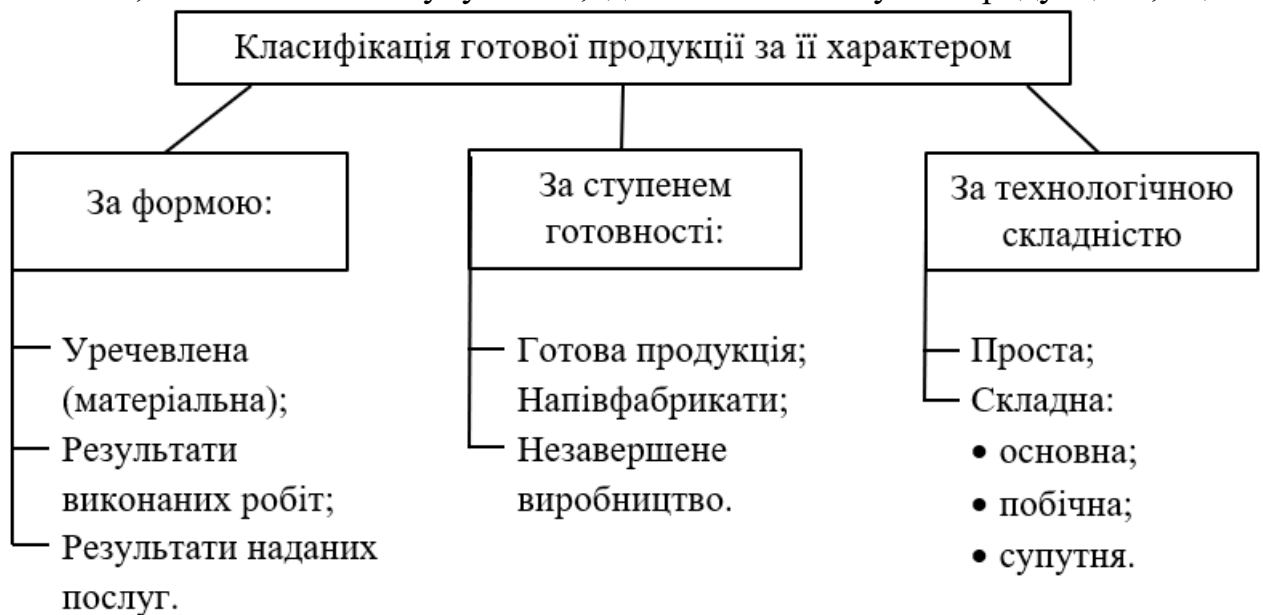
- споживчі товари – це готові продукти, які використовуються окремими особами для особистого чи домашнього використання, наприклад продукти харчування, одяг і побутова техніка;
- промислові товари – це готова продукція, яка використовується у виробництві інших товарів або послуг, наприклад сировина, компоненти та обладнання;

- товари, що швидко псуються – це готові продукти, які мають обмежений термін придатності та можуть зіпсуватися або втратити свою якість, якщо їх не продати чи спожити швидко;
- нешвидкопсувні товари – це готові продукти, які мають довший термін придатності та можуть зберігатися довше без втрати якості, такі як консерви, сухі товари та нешвидкопсувні упаковані продукти;
- предмети розкоші – це дорогі готові вироби, які часто асоціюються з високою якістю чи ексклюзивністю, наприклад, модні речі високого класу, ювелірні вироби та розкішні автомобілі;
- товари першої необхідності – це готові продукти, необхідні для повсякденного життя та користуються високим попитом, наприклад основні продукти харчування, туалетні приналежності та побутові миючі засоби. [3]

Також при організації обліку готової продукції основним критерієм виступає характер, який класифікують за різними ознаками (Рис. 1.1)

Рис. 1.1 Класифікація готової продукції за її характером

За технологічною складністю готова продукція також може бути основною, побічною або супутньою, де побічна виступає продукцією, що



утворюється шляхом комплексного виробництва паралельно з основною та не вимагає додаткових витрат, а супутньою є продукція одного технологічного

циклу разом з основним та, на відміну від побічної, відповідає всім стандартам і призначена для подальшої переробки або відпуску споживачу. [4]

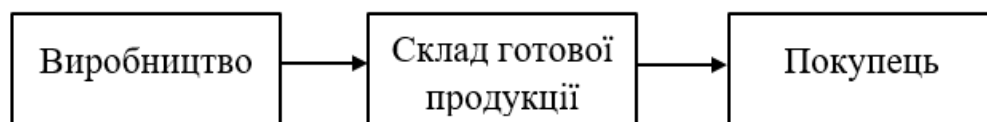
Класифікуючи готову продукцію відповідно до її характеру, підприємства можуть краще зрозуміти свій ринок і клієнтську базу, розробити цільові маркетингові стратегії та ефективніше керувати своїми запасами та виробничими процесами.

Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [5] визначає правила та порядок ведення бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні та встановлює вимоги до обліку готової продукції. Відповідно до цього закону виробники повинні вести точні та актуальні записи про свою готову продукцію. Також він вимагає від виробників проводити періодичну інвентаризацію, щоб забезпечити точність своїх записів і виявити будь-які розбіжності або проблеми з інвентаризацією. Тому помилка в оцінці товару може мати негативний характер і безпосередньо впливати на величину чистого прибутку.

Кожне підприємство буде облік готової продукції, обираючи оптимальні для себе варіанти. Одним із найпоширеніших варіантів є схема, яка має кількісні та вартісні вимірники, де продукція відвантажується на склад, звідки реалізується покупцеві (Рис. 1.2).

Рис. 1.2 Рух готової продукції із виробництва до споживача

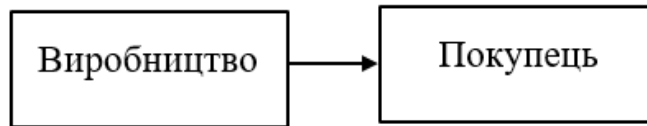
Найчастіше малі підприємства або підприємства, що виготовляють продукцію позамовним методом, надають послуги, виготовляють



сільськогосподарську продукцію та здійснюють посередницьку діяльність, використовують схему надходження готової продукції безпосереднього до прямого споживача (Рис. 1.3).

Рис. 1.3. Рух готової продукції до прямого споживача

Рух готової продукції та товарів стосується потоку цих предметів через діяльність підприємства, від виробництва чи закупівлі до кінцевого продажу чи утилізації. Цей рух можна відстежувати за допомогою різних систем обліку



та управління запасами.

Переміщення готової продукції зазвичай починається з виробничого процесу, де сировина перетворюється на готову продукцію. Після того, як готова продукція буде виготовлена, вона може зберігатися на складі, доки не буде продана замовникам. Протягом цього часу готова продукція вважається активом на балансі підприємства.

Коли замовник розміщує замовлення на готовий продукт, підприємство видаляє продукт зі складу та починає процес доставки. У цей момент готовий продукт вважається собівартістю проданих товарів, що відображається у звіті про прибутки та збитки підприємства. Собівартість проданих товарів являє собою витрати підприємства на виробництво або придбання готової продукції, яка була продана замовнику.

Рух товарів, що включає сировину та незавершену продукцію, відбувається за аналогічним процесом. Сировина, що була придбана підприємством зберігається на складі, доки вона не буде використана у власному виробництві. Незакінчена продукція також зберігається в інвентарі, поки вона не буде завершена і не стане готовою продукцією. Як і у випадку з готовою продукцією, собівартість товарів, продані товари, відображається у звіті про прибутки та збитки підприємства, в момент, коли вони відвантажуються замовникам. [6]

Для систематизації інформації про наявність та рух виготовленої продукції використовується активний рахунок 26 «Готова продукція», який

передбачено в Інструкції 291 «Про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку» [7].

Рахунок 26 «Готова продукція» – балансовий рахунок, який використовується для обліку вартості готової продукції, яку підприємство виготовило, але ще не реалізувало. Дебетові та кредитові значення цього рахунку залежать від конкретних транзакцій, які реєструються.

Дебетові записи даного рахунка зазвичай представляють собівартість виробництва готової продукції. Приклади операцій, які можуть призвести до дебетування цього рахунку, включають:

- закупівлі сировини або комплектуючих, які використовуються у виробництві готової продукції;
- прями витрати на оплату праці, пов'язані з виробництвом готової продукції;
- виробничі накладні витрати, такі як оренда, комунальні послуги та амортизація обладнання, що використовується у виробничому процесі.

Кредитові записи на рахунку 26 «Готова продукція» зазвичай представляють дохід, отриманий від продажу готової продукції. Приклади операцій, які можуть призвести до кредитування цього рахунку, включають:

- реалізація готової продукції клієнтам;
- повернення або надбавки, надані клієнтам за дефектну або незадовільну готову продукцію.

Підсумовуючи, дебет рахунку 26 «Готова продукція» відображає собівартість виробництва готової продукції, а кредит – виручка від реалізації готової продукції. [8]

Облік готової продукції ведеться по місяцях її зберігання та окремо за видами. Це допомагає відстежувати рівень запасів і гарантувати, що продукти продаються до того, як вони застаріють або закінчиться термін придатності. В облікових регістрах (відомості, картки, оборотно-сальдова відомість, книга сальдового обліку) продукція, відвантажена на склад, обліковується в кількісному виразі. Аналітичний облік ведеться на підставі прибутково-видаткових документів.

Для систематизації інформації про наявність та рух продукції сільського господарства використовується рахунок 27 «Продукція сільськогосподарського виробництва».

Дебетові записи на рахунку 27 «Продукція сільськогосподарського виробництва» зазвичай представляють витрати на виробництво сільськогосподарської продукції. Приклади операцій, які можуть призвести до дебетування цього рахунку, включають:

- придбання насіння, добрив та інших матеріалів, які використовуються для вирощування сільськогосподарських культур або розведення худоби;
- придбання худоби для подальшого виготовлення продукту;
- прямі витрати на оплату праці, пов'язані з виробництвом сільськогосподарської продукції;
- накладні витрати, такі як оренда, комунальні послуги та амортизація обладнання, що використовується в сільськогосподарському виробництві.

Кредит даного рахунку зазвичай представляє дохід, отриманий від продажу сільськогосподарської продукції. Приклади операцій, які можуть призвести до кредитування цього рахунку, включають:

- реалізація сільськогосподарської продукції покупцям;
- повернення або пільги, надані клієнтам за дефектну або незадовільну сільськогосподарську продукцію.

Таким чином, за дебетом рахунку 27 «Продукція сільськогосподарського виробництва» відображається вартість виробництва сільськогосподарської продукції, а за кредитом – виручка від реалізації сільськогосподарської продукції. [9]

Для більш детального наочного прикладу руху готової продукції та товарів пропоную розглянути основні господарські операції та їх кореспонденцію (додаток А).

1.2. Сутність, значення, форми розрахунків з покупцями і замовниками

Ринкова економіка передбачає, що комерційні організації вступають у розрахунково-грошові відносини з іншими юридичними і фізичними особами за поставлену ними готову продукцію, виконану роботу або надані послуги.

В даному розділі актуально виступають поняття покупця та замовника, які трактуються:

- покупець – це фізична та юридична особа, яка купує товари чи послуги у продавця. Зазвичай покупцями є фізичні особи, підприємства чи державні установи, які купують продукти чи послуги не для власних потреб;
- замовник – це юридична або фізична особа, яка купує товари чи послуги в компанії чи організації. Замовниками можуть бути фізичні особи або інші підприємства, які купують продукти чи послуги для власного використання або для перепродажу іншим.

Розрахунки з покупцями і замовниками стосуються фінансових операцій, які відбуваються між підприємством та її покупцями або замовниками. Суть розрахунків полягає в обміні товарами, послугами або грошима між залученими сторонами. Розрахунки мають важливе значення для того, щоб підприємство отримувало гроші за свої товари та послуги, а замовники отримували те, за що вони заплатили.

Під час укладення комерційної угоди виникають зобов'язання обох сторін. При цьому постачальник (підрядник) зобов'язаний поставити продукцію, надати послуги або виконати роботи, з іншого боку – зобов'язати покупця (замовника) оплатити отриману продукцію, надані послуги, виконані роботи. Договір між постачальником (підрядником) і покупцем (замовником) набирає чинності з моменту його підписання і повинен містити розділи, умови та реквізит, що відповідають вимогам до укладення та виконання договорів.

Існують різні види угод, які підприємства можуть укладати зі своїми постачальниками і замовниками. Серед поширених типів:

- договір купівлі – продажу – це договір, за яким продавець зобов'язаний передати товар у власність покупцеві, а покупець в свою чергу повинен сплатити обумовлену суму;
- договір купівлі – продажу в кредит – це угода, за якою постачальник дозволяє клієнту придбати товари чи послуги в кредит, а клієнт погоджується оплатити протягом визначеного періоду;
- договір про відстрочку платежу – це схоже на договір купівлі-продажу в кредит, але клієнт може відстрочити платіж після узгодженого періоду. Це може призвести до стягнення відсотків або штрафу;
- угода про авансовий платіж – у цьому типі угоди клієнт оплачує товари чи послуги наперед до їх отримання. Це часто використовується в ситуаціях, коли постачальник повинен понести витрати перед доставкою товарів або послуг;
- договір консигнації – це договір, за яким постачальник погоджується надати товари клієнту, але право власності на товари залишається за постачальником, доки вони не будуть продані. Замовник платить постачальнику тільки за проданий товар;
- бартерна угода – це угода, за якою дві сторони обмінюються товарами чи послугами без використання грошей;
- договір оренди – у цьому типі договору клієнт погоджується орендувати продукт у постачальника на певний період в обмін на регулярні платежі;
- угода про рівень обслуговування – це угода між постачальником і клієнтом, яка визначає рівень обслуговування, який буде надаватися. Він може включати положення про штрафи, якщо постачальник не виконує узгоджених рівнів обслуговування. [10]

У бухгалтерському обліку при продажу продукції, послуг або робіт замовник відображає зобов'язання покупця оплатити виконані умови договору, що називається дебіторською заборгованістю.

Дебіторська заборгованість – це грошові суми, які винні підприємству її замовники. Це актив на балансі підприємства, який представляє право на отримання оплати за товари чи послуги, які були надані, але ще не оплачені.

Дебіторська заборгованість може включати широкий спектр статей, таких як рахунки-фактури, нотатки та інші форми кредиту, надані клієнтам. Вони можуть бути короткостроковими, як-от дебіторська заборгованість, термін погашення яких зазвичай становить 30-90 днів, або довгостроковими, як-от дебіторська заборгованість, яка може тривати роками.

Дебіторська заборгованість є важливою для підприємства, оскільки вона становить значну частину їхнього грошового потоку та оборотного капіталу. Ефективне управління дебіторською заборгованістю може допомогти підприємству підтримувати належний грошовий потік і забезпечити наявність у них ресурсів для продовження діяльності та зростання.

Однак дебіторська заборгованість також несе певні ризики, наприклад, ризик несплати замовниками, що може призвести до безнадійних боргів і фінансових втрат для підприємства. Щоб керувати цими ризиками, підприємства можуть запровадити кредитну політику, наприклад перевірку кредитоспроможності та умови оплати, а також використовувати процеси збору, щоб забезпечити своєчасне отримання платежів. [11]

Загалом дебіторська заборгованість є важливою складовою фінансового стану підприємства та відіграє вирішальну роль у її грошових потоках та управлінні оборотним капіталом.

Кредиторська заборгованість стосується сум грошей, які підприємство винна своїм постачальникам або іншим організаціям. Це зобов'язання на балансі підприємства, яке являє собою зобов'язання оплатити товари чи послуги, які були отримані, але ще не оплачені.

