

УДК 657:004

DOI: 10.60022/3(5)-40S

**Голячук Наталія Василівна**

кандидат економічних наук

доцент кафедри обліку і аудиту

Луцький національний технічний університет, Україна

**Holiachuk Nataliia**

PhD in Economics

Associate Professor of Department of Accounting and Auditing

Lutsk National Technical University, Ukraine

ORCID: 0000-0001-9317-6176

## ОБЛІК РОЗРАХУНКІВ З КОНТРАГЕНТАМИ: SWOT-АНАЛІЗ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

**Анотація.** У статті досліджено особливості організації обліку розрахунків з контрагентами. Наведений перелік документів, які оформляються для відображення розрахунків. Обґрунтована необхідність використання програмного забезпечення для ведення обліку розрахунків з контрагентами. Охарактеризовані програмні засоби українських розробників, які використовуються бізнесовими структурами, а саме MASTER: Бухгалтерія, Дебет Плюс, Облік SaaS, Dilovod, Bookkeeper, SMARTFIN.UA. Визначені функціональні можливості названих програмних продуктів та їх інтеграція з іншими сервісами. Зазначено, що для систематичного контролю процесу розрахунків з контрагентами доцільно проводити звірки та інвентаризацію заборгованості. Вказано на особливості розрахунків з контрагентами в умовах воєнного стану. Проведено SWOT-аналіз функціональних можливостей бухгалтерських програм при проведенні розрахунків з контрагентами. Визначено сильні та слабкі сторони програмних сервісів, а також їх можливості та загрози при здійсненні облікових операцій. У результаті дослідження встановлено, що ERP-системи забезпечують глибоку аналітику та достатній рівень контролю розрахунків, хмарні сервіси характеризуються доступністю, простотою використання та швидкістю впровадження. Обґрунтовано, що вибір програмного забезпечення для обліку розрахунків з контрагентами повинен здійснюватися з урахуванням масштабів діяльності підприємства та складності бізнес-процесів.

**Ключові слова:** облік, контрагенти, розрахунки, програмне забезпечення, SWOT - аналіз.

## ACCOUNTING OF SETTLEMENTS WITH COUNTERPARTIES: SWOT ANALYSIS OF SOFTWARE

**Abstract.** The article examines the features of the organization of accounting for settlements with counterparties. A list of the main accounting documents used in accounting for settlements with counterparties is provided. The main tasks of accounting for settlements with counterparties are indicated. The need to use software for accounting for settlements with counterparties is substantiated. Software tools of Ukrainian developers used by business structures are characterized, namely MASTER: Accounting, Debit Plus, Accounting SaaS, Dilovod, Bookkeeper, SMARTFIN.UA. The functional capabilities of the named software products and their integration with electronic document management programs and tax reporting services are determined. It is noted that for systematic control of the process of settlements with counterparties, it is advisable to conduct reconciliations and inventory of debt. The features of settlements with counterparties under martial law are indicated. It is proposed to conduct a SWOT analysis of settlements with counterparties, since such an analysis is appropriate in modern conditions of digitalization, is used as a strategic planning tool and allows activating the internal and external resources of the enterprise. A SWOT analysis of the functional capabilities of accounting programs when making settlements with counterparties was conducted. The strengths and weaknesses of software services were identified, as well as their opportunities and threats when carrying out accounting operations. The study found that ERP systems provide deep analytics and a sufficient level of control over settlements, cloud services are characterized by accessibility, ease of use and speed of



*implementation. It is substantiated that the choice of software for accounting settlements with counterparties should be carried out taking into account the scale of the enterprise's activities and the complexity of business processes.*

**Keywords:** *accounting, counterparties, settlements, software, SWOT analysis.*

**Постановка проблеми.** Контрагенти – це фізичні чи юридичні особи, з якими підприємство проводить господарські операції купівлі або продажу товарів, надання послуг, виконання робіт. До контрагентів відносяться постачальники і підрядники, покупці і замовники та інші учасники розрахункових операцій.

Розрахунки з контрагентами є однією із складових ефективного управління господарською та виробничою діяльністю будь якого підприємства. Тому, для будь-якого підприємства, важливо знати інформацію про потенційного постачальника чи покупця. Для цього перед початком ділових відносин та підписання договорів, необхідно провести перевірку реєстрації юридичної особи, відсутність банкрутства та дізнатися про основні аспекти її діяльності.

