

**Міністерство освіти і науки України
Поліський національний університет
Кафедра бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту**

Кваліфікаційна робота
на правах рукопису

РИСІЧ НІКІТА ЮРІЙОВИЧ

УДК 657.22

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

**ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ
НА ПІДПРИЄМСТВАХ З НАДАННЯ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ**

Спеціальність 071 – облік і оподаткування

Подається на здобуття освітнього ступеня магістр

Кваліфікаційна робота містить результати власних досліджень. Використання
ідей, результатів і тестів інших авторів мають посилання на відповідне джерело

_____Нікіта РИСІЧ

Науковий керівник
Суліменко Лариса Антонівна
кандидат економічних наук, професор

Житомир – 2023

Робота виконана на кафедрі бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту
Поліського національного університету

Рецензент: _____

(місце роботи, посада, підпис і прізвище та ініціали)

Висновок комісії за результатами попереднього захисту:

_____ допустити до захисту _____

Голова комісії _____ Тетяна ГАЙДУЧОК _____

(підпис)

(прізвище та ініціали)

Висновок кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту за
результатами попереднього захисту:

_____ допустити до захисту _____

Протокол засідання кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та
аудиту № _____ від _____ грудня 2023 року

В.о. завідувача кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту
Наталія МАЛЮГА _____

(підпис)

« _____ » грудня 2023 р.

Результати захисту кваліфікаційної роботи

Студент РИСІЧ Нікіта Юрійович захистила кваліфікаційну роботу з оцінкою за
шкалою _____ ECTS, сума балів _____ за національною
шкалою з оцінкою _____

Секретар ЕК _____

(підпис)

Ганна МАЙДУДА

(прізвище та ініціали)

Анотація

Рисіч Н.Ю. Організація обліку та аналізу розрахунків з покупцями на підприємствах з надання автотранспортних послуг. – Рукопис.

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістр за спеціальністю 071 – облік і оподаткування. – Поліський національний університет Міністерства освіти і науки України, Житомир. 2023.

У кваліфікаційній роботі було досліджено теоретичні засади організації обліку та аналізу розрахунків з покупцями на підприємствах з надання автотранспортних послуг.

В проведеному дослідженні було проаналізовано сучасні теоретичні підходи до розрахунків з покупцями та узагальнено фактори, які впливають на ці розрахунки. Було досліджено модель ефективного управління розрахунками з покупцями, враховуючи особливості діяльності підприємств з надання автотранспортних послуг.

У кваліфікаційній роботі були досліджені особливості організації обліку та аналізу розрахунків з покупцями автотранспортного підприємства. Було виявлено, що отримання достовірної інформації про надання послуг неможливе без відповідної номенклатури аналітичних рахунків з обліку розрахунків з покупцями. Також було проведено аналіз дебіторської заборгованості на підприємстві та визначено основні напрями вдосконалення обліку розрахунків з покупцями на підприємствах з надання автотранспортних послуг.

Ключові слова: дохід від надання послуг, автотранспортне підприємство, облік, аналіз, система управління.

Abstract

Rysich N.Yu. Organization of accounting and analysis of settlements with buyers at enterprises providing motor transport services. - Manuscript.

Qualification work for obtaining a master's degree in specialty 071 - accounting and taxation. – Polis National University of the Ministry of Education and Science of Ukraine, Zhytomyr. 2023.

The theoretical basis of the organization of accounting and analysis of settlements with buyers at enterprises providing motor transport services was studied in the qualification work.

In the conducted study, modern theoretical approaches to settlements with buyers were analyzed and the factors affecting these settlements were summarized. The model of effective management of settlements with buyers was studied, taking into account the peculiarities of the activities of enterprises providing motor transport services.

In the qualifying work, the peculiarities of the organization of accounting and analysis of settlements with buyers of the motor vehicle enterprise were investigated. It was found that obtaining reliable information about the provision of services is impossible without the appropriate nomenclature of analytical accounts for accounting of settlements with buyers. An analysis of receivables at the enterprise was also carried out and the main directions for improving the accounting of payments with buyers at enterprises providing motor transport services were determined.

Key words: income from the provision of services, motor transport enterprises, accounting, analysis, management system.

ЗМІСТ

ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1. ОРГАНІЗАЦІЙНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ	9
1.1. Економічний зміст розрахунків з покупцями на підприємствах	9
1.2. Організація обліку та аналізу розрахунків з покупцями на підприємствах	13
1.3. Характеристика та аналіз господарської діяльності підприємств з надання автотранспортних послуг	16
РОЗДІЛ 2. ОБЛІК І АНАЛІЗ ДОХОДІВ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПОСЛУГ ПІДПРИЄМСТВ	24
2.1. Завдання і роль системи обліку і аналізу розрахунків з покупцями на підприємстві	24
2.2. Облік розрахунків з покупцями на підприємстві	27
2.3. Аналіз розрахунків з покупцями на підприємстві	33
ВИСНОВКИ	37
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	39
ДОДАТКИ	42

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. В сучасних умовах належна організацію обліку та розрахунками з покупцями має значний вплив на швидкість обертання обігових коштів, що у свою чергу визначає рівень фінансової стійкості будь-якого підприємства. Проблеми низької фінансової стійкості можуть виникнути через несвоєчасну оплату рахунків покупцями та накопичення заборгованості, а також повернення коштів не в повному обсязі, що призводить до утворення сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості. У сучасній ринковій економіці важливою є раціональна організація управління обліком та розрахунками з покупцями, особливо для підприємств, що надають автотранспортні послуги.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Важливий внесок у розробку методологічних засад бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями та дебіторської заборгованості зроблено науковими дослідниками, такими як С. Ф. Голова, В. П. Завгороднього, В. В. Ковальова, С. І. Маслова, Є. Петрик, Я. В. Соколова, М. Г. Чумаченка та інші. Незважаючи на значні наукові досягнення, деякі проблеми у розрахунково-платіжних відносинах вітчизняних підприємств з розрахунків з покупцями залишаються невирішеними. Вирішення цих проблем потребує подальшого дослідження особливостей бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями та дебіторської заборгованості.

Мета і завдання дослідження. Мета кваліфікаційної роботи полягає в обґрунтуванні теоретичних та розробці науково-практичних рекомендацій спрямованих на удосконалення організації обліку та аналізу розрахунків з покупцями. Це є важливою передумовою для підвищення ефективності процесів управління на підприємствах з надання автомобільних послуг України.

Для досягнення мети у кваліфікаційній роботі поставлено та вирішено наступні **завдання:**

- розкрити економічну сутність розрахунків з покупцями;

- дослідити організацію обліку та аналізу розрахунків з покупцями;
- провести аналіз господарської діяльності підприємств з надання автомобільних послуг;
- визначити завдання і роль системи обліку розрахунків з покупцями;
- розглянути порядок ведення обліку розрахунків з покупцями на підприємствах з надання автомобільних послуг;
- провести аналіз доходів розрахунків з покупцями на підприємстві.

Об’єктом дослідження є господарські операції, пов’язані з обліком і аналізом розрахунків з покупцями на підприємствах з надання автомобільних послуг.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти обліку та аналізу розрахунків з покупцями на підприємствах з надання автомобільних послуг.

Методи дослідження. Основні методи дослідження включають діалектичний та абстрактно-логічний підходи (використовувалися для узагальнень теоретичних результатів розрахунків з покупцями), метод порівняння (при аналізі якісних та кількісних показників сучасного стану та ефективності господарської діяльності підприємства), монографічний підхід (дослідження проводилося на прикладі вивченого підприємства), метод моделювання та табличний підхід.

Інформаційна база дослідження. Основу інформаційної бази дослідження склали законодавчі та нормативні документи України, положення і стандарти бухгалтерського обліку; праці вітчизняних та іноземних вчених з питань обліку та аналізу. Водночас, для отримання практичної інформації для дослідження були використані первинні документи, форми статистичної, фінансової та податкової звітності, які були отримані безпосередньо на досліджуваному підприємстві.

Практичне значення отриманих результатів полягає в тому, що їх реалізація на практиці допоможе поліпшити методологію та організацію обліку розрахунків з покупцями на підприємствах з надання автомобільних послуг. Впровадження результатів дослідження дозволить підвищити оперативність та аналітичність облікової інформації, розуміння фінансової звітності підприємства та

зміцнити контроль за формуванням і динамікою розрахунків з покупцями відповідно до законодавчих вимог, статуту та облікової політики на підприємствах з надання автомобільних послуг.

Структура кваліфікаційної роботи включає вступ, два розділи, висновки та список використаних джерел (23 джерела) та додатки. Загальний обсяг роботи складає 42 сторінки. У роботі міститься 12 рисунків та 7 таблиць.

РОЗДІЛ 1. ОРГАНІЗАЦІЙНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

1.1. Економічний зміст розрахунків з покупцями на підприємствах

У ході економічної діяльності підприємств виникають розрахункові відносини між їх учасниками, які пов'язані з реалізацією продукції та послуг, закупівлею товарів і матеріальних цінностей, а також розподілом прибутку. Головною метою діяльності підприємства в сучасних умовах є досягнення позитивного фінансового результату для задоволення різноманітних потреб (рис. 1.1) [10].



