

УДК 657

DOI <https://doi.org/10.32782/СМІ/2024-12-13>**Яцев Д.О.**здобувач другого (магістерського) рівня освіти,
Державний податковий університет**Паянок Т.М.**кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри облікових технологій та бізнес-аналітики,
Державний податковий університет**Корнійчук В.О.**здобувач другого (магістерського) рівня освіти,
Державний податковий університет

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ

У статті проведено дослідження обліково-аналітичного забезпечення розрахунків з покупцями та замовниками, що є важливою складовою фінансової діяльності підприємств. Розглянуто основні види угод, їх роль у бухгалтерському обліку та особливості обліку дебіторської і кредиторської заборгованості. Акцентовано увагу на управлінні дебіторською заборгованістю як ключовому факторі фінансової стабільності підприємства. Визначено основні принципи формування договірних зобов'язань, а також методи прогнозування й аналізу фінансових зобов'язань, що дозволяють оптимізувати фінансові потоки компанії. Проаналізовано підходи до оцінки дебіторської заборгованості, враховуючи її ліквідність, терміни погашення та можливі ризики. Практична цінність роботи полягає у вдосконаленні методології обліково-аналітичного забезпечення, яке сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємств шляхом ефективного управління розрахунками з контрагентами. У статті також охарактеризовано вплив договірних зобов'язань на загальну фінансову стійкість, підкреслено необхідність інтеграції сучасних методів управління для забезпечення стабільності підприємств в умовах мінливого ринкового середовища.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, бухгалтерський облік, фінансова стабільність, договірні зобов'язання, постачання товарів, управління розрахунками.

Yatsev Dmytro, Paianok Tetiana, Korniiichuk Viktoriia
State Tax University

ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT FOR SETTLEMENTS WITH CUSTOMERS AND CLIENTS

The article investigates the accounting and analytical support for settlements with buyers and customers, emphasizing its critical role in the financial activities of enterprises. The study examines the primary types of contracts and their significance for accounting, as well as the specific features of accounts receivable and accounts payable. Particular attention is paid to managing accounts receivable, which is identified as a crucial factor in ensuring the financial stability and operational efficiency of companies. By analyzing the principles underlying contractual obligations, the research highlights methods for forecasting and evaluating financial liabilities, allowing enterprises to optimize their cash flow management. The paper elaborates on the key approaches to assessing accounts receivable, focusing on their liquidity, repayment schedules, and associated risks. Effective accounts receivable management is presented as a strategic tool for maintaining the financial solvency of organizations while reducing potential disruptions in cash flow. The research also outlines how companies can integrate predictive analytics and modern financial instruments to mitigate the risks of overdue payments and default, thereby enhancing their competitive advantage. In addition to technical and methodological aspects, the article explores the broader implications of contractual agreements, stressing their influence on overall financial resilience. It underscores the necessity for robust accounting frameworks that align with regulatory requirements while being adaptable to dynamic market conditions. Special emphasis is placed on balancing short-term liquidity management with long-term strategic planning, including the optimization of credit terms and the establishment of reserve funds for doubtful debts. The practical value of the study lies in the proposed improvements to accounting and analytical practices that can contribute to better decision-making and resource allocation. The article suggests a comprehensive approach to the financial analysis of settlements, encompassing both quantitative and qualitative factors. This approach aids in identifying bottlenecks in the payment cycle, developing tailored solutions, and fostering stronger relationships with customers and suppliers. Finally, the study highlights the evolving role of accounting and financial analytics in a rapidly changing economic environment. It argues for a shift towards a more proactive and integrated system of managing settlements with buyers and customers, which combines traditional accounting principles with innovative technologies. By adopting such systems, enterprises can ensure greater transparency, enhance their operational performance, and achieve sustained financial growth. This comprehensive investigation offers valuable insights for practitioners and researchers seeking to advance their understanding of settlement management and its impact on enterprise sustainability.

Keywords: accounts receivable, accounts payable, accounting, financial stability, contractual obligations, supply of goods, settlement management.

Постановка проблеми. В умовах сучасної ринкової економіки питання обліково-аналітичного забезпечення розрахунків із покупцями та замовниками є актуальним через його безпосередній вплив на фінансову стабільність підприємств. Неправильне або несвочасне ведення обліку дебіторської та кредиторської заборгованості може призводити до зниження платоспроможності, ускладнення фінансових потоків, зростання ризиків фінансової нестабільності. Важливість розробки ефективних методів аналізу, управління та прогнозування фінансових зобов'язань обумовлена потребою підприємств у підвищенні конкурентоспроможності та забезпеченні довгострокової фінансової стійкості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання обліково-аналітичного забезпечення досліджувалося багатьма науковцями. Зокрема нижче наведено найактуальніші дослідження на сьогодні.