Облік розрахунків з контрагентами – це процес документального оформлення операцій, пов'язаних з отриманням чи відвантаженням товарів, робіт, послуг, з їх оподаткуванням та здійсненням грошових розрахунків.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Раціональна організація обліку потенційних контрагентів та стану розрахунків з ними сприяє зміцненню договірної та розрахункової дисципліни, виконанню зобов'язань щодо постачання чи реалізації продукції в заданому асортименті та якості, підвищенню відповідальності за дотриманням платіжної дисципліни, зменшенню дебіторської та кредиторської заборгованості, прискоренню оборотності запасів та в цілому, покращенню фінансового стану підприємства [1].

Косташ Т.В. вважає, що організація процесу обліку розрахунків з контрагентами забезпечує формування якісної, достовірної та своєчасної інформації, використання затверджених форм договірної та первинної документації, постійний контроль за зобов'язаннями та проведення регулярних звірок з контрагентами [2, с.62].

За твердженням Візіренко С.В. та Іваніцького К.В. «основними завданнями обліку розрахунків з контрагентами є: формування повної, точної, достовірної інформації про стан розрахунків з контрагентами; забезпечення інформацією, яка необхідна користувачам бухгалтерської звітності; контроль за станом розрахунків, виконання договірних зобов'язань та здійсненням своєчасних і правильних розрахунків з контрагентами» [3, с.59].

Попович О., Бондаренко О., Гармаш А. зазначають, що своєчасність і точність розрахунків з контрагентами безпосередньо впливають на стабільність забезпечення ресурсами, виконання виробничих планів і збереження ділової репутації підприємств. Раціональне управління розрахунками дозволяє ефективно контролювати заборгованість, запобігати фінансовим втратам і штрафним санкціям, а також гарантує достовірність бухгалтерської звітності [4, с.197].

Савченко А. та Кібиш О. визначили, що облік розрахунків з контрагентами є трудомістким процесом, оскільки пов'язаний з опрацюванням великих обсягів первинних даних і з виконанням численних однотипних операцій, які вимагають часу та зосередженості. Водночас такі розрахунки виступають важливим інформаційним підґрунтям для прийняття ключових управлінських рішень [5].

Комп'ютерні системи ведення обліку з контрагентами використовуються для контролю за здійсненням таких операцій та розрахунків за ними. Кібиш О. наголошує на тому, що впровадження автоматизованих облікових систем і систематичний контроль за розрахунками з контрагентами сприяють зменшенню кількості помилок, зокрема, пов'язаних із некоректним відображенням первинних документів та недотриманням строків проведення розрахунків [6, с.429].

**Метою статті** є розкриття особливостей обліку розрахунків з контрагентами, визначення порядку вибору програмного забезпечення для бізнесу та проведення SWOT-аналізу програм бухгалтерського обліку при проведенні розрахунків з контрагентами.

**Виклад основного матеріалу.** Порядок і форми розрахунків з контрагентами визначаються договорами, відповідно до яких у підприємства виникає кредиторська або дебіторська заборгованість. Договір – це важливий документ домовленості двох сторін, який регламентує умови постачання чи реалізації продукції, товарів, робіт чи послуг та умови розрахунків.

Основними бухгалтерськими документами, які створюються при розрахунках з контрагентами є: рахунки, прибуткові накладні, видаткові накладні, акти виконаних робіт, податкові накладні, банківські документи: виписки та платіжні інструкції. Вони формують правову основу для відображення розрахункових операцій і сприяють зниженню ризику виникнення спорів. Кожен із таких документів

має бути оформлений відповідно до вимог чинного законодавства, містити всі обов'язкові реквізити та підтверджувати фактичне здійснення операції. Неналежне оформлення або відсутність первинних документів може спричинити помилки в обліку, зокрема, неправильне відображення дебіторської та кредиторської заборгованості. Тому підприємствам доцільно впроваджувати чіткі внутрішні регламенти, які визначають форму, терміни та порядок оформлення документів, а також відповідальність за їх своєчасне подання [7, с.53].

