

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 83 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 «Група 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 «Група 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 «Група 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 «ГРУПА БВТ»	39
2.1. Організаційно-економічна характеристика компанії «Група 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	48
РОЗДІЛ 3. МЕТОДИКА АНАЛІЗУ РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ ТОВ «ГРУПА БВТ»	55
3.1. Управлінський облік реалізації готової продукції та розрахунків з покупцями і замовниками	55
3.2. Аналіз та підвищення ефективності обліку розрахунків з покупцями і замовниками	60
ВИСНОВКИ	71
ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	73
ДОДАТКИ	77

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 і методики обліку та 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, визначати 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)

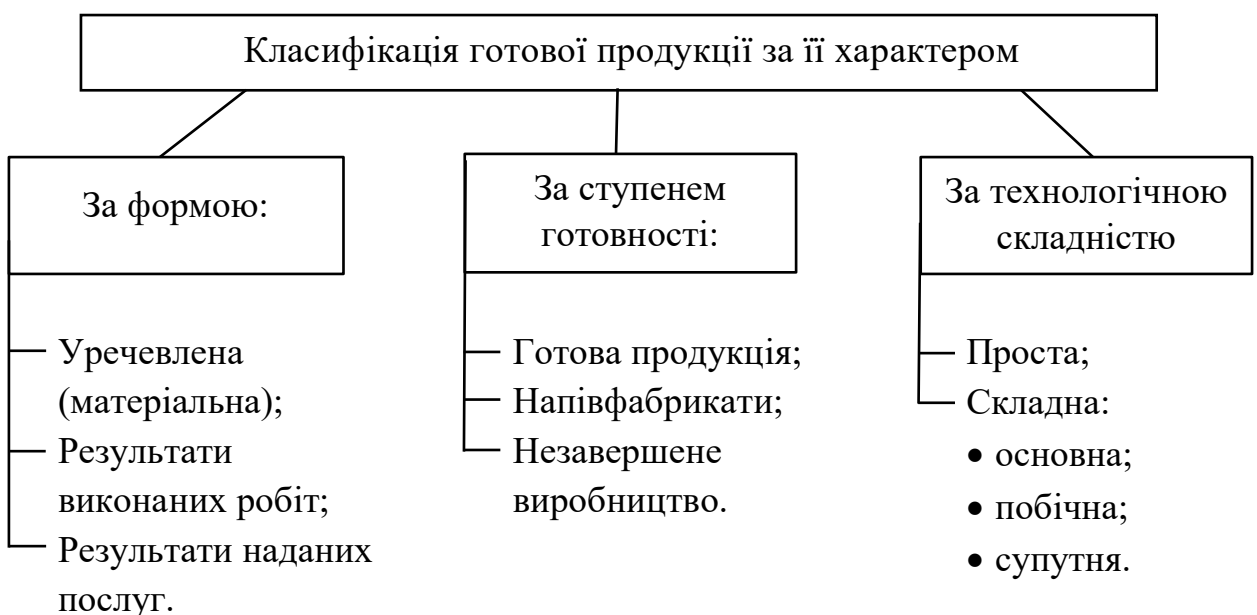


Рис. 1.1 Класифікація готової продукції за її характером

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).

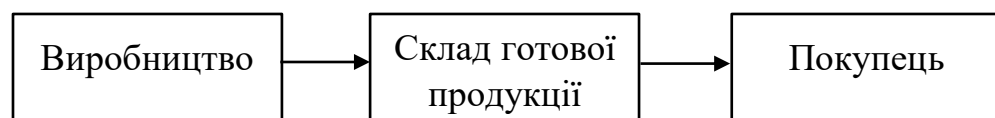


Рис. 1.2 Рух готової продукції із виробництва до споживача

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).

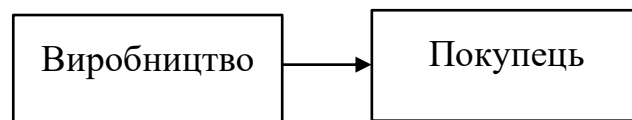


Рис. 1.3 Рух готової продукції до прямого споживача

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 рахунку 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;
- прямі 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 винні підприємству, а кредиторська заборгованість представляє

гроші, які підприємство 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 заборгованості 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).

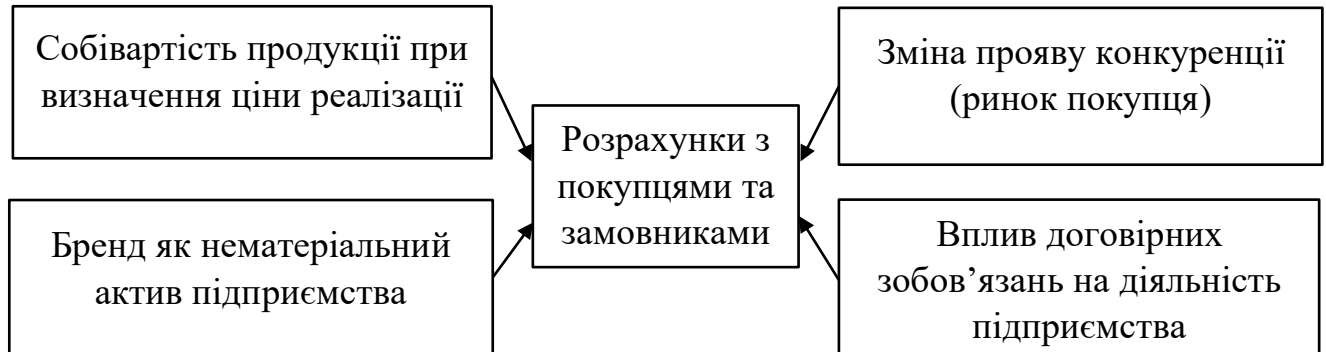


Рис. 1.4. Групи факторів, що впливають на розрахунки з покупцями і замовниками

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.

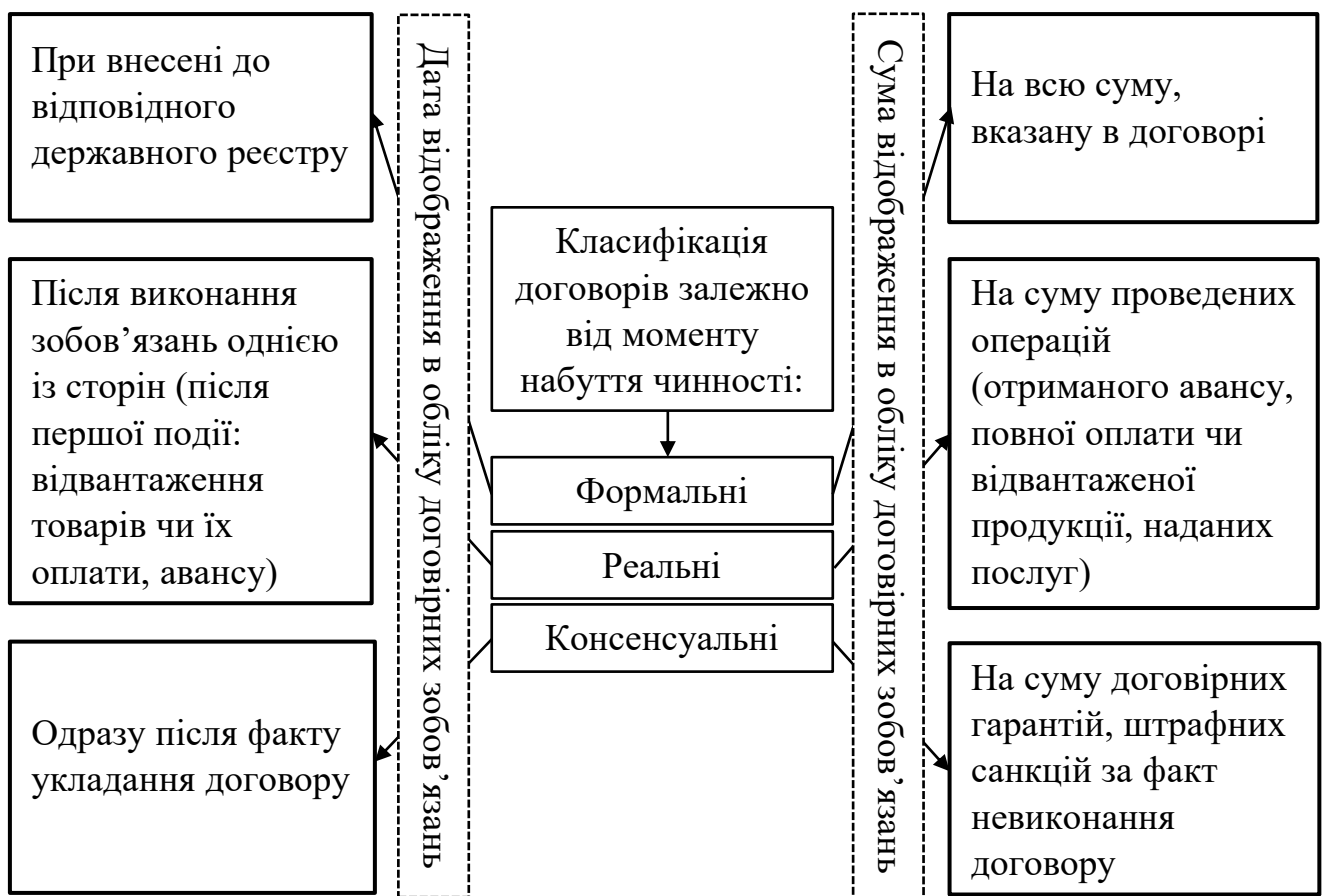


Рис. 1.5 Договірні зобов'язань на балансових рахунках бухгалтерського обліку залежно від типу договору

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.