Кредиторська заборгованість може включати широкий діапазон статей, таких як рахунки-фактури, рахунки та інші форми кредиту, надані постачальниками. Вони можуть бути короткостроковими, як-от кредиторська

заборгованість, термін погашення якої зазвичай становить 30-90 днів, або довгостроковими, як-от векселі до сплати, які можуть тривати роками.

Ефективне управління кредиторською заборгованістю є важливим для підприємства, оскільки це допомагає підтримувати гарні стосунки з постачальниками та гарантує, що вони отримають своєчасну оплату за свої продукти чи послуги. Управління кредиторською заборгованістю також відіграє важливу роль в управлінні грошовими потоками, оскільки підприємству необхідно збалансувати час платежів зі своїми потребами в грошових потоках.

Однак кредиторська заборгованість також несе в собі певні ризики, наприклад, ризик невиконання зобов'язань постачальниками, що може призвести до збоїв у ланцюзі постачання та втрати бізнеса. Щоб керувати цими ризиками, підприємство може домовитися про сприятливі умови оплати зі своїми постачальниками та запровадити процеси, щоб забезпечити своєчасне здійснення платежів. [12]

Основна відмінність між дебіторською та кредиторською заборгованістю полягає в тому, що дебіторська заборгованість являє собою гроші, які компанія повинна, а кредиторська заборгованість представляє гроші, які компанія винна іншим. Дебіторська заборгованість виступає в балансі активом, тоді як кредиторська заборгованість є зобов'язанням перед іншими постачальниками.

Дебіторська заборгованість є важливою для руху грошових коштів компанії, оскільки вона є джерелом коштів, які можна стягнути в майбутньому. З іншого боку, кредиторська заборгованість важлива для управління відносинами з постачальниками та забезпечення доступу підприємству до товарів, робіт і послуг, необхідних для роботи.

Розрахунки з покупцями та замовниками не можна розглядати у відриві від понять дебіторської та кредиторської заборгованості, які відображають вхідні та вихідні зобов'язання підприємства. Умови погашення зобов'язань як

дебіторської, так і кредиторської заогованості можуть утверджуватись лише договором зі згодою сторін або законодавством.

Проаналізувавши таблицю «Етапи розвитку процесу постачання» (додаток Б) можна зробити висновки, що відбувається стрімкий розвиток процесу постачання, який перетворюється з функції поставки, що орієнтується на виконання замовлень зазначених угодою, на функцію реалізації стратегічної взаємодії де простежується сфера постачання, яка суттєво впливає на успішність господарської діяльності та потребує використання відповідних інструментів управління.

Види постачання розкривають певні особливості, завдяки яким, здійснюється постачання (Додаток В). Їх сутність стосується різних способів, якими товари чи послуги передаються від постачальника до замовника. Тип постачання може вплинути на час переходу права власності та ризику, а також на спосіб оплати та відповідальність залучених сторін. Вибір типу постачання залежить від характеру товарів або послуг, уподобань залучених сторін, а також правових і нормативних вимог у відповідній юрисдикції.

Також певні особливості має вибір постачальника, основні фактори якого, можуть відрізнятися залежно від конкретної галузі та потреб підприємства, але деякі з загальних факторів, які зазвичай враховуються є:

- якість – якість продуктів або послуг постачальника часто є головним пріоритетом для багатьох компаній. Важливо переконатися, що продукція постачальника відповідає необхідним стандартам і специфікаціям;
- ціна – є важливим фактором для більшості компаній тому, що ціни постачальників мають бути конкурентоспроможними та пропонують співвідношення ціни та якості;
- надійність – надійність постачальника має вирішальне значення так як, важливо переконатися, що постачальник може доставити продукти чи послуги вчасно та в потрібній кількості;

- фінансова стабільність – фінансова стабільність постачальника важлива для забезпечення того, щоб постачальник міг продовжувати постачати продукти чи послуги протягом тривалого періоду;
- репутація – важливо щоб постачальник мав хорошу репутацію щодо якості, надійності та обслуговування клієнтів;
- географічне розташування – може бути важливим, особливо для підприємств, які потребують частих поставок або потребують місцевої підтримки;
- стійкість – деякі компанії можуть надавати пріоритет стійкості в процесі вибору постачальника. Це може включати такі фактори, як вплив постачальника на навколишнє середовище, соціальна відповідальність і етичні практики. [13]

При структурі управління взаємовідносинами з постачальниками першочерговими виступають постачальники й управління відносинами між ними, що обумовлюється зростанням значення та стратегічних завдань постачання.

Облік розрахунків з покупцями в організації є однією з найважливішою і складною сферою бухгалтерського обліку. Помилки та неточності у відображенні даних, недотримання законодавчих норм можуть спричинити виникнення помилок в обліку, нестачі коштів, конфліктів з контрагентами та отримання штрафів.

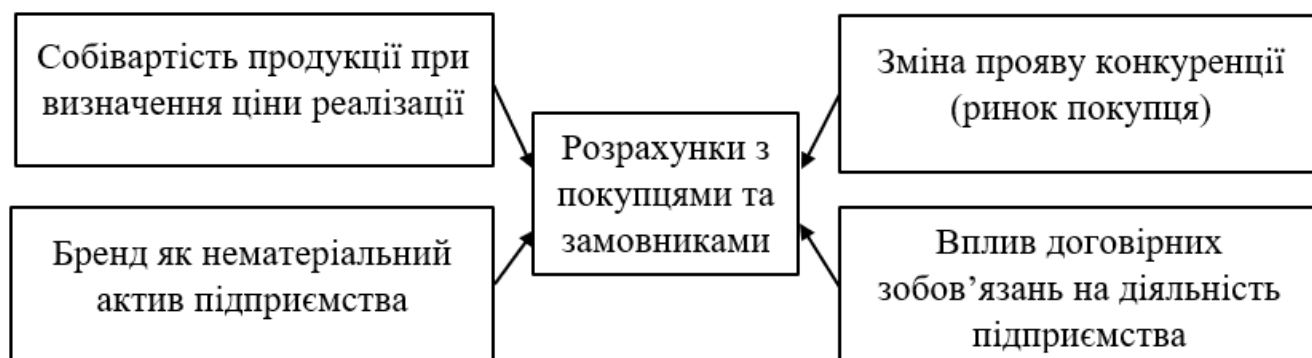
Вищезазначена складність при розрахунках з покупцями та замовниками зумовлена впливом розвитку економіки, законодавства України, маркетингу та складністю технологій виробництва.

Сучасними науковцями було досліджено ряд складових принципів ведення обліку щодо управління дебіторською заборгованістю, яка на рахунках бухгалтерського обліку відображає процес реалізації. Дане дослідження дозволило виділити груп факторів, що впливають на розрахунки з покупцями та замовниками (Рис. 1.4).

Рис. 1.4. Групи факторів, що впливають на розрахунки з покупцями і замовниками

Найголовніше у відображенні зобов'язань на рахунках бухгалтерського обліку – достовірність і повнота. Важливо переконатися, що всі зобов'язання належним чином визначені та зареєстровані в системі бухгалтерського обліку, а також їх точно відображено у фінансовій звітності. Також основним є дотримання принципу переваги сутності над формою, що може змінюватися у часі та у просторі. Зміна економічної сутності в часі пов'язана з тим, що з плином часу економічна сутність правочину, яку можна спостерігати у сьогоденні, що несумісний тій правовій формі, яка існує у теперішній час.

Законодавством України передбачено відображення в бухгалтерському обліку реальних невідкладних зобов'язань на рахунках бухгалтерського



обліку та в балансі підприємства в цілому. Умовні зобов'язання підлягають обліку на всіх позабалансових рахунках. В момент, коли підприємству необхідно сплатити заборгованість за певними зобов'язаннями, вони стають безумовними, перераховуються на балансові рахунки, а позабалансові – закриваються. Відображення дебіторської заборгованості осіб, за яких здійснюється оплата, та кредиторська заборгованість перед особами, яким має бути сплачена вся заборгованість.

Класифікація договірних зобов'язань у бухгалтерському обліку в Україні відповідає встановленим принципам міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та національних стандартів бухгалтерського обліку

для забезпечення послідовності та точності фінансової звітності. Також великим значенням є План рахунків, який є обов'язковим документом, що регламентує організацію бухгалтерського обліку, відображення господарських операцій та формування фінансової звітності.

Для цілей бухгалтерського обліку договірні зобов'язання класифікуються на три основні категорії:

- поточні зобов'язання – це зобов'язання, які, як очікується, будуть погашені протягом одного року або протягом операційного циклу бізнесу, залежно від того, що довше. Вони включають кредиторську заборгованість, нараховані витрати та короткострокові позики;
- довгострокові зобов'язання – це зобов'язання, погашення яких не очікується протягом одного року або операційного циклу бізнесу. Довгострокові зобов'язання включають довгострокові позики, облігації, пенсійні зобов'язання;
- умовні зобов'язання – це потенційні зобов'язання, які можуть стати або не стати фактичними зобов'язаннями, залежно від настання чи ненастання майбутніх подій. Приклади умовних зобов'язань включають судові позови, гарантії на продукцію та гарантії. Ці зобов'язання розкриваються в примітках до фінансових звітів, але не реєструються в системі бухгалтерського обліку, якщо вони не стають фактичними зобов'язаннями. [14]

При дослідженні договірних зобов'язань актуалізацією вступає розробка аналізу даних, що дає змогу визначити взаємозв'язок з іншими показниками фінансового становища підприємства.

Класифікація договорів та договірні зобов'язання, що відображаються на рахунках бухгалтерського обліку зображено на рисунку 1.5.

Рис. 1.5 Договірні зобов'язань на балансових рахунках бухгалтерського обліку залежно від типу договору

Також зазначимо повне трактування, зображених на рисунку 1.5, видів договорів:

- формальні договори – це ті, які вимагають певної форми чи способу виконання, наприклад письмової угоди, печатки чи певної церемонії. Приклади формальних договорів включають акти, іпотечні кредити та оборотні інструменти, такі як переказні та прості векселі;



- реальні договори – це ті, які виникають у результаті поставки або обміну товарів чи майна. Вони не вимагають жодної письмової чи усної угоди.

Приклади реальних договорів включають позику під заставу особистого майна або продаж, коли покупець переходить у володіння товаром до оплати;

- консенсуальними є договори, укладені за згодою сторін. Ці контракти можуть бути як усними, так і письмовими, і є найпоширенішим типом договорів. Приклади консенсуальних договорів включають трудові договори, договори оренди та контракти про надання послуг.

Обов'язковою умовою відображення договорів на рахунках обліку є забезпечення того, що вони належним чином визнані, оцінені та розкриті у фінансовій звітності відповідно до застосовних стандартів та положень бухгалтерського обліку в Україні. Це допомагає забезпечити точність і повноту фінансової звітності, а також підвищує прозорість. [15]

У підсумках, бухгалтер повинен відображати зобов'язання, що виникають з моменту підписання договору при набутті чинності цим договором:

- негайно, у випадку консенсуальних договорів і після першої події, для всіх реальних договорів;
- в момент внесення до відповідного реєстру всіх формальних договорів.

Розвиток розрахунків з покупцями та замовниками в бухгалтерському обліку може здійснюватися за наступними напрямками:

- надання в кредит дебіторської заборгованості, або навпаки, отримання кредиту за кредиторську заборгованість;
- зміна завдань з використання даних щодо розміру собівартість продукції та розробка нових методів розрахунку;
- розробка методики аналізу договірних зобов'язань, а також їх зв'язок з іншими показниками фінансового стану підприємства;
- відображення в бухгалтерському обліку витрат на генерацію клієнтської бази підприємства;
- здійснення маркетингових досліджень, що дозволить визначити приріст продажів підприємства та показники прибутку;

- будь-які знижки, які надаються клієнтам за дострокову оплату або з інших причин;
- надбавки, що надаються клієнтам за пошкоджені або дефектні товари.

Загалом ці напрями розвитку розрахунків з покупцями та замовниками, відображені в бухгалтерському обліку, допомагають підприємствам ефективно та результативно управляти своїми фінансовими відносинами з покупцями та постачальниками.

1.3. Нормативна база обліку та аналізу реалізації готової продукції та розрахунків з покупцями і замовниками

Ефективне функціонування бухгалтерського обліку значною мірою залежить від інформаційного забезпечення. Бухгалтерський облік передбачає запис, класифікацію та аналіз фінансових операцій та інформації, яка потім використовується для прийняття важливих бізнес-рішень.

Також бухгалтерський облік вимагає значного обсягу інформаційної підтримки в різних формах, таких як фінансові дані, галузеві тенденції, податкове законодавство, нормативні акти та економічні фактори. Ця інформація використовується для підготовки фінансових звітів, балансів, звітів про доходи та інших фінансових звітів, які надають важливу інформацію про фінансовий стан бізнесу.

Крім того, інформаційні системи бухгалтерського обліку використовуються для обробки та організації фінансових даних, а також автоматизації процесів бухгалтерського обліку. Вони зазвичай включають програмні додатки, розроблені для підтримки бухгалтерської діяльності, такої як бухгалтерський облік, нарахування заробітної плати, управління запасами та фінансовий аналіз.

На сьогоднішній день система управління бухгалтерським обліком в Україні поділяється на чотири рівні, які детально зображені на рисунку 1.6.

Рис. 1.6 Система управління обліком в Україні

Кожен рівень, що ведеться у бухгалтерському обліку підприємства створює певну методичну та нормативну базу його ведення, завдань і цілей:

- перший і другий рівні передбачає суворе дотримання чітко визначених норм, правил і процедур, недотримання яких призводить до відповідальності підприємств згідно із законодавством. При цьому встановлені правила і



процедури досить часто допускають використання як основного, так і чітко обмеженого числа альтернативних варіантів;

- третій рівень управління передусім передбачає розробку загальної методологічної бази, а також методичної бази, яка має на увазі особливості галузей економіки та вимоги нормативних документів першого і другого рівнів управління. Якщо не порушуються вимоги нормативно-правових актів зазначених в першому та другому рівнях, тоді відповідальність за їх невиконання не настає;
- четвертий рівень ведення обліку в Україні представлений внутрішніми розпорядчими документами підприємств, установ та організацій (накази,

постанови, розпорядження, рішення) щодо ведення та організації бухгалтерського обліку. В разі порушення внутрішніх нормативних документів відповідальність встановлюється самим підприємством. [16]

Окрім нормативно-методологічної бази бухгалтерського обліку, під час його організації розповсюджене використання позаоблікової інформації. Найбільш розповсюджене використання позарахункової інформації застосовується при розробці пропозицій пов'язаних з прийняттям стратегічних управлінських рішень, а також використовується системою бухгалтерського обліку, що включає:

- соціальну інформацію;
- екологічну інформацію;
- різноманітну техніко-технологічну документацію та ін.

Організація обліку готової продукції власного виробництва на підприємствах керується визначеними законодавчими та нормативними документами. Їх регламентують методичні засади формування інформації про продукцію в бухгалтерському обліку та її розкриття у фінансовій звітності:

Найголовнішим законодавчим документом виступає Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 року № 996-XIV [5], що регулює порядок ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні. Суть цього закону полягає у встановленні чіткої та стандартизованої основи бухгалтерського обліку та фінансової звітності, яка відповідає передовій міжнародній практиці.

Основні положення цього закону включають:

- вимога до всіх юридичних і фізичних осіб, які здійснюють підприємницьку діяльність, вести бухгалтерський облік і складати фінансову звітність відповідно до принципів бухгалтерського обліку та звітності, встановлених законодавством;
- створення нормативної бази для бухгалтерського обліку та фінансової звітності, яка включає Раду стандартів бухгалтерського обліку України, відповідальну за розробку та випуск стандартів бухгалтерського обліку;

- вимога щодо підготовки всієї фінансової звітності відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності або Національних стандартів бухгалтерського обліку України;
- вимога до проведення незалежними аудиторами щорічних перевірок фінансової звітності певних суб'єктів господарювання, включаючи публічні компанії та державні підприємства;
- встановлення системи покарань і штрафів за недотримання законодавства, включаючи призупинення підприємницької діяльності та анулювання ліцензій на підприємницьку діяльність.

