

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ПОЛІСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**Факультет інформаційних технологій,
обліку та фінансів**

**Кафедра бухгалтерського обліку,
оподаткування та аудиту**

**Кваліфікаційна робота
на правах рукопису**

ОЛІЙНИК Наталія Валеріївна

УДК 657.1:339.1

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

**«ОБЛІК І АНАЛІЗ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ У СЕРЕДОВИЩІ
ПРЕДИКТИВНОЇ ТА БІЗНЕС-АНАЛІТИКИ»**

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**

Наталія ОЛІЙНИК

Науковий керівник

Гайдучок Тетяна Станіславівна

кандидат економічних наук, доцент

Житомир - 2025

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

Рецензент:

доцент кафедри фінансів і кредиту Поліського національного університету, к.е.н.,
доц. Сус Леся Валеріївна

Висновок комісії за результатами попереднього захисту:

допустити до захисту

Голова комісії _____ Тетяна ГАЙДУЧОК

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

Протокол засідання кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту
№ 7 від 17 грудня 2025 року

Завідувач кафедри бухгалтерського
обліку, оподаткування та аудиту _____ Наталія МАЛЮГА

Результати захисту кваліфікаційної роботи

Студент(ка) ОЛІЙНИК Наталія Валеріївна захистив(ла) кваліфікаційну роботу з
оцінкою:

сума балів за 100-бальною шкалою _____,

за університетською шкалою _____

Секретар ЕК _____

Наталія САВЧЕНКО

АНОТАЦІЯ

Олійник Н. В. Облік і аналіз розрахунків з покупцями у середовищі предиктивної та бізнес-аналітики. – Кваліфікаційна робота на правах рукопису.

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістр за спеціальністю 071 «Облік і оподаткування». – Поліський національний університет, Житомир, 2025.

У кваліфікаційній роботі досліджено теоретичні та прикладні аспекти обліку й аналізу розрахунків з покупцями в умовах цифровізації та розвитку предиктивної й бізнес-аналітики. Узагальнено економічну сутність розрахунків з покупцями, нормативно-правове забезпечення їх обліку та сучасні підходи до організації облікового процесу.

Проаналізовано стан обліку розрахунків з покупцями на прикладі ТОВ «ІДЕЯ ШОП», оцінено динаміку дебіторської заборгованості та ефективність управління розрахунками з контрагентами. Обґрунтовано напрями удосконалення обліку з урахуванням інформаційних потреб управління.

Доведено доцільність використання інструментів предиктивної та бізнес-аналітики для аналізу й прогнозування розрахунків з покупцями, управління дебіторською заборгованістю та підвищення фінансової стійкості підприємств торговельної сфери.

Ключові слова: розрахунки з покупцями; дебіторська заборгованість; бухгалтерський облік; бізнес-аналітика; предиктивна аналітика.

ABSTRACT

Oliinyk N. V. Accounting and Analysis of Settlements with Customers in the Environment of Predictive and Business Analytics. – Qualification thesis manuscript.

Qualification thesis for obtaining the Master's degree in specialty 071 "Accounting and Taxation". – Polissia National University, Zhytomyr, 2025.

The qualification thesis examines the theoretical and applied aspects of accounting and analysis of settlements with customers under conditions of digitalization and the development of predictive and business analytics. The economic essence of settlements with customers, the regulatory framework for their accounting, and modern approaches to the organization of the accounting process are generalized.

The state of accounting for settlements with customers is analyzed using the example of LLC "IDEA SHOP"; the dynamics of accounts receivable and the effectiveness of managing settlements with counterparties are assessed. Directions for improving accounting are substantiated, taking into account management information needs.

The feasibility of using predictive and business analytics tools for analyzing and forecasting settlements with customers, managing accounts receivable, and enhancing the financial stability of trade enterprises is proven.

Keywords: settlements with customers; accounts receivable; accounting; business analytics; predictive analytics.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
Розділ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ.....	8
1.1. Економічна сутність розрахунків з покупцями як об'єкта бухгалтерського обліку та аналізу.....	8
1.2. Нормативно-правове забезпечення обліку та аналізу розрахунків з покупцями.....	13
1.3. Наукові підходи та проблемні питання організації обліку й аналізу розрахунків з покупцями у сучасній економічній літературі.....	17
Розділ 2. СУЧАСНИЙ СТАН ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЙОГО РОЛЬ У ФОРМУВАННІ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ.	20
2.1. Обліково-інформаційна система підприємства та її роль у відображенні розрахунків з покупцями.....	20
2.2. Практика організації бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями на сучасних підприємствах.	24
2.3. Проблеми та напрями удосконалення облікового процесу розрахунків з покупцями.....	29
Розділ 3. АНАЛІЗ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ В УМОВАХ ПРЕДИКТИВНОЇ ТА БІЗНЕС-АНАЛІТИКИ.....	33
3.1. Методичні підходи до аналізу розрахунків з покупцями.....	33
3.2. Використання інструментів предиктивної аналітики у прогнозуванні розрахунків з покупцями.....	36
3.3. Розвиток бізнес-аналітики у процесі управління дебіторською заборгованістю та підвищення платоспроможності підприємства.....	43
ВИСНОВКИ.....	46
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	49
ДОДАТКИ.....	54

ВСТУП

Актуальність теми. У сучасних умовах цифрової трансформації економіки ключовим завданням управління підприємством є забезпечення достовірного, оперативного та аналітично спрямованого обліку господарських операцій. Особливої ваги набуває організація обліку й аналізу розрахунків з покупцями, адже від ефективності управління дебіторською заборгованістю залежить фінансова стійкість, ліквідність і конкурентоспроможність підприємства.

Інтенсивний розвиток інформаційних технологій, поява інструментів бізнес-аналітики та предиктивної аналітики створюють нові можливості для вдосконалення системи обліку. Застосування цих технологій дозволяє не лише відображати фактичний стан розрахунків з покупцями, а й прогнозувати їхній розвиток, виявляти ризики неплатоспроможності, моделювати сценарії грошових потоків і формувати аналітичні звіти для прийняття управлінських рішень.

Таким чином, удосконалення обліку та аналізу розрахунків з покупцями у середовищі предиктивної та бізнес-аналітики є важливою передумовою підвищення ефективності фінансового управління підприємством. Це зумовлює актуальність обраної теми кваліфікаційної роботи.

Метою кваліфікаційної роботи є теоретичне обґрунтування та розробка практичних рекомендацій щодо вдосконалення організації обліку й аналізу розрахунків з покупцями із застосуванням інструментів предиктивної та бізнес-аналітики.

Для досягнення поставленої мети визначено такі завдання дослідження:

- розкрити економічну сутність розрахунків з покупцями як об'єкта бухгалтерського обліку та аналізу;
- охарактеризувати нормативно-правове забезпечення обліку та аналізу розрахунків з покупцями в Україні;
- узагальнити наукові підходи до організації обліку та аналізу розрахунків з покупцями і виявити проблемні питання, відображені у сучасній економічній літературі;

- проаналізувати обліково-інформаційну систему підприємства та визначити її роль у відображенні розрахункових операцій з покупцями;
- дослідити практику організації бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями на сучасних підприємствах;
- виявити проблеми та запропонувати напрями удосконалення облікового процесу розрахунків з покупцями;
- обґрунтувати методичні підходи до аналізу розрахунків з покупцями;
- визначити можливості застосування інструментів предиктивної аналітики у прогнозуванні стану дебіторської заборгованості;
- дослідити розвиток бізнес-аналітики в управлінні розрахунками з покупцями з метою підвищення платоспроможності підприємства.

Об'єктом дослідження є система бухгалтерського обліку та аналітичного забезпечення управління розрахунками з покупцями на підприємстві.

Предметом дослідження є теоретичні, методичні та організаційно-практичні аспекти обліку й аналізу розрахунків з покупцями у середовищі предиктивної та бізнес-аналітики.

Інформаційну базу дослідження становлять нормативно-правові акти України, дані бухгалтерської та фінансової звітності підприємств, статистичні матеріали, наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених, а також аналітичні дані з відкритих цифрових платформ.

Методологічною основою дослідження є загальнонаукові та спеціальні методи пізнання економічних явищ. У процесі виконання роботи використано:

- метод аналізу і синтезу – для вивчення сутності розрахунків з покупцями як об'єкта обліку та аналізу;
- абстрактно-логічний метод – для теоретичного узагальнення, формування понять та визначення проблем функціонування облікових систем;
- порівняльний аналіз – для дослідження підходів до ведення обліку розрахунків на різних підприємствах;
- методи предиктивної аналітики – для наочного подання результатів аналізу та прогнозування;

- методи бізнес-аналітики – для оцінки ефективності управління дебіторською заборгованістю.

Практичне значення кваліфікаційної роботи полягає в тому, що сформовані теоретичні положення та запропоновані рекомендації можуть бути використані підприємствами для:

- удосконалення організації бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями з урахуванням цифрових інструментів;
- підвищення достовірності та оперативності облікової інформації;
- запровадження системи аналітичного моніторингу дебіторської заборгованості;
- побудови прогнозних моделей платіжної дисципліни контрагентів;
- формування дашбордів для оперативного управління станом розрахунків;
- мінімізації ризиків неповернення боргів та оптимізації фінансових потоків підприємства.

Отримані результати можуть бути впроваджені у практичну діяльність ТОВ «ІДЕЯ ШОП», а також застосовані під час розробки корпоративних політик управління дебіторською заборгованістю та при модернізації інформаційних систем.

Апробація результатів дослідження: основні положення, висновки та рекомендації дослідження були апробовані через:

- участь у студентських наукових конференціях присвячених розвитку сучасних облікових систем і цифрової аналітики;
- обговорення результатів дослідження на кафедральних наукових семінарах;
- практичну перевірку запропонованих підходів на базі ТОВ «ІДЕЯ ШОП» (у межах проходження практики), що підтвердило доцільність та ефективність;
- використання матеріалів роботи під час підготовки наукової доповіді та презентаційних матеріалів.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ

1.1. Економічна сутність розрахунків з покупцями як об'єкта бухгалтерського обліку та аналізу

У сучасних умовах функціонування ринкової економіки розрахунки з покупцями посідають ключове місце у фінансово-господарській діяльності підприємств, оскільки безпосередньо пов'язані з процесом реалізації продукції, товарів, робіт і послуг та формуванням доходів. Вони виступають важливим елементом оборотного капіталу підприємства і значною мірою впливають на його ліквідність, платоспроможність та фінансову стійкість.

З економічної точки зору розрахунки з покупцями являють собою систему грошових відносин між підприємством-продавцем і контрагентами-покупцями, що виникають у процесі відчуження активів або надання послуг на умовах негайної або відстроченої оплати. У випадку відстрочення платежу такі розрахунки трансформуються у дебіторську заборгованість, яка відображає тимчасове вилучення грошових ресурсів з обороту підприємства та потребує належного управління і контролю.

Як об'єкт бухгалтерського обліку розрахунки з покупцями характеризуються чіткою ідентифікацією, документальним підтвердженням та грошовою оцінкою. Їх облік спрямований на достовірне відображення сум заборгованості, своєчасне визнання доходів відповідно до принципу нарахування, а також забезпечення контролю за дотриманням договірних умов розрахунків. У цьому контексті особливого значення набуває розмежування поточної, сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості, що дає змогу адекватно оцінити реальний фінансовий стан підприємства.

У процесі господарської діяльності між суб'єктами господарювання виникають розрахункові взаємовідносини. Ці відносини пов'язані з формуванням

основних та оборотних засобів, реалізацією виробленої продукції і наданих послуг, придбанням товарно – матеріальних цінностей, розподілом прибутку.

Облік розрахунків з покупцями та замовниками це необхідний елемент управління підприємства, він передбачає дослідження виконання виробничої програми, відхилення від плану и завданих параметрів, напрямки перспективного розвитку підприємства після прийняття відповідних управлінських рішень [8].

Покупці – це юридичні або фізичні особи, які здійснюють купівлю продукції, виробленої самим підприємством-продавцем або придбаним ним у іншій організації для подальшої реалізації. Замовниками виступають юридичні та фізичні особи, які замовляють у підприємства виконання різного роду робіт чи надання послуг [21].

На відміну від інших видів дебіторської заборгованості, розрахунки з покупцями мають безпосередній зв'язок із основною операційною діяльністю підприємства та формуванням чистого доходу від реалізації. Саме тому вони виступають важливим об'єктом управління, контролю та фінансового аналізу.