Грицай О.І. та Станасюк Н.С. акцентують увагу на важливості інтеграції процедур управління дебіторською заборгованістю у фінансове планування підприємств. Вони підкреслюють значення системного аналізу та комплексного підходу до вирішення проблем ліквідності підприємства [1]. Кононенко Л.В., Сисоліна Н.П. та Юрченко О.В. досліджують інформаційне забезпечення управління дебіторською заборгованістю. Автори звертають увагу на необхідність прозорості даних і впровадження цифрових інструментів для підвищення ефективності управлінських рішень [2].

Мулик Т.О. та Федоришина Л.І. аналізують вплив антикризового управління на оптимізацію облікових процедур. У роботах висвітлюється значення аналізу фінансових потоків у кризових умовах [4]. Пастернак М.М. розробив методіку аналізу дебіторської заборгованості, яка передбачає використання кількісних методів оцінки ризиків та прогнозування платоспроможності контрагентів [5]. Тютюнник Ю.М., Дорогань-Писаренко Л.О. та Тютюнник С.В. у своєму посібнику з фінансового аналізу розглядають підходи до обліку дебіторської та кредиторської заборгованості з позиції стратегічного управління фінансовими потоками [6].

Загалом, попри значні напрацювання, залишається необхідність інтеграції інноваційних підходів до аналізу, автоматизації процесів обліку та використання сучасних моделей прогнозування.

Формування цілей статті. Метою статті є дослідження теоретичних і практичних аспектів обліково-аналітичного забезпечення розрахунків із покупцями та замовниками.

Завданнями дослідження є:

- аналіз основних видів угод і їх значення для бухгалтерського обліку;
- вивчення особливостей формування та управління дебіторською та кредиторською заборгованістю;
- розробка рекомендацій щодо вдосконалення обліково-аналітичного забезпечення для підвищення фінансової стабільності підприємств;
- визначення підходів до прогнозування фінансових зобов'язань з метою зменшення ризиків;
- обґрунтування методів аналізу фінансових потоків, які сприятимуть оптимізації розрахунків із контрагентами.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних умовах ринкової економіки комерційні компанії, як правило, взаємодіють із різними фізичними та юридичними особами на договірній основі. Укладені угоди встановлюють порядок поставки товарів, виконання робіт або надання послуг на обумовлену вартість. Покупцями вважаються суб'єкти, які купують товари, замовляють послуги або роботи для власних потреб, реалізації або подальшого продажу. Вони бувають як фізичними, так і юридичними особами, зацікавленими у придбанні або замовленні товарів чи послуг. Покупці діють як кінцеві споживачі або виступають посередниками, які передають товари іншим покупцям.

З іншого боку, замовники – це окремі особи чи організації, що укладають угоди на виконання робіт або надання послуг із виробниками, постачальниками чи підрядниками. Розрахункові відносини між покупцями та замовниками формуються на основі їхніх намірів оформити комерційні угоди. За умовами цих угод, постачальники (або підрядники) зобов'язуються здійснити постачання товарів або надати послуги, а покупці (або замовники) – оплатити отримані товари чи послуги згідно з визначеними умовами договору. Угода набуває чинності після її підписання обома сторонами та має містити всі необхідні реквізити й умови для належного виконання зобов'язань [1].

Основними видами угод, які зазвичай укладаються між покупцями та замовниками, є наступні (табл. 1).

Кожен із перелічених типів угод містить ключові положення, важливі для відображення в бухгалтерському обліку розрахунків із покупцями та замовниками.

Під час реалізації продукції, надання послуг або виконання робіт постачальник фіксує зобов'язання покупця щодо оплати за угодою і утворюється дебіторська заборгованість, яка відображається в бухгалтер-

Таблиця 1

Основні види угод

№	Тип договору	Опис договору
1	Договір купівлі-продажу	Договір, який зобов'язує продавця передати покупцеві право власності на товар, а покупця – прийняти цей товар і сплатити за нього визначену суму.
2	Договір поставки	Різновид угоди купівлі-продажу, що передбачає поставку товару для комерційної діяльності. Цей договір укладається між підприємствами, які займаються бізнес-діяльністю.
3	Договір підряду	Угода, за якою підрядник зобов'язується виконати певну роботу на замовлення клієнта і передати готовий результат, а замовник – прийняти та оплатити цей результат.
4	Договір про надання послуг	Угода, відповідно до якої виконавець зобов'язується надати замовнику послуги, а замовник – сплатити за їх надання.