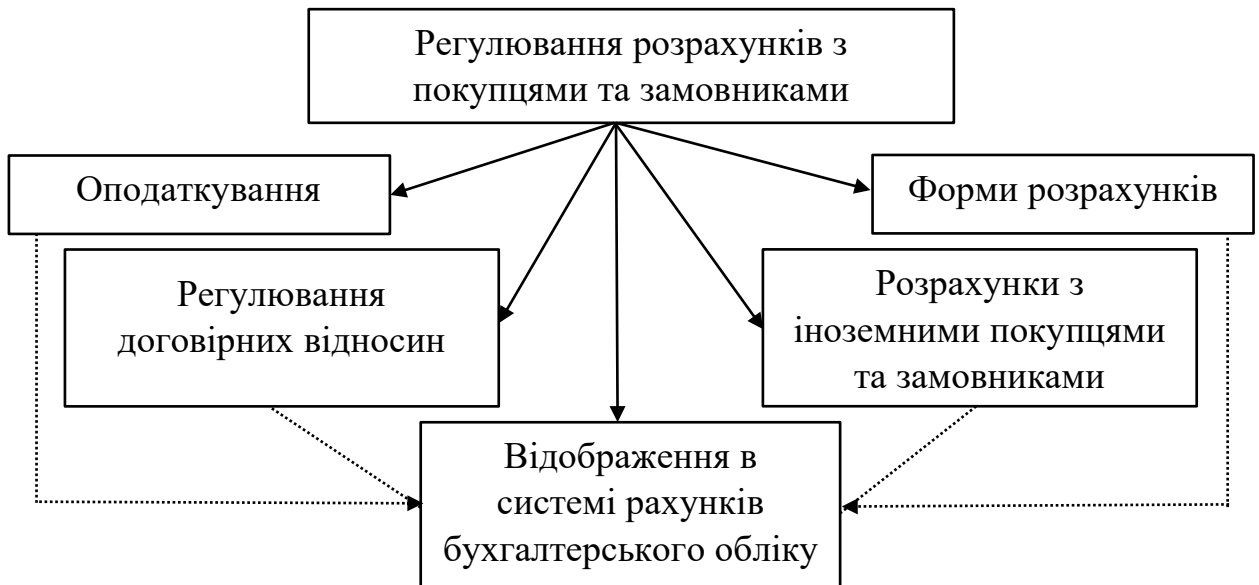


Рис. 1.7 Напрями законодавчого регулювання розрахунків з покупцями та замовниками

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.

РОЗДІЛ 2

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

2.1. Організаційно-економічна характеристика компанії «Група БВТ»

Сфера інформаційних технологій охоплює широкий спектр діяльності, пов'язаної з комп'ютерною технікою та застосуванням технологій для обробки і управління даними. Вона включає створення, впровадження та адміністрування програмного забезпечення, комп'ютерного обладнання і мереж.

У сучасному швидкозмінному світі ІТ-компанії відіграють важливу роль, надаючи послуги, які допомагають бізнесу працювати ефективніше. Інформаційні технології стали ключовою складовою успіху будь-якого підприємства, адже вони дозволяють оптимізувати процеси, підвищувати продуктивність і залучати нових клієнтів через інноваційні цифрові канали. Це є невід'ємною умовою для конкурентоспроможності в умовах цифрової епохи.

ТОВ «Група БВТ» спеціалізується на цифровій оптимізації веб-сайтів, допомагаючи брендам збільшувати впізнаваність, покращувати репутацію та нарощувати обсяги продажів. Як персональні консультанти у сфері цифрових рішень, вони стають частиною команди клієнта, надаючи корисні дані для ухвалення стратегічних рішень і вдосконалення присутності брендів у цифровому середовищі.

Офіс компанії розташований в Україні (м. Запоріжжя), а її дочірні підприємства функціонують у США, Великобританії, Німеччині та Швеції. Основні напрями діяльності компанії охоплюють:

- розробку фінансового програмного забезпечення та фінтех-рішень;
- системи охорони здоров'я та медичні рішення;
- ІТ-послуги та рішення для роздрібної торгівлі.

Послуги з розробки фінансового програмного забезпечення охоплюють інноваційні рішення для банків, страхових компаній, інвестиційних платформ і стартапів. Це включає:

- мобільні банківські додатки;
- роботизовану автоматизацію процесів;
- альтернативне кредитування;
- аналітичні системи, звітність і BI-додатки;
- платіжні сервіси;
- управління капіталом і інвестиціями;
- оперативну аналітику;
- інтеграцію потужних технологій.

Дослідження свідчать, що 62% споживачів надають перевагу фінансовим операціям через інтегровані платформи, такі як мобільні банківські додатки.

Healthcare Solutions & Systems трансформує сферу охорони здоров'я, впроваджуючи цифрові технології, які відповідають сучасним галузевим стандартам і зростаючим технічним потребам. Основними послугами цього напрямку є:

- економічно вигідні рішення, що відповідають вимогам NIRPA;
- комплексний контроль технічних аспектів
- контроль управління даними;
- бізнес-аналітика;
- інтегровані електронні медичні карти;
- автоматизація документообігу в медичній сфері;
- оперативна аналітика;
- управління хмарними ресурсами.

ІТ-послуги та рішення для роздрібно́ї торгівлі забезпечують клієнтів індивідуальними програмними продуктами, які підтримують бізнес як у фізичних точках, так і в цифрових мережах. Цей напрям включає:

- автоматизацію маркетингових процесів;
- бізнес-аналітику;
- оптимізацію ланцюгів постачання;
- розробку веб-додатків і порталів;
- управління запасами.

ІТ-консультанти для роздрібно́ї торгівлі створюють програмні рішення, орієнтовані на специфічні потреби клієнтів, підтримуючи їхню діяльність у всіх аспектах роздрібно́ї торгівлі. [25]

Організаційна структура «Група БВТ» є лінійно-функціональною, що забезпечує чіткий поділ обов'язків і повноважень. У цій структурі кожен співробітник підзвітний конкретному менеджеру, який відповідає за контроль, дотримання політики компанії та виконання цілей. Комунікація здійснюється вертикально вниз, а кожен управлінський рівень має чітко визначені обов'язки та права приймати рішення.

Переваги структури включають ясність розподілу ролей і відповідальності, що сприяє ефективності роботи. Однак така система може бути менш гнучкою і складно адаптуватися до змін, оскільки основні рішення зосереджені на вищих рівнях ієрархії.

Історія компанії: ТОВ «Група БВТ» засноване у вересні 2020 року з початковим штатом у 6 осіб, включаючи генерального директора і п'ятьох розробників. За три роки діяльності штат зріс до 24 співробітників, до яких приєдналися РМ, офіс-менеджер, HR і фінансовий менеджер. Динаміку росту штату зображено на рисунку 2.1.

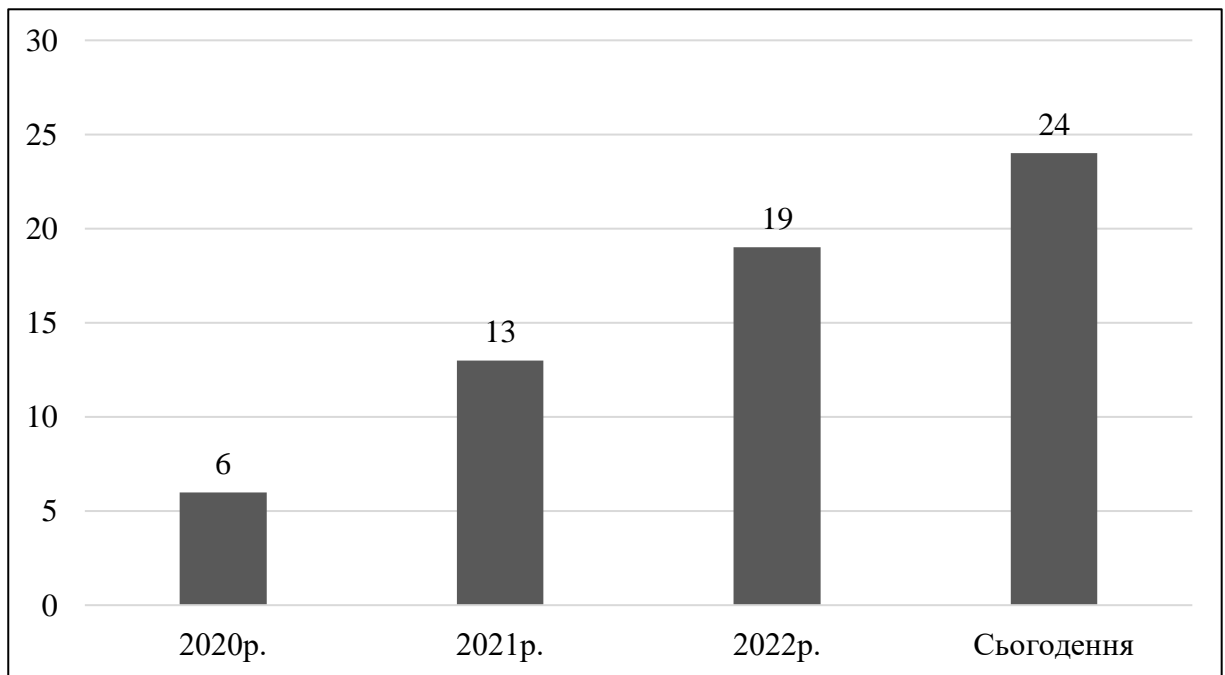


Рис. 2.1 Динаміка збільшення штату компанії «Група БВТ»

Основною метою бізнесу в ринковій економіці є отримання та максимізація прибутку. Для цього компанія має надавати послуги, що відповідають потребам ринку, зберігати конкурентні переваги та ефективно організовувати свою діяльність.

Прибуток визначається як фінансовий результат, який залишається після вирахування всіх витрат із загального доходу бізнесу. Це різниця між сумарним доходом від діяльності підприємства та витратами, пов'язаними з виробництвом або наданням послуг. [26]

Прибуток є ключовим показником успішності та фінансового стану компанії. Він демонструє, що бізнес отримує більше доходів, ніж витрат, що дозволяє інвестувати в розвиток, виплачувати дивіденди акціонерам або реалізовувати інші стратегічні цілі.

Для досягнення максимізації прибутку компанії використовують різноманітні стратегії, серед яких виділяються оптимізація витрат, розширення ринків збуту та інновації в продуктах і послугах. Розширення ринків збуту може відбуватися як на національному, так і на міжнародному рівнях, що дозволяє збільшити обсяги продажів та доходи.

Одним із ключових аспектів досягнення прибутку є глибокий аналіз ринку. Компанії повинні розуміти потреби та поведінку своїх споживачів, а також стежити за діяльністю конкурентів. Це дозволяє своєчасно реагувати на зміни ринкових умов, адаптувати стратегії та пропонувати продукти або послуги, які максимально задовольняють запити клієнтів.