Рис. 1.1. Роль підприємства в суспільства

Джерело: розроблено автором на основі [10]

В контексті сучасності підприємство вступає в економічні відносини не лише щодо реалізації та споживання товарів та послуг, а й з державою, персоналом, власниками та іншими організаціями (рис. 1.2).

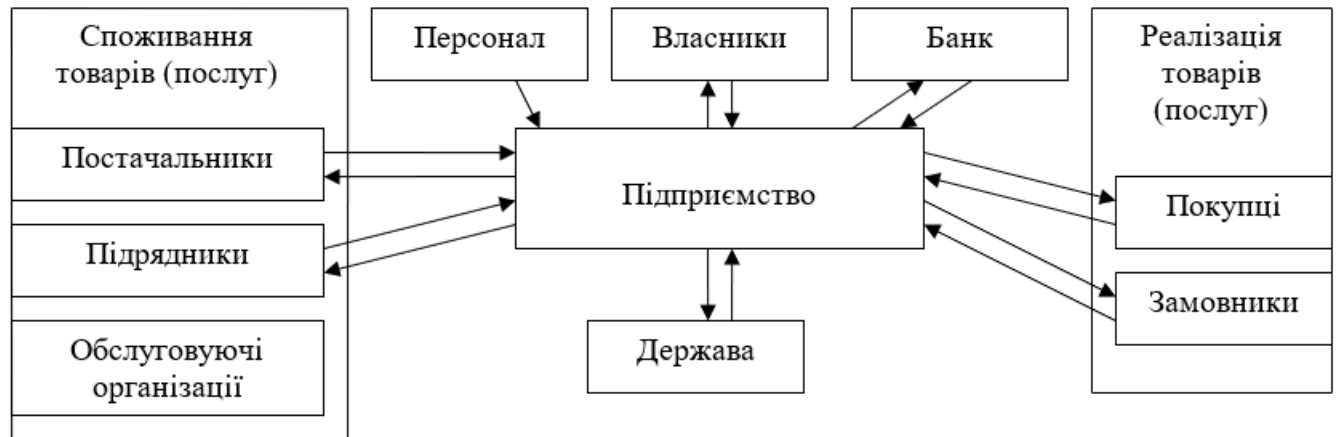


Рис. 1.2 Ключові суб'єкти відносин в процесі організації взаєморозрахунків

Джерело: узагальнено автором на основі [3]

У процесі взаєморозрахунків підприємства мають відносини з різними суб'єктами, включаючи:

- клієнтів та покупців, з якими здійснюються продажі товарів та послуг;
- постачальників, від яких підприємство придбаває товари та послуги;
- державних органів, з якими взаємодіють у процесі оподаткування, звітності та інших адміністративних процедур;
- банків, які надають фінансові послуги, кредити та умови для розрахунків;
- персонал, якій сплачується заробітна плата та інші фінансові винагороди;
- інші підприємства та організації, з якими підприємство проводить різноманітні бізнес-операції.

З удосконаленням стратегічного управління господарською діяльністю та взаємодії з іншими суб'єктами господарювання, питання відносин з покупцями набуває все більшого значення та актуальності.

Облік розрахунків з покупцями є надзвичайно важливим для компанії, оскільки будь-які помилки та неточності можуть призвести до бухгалтерських недоліків. Аналіз факторів, що впливають на розрахунки з покупцями, також має велике значення (рис. 1.3).

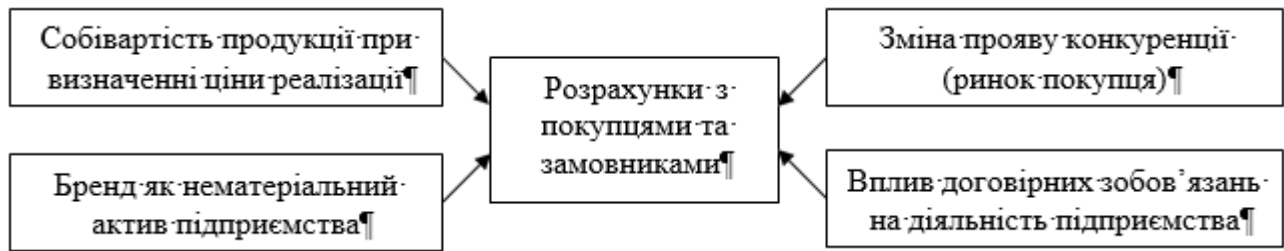


Рис. 1.3. Ключові фактори, які впливають на механізм розрахунки з покупцями підприємств з надання автотранспортних послуг

Джерело: узагальнено автором на основі [10]

Управління розрахунками з покупцями на підприємстві, яке надає автотранспортні послуги, є важливою складовою фінансового управління. Ця система включає в себе низку процесів та завдань, які спрямовані на забезпечення ефективності платіжних взаємовідносин з клієнтами.

Управління розрахунками з покупцями в сфері автотранспортних послуг охоплює такі аспекти:

1. Формування та контроль умов оплати, що включає в себе встановлення строків і умов оплати послуг, контроль за виконанням платежів та взаєморозрахунками з клієнтами.

2. Система аналізує платіжну дисципліну клієнтів, виявляє клієнтів зі збільшеним ризиком невиклат та розробляє стратегії мінімізації цих ризиків.

3. Система управління розрахунками з покупцями визначає прогнозні грошові потоки від клієнтів, що дозволяє оптимізувати фінансове планування підприємства.

4. Управління процесом стягнення заборгованості від клієнтів, контроль за

простроченням платежів, взаємодія з відділом збуту для вирішення питань щодо несплачених рахунків.

Ці процеси і завдання допомагають підприємству, що надає автотранспортні послуги, ефективно управляти розрахунками з покупцями, забезпечуючи стабільність фінансового стану підприємства.

Ефективне управління розрахунками з покупцями на підприємствах, яке надає автотранспортні послуги включає в себе важливий аспект – моніторинг оборотності коштів, оскільки швидше обертання коштів вважається позитивним явищем для підприємства. Згідно результатів проведеного дослідження, управління розрахунками з покупцями підприємствах з надання автотранспортних послуг вимагає уваги до наступних ключових моментів, які узагальнені на рис. 1.4.

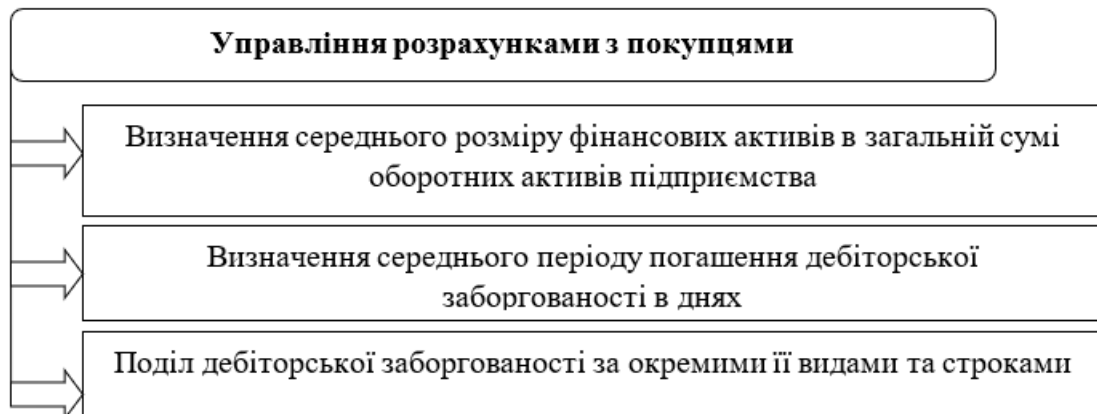


Рис. 1.4. Модель управління розрахунками з покупцями підприємстві з надання автотранспортних послуг

Джерело: узагальнено автором на основі [6]

У результаті нашого дослідження ми з'ясували, що розрахункові взаємовідносини між суб'єктами господарювання відіграють важливу роль у господарській діяльності, і мають свій економічний зміст як обліково-аналітична категорія.

1.2. Організація обліку та аналізу розрахунків з покупцями на підприємствах

Сучасна інформаційна система має забезпечувати швидку та надійну передачу даних, що надходять з системи бухгалтерського обліку. Важливе місце бухгалтерської фінансової звітності в системі інформаційного забезпечення є ретельно обґрунтоване та представлене на рис. 1.5, що сприяє ухваленню обґрунтованих рішень.