Джерело: [2]

ському обліку постачальника до повного погашення покупцем свого боргу. Дебіторська заборгованість показує суму боргу, що юридичні або фізичні особи заборгували організації в результаті комерційних операцій або через тимчасове використання її оборотних коштів іншими особами. Вона має наступні ключові характеристики [3]:

- виникає внаслідок підписаних договірних угод або відповідно до законодавства;
- є складовою частиною оборотних активів організації та володіє високою ліквідністю;
- розглядається як частина іммобілізованих оборотних коштів, що надає можливість кредитування її контрагентів;
- відображається на рахунках бухгалтерського обліку в результаті певних транзакцій;
- має значний вплив на фінансовий стан та діяльність компанії;
- оцінюється різними методами, що впливають на її вартісне значення;
- може стати об'єктом регулювання з боку керівництва через застосування резервів на випадок сумнівних боргів.

Управління дебіторською заборгованістю – важлива складова фінансової стабільності підприємства, оскільки від її ефективного обліку залежить загальний стан ліквідності та платоспроможності компанії. Під час здійснення розрахунків з покупцями і замовниками, організація укладає договір, в рамках якого зобов'язується виконати всі умови щодо поставок товарів, надання послуг або виконання робіт на умовах оплати. У свою чергу, контрагент зобов'язується виконати свої частини договору в повному обсязі та в узгоджені строки. Дебіторська заборгованість може виникати у випадках [1]:

- надання покупцеві відстрочки платежу за отриманими товарами або послугами;
- отримання авансу від покупця як попередньої оплати за майбутні поставки.

У випадках, коли здійснюється відтермінування оплати, дебіторська заборгованість відображає суму, яку покупець повинен сплатити постачальнику у майбутньому відповідно до домовленостей, що зазначені в укладеному договорі. При внесенні авансових платежів, постачальник, зі свого боку, зобов'язаний надати товари чи послуги, оскільки умови щодо отримання попередньої оплати вже виконані. Термін відображення дебіторської заборгованості в бухгалтерській документації залежить від умов, прописаних у договорі. Водночас, кредиторська заборгованість виникає у випадку, коли час фактичної оплати не збігається з моментом переходу права власності на товар або з наявністю неузгоджених розрахунків за взаємними зобов'язаннями сторін. Так, умови договору можуть передбачати оплату товару в момент його передачі або відвантаження, що й визначає момент виникнення дебіторської заборгованості.

На відміну від дебіторської заборгованості, яка відображає право компанії на отримання коштів за надані товари чи послуги, у випадку кредиторської заборгованості організація фактично використовує грошові ресурси, які не є її власністю – це зобов'язання компанії перед іншими юридичними чи фізичними особами, яке полягає у несплачених сумах за придбані товари

чи отримані послуги. Відображення будь-якого типу заборгованості у бухгалтерському обліку пов'язане із правовими змінами у відносинах між суб'єктами, що призводять до виникнення, зміни або припинення цивільних зобов'язань. Наприклад, заборгованість списується з облікових записів після завершення строку позовної давності [4].

Розрахунки, які організація здійснює із покупцями і замовниками, є невіддільними від понять дебіторської і кредиторської заборгованості, оскільки саме ці терміни відображають як вхідні, так і вихідні зобов'язання підприємства. Час, встановлений для погашення дебіторської чи кредиторської заборгованості, тобто період, протягом якого повинні бути здійснені платежі, передбачений як на основі законодавчих норм, так і шляхом домовленостей між сторонами.

Далі, на рисунку 1 представлено основні етапи розвитку процесу постачання товарів і послуг.

Згідно з аналізом інформації, поданої на рисунку 1, помітно, що процес постачання зазнав значної еволюції: від простої функції з доставки товарів він перетворився на складову, яка суттєво впливає на загальну стратегію управління підприємством і прямо сприяє його успіху на ринку. Сучасне постачання виконує набагато складніші завдання, що вимагає від підприємств системного підходу до його планування та впровадження – це зумовлено тим, що постачання сьогодні не обмежується лише забезпеченням продукцією, а вимагає інтегрованого управління всім ланцюгом поставок, що охоплює тісну співпрацю з постачальниками, оптимізацію процесів і контроль за виконанням поставок на всіх етапах.