Інновації відіграють важливу роль у забезпеченні конкурентних переваг та збільшенні прибутку. Впровадження нових технологій, розробка унікальних продуктів та покращення сервісів дозволяють компаніям виділятися на ринку, залучати нових клієнтів та утримувати лояльність існуючих. Постійний розвиток і інвестування в науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи сприяють довгостроковій стабільності та зростанню прибутку.

Ефективне управління ризиками є невід'ємною частиною стратегії максимізації прибутку. Компанії повинні ідентифікувати потенційні загрози, такі як економічні коливання, зміни в законодавстві або технологічні збої, та розробляти плани дій для мінімізації їх впливу. Це дозволяє забезпечити стабільність бізнесу та зберегти прибуток навіть у несприятливих умовах.

Ретельне фінансове планування і контроль допомагають компаніям ефективно розподіляти ресурси, прогнозувати доходи та витрати, а також своєчасно коригувати стратегії для досягнення фінансових цілей. Використання сучасних фінансових інструментів та аналітики дозволяє керівництву приймати обґрунтовані рішення, спрямовані на підвищення прибутковості бізнесу.

Для аналізу діяльності «Група БВТ» використовували такі фінансові показники: чистий дохід від реалізації продукції, витрати, фінансовий результат до оподаткування, податок на прибуток та чистий прибуток.

Аналіз звітів про фінансові результати за 2021–2022 роки (Додаток Д) свідчить, що компанія демонструє стабільний розвиток. У 2021 році чистий прибуток становив 324,7 тис. грн, а в 2022 році зріс до 561,7 тис. грн, що на

237 тис. грн (або 72,99%) більше, ніж у попередньому році. Поступове збільшення доходів свідчить про розвиток підприємства, освоєння нових напрямків, підвищення кваліфікації персоналу та залучення більш складних і вигідних проєктів.

При аналізі прибутковості важливим завданням є оцінка структури, динаміки змін і виконання планової собівартості за звітний період. Для цього аналізуються баланс компанії, звіт про прибутки та збитки, а також звіт про рух грошових коштів (Додаток Е).

Аналіз змін активів і пасивів є важливою складовою фінансового аналізу. У 2021–2022 роках активи компанії демонструють позитивну динаміку: у 2021 році вони становили 6155,5 тис. грн, а в 2022 році зросли на 5,33%, досягнувши 6483,7 тис. грн. Це свідчить про те, що компанія ефективно використовує альтернативні джерела фінансування для уникнення фінансових труднощів. Утім, подальший розвиток та збільшення цих показників мають залишатися пріоритетом на наступні роки.

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

Первинний облік реалізації послуг і розрахунків із покупцями та замовниками охоплює реєстрацію та відстеження всіх фінансових операцій, пов'язаних із наданням послуг клієнтам.

До первинних документів обліку наданих послуг і розрахунків належать:

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

Процес обліку фінансових операцій починається зі створення рахунка-фактури або квитанції про надання послуг. У цих документах зазначаються перелік послуг, їхня вартість, застосовувані податки та знижки. Рахунок надсилається клієнту, який може здійснити оплату одразу або в межах обумовленого терміну.

Рахунок надсилається клієнту, який може здійснити оплату одразу або в межах обумовленого терміну, що зазвичай вказується в умовах договору чи на самому рахунку. Якщо оплата не надійшла у встановлений строк, компанія може розпочати процес нагадування про борг. У разі тривалого прострочення можливе застосування штрафних санкцій або навіть ініціювання юридичних дій згідно з умовами договору.

Рахунок-фактура є ключовим комерційним документом, що фіксує деталі фінансової операції. Вона використовується як для підтвердження факту надання послуг, так і для запиту оплати. Типовий рахунок-фактура містить: [27]

- унікальний номер і дату складання;
- інформацію про продавця та покупця (назва, адреса, контакти);
- опис наданих послуг із зазначенням кількості та ціни;
- загальну суму до оплати, включно з податками або знижками;
- умови платежу, такі як дата оплати чи штрафні санкції за прострочення;
- реквізити для оплати.

Зазвичай рахунки-фактури формуються в електронному вигляді та надсилаються покупцеві електронною поштою. Вони слугують як доказ платежу для покупця і як облікована транзакція для продавця.

Юридичною основою для співпраці між компанією та клієнтом є контракт або угода про надання послуг. Цей документ чітко визначає обсяг робіт, відповідальність сторін, умови оплати, термін дії та гарантії. Він також регулює питання конфіденційності, можливого припинення співпраці та вирішення суперечок.

Типовий договір про надання послуг включає:

- ідентифікаційні дані сторін;
- опис послуг та очікуваних результатів;
- вартість послуг і графік платежів;
- строки виконання;
- положення про відповідальність;
- положення гарантій та конфіденційність.

Після отримання оплати платіж реєструється в системі обліку компанії, наприклад, як дебет на банківський рахунок і кредит на рахунок дебіторської заборгованості. У випадку несвоєчасної оплати клієнт отримує нагадування, а за необхідності можуть бути вжиті заходи правового характеру. [28]

Табель обліку використовується для відстеження відпрацьованих годин працівника, необхідних для розрахунку заробітної плати та виставлення рахунків клієнтам. У таблиці вказуються:

- ім'я співробітника, його ідентифікаційний номер і посада;
- дати й години роботи;
- завдання або проекти, над якими працював співробітник;
- загальна кількість відпрацьованих годин;
- інформація про понаднормову роботу;
- підписи співробітника та керівника.

Точний облік робочого часу є ключовим для правильного розрахунку заробітної плати, виставлення рахунків клієнтам і контролю витрат на реалізацію проектів. Завдяки цьому компанія може гарантувати, що співробітники отримують оплату за фактично відпрацьовані години, а також забезпечити виконання проектів у встановлені строки відповідно до контракту. [29]

Звіт про витрати є документом, що використовується працівниками для фіксації витрат, пов'язаних із виконанням службових обов'язків. Він містить детальний перелік витрат, що дає змогу компанії впевнитися в їхній доцільності та компенсувати працівникам затрати, які визнаються виправданими та необхідними.

Стандартний звіт про витрати включає:

- інформацію про співробітника: П.І.Б., ідентифікаційний код, підрозділ;
- дата і час: момент здійснення витрат;
- категорія витрат: наприклад, витрати на проїзд або матеріали для проекту;
- опис витрат: стисла характеристика витрат, їхнє призначення та деталі;
- сума витрат: із врахуванням податків і додаткових зборів;
- квитанції: прикріплені копії підтверджувальних документів;
- підписи: працівника та його керівника для підтвердження достовірності інформації.

Коректні звіти про витрати допомагають організаціям контролювати витрати, відшкодовувати обґрунтовані витрати працівників і формувати плани на майбутні витрати. [30]

Кредит та дебет-нота – це документи, які використовуються для коригування фінансових даних у бухгалтерській системі;

- дебетове авізо оформлюється, якщо необхідно збільшити баланс на рахунку;
- кредитове авізо використовується для зменшення балансу на рахунку.

Наприклад, при виявленні помилки у рахунку клієнту компанія може видати кредит-ноту для її виправлення. У разі повернення товару чи скасування послуги дебетова нота дозволяє змінити баланс рахунків відповідним чином. Ці документи забезпечують точність і збалансованість облікових записів, запобігаючи помилкам.

Факт надання послуг підтверджується складанням акту наданих послуг — офіційного документа, який фіксує всі деталі угоди між виконавцем і замовником. Цей документ є основою для виставлення рахунка-фактури та подальшого отримання оплати за виконані послуги. Акт наданих послуг відображає точний обсяг виконаної роботи або наданих послуг, строки виконання та узгоджену вартість. Він містить важливі відомості, які підтверджують факт виконання робіт або надання послуг, такі як: опис наданих послуг, їх кількість і вартість, а також підпис замовника, що підтверджує приймання послуг. [31]

Всі первинні документи, такі як рахунки-фактури, акти наданих послуг, звіти про витрати та таблиці обліку робочого часу, становлять основу для обліку фінансових операцій в компанії. Чітке і правильне ведення цих документів є критично важливим для забезпечення фінансової прозорості та відповідності вимогам законодавства. Завдяки таким документам компанія може ефективно контролювати свої витрати та доходи, дотримуватись податкових зобов'язань і точно формувати фінансову звітність. Всі ці документи допомагають забезпечити належну фінансову дисципліну, що є запорукою стабільної і ефективної роботи підприємства.

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

В Україні облік реалізації послуг та розрахунків з покупцями і замовниками організовується відповідно до методичних рекомендацій і положень, регламентованих Національними стандартами бухгалтерського обліку (П(С)БО). Ці стандарти визначають загальні принципи та правила, яких повинні дотримуватись усі підприємства при веденні обліку, зокрема щодо визначення моменту визнання доходу, обліку витрат та проведення розрахунків з контрагентами.

Синтетичний облік охоплює узагальнення операцій, які здійснюються на підприємстві, тобто обробку та класифікацію всіх фінансових операцій у відповідних рахунках. Він дозволяє сформувати загальну картину фінансової діяльності підприємства, обчислити суми доходів і витрат, а також отримати загальний фінансовий результат. У рамках синтетичного обліку для кожної операції створюються відповідні записи в загальному реєстрі, що дозволяє забезпечити коректність і цілісність фінансової звітності.

Аналітичний облік, в свою чергу, забезпечує детальний аналіз кожної конкретної операції. Він дозволяє відстежувати кожен етап взаєморозрахунків з покупцями та замовниками, а також здійснювати контроль за дебіторською та кредиторською заборгованістю. Аналітичний облік фіксує деталі операцій, такі як сума боргу, терміни платежів, статус виконання договорів та інші аспекти, що дають змогу менеджерам підприємства приймати обґрунтовані рішення щодо фінансових потоків, оптимізації грошових потоків і взаєморозрахунків.

Компанії повинні підтримувати документацію в актуальному і точному стані та регулярно подавати фінансову звітність згідно з П(С)БО. Також необхідно дотримуватися вимог податкового законодавства, зокрема щодо реєстрації ПДВ і податку на виведений капітал, якщо це передбачено.