В обліковій системі розрахунки з покупцями відображаються як поточна дебіторська заборгованість, яка підлягає класифікації за строками погашення, ступенем реальності та рівнем ризику неповернення. Особливу роль відіграє формування резерву сумнівних боргів, що забезпечує дотримання принципу обачності та підвищує достовірність фінансової звітності.

Таким чином, бухгалтерський облік розрахунків з покупцями виконує не лише реєстраційну, а й контрольну функцію, створюючи інформаційну базу для аналізу та управління фінансовими потоками підприємства.

Важливе значення в організації обліку розрахунків з покупцями повинно надаватись науково-обґрунтованій класифікації покупців за певними ознаками і їх використанні в організації аналітичного обліку та якісному контролю своєчасності розрахунків з врахуванням особливостей діяльності підприємства. Виходячи з цього, в процесі проведення дослідження була розроблена концептуальна схема облікової класифікації покупців об'єктів діяльності підприємств (рис. 1.1).



Рис. 1.1. Облікова класифікація покупців об'єктів діяльності підприємств

Чіткий облік розрахунків з покупцями і замовниками – це необхідний елемент управління підприємства. Управління – це перш за все передбачати: хід виконання виробничої програми, відхилення від плану і заданих параметрів, напрямки перспективного розвитку підприємства після прийняття відповідних управлінських рішень.

Загальну схему бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями і замовниками представлено на рис. 1.2.

В умовах нестабільної ринкової економіки ризик несплати або несвоєчасної оплати рахунків збільшується, це призводить до появи дебіторської і кредиторської заборгованості. Частина цієї заборгованості в процесі фінансово-господарської діяльності неминуча і повинна знаходитися в рамках припустимих значень [34].



Рис. 1.2. Загальна схема бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями і замовниками

Класифікацію дебіторської заборгованості представлено на рис. 1.3.

Дебіторська заборгованість – сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. Боржники зобов'язані погасити дебіторську заборгованість на основі укладених між економічними агентами договорів. У сучасній економічній практиці під дебіторською заборгованістю слід розуміти активи, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких приведе до отримання економічних вигод у майбутньому [15].

Отже, облік розрахунків з покупцями та постачальниками є найважливішою ділянкою бухгалтерської роботи, оскільки на цьому етапі формується основна частина доходів та грошових надходжень підприємств.

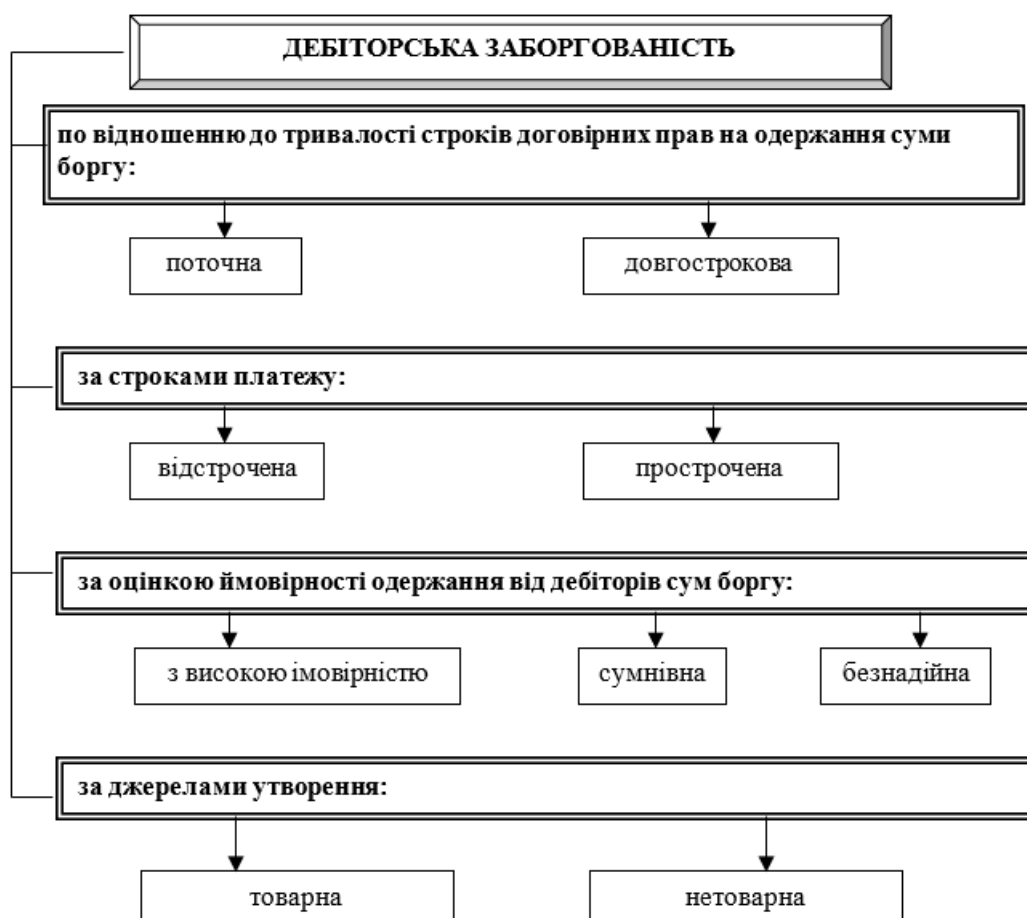


Рис. 1.3. Класифікація дебіторської заборгованості

З позиції економічного аналізу розрахунки з покупцями розглядаються як індикатор ефективності збутової політики та кредитної стратегії підприємства. Аналіз їх структури, динаміки та оборотності дозволяє оцінити якість дебіторської заборгованості, швидкість трансформації її у грошові кошти, а також ризики неповернення боргів. Надмірне зростання заборгованості покупців може свідчити про ослаблення платіжної дисципліни контрагентів або недосконалість механізмів управління розрахунками.

У сучасній практиці бухгалтерського обліку та фінансового аналізу особлива увага приділяється впровадженню цифрових інструментів контролю розрахунків з покупцями, автоматизації облікових процесів та застосуванню ризик-орієнтованого підходу до оцінки дебіторської заборгованості. Це сприяє

підвищенню прозорості інформації, оперативності управлінських рішень та мінімізації фінансових втрат.

Отже, розрахунки з покупцями є складним економічним явищем, що поєднує облікову, аналітичну та управлінську складові. Їх належна організація та всебічний аналіз забезпечують ефективне функціонування підприємства, стабільність грошових потоків і підвищення рівня фінансової безпеки в умовах динамічного економічного середовища.

1.2. Нормативно-правове забезпечення обліку та аналізу розрахунків з покупцями

Ефективна організація бухгалтерського обліку та аналізу розрахунків з покупцями є важливою передумовою забезпечення стабільності фінансового стану підприємства, своєчасного надходження грошових коштів і зниження ризику виникнення простроченої дебіторської заборгованості. У сучасних умовах господарювання достовірність інформації про розрахунки з покупцями набуває особливого значення, оскільки вона безпосередньо впливає на формування доходів, ліквідність та платоспроможність суб'єктів господарювання.

Нормативно-правове забезпечення обліку та аналізу розрахунків з покупцями в Україні ґрунтується на чинному законодавстві у сфері бухгалтерського обліку, цивільного та податкового права, а також на національних положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку. Дотримання вимог відповідних нормативно-правових актів забезпечує єдність методологічних підходів до відображення дебіторської заборгованості, підвищує прозорість фінансової звітності та створює інформаційну основу для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Для прийняття обґрунтованих та корисних управлінських рішень, керівникам необхідна правдива, об'єктивна та достовірна інформація про хід господарської діяльності і реалізацію продукції. Це дозволить приймати раціональні рішення, які

впливають на щоденну роботу підприємства, що в кінцевому підсумку визначає фінансові результати за звітний період. Тому, обліково-аналітична система обліку розрахунків із покупцями та замовниками на підприємстві є важливим етапом роботи власника суб'єкту. Проаналізуємо детально законодавчу базу України в розрізі питань пов'язаних з організацією обліку на підприємстві (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Нормативні акти, що регулюють питання пов'язаних з організацією обліку на підприємстві

№	Нормативно-правовий акт	Дата та номер	Характеристика та значення для обліку і аналізу
1	Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»	від 16.07.1999 № 996-XIV	Визначає правові засади ведення бухгалтерського обліку, принципи його організації та вимоги до фінансової звітності; регламентує загальні підходи до обліку розрахунків з покупцями
2	Цивільний кодекс України	від 16.01.2003 № 435-IV	Регулює договірні відносини, грошові зобов'язання, строки та відповідальність за порушення розрахунків між продавцем і покупцем
3	Податковий кодекс України	від 02.12.2010 № 2755-VI	Визначає податкові наслідки операцій з реалізації товарів, робіт і послуг, порядок нарахування ПДВ та вплив податкових зобов'язань на розрахунки з покупцями
4	НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»	наказ Мінфіну України від 07.02.2013 № 73	Встановлює вимоги до складу та структури фінансової звітності, забезпечує розкриття інформації про дебіторську заборгованість покупців
5	НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість»	наказ Мінфіну України від 08.10.1999 № 237	Регламентує порядок визнання, оцінки, класифікації та відображення дебіторської заборгованості, у тому числі розрахунків з покупцями
6	НП(С)БО 15 «Дохід»	наказ Мінфіну України від 29.11.1999 № 290	Визначає умови та момент визнання доходу від реалізації, що є підставою виникнення розрахунків з покупцями
7	План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій	наказ Мінфіну України від 30.11.1999 № 291	Визначає систему рахунків для синтетичного й аналітичного обліку розрахунків з покупцями

№	Нормативно-правовий акт	Дата та номер	Характеристика та значення для обліку і аналізу
8	Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку	наказ Мінфіну України від 30.11.1999 № 291	Регламентує порядок відображення операцій з розрахунків з покупцями на рахунках бухгалтерського обліку
9	Закон України «Про особливості регулювання підприємницької діяльності в окремих перехідних періодах»	від 09.01.2023 № 2849-IX	Закріплює скасування Господарського кодексу України та перехід до цивільно-правового регулювання господарських відносин

Наведена в таблиці система нормативно-правового забезпечення свідчить про комплексний і багаторівневий характер регулювання обліку та аналізу розрахунків з покупцями в Україні. Її структура охоплює законодавчий, нормативно-методологічний та організаційно-практичний рівні, що забезпечує цілісність підходів до формування інформації про дебіторську заборгованість у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності.

Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» виконує базову системоутворюючу функцію, оскільки визначає загальні принципи організації бухгалтерського обліку, зокрема принцип нарахування та безперервності діяльності. Саме ці принципи зумовлюють відображення розрахунків з покупцями в обліку в момент виникнення господарських операцій, а не в момент надходження грошових коштів. Це створює передумови для формування достовірної інформації про фінансові результати та реальний фінансовий стан підприємства [28].

Цивільний кодекс України формує правову основу виникнення та припинення розрахунків з покупцями, визначаючи зміст договірних зобов'язань, строки виконання грошових зобов'язань і відповідальність сторін за їх порушення. У контексті бухгалтерського обліку його норми забезпечують юридичну обґрунтованість дебіторської заборгованості та слугують підставою для визнання її поточною або простроченою, що має суттєве значення для оцінки платоспроможності контрагентів і формування резерву сумнівних боргів.

Податковий кодекс України, хоча й не регламентує безпосередньо методологію бухгалтерського обліку, істотно впливає на облік та аналіз розрахунків з покупцями через визначення податкових наслідків операцій з реалізації. Різниця між правилами податкового та бухгалтерського обліку зумовлює необхідність проведення аналітичних процедур для узгодження фінансових і податкових показників, що підвищує значущість аналітичної функції бухгалтерського обліку [23].

На нормативно-методологічному рівні ключову роль відіграє НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», який безпосередньо регламентує порядок визнання, оцінки та класифікації розрахунків з покупцями. Застосування цього стандарту дозволяє відокремити реальну дебіторську заборгованість від сумнівної та безнадійної, що підвищує якість фінансової звітності та достовірність аналітичних висновків щодо ліквідності підприємства [15].

НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» забезпечує єдині підходи до подання інформації про розрахунки з покупцями у фінансовій звітності, зокрема у балансі та примітках до фінансової звітності. Це створює умови для порівняльного аналізу показників дебіторської заборгованості в динаміці та між різними підприємствами, що є важливою передумовою прийняття управлінських рішень.

Визнання доходів відповідно до НП(С)БО 15 «Дохід» є визначальним чинником виникнення розрахунків з покупцями. Недотримання вимог цього стандарту призводить до викривлення моменту виникнення дебіторської заборгованості та спотворення фінансових результатів, що негативно впливає на аналітичну оцінку ефективності діяльності підприємства [16].

Практична реалізація нормативних вимог забезпечується Планом рахунків бухгалтерського обліку та Інструкцією щодо його застосування. Вони формують інформаційну базу для деталізованого аналітичного обліку розрахунків з покупцями за контрагентами, строками погашення та видами заборгованості, що дозволяє здійснювати оперативний контроль і глибокий фінансовий аналіз [5].

Узагальнюючи викладене, можна зробити висновок, що чинна система нормативно-правового забезпечення обліку та аналізу розрахунків з покупцями є достатньо сформованою та методологічно цілісною. Водночас ефективність її практичного застосування залежить від правильного поєднання правових норм, вимог бухгалтерських стандартів і аналітичних інструментів, що забезпечують своєчасний контроль дебіторської заборгованості та підвищення фінансової стійкості підприємства.

1.3. Наукові підходи та проблемні питання організації обліку й аналізу розрахунків з покупцями у сучасній економічній літературі

Розрахунки з покупцями та замовниками є ключовим елементом фінансових відносин підприємства, безпосередньо впливають на його ліквідність, оборотність коштів та фінансову стійкість. Своєчасне та достовірне відображення дебіторської заборгованості в бухгалтерському обліку є необхідною умовою для оцінки фінансового стану, управління ризиками та прийняття ефективних управлінських рішень.

У сучасній науковій літературі підкреслюється важливість інтеграції обліку і аналітики, застосування цифрових технологій і прогнозних моделей для управління розрахунками з покупцями та замовниками. Водночас дослідження свідчать про наявність низки проблем, зокрема недостатньо узгоджені методики оцінки дебіторської заборгованості, суперечності між національними та міжнародними стандартами, складнощі в документальному оформленні та низький рівень автоматизації облікових процесів, що ускладнює ефективне управління фінансовими потоками.

Таблиця 1.2

Наукові підходи та проблемні питання обліку дебіторської заборгованості та
розрахунків з покупцями та замовниками

№	Автори	Основні наукові підходи	Проблемні питання
1	Шурпенкова Р., Луценко К. [35]	Системний підхід до дебіторської заборгованості; класифікація ризиків; інструменти управління	Недостатня увага до факторингових операцій; складнощі оцінки ризиків
2	Яцев Д.О., Паянок Т.М., Корнійчук В.О. [36]	Інтеграція обліку та аналізу; оцінка ліквідності та термінів погашення; прогнозування ризиків	Слабка інтеграція аналітики в обліковий процес; недостатні інструменти прогнозування
3	Pozn'akhovskiy V. [38]	Комплексний підхід до управління дебіторською заборгованістю; сегментація та оцінка ризиків; цифрові інструменти	Відсутність адаптованих моделей оцінки ризику; недостатня автоматизація обліку
4	Бишовець А., Степаненко О. [1]	Методи визнання, оцінки, класифікації дебіторської заборгованості; резерв сумнівних боргів	Складність вибору методики оцінки резервів; вплив умов договорів на облік
5	Gnatiuk T., Shkromyda V., Shkromyda N. [37]	Аналіз впливу дебіторської заборгованості на фінансову стійкість; комплексний облік розрахунків	Недостатня увага до впливу розрахунків на фінансові результати
6	Кузьменко І., Литвиненко С. [9]	Методи оцінки ліквідності боргів; застосування інформаційних технологій	Недостатня стандартизація методик оцінки; низький рівень автоматизації
7	Шигун М. М., Мухомор Г. В. [33]	Аналіз особливостей визнання, оцінки та класифікації дебіторської заборгованості за НП(С)БО і МСФЗ; порівняння підходів	Невизначеність у класифікації та оцінці; відмінності між національними та міжнародними стандартами; недостатні вказівки щодо резервів сумнівних боргів

Аналіз наукових джерел дозволяє виділити основні проблемні напрями, що залишаються актуальними у практиці бухгалтерського обліку та фінансового управління:

1. Недостатня стандартизація та узгодженість методик, тобто існує невизначеність у класифікації дебіторської заборгованості та оцінці резервів сумнівних боргів, що ускладнює порівнянність фінансових звітів.

2. Недостатня інтеграція обліку та аналітики. Ефективне управління дебіторською заборгованістю потребує поєднання бухгалтерського обліку з

аналізом ліквідності, термінів погашення та ризиків. Низький рівень автоматизації та інтеграції зменшує оперативність управлінських рішень.

3. Проблеми оцінки та управління ризиками. Сучасні підходи передбачають сегментацію та оцінку ризиків за ліквідністю, термінами погашення та джерелами виникнення. В умовах економічної нестабільності відсутні адаптовані моделі оцінки ризиків, що обмежує ефективність фінансового контролю.

4. Суперечності між національними та міжнародними стандартами. Розбіжності у визнанні, оцінці та класифікації дебіторської заборгованості за НП(С)БО та МСФЗ створюють труднощі для підприємств, що ведуть фінансову звітність за міжнародними стандартами.

5. Документальне оформлення та вплив на фінансові результати. Практичні труднощі у документуванні розрахункових операцій і формуванні резервів сумнівних боргів впливають на достовірність фінансової звітності та управлінські рішення. Недостатня увага до прямого впливу дебіторської заборгованості на Cash-flow, ліквідність і фінансові показники підприємства залишається серйозним викликом.

Таким чином, наукова література демонструє, що ефективне управління розрахунками з покупцями та замовниками вимагає не лише точного бухгалтерського обліку, а й інтегрованого підходу до аналізу, прогнозування та управління ризиками з використанням сучасних цифрових інструментів і методик.

РОЗДІЛ 2

СУЧАСНИЙ СТАН ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЙОГО РОЛЬ У ФОРМУВАННІ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ

2.1. Обліково-інформаційна система підприємства та її роль у відображенні розрахунків з покупцями

Формування якісних, достовірних та своєчасних інформаційних даних є ключовим чинником ефективності системи управління взаємовідносинами з покупцями. Саме облік розрахунків з покупцями відіграє важливу роль у забезпеченні стабільності грошових потоків, підвищенні платоспроможності підприємства та ефективності прийняття управлінських рішень. Налагоджена система обліку дозволяє не лише коректно відображати взаєморозрахунки, але й отримувати аналітичну інформацію, необхідну для контролю, прогнозування та управління дебіторською заборгованістю.

Завдяки поєднанню традиційних облікових процедур та новітніх технологічних рішень підприємства отримують можливість створити ефективну інформаційно-аналітичну базу, яка підтримує процес управління дебіторською заборгованістю на стратегічному та оперативному рівнях. Це, у свою чергу, сприяє підвищенню фінансової стабільності підприємства та зміцненню його конкурентних позицій на ринку.

Відповідно до Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій на рахунку 36 "Розрахунки з покупцями та замовниками" ведеться узагальнення інформації про розрахунки з покупцями та замовниками за відвантажену продукцію, товари, виконані роботи й послуги, крім заборгованості, яка забезпечена векселем, а також узагальнюється інформація про розрахунки з учасниками промислово-фінансової групи [5] .

За дебетом рахунку 36 "Розрахунки з покупцями та замовниками" відображається продажна вартість реалізованої продукції, товарів, виконаних робіт, наданих послуг (у тому числі на виконання бартерних контрактів), яка включає податок на додану вартість, акцизи та інші податки, збори (обов'язкові платежі), що підлягають перерахуванню до бюджетів та позабюджетних фондів та включені у вартість реалізації, за кредитом – сума платежів, які надійшли на рахунки підприємства в банківських установах, у касу, та інші види розрахунків. Сальдо рахунку відображає заборгованість покупців та замовників за одержані продукцію (роботи, послуги). Аналітичний облік розрахунків з покупцями та замовниками ведеться за кожним покупцем та замовником за кожним пред'явленим до сплати рахунком [5].



Рис. 2.1. Етапи формування даних для управління розрахунками з покупцями

У сучасних умовах підприємства застосовують декілька ключових етапів та джерел формування інформаційних даних для управління розрахунками з покупцями. До таких етапів належить збір первинної інформації про здійснені операції, її систематизація в облікових регістрах, аналітична обробка для виявлення закономірностей і проблемних ділянок, а також подальше формування узагальнюючої звітності.

Крім того, сучасні інформаційні системи дозволяють автоматизувати значну частину облікових процесів, інтегрувати дані з різних функціональних підсистем підприємства та забезпечити високий рівень прозорості й доступності інформації для всіх користувачів. Разом із розвитком цифрових технологій та ускладненням ринкових умов сучасні підприємства потребують не лише якісної облікової інформації, а й ефективних управлінських інструментів, що дозволяють комплексно впливати на стан розрахунків з покупцями.

Саме поєднання аналітичних, інформаційних та комунікаційних можливостей формує сучасний підхід до управління розрахунками з покупцями та забезпечує стратегічну підтримку менеджменту.

Аналітичні методи:	Інформаційні системи:	Комунікаційні стратегії:
• SWOT-аналіз - визначення сильних та слабких сторін у роботі з контрагентами; • ABC/XYZ - розподіл покупців за обсягами закупівель та стабільністю оплат для пріоритетного контролю. • Аналіз прострочених платежів - оцінка ризику неплатежів, виявлення проблемних клієнтів. • Прогнозування грошових потоків - моделювання надходжень від покупців на основі історичних даних.	• CRM-системи забезпечують фіксацію контактів, історії покупок, автоматизацію нагадувань щодо оплат, сегментацію клієнтів; • ERP-системи формують цілісний обліковий контур: продажі, склад, фінанси, дебіторська заборгованість; • Big Data-технології - дозволяють прогнозувати ризики неплатежів та поведінку клієнтів на основі великих масивів даних.	• програми лояльності як інструмент підвищення платіжної дисципліни та стимулювання повторних покупок; • моделювання поведінки клієнтів для формування персоналізованих пропозицій і оптимізації умов оплати.

Рис. 2.2 Сучасні інструменти підтримки управління розрахунками з покупцями

Традиційні підходи до контролю дебіторської заборгованості вже не забезпечують достатнього рівня оперативності та гнучкості, особливо за умов високої конкуренції та коливань платіжної дисципліни контрагентів. Тому в системі управління взаєморозрахунками все ширше застосовуються інноваційні технології, методи аналізу та інтегровані програмні рішення, що підвищують якість прийняття рішень та сприяють мінімізації фінансових ризиків. Упровадження таких інструментів дає змогу підприємству більш точно оцінювати платоспроможність покупців, ефективніше планувати грошові потоки, формувати індивідуальні умови співпраці та своєчасно реагувати на зміну ринкової ситуації.

На основі викладених положень можна сформулювати низку практичних рекомендацій, спрямованих на підвищення ефективності обліку та управління розрахунками з покупцями. Їх впровадження дозволяє підприємству не лише забезпечити стабільність фінансових потоків та зменшити ризики неплатоспроможності, а й підвищити точність облікових даних, оптимізувати процес взаємодії з клієнтами та зміцнити партнерські відносини.

