

ЗВІТ З ПЕРЕВІРКИ НА ПЛАГІАТ

ЦЕЙ ЗВІТ ЗАСВІДЧУЄ, ЩО ПРИКРПЛЕНА РОБОТА

Рудоман Катя ОП-119

БУЛА ПЕРЕВІРЕНА СЕРВІСОМ ДЛЯ ЗАПОБІГАННЯ ПЛАГІАТУ MY.PLAG.COM.UA І
МАЄ:

СХОЖІСТЬ

7%

РИЗИК ПЛАГІАТУ

71%

ПЕРЕФРАЗУВАННЯ

1%

НЕПРАВИЛЬНІ ЦИТУВАННЯ

0%

Назва файлу: Рудоман Катя ОП-119 А.docx

Файл перевірено: 2023-06-12

Звіт створено: 2023-06-12

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

Кафедра міжнародних відносин, управління та адміністрування

ДО ЗАХИСТУ ДОПУЩЕНА

Зав. кафедрою _____

д.е.н., проф. Михайлик Д.П

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

Виконала

ст. гр. ОП-119

К.А. Рудоман

Керівник

к.е.н., доц.

А.З. Абубекерова

Запоріжжя

2023

ПрАТ «ПВНЗ «ЗАПОРІЗЬКИЙ ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ ТА
ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ»

Кафедра міжнародних відносин, управління та адміністрування

ЗАТВЕРДЖУЮ

Зав. кафедри _____

д.е.н., проф. Михайлик Д.П

____.____.____ р.

ЗАВДАННЯ

НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ БАКАЛАВРСЬКУ РОБОТУ

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

Рудоман Катерині Андріївни

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

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

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

3. Перелік питань, що підлягають розробці:

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

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

3. Розглянути організаційно-економічну характеристику компанії.

4. Детально ознайомитися з первинним обліком компанії.

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

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

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

4. Календарний графік підготовки кваліфікаційної роботи

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

Дата видачі завдання: ____ . ____ . ____ р.

Керівник кваліфікаційної
бакалаврської роботи

(підпис)

Абубекерова А.З.

Завдання отримав до виконання

(підпис студента)

Рудоман К.А.

РЕФЕРАТ

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

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

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

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

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

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

ГОТОВА ПРОДУКЦІЯ, НАДАНІ ПОСЛУГИ, РОЗРАХУНКИ З
ПОКУПЦЯМИ І (ua-referat.com) 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 (ua-referat.com) реалізації готової продукції та розрахунків з покупцями і замовниками	27
РОЗДІЛ 2. ОБЛІК РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І (ua-referat.com) ЗАМОВНИКАМИ ТОВ «ГРУП БВТ»	39
2.1. Організаційно-економічна характеристика компанії «Груп БВТ»	39
2.2. Первинний облік реалізації готової продукції та розрахунків з покупцями і замовниками	44
2.3. Організація синтетичного і аналітичного обліку (ua-referat.com) реалізації готової продукції та розрахунків з покупцями і замовниками	49
РОЗДІЛ 3. МЕТОДИКА АНАЛІЗУ РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ ТОВ «ГРУП БВТ»	56
3.1. Управлінський облік реалізації готової продукції та розрахунків з покупцями і замовниками	56
3.2. Аналіз та підвищення ефективності обліку розрахунків з покупцями і замовниками	61
ВИСНОВКИ	72
ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	74
ДОДАТКИ	78