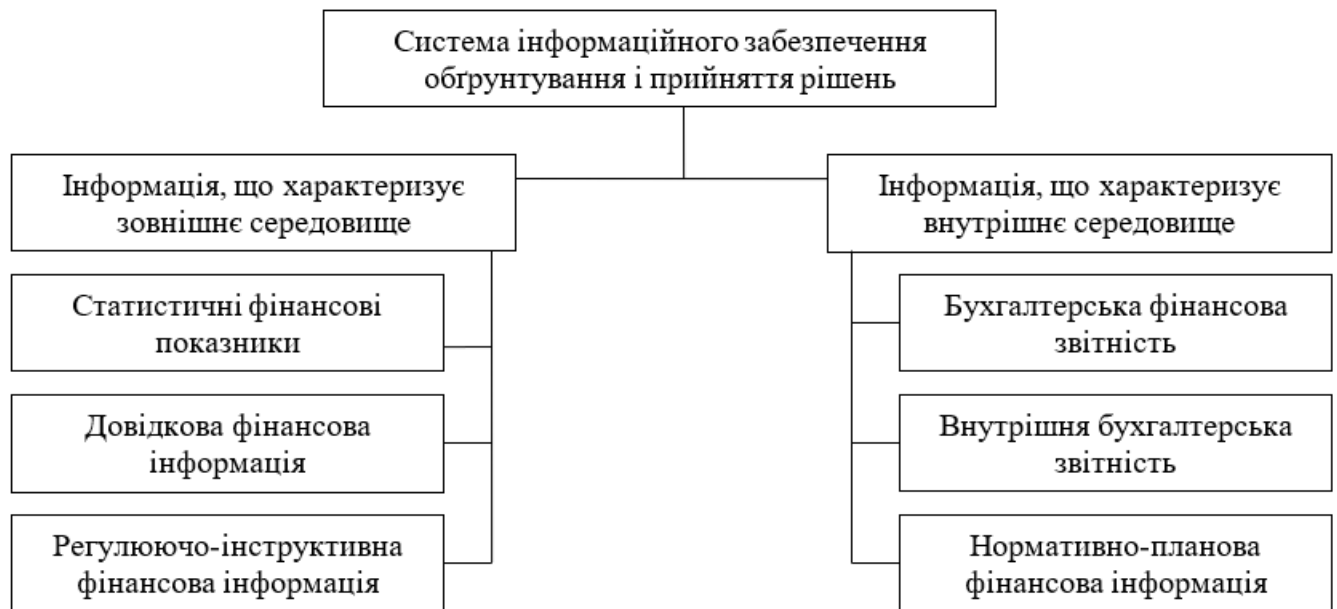


Рис. 1.5. Система інформаційного забезпечення обґрунтування і прийняття рішень

Джерело: узагальнено автором

У сучасних умовах успішна діяльність вітчизняного підприємства, яке надає автотранспортні послуги, значно залежить від якості та своєчасності підготовки облікової інформації, професійного рівня спеціалістів бухгалтерської служби, а також від належної оцінки сформованих даних, які мають вплив на ухвалення управлінських рішень та відіграють важливу роль в організації обліку та контролю

розрахунків з покупцями, постачальниками, дебіторами та кредиторами. Для створення ефективної системи обліку розрахунків з дебіторами та кредиторами на підприємстві з надання автотранспортних послуг цілком доцільним є розробка структури розрахунків, пов'язаних з цими процесами (рис. 1.6).



Рис. 1.6. Модель організації обліку та розрахунків з дебіторами та кредиторами на підприємстві з надання автотранспортних послуг

Джерело: узагальнено автором

В сучасних умовах особливо важливо правильно вести облік розрахунків з покупцями та належним чином відображати договірні зобов'язання на рахунках бухгалтерського обліку залежно від типів укладених договорів. Особливості цього процесу зображено на рис. 1.7.

Отже, створення інформаційних ресурсів має важливе значення для подальшої оцінки та аналізу фінансового стану підприємства. Ці ресурси збираються з різних джерел, що надає можливість провести повний аналіз його господарської діяльності.

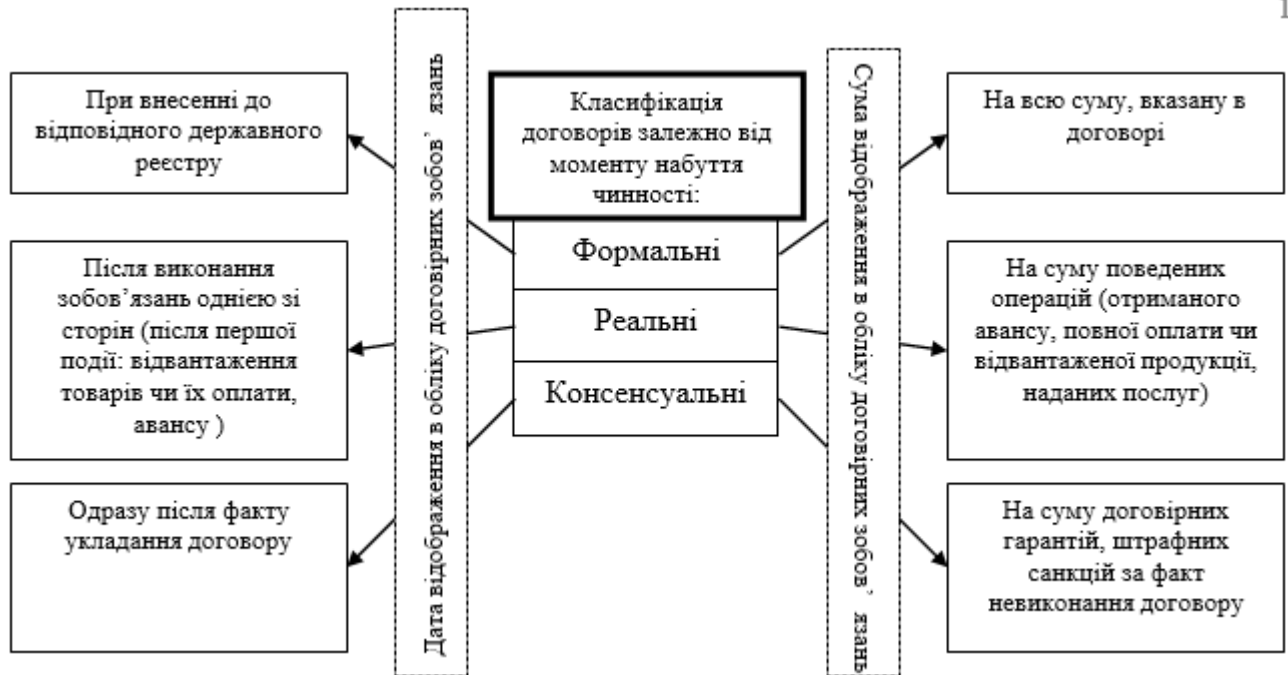


Рис. 1.7. Особливості відображення договірних зобов'язань залежно від типу договору

Джерело: узагальнено автором

Правильне та достовірне управління обліком розрахунків з покупцями сприяє систематизації інформації, достовірності даних та ефективному контролю розрахункових операцій суб'єкта господарювання. Згідно з результатами нашого дослідження, для позитивного впливу на ефективність управління господарською діяльністю підприємства необхідно правильно та ефективно організувати облік та контроль розрахунків з покупцями, що сприятиме покращенню загальної ефективності діяльності підприємства.

1.3. Характеристика та аналіз господарської діяльності підприємств з надання автотранспортних послуг

Підприємства з надання автомобільних послуг це різноманітні компанії, які спеціалізуються на наданні послуг, пов'язаних з автомобільним транспортом. Це можуть бути автосалони, які торгують автомобілями, прокатні фірми, які надають послугу прокату автомобілів на короткий та довгий термін, таксі-служби, автомийки, автосервіси, компанії з автоперевезень пасажирів та вантажів, а також компанії, що займаються технічним обслуговуванням і ремонтом автомобілів. Такі підприємства грають важливу роль у задоволенні потреб у транспортних і пасажирських послугах, а також у забезпеченні надійних та безпечних транспортних рішень.

Ринок автотранспортних послуг є специфічним індикатором стану національного господарства. Рівень пропозиції послуг у цій сфері характеризує розвиток інфраструктури всієї економіки, а попит на вантажні та пасажирські автоперевезення – про рівень життя населення, ступінь його мобільності.

Основною метою діяльності ПП “РІМ-Богдан” є: задоволення громадських потреб та отримання доходів; залучення та розміщення матеріальних та фінансових ресурсів для практичної реалізації програми Товариства; організація і розширення експорту з України конкурентоспроможних товарів, обладнання та технологій, а також сировини та напівфабрикатів; задоволення потреб юридичних та фізичних осіб в Україні та за її межами в продукції, роботах та послугах, що реалізуються підприємством.

Предметом діяльності підприємства є:

- надання послуг з внутрішніх перевезень пасажирів і вантажів автомобільним, залізничним, повітряним, морським та річковим транспортом:
- надання послуг з міжнародних перевезень пасажирів і вантажів автомобільним, залізничним, повітряним, морським та річковим транспортом:

– надання посередницьких, в т. ч. експедиційних, диспетчерських та інших послуг при здійсненні внутрішніх перевезень пасажирів і вантажів автомобільним, залізничним, повітряним, морським та річковим транспортом.

Розглянемо структуру підприємства по наданню послуг автотранспорту ПП «РІМ-Богдан» (рис 1.8).