Під час проведення аналізу та планування постачання важливо враховувати різні підходи, види та типи поставок, які можуть мати істотний вплив на операційну діяльність і досягнення цілей компанії. Зазначені характеристики наведені в деталізованій формі на рисунку 2 [3].

Вибір постачальника – складний і багатогранний процесом, що залежить від низки ключових чинників, які визначають не лише економічну вигоду, а й ефективність взаємодії між підприємством та постачальником. Серед основних критеріїв, які враховуються при прийнятті такого рішення, виділяються умови оплати, рівень конкурентоспроможності цін, гарантійні умови, розташування постачальника, можливості після продажного обслуговування, відповідність продукції міжнародним стандартам якості, а також потужності виробництва та здатність постачальника здійснювати закупівлі безпосередньо від виробників або оптових постачальників. Крім того, важливим аспектом виступає здатність постачальника адаптуватися до змін на ринку та вимог компанії в умовах конкуренції. Рішення про постачання значною мірою залежить від різноманітних внутрішніх та зовнішніх факторів, таких як зміни в економічній ситуації, законодавчі ініціативи, технологічні нововведення, які можуть створювати як додаткові можливості, так і обмеження для ефективної діяльності підприємства.

Зі зростанням значення стратегічного постачання, взаємовідносини з постачальниками набувають особливої ваги для організації [6]. Такі відносини мають стати основою для розвитку підприємства, оскільки саме від того, як компанія налаштує взаємодію

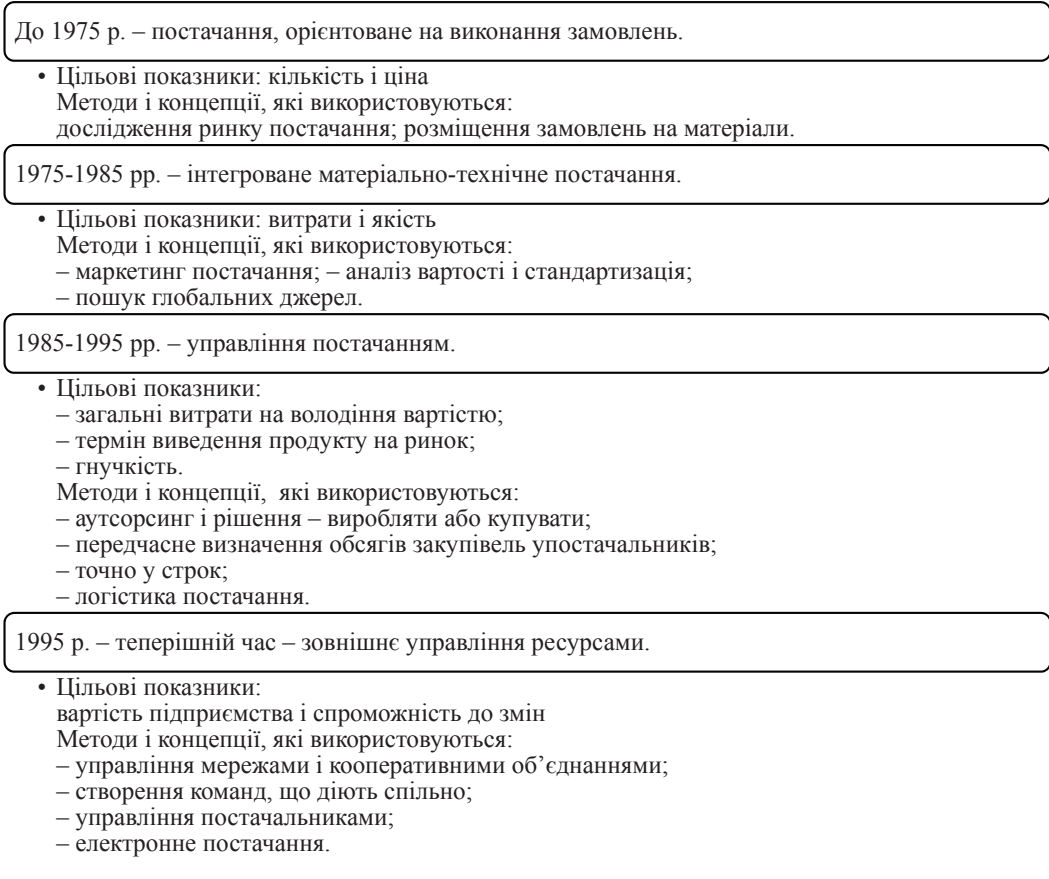


Рис. 1. Етапи розвитку процесу постачання

Джерело: [5]