Загалом Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [5] спрямований на підвищення прозорості та достовірності фінансової звітності в Україні, а також на сприяння інтеграції української практики бухгалтерського обліку з міжнародними стандартами.

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20.10.1999 р. № 246 [17] дає вказівки щодо ведення обліку та звітності про запаси в Україні. Суть цього стандарту полягає у встановленні послідовної та стандартизованої основи для обліку запасів, яка відповідає передовій міжнародній практиці.

Основні положення цього стандарту включають:

- вимога обліковувати запаси за вартістю їх придбання, яка включає всі витрати, пов'язані з доведенням запасів до їх поточного місцезнаходження та стану;
- вимога оцінювати запаси за нижчою з двох величин: собівартістю або чистою вартістю реалізації;
- дозвіл на використання методів першого надходження, першого виходу (ФІФО) або середньозваженої вартості для визначення собівартості запасів, а також методу ЛІФО (останній надходження, перший вихід) за умови дотримання певні умови;

- вимога щодо резерву на знецінення запасів, яка передбачає визнання втрати вартості, коли чиста вартість реалізації запасів падає нижче їх балансової вартості;
- вимога щодо розкриття у фінансовій звітності певної інформації, пов'язаної з запасами, включаючи облікову політику, що використовується, кількість утримуваних запасів і суму будь-яких резервів під знецінення запасів.

Загалом Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» [17] спрямоване на забезпечення точної оцінки запасів та відображення їх у фінансовій звітності в Україні. Встановлюючи чіткі вказівки щодо обліку запасів, цей стандарт допомагає сприяти прозорості та узгодженості практики фінансової звітності, що, у свою чергу, допомагає підвищити загальну якість фінансової інформації, доступної для зацікавлених сторін.

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Доходи» затверджено наказом Міністерства фінансів України від 29.11.99 р. № 290 [18] містить вказівки щодо ведення бухгалтерського обліку та складання звітності про доходи в Україні. Суть цього стандарту полягає у встановленні узгодженої та стандартизованої основи для обліку доходів, яка відповідає передовій міжнародній практиці.

Основні положення цього стандарту включають:

- визначення доходу як валового надходження економічних вигод, що виникають від звичайної діяльності суб'єкта господарювання, включаючи продаж товарів і послуг, роялті та відсотки;
- вимога визнавати дохід, коли він зароблений, незалежно від того, коли платіж отримано чи очікується;
- резерв на дохід, який визнається в певний момент часу або з часом, залежно від характеру операції;
- вимога оцінювати дохід за справедливою вартістю компенсації, отриманої або підлягаючої отриманню, з урахуванням будь-яких торгових знижок і повернення;

- вимога щодо розкриття певної інформації, пов'язаної з доходом, у фінансовій звітності, включаючи облікову політику, яка використовується, суму визнаного доходу та суму будь-яких резервів під сумнівні борги.

Загалом Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Доходи» [18] спрямоване на забезпечення точної оцінки доходу, прозорості та відображення його у фінансовій звітності в Україні.

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318 [19] містить вказівки щодо ведення бухгалтерського обліку та звітності про витрати в Україні. Суть цього стандарту полягає у встановленні узгодженої та стандартизованої основи для обліку витрат, яка відповідає передовій міжнародній практиці.

Основні положення цього стандарту включають:

- визначення витрат як зменшення економічних вигод протягом звітного періоду у формі відтоку або вичерпання активів або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу, крім тих, що стосуються розподілу власникам;
- вимога визнавати витрати, коли вони понесені, незалежно від того, коли буде здійснено чи очікується платіж;
- резерв на витрати, які визнаються в певний момент часу або з часом, залежно від характеру операції;
- вимога оцінювати витрати за справедливою вартістю наданої винагороди з урахуванням будь-яких торгових знижок і повернення;
- вимога щодо розкриття певної інформації, пов'язаної з витратами, у фінансовій звітності, включаючи облікову політику, яка використовується, суму визнаних витрат, а також характер і суму будь-яких значних витрат, які були капіталізовані.

Загалом Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [19] спрямоване на встановлення чіткої вказівки щодо обліку витрат, що допомагає сприяти прозорості та узгодженості практики фінансової звітності.

Постанова «Про регулювання цін», затверджене постановою Кабінету Міністрів України від 03.03.2017 № 172. 12, 1994 [20] сутність якого, полягає у створенні основи для ціноутворення та реалізації продукції в Україні з метою сприяння чесній конкуренції, захисту прав споживачів та забезпечення стабільності ринку.

Основні положення даної Постанови включають:

- вимога встановлення цін на продукцію виходячи з її фактичної собівартості, включаючи витрати на виробництво, транспортування, зберігання та збут;
- заборона цінової дискримінації, яка означає, що ціни на один і той же товар повинні бути однаковими для всіх покупців, незалежно від їх місцезнаходження, кількості придбаних товарів та інших факторів;
- вимога щодо надання споживачам точної інформації про ціни на продукти, включаючи загальну ціну, будь-які податки чи збори, а також будь-які знижки чи акції;
- заборона антиконкурентних дій, таких як змова між постачальниками або зловживання домінуючим становищем на ринку;
- налагодження системи вирішення спорів, пов'язаних з ціноутворенням та продажами, що включає використання арбітражу та медіації.

Загалом Постанова «Про регулювання цін» [20] в Україні спрямоване на сприяння добросовісній конкуренції та захист прав споживачів на ринку. Встановлюючи чіткі вказівки щодо практики ціноутворення та продажу, цей регламент сприяє прозорості та узгодженості комерційних операцій, що, у свою чергу, сприяє покращенню загальної якості продуктів і послуг, доступних споживачам.

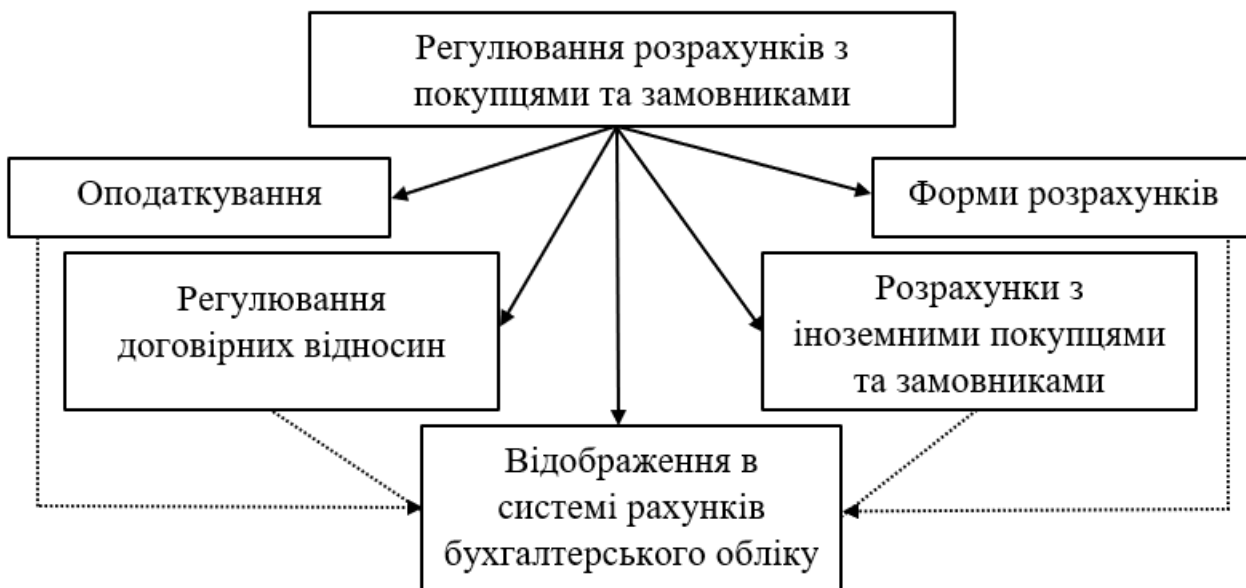
Регулювання розрахунків з покупцями і замовниками можна розділити за певними напрямками, які зображені на рисунку 1.7.

Рис. 1.7 Напрями законодавчого регулювання розрахунків з покупцями та замовниками

На даному рисунку можна спостерігати два зв'язки, де суцільна лінія – це зв'язок, що регулюється законами України, інструкціями, рекомендаціями, а переривчаста – опосередкований вплив, визначення санкцій при порушенні.

Також на рисунку 1.7 приділено увагу взаємозв'язку та впливу напрямків нормативно-правових актів, що регламентують розрахунки та їх подальше відображення в системі рахунків бухгалтерського обліку.

Основними завданнями відображення даних операцій за розрахунками з



покупцями і замовниками на рахунках бухгалтерського обліку є обов'язок їх сплати в майбутніх періодах. Провідним моментом є визнання даних зобов'язань і форми розрахунків за ними.

Невід'ємною частиною бухгалтерського обліку є процес управління, накопичення та узагальнення інформації, що виступає у грошовому вимірі про майно, капітал і зобов'язання всього підприємства. Це не проста система, а також сукупність її елементів, взаємопов'язаних і зведене в одне ціле.

Бухгалтерський облік є досконалою та гнучкою системою з інформаційно-контрольним відображенням всіх процесів та результатів діяльності підприємства.

Зазначимо, що кожен вид має різні форми розрахунків, кожна з яких має свою специфіку та сферу застосування. Під час розрахунків з покупцями і замовниками підприємство повинно керуватися принципом справедливості та прозорості. Це означає, що вони повинні прагнути встановити чітку та послідовну цінову політику, надавати точну та повну інформацію про ціни на продукти та послуги та забезпечувати однакове та справедливе ставлення до всіх замовників.

Крім того, підприємство також повинно прагнути надавати високоякісні продукти та послуги, які відповідають очікуванням замовників, і повинні бути готові вирішувати будь-які проблеми чи скарги. Це включає надання відшкодувань або обмінів, коли це доречно, і роботу із замовниками для пошуку взаємно прийнятних рішень будь-яких проблем, які можуть виникнути.

Загалом, вищезазначений принцип має важливе значення для побудови довіри та підтримки міцних стосунків із замовниками. Так підприємство може створити репутацію надійності та якості, що, у свою чергу, може призвести до збільшення продажів і довгострокового успіху.

Нормативне регулювання розрахунків з покупцями і замовниками зумовлене на системі, що регулюються нормативними документами.

Одним із таких документів є Податковий кодекс України [21], що представляє правовий документ, який викладає нормативно-правові акти, пов'язані з оподаткуванням в Україні. Це комплексний набір правил і положень, які регулюють збір, адміністрування та стягнення різних видів податків в Україні, включаючи податок на прибуток, податок на додану вартість, акцизний податок та інші.

Податковий кодекс України [21] охоплює широкий спектр тем, пов'язаних з оподаткуванням, включаючи податкові ставки, податкові пільги, податкові відрахування, податкове адміністрування, податкові спори та штрафи за невиконання. Його розроблено, щоб забезпечити чітку та прозору основу для платників податків і податкових органів для забезпечення справедливого та ефективного збору податків.

Наступним нормативним документом є Господарський кодекс [22], який являється комплексним документом, охоплює широкий спектр економічної діяльності, включаючи власність, контракти, інвестиції, банкрутство, конкуренцію та інтелектуальну власність. Його головна мета – створення прозорого, справедливого та передбачуваного правового середовища для бізнесу та інвесторів в Україні, а також сприяння економічному зростанню та розвитку країни.

Кодекс забезпечує основу для ведення бізнесу та торгівлі, захисту прав власності та вирішення спорів. Він також встановлює правила утворення та функціонування суб'єктів господарювання, зокрема підприємств, товариств, кооперативів.

Крім того, Кодекс спрямований на покращення інвестиційного клімату в Україні шляхом створення більш сприятливої правової бази для іноземних інвесторів, включаючи положення про захист іноземних інвестицій, переказ капіталу та механізми вирішення спорів.

Загалом Господарський кодекс України [22] є важливим правовим документом, який спрямований на підвищення конкурентоспроможності економіки країни та її інвестиційної привабливості.

Цивільний кодекс України [23] є правовим документом, який встановлює основи та норми цивільного права в Україні. Він встановлює правові основи взаємовідносин фізичних, юридичних осіб і держави у цивільних справах. Кодекс охоплює широкий спектр тем, включаючи права власності, контракти, правопорушення, спадкування, сімейне право та інтелектуальну власність. Він визначає права та обов'язки фізичних і

юридичних осіб, регулює їх відносини між собою та з державою. Цивільний кодекс України є важливим правовим документом, який є основою регулювання цивільних справ в Україні.

«Інструкція про порядок оформлення виданих, повернутих і використаних довіреностей на одержання цінностей» [24] – це методичні вказівки, видані Міністерством фінансів України 16 травня 1996 року наказом № 99.

Метою цієї інструкції є встановлення стандартизованого порядку оформлення довіреностей, які видаються, повертаються та використовуються для отримання цінних речей. Ці цінні речі можуть включати такі речі, як готівка, цінні папери та інші активи.

В інструкції містяться конкретні вказівки щодо дій при оформленні довіреностей. Це включає інформацію, яка повинна міститися в реєстраційних документах, типи документів, які необхідно подати, і терміни подання цих документів.

Інструкцією також встановлено порядок ведення точного обліку всіх виданих, повернутих і використаних довіреностей. Це має на меті забезпечити наявність чіткого та прозорого запису всіх транзакцій із цінними предметами.

Для забезпечені на підприємстві точності та надійності фінансової звітності, а також відповідності до чинного законодавства та нормативних актів, доцільно використовувати наказ про облікову політику підприємства. Цей документ встановлює порядок розробки, впровадження та ведення облікової політики підприємства та містить такі інформацію:

- мета та сфера застосування облікової політики – окреслює причини для розробки облікової політики та визначається сфера застосування політики, включаючи конкретні сфери бухгалтерського обліку та фінансової звітності;
- принципи та процедури де окреслено принципи та процедури бухгалтерського обліку, яких дотримуватиметься підприємство, включно з тими, що стосуються запису та аналізу операцій з продажу та розрахунків із замовниками;

- обов'язки та ролі – обов'язки та ролі різних осіб і відділів, залучених до розробки, впровадження та підтримки облікової політики;
- звітування та моніторинг, що описують процедури звітування та моніторингу дотримання облікової політики, включаючи регулярні перегляди та аудити фінансових записів і процедур.

Встановлюючи чіткі вказівки та процедури для реєстрації та аналізу операцій з продажу та розрахунків з замовниками, облікова політика може сприяти прийняттю кращих рішень і покращити загальну ефективність і прибутковість підприємства.

Загалом вищезазначені нормативні документи забезпечують комплексну основу для обліку та аналізу операцій з продажу та розрахунків з покупцями і замовниками, допомагаючи підприємствам вести точний і прозорий фінансовий облік і приймати обґрунтовані бізнес-рішення на основі достовірних даних.

ПРЗДІЛ 2

ОБЛІК РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ ТОВ «ГРУП БВТ»

2.1. Організаційно-економічна характеристика компанії «Груп БВТ»

Сфера ІТ (інформаційних технологій) охоплює широкий спектр діяльності, пов'язаної з обчислювальною технікою та використанням технологій для обробки інформації та керування нею. Це включає в себе розробку, впровадження та управління комп'ютерним обладнанням, програмним забезпеченням і мережами.