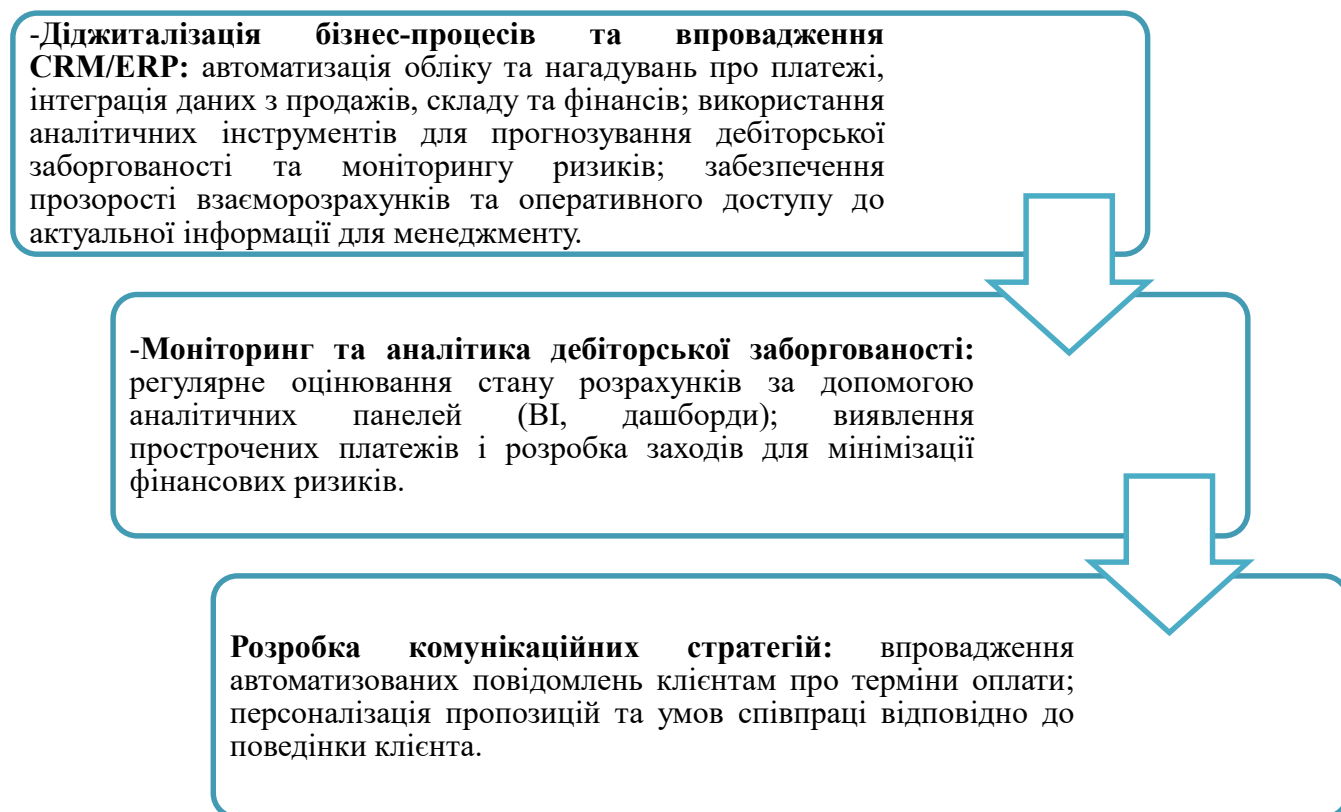


Рис. 2.3 Практичні рекомендації щодо підвищення ефективності обліку та управління розрахунками

Такі рекомендації враховують сучасні аналітичні, інформаційні та комунікаційні підходи до управління дебіторською заборгованістю, а також інтеграцію цифрових технологій для автоматизації та прозорості облікових процесів.

2.2. Практика організації бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями на сучасних підприємствах

ТОВ «ІДЕЯ ШОП» здійснює господарську діяльність відповідно до заявлених видів економічної діяльності. Основним видом є виробництво парфумних і косметичних засобів (КВЕД 20.42), що визначає ключовий напрям роботи підприємства та охоплює виготовлення продукції для індивідуального догляду, ароматизації та косметичного застосування. Поряд із основним видом діяльності підприємство провадить також низку додаткових напрямів, які забезпечують виробничу, торговельну та сервісну гнучкість. Зокрема, до них належать: виробництво мила та мийних засобів, виготовлення тари з пластмас, оптова та роздрібна торгівля різними групами товарів, пакувальна діяльність, а також консалтингові послуги й операції з нерухомістю. Така диверсифікована структура сприяє розширенню ринкових можливостей підприємства й оптимізації бізнес-процесів.

Облік розрахунків з покупцями займає ключове місце в системі бухгалтерського обліку ТОВ «ІДЕЯ ШОП», оскільки забезпечує контроль за своєчасністю надходження коштів, формує інформаційну базу для аналізу дебіторської заборгованості та впливає на фінансову стабільність суб'єкта господарювання. На підприємстві ці операції здійснюються відповідно до вимог НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» [15] та Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій.

Центральним елементом обліку є рахунок 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками», який призначений для відображення стану та динаміки заборгованості покупців за відвантажену продукцію, виконані роботи та надані послуги. На цьому рахунку узагальнюється інформація щодо: суми виставлених рахунків та накладних покупцям; виникнення та погашення дебіторської заборгованості; контролю строків оплати згідно з умовами договорів; формування резерву сумнівних боргів (у разі потреби); проведення звірок взаєморозрахунків.

Рахунок 36 є активним, тому його дебетове сальдо відображає реальний обсяг заборгованості покупців перед підприємством. Це сальдо безпосередньо впливає на ліквідність, оборотність дебіторської заборгованості, платоспроможність та фінансовий результат ТОВ «ІДЕЯ ШОП».

Таблиця 2.1

ЖУРНАЛ ГОСПОДАРСЬКИХ ОПЕРАЦІЙ

Рахунок 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» ТОВ «ІДЕЯ ШОП»

№	Дата операції	Зміст операції	Дт	Кт	Сума, грн.
1.	06.11.2025	Реалізовано косметичну продукцію ТОВ «Світ краси»	361	701	30 000.00
2.	06.11.2025	Нараховано ПДВ із реалізації	701	641	5 000.00
3.	15.11.2025	Отримано оплату від ТОВ «Світ краси» на поточний рахунок	311	361	30 000.00
4.	18.11.2025	Сплачено ПДВ до бюджету	641	311	5 000.00

У господарській діяльності підприємства облік розрахунків із покупцями виконує такі функції (табл. 2.2).

У сучасних умовах трансформації системи бухгалтерського обліку важливим аспектом ефективного функціонування підприємства є забезпечення безперервності та адаптивності облікового процесу, що виступає основою для прийняття обґрунтованих рішень у сфері формування взаємовідносин з покупцями.

Таблиця 2.2

Ключові функції обліку розрахунків із покупцями в управлінні підприємством

Фінансова стабільність	забезпечує контроль за грошовими потоками та своєчасність їх надходження.
Аналітичне забезпечення	формує дані для розрахунку коефіцієнтів оборотності, структури дебіторської заборгованості та оцінки її якості.
Управління ризиками	дозволяє своєчасно виявляти прострочену заборгованість та приймати рішення щодо претензійно позовної роботи або надання відстрочки.
Планування та прогнозування	дає можливість прогнозувати обсяги надходжень і планувати подальшу виробничо збутову діяльність.
Контроль договірної дисципліни	сприяє виконанню умов контрактів, графіків оплат та систематичному моніторингу стану розрахунків із контрагентами.

Апробовано [19]

Сучасна практика організації обліку розрахунків з покупцями формується під впливом інституційних змін, цифровізації бізнес-процесів та посилення вимог до прозорості фінансової інформації. Така система характеризується гнучкістю, інтеграцією сучасних інформаційних технологій, використанням достовірної, оперативної та якісної інформації, що дає змогу суб'єктам господарювання своєчасно реагувати на зовнішні зміни, ефективно управляти фінансовими ресурсами, мінімізувати ризики та оптимізувати взаємовідносини з клієнтами.

Розрахунки з покупцями – це система взаємовідносин між підприємством-продавцем і покупцем у процесі реалізації продукції, товарів, робіт або послуг на умовах відстрочення платежу чи передоплати. З економічної точки зору, такі розрахунки формують дебіторську заборгованість підприємства, яка визнана активом, якщо існує ймовірність отримання майбутніх економічних вигід і може бути достовірно оцінена [15].

Система обліку розрахунків із покупцями є невід'ємним елементом ефективного управління фінансовою діяльністю підприємства. Величина та

структура дебіторської заборгованості свідчать про якість управління оборотними активами та фінансову дисципліну суб'єкта господарювання. Даний процес обліку потребує своєчасного та достовірного відображення даних, що забезпечує стабільність грошових потоків і дає можливість підприємству підтримувати належний рівень ліквідності в умовах інституційних трансформацій облікової системи.

Система бухгалтерського обліку в Україні функціонує на засадах розгалуженої нормативно-правової бази, центральне місце в якій посідає План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [5]. Зазначений документ визначає логічну структуру облікової системи, регламентує порядок ведення рахунків та узагальнення даних про господарські операції. Особливе значення має клас 3 «Кошти, розрахунки та інші активи», що включає рахунок 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками», який забезпечує узагальнення інформації про дебіторську заборгованість за кожним контрагентом і є базою для складання достовірної фінансової звітності підприємства.

В останні роки в Україні простежується тенденція до активної гармонізації національного бухгалтерського законодавства з міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ). Цей процес є одним із ключових напрямів реформування облікової системи, спрямованим на забезпечення прозорості, уніфікації та достовірності фінансової інформації, що подається суб'єктами господарювання. Гармонізація нормативної бази дозволяє наблизити методологію ведення бухгалтерського обліку до вимог міжнародної практики, створюючи умови для порівнянності звітності українських підприємств із даними компаній інших країн, а також підвищення рівня довіри з боку інвесторів, кредиторів і партнерів.

Одним із важливих кроків гармонізації став МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» [14], який змінив підхід до оцінки дебіторської заборгованості. Замість фактичних збитків підприємства оцінюють очікувані кредитні збитки (Expected Credit Loss Model), що дозволяє більш реалістично відображати фінансові ризики та потенційні неповернення боргів. Це підвищує достовірність,

обачність та релевантність фінансової інформації для управлінських рішень і забезпечує своєчасне формування резервів під знецінення активів, що сприяє фінансовій стабільності підприємства.

Водночас гармонізація облікової практики в Україні передбачає удосконалення національних стандартів. НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» [15] забезпечує методологічну єдність обліку, регламентує порядок ведення рахунку 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками», визначає принципи оцінки та визнання дебіторської заборгованості, формування резерву сумнівних боргів та контроль за своєчасністю розрахунків і фінансовою дисципліною контрагентів.

Важливим аспектом гармонізації є також узгодження податкового обліку з вимогами бухгалтерського законодавства. Податкові норми регламентують порядок документального оформлення розрахунків, своєчасне відображення податкових зобов'язань та умов використання податкових пільг, що безпосередньо впливає на відображення господарських операцій за рахунком 36. Удосконалення податкового регулювання сприяє прозорості облікових процесів, зниженню ризику фінансових порушень і забезпеченню відповідності звітності міжнародним стандартам.

Таблиця 2.3

Практичні аспекти ведення обліку

Автоматизація обліку - використання ERP-систем (BAS, SAP) для інтеграції бухгалтерського, управлінського та фінансового обліку, а також для контролю розрахунків за кожним покупцем і договором, що дозволяє відстежувати строки оплат.
Впровадження електронного документообігу - застосування цифрових підписів, онлайн-рахунків та автоматичного обміну документами з контрагентами забезпечує прискорення облікових процесів, зменшує помилки у первинних документах, підвищує рівень безпеки даних та скорочує витрати на паперовий документообіг.
Використання предиктивної аналітики для оцінки платоспроможності покупців - формуються рейтинги клієнтів, аналізується динаміка замовлень товарів чи послуг, прогнозуються надходження коштів і визначаються клієнти з низькою платоспроможністю на основі історичних даних.
Впровадження внутрішнього контролю через оперативну звітність - здійснюється перевірка достовірності документів, погодження відвантажень та оплат шляхом автоматичного формування відомостей про поточний стан дебіторської заборгованості.
Підвищення кваліфікації персоналу - систематичне навчання бухгалтерів та фінансових спеціалістів щодо змін у законодавстві, впровадження МСФЗ, а також роботи з сучасними обліковими програмами та цифровими технологіями.

Таким чином, гармонізація національної системи бухгалтерського обліку з МСФЗ є комплексним процесом, який охоплює як нормативно-правовий, так і методологічний рівень. Вона сприяє підвищенню ефективності фінансового менеджменту підприємств, забезпечує порівнянність звітності на міжнародному рівні та формує основу для сталого розвитку економіки України в умовах глобалізації.

Сучасний облік розрахунків із покупцями трансформується від традиційної моделі до інтегрованої системи управління дебіторською заборгованістю, що базується на принципах прозорості, оперативності, відповідності міжнародним стандартам та цифровізації процесів. Такий підхід підвищує фінансову стабільність підприємств, зміцнює їхню конкурентоспроможність і сприяє підвищенню ефективності обліку завдяки удосконаленню процедур, посиленню внутрішнього контролю та впровадженню сучасних інформаційних технологій.