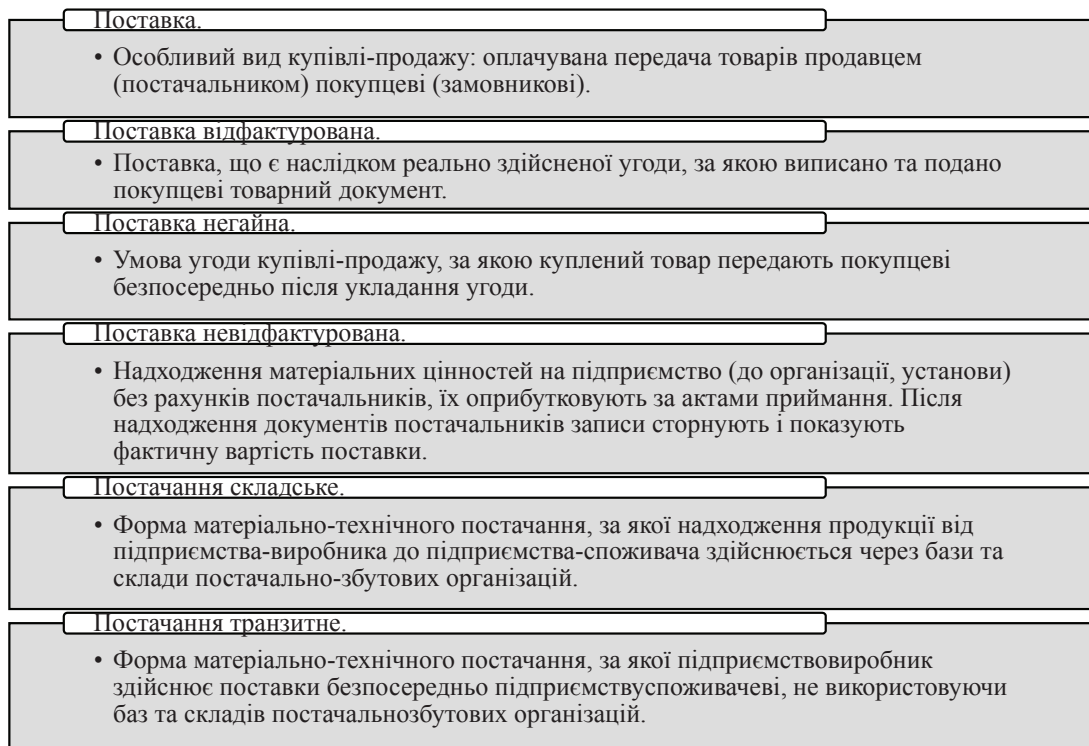


Рис. 2. Види постачання

Джерело: [3]

з постачальниками, залежить її здатність забезпечити безперервність виробничих процесів, знизити витрати та підтримувати високу конкурентоспроможність. Управління цими відносинами передбачає застосування стратегічного підходу, що включає формування відповідної структури управління та впровадження інноваційних методів для забезпечення ефективності. Водночас управління розрахунками з покупцями стає ключовим елементом фінансової стратегії підприємства – це процес, який вимагає високого рівня точності та відповідності чинному законодавству, оскільки навіть незначні помилки можуть призвести до серйозних бухгалтерських порушень, а також до конфліктів з контрагентами та можливих фінансових санкцій.

Дослідження розрахунків з покупцями та замовниками відображає весь комплекс факторів, які впливають на облікові процедури та взаємні розрахунки. Дані фактори включають юридичні вимоги, вплив маркетингових стратегій, специфіку технологічних процесів, а також загальний економічний контекст, який визначає рівень ризиків та можливостей на ринку. Сучасні дослідження спрямовані на детальне вивчення всіх етапів процесу реалізації через облікові рахунки, починаючи з основних принципів обліку та закінчуючи управлінськими аспектами дебіторської заборгованості. У цьому контексті важливо враховувати, як різноманітні фактори впливають на взаємні розрахунки, зокрема на строки погашення заборгованості, умови співпраці та можливі варіанти її оптимізації для забезпечення стабільності фінансових потоків підприємства (рис. 3).