ІТ-компанії дуже актуальні в сучасному швидкому та технологічному світі. Інформаційні технології є невід'ємною частиною сучасного бізнесу, а ІТ-компанії надають основні послуги, які дозволяють підприємствам працювати ефективно та результативно.

Вони допомагають компаніям оптимізувати свою діяльність, підвищити продуктивність і охопити нових клієнтів через інноваційні цифрові канали. Їх послуги є важливими для компаній, які прагнуть залишатися конкурентоспроможними в епоху цифрових технологій.

Товариство з обмеженою відповідальністю «Груп БВТ» представляє веб-скрапінг компанію, яка спеціалізується на наданні послуг цифрової оптимізації веб-сайтів. Їх роботи створені для допомоги брендів збільшити пізнавальність, покращення репутації та збільшення продажів.

Виступаючи в якості особистих консультантів із цифрових полиць, «Груп БВТ» стає продовженням команди клієнтів і надає їм важливі дані та ідеї, які вони можуть використовувати для прийняття обґрунтованих рішень і вживання заходів для оптимізації присутності на цифрових полицях.

Окрім головного офісу, який розташований в Україні у місті Запоріжжя, компанія має дочірні організації в Сполучених Штатах Америки, Великій Британії, Німеччині та Швеції.

Основними напрямками по наданню послуг компанії є:

- Financial Software Development Services & Fintech Solutions (послуги з розробки фінансового програмного забезпечення та фінтех-рішення);
- Healthcare Solutions & Systems (розробка систем та рішень з охорони здоров'я);
- IT Services & Solutions for Retail (IT-послуги та рішення для роздрібно́ї торгівлі).

Financial Software Development Services & Fintech Solutions – прагматичні інноваційні технологічні рішення для стартапів і підприємств у сфері банківських послуг, страхування, управління капіталом та інвестиційних послуг.

Даний напрямок включає в себе такі вузько спрямовані види послуг з розробки:

- мобільні банківські рішення;
- роботизована автоматизація процесів;
- альтернативне кредитування;
- аналітика, звітність, інформаційні панелі (BI);
- оплата та виставлення рахунків;
- управління капіталом та інвестиціями;
- оперативна розвідка;
- потужні інтеграції.

За даними аналітиків 62% споживачів хочуть здійснювати транзакції з фінансовими установами через єдину платформу, таку як мобільний банківський додаток.

Healthcare Solutions & Systems представляє реформування сфери охорони здоров'я за допомогою цифрових технологій у напрямку до нових галузевих стандартів і зростаючих технічних потреб.

Даний напрямок включає в себе такі вузько спрямовані види послуг з розробки:

- економічні рішення, сумісні з HIPAA;

- повний контроль над технічними нюансами та управлінням даних;
- бізнес-аналітика;
- інтегрована електронна медична карта;
- автоматизація документообігу охорони здоров'я
- оперативна розвідка;
- хмарне управління.

IT Services & Solutions for Retail – надання індивідуальних програмних рішень для всієї екосистеми роздрібної торгівлі, підтримуючи бізнес клієнтів як у фізичному, так і цифровому вигляді.

Даний напрямок включає в себе такі вузько спрямовані види послуг з розробки:

- автоматизація маркетингу;
- бізнес-аналітика;
- оптимізація ланцюга поставок;
- веб-додаток і портал;
- управління запасами.

IT-консультанти з роздрібної торгівлі обслуговують спеціальні програмні рішення для всієї екосистеми роздрібної торгівлі, підтримуючи клієнтський бізнес у фізичних і цифрових мережах. [25]

Компанія «Груп БВТ» має лінійно-функціональну структуру організації (Додаток Г), яка підкреслює ієрархічне розташування функцій і ролей, де кожна роль відповідає за певну функцію або діяльність. У цій структурі співробітники підпорядковуються одному керівнику, який контролює їхню роботу та гарантує, що вона відповідає цілям і завданням компанії.

У лінійно-функціональній структурі управління комунікація протікає у вертикальному напрямку зверху вниз. Кожен рівень управління має чітко визначений набір обов'язків і повноважень приймати рішення, і очікується, що працівники дотримуватимуться встановлених процедур і політики.

Однією з переваг лінійно-функціональної структури управління є те, що вона сприяє чіткому розподілу повноважень і підзвітності, що може

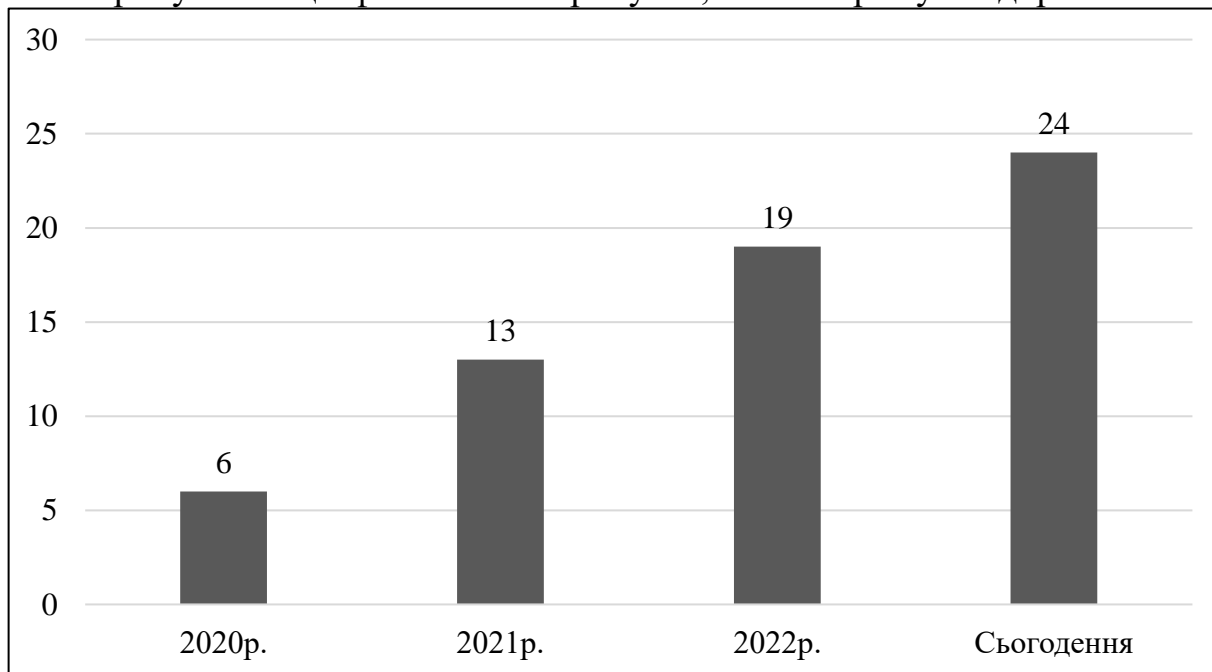
підвищити ефективність і продуктивність. Однак він також може бути негнучким і повільно адаптуватися до мінливих обставин, оскільки повноваження приймати рішення зосереджені на вершині ієрархії.

Компанія «Груп БВТ» як Товариство з обмеженою відповідальністю було створене у вересні 2020 року. Початковий штат становив 6 осіб на чолі з генеральним директором та п'ятьма розробниками. За три роки діяльності ТОВ штат збільшився до 24 робітників. Збільшилась кількість розробників, з'явилися РМ (Project Manager), офіс-менеджер, HR (Human resources), а також фінансовий менеджер. Динаміка збільшення штату співробітників зображена на рисунку 2.1.

Рис. 2.1 Динаміка збільшення штату компанії «Груп БВТ»

Кінцевою метою діяльності підприємства в ринкових умовах є отримання прибутку та його максимізація. Для досягнення цієї мети компанія має надавати послуги, які відповідають потребам ринку, зберігати конкурентні переваги над конкурентами та ефективно працювати.

Прибуток – це фінансовий прибуток, який отримує підприємство чи



організація після вирахування всіх витрат із доходу. Це різниця між загальним доходом, отриманим бізнесом, і загальними витратами, понесеними для виробництва або надання товарів чи послуг. [26]

Прибуток важливий для підприємств і організацій, оскільки він служить мірилом їх успіху та фінансового стану. Прибуток вказує на те, що бізнес отримав більше доходу, ніж витратив, що дозволяє йому реінвестувати в бізнес, виплачувати дивіденди акціонерам або переслідувати інші стратегічні цілі.

Під час аналізу діяльності компанії «Груп БВТ» було використано такі показники, як чистий дохід від реалізації продукції, інші витрати, фінансовий результат до оподаткування, податок на прибуток та чистий прибуток (збиток).

Проаналізувавши звіт про фінансові результати компанії за 2021 – 2022рр. (Додаток Д) можемо спостерігати, що «Груп БВТ» має стабільну систему показників. В 2021р. чистий прибуток склав 324,7 тис. грн, а в 2022р. – 561,7 тис. грн, що на 237 тис. грн або 72,99% більше ніж в 2021р. З кожним роком компанія розвивається, поступово збільшуючи свій дохід. «Груп БВТ» відкриває для себе нові напрямки розробки, підвищує кваліфікацію робітників, щоб укладати договори з складнішими проєктами і більш прибутковими та інше.

Під час аналізу прибутку одним із основних завдань є вивчення структури, динаміки змін та виконання планової вартості за звітний рік. Це включає аналіз балансу компанії, звіту про прибутки та збитки та звіту про рух грошових коштів. (Додаток Е)

Значення тенденції змін в активах і пасивах є важливим аспектом фінансового аналізу для компанії. Так у 2021 – 2022рр. актив має позитивну динаміку. Проаналізувавши таблицю з Додатку Е показник в 2022р. зростає на 5,33% та становить 6 483,7 тис. грн, де показник 2021р. – 6 155,5 тис. грн. Це означає, що компанія визначила альтернативні варіанти фінансування, щоб уникнути фінансових труднощів. Але дану активність та підвищення показників потрібно розвивати і в наступних роках.

2.2. Первинний облік реалізації готової продукції та розрахунків з покупцями і замовниками

Первинний облік реалізації наданих послуг і розрахунків з покупцями і замовниками передбачає облік і відстеження всіх фінансових операцій, пов'язаних з наданням послуг клієнтам.

Первинними документами обліку наданих послуг та розрахунків з покупцями і замовниками є:

- рахунок-фактура або квитанція про надання послуг;
- контракт або угода про надання послуг;
- таблиць обліку робочого часу;
- звіти про витрати;
- кредит-нота або дебет-нота;
- акт наданих послуг.

Процес обліку і відстеження всіх фінансових операцій починається зі створення рахунка-фактури або квитанції про надання послуг, у якому вказуються надані послуги, ціна та будь-які застосовні податки чи знижки. Рахунок-фактура потім надсилається клієнту, який може оплатити відразу або пізніше.

Рахунок-фактура – це комерційний документ, який фіксує деталі операції між продавцем і покупцем. Зазвичай він використовується для запиту оплати за товари чи послуги, які були надані або будуть надані в майбутньому.

Рахунок-фактура зазвичай містить таку інформацію:

- унікальний номер і дата рахунку;
- відомості про продавця, включаючи ім'я, адресу та контактну інформацію;
- відомості про покупця, включаючи ім'я, адресу та контактну інформацію;
- опис наданих товарів або послуг, включаючи кількість і ціну;
- загальну суму до сплати, включаючи будь-які податки чи знижки;
- умови оплати, включаючи дату платежу та будь-які штрафи за прострочення;

- інформація про спосіб оплати, наприклад банківські реквізити або посилання для оплати

Рахунки-фактури виставляються в електронній формі та зазвичай надсилаються покупцеві електронною поштою. Вони є важливою частиною бухгалтерського процесу як для продавця, так і для покупця, оскільки забезпечують запис транзакції та служать доказом платежу. [27]

Також договором між компанією та замовником може слугувати контракт або угода про надання послуг. Це юридичний документ, який визначає умови ділових відносин між постачальником послуг і клієнтом.

Він слугує офіційною угодою між двома сторонами та забезпечує чітке розуміння послуг, що надаються, обов'язків кожної сторони та умов оплати.

Контракт або угода про надання послуг зазвичай містить такі елементи:

- сторони – назви та адреси постачальника послуг і замовника;
- обсяг послуг – опис послуг, які будуть надаватися, включаючи будь-які конкретні результати або етапи;
- умови оплати – сума компенсації, яка має бути виплачена постачальнику послуг, і графік платежів;
- термін – тривалість угоди, включаючи дати початку та закінчення;
- розірвання – умови, за яких будь-яка сторона може розірвати угоду;
- гарантії – будь-які гарантії, надані постачальником послуг щодо якості наданих послуг;
- відповідальність – ступінь відповідальності за збитки, спричинені наданням послуг;
- конфіденційність – будь-які положення про конфіденційність або нерозголошення щодо послуг або інформації, якою обмінюються;
- застосовне право – законодавство, яке регулює угоду, як правило, це законодавство юрисдикції, де надаються послуги.

Контракт або угода про надання послуг є важливим документом, який допомагає запобігти непорозумінням і суперечкам між постачальником послуг

і замовником. Він забезпечує чітку основу для ділових відносин і гарантує, що обидві сторони розуміють свої права та обов'язки.

При отриманні платежу він реєструється в системі бухгалтерського обліку компанії, як правило, як кредит на рахунок дебіторської заборгованості та дебет готівки або банківського рахунку. Якщо клієнт ще не сплатив, рахунок-фактура реєструється як дебіторська заборгованість, і компанія може вжити заходів для стягнення платежу, наприклад, надіслати нагадування про оплату або розпочати судовий позов. [28]

Для відстеження часу працівників при нарахуванні заробітної плати, а також при виставленні рахунків використовується табель обліку робочого часу. Це документ, який використовується для реєстрації кількості годин, відпрацьованих працівником над певним завданням або проєктом.

Типовий табель обліку робочого часу містить таку інформацію:

- інформацію про працівника – ім'я, ідентифікаційний номер працівника та посада працівника;
- дата й час – дата й час, коли працівник почав і припинив роботу над певним завданням чи проєктом;
- завдання або проєкт – назва або опис завдання або проєкту, над яким працював співробітник;
- відпрацьовані години – загальна кількість годин, відпрацьованих працівником над завданням або проєктом;
- понаднормова робота – будь-які години, відпрацьовані поза звичайним робочим графіком, якщо це застосовано, вважаються понаднормовою;
- підписи – підпис працівника для підтвердження відпрацьованого часу, а також підпис його керівника або керівника для затвердження табеля обліку робочого часу.

Точні табелі обліку робочого часу важливі для розрахунку заробітної плати співробітників, а також для виставлення рахунків клієнтам і відстеження витрат на проєкт. Вони також допомагають гарантувати, що працівники

отримують оплату за відпрацьовані години та що проекти виконуються за графіком. [29]

Звіт про витрати – це документ, який використовується працівниками для звітування про витрати, які вони понесли під час роботи компанії. Він забезпечує детальний облік витрат і допомагає гарантувати, що працівники отримують відшкодування витрат, які вважаються обґрунтованими та необхідними.

Типовий звіт про витрати містить таку інформацію:

- інформація про працівника – ім'я, ідентифікаційний номер працівника та відділ працівника;
- дата й час – дата й час, коли були понесені витрати;
- категорія витрат – категорія витрат, як-от проксі і акаунти для проєктів;
- опис – короткий опис витрат, включаючи мету та деталі витрат;
- сума – загальна сума витрат, включаючи будь-які податки та чайові;
- квитанції – копії квитанцій або інших документів, що підтверджують витрати;
- підписи – підпис працівника, який підтверджує достовірність повідомлених витрат, а також підпис його керівника або керівника, який підтверджує витрати.