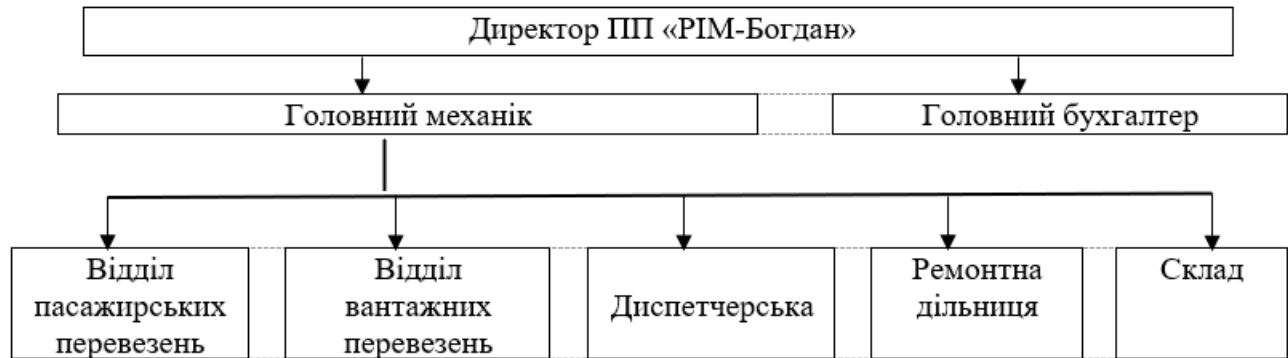


Рис 1.8. Структура автотранспортного підприємства ПП «РІМ-Богдан»

Джерело: узагальнено автором

Споживачами для ПП «РІМ-Богдан» є користувачі послуг по перевезенню транспортом. Покупці оцінюються за наступними критеріями:

1. Географічне розташування: цей критерій враховує, де розташований покупець. Наприклад, це може бути країна, регіон, місто або навіть конкретний район чи вулиця. Географічні особливості можуть впливати на покупців через доступність товарів, кліматичні умови, територіальні відмінності тощо.

2. Демографічні характеристики: це параметри, як-то вік, стать, освіта, дохід, сімейний стан, професійна категорія та інші важливі характеристики, які визначають групу населення, до якої належить покупець.

3. Соціально-психологічні характеристики: цей критерій враховує соціальний статус, інтереси, уподобання, стиль життя та інші фактори, які впливають на споживчу поведінку.

4. Відношення до продукту: цей критерій передбачає вивчення відношення покупця до конкретного товару чи послуги, його оцінку цього продукту, задоволення чи незадоволення від використання продукту, пріоритети при виборі та інше.

Ці критерії допомагають бізнесу краще розуміти своїх клієнтів, а також визначати стратегії маркетингу та реклами, які найбільше відповідають потребам своєї цільової аудиторії.

В табл. 1.1 дослідимо структуру активів підприємства згідно Звіту про фінансовий стан підприємства за 2020-2022 рр.

Таблиця 1.1

Склад і структура засобів (активів) ПП «РІМ-Богдан» за 2020-2022 рр.

Види активів	Роки						Відхилення 2022р. до 2020 р.	
	2020		2021		2022			
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн. (+,-)	% (раз)
1		3	4	5	6		7	8
1. Необоротні активи:								
Нематеріальні активи								
залишкова вартість	12	-	12	-	12	-	-	-
первісна вартість	21	-	21	-	21	-	-	-
знос	9	-	9	-	9	-	-	-
Капітальні інвестиції	7934	13,3	10615	9,8	7639	4,1	-295	-3,7
Основні засоби								
залишкова вартість	29313	49,0	62659	97,9	144248	77,2	114935	у в 4 р.
первісна вартість	39026	65,3	76161	70,4	410872	220,0	371846	у 9 р.
знос	9713	16,3	13509	12,5	266624	142,8	256911	у 26,5 р.
Усього за розділом 1	37259	62,3	73286	67,7	151899	81,3	114640	у 3 р.
виробничі запаси	9534	15,9	12576	11,6	14722	7,9	5188	54,4
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	7498	12,5	11812	10,9	14384	7,7	6886	91,8
Дебіторська заборгованість за розрахунками:								
з бюджетом	1497	2,5	7304	6,7	2791	1,5	1294	86,4
Інша поточна дебіторська заборгованість	3699	6,2	2991	2,6	1928	1,0	-1711	47,0

Продовження табл. 1.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Грошові кошти	159	0,3	305	0,3	539	0,3	350	у 2 р.
Витрати майбутніх періодів	-	-	-	-	14	-	14	-
Інші оборотні активи	189	0,3	163	0,2	472	0,3	283	152,4
Усього за розділом II	22516	37,7	34932	32,3	34850	18,7	1334	54,8
Баланс	59775	100	108218	100	186749	100	126704	у 2 р.

Джерело: узагальнено автором на основі фінансової звітності ТОВ «РІМ-Богдан»

Після проведення аналізу активів підприємства за 2020-2022 роки можна зробити наступні висновки: загальна сума активів підприємства складається з необоротних і оборотних активів, причому частка необоротних активів в структурі активів збільшилася з 49,0% у 2020 році до 77,2% у 2022 році за залишковою вартістю. Загальна вартість майна підприємства зросла з 59775 тис. грн. до 126704 тис. грн., тобто удвоє. Запаси підприємства займають значну питому в структурі активів та зросли на 54,4% протягом розглянутого періоду.

Майно підприємства формується за рахунок власних та позичених коштів, співвідношення яких відображає його фінансове становище. Аналіз джерел формування майна підприємства проводиться на основі даних з балансу. В табл. 1.2 представлено перелік джерел, вкладених у майно ПП «РІМ-Богдан», які стосуються власних і позичених коштів.

Аналіз джерел формування пасивів (табл. 1.2) дозволив зробити наступні висновки. Власний капітал підприємства значно збільшився в 2022 р. Таке збільшення відбулося за рахунок іншого додаткового капіталу.

Поточні зобов'язання підприємства збільшилися в 2022 р. в порівнянні з 2020 р. на 139,9 % на фоні збільшення інших поточних зобов'язань та кредиторської заборгованості за роботи, товари, послуги. Кредиторська заборгованість за роботи, товари, послуги значно збільшилася, що є негативним моментом в діяльності підприємства.

Таблиця 1.2

**Склад і структура джерел формування засобів (пасиви) ПП «РІМ-Богдан» за
2020-2022 рр.**

Види пасивів	Роки						Відхилення 2022 р. до 2020 р.	
	2020		2021		2022			
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%.	тис. грн. (+,-)	% (раз)
1. Власний капітал								
Зареєстрований капітал	15600	26,1	15600	14,4	15600	8,4	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-	-	-	-	(14540)	-7,8	-14540	-
Інший додатковий капітал	-	-	-	-	65957	35,3	65957	-
Резервний капітал	2	-	2	-	2	-	-	-
Неоплачений капітал	17652	- 29,5	19275	-17,8	-	-	17652	-
Всього за розділом 1	-2050	-3,4	-3693	-3.4	67019	35,9	69069	у 4 р.
III. Довгострокові кредити банку	25645	42,9	34647	32,0	24914	13,3	-731	-2,9
Інші довгострокові зобов'язання	-	-	-	-	7993	4,3	7993	-
Всього за розділом III	25645	42,9	34647	32,0	32907	17,6	7262	28,3
Кредиторська заборгованість за роботи, товари, послуги	27043	45,2	20229	18,7	34329	18,4	7286	26,9
Векселі видані	-	-	34251	32,0	27864	14,9	27864	-
Поточні зобов'язання за розрахунками:								
з одержаних платежів	2600	4,3	2600	2,4	1890	1,0	-710	-27,3
з бюджетом	2009	3,4	3619	3,3	599	0,3	-1410	-70,2
з позабюджетних платежів								
зі страхування	471	0,8	852	7,9	892	0,5	421	89,4
з оплати праці	592	1,0	1060	1,0	1174	0,6	582	98,3
Інші поточні зобов'язання	3465	5,8	14653	13,5	20075	10,8	16610	у 5 р.
Всього за розділом 4	36180	60,5	77264	71,4	86823	46,5	50643	139,9
Баланс	59775	100	108218	100	186749	100	126704	у 2 р.

Джерело: узагальнено автором на основі фінансової звітності ТОВ «РІМ-Богдан»

Розглянемо структуру капіталу підприємства на кінець 2020 року на рис. 1.9.

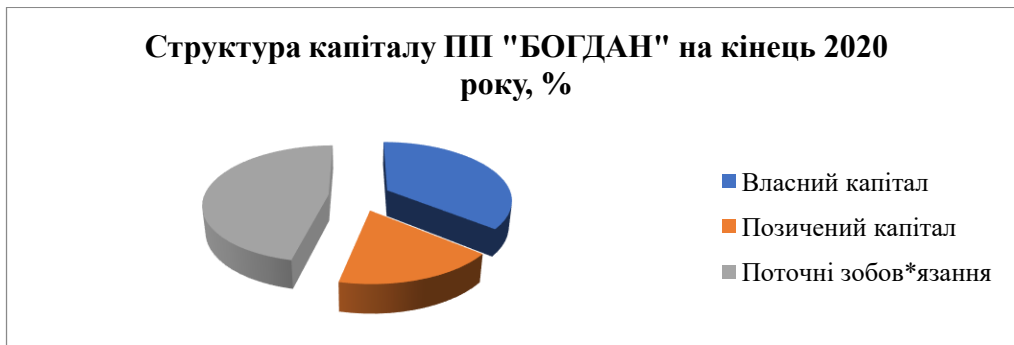


Рис. 1.9 Структура капіталу ПП «РІМ-Богдан» на кінець 2020 року

Джерело: узагальнено автором на основі фінансової звітності ТОВ «РІМ-Богдан»

На підставі облікових даних здійснимо аналіз показників фінансового стану ПП «РІМ-Богдан» (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Показники фінансового стану та платоспроможності ПП «РІМ-Богдан» за 2020-2022 рр.