У Трктаті Луки Пачолі «Про рахунки і записи» вказано, що рахунки товарів відкривалися для кожної партії товарів, і закривалися вони лише після повного її продажу, а різниця між продажем і придбанням



Рис. 3. Групи факторів, що впливають на розрахунки з покупцями і замовниками

Джерело: [7]

визнавалася як прибуток чи збиток [1]. Договірні зобов'язання є основою розвитку підприємства, адже вони допомагають прогнозувати обсяги продукції та фінансові потоки. Важливо дотримуватися принципу переважання сутності над формою при обліку зобов'язань, оскільки економічна сутність операцій може відрізнятись від їх юридичної форми. Згідно з законодавством України, реальні зобов'язання відображаються в обліку, а умовні – на позабалансових рахунках (рис. 4) [2].

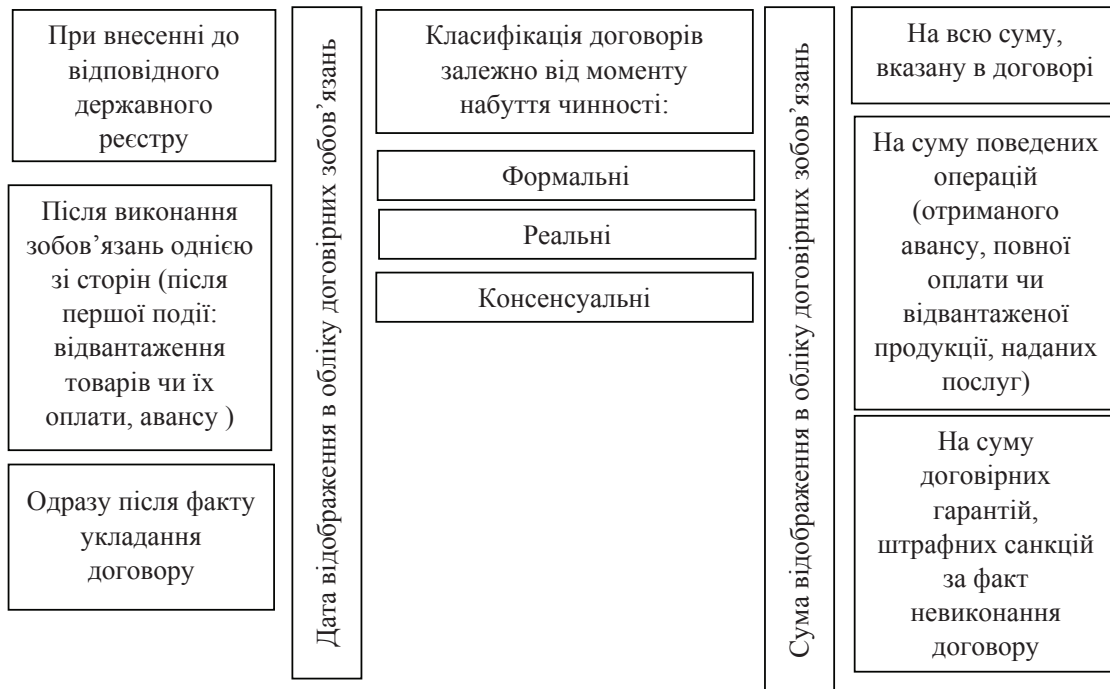


Рис. 4. Відображення договірних зобов'язань на балансових рахунках бухгалтерського обліку залежно від типу договору

Джерело: [2]

Зобов'язання відображаються в бухгалтерії в залежності від типу договору: для консесуальних – негайно після укладення, для реальних – після настання відповідної події, а для формальних – після реєстрації документа. Важливим лишається те, що для відображення зобов'язань на балансових рахунках необхідно мати чітке грошове визначення, яке має бути прописано в самому договорі.

Висновки. Обліково-аналітичне забезпечення розрахунків із покупцями та замовниками є ключовою складовою фінансової діяльності підприємств, яка безпосередньо впливає на їхню стабільність та конкурентоспроможність. У статті проведено аналіз основних аспектів управління дебіторською та кредиторською заборгованістю, які визначають ефективність фінансових потоків. Особливу увагу приділено принципам

формування договірних зобов'язань, що є основою для підтримання партнерських відносин і своєчасного виконання зобов'язань.