Точні звіти про витрати допомагають забезпечити належний облік витрат і відшкодування працівникам обґрунтованих і необхідних витрат, понесених під час роботи компанії. Вони також допомагають компаніям відстежувати та керувати витратами, а також складати бюджет майбутніх витрат. [30]

Кредит-нота та дебет-нота – це документи, які використовуються для виправлення фінансової інформації, яка вже була введена в систему бухгалтерського обліку.

Дебет-нота використовується, коли є потреба збільшити залишок на рахунку, тоді як кредит-нота використовується, коли є потреба зменшити залишок на рахунку.

Наприклад, якщо компанія виставила клієнту рахунок-фактуру з неправильною сумою, вона може видати кредит-ноту, щоб виправити помилку. Кредит-нота зменшить баланс рахунку клієнта, тоді як баланс рахунку продавця збільшиться.

Дебет-нота може бути використана при поверненні товару клієнту або скасуванні послуги. Дебетова нота збільшить баланс рахунку клієнта, тоді як баланс рахунку продавця зменшиться.

Ці документи важливі для підтримки збалансованої фінансової інформації та уникнення помилок у бухгалтерському обліку.

Фактом відображення наданих послуг служить складання сторонами акта наданих послуг – документа, який фіксує деталі транзакції між постачальником послуг і клієнтом. Використовується для запиту оплати за послуги, які були надані або будуть надані в майбутньому. [31]

Акт наданих послуг зазвичай містить таку ж саму інформацію як і рахунок-фактури, та відображає надані послуги, що були зазначені договором.

Також він оформлюється в електронному форматі та надсилається по електронній пошті. Це важлива частина бухгалтерського процесу для постачальника послуг, оскільки забезпечує запис транзакції та служить доказом оплати.

Ведучи точний облік всіх вищезазначених первинних документів, компанія може гарантувати, що всі операції належним чином реєструються та враховуються у їхніх фінансових звітах. Це важливо для підтримки фінансової прозорості, забезпечення дотримання податкового законодавства та прийняття обґрунтованих бізнес-рішень.

2.3. Організація синтетичного і аналітичного обліку реалізації готової продукції та розрахунків з покупцями і замовниками

В Україні організація синтетичного та аналітичного обліку реалізації наданих послуг та розрахунків з покупцями і замовниками здійснюються за певними методичними рекомендаціями та положеннями, загалом вони регулюється Національними стандартами (П(С)БО).

Синтетичний облік передбачає узагальнений облік операцій, а аналітичний – детальний облік операцій. Обидва методи використовуються для обліку фінансової інформації, пов'язаної з реалізацією послуг і розрахунками з покупцями і замовниками.

Компанії зобов'язані підтримувати всі записи в актуальному та точному стані, а також регулярно складати фінансову звітність відповідно до П(С)БО.

Крім того, компанії повинні дотримуватися податкового законодавства, пов'язаного з наданням послуг і розрахунками з покупцями та клієнтами, включаючи реєстрацію для сплати податку на додану вартість (ПДВ) і податку, що утримується, у разі необхідності.

Бухгалтерський облік в ІТ-компаніях може відрізнятися від традиційного обліку через специфіку галузі. Нижче наведені головні особливості в бухгалтерському обліку ІТ-компаній:

- визнання доходу – визнання доходу може бути складним, особливо для розробки програмного забезпечення або довгострокових контрактів на обслуговування. Визнання доходу може знадобитися відкласти або визнати протягом терміну дії контракту;
- нематеріальні активи – ІТ-компанії часто мають цінні нематеріальні активи, такі як патенти, авторські права та програмне забезпечення. Ці активи мають бути належним чином визначені, оцінені та обліковані;
- бухгалтерський облік проєктів – ІТ-компанії часто працюють над довгостроковими проєктами. Облік проєкту передбачає відстеження та облік витрат, доходів і прибутків, пов'язаних з кожним проєктом;
- компенсація на основі акцій – багато ІТ-компаній використовують плани компенсації на основі акцій, щоб стимулювати працівників;

- податкові пільги та пільги – ІТ-компанії можуть мати право на податкові пільги та пільги для досліджень і розробок, створення робочих місць та іншої діяльності. Бухгалтерський облік цих заохочень вимагає досвіду податкового обліку та звітності;
- міжнародні стандарти бухгалтерського обліку – ІТ-компанії часто мають глобальну присутність, що вимагає дотримання різних стандартів бухгалтерського обліку та правил у різних країнах;
- управління грошовими потоками – управління грошовими потоками має вирішальне значення, оскільки вони часто мають високі капітальні витрати та потребують управління грошовими потоками для фінансування поточних операцій та інвестицій. [32]

Згідно зі своїм призначенням компанії здійснюють діяльність у сфері інформаційних технологій та програмування. Закон України «Про Національну програму інформатизації» [33] у статті 1 визначає інформаційні технології як «сукупність технічних засобів, процесів і технологій, що використовуються для збору, обробки, зберігання, передачі та відображення інформації». Це визначення охоплює широкий діапазон технологій і процесів, включаючи апаратне забезпечення, програмне забезпечення, мережі, бази даних і телекомунікаційні системи.

П(С)БО містять вказівки щодо обліку даних видів діяльності на основі загальноприйнятих принципів бухгалтерського обліку, але вони не можуть надавати конкретних визначень термінів «послуги» та «програмні продукти». Проте такі визначення надані в КВЕД ДК 009:2010 [34] – це український класифікатор видів економічної діяльності, який дає визначення різним видам економічної діяльності, зокрема розробці програмного забезпечення та наданню послуг.

Під час обліку послуг і програмних продуктів компанія повинна дотримуватися принципів обліку за нарахуванням, яке означає, що дохід і витрати слід визнавати, коли вони зароблені або понесені, незалежно від того, коли оплата була отримана або здійснена. Компанія також повинна надати

адекватне розкриття інформації у своїх фінансових звітах, щоб дати користувачам змогу зрозуміти природу та масштаби їхніх послуг і програмної діяльності.

У разі операції з постачання програмного продукту предметом договору є передача замовнику права власності або права користування програмним продуктом, що передбачає створення активу. Програмний продукт вважається необоротним активом і обліковується на балансі підприємства як нематеріальний актив.

У цьому типі транзакцій компанія зазвичай визнає дохід, коли програмний продукт передається клієнту та передаються ризики і винагороди від власності. Це відповідає принципам визнання доходу за методом нарахування.

Результат операції з надання послуг можна достовірно оцінити, якщо присутні всі наступні умови:

- достовірне визначення суми доходу;
- імовірність отримання економічної вигоди, пов'язані з послугою, для суб'єкта господарювання;
- визначення стадії завершеності операції з надання послуг;
- можливість достовірної оцінки понесених витрат, здійснених для надання послуг.

При дотриманні всіх цих умов дохід від надання послуг може бути визнаний за ступенем завершеності послуги на дату балансу. Такий підхід гарантує, що дохід визнається у спосіб, який відображає фактичний прогрес послуги та надає точнішу картину фінансових показників компанії.

Аналітичний облік наданих послуг передбачає ведення обліку кожної конкретної послуги, що надається клієнтам. Це включає документування кількості часу, витраченого працівниками на кожну послугу, тарифів, що стягуються за кожну послугу, і будь-яких витрат, понесених під час надання послуги. Аналітичний облік допомагає компанії краще розуміти потоки своїх

доходів, визначати сфери прибутковості та приймати обґрунтовані рішення щодо ціноутворення, розподілу ресурсів і залучення клієнтів.

Процес аналітичного обліку зазвичай включає наступні етапи:

- облік часу, витраченого працівниками на кожну надану послугу;
- розрахунок вартості кожної наданої послуги, включаючи будь-які прямі витрати, понесені при наданні послуги;
- призначення належного доходу для кожної наданої послуги на основі узгодженої з клієнтом ставки;
- звірка отриманого доходу з понесеними витратами для забезпечення прибутковості.

Дана інформація також дозволяє компаніям створювати детальні звіти про їхні послуги, які можуть бути корисними для фінансової звітності, аналізу ефективності та внутрішнього управління.

Синтетичний облік послуг ІТ-компанії організована так само, як і в інших галузях. Основним рахунком обліку виручки від наданих послуг є рахунок 703 «Дохід від реалізації робіт, послуг». Також цей рахунок ділиться на субрахунки відповідно до типу наданої послуги, наприклад:

- 7031 «Дохід від реалізації послуг з розробки програмного забезпечення»;
- 7032 «Дохід від реалізації ІТ-консультаційних послуг»;
- 7033 «Дохід від реалізації послуг технічної підтримки».

Окрім рахунку доходів, компанія має рахунки для обліку вартості наданих послуг, наприклад рахунок 64 «Розрахунки за податками й платежами», рахунок 66 «Розрахунки за заробітною платою» та інші рахунки. Вони також діляться на субрахунки відповідно до типу понесених витрат.

Також ІТ-компанія має спеціальні рахунки для обліку доходів від реалізації програмної продукції, наприклад рахунок 70 «Доходи від реалізації програмної продукції»,.

Загалом, організація синтетичного обліку відповідає загальним принципам бухгалтерського обліку, з окремими рахунками та субрахунками, адаптованими до характеру послуг, що надаються.

Аналітичний облік розрахунків з покупцями та замовниками ІТ-компанії включає детальний облік фінансових операцій, пов'язаних з продажем програмних продуктів і наданих послуг. Цей вид обліку передбачає використання різноманітних аналітичних рахунків, які допомагають отримати детальну інформацію про фінансові результати діяльності підприємства.

Наприклад, створені аналітичні рахунки для кожного замовника, проєкту або виду наданої послуги. Ці облікові записи можуть реєструвати таку інформацію, як сума доходу, отриманого від кожного клієнта або проєкту, вартість надання кожної послуги та прибутковість кожного проєкту.

Аналітичний облік також передбачає відстеження дебіторської та кредиторської заборгованості, які необхідні для управління грошовими потоками та забезпечення своєчасної оплати наданих послуг. Це включає відстеження терміну дебіторської заборгованості та аналіз моделей платежів для виявлення потенційних проблем із клієнтами.

Загалом, аналітичний облік розрахунків з покупцями та замовниками ІТ-компанії дозволяє отримати детальну інформацію про фінансову діяльність компанії, яку можна використовувати для прийняття рішень та планування.

Синтетичний облік розрахунків з покупцями і замовниками компанії регулюється Планом рахунків, затвердженим Мінфіном. Основні рахунки, які використовуються для обліку розрахунків з покупцями та клієнтами:

- 311 «Поточні рахунки в національній валюті»;
- 312 «Поточні рахунки в іноземній валюті»;
- 313 «Інші рахунки в банку в національній валюті»;
- 33 «Інші кошти»;
- 334 «Грошові кошти в дорозі в іноземній валюті»;
- 362 «Розрахунки з іноземними покупцями»;
- 377 «Розрахунки з різними дебіторами».

Дані рахунки пов'язані з рухом грошових коштів та їх еквівалентів. Вони використовуються для безготівкових розрахунків з покупцями і замовниками, включаючи платежі, отримані за надані послуги та продані програмні

продукти, передоплату, повернення коштів та інші пов'язані операції. Загалом рахунки третього класу призначені для обліку надходжень і відтоків коштів із цих джерел, а також для звірки залишків на різних рахунках.

Отже організація синтетичного та аналітичного обліку наданих послуг і розрахунків з покупцями та замовниками ІТ-компанії має вирішальне значення для відстеження фінансових операцій, забезпечення достовірної звітності та прийняття обґрунтованих бізнес-рішень.

Синтетичний облік передбачає створення підсумкового обліку всіх фінансових операцій, пов'язаних з послугами, які надає ІТ-компанія. Вкрай важливо вести точний облік синтетичного обліку, оскільки ця інформація використовується для формування фінансової звітності, розрахунку податків і підготовки до перевірок.

Аналітичний облік, навпаки, дає детальну інформацію про окремі операції. Аналітичний облік можна використовувати для відстеження доходів, отриманих від конкретних послуг, моніторингу рахунків клієнтів і виявлення тенденцій у поведінці клієнтів.

Також компанія регулярно переглядає свої бухгалтерські записи, щоб забезпечити точність і визначити будь-які сфери, які потрібно вдосконалити. Це допомагає визначати тенденції в поведінці клієнтів, контролювати потоки доходів і приймати обґрунтовані бізнес-рішення на основі фінансових даних.

РОЗДІЛ 3

МЕТОДИКА АНАЛІЗУ РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ ТОВ «ГРУП БВТ»

3.1. Управлінський облік реалізації готової продукції та розрахунків з покупцями і замовниками

Управлінський облік – це процес виявлення, вимірювання, аналізу, інтерпретації та передачі фінансової інформації, щоб допомогти керівництву приймати обґрунтовані бізнес-рішення. На відміну від фінансового обліку, який зосереджується на наданні фінансової інформації зовнішнім зацікавленим сторонам, управлінський облік займається наданням інформації внутрішнім зацікавленим сторонам, таким як менеджери та керівники, які використовують її для прийняття рішень, пов'язаних із плануванням, контролем та керуванням бізнес-операціями. [35]

Управлінський облік реалізації наданих послуг та розрахунків з покупцями і змовниками передбачає відстеження та облік витрат, пов'язаних з наданням послуг клієнтам. Це включає витрати на оплату праці, програмного забезпечення та будь-які інші витрати, понесені під час написання проєкту. Управлінський облік також передбачає аналіз доходів, отриманих від наданих послуг, а також розрахунок рентабельності та повернення інвестицій.

Для управлінського обліку наданих послуг «Груп БВТ» використовує програму «Quickbooks» у відстеженні та обліку всіх даних, пов'язаних з наданням послуг (Рис. 3.1). В цій програмі ведеться система обліку витрат, яка допомагає регулярно контролювати та аналізувати їх, щоб визначити тенденції та області де можна зменшити витрачання коштів.

Back to Chart of Accounts ENDING BALANCE Reconcile

Bank Account History Приват ТОВ ББТ грн UAH.....

DATE	REF #	TYPE	PAYEE	ACCOUNT	MEMO	HOME CURREN	EXCHANGE RATE	PAYMENT (UAH)	DEPOSIT (UAH)
11/07/2022		Expense	Финансовые расходы	Финансовые расходы:Комиссии ба...			1 UAH = 0.02...	UAH3,00.47	
11/04/2022		Expense	Финансовые расходы	Финансовые расходы:Юристы, бух...			1 UAH = 0.02...	UAH1,200.00	
11/01/2022		Expense	Финансовые расходы	Финансовые расходы:Комиссии ба...			1 UAH = 0.02...	UAH1,00.00	
10/21/2022		Expense	Зарплата ГРН	-Split-			1 UAH = 0.02...	UAH5,500.31	
10/21/2022		Expense	Налоги сотрудников ГРН	-Split-			1 UAH = 0.02...	UAH2,600.00	
10/21/2022		Expense	Финансовые расходы	-Split-			1 UAH = 0.02...	UAH1,00.40	
10/21/2022		Expense	Зарплата ГРН	Wage Adm:Зарплата Sales			1 UAH = 0.02...	UAH7,000.68	
10/21/2022		Expense	Налоги сотрудников ГРН	-Split-			1 UAH = 0.02...	UAH4,000.94	
10/21/2022		Expense	Финансовые расходы	-Split-			1 UAH = 0.02...	UAH2,00.2	
10/21/2022		Expense	Финансовые расходы	Финансовые расходы:Комиссии ба...			1 UAH = 0.02...	UAH1,00.31	
10/07/2022		Expense	Зарплата ГРН	-Split-			1 UAH = 0.02...	UAH5,400.20	
10/07/2022		Expense	Налоги сотрудников ГРН	-Split-			1 UAH = 0.02...	UAH2,600.00	
10/07/2022		Expense	Финансовые расходы	-Split-			1 UAH = 0.02...	UAH1,00.05	
10/07/2022		Expense	Финансовые расходы	Финансовые расходы:Комиссии ба...			1 UAH = 0.02...	UAH2,00.29	
10/05/2022		Expense	Офис	-Split-			1 UAH = 0.02...	UAH3,000.7...	
10/05/2022		Expense	Финансовые расходы	Финансовые расходы:Юристы, бух...			1 UAH = 0.02...	UAH1,300.00	

Рис. 3.1 Зовнішній вигляд внесених витрат в програму «Quickbooks»

Для зручності відстеження даних витрат були створені категорії та підкатегорії. Наприклад для внесення витрат на заробітну плату потрібно вибрати категорію «Зарплата» та платіжний рахунок, який може бути в різній валюті, таких як гривні, долари та фунт стерлінгів (Рис. 3.2).