2.3. Проблеми та напрями удосконалення облікового процесу розрахунків з покупцями

Євроінтеграційний курс України зумовлює необхідність глибокої трансформації системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності шляхом гармонізації національних стандартів із вимогами МСФЗ [12; 14], що створює синергійний ефект і забезпечує зіставність фінансової звітності українських підприємств із міжнародною практикою.

Одним із ключових напрямів цієї трансформації є удосконалення обліку розрахунків з покупцями, адже формування якісної облікової інформації забезпечує стабільний грошовий потік, фінансову стійкість підприємства та підвищує його конкурентоспроможність на ринку товарів і послуг. Водночас практика свідчить про наявність проблем та особливостей організації такого обліку в Україні, що визначає необхідність його адаптації до вимог ЄС та впровадження міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

Ефективна організація обліку розрахунків з покупцями є важливим елементом фінансового управління та забезпечення стабільного стану підприємства. У процесі гармонізації українського законодавства зі стандартами ЄС значення цього аспекту посилюється, оскільки саме точність і своєчасність облікової інформації забезпечують достовірність фінансової звітності та відповідність міжнародним вимогам щодо формування резервів, оцінки дебіторської заборгованості й управління ризиками. Проте на практиці функціонування системи обліку в Україні супроводжується низкою проблем, що знижують оперативність обліку, ускладнюють контроль за дебіторською заборгованістю та обмежують можливості впровадження сучасних аналітичних та управлінських підходів.

В процесі дослідження виділено основні проблеми організації обліку розрахунків з покупцями та перспективні напрямки їх подолання (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Основні проблеми організації обліку розрахунків з покупцями та перспективні напрямки їх подолання

Опис проблеми	Запропоновані варіанти вирішення
- Невідповідність стандартів: НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» та НП(С)БО 15 «Дохід» не забезпечують повної гармонізації з МСФЗ 15 «Дохід за договорами з клієнтами», що призводить до різного трактування моменту визнання доходу та оцінки дебіторської заборгованості.	- Модернізація нормативної бази: в Україні триває процес перегляду та адаптації національного законодавства і нормативних актів бухгалтерського обліку з урахуванням вимог ЄС та МСФЗ. Це передбачає гармонізацію визначень, термінів і принципів обліку дебіторської заборгованості, уточнення правил формування резервів сумнівних боргів відповідно до МСФЗ 9 «Фінансові інструменти», впровадження єдиних вимог до визнання доходів згідно з МСФЗ 15 «Дохід за договорами з клієнтами» та створення механізмів, що підвищують прозорість і достовірність фінансової звітності.
- Недосконала методика документального оформлення розрахунків з покупцями: доволі часто спостерігаються проблеми з веденням бухгалтерських регістрів, затримки у формуванні бухгалтерських проводок, невідповідність первинних документів обліковим записам, що знижує достовірність фінансової звітності.	- Удосконалення системи документообігу: впровадження електронного документообігу забезпечить оперативний обмін документами між відділами підприємства, а також із контрагентами. Це сприятиме підвищенню своєчасності відображення господарських операцій у бухгалтерському обліку, мінімізації ризику втрати документів, підвищенню прозорості та ефективності контролю за розрахунками.

- Відсутність уніфікованої облікової політики: на практиці спостерігається використання різних методів обліку дебіторської заборгованості (за первісною вартістю, за чистою реалізаційною вартістю, з урахуванням резерву сумнівних боргів), що призводить до неоднорідності фінансових даних навіть на рівні одного підприємства.	- Формування резерву сумнівних боргів: підприємствам слід удосконалити методику оцінки ймовірності непогашення заборгованості та створення резервів згідно з вимогами НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» та МСБО 9 «Фінансові інструменти». Застосування цих підходів забезпечує більш реалістичне відображення активів у балансі, підвищує об'єктивність і прозорість фінансової звітності.
- Обмежена автоматизація облікових процесів: відсутність або часткове використання автоматизованого обліку унеможливорює оперативний контроль за дебіторською заборгованістю, ускладнює проведення аналізу кредиторської та дебіторської взаємозв'язаної інформації і підвищує ймовірність помилок у бухгалтерських записах.	- Автоматизація обліку розрахунків з покупцями: впровадження сучасних програмних продуктів, наприклад, BAS ERP, SAP Business One, дозволяють забезпечити інтеграцію фінансових, складських і бухгалтерських процесів. Автоматизація сприяє зменшенню ризику помилок, підвищенню точності та швидкості обробки інформації, виявляти проблемних контрагентів, аналізувати структуру дебіторської заборгованості, визначати показники її оборотності та ліквідності. - Інтеграція бухгалтерського обліку з бізнес-аналітикою: доцільно впроваджувати аналітичні інструменти, наприклад, BI-системи, Power BI, які дозволяють автоматично аналізувати дані обліку розрахунків з клієнтами, будувати звіти за термінами заборгованості, оцінювати ризики та прогнозувати надходження грошових коштів.
- Низький рівень внутрішнього контролю: системи внутрішнього контролю часто не охоплюють весь цикл операцій з розрахунків, включаючи оцінку кредитоспроможності покупців, контроль виконання умов договорів і моніторинг простроченої заборгованості, що підвищує ризики фінансових втрат.	- Посилення внутрішнього контролю за розрахунками: передбачається створення регламенту контролю дебіторської заборгованості, основними задачами якого будуть: періодична взаємозвірка розрахунків з покупцями; аналіз термінів погашення заборгованості; контроль за правильністю оформлення первинних документів; проведення планових інвентаризацій дебіторської заборгованості не рідше одного разу на квартал.

Сформовано за даними [12-14]

Проведене дослідження демонструє, що облік розрахунків з покупцями в Україні залишається одним із ключових аспектів фінансового управління, який потребує системного удосконалення в контексті гармонізації національного законодавства з вимогами ЄС. Виявлені проблеми, зокрема неповнота нормативного регулювання, недостатній рівень автоматизації та обмежена аналітична підтримка, негативно впливають на достовірність фінансової звітності,

своєчасність управлінських рішень та ефективність використання ресурсів підприємства.

Перспективними напрямками розвитку є інтеграція сучасних інформаційних систем і аналітичних інструментів у бухгалтерський облік, підвищення кваліфікації персоналу, удосконалення внутрішнього контролю та створення прозорих механізмів формування резервів сумнівних боргів. Реалізація запропонованих заходів сприятиме підвищенню точності та оперативності обліку, стабільності грошових потоків, фінансовій стійкості підприємств та їх конкурентоспроможності на ринку, забезпечуючи поступове наближення української практики бухгалтерського обліку до міжнародних стандартів.

РОЗДІЛ 3

ОБҐРУНТУВАННЯ МОДЕЛІ ТА ПОРЯДОК ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ З УПРАВЛІННЯ ПРИ ФОРМУВАННІ ВІДНОСИН З ПОКУПЦЯМИ

3.1. Методичні підходи до аналізу розрахунків з покупцями

Аналіз розрахунків з покупцями є невід’ємною частиною управління дебіторською заборгованістю підприємства. Він дозволяє оцінити платоспроможність клієнтів, своєчасність надходження коштів та ефективність кредитної політики підприємства. Для ТОВ «ІДЕЯ ШОП» як виробника косметики цей аналіз є особливо важливим, оскільки від строків погашення дебіторської заборгованості залежить обсяг оборотних коштів і можливість інвестувати у виробництво та маркетинг продукції.

ТОВ «ІДЕЯ ШОП» використовує наступні методичні підходи до аналізу розрахунків з покупцями:

- вертикальний аналіз – визначення структуру дебіторської заборгованості за окремими видами покупців або контрактів у відсотках до загальної суми рахунку 36;
- динамічний аналіз – дослідження зміни дебіторської заборгованості у часі: порівнюється залишок за рахунком 36 на початок і кінець звітного періоду; оцінюється динаміка погашення заборгованості за окремими покупцями, визначається частка простроченої заборгованості;
- аналіз за термінами заборгованості – розрахунки з покупцями розподіляються за строками заборгованості: до 30 днів – своєчасна заборгованість; 31–60 днів - помірно прострочення; 61–90 днів - підвищений ризик; понад 90 – критичне протермінування;
- коефіцієнтний аналіз – оборотність дебіторської заборгованості (Виручка / Середня дебіторська заборгованість) та період погашення дебіторської заборгованості (365 днів / Оборотність ДЗ).

Ефективність управління дебіторською заборгованістю безпосередньо залежить від якості інформаційного забезпечення та застосування сучасних методів обробки даних. У сучасних умовах цифровізації підприємства вже не можуть покладатися виключно на традиційний бухгалтерський облік – ключового значення набувають системи автоматизації, бізнес-аналітики та інтеграція інтелектуальних технологій, що дозволяють оперативно отримувати, структурувати і аналізувати дані про розрахунки з покупцями.

Автоматизовані системи бухгалтерського обліку забезпечують інтеграцію оперативного, статистичного та фінансового обліку в єдину інформаційну платформу. Це дає змогу:

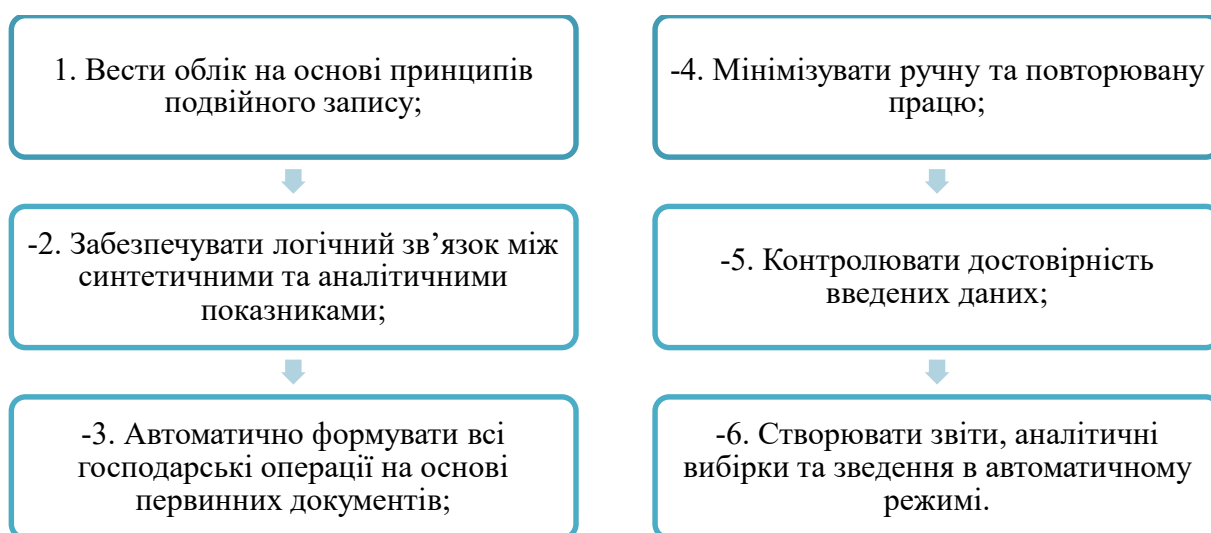


Рис. 3.1. Функціональні можливості автоматизованих систем бухгалтерського обліку

Таким чином, облікова система трансформується у повноцінний інструмент для управлінського аналізу дебіторської заборгованості, що дозволяє:

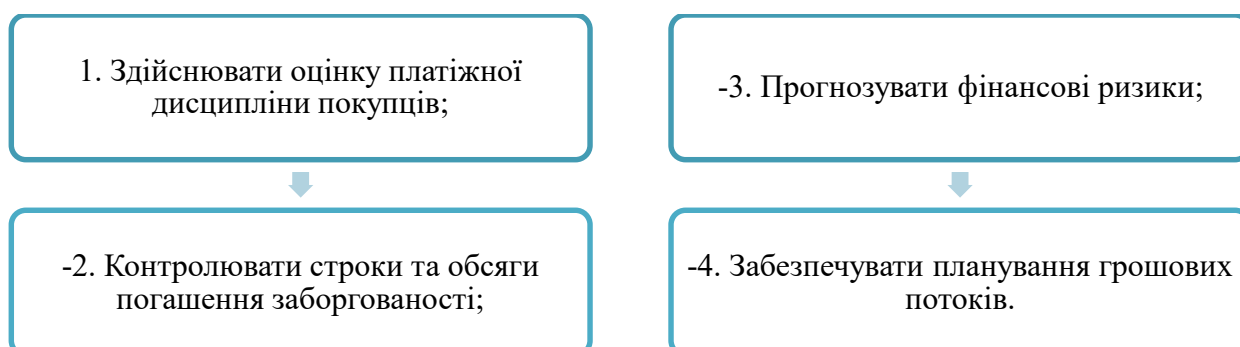


Рис. 3.2 Функції облікової системи у управлінському аналізі дебіторської заборгованості

Управлінські рішення у сфері взаємодії з покупцями включають комплекс заходів: оцінку фінансового стану контрагентів, визначення кредитної політики, контроль заборгованості, формування умов співпраці та механізмів стягнення.