Специфіка бухгалтерського обліку в ІТ-компаніях включає:

- визнання доходу – складнощі з визначенням доходу для розробки ПЗ або довгострокових контрактів. Часто потрібно враховувати доходи протягом дії контракту;
- нематеріальні активи – оцінка та облік патентів, авторських прав і програмного забезпечення;
- облік проектів – реєстрація витрат, доходів і прибутків за окремими проектами;
- компенсація на основі акцій: поширені плани стимулювання працівників акціями;

- податкові пільги – можливість отримання податкових вигід за дослідження, розробки, створення робочих місць;
- міжнародні стандарти – необхідність дотримання різних норм бухгалтерського обліку у зв'язку з глобальною діяльністю;
- управління грошовими потоками: важливість контролю за грошовими ресурсами для покриття операційних та інвестиційних витрат. [32]

ІТ-компанії працюють у сфері інформаційних технологій та програмування, визначених у Законі України «Про Національну програму інформатизації» [33] як комплекс засобів і технологій для обробки, зберігання та передачі інформації. Це охоплює широкий спектр технологій, таких як апаратне і програмне забезпечення, бази даних, мережі й телекомунікаційні системи.

Національні стандарти бухгалтерського обліку регулюють ведення обліку в цій сфері, хоча вони не містять чіткого визначення термінів «послуги» та «програмні продукти». Їх визначення містяться в класифікаторі видів економічної діяльності КВЕД ДК 009:2010 [34], який деталізує різні види діяльності, включно з розробкою ПЗ і наданням послуг. Він становлює кодову систему для визначення конкретних видів економічної діяльності підприємств і організацій на основі міжнародної стандартної класифікації. Він містить ряд класів, підкласів і груп, які покривають всі сфери діяльності – від виробництва товарів і надання послуг до торгівлі та фінансових послуг.

Під час обліку послуг і програмних продуктів компанія повинна дотримуватися принципу нарахування, тобто визнавати дохід і витрати в момент їх виникнення, незалежно від часу фактичної оплати. Це дозволяє відображати реальну економічну активність компанії та забезпечує точну картину її фінансового стану. Важливо, щоб компанія правильно визначала момент нарахування доходу, зокрема при укладанні довгострокових контрактів, коли дохід може бути розподілений по етапах надання послуг або розробки програмного продукту.

Фінансова звітність повинна містити повне розкриття інформації про характер і обсяги послуг та діяльності з розробки програмного забезпечення, щоб забезпечити прозорість для користувачів. Це дозволяє інвесторам, партнерам і регулюючим органам мати чітке розуміння діяльності компанії, оцінювати її ефективність, фінансові результати і перспективи розвитку. Повне розкриття дозволяє виявити будь-які приховані фінансові ризики та допомагає зрозуміти, як саме компанія генерує дохід та здійснює витрати.

У разі постачання програмного забезпечення договір передбачає передачу права власності або права користування програмним продуктом, що формує створення активу. Програмний продукт класифікується як нематеріальний актив і обліковується на балансі підприємства як необоротний актив. Дохід зазвичай визнається в момент передачі продукту клієнту разом із переданням ризиків та вигод від власності, що відповідає принципу нарахування.

Доходи від надання послуг можуть бути визнані, якщо виконуються наступні умови:

- сума доходу визначена достовірно;
- існує ймовірність отримання економічних вигод;
- можна оцінити стадію виконання операції;
- витрати, понесені на надання послуги, можна достовірно виміряти.

За таких умов дохід визнається за ступенем завершеності послуг на дату балансу, що дозволяє відобразити фактичний прогрес у наданні послуг і забезпечує точніше уявлення про фінансові показники компанії.

Аналітичний облік послуг включає детальне документування кожної наданої послуги, зокрема:

- часу, витраченого працівниками;
- витрат, понесених під час надання послуг;
- тарифів, що застосовуються;
- узгодження доходів із понесеними витратами для визначення прибутковості.

Такий облік дозволяє краще аналізувати джерела доходу, оцінювати рентабельність та приймати ефективні управлінські рішення щодо ціноутворення, розподілу ресурсів і залучення клієнтів.

Процес аналітичного обліку включає:

- облік робочого часу працівників на кожну послугу;
- визначення собівартості послуг з урахуванням прямих витрат;
- розрахунок доходів за кожною послугою на основі узгоджених тарифів;
- аналіз співвідношення доходів і витрат для забезпечення прибутковості.

Ця інформація також використовується для формування звітності, аналізу діяльності та внутрішнього управління.

Синтетичний облік послуг в ІТ-компаніях організовується аналогічно іншим галузям. Основним рахунком для відображення доходів є рахунок 703 «Дохід від реалізації робіт, послуг», який деталізується за субрахунками:

- 7031 «Дохід від розробки програмного забезпечення»;
- 7032 «Дохід від ІТ-консалтингу»;
- 7033 «Дохід від технічної підтримки».

Для обліку собівартості послуг підприємство використовує відповідні рахунки, такі як рахунок 64 «Розрахунки за податками і платежами», рахунок 66 «Розрахунки по заробітній платі» та інші. Ці рахунки поділяються на субрахунки залежно від видів витрат. Окремо виділяються спеціальні рахунки, наприклад, рахунок 70 «Дохід від реалізації програмної продукції», для обліку доходів від продажу програмних продуктів. Організація синтетичного обліку відповідає загальноприйнятим бухгалтерським стандартам, але має адаптовані рахунки й субрахунки, які враховують специфіку наданих послуг.

Аналітичний облік розрахунків із покупцями та замовниками забезпечує детальне відображення фінансових операцій, пов'язаних із продажем програмних продуктів і послуг. Для цього створюються аналітичні рахунки за

кожним клієнтом, проектом або видом послуг. Вони містять інформацію про доходи, отримані від кожного клієнта чи проекту, витрати на надання послуг і прибутковість проектів.

Такий облік включає відстеження дебіторської та кредиторської заборгованості для управління грошовими потоками та своєчасного отримання оплат. Зокрема, аналізуються терміни погашення заборгованостей і платіжна дисципліна клієнтів для виявлення можливих ризиків.

Синтетичний облік розрахунків із покупцями регулюється Планом рахунків бухгалтерського обліку, затвердженим Міністерством фінансів, і охоплює такі основні рахунки:

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

Ці рахунки забезпечують облік руху грошових коштів, включаючи безготівкові розрахунки, отримання передоплат, повернення коштів тощо. Їх функція полягає у відображенні надходжень і витрат грошових коштів, а також звірці залишків на рахунках.

Синтетичний облік забезпечує узагальнене відображення фінансових операцій, що дозволяє формувати достовірну фінансову звітність, розраховувати податки й готуватися до перевірок. Натомість аналітичний облік забезпечує деталізацію операцій, що дозволяє моніторити доходи за окремими послугами, аналізувати рахунки клієнтів і визначати клієнтські тенденції.

Регулярний перегляд облікових записів дозволяє компанії підвищувати точність обліку, виявляти проблемні зони та ухвалювати обґрунтовані бізнес-рішення. Такий підхід сприяє управлінню потоками доходів, аналізу фінансових даних і підвищенню ефективності роботи підприємства. Крім того, систематичний перегляд допомагає виявляти помилки в облікових записах на ранніх етапах, що дозволяє швидше їх виправляти та мінімізувати фінансові ризики.

Насамперед, цей процес дає можливість оперативно оцінювати ефективність бізнес-стратегій, оптимізувати внутрішні операції та своєчасно виявляти можливості для розширення та розвитку. Тому регулярний перегляд облікових записів є важливою частиною стратегії сталого та успішного розвитку будь-якого підприємства.

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 збору, аналізу, інтерпретації та передачі фінансової інформації для підтримки керівництва у прийнятті раціональних бізнес-рішень. На відміну від фінансового обліку, який орієнтований на зовнішніх зацікавлених осіб, управлінський облік спрямований на забезпечення внутрішніх користувачів, таких як менеджери та керівники, інформацією для планування, контролю й управління операційною діяльністю. Управлінський облік надає керівництву підприємства можливість отримувати точні й оперативні дані, необхідні. Завдяки ньому компанія може оперативно реагувати на зміни в ринкових умовах, коригувати стратегії та тактики, визначати ефективність різних підрозділів і проектів, а також планувати майбутні інвестиції. [35]

В межах управлінського обліку послуг і розрахунків з клієнтами здійснюється контроль та реєстрація витрат, пов'язаних із наданням послуг. Це охоплює витрати на заробітну плату, програмне забезпечення та інші витрати, пов'язані з реалізацією проектів. Також управлінський облік передбачає аналіз отриманих доходів, оцінку прибутковості та визначення рентабельності інвестицій.

Для здійснення управлінського обліку надання послуг компанія «Група БВТ» використовує програмне забезпечення «Quickbooks» (рис. 3.1). Ця програма забезпечує систему обліку витрат, яка дозволяє регулярно відстежувати та аналізувати дані. Використання «Quickbooks» сприяє виявленню тенденцій у витратах і визначенню можливостей для їх оптимізації.

Bank Account History ENDING BALANCE **UAH.....** Reconcile

DATE	REF NO	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...47	
11/04/2022		Expense	Финансовые расходы	Финансовые расходы:Юристы, бух...			1 UAH = 0.02...	UAH1...2...00	
11/01/2022		Expense	Финансовые расходы	Финансовые расходы:Комиссии ба...			1 UAH = 0.02...	UAH1...00	
10/21/2022		Expense	Зарплата ГРН	-Split-			1 UAH = 0.02...	UAH5...5...31	
10/21/2022		Expense	Налоги сотрудников ГРН	-Split-			1 UAH = 0.02...	UAH2...6...00	
10/21/2022		Expense	Финансовые расходы	-Split-			1 UAH = 0.02...	UAH1...40	
10/21/2022		Expense	Зарплата ГРН	Wage Adm:Зарплата Sales			1 UAH = 0.02...	UAH7...68	
10/21/2022		Expense	Налоги сотрудников ГРН	-Split-			1 UAH = 0.02...	UAH4...94	
10/21/2022		Expense	Финансовые расходы	-Split-			1 UAH = 0.02...	UAH2...2	
10/21/2022		Expense	Финансовые расходы	Финансовые расходы:Комиссии ба...			1 UAH = 0.02...	UAH1...31	
10/07/2022		Expense	Зарплата ГРН	-Split-			1 UAH = 0.02...	UAH5...4...20	
10/07/2022		Expense	Налоги сотрудников ГРН	-Split-			1 UAH = 0.02...	UAH2...6...00	
10/07/2022		Expense	Финансовые расходы	-Split-			1 UAH = 0.02...	UAH1...05	
10/07/2022		Expense	Финансовые расходы	Финансовые расходы:Комиссии ба...			1 UAH = 0.02...	UAH2...29	
10/05/2022		Expense	Офис	-Split-			1 UAH = 0.02...	UAH3...7...	
10/05/2022		Expense	Финансовые расходы	Финансовые расходы:Юристы, бух...			1 UAH = 0.02...	UAH1...3...00	

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

Для зручності контролю витрат були розроблені категорії та підкатегорії. Наприклад, щоб зафіксувати витрати на заробітну плату, необхідно вибрати категорію «Зарплата» та зазначити платіжний рахунок, який може бути у різних валютах, таких як гривня, долар або фунт стерлінгів (Рис. 3.2).