Expense Settings ? X

Payee: зарплата Payment account: Приват ТОВ ББТ грн Balance UAH..... AMOUNT
UAH0.00

+ Add new зарплата

- Зарплата ГРН - UAH Supplier
- Зарплата GBP - GBP Supplier
- Зарплата USD - USD Supplier

Payment method: Приватбанк Ref no.:

#	CATEGORY	DESCRIPTION	AMOUNT (UAH)	BILLABLE	CUSTOMER / PROJECT	
1	What tax category fits?	What did you pay for?				🗑
2						🗑

Add lines Clear all lines

Memo:

Attachments Maximum size: 20MB

Cancel Clear Print Make recurring Save Save and close

Рис. 3.2 Зовнішній вигляд вікна витрат

Після цього обирається потрібна підкатегорія, яка включає в себе заробітну плату CEO, CFO, PM, зарплату розробників та інші. А також вносимо відповідну суму та за потребою ставимо коментар (Рис. 3.3).

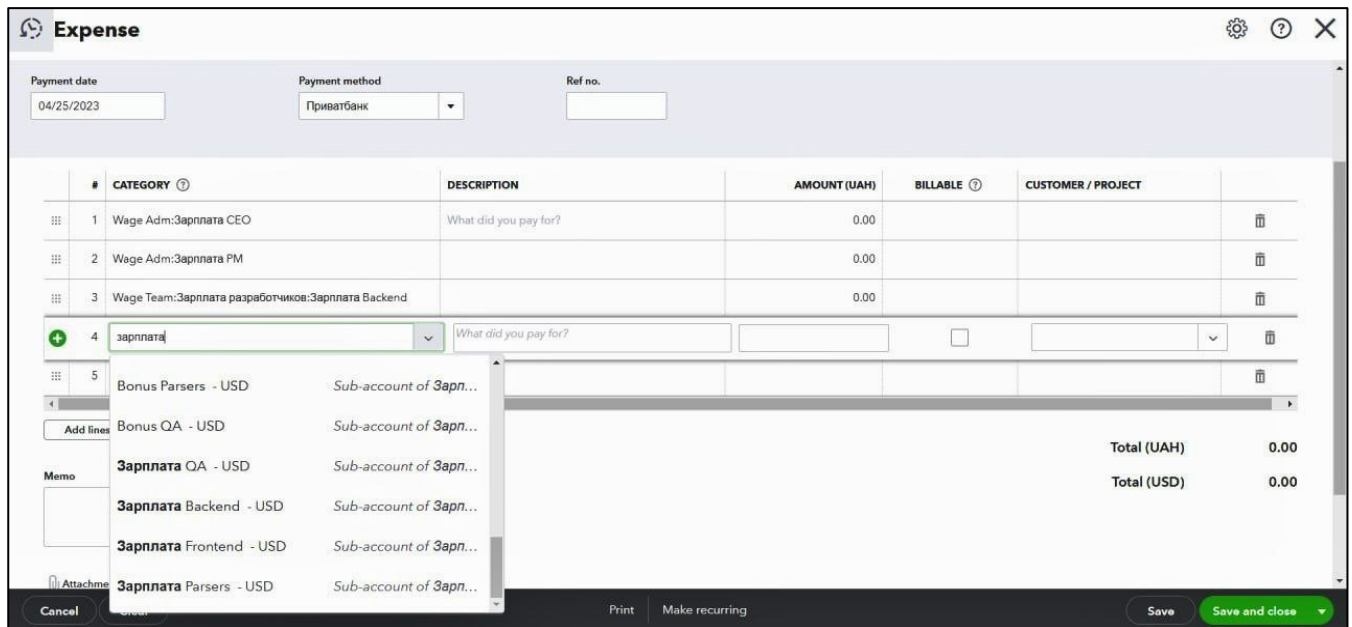


Рис 3.3 Зовнішній вигляд підкатегорій вікна витрат

Однак, на мою думку потрібно розширити категорії обліку. На рисунку 3.3 можна помітити, що до категорії «Зарплата» відносяться бонуси, але краще винести їх окремо для більш детального та зручного огляду витраченої суми саме на них. Також до категорії «Фінансові витрати» входять всі витрати понесені на онлайн сервіси, комісії банку, податків та сплату бухгалтерських послуг. В дану категорію можна внести зміни відокремивши витрати на онлайн сервіси та розділити їх на підкатегорії онлайн сервіси для Backend, Frontend, Project Manager та інші. Крім того можна відокремити податки та розділити їх на єдиний податок, ЄСВ, ПДФО та воєнний збір. А ось комісії банку, витрати на послуги бухгалтерського обліку та інше залишити в категорії «Фінансові витрати». Це дозволить керівництву робити більш детальний аналіз та приймати обґрунтовані фінансові рішення, оптимізувати ресурси та ефективно досягати фінансових цілей.

Окрім обліку витрат програма «Quickbooks» має систему реєстрації доходів та їх відстеження, отриманих від наданих послуг. При відпрацюванні певного терміну компанія створює рахунок-фактуру де відображає:

- назву проєкту;
- дані клієнта;
- дату оплати, коли вона має бути сплачена;
- термін виконання роботи;
- кількість використаного часу;
- ставку оплати за годину;
- комісія банку, якщо вона є.

При створенні рахунку-фактури та вписавши всі вищезазначені дані, програма самостійно рахує суму коштів, яка повинна надійти та відображає індивідуальний номер рахунка (Рис3.4).

The screenshot shows the 'Invoice no.3215' form in QuickBooks. The form is divided into several sections:

- Customer Information:** Fields for Customer (dropdown), Customer email (text), and Cc/Bcc (checkbox). A 'Send later' checkbox is also present.
- Payment Status:** A large 'PAID' label is displayed in the top right corner, with a note '1 payment made on 08/01/2022' below it.
- Billing and Date Information:** Fields for Billing address (text), Terms (dropdown, set to 'Net 15'), Invoice date (text, '06/30/2022'), Due date (text, '07/15/2022'), and Invoice no. (text, '3215'). A 'Date Range' field is set to 'Jun01 - Jun30'.
- Line Items Table:** A table with columns: #, PRODUCT/SERVICE, DESCRIPTION, QTY, RATE, and AMOUNT (USD).

#	PRODUCT/SERVICE	DESCRIPTION	QTY	RATE	AMOUNT (USD)
1	Parsers:Development	Zoro, Grainger, ToolUp Monitoring	1.5800
2					
- Summary and Message:** Buttons for 'Add lines', 'Clear all lines', and 'Add subtotal'. A 'Subtotal' field shows '..00'. A 'Message on invoice' field is empty, with a note 'This will show up on the invoice.' below it. A 'Discount percent' field shows '0.00'.

Рис. 3.4 Зовнішній вигляд рахунку-фактури

За даним рахунком-фактури створюється оплата, в якій «Quickbooks» відображає назву проєкту, дані клієнта та дату надходження платежу. Надалі самостійно вибирається платіжний рахунок, на якому буде відображатися платіж та відповідний рахунок-фактури (Рис. 3.5). Оплата створюється лише

при надходженні коштів, якщо їх не було, то в поточному балансі даного проєкта буде відображатися мінус тієї суми, котру винен клієнт.

Рис. 3.5 Зовнішній вигляд створення отриманої оплати

The screenshot displays the 'Receive Payment' window in QuickBooks. At the top right, the 'AMOUNT RECEIVED' is shown as \$...50. The form includes fields for Customer, Email, Cc/Bcc, Payment date (07/18/2022), Payment method (Приватбанк), Reference no., and Deposit to (Приват ТОВ ЕБТ S). Below the form is a table titled 'Outstanding Transactions' with columns: DESCRIPTION, DUE DATE, ORIGINAL AMOUNT, OPEN BALANCE, and PAYMENT. A single transaction is listed: Invoice # 3136 (05/31/2022) with a due date of 06/15/2022 and an amount of ...50. The interface also includes buttons for Cancel, Revert, Print, More, and Save and close.

Використовуючи програму «Quickbooks» компанія легко може відстежувати свої доходи і витрати, а також класифікувати їх, створювати і надсилати клієнтам рахунки-фактури та формувати ряд фінансових звітів за внесеними даними.

Тож аналізуючи витрати та доходи, пов'язані з наданням послуг, компанія може визначити прибутковість своїх пропозицій послуг і прийняти обґрунтовані рішення щодо ціноутворення, розподілу ресурсів та інших бізнес-стратегій. Ця інформація також може бути використана для визначення областей вдосконалення та оптимізації надання послуг клієнтам.

Управлінський облік розрахунків з покупцями і замовниками забезпечує достовірну фінансову звітність, своєчасне стягнення платежів та ефективне управління коштами.

3.2. Аналіз та підвищення ефективності обліку розрахунків з покупцями і замовниками

Аналіз реалізації процесу надання послуг і розрахунків з покупцями і замовниками в ІТ-компанії є цінним інструментом для оцінки фінансових показників і визначення напрямків вдосконалення. Деякі з ключових сфер, які слід розглянути в цьому аналізі, можуть включати:

- дохід від послуг;
- понесені витрати при наданні послуг;
- планування витрат
- планування доходів;
- кількість проєктів;
- середня плата кожного проєкту та їх терміни;
- коефіцієнти, що використовуються для аналізу ділової активності;
- напрями вдосконалення.

В розділі 2.1. «Організаційно-економічна характеристика компанії» було проаналізовано звіт про фінансові результати за 2021 – 2022рр. (Додаток Д), а саме чистий прибуток, який безпосередньо залежить від чистого доходу. Аналіз доходів може надати цінну інформацію про фінансові показники та прибутковість компанії. Аналізуючи дані, компанія може оцінювати свої потоки доходів, визначати тенденції та приймати обґрунтовані рішення для покращення свого фінансового становища. На рисунку 3.6 відображені дані фінансових показників «Груп БВТ» за 2021 – 2022рр., котрі дають змогу оцінити дохід та отриману суму чистого прибутку від нього.

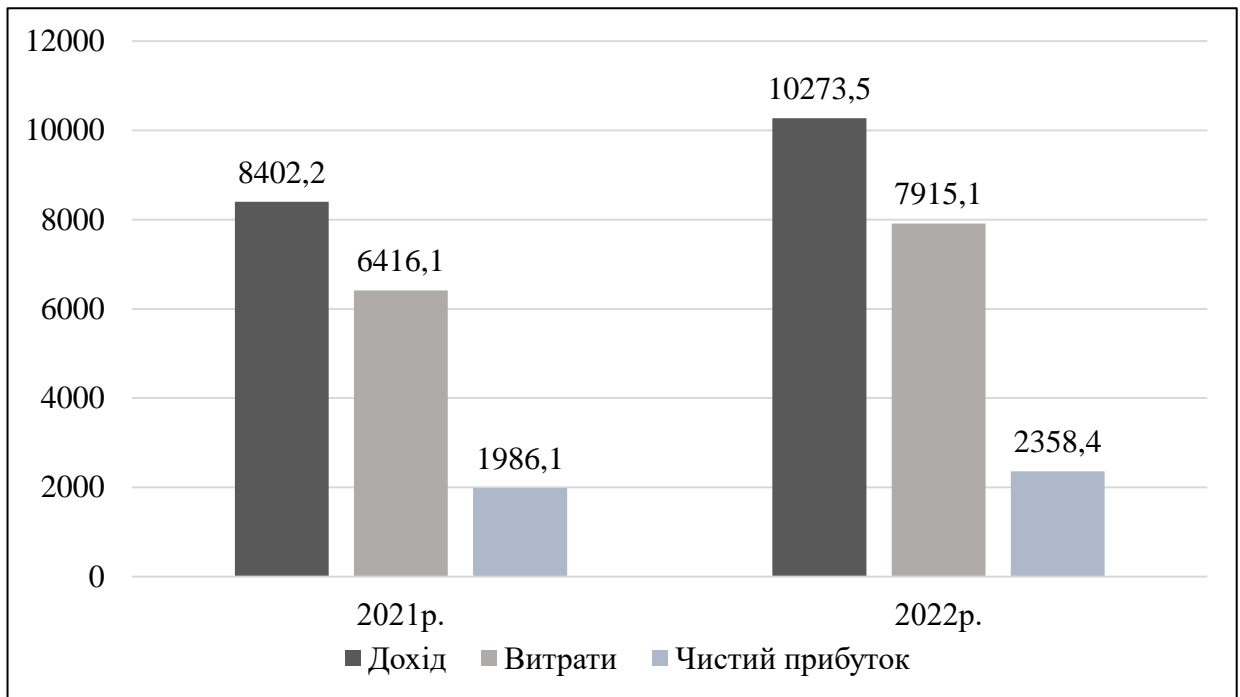
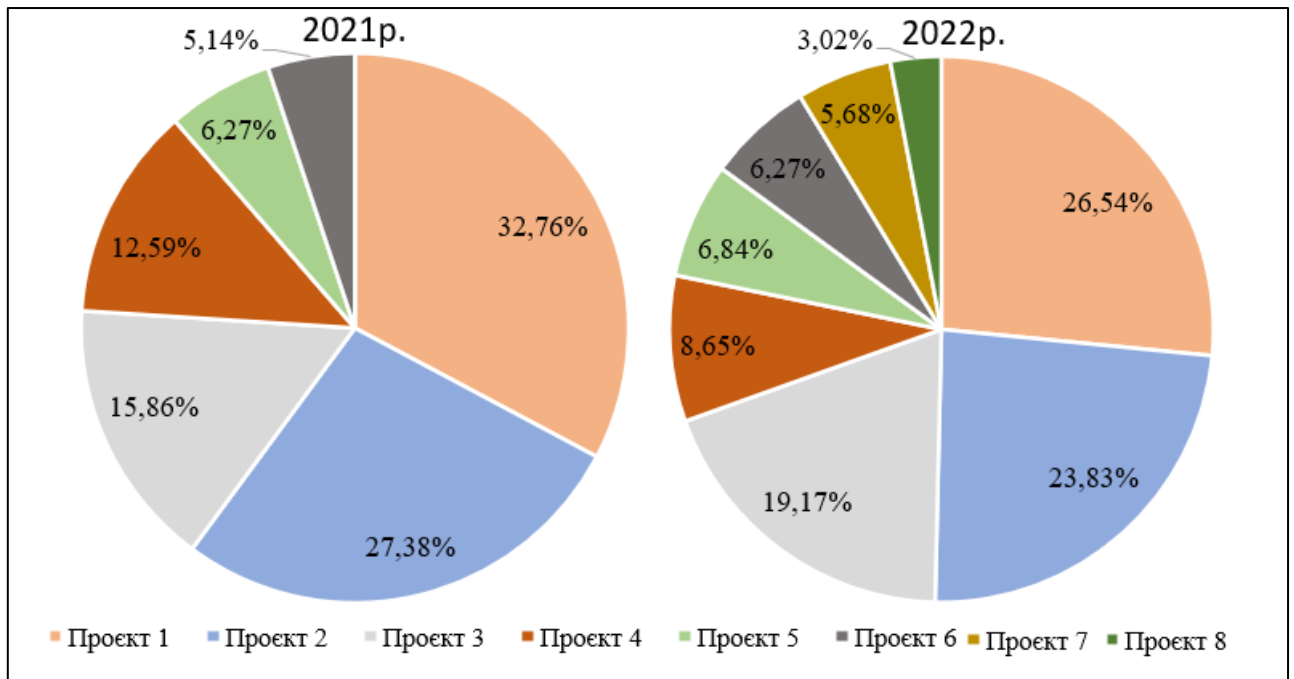


Рис. 3.6 Доходи та витрати компанії «Груп БВТ» за 2021 – 2022рр.