Сьогодні традиційні підходи до аналізу заборгованості доповнюються та розширюються за рахунок інструментів бізнес-аналітики, штучного інтелекту та предиктивного моделювання. Інтеграція інтелектуальних технологій у процес управління розрахунками з покупцями надає низку переваг:

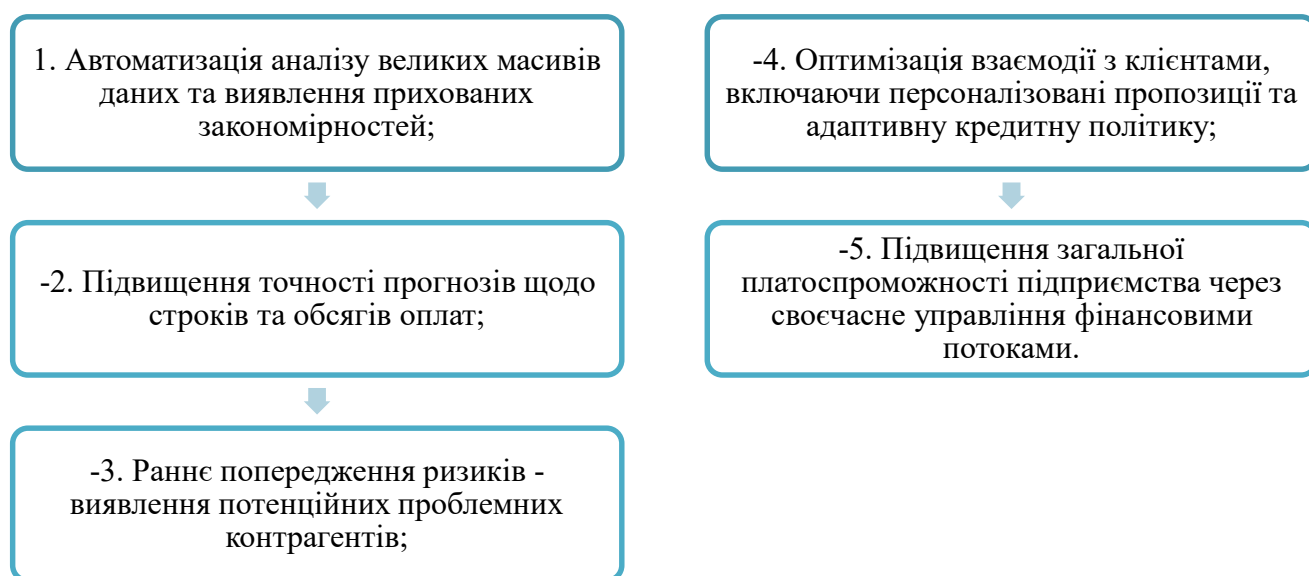


Рис. 3.3. Переваги інтеграції інтелектуальних технологій у процес управління розрахунками з покупцями

Разом з тим, впровадження інтелектуальних систем має і певні обмеження. Передусім це:

- недостатність історичних даних, що унеможлиблює побудову надійних моделей;
- недостатній рівень автоматизації бізнес-процесів, що обмежує якість та обсяг даних;
- необхідність фінансових та кадрових ресурсів, оскільки робота з аналітичними технологіями потребує підготовлених спеціалістів.

Попри ці виклики, предиктивна аналітика вже широко застосовується у ключових секторах економіки -торгівлі, фінансах, логістиці, виробництві, аграрній

сфері – забезпечуючи підприємствам можливість приймати стратегічні та тактичні рішення, засновані на даних.

Процес інтеграції аналітичних технологій у систему управління розрахунками з покупцями включає кілька етапів:

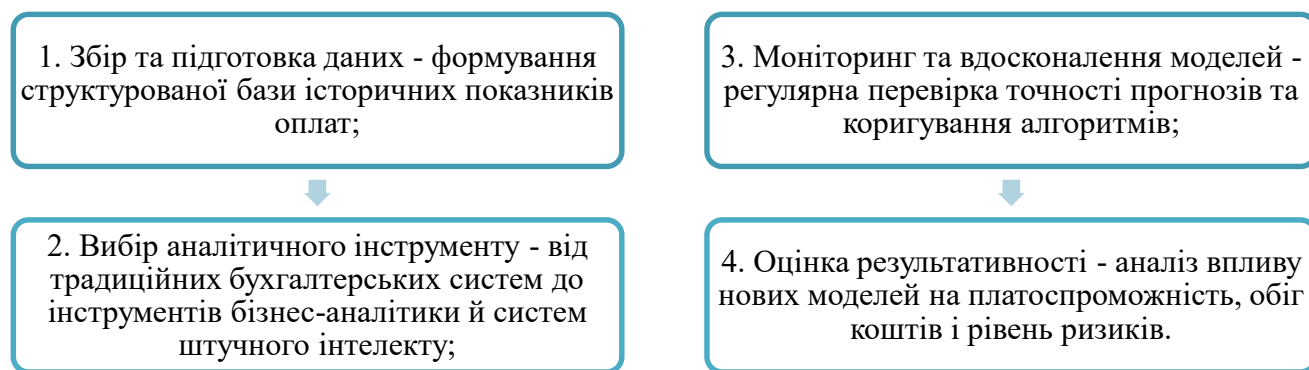


Рис. 3.4. Етапи інтеграції аналітичних технологій у систему управління розрахунками з покупцями

Отже, у сучасних умовах методичні підходи до аналізу розрахунків з покупцями еволюціонують від статичних таблиць та ручних обчислень до інтелектуальних аналітичних систем, здатних не лише описувати ситуацію, а й прогнозувати її розвиток. Це створює основу для подальшого впровадження інструментів бізнес-аналітики, зокрема Tableau, що буде детально розглянуто у підрозділі 3.3.

3.2. Використання інструментів предиктивної аналітики у прогнозуванні розрахунків з покупцями

В умовах постійних змін та невизначеності у бізнес-середовищі, прогнозна аналітика стає важливим інструментом для прийняття рішень. Предиктивна аналітика – галузь аналізу великих обсягів даних, що дозволяє виявляти закономірності, прогнозувати майбутні події та мінімізувати ризики за допомогою штучного інтелекту.

На думку Т. Талімончука [31], предиктивна аналітика представляє собою математичні розрахунки, які використовують для прогнозування певних подій у майбутньому. У бізнесі вона дозволяє передбачати запит на певні продукти, рівні цін і котирувань, кількість покупців у конкретні дні тощо.

Предиктивна аналітика є видом HR-аналітики, за твердженням Климович О.Р. [7], що застосовує статистичні алгоритми, екстраполяційні методи та методи машинного навчання для аналізу даних і прогнозування майбутніх результатів. Метод предиктивної аналітики реалізується через його науковий апарат, тобто через сукупність прийомів дослідження показників діяльності за попередні роки.

Переваги предиктивної аналітики у прогнозуванні розрахунків з покупцями:



Рис. 3.5. Переваги предиктивної аналітики у прогнозуванні розрахунків з покупцями

Предиктивна аналітика неможлива без програм штучного інтелекту, тому слід виділити популярні програми для прогнозного аналізу:

Таблиця 3.1

Популярні програми штучного інтелекту для предиктивної аналітики

SMART Demand Forecast – програма, що дозволяє виявляти приховані закономірності та тренди у великих масивах даних. Використовується для прогнозування платіжної дисципліни покупців, сезонних коливань надходжень та оцінки завантаженості грошових потоків;	IBM SPSS – потужний пакет для статистичного та економетричного аналізу. Широко використовується для моделювання строків погашення дебіторської заборгованості, побудови регресійних моделей та класифікації контрагентів за рівнем платіжного ризику;
R – відкритий інструмент для статистичного аналізу та моделювання. Завдяки численним бібліотекам (forecast, caret, timeSeries) застосовується для прогнозування грошових надходжень, аналізу трендів та побудови моделей машинного навчання для оцінки ймовірності прострочки;	Python – одна з ключових мов у сфері аналітики. Бібліотеки Pandas, Scikit-learn, TensorFlow, Statsmodels дозволяють створювати моделі прогнозу дебіторської заборгованості, ідентифікувати боржників із високим ризиком та розраховувати оптимальні графіки стягнення.;
SAS – професійна платформа для статистичного моделювання, яка активно використовується у фінансовому секторі. Дозволяє будувати складні предиктивні моделі для визначення строків оплати, аналізувати поведінку контрагентів та проводити скоринговий аналіз дебіторів;	Microsoft Azure Machine Learning – хмарна екосистема для побудови та розгортання моделей машинного навчання. Використовується для складних прогнозів грошових потоків, автоматизації фінансового аналізу та інтеграції результатів прогнозування у корпоративні системи;
Tableau – сучасна платформа для інтерактивної візуалізації та аналізу даних, яка дозволяє перетворювати великі обсяги інформації на наочні дашборди та звіти у контексті управління дебіторською заборгованістю;	RapidMiner – програмна платформа з широким інструментарієм для обробки даних, класифікації та прогнозування. Використовується для аналізу платіжних звичок клієнтів, скорингу боржників та моделювання строків погашення.;
KNIME – гнучке рішення для побудови аналітичних робочих процесів. Дозволяє створювати моделі прогнозування дебіторської заборгованості без глибокого програмування та інтегрувати результати у корпоративні звітні системи;	H2O.ai – платформа автоматизованого машинного навчання (AutoML), що забезпечує швидке створення моделей прогнозування строків оплати та оцінки платіжного ризику на основі великих даних.

Сформовано за даними [40]

Очевидно, що не існує єдиної програми штучного інтелекту, яка була б здатна спрогнозувати майбутнє діяльності бізнесу, адже слід враховувати, що кожному окремому регіону бізнесу властиві певні особливості, потреби, наявні ресурси та умови господарювання. Однак, за умови правильного підходу та

контексту застосування даних, предиктивна аналітика є ефективною, результативною та суттєво може допомогти запобігти виникненню чинників, що призводять до закриття компанії. Кожна аналітична програма має свою інформаційну цінність та комплексний підхід. Тому, перш ніж обрати програму штучного інтелекту, слід ознайомитись із: перевагами, які пропонують програми, зручностями та вимогами володіння навичками, які потрібні у роботі з програмами, сектори охоплення даних, безпечності використання даних.

На нашу думку, слід виділити програму штучного інтелекту – Tableau. Не зважаючи на те, що Tableau насамперед є платформою для візуалізації даних та звітності, у контексті управління дебіторською заборгованістю він відіграє важливу роль завдяки таким можливостям:

Таблиця 3.2

Потужності програми Tableau

Вбудоване прогнозування (Forecast) , що застосовує методи експоненціального згладжування для оцінки майбутніх надходжень за рахунок аналізу трендів та сезонності.	Створення інтерактивних дашбордів , де керівництво може відстежувати загальний обсяг дебіторки, прострочену заборгованість, динаміку платежів і ризикових клієнтів.
Aging-аналіз із автоматичним оновленням, який показує, які суми перебувають у прострочці та на скільки днів.	Моделювання сценаріїв (what-if) за допомогою параметрів: зміна політики оплати, введення знижок за швидку оплату, коригування строків або кредитних лімітів.
Інтеграція з Python та R , що дозволяє об'єднати переваги машинного навчання з візуальною аналітикою Tableau у межах одного дашборда.	Виявлення трендів та аномалій у поведінці контрагентів (затримки, частота прострочок, зміна динаміки оплат).