Expense AMOUNT **UAH0.00**

Payee: зарплата Payment account: Balance UAH.....

+ 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					

Total (UAH) 0.00
Total (USD) 0.00

Attachments Maximum size: 20MB

Cancel Clear Print Make recurring Save Save and close

Рис. 3.2 Зовнішній вигляд вікна витрат

Надалі вибирається відповідна підкатегорія, яка може охоплювати заробітну плату CEO, CFO, PM, розробників програмування та інших співробітників. Після цього вводиться відповідна сума, а за необхідності додається коментар (Рис. 3.3).

#	CATEGORY	DESCRIPTION	AMOUNT (UAH)	BILLABLE	CUSTOMER / PROJECT
1	Wage Adm:Зарплата CEO	What did you pay for?	0.00		
2	Wage Adm:Зарплата PM		0.00		
3	Wage Team:Зарплата разработчиков:Зарплата Backend		0.00		
4	зарплата	What did you pay for?		<input type="checkbox"/>	
5	Bonus Parsers - USD	Sub-account of Зарп...			
	Bonus QA - USD	Sub-account of Зарп...			
	Зарплата QA - USD	Sub-account of Зарп...			
	Зарплата Backend - USD	Sub-account of Зарп...			
	Зарплата Frontend - USD	Sub-account of Зарп...			
	Зарплата Parsers - USD	Sub-account of Зарп...			
			Total (UAH)		0.00
			Total (USD)		0.00

Рис 3.3 Зовнішній вигляд підкатегорій вікна витрат

На мою думку, варто розширити перелік облікових категорій для підвищення деталізації та зручності аналізу витрат. Як видно на малюнку 3.3, до категорії «Заробітна плата» включені бонуси, але доцільніше відокремити їх в окрему категорію.

Категорія «Фінансові витрати» наразі об'єднує витрати на онлайн-сервіси, банківські комісії, податки та бухгалтерські послуги. Пропоную змінити цю структуру, виділивши вартість онлайн-сервісів у окрему підкатегорію з поділом для Backend, Frontend, Project Manager та інших. Податки також можна деталізувати, створивши підкатегорії для них.

Банківські комісії, витрати на бухгалтерські послуги та інші подібні витрати залишити в категорії «Фінансові витрати». Такий підхід забезпечить більш детальний аналіз фінансів, оптимізувати ресурси та ефективно досягати поставлених 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).

Invoice no.3215

Customer: [Dropdown] Customer email: [Text] Cc/Bcc: [Text] Send later: [Checkbox]

Billing address: [Text] Terms: Net 15 Invoice date: 06/30/2022 Due date: 07/15/2022 Invoice no.: 3215

Date Range: Jun01 - Jun30

#	PRODUCT/SERVICE	DESCRIPTION	QTY	RATE	AMOUNT (USD)
1	Parsers:Development	Zoro, Grainger, ToolUp Monitoring	1.58	**	** .00
2					

Subtotal: ** .00

Message on invoice: [Text] Discount percent: [Dropdown] 0.00

PAYMENT STATUS: **PAID**
1 payment made on 08/01/2022

Рис. 3.4 Зовнішній вигляд рахунка-фактури

За даним рахунком-фактури створюється оплата, в якій «Quickbooks» відображає назву проєкта, дані клієнта та дату надходження платежу. Надалі самостійно вибирається платіжний рахунок, на якому буде відобразатися

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.

Receive Payment

Customer: [Dropdown] Email: [Text] Cc/Bcc: [Text]

AMOUNT RECEIVED: \$...50

Send later:

Payment date: 07/18/2022

Payment method: Приватбанк Reference no.: [Text] Deposit to: Приват ТОВ ББТ \$

Amount received: ...50

Outstanding Transactions

Find Invoice No. [Text] Filter > All

	DESCRIPTION	DUE DATE	ORIGINAL AMOUNT	OPEN BALANCE	PAYMENT
<input checked="" type="checkbox"/>	Invoice # 3136 (05/31/2022)	06/15/2022	...50	...50	...50

< First Previous 1-1 of 1 Next Last >

Amount to Apply \$...50

Cancel Revert Print More Save and close

Рис. 3.5 Зовнішній вигляд створення отриманої оплати

Використовуючи «Quickbooks», компанія отримує можливість ефективно відстежувати свої доходи та витрати, класифікувати їх за категоріями, створювати й надсилати клієнтам рахунки-фактури, а також генерувати різноманітні фінансові звіти на основі внесених даних.

Аналізуючи фінансові показники, пов'язані з наданням послуг, компанія може оцінювати прибутковість своїх пропозицій, приймати обґрунтовані рішення щодо ціноутворення, розподілу ресурсів і розробки бізнес-стратегій. Ця інформація також сприяє виявленню можливостей для вдосконалення й оптимізації процесів обслуговування клієнтів.

Управлінський облік кредиторської заборгованості допомагає забезпечити точність фінансової звітності, своєчасне отримання платежів і ефективно управління грошовими потоками.

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

Аналіз процесу надання послуг і розрахунків із покупцями та замовниками в ІТ-компанії є важливим інструментом для оцінки фінансових показників і визначення шляхів для вдосконалення. Основні аспекти, які слід враховувати під час такого аналізу, можуть включати:

- дохід від наданих послуг;
- витрати, пов'язані з їх наданням;
- планування витрат і доходів;
- кількість виконаних проектів;
- середню вартість і тривалість кожного проекту;
- ключові коефіцієнти для оцінки ділової активності;
- області для вдосконалення.

У підрозділі 2.1 «Організаційно-економічна характеристика підприємства» було проаналізовано фінансові результати компанії за 2021–2022 роки (Додаток Д), зокрема чистий прибуток, який є тісно пов'язаним із загальним доходом. Аналіз показників доходу може надати важливу інформацію про фінансовий стан і рентабельність компанії. Завдяки детальному розгляду даних компанія має змогу оцінити свої джерела доходу, визначити тенденції та ухвалити обґрунтовані рішення для поліпшення фінансової стійкості.

На рисунку 3.6 представлено фінансові показники «Група БВТ» за 2021–2022 роки, що дозволяють оцінити розмір доходу та величину отриманого чистого прибутку.

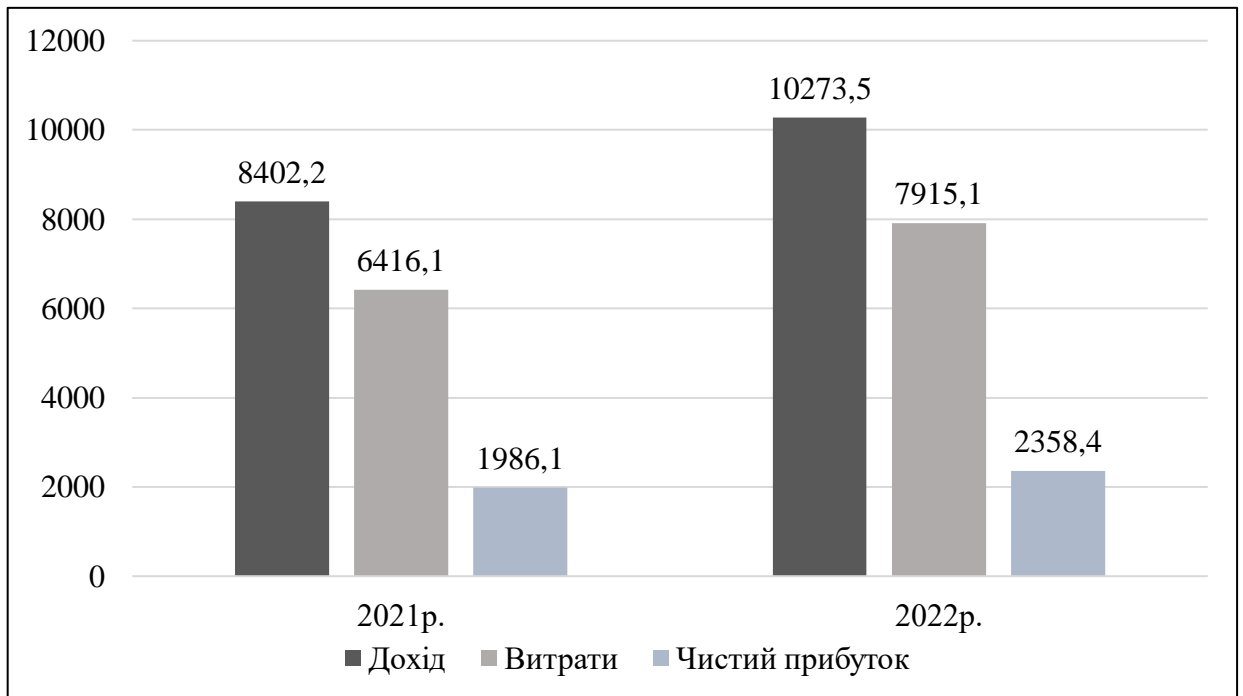


Рис. 3.6 Доходи та витрати компанії «Група БВТ» за 2021 – 2022рр

Згідно з даними на рисунку 3.6, можна побачити, що в 2022 році надходження від наданих послуг збільшилися на 1871,3 тис. грн, або на 22,27%, досягнувши суми 10273,5 тис. грн. Одночасно з цим зросли і витрати. У 2021 році витрати склали 6416,1 тис. грн, а в 2022 році вони зросли на 1499 тис. грн, або на 23,36%, до 7915,1 тис. грн. Це свідчить про позитивну динаміку розвитку компанії, яка збільшує свої доходи за рахунок нових проектів і ретельніше аналізує витрати з метою їх зменшення. Однак, як показує аналіз на рисунку 3.6, цей підхід не приніс очікуваних результатів, оскільки у 2021 році витрати становили 76,36% від доходу, а в 2022 році – 77,04%. Що стосується кількості проектів, їх частки в загальному доході та динаміки зростання, ці показники можна побачити на рисунку 3.7.