№ п/п	Показники	Роки			Відхилення 2022 р. до 2020 р. (+,-)
		2020	2021	2022	
1	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,004	0,004	0,006	0,002
2	Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,35	0,28	0,22	-0,13
3	Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	0,62	0,45	0,40	-0,22
4	Коефіцієнт автономії	-0,03	-0,03	0,35	0,38

Джерело: узагальнено автором на основі фінансової звітності ТОВ «РІМ-Богдан»

За отриманими результатами, можна зазначити, що для задоволення поточних зобов'язань підприємство має достатню кількість оборотних активів, як свідчить величина коефіцієнта покриття, що становив 0,4 на кінець 2020 року, проте спостерігається тенденція до його зниження. Це означає, що підприємство може вчасно виправляти свої зобов'язання. Аналіз показує, що коефіцієнт швидкої ліквідності протягом аналізованого періоду зменшився з 0,35 до 0,22, що свідчить про те, що підприємство може мати проблеми з вчасним погашенням поточних

зобов'язань за умови розрахунків з дебіторами, і така ситуація погіршується, що підтверджує динаміка коефіцієнта.

Фактичні дані свідчать про те, що підприємство має проблеми з ліквідацією короткострокових зобов'язань, що підтверджується коефіцієнтом абсолютної ліквідності. У 2016 році цей коефіцієнт склав 0,004, а в 2018 році він збільшився до 0,006. Нормативне значення цього показника становить 0,2. Отже, це свідчить про те, що у підприємства недостатньо грошових коштів для покриття невідкладних зобов'язань.

Багато в чому успішність життєдіяльності підприємства залежить від того, наскільки ефективно воно використовує свої фінансові ресурси та наскільки високий рівень прибутковості вдається досягти у процесі витрат. Співвідносити витрати та доходи є основною метою для кожного учасника господарської діяльності. Однак абсолютна сума прибутку не є єдиним показником ефективності господарювання. Щоб з'ясувати рівень результативності господарської діяльності, отриманий прибуток слід порівняти з понесеними витратами або активами, які забезпечують підприємницьку діяльність.

У табл. 1.4 ми проведемо оцінку фінансових результатів діяльності ПП "РІМ-Богдан" за 2020-2022 рр.

Таблиця 1.4

Показники фінансово-господарської діяльності ПП «РІМ-Богдан»

за 2020-2022 рр., тис. грн.

Показники	Роки			Відхилення 2022 р. до 2020 р.	
	2020	2021	2022		
	тис. грн.	тис. грн.	тис. грн.	тис. грн. (+,-)	% (раз)
1	2	3	4	5	6
Чистий дохід від реалізації продукції, робіт, послуг	91698	132844	148331	56633	61,8
Собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг)	76712	121111	140510	63798	83,2
Валовий прибуток	14986	11733	7821	-7165	-47,8

Продовження табл. 1.4

1	2	3	4	5	6
Інші операційні доходи	1701	3171	10719	9018	в 5 р.
Адміністративні витрати	2410	3949	4690	2280	94,6
Витрати на збут	3374	4616	4151	777	23,0
Інші операційні витрати	932	2091	4306	3374	в 4 р.
Фінансовий результат від операційної діяльності	9971	4248	5393	-4578	-45,9
Інші фінансові доходи	8	24	29	21	в 3 р.
Інші доходи	2008	12	4	-2004	-99,8
Фінансові витрати	10140	5307	4553	-5587	-55,1
Інші витрати	-	620	940	940	-
Фінансовий результат до оподаткування	1847	-1643	-67	-1914	-103,6
Витрати з податку на прибуток	400	-	-	-400	-
Чистий прибуток (збиток)	1447	-1643	-67	-1514	-104,6

Джерело: узагальнено автором на основі фінансової звітності ТОВ «РІМ-Богдан»

У 2022 р. порівняно з 2018 р. чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) збільшився на 56633 тис. грн. Фактичні витрати зросли на 63798 тис. грн., а валовий прибуток від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) скоротився на 7165 тис. грн. через збільшення собівартості більше, ніж збільшення доходу. Підприємство має збиток через інші витрати.

РОЗДІЛ 2. ОБЛІК І АНАЛІЗ ДОХОДІВ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПОСЛУГ ПІДПРИЄМСТВ

2.1. Завдання і роль системи обліку і аналізу розрахунків з покупцями на підприємстві

У сучасних умовах для надання надійної, точної та повної інформації зовнішнім та внутрішнім користувачам, що має позитивний вплив на фінансову стійкість та платоспроможність підприємств з надання автотранспортних послуг необхідне раціональне управління розрахунками з покупцями.

Система обліку розрахунків з покупцями в ТОВ «РІМ-Богдан» має кілька важливих завдань:

1. Фіксація розрахунків – включає в себе всі види оплат товарів чи послуг, залишки заборгованості покупців, оплату взятих на себе зобов'язань, а також будь-які корекції та перерахунки.

2. Контроль прострочених платежів – дозволяє вчасно виявляти будь-які прострочені платежі від покупців, що є важливим для забезпечення стабільності фінансового стану підприємства.

3. Формування звітності – надає можливість формувати різноманітну фінансову звітність, таку як звіт про заборгованість покупців, аналітичну звітність по платежах, звітність для податкових органів та інші, що є важливим для підприємства для ведення бізнесу та відповідності законодавству.

4. Аналіз платіжної дисципліни – дозволяє аналізувати платіжну дисципліну різних клієнтів, що допомагає управлінцям приймати рішення щодо умов надання послуг або товарів, а також контролювати кредитний ризик.

5. Прогнозування грошових потоків: Система обліку розрахунків надає інформацію, яка дозволяє прогнозувати грошові потоки, що є важливим для фінансового планування та забезпечення ліквідності підприємства.

У цілому, ефективне управління фінансами підприємства залежить від системи обліку розрахунків з покупцями, оскільки ця система надає необхідну інформацію для управлінських рішень, контролю і аналізу фінансового стану підприємства.

Процедуру та послідовність загального обліку розрахунків з покупцями і клієнтами ТОВ «РІМ-Богдан» можна побачити на рис. 2.1.

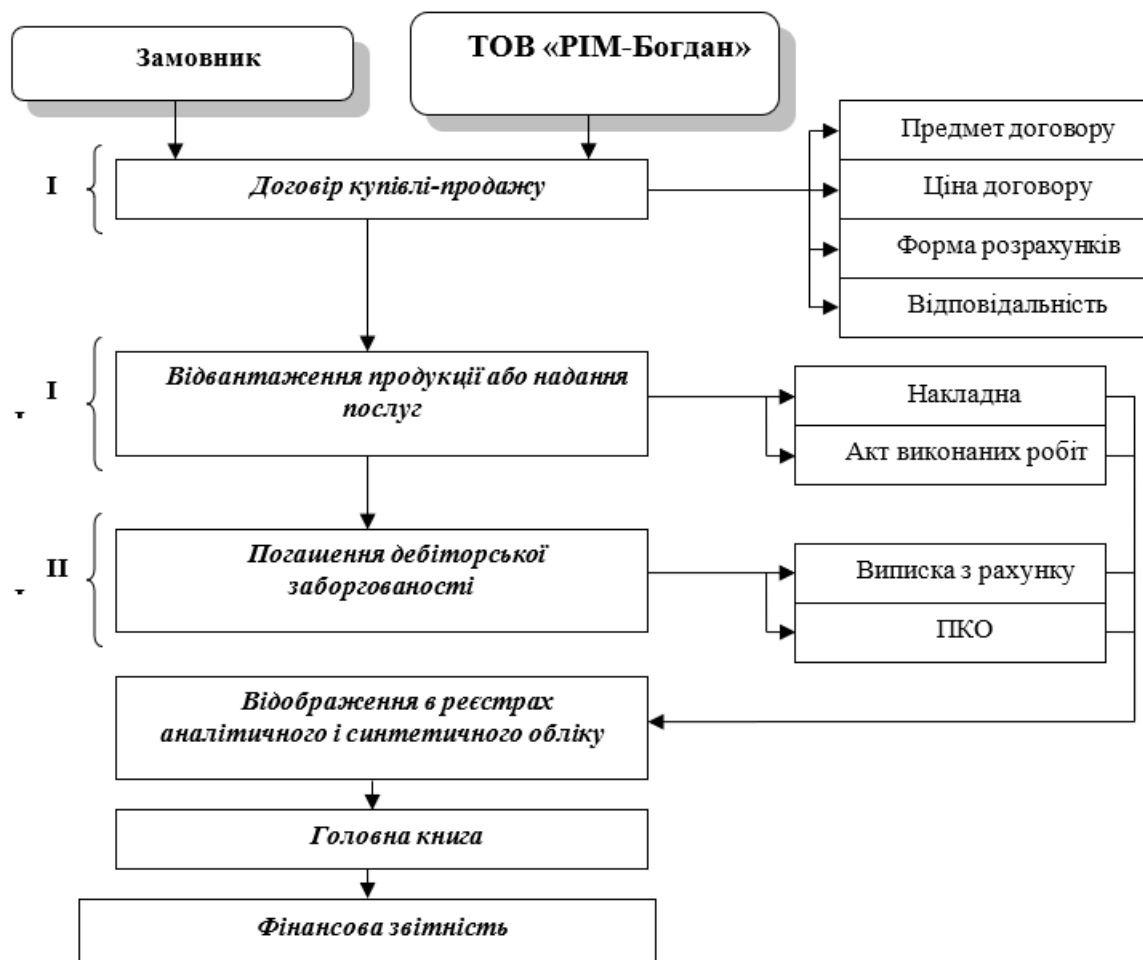


Рис. 2.1 Схема організації обліку розрахунків з покупцями ТОВ «РІМ-Богдан»

Джерело: узагальнено автором

Система аналізу розрахунків з покупцями на підприємстві виконує низку важливих завдань:

1. Моніторинг платіжної дисципліни – виявлення тенденцій у платіжній дисципліні покупців. Це дозволяє підприємству ідентифікувати клієнтів, які своєчасно виконують свої зобов'язання, а також тих, які мають тенденцію до прострочених платежів.