Сформовано за даними [39]

Завдяки цим інструментам Tableau стає не лише засобом звітності, а й важливою складовою процесу прогнозування розрахунків з покупцями та оцінки платоспроможності підприємства.

Враховуючи специфіку прогнозування дебіторської заборгованості та управління платоспроможністю підприємства, процес предиктивної аналітики у Tableau можна умовно розділити на три ключові етапи, без яких неможливий точний прогноз даних:

Правильна та цільова постановка задачі: на початковому етапі важливо чітко сформулювати завдання та робочу гіпотезу, наприклад: «Прогноз надходжень від

покупців на наступні місяці» або «Виявлення контрагентів з високим ризиком прострочки». У Tableau це дозволяє визначити, які показники потрібно відстежувати, які візуалізації будувати та які дані інтегрувати для ефективного аналізу.

Збір та підготовка даних з урахуванням історичних показників: дані є фундаментом будь-якого статистичного аналізу та прогнозування. Для прогнозування дебіторської заборгованості важливо мати точні історичні дані про оплату клієнтами, строки виставлення рахунків, обсяги продажів тощо. Tableau дозволяє інтегрувати дані з різних джерел (ERP, CRM, Excel, бази SQL) та готувати їх для подальшого аналізу, забезпечуючи чистоту та узгодженість інформації.

Предиктивний аналіз даних та побудова прогнозних моделей: на цьому етапі у Tableau застосовуються вбудовані інструменти прогнозування (Forecast), які дозволяють оцінити майбутні надходження, тренди та сезонні коливання дебіторської заборгованості.

При необхідності Tableau можна інтегрувати з R або Python для більш складних математичних та машинно-навчальних моделей, що дозволяє будувати точніші прогнози та здійснювати сценарне моделювання (what-if) щодо зміни строків оплати, кредитних лімітів або темпів продажів.

Предиктивна аналітика є потужним інструментом, який дозволяє бізнесам приймати обґрунтовані рішення на основі даних та продовжувати свою діяльність в умовах невизначеності. Використовуючи сучасні алгоритми та моделі, вона допомагає прогнозувати майбутні тенденції, виявляти ризики та оптимізувати операційні процеси.

Виділено основні переваги предиктивної аналітики у поєднанні зі штучним інтелектом:

- виявлення проблеми на етапі аналізу даних про продажі, витрати, реалізації послуг. На цьому етапі компанія може виявити показники зниження продуктивності та за допомогою управлінських рішень знайти механізми та чинники впливу на даний недолік та оптимізувати наявність ресурсів компанії;

- прогнозування ризиків наперед: предиктивна аналітика дає змогу прогнозувати можливі фінансові труднощі, такі як зменшення попиту або зростання витрат, враховуючи досвід минулих років, фактичний період продажів чи надання послуг, що дозволить раціонально закласти у бюджет підприємства частину коштів на ризики майбутніх періодів;

- адаптація до умов нестабільності: предиктивна аналітика дозволяє швидко та максимально точно реагувати на зміни на ринку, коригуючи стратегії для покращення позицій компанії та можливості компанії, таким чином забезпечити її безперервну діяльність в умовах невизначеності.

Аналіз дебіторської заборгованості ТОВ «ІДЕЯ ШОП»

Таблиця 2.4

Узагальнені фінансові дані (за 2024 рік)

Показник	Значення
Дохід	62 400 000 грн
Собівартість	48 900 000 грн
Чистий прибуток	1 520 000 грн
Активи всього	74 800 000 грн
Оборотні активи	31 600 000 грн
Зобов'язання всього	60 300 000 грн
Власний капітал	14 500 000 грн

Таблиця 2.5

Структура дебіторської заборгованості ТОВ «ІДЕЯ ШОП»

Вид дебіторської заборгованості	Сума, грн	Частка
Покупці за продукцію	14 200 000	71%
Заборгованість за договорами на пакування	2 100 000	11%
Роздрібні та дрібнооптові покупці	1 680 000	8%
Аванси видані	940 000	5%
Інша поточна дебіторська	1 060 000	5%
Разом	19 980 000 грн	100%

Таблиця 2.6

Структура за строками прострочення

Строк	Сума, грн	Частка
До 30 днів	12 600 000	63%
31–90 днів	5 000 000	25%
91–180 днів	1 700 000	9%
Понад 180 днів	680 000	3%
Разом	19 980 000	100%

Висновок: Понад 180 днів – кандидати для резерву сумнівних боргів (НП(С)БО 10).

Таблиця 2.7

Резерв сумнівних боргів

Категорія	Сума, грн
Заборгованість 91–180 днів (20%)	340 000
Заборгованість понад 180 днів (50%)	340 000
Резерв всього	680 000 грн

Розрахунок показників оборотності:

1. Оборотність дебіторської заборгованості = Виручка / Середня дебіторська заборгованість

Дебіторська заборгованість, на початок року: 17 300 000 грн., на кінець - 19 980 000 грн

Оборотність = $62\,400\,000 / 18\,640\,000 = 3,35$ рази на рік

2. Період погашення дебіторської заборгованості = 365 днів / Оборотність
Період погашення = $365 / 3,35 = 109$ днів.

Висновки до розрахунків: Фінансовий стан ТОВ «ІДЕЯ ШОП» стабільний, але дебіторська заборгованість висока та недостатньо оборотна, що знижує ефективність використання оборотних активів.

Підприємству варто: посилити фінансову дисципліну покупців; скоротити відстрочку платежів; активніше використовувати авансові платежі; проводити щомісячний аналіз рахунку 36.

3.3 Розвиток бізнес-аналітики у процесі управління дебіторською заборгованістю та підвищення платоспроможності підприємства

Сучасне управління дебіторською заборгованістю потребує не лише контролю за фактами прострочення, а й прогнозування майбутніх грошових потоків та моделювання різних сценаріїв розвитку подій. Впровадження бізнес-аналітики на базі програмних платформ, таких як Tableau, дозволяє перетворити дані про оплату покупців у керований інструмент підвищення платоспроможності підприємства.

У межах практичної частини роботи було використано Tableau для розробки аналітичних моделей управління дебіторською заборгованістю.

Основні цілі використання платформи включають:

- Моніторинг дебіторської заборгованості в режимі реального часу: інтерактивні дашборди Tableau дозволяють відстежувати загальні обсяги дебіторки, динаміку погашення, строки прострочення та концентрацію боргів по контрагентах. Завдяки фільтрам і параметрам можна швидко виділити проблемні сегменти, що вимагають термінового втручання.

- Прогнозування грошових надходжень: використовуючи вбудований механізм Forecast, Tableau дозволяє оцінювати майбутні платежі від покупців із урахуванням сезонності та тенденцій минулих періодів. Це дозволяє планувати касові потоки, передбачати можливі касові розриви та вчасно приймати управлінські рішення щодо коригування умов оплати або стягнення боргів.

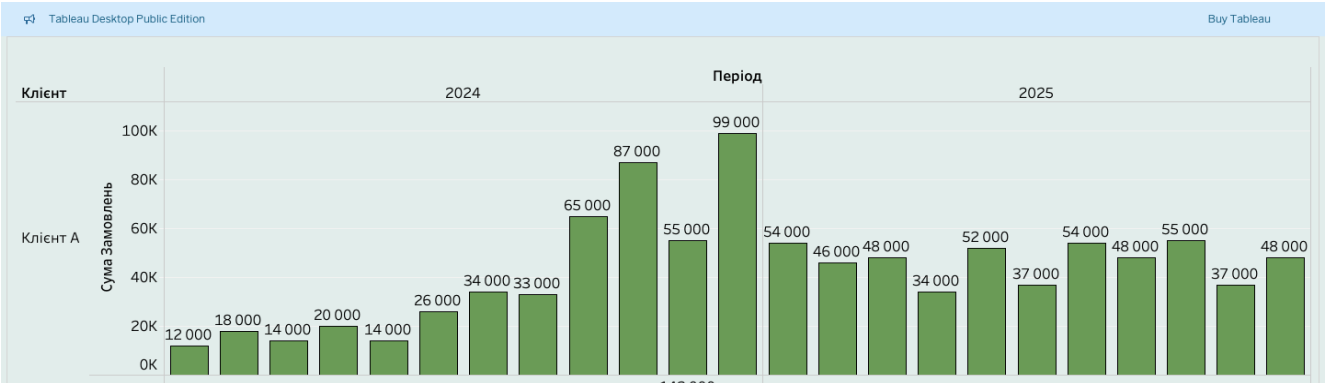
Дашборди дозволяють сегментувати дебіторку за строками прострочення (0-30, 31-60, 61-90, 90+ днів) та визначати групи клієнтів із високим ризиком прострочок. Візуалізація у вигляді heatmap або bar chart швидко показує

концентрацію проблемної заборгованості та дозволяє керівництву приймати рішення про пріоритети стягнення. На основі інтерактивних дашбордів фінансові аналітики можуть оцінювати ефективність політики кредитування, прогнозувати касові надходження та формувати рекомендації для оптимізації обігового капіталу.

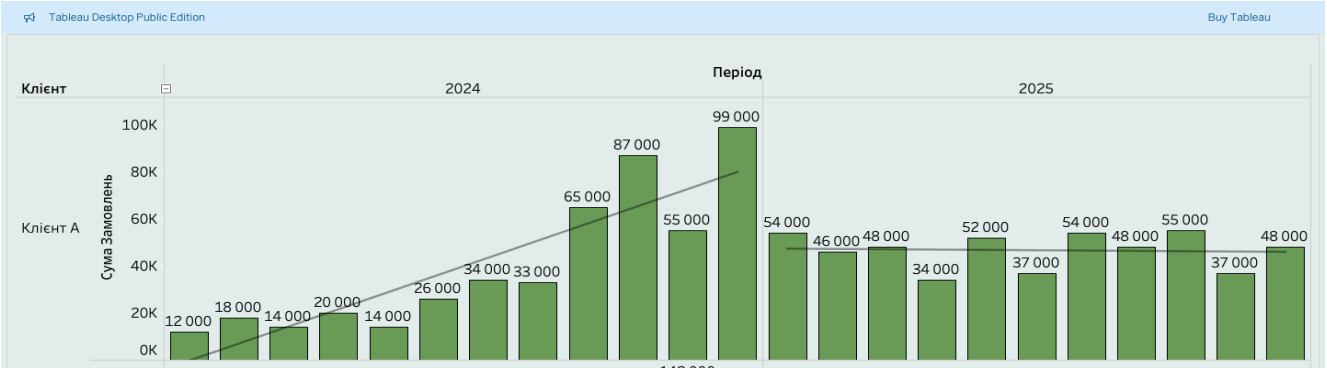
Практична реалізація в Tableau:

Для демонстрації можливостей Tableau було побудовано інтерактивний дашборд, який включає:

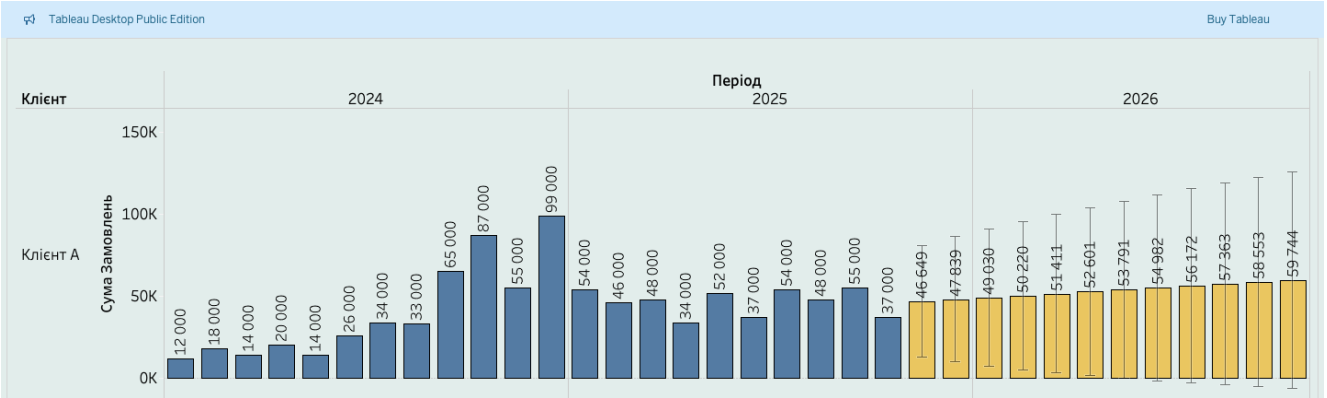
- Сумарну дебіторську заборгованість по місяцях;



- Лінію тренду у розрізі сум дебіторської заборгованості



- Прогноз дебіторської заборгованості за рахунок функції Forecast



Цей підхід дозволяє не лише візуально відслідковувати проблемні сегменти, а й приймати обґрунтовані управлінські рішення, спрямовані на підвищення платоспроможності підприємства.