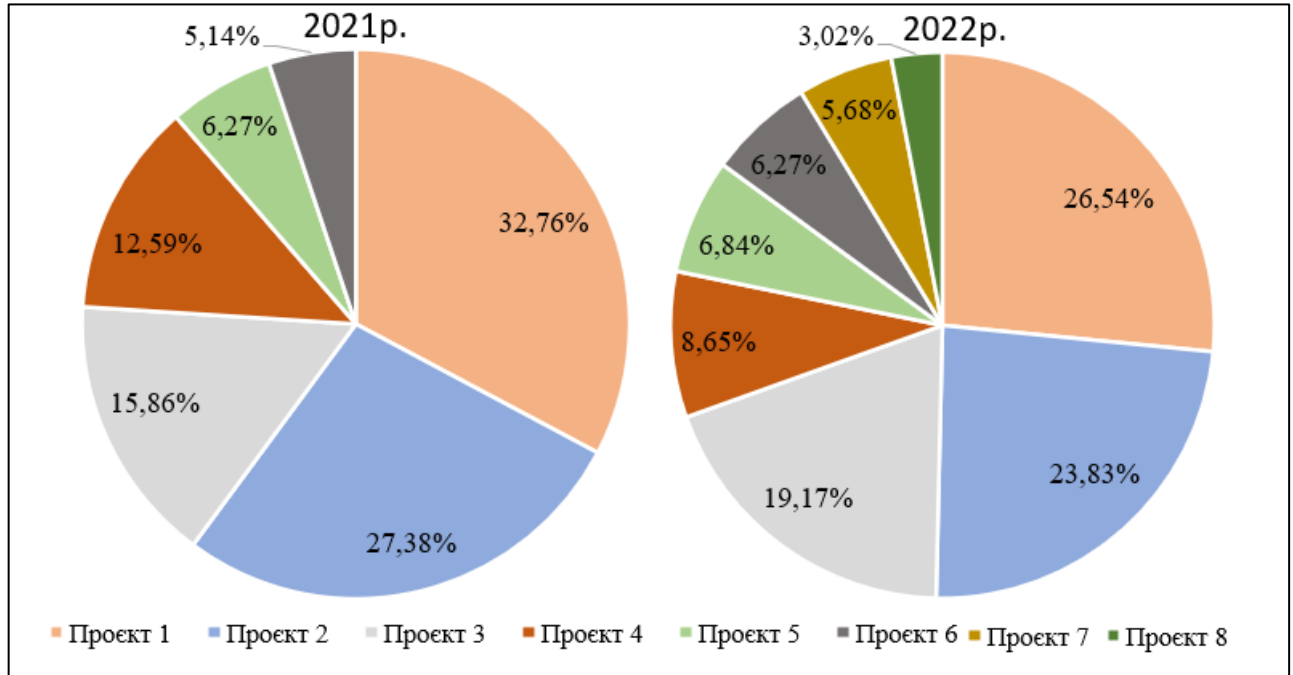


Рис. 3.7 «Кількість проєктів та їх відсоток доходу від загальної суми»

Проаналізувавши дані рисунка 3.7 можна зробити наступні висновки:

- в 2022р. кількість проєктів збільшується на 2 (кількість проєктів в 2021р. становить 6, а в 2022р. – 8);
- зменшення суми доходу від наданих послуг в деяких проєктах за рік (наприклад дохід від проєкту 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 проєктах за рік (наприклад дохід від проєкту 2 в 2021р. становив 2 300,5 тис. грн, а в 2022р. – 2 448,2 тис. грн).

Щоб спрогнозувати свої фінансові надходження та відтоки, компанія створює таблицю планування на певний період, 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 «Група БВТ» використовує Google Таблицю (Рис. 3.8), де кожного місяця відображає заплановану суму доходу і розділені по категоріях витрати, а також їх фактичну суму.

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 бек-офиса	.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 Имущество	.	.8	.	.1,6	.1	.0
30	2.5 Маркетинговые расходы	.	.2	.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 проектов		.8,0		.3,7	.3	.7,1
57	2.9 Финансовые расходы	.	.4	.	.4,6	.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 бухгалтерія готує план на наступний період. Усі витрати класифікуються за основними категоріями, серед яких витрати на персонал, заробітну плату бек-офісу та розробників, майно, маркетинг, онлайн-послуги, офісні витрати, витрати на довірені та проектні рахунки, а також фінансові витрати. У кожній з цих категорій, за винятком проксі та облікових записів проектів, зазначені всі відповідні сфери (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 ці дані, можна зазначити, що між запланованими та фактичними витратами часто існує різниця, іноді навіть значна. Існують напрямки, де витрати були заплановані, але не були реалізовані у поточному місяці. Наприклад, за категорією «Zoho, typeform, Pipedrive» у жовтні було заплановано витратити 2,7 тис. грн, але ці кошти не були використані. Іноді виникають ситуації, коли виникають незаплановані витрати. Так, у листопаді для «Подарунків на день народження та свята» було використано додаткові кошти. Крім того, існують постійні витрати, як-от оренда чи деякі онлайн-сервіси, які залишаються незмінними.

Загальний процес фінансового планування інтегрований із плануванням платежів. Це детальний план, який допомагає управляти фінансовими зобов'язаннями, мінімізувати штрафи та забезпечити належний грошовий обіг. Для цього в «Група БВТ» використовують Google Календар, де чітко зазначено день або крайній термін для кожного платіжного зобов'язання. На рисунку 3.9 показано календар планування на листопад 2022 року, що включає нагадування про виплату зарплати, різноманітні рахунки та податкові зобов'язання. Такий спосіб планування дуже зручний, оскільки надходять повідомлення на вказану дату, і його важко пропустити.

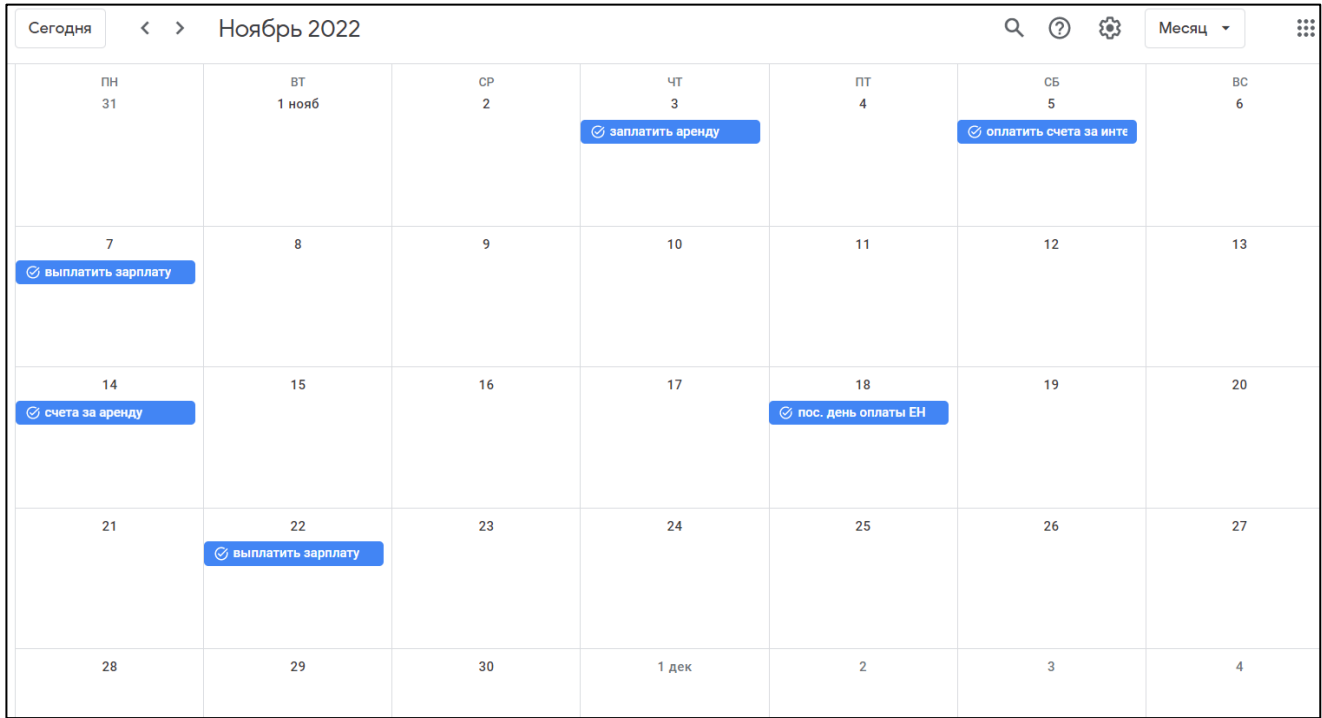


Рис. 3.10 «Календарне планування платежів за листопад 2022р.»

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	-8,09	-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.»

Цей документ є простим, але зручним інструментом для відстеження термінів і сум надходжень від кожного клієнта за рахунком-фактурою. Щоквартально в нього вносяться дані, а для зручності орієнтування поточний місяць і тиждень підсвічуються помаранчевим кольором. Якщо оплата була здійснена вчасно та в повному обсязі, клітинка підсвічується зеленим, у разі затримки – червоним, а коли кошти надійшли позапланово – синім з відповідним коментарем. Наприклад, Клієнт 2 мав сплатити за надані послуги у другому тижні жовтня, але не встиг здійснити оплату вчасно (відображено червоним кольором). Пізніше ці кошти надійшли в листопаді, і клітинка стала синьою з коментарем «оплата за прострочену + жовтень». Останній платіж був запланований на грудень, але Клієнт 2 сплатив його частково, тому комірка також підсвічується синім кольором через невідповідність суми.

Бухгалтер підтримує тісні зв'язки з керівником проекту (РМ) для управління фінансовими аспектами проектів. Вони спільно займаються фінансовим плануванням, бюджетуванням, контролем витрат, аналізом фінансових результатів та звітністю. Бухгалтер надає фінансові звіти керівнику проекту, які висвітлюють ключові фінансові показники, відхилення і відповідність фінансовим цілям проекту. Керівник проекту інформує бухгалтера про прогрес проекту, етапи реалізації та можливі фінансові зміни. Таке регулярне обговорення забезпечує прозорість і дозволяє оперативно вирішувати виникаючі питання.