2. Аналіз дебіторської заборгованості – проведення аналізу заборгованості покупців, виявлення змін в заборгованості, виявлення клієнтів зі значними заборгованостями та аналіз їх вплив на фінансовий стан підприємства.

3. Шляхом аналізу даних про розрахунки з покупцями можна проводити прогнозування ризиків пов'язаних з неоплатою, а також прогнозувати грошові потоки, пов'язані з внесенням платежів від покупців.

4. Аналіз розрахунків з покупцями дозволяє визначити оптимальні умови оплати для різних клієнтів на основі їхньої кредитної історії та фінансових можливостей.

5. На основі аналізу розрахунків з покупцями можна розробляти стратегії управління платіжною діяльністю, визначати політику стягнення заборгованості та умови кредитування.

Загалом, система аналізу розрахунків з покупцями відіграє значну роль в управлінні фінансами підприємства, допомагаючи приймати обґрунтовані управлінські рішення та забезпечуючи фінансову стабільність і ліквідність підприємства.

Отже, ефективне управління розрахунками з покупцями є ключовим елементом бухгалтерського обліку підприємства в цілому. Особливості управління розрахунками з покупцями відображаються в організаційній системі, яка включає аналіз фінансової діяльності підприємства, виконання та контроль за реалізацією товарів, робіт та послуг.

2.2. Облік розрахунків з покупцями на підприємстві

Ефективність будь-якого підприємства на ринку визначається його здатністю генерувати достатній рівень доходу чи прибутку. Саме тому аналіз чистого прибутку є ключовим елементом комплексного економічного аналізу, бо він відображає ступінь досягнення стратегічних цілей підприємства. У той час як законодавством України визначено, що отримання прибутку є основною метою діяльності комерційних підприємств.

Різні сфери основної діяльності підприємств, які займаються пасажирським перевезенням, включаючи виробництво та реалізацію товарів, послуг та робіт, а також фінансову й інвестиційну діяльність, оцінюються за рядом показників фінансових результатів господарської діяльності.

Правильний облік на підприємствах з перевезення пасажирів дозволяє ефективно управляти бізнесом, оптимізувати процес виробництва, збільшувати продуктивність та доходи. Програмне забезпечення та програмні засоби інформаційної технології допоможуть спростувати процес обліку, автоматизують процес та надають більше інформації для управління.

Отже, облік на підприємствах з перевезення пасажирів дуже важливий. Він дозволяє управляти бізнесом, контролювати витрати та продуктивність, ефективно планувати виробництво та забезпечувати рентабельність бізнесу. Облік повинен враховувати вимоги законодавства та розмір та специфіку виробництва підприємства. Використання програмного забезпечення та програмних засобів інформаційної технології допомагає прискорити процес, автоматизувати діяльність підприємства та надає більше інформації для управління.

Також на підприємствах перевезень пасажирів велике значення має використання сучасних інформаційних технологій в обліку та управлінні діяльністю. Створення інформаційних систем дозволяє автоматизувати процеси обліку, контролювати віддалено роботу транспортних засобів, підвищувати ефективність

використання ресурсів, збільшувати швидкість обробки інформації та знижувати витрати на обслуговування працівників. Інформаційні системи також підвищують рівень сервісу, дозволяючи пасажирів відстежувати рух транспортного засобу, використовуючи мобільні додатки та інші інтернет-технології.

Використання системи обліку та управління на підприємствах перевезень пасажирів є ключовим фактором успішної діяльності. Вона дозволяє контролювати всі процеси, включаючи облік ресурсів, витрат, доходів, пасажирських перевезень, показники ефективності та позиціонування на ринку. Результатом впровадження системи обліку та управління на підприємствах перевезень пасажирів є підвищення якості послуг, зниження витрат і підвищення прибутковості.

Отже, підприємства перевезень пасажирів є важливим елементом господарської системи країни, а їх ефективна діяльність залежить від багатьох чинників, зокрема, від використання системи обліку та управління, впровадження стратегій зменшення впливу на довкілля та дотримання принципів підтримання безпеки для пасажирів та персоналу. Також важливими є інноваційні технології в обліку та управлінні діяльністю, які дозволяють ефективно використовувати ресурси та забезпечувати якісне обслуговування пасажирів.

Облік розрахунків з покупцями на підприємстві, яке надає автотранспортні послуги, охоплює систему реєстрації та контролю всіх фінансових операцій, пов'язаних з цією діяльністю. Це включає в себе створення рахунків-фактур для послуг, здійснення контролю за оплатою клієнтами, управління заборгованістю, включаючи відкриття та врегулювання платежів, а також аналіз платіжної дисципліни покупців.

У процесі господарської діяльності підприємства ТОВ "РІМ-Богдан" виникають взаємовідносини між покупцями, які, як правило, передбачають укладення контрактів на купівлю-продаж товарів, угод про надання послуг та виконання робіт []. Документальне оформлення розрахунків з покупцями ТОВ «РІМ-Богдан» представлено на рис. 2.2.

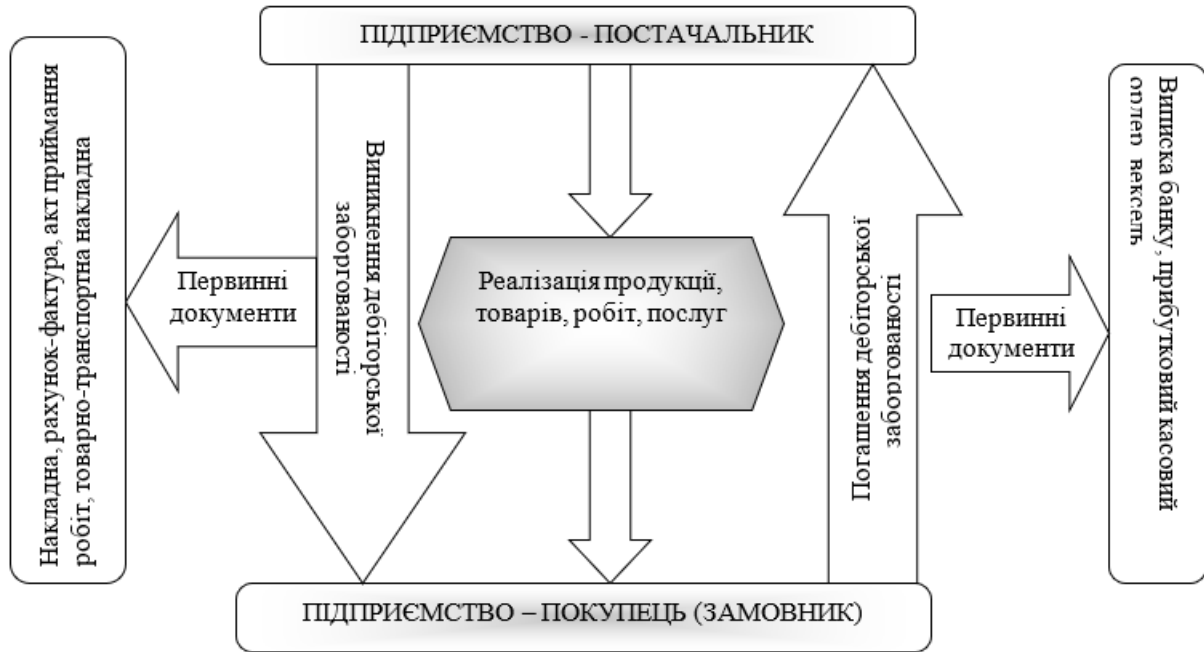


Рис. 2.2 Документальне оформлення розрахунків з покупцями ТОВ «РІМ-Богдан»

Джерело: узагальнено автором

Важливими аспектами обліку розрахунків з покупцями в даній галузі є відображення боргів та заборгованості клієнтів, контроль за платежами, що виникають в результаті надання автотранспортних послуг, а також забезпечення точності та достовірності фінансової звітності підприємства.

Для зручного та достовірного ведення обліку розрахунків з покупцями бухгалтерія ТОВ «РІМ-Богдан» складає відповідні первинні документи, які узагальнено в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

**Перелік форм первинних документів для обліку розрахунків з покупцями в
ТОВ «РІМ-Богдан»**

№ з/п	Документ	Призначення документа
1	Видаткова накладна	Списання товару продавцем та оприбуткування покупцем. Визначає вартість та кількість відвантаженої продукції за номенклатурою
2	Платіжне доручення	Розпорядження грошовими коштами на рахунку в банку
3	Простий вексель	Випишується позичальником (векселедавцем) і містить зобов'язання сплатити певну суму грошей кредиту
4	Переказний вексель	Випишується кредитором (векселедавцем) і містить пропозицію позичальникові сплатити певну суму грошей третій особі
5	Виписка банку	Надходження на поточний рахунок авансів від покупця
6	Платіжна вимога доручення	Розпорядження грошовими коштами на рахунку в банку
7	Акредитив	Містить зобов'язання банку-емітенту, за яким цей банк за дорученням клієнта проти документів, які відповідають умовам акредитива, зобов'язаний виконати платіж на користь бенефіціара.
8	Прибутковий касовий ордер	Оформлення операцій з надходження готівки до каси підприємства
9	Видатковий касовий ордер	Оформлення операцій видачі готівки з каси підприємства
10	Товарно-транспортна накладна	Як супровідний документ для доставки вантажу, проведення розрахунків за виконані транспортні послуги, нарахування заробітної плати водію з метою відображення в обліку транспортної роботи.