Використання Tableau у процесі управління дебіторською заборгованістю дозволяє підприємству:

- підвищити прозорість фінансових потоків;
- оперативно виявляти ризики неплатежів;
- прогнозувати майбутні надходження і планувати оборотний капітал;
- моделювати сценарії управління заборгованістю для підвищення платоспроможності;
- інтегрувати прості та складні моделі прогнозування в єдиний аналітичний простір.

Таким чином, платформа Tableau не лише спрощує аналіз та візуалізацію даних, а й перетворює управління дебіторською заборгованістю на передбачуваний та контрольований процес, що значно підвищує фінансову стійкість і конкурентоспроможність підприємства.

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі здійснено комплексне дослідження теоретичних, методичних та організаційно-практичних аспектів обліку й аналізу розрахунків з покупцями в умовах цифрової трансформації економіки. Особливу увагу приділено можливостям застосування інструментів бізнес-аналітики та предиктивної аналітики як сучасних засобів підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю, забезпечення стабільності грошових потоків і зниження фінансових ризиків підприємства.

У процесі дослідження проаналізовано нормативно-правове забезпечення обліку розрахунків з покупцями, узагальнено наукові підходи вітчизняних і зарубіжних учених, досліджено практику організації бухгалтерського обліку та аналітичного супроводу розрахункових операцій на прикладі конкретного підприємства. Отримані результати дозволили виявити наявні проблеми функціонування облікових систем у цій сфері та обґрунтувати напрями їх удосконалення з урахуванням вимог національних стандартів і міжнародної практики.

1. Узагальнення нормативно-правового забезпечення показало, що в Україні сформовано достатньо розвинену систему регулювання обліку розрахунків з покупцями, яка ґрунтується на положеннях Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», НП(С)БО 15 «Дохід» та Плану рахунків бухгалтерського обліку. Водночас виявлено наявність методологічних розбіжностей між національними стандартами та МСФЗ, зокрема щодо оцінки дебіторської заборгованості й формування резервів очікуваних кредитних збитків.

2. Аналіз наукових підходів засвідчив, що сучасні дослідження дедалі більше акцентують увагу на інтеграції бухгалтерського обліку з аналітичними та прогностичними інструментами. Разом з тим залишаються актуальними проблеми недостатньої стандартизації методик оцінки дебіторської заборгованості, низького

рівня автоматизації облікових процесів і обмеженого використання цифрової аналітики в управлінні розрахунками з покупцями.

3. Дослідження практики організації обліку розрахунків з покупцями на прикладі ТОВ «ІДЕЯ ШОП» показало, що рахунок 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» є центральним елементом інформаційної системи управління дебіторською заборгованістю. Ведення аналітичного обліку за контрагентами, договорами та строками погашення створює основу для контролю платіжної дисципліни й оцінки фінансових ризиків.

4. Установлено, що традиційні методи аналізу розрахунків з покупцями (вертикальний, горизонтальний аналіз, коефіцієнти оборотності) не повною мірою відповідають сучасним управлінським потребам. Їх поєднання з інструментами бізнес-аналітики дозволяє розширити аналітичні можливості, підвищити оперативність прийняття рішень і забезпечити візуалізацію ключових показників дебіторської заборгованості.

5. Обґрунтовано доцільність використання предиктивної аналітики в управлінні розрахунками з покупцями, зокрема для прогнозування надходжень грошових коштів, оцінки ймовірності прострочення платежів і формування рейтингу платоспроможності клієнтів. Запровадження прогнозних моделей сприяє зменшенню фінансових ризиків та підвищенню стабільності грошових потоків підприємства.

6. Виявлено основні проблеми організації обліку розрахунків з покупцями, серед яких: неповна гармонізація національних стандартів із МСФЗ, недосконалість документообігу, обмежена автоматизація облікових процесів і недостатній рівень внутрішнього контролю за дебіторською заборгованістю.

7. Запропоновано напрями удосконалення обліку та аналізу розрахунків з покупцями, що передбачають: впровадження електронного документообігу, автоматизацію обліку із застосуванням ERP- та ВІ-систем, удосконалення методики формування резерву сумнівних боргів відповідно до міжнародних стандартів, а також інтеграцію облікових даних із системами бізнес- та предиктивної аналітики.

8. Практична реалізація запропонованих заходів дозволяє трансформувати бухгалтерський облік розрахунків з покупцями з переважно реєстраційної системи у комплексний інструмент аналітичної підтримки управлінських рішень, спрямованих на підвищення платоспроможності, фінансової стійкості та конкурентоспроможності підприємства.

Отже, мету кваліфікаційної роботи досягнуто, поставлені завдання виконано, а отримані результати мають практичну цінність і можуть бути використані в діяльності підприємств для вдосконалення системи обліку, аналізу та управління розрахунками з покупцями в умовах цифрової трансформації економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бишовець А., Степаненко О. Дебіторська заборгованість за продукцію: історичні й сучасні підходи. *KNEU IR*. 2024.
2. Владика О. Є. Шляхи вдосконалення обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками. *Молодий вчений*. 2016. № 12.1. С. 677-681. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2016_12
3. Дерій В. А., Гуменна-Дерій М. В. Управлінський облік і аналіз бізнес-процесів у підприємстві. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2018. Вип. 2 (40). С. 128.
4. Дідоренко Т. В., Белова І. М. Завдання та принципи побудови обліку розрахунків з покупцями і замовниками. *Сталий розвиток економіки*. 2015. № 3. - С. 217-220. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sre_2015_3_33
5. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : наказ М-ва фінансів України 30 листоп. 1999 р. № 291 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99> (дата звернення: 17.12.2025).
6. Інформаційне забезпечення і сучасні технології управління складними виробничими системами. URL: https://pidru4niki.com/74462/ekonomika/informatsiyye_zabezpechennya_suchasni_tehnologiyi_upravlinnya_skladnimi_virobnichimi_sistemami
7. Климович О. Р. Сучасні тенденції розвитку HR-аналітики. *Моделювання та прогнозування економічних процесів* : зб. тез доп. XVII Міжнар. наук.-практ. конф. Київ : КПП ім. Ігоря Сікорського, 2023. С. 165-167.
8. 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
9. Кузьменко, І., Литвиненко, С. Особливості обліку дебіторської заборгованості в сучасних умовах. *Економіка та управління*. 2023.

10. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності : наказ М-ва фінансів України від 28 берез. 2013 р. № 433. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0433201-13#Text>

11. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності». URL: <https://mof.gov.ua/uk/msfz>

12. Міжнародний стандарт фінансової звітності (МСФЗ) 15 «Дохід за договорами з клієнтами». URL: https://mof.gov.ua/storage/files/IFRS-15_ukr-compressed.pdf (дата звернення: 02.11.2025).

13. Міжнародний стандарт фінансової звітності 1 «Перше застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності». URL: <https://mof.gov.ua/uk/mizhnarodni-standarti-finansovoi-zvitnosti>

14. Міжнародний стандарт фінансової звітності 9. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99#Text> (дата звернення: 16.10.2025).

15. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» : наказ М-ва фінансів України від 08 жовт. 1999 р. № 237. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99#Text> (дата звернення: 31.10.2025).

16. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: наказ М-ва фінансів України від 29 лист. 1999 р. № 290. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99#Text> (дата звернення: 31.10.2025).

17. Олійник Н. Ймовірність загрози витіснення людського розуму в бізнес-середовищі на користь штучного інтелекту в поєднанні з предиктивною аналітикою в сучасних умовах технічної революції. *Облік, оподаткування і контроль: теорія та методологія* : матеріали XIII Всеукр. наук.-практ. дистанц. конф. (м. Тернопіль, 6 грудня 2024 р.). Тернопіль : ЗУНУ, 2024. С. 159-162.

18. Олійник Н. Предиктивна аналітика як безсумнівний інструмент прогнозування розвитку бізнесу в умовах невизначеності: міф чи реальність. *Роль бухгалтерського обліку, аудиту та податкової політики у розбудові незалежної*

України на шляху до Європейського Союзу : зб. праць учасників III Міжнар. наук.-практ. конф. (7-8 листоп. 2024 р.). Житомир : Поліський національний університет, 2024. С. 463-466.

19. Олійник Н. Проблеми та перспективи удосконалення обліку розрахунків з покупцями в контексті гармонізації національних стандартів із законодавством ЄС. *Нові горизонти розвитку бізнесу в умовах сучасних викликів. Євроінтеграційні механізми безпечного функціонування і розвитку агроєкосистем* : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., здоб. вищ. освіти і мол. вчених, 7 листопада 2025 р. / Держ. біотехнологічний ун-т. Харків, 2025. С. 202-205.

20. Олійник Н. Сучасна практика обліку розрахунків з покупцями в контексті інституційних трансформацій системи бухгалтерського обліку. *Бухгалтерський облік, контроль та аналіз в умовах інституційних змін* : зб. наук. праць VIII Всеукр. наук.-практ. конф. (30 жовтня 2025 р., м. Полтава) / Полтавський державний аграрний університет. Полтава : ПДАУ, 2025. Т. 2. С. 356-358.

21. Організація обліку розрахунків з покупцями і замовниками. Buhgalterskiy oblik ta audit. URL: https://pidru4niki.com/1329020964537/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/peredmovaya_organizatsiya_obliku#107

22. Передумови становлення і розвитку управлінського обліку в Україні. Режим доступу: file:///D:/.../Vldau_2013_20_38.pdf

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

24. 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>

25. Порядок подання фінансової звітності : постанова Кабінету Міністрів України від 28 лют. 2000 р. № 419. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/KP000419>

26. Прийняття управлінських рішень. URL: <https://naurok.com.ua/tema-2-priynyattya-upravlinskih-rishen-103148.html>

27. Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність : Закон України від 21 груд. 2017 р. № 2258. / Верх. Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19#Text>

28. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липня 1999 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>

29. 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>

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

31. Талімончук Т. III та предиктивна економіка. URL: <https://claspo.io/ua/blog/ai-and-predictive-analytics/> (дата звернення: 13.10.2024).

32. 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

33. Шигун, М. М., Мухомор, Г. В. Дебіторська заборгованість: визнання та оцінка за національними й міжнародними стандартами. *Вісник ЛТЕУ. Економічні науки*. 2023. С. 85–93.

34. Шляхи удосконалення управлінського обліку та звітності на підприємстві. URL: <https://studfile.net/preview/5200666/page:8>

35. Шурпенкова, Р., Луценко, К. Теоретичні аспекти та методичні підходи до обліку розрахунків з дебіторами. *Економіка та суспільство*. 2022. Вип. 43. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-43-24>

36. Яцев, Д. О., Паянок, Т. М., & Корнійчук, В. О. Обліково-аналітичне забезпечення розрахунків з покупцями та замовниками. *Управління змінами та інновації*. 2024. № 12, 84–89. <https://doi.org/10.32782/CMI/2024-12-13>

37. Gnatiuk, T., Shkromyda, V., & Shkromyda, N. Trade credit: Some issues of accounting and analysis of accounts receivable. *Journal of Vasyl Stefanyk Precarpathian*

- National University.* 2024. 79–90.
https://journals.pnu.edu.ua/index.php/jpnu/article/view/8228?utm_source=chatgpt.com
38. Pozn'akhovskyi, V. *Management of accounts receivable under economic instability: Conceptual and applied approaches. Scientific Notes of Ostroh Academy*, 2025. https://journals.oa.edu.ua/Economy/article/view/4352?utm_source=chatgpt.com
39. Tableau. Business Intelligence and Analytics Software [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.tableau.com>
40. Web Academy Media. ТОП 10 інструментів для аналітиків даних [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://web-academy.ua/blog/junior/top-10-analytics-tools>

ДОДАТКИ