За даними рисунка 3.6 можна проаналізувати динаміку доходів від наданих послуг та зробити висновки, що дохід в 2022р. зростає на 1 871,3 тис. грн або на 22,27% і становить 10 273,5 тис. грн. Разом з ним зростають і витрати. В 2021р. були понесені витрати на суму 6 416,1 тис. грн, а в 2022р. цей показник збільшується на 1 499 тис. грн або на 23,36% та становить вже 7 915,1 тис. грн. Компанія має позитивну динаміку росту. Вона збільшує свій дохід за рахунок нових проєктів і більш детально аналізує витрати для їх зменшення. Але з рисунка 3.6 можна проаналізувати, що даний аналіз не приніс очікуваних результатів тому, що витрати в 2021р. становлять 76,36% від доходу, а в 2022р. – 77,04%. Щодо кількості проєктів, їх відсоток доходу від загальної суми та динаміку росту можна розглянути на рисунку 3.7.

Рис. 3.7 «Кількість проєктів та їх відсоток доходу від загальної суми»



Проаналізувавши дані рисунка 3.7 можна зробити наступні висновки:

- в 2022р. кількість проектів збільшується на 2 (кількість проектів в 2021р. становить 6, а в 2022р. – 8);
- зменшення суми доходу від наданих послуг в деяких проектах за рік (наприклад дохід від проекту 1 в 2021р. становив 2 752,6 тис. грн, а в 2022р. – 2 726,6 тис грн);
- збільшення суми доходу від наданих послуг в деяких проектах за рік (наприклад дохід від проекту 2 в 2021р. становив 2 300,5 тис. грн, а в 2022р. – 2 448,2 тис. грн).

Для передбачення своїх фінансових надходжень і відтоків компанія складає таблицю планування даного періоду, як правило на місячній основі. Це дозволяє їм отримати кращий контроль над своїми фінансами, приймати обґрунтовані рішення, визначати сфери оптимізації витрат і працювати над досягненням своїх фінансових цілей.

Для свого планування «Груп БВТ» використовує Google Таблицю (Рис. 3.8), де кожного місяця відображає заплановану суму доходу та розділені по категоріях витрати, а також їх фактична сума.

A		X	Y	Z	AA	AB	AC
1	Бюджет IV квартал 2022р.						
2	Статья	Октябрь	Окт Факт	Ноябрь	Ноя Факт	Декабрь	Дек Факт
3	1. Доходы						
4	1.1 Выручка от проектов	..0	..7	..1	..3,7	..1,3	..4
5	2. Расходы						
6	2.1 HR	..8	..1,2	..7	..8,4	..8	..1,3
16	2.2 Зарплата бекофиса	..7	..9,4	..7	..8,6	..7	..8,6
23	2.3 Расходы на оплату труда	..6	..4,5	..7	..7,2	..6	..4,0
27	2.4 Имущество81,6	..1	..0
30	2.5 Маркетинговые расходы2	..4	..2,7	..2	..0,7
38	2.6 Онлайн сервисы	..4	..1,7	..9	..8,1	..8	..7,6
47	2.7 Офис	..2	..6,1	..8	..6,0	..5	..3,4
56	2.8 Прокси и аккаунты для проектов8,03,7	..3	..7,1
57	2.9 Финансовые расходы44,6	..4	..1,0
61	3. Финансы						
62	3.1 Инвестиционные обязательства	0	0	0	0	0	0
67	Всего расходы	..2	..8	..6	..1	..4	..3
68	4. Количество сотрудников компании	20	18	20	19	20	19
74	4.6 CEO, CFO, COO	3	3	3	3	3	3
75	4.7 Quest	..	1	..	2	..	2
76	Cashflow						
77	Статья	Октябрь	Окт Факт	Ноябрь	Ноя Факт	Декабрь	Дек Факт
78	1. Доходы	..0	..7	..1	..3,7	..1,3	..4
79	2. Расходы	..2	..8	..6	..1	..4	..3
80	3. Прибыль	..8	..9	..5	..6	..9	..1

Рис. 3.8 «Планування бюджету IV кварталу 2022р.»

В кінці кожного кварталу бухгалтерський відділ робить планування на наступний період. Всі статті доходу діляться на основні категорії, до яких входять витрати на HR, заробітну плату бекофісу та розробників, майно, маркетингові витрати, онлайн сервіси, офіс, проксі і акаунти для проєктів, та фінансові витрати. Також в кожній категорії, окрім проксі і акаунти для проєктів, розписано всі напрями, що до них відносяться (Рис. 3.9).

6	2.1 HR	·8	·1,2	·7	·8,4	·8	·1,3
7	Zoho, typeform, Pipedrive	·,7	0	·	·,2	·	·,4
8	Quest	·,4	·,2	·	·,4	·	·,0
9	Вакансии на сайтах	·,8	·,5	·	·,0	·	·,6
10	Зарплата HR	·,5	·,1	·	·,3	·	·,1
11	Корпоративы, мероприятия	·,4	0	·	0	·	·,0
12	Мерч и рекламные материалы	·,5	·,4	·	·,0	·	·,7
13	Обучение	·,2	0	·	·,6	·	·,6
14	Подарки на ДР и праздники	·,3	0	0	·,7	·	·,4
15	Рекрутинг	·,2	·,0	·	·,2	·	·,5

Рис. 3.9 «Планування категорії HR по напрям витрат»

Аналізуючи даний рисунок можна зазначити, що зазвичай між запланованими і фактичними витратами є різниця, інколи навіть значна. Є напрями за якими планувалися витрати, але у поточному місяця не були понесені. Наприклад за напрямом «Zoho, typeform, Pipedrive» в жовтні планувалися витрати на суму 2,7 тис. грн, але фактично не були використані. Також може бути протилежна ситуація коли з'являються незаплановані витрати. Наприклад за напрямом «Подарунки на День Народження та свята» в листопаді було використано незаплановану суму коштів. Окрім цього є постійні та незмінні витрати, такі як оренда, деякі онлайн сервіси та інші.

Загальний процес фінансового планування інтегрується з плануванням платежів. Це детальний план, який допомагає завчасно керувати фінансовими зобов'язаннями, мінімізувати штрафи та підтримувати нормальний грошовий потік. Для даного планування «Груп БВТ» використовує Google Календар, де чітко вказаний день або термін для кожного платіжного зобов'язання. На рисунки 3.9 зображено календарне планування за листопад місяць 2022р. на якому вказано нагадування щодо виплат заробітних плат, сплати різних рахунків та податкових зобов'язань. Такий вид планування є дуже зручним, так як тобі завжди приходиться сповіщення протягом дня в зазначений термін та пропустити його дуже складно.

Сегодня		Ноябрь 2022					Месяц
ПН	ВТ	СР	ЧТ	ПТ	СБ	ВС	
31	1 нояб	2	3 заплатить аренду	4	5 оплатить счета за инт	6	
7 выплатить зарплату	8	9	10	11	12	13	
14 счета за аренду	15	16	17	18 пос. день оплаты ЕН	19	20	
21	22 выплатить зарплату	23	24	25	26	27	
28	29	30	1 дек	2	3	4	

Рис. 3.10 «Календарне планування платежів за листопад 2022р.»

Одним із аспектів планування є планування доходів. Це процес оцінки або передбачення майбутнього доходу, який ІТ-компанія очікує отримати протягом певного періоду. Він допомагає у фінансовому плануванні, складанні бюджету та прийнятті рішень, надаючи інформацію про очікуваний дохід і потенційне зростання бізнесу. Для більш чіткого розуміння доходу бухгалтером було створено графік запланованих надходжень від кожного клієнта, що зображено на рисунку 3.11.

44	October	01-09	0	0	0	0	0	-6,47	0
45		10-16	0	-8,03	-8,74	0	0	-6,47	0
46		17-23	0	0	0	0	0	-6,47	0
47		24-31	0	0	0	-7,12	0	-6,47	-5,15
48	November	01-06	0	0	0	0	0	-9,17	0
49		07-13	0	-2,05	0	0	0	-9,17	0
50		14-20	0	0	0	0	0	-9,17	0
51		21-27	0	0	0	0	0	-9,17	0
52		28-30	4,44	0	0	0	0	-9,17	-5,15
53	December	01-04	0	0	0	0	0	0	0
54		05-11	0	-4,02	0	0	-4,7	0	0
55		12-18	0	0	7,52	0	0	0	0
56		19-25	0	0	0	0	0	0	0
57		26-31	4,02	0	0	0	0	0	0

Рис. 3.11 «Графік запланованих надходжень за надані послуги за ІV квартал 2022р.»

Це проста але доволі зручна у використанні таблиця. Щокварталу до неї вносяться дані щодо строку і суми надходжень від кожного клієнта згідно з рахунком-фактури. Надалі поточний місяць і тиждень виділяється помаранчевим кольором для зручності орієнтування. Якщо оплата надійшла своєчасно та в зазначеній сумі, то клітинка виділяється зеленим кольором, якщо оплата не надійшла – червоним, а от коли надійшли незаплановані кошти – тоді синім та зазначається коментар. Наприклад Клієнт 2 мав сплатити за надані послуги на другому тижні жовтня, але прострочив оплату (виділено червоним кольором). Через це кошти надійшли в листопаді та дана клітинка виділяється синім кольором з коментарем «оплата за прострочений платіж + жовтень». У грудні мав бути останній платіж і хоча Клієнт 2 сплатив його своєчасно, сума платежу менша за ту, що має бути. Підставою тому є несвоєчасні оплати за минулі місяці, тому клітинка також виділена синім кольором.

Бухгалтер має тісний взаємозв'язок з Project Manager (PM) в управлінні фінансовими аспектами проектів. Їх стосунки підкреслюють такі ключові моменти, як фінансове планування, бюджетування та контроль витрат, фінансовий аналіз, а також звітування і комунікації. Вони підтримують відкриті лінії зв'язку та регулярні звіти. Бухгалтер надає фінансові звіти та оновлення керівнику проекту, висвітлюючи ключові фінансові показники, відхилення та фінансові показники щодо цілей проекту. Project Manager ділиться прогресом проекту, етапами та будь-яким потенційним впливом на фінанси. Ефективна комунікація забезпечує прозорість і дозволяє обом сторонам завчасно вирішувати проблеми.

Якщо повернутися до вищезазначеної ситуації, зображеної на рисунку 3.11, де Клієнт 2 несвоєчасно здійснював оплату, відповідальність несе саме Project Manager. Зумовлено це тим, що він має основні зв'язки з клієнтами та вирішує всі питання з ними, в тому числі і фінансові. При наближенні терміну оплати PM має надіслати сповіщаючий лист в якому вказує проміжок часу для оплати платежу. Якщо кошти не надійшли своєчасно, PM має постійно

надсилати листа з повідомленням о прострочених термінах оплати. Тому дана ситуація має розгляд ситуації для виявлення винуватця.

Існують ситуації коли Project Manager забуває вчасно надіслати або взагалі не надсилає сповіщаючий лист, через що виникають затримки та несплати платежів. Це призводить до касового розриву. Курс валюти має постійні коливання, тому отримання грошових коштів пізніше зазначеного терміну може привести до меншої суми доходу при конвертації. В такому випадку керівництво «Груп БВТ» робить усну догану але я вважаю, що це не є правильним рішенням. На мою думку потрібно створити систему доган. Наприклад для першого разу можна зробити усну догану але згодом компенсувати розрив доходу з зарплатні працівника. При частих або постійних даних ситуацій слід замислитися, чи насправді потрібен такий працівник, бо касові розриви негативно впливають на дохід підприємства.

Найчастіше винуватцем затримки або несплати платежів є клієнти, тому важливо оцінювати їх платіжну поведінку. Вона демонструє виконання фінансових зобов'язань перед компанією та включає своєчасну оплату рахунків-фактур, дотримання умов оплати і загальну надійність виконання платіжних зобов'язань. Гарна платіжна поведінка є важливою для підтримки нормального грошового потоку, фінансової стабільності та ділових відносин. З іншого боку, погана платіжна поведінка може призвести до проблем з грошовими потоками, збільшення кредитного ризику та напружених ділових відносин. На рисунку 3.12 розглянуто платіжну поведінку клієнтів компанії «Груп БВТ» в 2022р. З цих даних можна визначити динаміку оплати кожного клієнта, тобто чи є платіжна поведінка гарною або поганою, а також суми які надійшли.

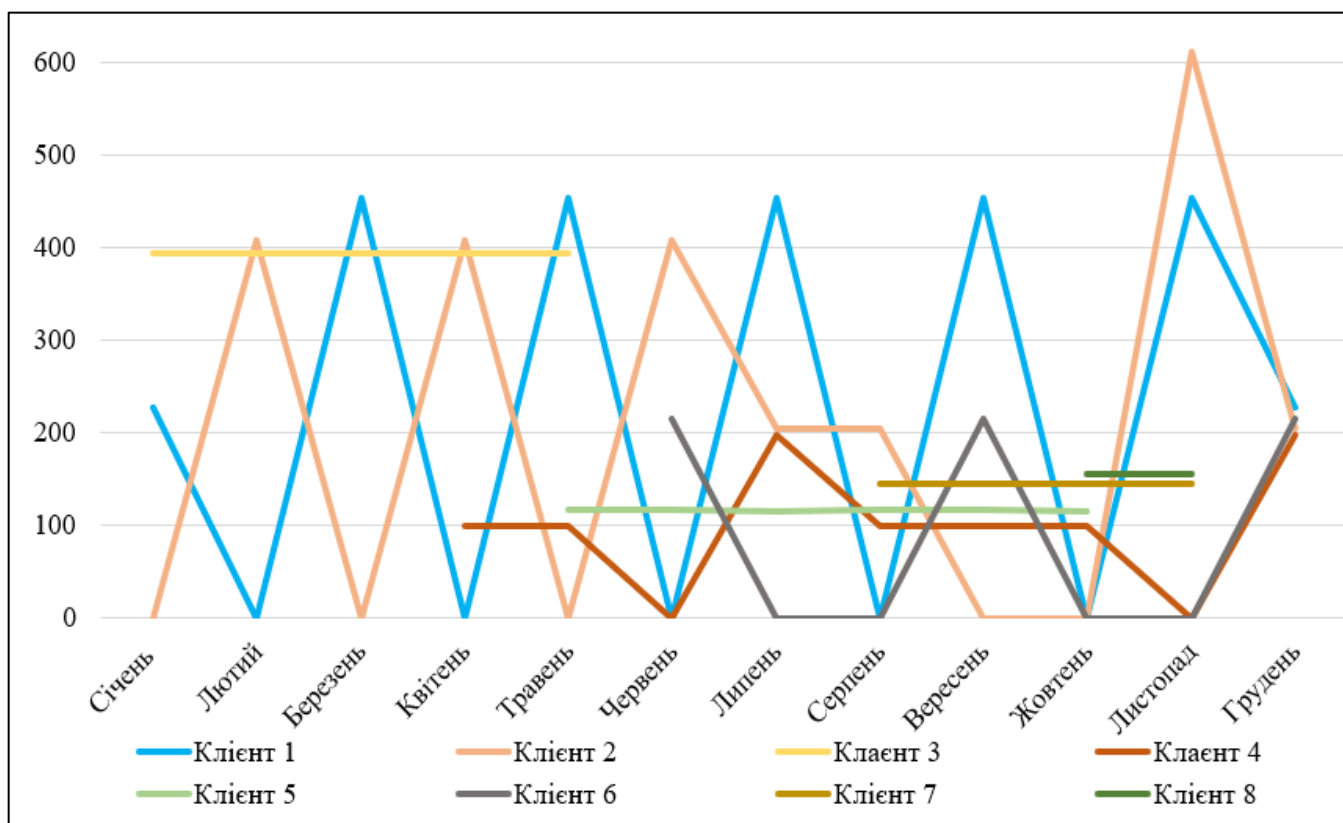


Рис. 3.12 «Платіжна поведінка клієнтів компанії «Груп БВТ» в 2022р.»