Розрахунки з контрагентами зумовлюють виникнення податкових зобов'язань та податкових кредитів. Об'єктами оподаткування виступають товарно-матеріальні цінності, виконані роботи чи надані послуги, унаслідок яких у платника податків виникають обов'язки сплачувати платежі та збори. Характеристика таких об'єктів за кожним видом податку чи збору визначається Податковим кодексом України [8].

У сучасних умовах важливе значення має автоматизація розрахунків, яка забезпечує підвищення точності та швидкості обробки інформації, а також зменшує ризик людських помилок. Застосування інформаційних систем дає можливість інтегрувати облікові дані з фінансовою звітністю підприємства, покращує якість і своєчасність облікових процедур. Вибір програмного забезпечення – це не просто автоматизація бухгалтерських проведення, це стратегічне рішення автоматизації бізнесу. Для великого бізнесу важливим є масштабованість, безпека даних та здатність системи обробляти величезні масиви інформації без втрати швидкості. Середній бізнес потребує балансу між потужним функціоналом та можливістю швидко адаптуватись до змін ринку. Для малого бізнесу головне – це швидкість обробки інформації, відсутність потреби в серверах та автоматизація рутинних завдань.

Тому перш за все розглянемо, які програмні продукти для бухгалтерського обліку пропонує український ІТ-ринок (табл. 1).

Таблиця 1

## Програмні рішення українських розробників для автоматизації обліку

Програмний продукт	Сегмент ринку	Коротка характеристика	Вартість
MASTER: Бухгалтерія	Великий, середній та малий бізнес; галузеві рішення	Забезпечує облік фінансів, персоналу, заробітної плати, основних засобів, складської логістики. Має спеціалізовані рішення для агросектору, медицини, освіти, бюджетних установ, військових частин	1 користувач 720-1200 грн/міс. (залежить від конфігурації)
Дебет Плюс	Великий та середній бізнес; галузеві рішення	Комплексне рішення з відкритим кодом. Здійснює всі види обліку. Дозволяє розробникам адаптувати систему під унікальні процеси.	Ліцензії на ПЗ безстрокові, вартість наразі не оприлюднюється
Облік SaaS	Великий, середній та малий бізнес	Широкий функціонал для ведення бухгалтерського обліку, складання звітності та управління бізнесом. Використовуються стандартна, корпоративна та галузева конфігурації	Безоплатно 1 місяць або до 1000 документів; Базовий пакет - 700 грн/міс.; Корпоративний від 1900 грн/міс.; (3 користувачі) до 29000 грн/міс. (50 користувачів)
Dilovod	Середній та малий бізнес	Універсальна хмарна програма, яка поєднує бухгалтерський та управлінський облік, підтримує CRM та ПРРО.	Перші 7 днів безкоштовно; 1 користувач – 1015 грн/міс.; 3 користувачі – 1777 грн/міс.
Bookkeeper	Середній та малий бізнес	Здійснюється фінансовий та управлінський облік, облік податків та зборів, складання звітності	Перший місяць безкоштовно; 1 фірма – 354 грн/міс.; +1 фірма – 264 грн/міс.
SMARTFIN. UA	Малий бізнес, ФОП	Спеціалізується на обліку кадрів, розрахунку зарплати, обліку доходів, складання звітності	1 організація – 354 грн./міс.; 2-10 організацій – 315 грн./міс.

Джерело: складено автором за даними [9-14]

Українські програмні продукти для бухгалтерського обліку чітко диференціюються за сегментом ринку, функціональністю та вартістю. Комплексні ERP-рішення орієнтовані на великий і середній бізнес та забезпечують повний спектр облікових процесів і можливість галузевої адаптації, що зумовлює їх вищу складність і вартість. Водночас хмарні сервіси пропонують більш гнучкі та доступні рішення для середнього і малого бізнесу, поєднуючи достатній функціонал із простотою використання. Спрощені програми, орієнтовані на ФОП і малий бізнес, забезпечують базові облікові функції за нижчою ціною. Погоджуємось з думкою Шепель І.В., яка стверджує, що «цінова політика бухгалтерських програм корелює з рівнем функціональної складності, масштабом бізнесу та потребами користувачів» [15,

с.191].

Таким чином, вибір програмного забезпечення визначається масштабом діяльності підприємства, потребами в автоматизації та фінансовими можливостями.