Джерело: узагальнено автором

Модель організації розрахунків з покупцями ТОВ «РІМ-Богдан» представлено на рис. 2.3.

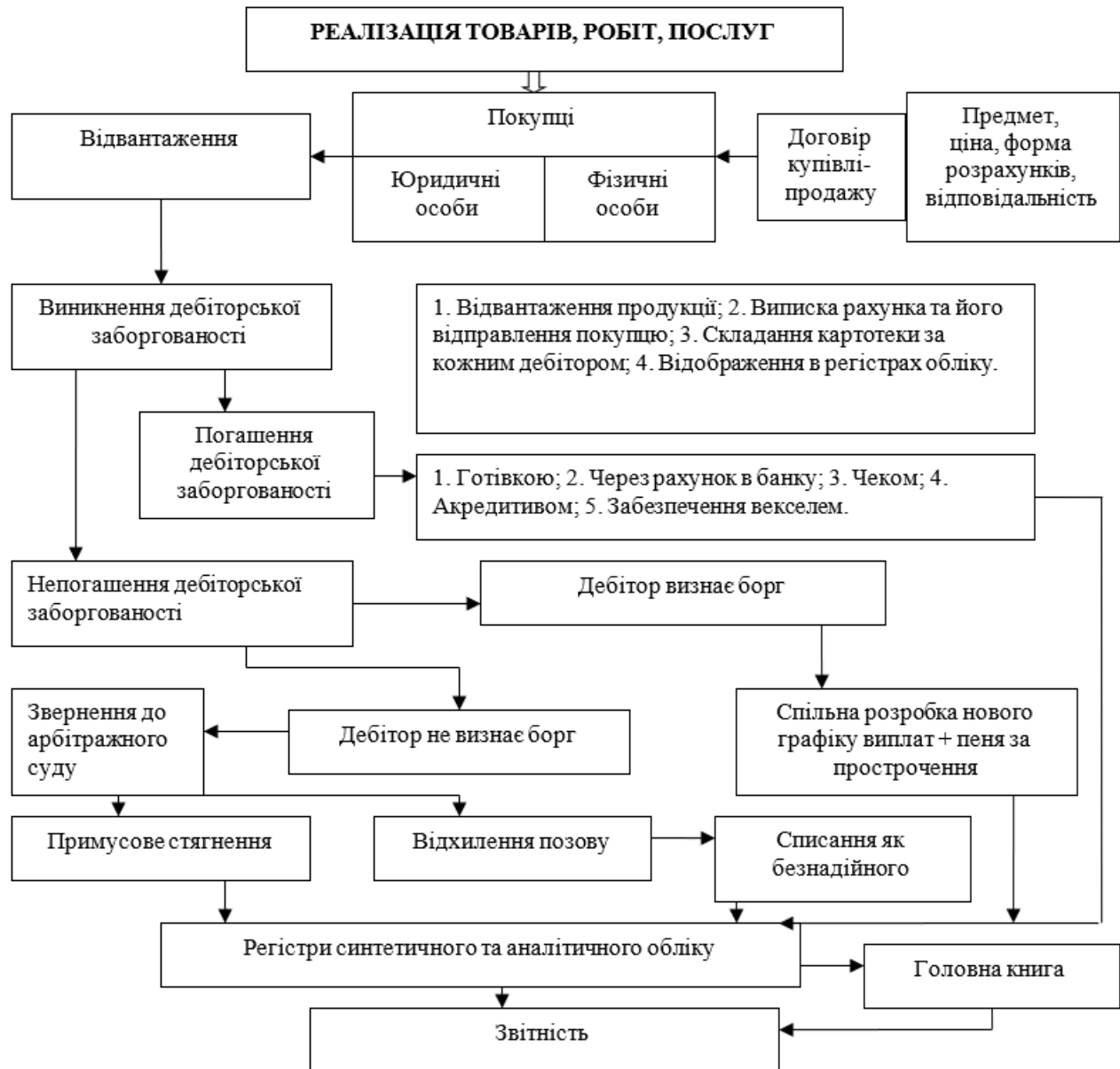


Рис. 2.3. Модель організації розрахунків з покупцями ТОВ «РІМ-Богдан»

Джерело: узагальнено автором

Для обліку розрахунків за надані послуги на ТОВ «РІМ-Богдан» використовують рахунок 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками», який має наступні субрахунки: 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями» та 362 «Розрахунки з іноземними покупцями» [5].

Аналітичний облік за рахунком 36 у розрізі покупців, з контролем нарахування боргу та оплати за кожним документом, грає важливу роль у досягненні цієї стабільності.

Механізм розрахунків з покупцями у підприємств, що надає автотранспортні послуги передбачає наступні етапи:

1. Укладення угоди – спочатку виникає необхідність укладання угоди про надання послуг. В угоді фіксуються умови та вартість послуг, терміни оплати, а також умови розрахунків за додаткові послуги (наприклад, за перевантаження, перенесення термінів тощо).

2. Надання послуг – після укладення угоди підприємство надає автотранспортні послуги згідно з умовами угоди та потребами клієнта.

3. Експедиційні документи – після виконання послуги водій або експедитор видає накладну (або інший вантажний документ) клієнту на отримання товару та послуги.

4. Оформлення рахунку – на підставі наданих послуг складається рахунок на сплату відповідно до умов угоди.

5. Оплата – після отримання рахунку покупець здійснює оплату за надані послуги.

6. Фінансовий облік – після отримання оплати проводиться фінансовий облік та внесення платежу до облікових документів.

7. Підтвердження оплати – після отримання оплати покупець може отримати від підприємства підтвердження оплати (наприклад, квитанцію, підтвердження електронного платежу тощо).

Проведене дослідження дозволяє зробити висновок, що стабільність фінансового стану ТОВ "РІМ-Богдан" залежить від правильності та доцільності здійснених розрахунків з покупцями. Ці розрахунки безпосередньо впливають на показники ліквідності, платоспроможності та фінансового стану підприємства.

2.3. Аналіз розрахунків з покупцями на підприємстві

Аналіз розрахунків з покупцями на підприємстві, що надає автотранспортні послуги, є складною і важливою процедурою. Він включає в себе детальне вивчення всіх фінансових транзакцій, які пов'язані з послугами, наданими покупцям автотранспортної компанії. Цей аналіз включає в себе вивчення рахунків-фактур, розрахунків, заборгованості та строків оплати. Додатково, це охоплює вивчення діловодства та ефективності взаємодії з клієнтами, вимоги до забезпечення якості та часу надання послуг, також можливостей контролю за транспортними операціями. Даний аналіз допомагає виявити ефективність роботи автотранспортної компанії, а також виявити можливість управління ризиками та забезпечити оптимізацію процесів розрахунків з покупцями.

У сучасних умовах особливу актуальність набуває питання аналізу дебіторської заборгованості на підприємствах, які надають автотранспортні послуги. Зважаючи на складні умови господарської діяльності та зростання конкуренції у цій галузі, важливо ретельно вивчати фінансові транзакції з клієнтами. Активний аналіз дебіторської заборгованості допомагає не тільки підтримувати фінансову стабільність підприємства, але й забезпечує керівництво необхідною обліковою інформацією для прийняття управлінських рішень. Це охоплює встановлення оптимальних строків оплати, виявлення можливих ризиків несплати боргів, та розробку стратегій управління цими ризиками. Такий аналіз є важливою складовою ефективного фінансового управління і дозволяє підприємствам, що надають автотранспортні послуги, забезпечити управлінську діяльність на достатньо високому рівні.

Порівняння стану дебіторської та кредиторської заборгованості в ТОВ «РІМ-Богдан» узагальнено в табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Аналіз співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей**ТОВ «РІМ-Богдан» за 2020-2022 рр., тис. грн.**

Показник	Рік			Відхилення, 2022 р. до 2020 р.	
	2020	2021	2022	+	-
				+	-
1. Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи та послуги	7498	11812	14384	6886	191,8
2. Кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги	27043	20229	34329	7286	126,9
3. Коефіцієнт співвідношення (2/1)	3,61	1,71	2,39	-1,22	66,2
4. Частка дебіторської заборгованості в поточних активах,%	33,3	33,8	41,3	8	124,0

Джерело: узагальнено автором на основі даних фінансової звітності ТОВ «РІМ-Богдан»

З аналізу таблиці 2.2 можна зробити висновок, що у 2022 році дебіторська заборгованість за товари, роботи і послуги зросла на 6886 тис. грн або на 91,8 % у порівнянні з 2020 роком, що свідчить про негативну тенденцію для підприємства. Також варто відзначити збільшення кредиторської заборгованості на 7286 тис. грн, або на 26,9 %.