У ситуації, описаній вище, з Клієнтом 2, який затримав оплату, відповідальність лежить на керівнику проекту. Він є основним контактом для клієнтів і вирішує всі питання, зокрема фінансові. Коли наближається термін оплати, керівник проекту повинен надіслати нагадування. Якщо оплата не надійшла вчасно, він зобов'язаний регулярно нагадувати про прострочену суму.

В даному випадку, якщо це не було зроблено, відповідальність за затримку лежить на керівнику проекту. Існують ситуації, коли керівник проекту забуває надіслати нагадування або не робить цього взагалі, що призводить до затримок і касових розривів. Коливання курсу обміну також можуть призвести до зниження доходу при пізнішій оплаті.

У випадку подібних затримок керівництво «Група BWT» може винести усну догану, однак, я вважаю, що це не найкраще рішення. Моя пропозиція – створити систему санкцій. Наприклад, за першу затримку можна обмежитись усною доганою, а за наступні випадки компенсувати різницю в доходах з заробітної плати відповідального співробітника. Якщо ж ситуації із затримкою або невиконанням зобов'язань повторюються, потрібно розглянути доцільність співпраці з таким працівником, оскільки касові розриви негативно впливають на фінансове становище компанії.

Зазвичай основними причинами затримки або несплати платежів є клієнти. Оцінка платіжної поведінки клієнтів є важливою для визначення їх надійності. Це показник, який свідчить про своєчасність виконання фінансових зобов'язань, дотримання умов оплати та загальну надійність платіжних зобов'язань. Гарна платіжна поведінка є основою для забезпечення стабільного грошового потоку і підтримки фінансової стабільності. Натомість погана платіжна поведінка може призвести до проблем з грошовими потоками, збільшення кредитного ризику та погіршення ділових відносин. На малюнку 3.12 представлено платіжну поведінку клієнтів «Група BWT» у 2022 році, що дозволяє оцінити динаміку їх платежів, визначити, чи є їх платіжна поведінка доброю чи поганою, а також виявити отримані суми.

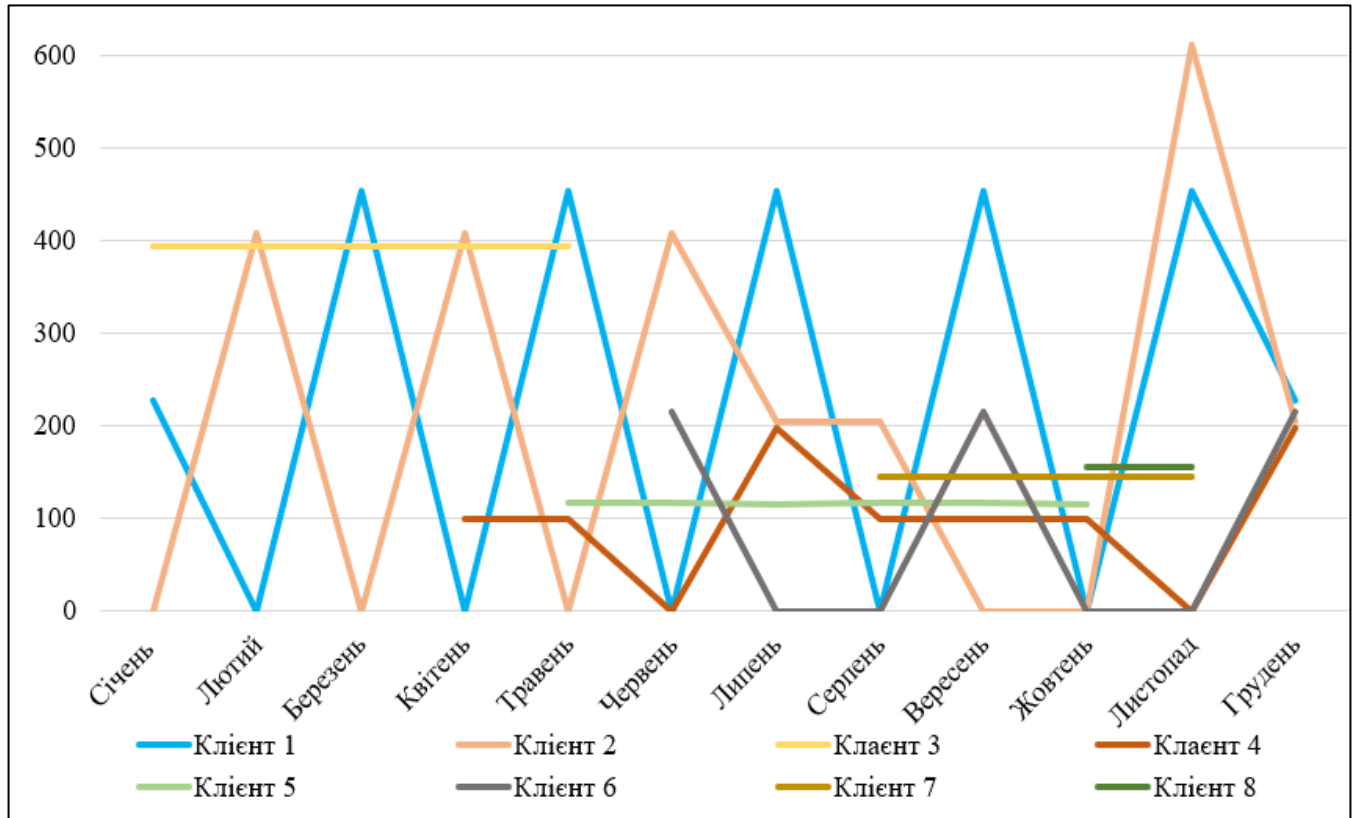


Рис. 3.12 «Платіжна поведінка клієнтів компанії «Група БВТ» в 2022р.»

Платіжна поведінка клієнтів загалом гарна, проте існують деякі винятки, про що свідчать дані, представлені на рисунку 3.12. Наприклад, Клієнт 1 здійснив перший платіж у січні, тобто за перший місяць співпраці. Далі оплата надходила раз на два місяці на фіксовану суму, а в грудні була проведена остання виплата за рік, яка враховувала всі недоплати. Клієнти 3, 5, 6, 7 і 8 регулярно виконували платежі вчасно, щомісяця або раз на три місяці, відповідно до умов договору. Однак Клієнти 2 і 4 порушили умови. Наприклад, Клієнт 2 мав сплачувати раз на два місяці, але, як видно з даних на рисунку 3.12, він здійснив оплату в липні та серпні за два місяці одразу, а в вересні та жовтні не сплатив нічого. Клієнт 4 пропустив платежі в червні та листопаді, але надолужив їх наступними платежами, сплативши по 197,48 тис. грн у липні та грудні замість звичних 98,74 тис. грн.

ТОВ «Група БВТ» має стабільну клієнтську базу, з якою щорічно укладаються угоди. До цієї бази належать Клієнт 1, Клієнт 2, Клієнт 4 та Клієнт 6, який продовжив співпрацю у 2023 році. Проект для Клієнта 3 було завершено за два роки. Однак були й неприємні ситуації: Клієнти 5, 7 та 8 припинили співпрацю наприкінці 2022 року через складну ситуацію в Україні.

Оцінка ефективності бізнесу є важливою для внутрішніх і зовнішніх зацікавлених сторін, таких як інвестори, кредитори, менеджери та співробітники. Це дозволяє зрозуміти поточний стан компанії, визначити можливості для покращення та приймати обґрунтовані рішення щодо майбутнього розвитку.

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 ТОВ «Група 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 склалися в 2021р. – 0,24, а в 2022р. – 0,23. Дані показники можна назвати стабільними та має ознаку стабільного прибутку продукта 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

У процесі написання 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 відзначити, що, по-перше, ТОВ «Група BWT» є компанією, що спеціалізується на веб-скрейпінгу та наданні послуг цифрової оптимізації сайтів. Компанія має лінійно-функціональну організаційну структуру, що чітко визначає ієрархію ролей і функцій. Однак існують відмінності від традиційного бухгалтерського обліку через специфіку галузі, що вимагає особливої уваги і високої кваліфікації спеціалістів.

По-друге, компанія впровадила систему управлінського обліку за допомогою програми «QuickBooks», що дозволяє систематично відстежувати та аналізувати витрати і доходи, визначати прибутковість послуг, а також приймати обґрунтовані рішення щодо ціноутворення та розподілу ресурсів. Однак ця система не є ідеальною і потребує уточнення статей витрат для більш детального аналізу.

По-третє, для планування витрат компанія використовує Google Таблицю, однак ефективність цього інструменту викликає сумніви. Незважаючи на те, що частина витрат залежить від обсягу виконаних робіт і використаних ресурсів у проектах, фактичні витрати іноді значно перевищують заплановані. Це може свідчити про неефективне планування або неправильне використання коштів.

Також важливо зазначити, що компанія має графік планових надходжень за надані послуги, який використовується для прогнозування та моніторингу надходжень коштів. Однак трапляються ситуації, коли платежі надходять із запізненням, і відповідальними можуть бути як керівник проекту, так і клієнт.

Якщо проблема полягає в працівнику, керівництво застосовує усні догани, але, на мою думку, таке управління персоналом є недосконалим, і у разі частих повторів цього явища слід впровадити компенсацію грошової різниці за рахунок заробітної плати працівника.

Часто винуватцями затримок є клієнти, про що свідчить їхня платіжна поведінка. Аналіз показує, що більшість клієнтів виконують платежі вчасно, однак є й винятки. Тому компанії слід розробити заходи для таких ситуацій, зокрема перегляд графіків платежів, надання знижок або стимулів за швидку оплату, нарахування штрафів або навіть призупинення надання послуг.

Основними показниками ефективності компанії є її фінансові результати. Порівнюючи 2022 рік з попереднім, можна зазначити позитивну динаміку зростання та фінансову стабільність, що підтверджується зростанням доходів, новими клієнтами та проектами, збільшенням вартості власного капіталу і покращенням оборотності активів та дебіторської заборгованості.