Аналіз існуючих підходів показав, що інтеграція сучасних методів обліку, автоматизація процесів і застосування прогнозних моделей сприяють оптимізації розрахунків та мінімізації ризиків. Впровадження інноваційних технологій, таких як цифровізація облікових операцій, дозволяє підвищити прозорість, оперативність та точність даних, що особливо актуально в умовах зростаючої конкуренції.

Практичні рекомендації, наведені в роботі, зокрема вдосконалення облікових методик і використання управлінських резервів для сумнівних боргів, сприяють стабільності фінансових потоків та довгостроковій платоспроможності підприємств.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Грицай О. І., Станасюк Н. С. Управління дебіторською заборгованістю в контексті її обліково-аналітичного забезпечення. *Економіка і суспільство*. 2018. Вип. 15. С. 825–832.
2. Кононенко Л. В., Сисоліна Н. П., Юрченко О. В. Управління дебіторською заборгованістю: сучасний стан, проблеми, перспективи, інформаційне забезпечення. *Економічний простір*. 2021. № 166. С. 104–109.
3. Крупельницька І. Г. Дослідження сучасних особливостей обліку та контролю розрахунків з покупцями. URL: <http://212.1.86.13/jspui/bitstream/123456789/5548/1/19.pdf>
4. Мулик Т. О., Томчук О. Ф., Федоришина Л. І. Аналітичне забезпечення заборгованості підприємства в умовах антикризового управління. *Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2019. № 1. С. 146–160.
5. Пастернак М. М. Методика аналізу дебіторської заборгованості. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Вип. 23. С. 681–686.
6. Тютюнник Ю. М., Дорогань-Писаренко Л. О., Тютюнник С. В. Фінансовий аналіз: навч. посіб. Полтава : Видавництво ПП «Астрая», 2020. С. 434.
7. Хвіст В. В. Удосконалення організації обліку та фінансового аналізу розрахунків із покупцями та замовниками. URL: http://www.vtei.com.ua/doc/2023/vatra2004/zb14_169.pdf#page=517

REFERENCES

1. Hrytsai O. I., & Stanasiuk N. S. (2018). Upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu v konteksti yii oblikovo-analitychnoho zabezpechennia [Management of accounts receivable in the context of its accounting and analytical support]. *Ekonomika i suspilstvo – Economy and Society*, no. 15, pp. 825–832. (in Ukrainian)
2. Kononenko L. V., Sysolina N. P., & Yurchenko O. V. (2021). Upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu: suchasnyi stan, problemy, perspektyvy, informatsiynе zabezpechennia [Receivables management: current state, problems, prospects, information support]. *Ekonomichnyi prostir – Economic Space*, no. 166, pp. 104–109. (in Ukrainian)
3. Krupelnytska I. H. (n.d.). Doslidzhennia suchasnykh osoblyvostei obliku ta kontroliu rozrakhunkiv z pokuptsiamy [Research of modern features of accounting and control of settlements with customers]. Available at: <http://212.1.86.13/jspui/bitstream/123456789/5548/1/19.pdf>
4. Mulyk T. O., Tomchuk O. F., & Fedoryshyna L. I. (2019) Analitychne zabezpechennia zaborhovanosti pidpriemstva v umovakh antykrizovoho upravlinnia [Analytical support of enterprise debt in the conditions of crisis management]. *Ekonomika, finansy, menedzhment: aktualni pytannia nauky i praktyky – Economics, Finance, Management: Topical Issues of Science and Practice*, no. 1, pp. 146–160. (in Ukrainian)
5. Pasternak M. M. (2018) Metodyka analizu debitorskoi zaborhovanosti [Methodology of accounts receivable analysis]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky – Global and National Problems of the Economy*, no. 23, pp. 681–686. (in Ukrainian)
6. Tyutyunnyk Y. M., Dorohan-Pysarenko L. O., & Tyutyunnyk S. V. (2020) Finansovyi analiz [Financial Analysis]. Poltava: Vydavnytstvo PP “Astraiia” (in Ukrainian)
7. Khvist V. V. (n.d.) Udoshkonalennia orhanizatsii obliku ta finansovoho analizu rozrakhunkiv iz pokuptsiamy ta zamovnykamy [Improving the organization of accounting and financial analysis of settlements with buyers and customers]. Available at: http://www.vtei.com.ua/doc/2023/vatra2004/zb14_169.pdf#page=517