У 2020 році частка дебіторської заборгованості в загальній структурі активів ТОВ «РІМ-Богдан» склала 33,3%, у 2021 році вона зросла до 33,8%, а в 2022 році сягнула 41,3%. Важливо зазначити, що великий обсяг дебіторської заборгованості у загальній структурі активів знижує рівень ліквідності і фінансової стійкості підприємства та збільшує ризик фінансових втрат. Таким чином, необхідно ретельно вивчати кожен випадок виникнення дебіторської та кредиторської заборгованості на підприємстві з метою покращення рівня ліквідності та платоспроможності.

Важливим показником, який узагальнює аналіз розрахунків з покупцями є оборотність розрахунків і тривалість погашення заборгованості. Розрахунки цих показників наведено в табл. 2.3.

Таблиця 2.3

**Розрахунок коефіцієнтів оборотності дебіторської заборгованості в
ТОВ «РІМ-Богдан» за 2020-2022 рр.**

№ з /п	Показники	Рік			Відхилення 2022 до 2020 рр. +,-
		2020	2021	2022	
1	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	12,23	11,25	10,31	-1,92
2	Період погашення дебіторської заборгованості, днів	29,43	32,0	34,92	5,49

Джерело: узагальнено автором на основі даних фінансової звітності

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості вказує на швидкість, з якою підприємство обертає свою дебіторську заборгованість протягом аналізованого періоду. Аналіз показує, що з 2020 по 2022 рік цей показник зменшився на 1,92 пункти. Тривалість погашення дебіторської заборгованості на підприємстві збільшилась у 2022 році на 5,49 пункти у порівнянні з 2020 роком.

Основні напрями вдосконалення обліку розрахунків з покупцями на підприємствах, що надають автотранспортні послуги, можуть включати наступні аспекти:

1. Впровадження сучасних програмних засобів для обліку розрахунків з покупцями сприятиме покращенню точності обліку та швидкості опрацювання операцій.

2. Створення єдиних стандартів та процедур обліку розрахунків на підприємстві може сприяти уніфікації процесів, забезпечити єдність даних та спростити контроль за розрахунками.

3. Вивчення та оцінка поточних процесів обліку розрахунків дозволить виявити можливості для оптимізації, спрощення та прискорення процесів.

4. Розвиток ефективної системи внутрішнього контролю за розрахунками з покупцями допоможе унеможливити можливі втрати та помилки в обліку.

5. Ретельний аналіз платіжної дисципліни покупців та вчасне прогнозування ризиків допоможе уникнути проблем з неплатоспроможними клієнтами.

Ці напрями спрямовані на покращення ефективності та точності обліку та управління розрахунками з покупцями та дозволять підприємствам, що надають автотранспортні послуги, оптимізувати свою діяльність та знизити ризики в обліку та управлінні розрахунками.

ВИСНОВКИ

1. У процесі проведення дослідження було встановлено, що взаємовідносини з різними суб'єктами господарської діяльності, фізичними особами та державою є обов'язковими для кожного підприємства. Підприємства завжди здійснюють продаж своїх товарів, продукції або послуг іншим суб'єктам на ринку. У цих взаємин, підприємство виступає як продавець, а інші підприємства, фізичні особи, державні органи та інші суб'єкти господарювання.

2. Механізм управління – це система організації управління різними аспектами суспільної діяльності, яка включає в себе взаємозалежні методи, засоби та принципи забезпечення ефективної реалізації управлінських цілей. Існує велика кількість методів управління розрахунками з покупцями. Проте, більшість з них потребує адаптації до умов підприємств, що діють у галузі хлібопекарської промисловості України.

3. На досліджуваних підприємствах побудова аналітичного та синтетичного обліку дозволяє отримувати дані про заборгованість покупців та замовників з вчасністю оплати. Ця система обліку надає управлінському персоналу вичерпну оперативну інформацію про реальну заборгованість покупців перед підприємством та заборгованість підприємства перед постачальниками за реалізовану продукцію та придбані матеріальні цінності. Ця інформація робить можливим прийняття ефективних управлінських рішень.

4. Ефективна система управління аналітико-контрольною роботою грає значну роль у формуванні розрахунків з покупцями та замовниками підприємства. Контроль і аналіз заборгованості перед кредиторами та від покупців є одним із ключових аспектів вирішення проблем, що виникають під час поточного управління досліджуваними підприємствами з метою досягнення оптимального співвідношення між ліквідністю та прибутковістю.

5. Використання системи обліку та управління на підприємствах перевезень пасажирів є ключовим фактором успішної діяльності. Вона дозволяє контролювати всі процеси, включаючи облік ресурсів, витрат, доходів, пасажирських перевезень, показники ефективності та позиціонування на ринку. Результатом впровадження системи обліку та управління на підприємствах перевезень пасажирів є підвищення якості послуг, зниження витрат і підвищення прибутковості.

6. Підприємства перевезень пасажирів є важливим елементом господарської системи країни, а їх ефективна діяльність залежить від багатьох чинників, зокрема, від використання системи обліку та управління, впровадження стратегій зменшення впливу на довкілля та дотримання принципів підтримання безпеки для пасажирів та персоналу. Також важливими є інноваційні технології в обліку та управлінні діяльністю, які дозволяють ефективно використовувати ресурси та забезпечувати якісне обслуговування пасажирів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бугай Н. О. Дебіторська заборгованість та її аналіз у процесі фінансово-господарської діяльності підприємства. URL: <http://ir.kneu.edu.ua/bitstream/2010/18765/1/462-470.pdf>
2. Бацула Б.С., Рісич Н.Ю. Організація бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями і замовникам. *Роль бухгалтерського обліку, аудиту та податкової політики у розбудові незалежної України на шляху до Європейського Союзу* : зб. праць учасників Міжнар. наук.-практ. конф. (10 листоп. 2022 р.). Житомир : Поліський національний університет, 2022. 331 С. 174-178.
3. Василюк А. Я. Стан та проблеми обліку розрахунків з покупцями та замовниками. URL: http://www.rusnauka.com/17_AND_2015/Economics/7_89281.doc.htm
4. Господарський кодекс України від 16 січ. 2003 р. № 436. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>
5. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : наказ М-ва фінансів України від 30 листоп. 1999 р. № 291. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99#Text>
6. Короткова А. О. Проблеми організації обліку розрахунків з покупцями і замовниками на торгівельному підприємстві. URL: http://storage.library.opu.ua/online/conference/tez_48/6-78.pdf
7. Методичні рекомендації по застосуванню регістрів бухгалтерського обліку : наказ М-ва фінансів України 29 груд. 2000 р. № 356. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0356201-00#Text>.
8. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності : наказом М-ва фінансів України від 28 берез. 2013 р. № 433. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0433201-13#Text>

9. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства : наказ М-ва фінансів України від 27 черв. 2013 р. № 635. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0635201-13#Text>

10. Мовчан Л. А., Писаченко Л. П. Проблеми обліку розрахунків з покупцями і замовниками та напрями їх вирішення. URL: https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/2286/1/20160428-29_TEZY_V3_P067.pdf

11. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : наказ М-ва фінансів України від 07 лют. 2013 р. № 73. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>

12. Пархоменко В. М. Розрахунки з покупцями та замовниками: обліковий аспект. URL: http://library.ztu.edu.ua/e-copies/VISNUK/61_3/142.pdf

13. Переклад Таксономії фінансової звітності за міжнародними стандартами фінансової звітності 2021 : наказ М-ва фінансів України 12 лист. 2021 р. № 595. URL: <https://mof.gov.ua/uk/taksonomija>

14. Податковий кодекс України від 02 груд. 2010 р. № 2755 / Верх. Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>

15. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку : наказ М-ва фінансів України від 24 травн. 1995 р. № 88. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0168-95#Text>

16. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 лип. 1999 р. № 996. / Верх. Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>

17. Про інвентаризацію активів та зобов'язань : Положення від 02 верес. 2014 р. №879. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14#Text>

18. Рибалко О. М. Деякі аспекти ефективного управління дебіторською заборгованістю. *Вісник Запорізького національного університету*. 2014. № 1 (9). с. 164-169.

19. Рисіч. Н.Ю., Труш О.Л. Організаційні основи організації обліку розрахунків з покупцями на підприємствах з надання автотранспортних послуг. *Актуальні проблеми економіки, обліку, фінансів та права в умовах сучасних викликів: збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції* (Ізмаїл, 16 грудня 2023 р.): Ізмаїл: ЦФЕНД, 2023. С. 83-86.

20. Сарапіна О. А., Мигович А. С. Теоретичні засади управління дебіторською заборгованістю. *Вісник Чернігівського державного технологічного університету*. 2014. № 4 (76). С. 192-198.

21. Сопко В. В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2006. 526 с.

22. Трусевич І. О. Проблеми обліку дебіторської та кредиторської заборгованості і пропозиції щодо їх вирішення. URL: http://www.rusnauka.com/39_VSN_2015/Economics/7_182788.doc.htm

23. Фінансовий та управлінський облік за національними стандартами: підручник. М. Ф. Огійчук, Л. О. Сколотій, М. І. Беленкова та ін. За ред. проф. М. Ф. Огійчука. 7-ме вид., перероб. і допов. Київ : Алерта, 2016. 1042 с.

ДОДАТКИ