Водночас відзначено, що витрати на інші статті зросли, що може вказувати на збільшення загальних витрат, які не пов'язані безпосередньо з наданням послуг. Погіршення показників кредиторської заборгованості та оборотності основних засобів вказує на збільшення заборгованості перед постачальниками та подовження термінів оплати, а також на зниження ефективності використання основних засобів. Ці аспекти потребують уваги та вдосконалення процесів в компанії.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Поняття готової продукції: [Електронний ресурс]. Режим доступу: www. URL: https://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.>
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>
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
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>
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
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>
8. Облік готової продукції: [Електронний ресурс]. Режим доступу: www. URL: <https://buklib.net/books/33995/>

9. Облік готової продукції: [Електронний ресурс]. Режим доступу: [www. URL: https://olgacim77.wixsite.com/gvpauoblik/9-5](http://www.olgacim77.wixsite.com/gvpauoblik/9-5)
10. Комерційні угоди і посередництво: [Електронний ресурс]. Режим доступу: [www. URL: https://buklib.net/books/25144/](http://www.buklib.net/books/25144/)
11. Дебіторська заборгованість: [Електронний ресурс]. Режим доступу: [www. URL: https://buhplatforma.com.ua/article/7708-debtorska-zaborgovanst](http://www.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](http://www.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](http://www.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/](http://www.osvita.ua/vnz/reports/accountant/17053/)
15. Класифікація договорів: [Електронний ресурс]. Режим доступу: [www. URL: https://pidru4niki.com/75070/menedzhment/klasifikatsiya_dogovoriv](http://www.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](http://www.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](http://www.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](http://www.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](http://www.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](http://www.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](http://www.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.dtkk.ua/2013/17-18/49492](http://www.online.dtkk.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-oblku-robochogo-chasu](http://www.golovbukh.ua/article/7639-tabel-oblku-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/>
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>

ДОДАТКИ

Додаток А

Табл. А.1 Основні господарські операції
з руху готової продукції і товарів

Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
	Дебет	Кредит
Оприбуткування готової продукції на складі	26, 27	23
Відображення суми дооцінки готової продукції	26	423
Виявлення при інвентаризації лишки готової продукція	26, 27	719
Переведення готової продукції на склад виробничих запасів для власних потреб	20	26
Переведення готової продукції на склад МШП для власних потреб	22	26
Використано готову продукцію для внутрішніх потреб	23	26, 27
Списано собівартість реалізованої готової продукції	901	26
Використано готову продукцію для адміністративних потреб	92	26

Додаток Б

Табл. Б.2 Етапи розвитку процесу постачання

Дата	Етапи	Цільові показники	Методи і концепції, які використовуються
До 1975 р.	Постачання, орієнтоване на виконання замовлень	Кількість і ціна	- Вивчення ринку постачання; - Оформлення замовлень на матеріали
1975 – 1985 рр.	Комплексне матеріально-технічне постачання	Витрати і якість	- Маркетинг постачання; - Аналіз вартості і стандартизація; - Пошук глобальних джерел
1985 – 1995 рр.	Управління постачанням	Загальні витрати на володіння вартості; Час виходу на ринок; Гнучкість	- Аутсорсинг і прийняття рішення «зробити або купити»; - Визначення абсягів закупівель у постачальників точно у строк; - Логістика постачання
1995 р. – теперішній час	Управління ресурсами	Вартість підприємства та адаптивність	- Управління межами і кооперативними об'єднаннями; - Створення команд, що діють спільно; - Управління постачальниками; - Електронне постачання

Додаток В

Табл. В.3 Види постачання

Види	Характеристика
Поставка	Особливий вид купівлі-продажу: процес транспортування товарів з одного місця в інше, як правило, від продавця (постачальника) до покупця (замовника).
Відфактурована поставка	Поставка, при якому продавець виставляє рахунок-фактуру за товари або послуги, надані покупцеві. Це означає, що продавець завершив доставку товарів або послуг і тепер вимагає від покупця оплатити суму, зазначену в рахунку-фактурі.
Негайна поставка	Умова угоди купівлі – продажу, за якою куплений товар передають покупцеві без затримки, безпосередньо після укладання угоди
Невідфактурована поставка	Поставка, що відноситься до товарів або послуг, які були доставлені або надані постачальником, але рахунок-фактура ще не виставлено клієнту. Невідфактуровані поставки зазвичай реєструються в системі бухгалтерського обліку компанії як нарахування, які представляють передбачувану відповідальність компанії за отримані товари чи послуги, але ще не виставлені рахунки.
Складське постачання	Це процес надання товарів або продуктів на склад або сховище, які потім можуть бути розподілені покупцям або клієнтам за потреби. Може включати доставку сировини або готової продукції від постачальників, а також переміщення продукції всередині самого складу, наприклад із зони прийому до зони зберігання.
Транзитне постачання	Процес доставки товарів з одного пункту в інший, проходячи через проміжне місце або ряд місць, перш ніж досягти кінцевого пункту призначення.

Додаток Г

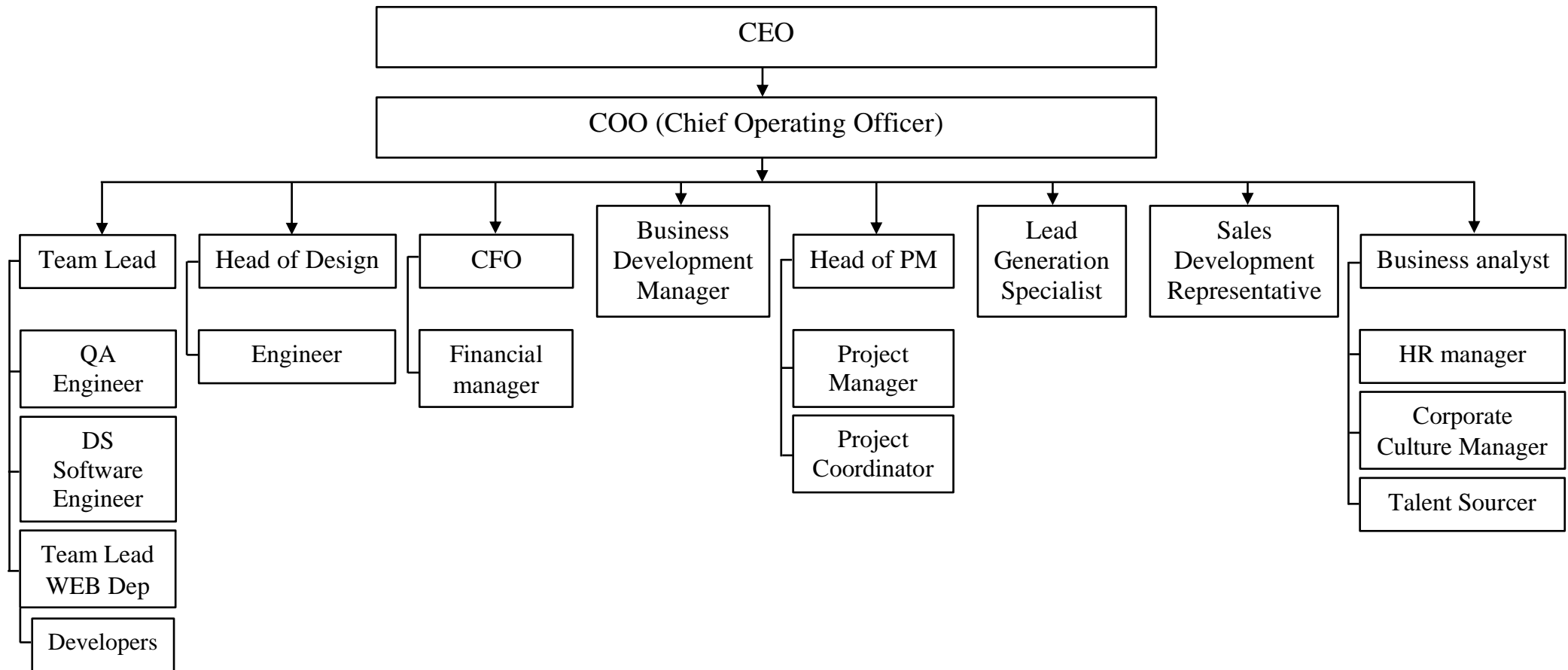


Рис. Г.1 Організаційна структура «Група БВТ»

Додаток Д

Табл. Д.4 Звіт про фінансові результати
ТОВ «Група BWT» на 31.12.2022р.

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	2 358,4	1 986,1
Інші доходи	2160	-	-
Разом доходи	2280	2 358,4	1 986,1
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(-)	(-)
Інші витрати	2165	(1 673,4)	(1 590,1)
Разом витрати	2285	(1 673,4)	(1 590,1)
Фінансовий результат до оподаткування	2290	685,0	396,0
Податок на прибуток	2300	(123,3)	(71,3)
Витрати (доходи), які зменшують (збільшують) фінансовий результат після оподаткування	2310	-	-
Чистий прибуток (збиток)	2350	561,7	324,7

Додаток Е

Табл. Е.5 Баланс ТОВ «Група БWT» на 31.12.2022р.

Актив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього року
I Необоротні активи			
Основні засоби:	1010	60,5	72,8
первісна вартість	1011	78,9	94,2
знос	1012	(18,4)	(21,4)
Інші необоротні активи	1090	-	
Усього за розділом I	1095	60,5	72,8
II оборотні активи			
Запаси	1100	-	-
Поточна дебіторська заборгованість	1155	712,5	802,7
Гроші та їх еквіваленти	1165	5 376,4	5 600,3
Інші оборотні активи	1190	6,1	7,9
Усього за розділом II	1195	6 095,0	6 410,9
Баланс	1300	6 155,5	6 483,7
Пасив			
I Власний капітал			
Капітал	1400	50,0	50,0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	5 940,8	6 265,4
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	5 990,8	6 315,4
II Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	-	-
III Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: товари, роботи, послуги	1615	5,6	5,9
розрахунки з бюджетом	1620	85,4	87,6
розрахунками зі страхування	1625	15,0	15,3
розрахунками з оплати праці	1630	58,7	59,5
Інші поточні зобов'язання	1690	-	-
Усього за розділом III	1695	164,7	168,3
Баланс	1900	6 155,5	6 483,7

Додаток Ж

Табл. Ж.6 Динаміка зміни коефіцієнтів, що використовуються для аналізу ділової активності ТОВ «Група БВТ» за період 2021 – 2022рр.

Показник	2021р.	2022р.
Коефіцієнт оборотності активів	0,33	0,37
Коефіцієнт кредиторської заборгованості	11,63	14,16
Коефіцієнт дебіторської заборгованості	2,79	3,31
Коефіцієнт оборотності основних засобів	41,86	35,38