Зазначимо, що платіжна поведінка клієнтів є гарною але є деякі виключення. Про це свідчать дані рисунка 3.12. Наприклад, Клієнт 1 зробив першу оплату у січні, тобто за відпрацьований перший місяць. Згодом оплата надходила один раз за 2 місяця по фіксованій сумі, а в грудні була здійснена остання оплата за рік з урахуванням всіх недоплат. Від Клієнта 3, Клієнта 5, Клієнта 6, Клієнта 7, а також Клієнта 8 оплата за надані послуги надходила своєчасно у зазначені терміни, кожного місяця або раз в 3 місяця. А ось Клієнт 2 та Клієнт 4 порушували умови договору. Наприклад Клієнт 2 мав сплачувати надані послуги раз у 2 місяця але, як можна спостерігати з даних рисунка 3.12, він надіслав оплату у липні та серпні за місяць, а ось у вересні та жовтні взагалі не було платежів. В свою чергу, Клієнт 4 пропустив оплату у червні та листопаді. Але за всі несплачені місяці оплата надходила в наступних платежах. Тобто Клієнт 4 кожного місяця сплачував 98,74 тис. грн, а в липні та грудні – 197,48 тис. грн.

«Груп БВТ» має свою постійну базу клієнтів, з котрими щороку укладають рахунки-фактури. Ними є такі клієнти як Клієнт 1, Клієнт 2 та Клієнт 4, а також Клієнт 6, котрий продовжив рахунок-фактуру в 2023р. За два роки був закритий проєкт по Клієнту 3. Але були і неприємні випадки. Так Клієнт 5, Клієнт 7 та Клієнт 8 терміново зупинили роботу над проєктами в кінці 2022р. через складне становище в Україні.

Для внутрішніх та зовнішніх зацікавлених сторін, включаючи інвесторів, кредиторів, менеджерів і співробітників важливим є оцінка ділової активності. Це допомагає їм зрозуміти поточний стан бізнесу, визначити напрямки для вдосконалення та прийняти обґрунтовані рішення щодо майбутнього напрямку розвитку компанії.

Оцінка ділової активності передбачає аналіз різноманітних фінансових і операційних показників. Загалом вона включає в себе такі показники:

- коефіцієнт оборотності активів;
- коефіцієнт кредиторської заборгованості;
- коефіцієнт дебіторської заборгованості;
- коефіцієнт оборотності основних засобів.

Проаналізувавши показники таблиці «Динаміка зміни коефіцієнтів, що використовуються для аналізу ділової активності «Груп БВТ» за період 2021 – 2022рр.» (Додаток Ж) можна зробити висновки, що оборотність показників збільшується, а саме коефіцієнт оборотності активів, який збільшився на 12,12%. Разом з ним підвищуються показники коефіцієнта кредиторської заборгованості на 21,75% та дебіторської заборгованості на 18,64%. Це має позитивний характер і означає, що компанія проводить активну ділову політику. Однак негативний характер має коефіцієнт оборотності основних засобів, котрий в 2022р. зменшився на 15,48%. Зменшення даного коефіцієнта означає, що компанія отримує менше доходу на кожен одиницю основних засобів, інвестованих у бізнес. Це може свідчити про недостатнє або неефективне використання основних засобів, що може призвести до зниження рентабельності та зниження віддачі від інвестицій. Це також може свідчити

про те, що компанія неефективно управляє своїми основними активами і може потребувати внесення змін для підвищення ефективності роботи.

Також для оцінки ділової активності можна віднести коефіцієнт рентабельності продукції показники якого склали в 2021р. – 0,24, а в 2022р. – 0,23. Дані показники можна назвати стабільними та має ознаку стабільного прибутку продукту за певний період часу та вказує на те, що він є успішним на ринку. Стабільний коефіцієнт також свідчить про те, що компанія має ефективні стратегії управління витратами, а також сильні стратегії ціноутворення, які відповідають ринковому попиту та конкуренції. Така стабільність коефіцієнта рентабельності продукту є важливою для довгострокового зростання та сталості бізнесу.

ВИСНОВКИ

При написанні кваліфікаційної бакалаврської роботи було розглянуто та проаналізовано особливості обліку і аналізу реалізації готової продукції та розрахунків з покупцями і замовниками на прикладі ІТ-компанії.

У висновках можна зазначити, по-перше, ТОВ «Груп БВТ» представляє веб-скрапінг компанію, яка спеціалізується на наданні послуг цифрової оптимізації веб-сайтів. Вона має лінійно-функціональну структуру організації, яка підкреслює ієрархічне розташування функцій і ролей, де кожна роль відповідає за певну функцію або діяльність. Також є відмінності від традиційного бухгалтерського обліку через специфіку галузі, тому це потребує великої уваги та грамотних спеціалістів.

По-друге, добре налагоджена система управлінського обліку використовуючи програму «Quickbooks». Систематичне ведення обліку витрат і доходу допомагає регулярно контролювати і аналізувати їх, визначати прибутковість своїх пропозицій послуг і приймати обґрунтовані рішення щодо ціноутворення, розподілу ресурсів та інших бізнес-стратегій. Однак дана система не є ідеальною та потребує більшого уточнення статей витрат для більш детального аналізу.

По-третє, аналіз і управління витратами. Компанія використовує Google Таблицю для планування витрат але її ефективність піддається сумнівам. Не дивлячись на те, що деякі статті витрат залежать від доходу, тобто кількості виконаної роботи в проєктах та використаних на них ресурсів, фактичні витрати можуть значно перевищувати заплановану суму. Це свідчить про неефективне проектування та складання бюджету або некоректне використання своїх коштів

Також слід відмітити, що «Груп БВТ» має графік запланованих надходжень за надані послуги, який використовується для планування та відстеження очікуваного надходження грошових коштів.

Бувають ситуації несвоєчасних надходжень за надані послуги і винуватцями цього може бути Project Manager або клієнт. Якщо провина належить працівнику, то керівництво компанії використовує усну догану. Але на мій погляд це є некоректне управління персоналом та при частому повторенні даної ситуації потрібно вводити відшкодування касової різниці з особистої зарплатні.

Найчастіше винуватцем є клієнт і про це свідчить його платіжна поведінка. Проводячи аналіз можна визначити, що більшість клієнтів є свідомими та своєчасно надсилають грошові кошти але бувають винятки. Тому компанії потрібно створювати та зазначати в рахунках-фактурах відповідні дії на дану ситуацію. Наприклад це може бути перегляд графіку оплати, пропонування знижок чи інших стимулів для швидкої оплати, нарахування відсотків або призупинення надання послуг.

Головними показниками компанії є її фінансові показники. Порівнюючи 2022р. з 2021р. зазначимо, що компанія має позитивну динаміку росту та фінансову стабільність. Про це свідчить зростання доходу та фінансового результату, що пов'язане зі збільшенням нових клієнтів та проєктів, збільшення вартості власного капіталу, зростання показників оборотності активів і дебіторської заборгованості та інше.

Однак зауважимо, що значення інших витрат зросли, що може вказувати на збільшення витрат компанії та додаткові витрати, які не пов'язані безпосередньо з реалізацією послуг. Також погіршали показники кредиторської заборгованості та оборотності основних засобів, що може вказувати на зростання заборгованості компанії перед постачальниками і збільшення строків оплати, а також на зниження ефективності використання основних засобів. Це вимагає великої уваги та вдосконалення відповідних процесів ТОВ «Груп БВТ».

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Поняття готової продукції: [Електронний ресурс]. Режим доступу: [www. URL: https://studwood.net/1705594/buhgalterskiy_uchet_i_audit/ponyattya_gotovoyi_produktsiyi](http://www.studwood.net/1705594/buhgalterskiy_uchet_i_audit/ponyattya_gotovoyi_produktsiyi)
2. Наукові конференції «Облік готової продукції»: [Електронний ресурс]. Режим доступу: [www. URL: http://oldconf.neasmo.org.ua/node/352#:~:text=Основу%20побудови%20обліку%20готової%20продукції,у%20виробництві%3B%20система%20рахунків%20обліку](http://oldconf.neasmo.org.ua/node/352#:~:text=Основу%20побудови%20обліку%20готової%20продукції,у%20виробництві%3B%20система%20рахунків%20обліку).
3. Класифікація споживчих товарів і товарів промислового призначення: [Електронний ресурс]. Режим доступу: [www. URL: https://dl.kpt.sumdu.edu.ua/mod/book/view.php?id=23972&chapterid=9194](https://dl.kpt.sumdu.edu.ua/mod/book/view.php?id=23972&chapterid=9194)
4. Сутність, класифікація, визнання та оцінка готової продукції, значення і завдання її обліку: [Електронний ресурс]. Режим доступу: [www. URL: https://studwood.net/1425445/buhgalterskiy_uchet_i_audit/sutnist_klasifikatsiy_a_viznannya_otsinka_gotovoyi_produktsiyi_znachennya_zavdannya_obliku](https://studwood.net/1425445/buhgalterskiy_uchet_i_audit/sutnist_klasifikatsiy_a_viznannya_otsinka_gotovoyi_produktsiyi_znachennya_zavdannya_obliku)
5. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»: [Електронний ресурс]. Режим доступу: [www. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text)
6. Облік наявності та руху готової продукції: [Електронний ресурс]. Режим доступу: [www. URL: https://pidru4niki.com/90172/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/oblik_nayavnosti_ruhu_gotovoyi_produktsiyi](https://pidru4niki.com/90172/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/oblik_nayavnosti_ruhu_gotovoyi_produktsiyi)
7. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: [Електронний ресурс]. Режим доступу: [www. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99#Text)
8. Облік готової продукції: [Електронний ресурс]. Режим доступу: [www. URL: https://buklib.net/books/33995/](https://buklib.net/books/33995/)
9. Облік готової продукції: [Електронний ресурс]. Режим доступу: [www. URL: https://olgacim77.wixsite.com/gvpauoblik/9-5](https://olgacim77.wixsite.com/gvpauoblik/9-5)

10. Комерційні угоди і посередництво: [Електронний ресурс]. Режим доступу: www. URL: <https://buklib.net/books/25144/>
11. Дебіторська заборгованість: [Електронний ресурс]. Режим доступу: www. URL: <https://buhplatforma.com.ua/article/7708-debtorska-zaborgovanst>
12. Кредиторська заборгованість: види, бухоблік: [Електронний ресурс]. Режим доступу: www. URL: <https://buhplatforma.com.ua/article/7585-kreditorska-zaborgovanst>
13. Алгоритми і основні методи вибору постачальника: [Електронний ресурс]. Режим доступу: www. URL: https://stud.com.ua/49104/logistika/algorithm_osnovni_metodi_viboru_postachalnika
14. Зобов'язання: визначення та характеристика видів: [Електронний ресурс]. Режим доступу: www. URL: <https://osvita.ua/vnz/reports/accountant/17053/>
15. Класифікація договорів: [Електронний ресурс]. Режим доступу: www. URL: https://pidru4niki.com/75070/menedzhment/klasifikatsiya_dogovoriv
16. Облікове законодавство та рівні державного регулювання бухгалтерського обліку в Україні: [Електронний ресурс]. Режим доступу: www. URL: <https://dspace.dsau.dp.ua/bitstream/123456789/1455/1/3.pdf>
17. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: [Електронний ресурс]. Режим доступу: www. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99#Text>
18. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: [Електронний ресурс]. Режим доступу: www. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99#Text>
19. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: [Електронний ресурс]. Режим доступу: www. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00#Text>
20. Постанова «Про регулювання цін»: [Електронний ресурс]. Режим доступу: www. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/715-92-%D0%BF#Text>
21. Податковий кодекс України: [Електронний ресурс]. Режим доступу: www. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>

22. Господарський кодекс України: [Електронний ресурс]. Режим доступу: [www. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text](http://www.zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text)
23. Цивільний кодекс України: [Електронний ресурс]. Режим доступу: [www. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text](http://www.zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text)
24. Про затвердження «Інструкція про порядок реєстрації виданих, повернутих і використаних довіреностей на одержання цінностей»: [Електронний ресурс]. Режим доступу: [www. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0293-96#Text](http://www.zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0293-96#Text)
25. Офіційний сайт компанії «Груп БВТ»: [Електронний ресурс]. Режим доступу: [www. URL: https://groupbwt.com/](http://www.groupbwt.com/)
26. Прибуток підприємства: основні напрямки використання: [Електронний ресурс]. Режим доступу: [www. URL: https://osvita.ua/vnz/reports/econom_pidpr/17607/](http://www.osvita.ua/vnz/reports/econom_pidpr/17607/)
27. Рахунок-фактура: [Електронний ресурс]. Режим доступу: [www. URL: https://online.dtki.ua/2013/17-18/49492](http://www.online.dtki.ua/2013/17-18/49492)
28. Договір про надання послуг: [Електронний ресурс]. Режим доступу: [www. URL: https://buhplatforma.com.ua/article/7301-dogovr-pro-nadannya-poslug](http://www.buhplatforma.com.ua/article/7301-dogovr-pro-nadannya-poslug)
29. Табель обліку робочого часу: [Електронний ресурс]. Режим доступу: [www. URL: https://www.golovbukh.ua/article/7639-tabel-obliku-robochogo-chasu](http://www.golovbukh.ua/article/7639-tabel-obliku-robochogo-chasu)
30. Звіт про витрати на утримання робочої сили: [Електронний ресурс]. Режим доступу: [www. URL: https://buhplatforma.com.ua/article/15870-zvit-pro-vitrati-na-utrimannya-robochoi-sili-forma-1-rs](http://www.buhplatforma.com.ua/article/15870-zvit-pro-vitrati-na-utrimannya-robochoi-sili-forma-1-rs)
31. Акт виконаних робіт: [Електронний ресурс]. Режим доступу: [www. URL: https://buhplatforma.com.ua/article/7521-yak-pravilno-sklasti-akt-vikonanih-robtakt-nadanih-poslug](http://www.buhplatforma.com.ua/article/7521-yak-pravilno-sklasti-akt-vikonanih-robtakt-nadanih-poslug)
32. Особливості бухгалтерського обліку в ІТ-компаніях: [Електронний ресурс]. Режим доступу: [www. URL: https://www.buh24.com.ua/osoblivosti-buhgalterskogo-obliku-v-it-kompaniyah/](http://www.buh24.com.ua/osoblivosti-buhgalterskogo-obliku-v-it-kompaniyah/)

33. Закон України «Про Національну програму інформатизації»: [Електронний ресурс]. Режим доступу: www. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/74/98-%D0%B2%D1%80#Text>
34. Класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010: [Електронний ресурс]. Режим доступу: www. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/vb457609-10#Text>
35. Управлінський облік: [Електронний ресурс]. Режим доступу: www. URL: https://pidru4niki.com/1841101453280/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/upravlinskiy_oblik