Далі розглянемо функціональні можливості програмних продуктів при обліку розрахунків з контрагентами та особливості їх інтеграції з програмами електронного документообігу та програмами подання звітності (табл.2).

Таблиця 2

Функціональні можливості програмного забезпечення обліку при розрахунках з контрагентами

Програмний продукт	Функціональні можливості розрахунків з контрагентами	Інтеграція з ЕДО та програмами подання податкової звітності
MASTER: Бухгалтерія	Аналітика за договорами та специфікаціями. Автоматичне закриття замовлень за першою подією. Контроль строків погашення зобов'язань.	Повна інтеграція з М.Е.Дос, Вчасно, СОТА.
Дебет Плюс	Облік договорів і взаєморозрахунків. Інтеграція банківських операцій. Налаштування індивідуальних алгоритмів розрахунку пені. Облік у розрізі окремих об'єктів та проектів.	Підтримка експорту звітів у різні формати для роботи з різними зовнішніми сервісами. М.Е.Дос, iFin.
Облік SaaS	Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю. Підтримка складних взаєморозрахунків. Мультивалютність. Контроль лімітів заборгованості та термінів оплати.	Вбудована інтеграція з Вчасно, М.Е.Дос, FlyDoc, iFin, Кабінет платника.
Dilovod	CRM - функції: історія взаємодії, дзвінків та оплати в одній картці.	Пряма інтеграція з банками через API. СОТА, iFin, Вчасно.
Bookkeeper	Швидке виписування рахунків та актів. Автоматичні нагадування клієнтам про неоплачені рахунки.	Імпорт банківських виписок для закриття заборгованостей. iFin, Кабінет платника.
SMARTFIN.UA	Розрахунки з кредиторами і дебіторами. Платежі через Клієнт-Банк. Валютні розрахунки.	Вчасно, SMARTFIN HUB, Кабінет платника.

*Джерело: складено автором*

Дані таблиці свідчать про те, що сучасні українські програмні продукти для обліку розрахунків із контрагентами демонструють чітку диференціацію за рівнем функціональності та інтеграції з цифровими сервісами. ERP-системи, зокрема, MASTER: Бухгалтерія та Дебет Плюс, забезпечують комплексний бухгалтерський облік із глибокою аналітикою, автоматизацією взаєморозрахунків і широкими можливостями інтеграції з системами електронного документообігу та податкової звітності. Хмарні рішення, такі як Облік SaaS, поєднують достатній рівень функціональності з доступністю та зручністю використання, що робить їх оптимальними для середнього бізнесу. Водночас спрощені сервіси: Dilovod, Bookkeeper, SMARTFIN.UA забезпечують базовий рівень обліку малого бізнесу та ФОП з подальшою інтеграцією з онлайн-сервісами.

Належна організація бухгалтерського обліку розрахунків з контрагентами формує інформаційну базу підприємства в автоматизованій системі. Така система дозволяє проводити зустрічні звірки з контрагентами для запобігання виникненню простроченої заборгованості. Систематичне проведення звірок з контрагентами є ключовим інструментом контролю, який дозволяє бухгалтерській службі перевірити правильність і повноту облікової інформації. Несвоєчасне здійснення таких звірок призводить до накопичення помилок в обліковій системі.

В комп'ютерних програмах обліку такі звірки здійснюються дуже швидко. Для цього призначений документ Акт звірки розрахунків, в якому відображається інформація про виникнення заборгованості, сума заборгованості, терміни її погашення відповідно до умов договору та вказуються фактичні дати розрахунків. Систематичне проведення звірок із контрагентами дозволяє запобігти переходу заборгованості у прострочену [16, с.89].

Ще одним ефективним засобом контролю розрахунків з контрагентами є інвентаризація розрахунків, яка дає змогу зіставити облікові дані з фактичним станом взаємних зобов'язань і виявити застарілі або некоректні записи [7, с.54]. Кібиш О. наголошує на тому, що «інвентаризація розрахунків дозволяє виявити невідповідності та виправити їх у найкоротші терміни» [6, с.428].

Війна в Україні вносить корективи в проведення розрахунків з контрагентами. В умовах воєнного стану підприємства можуть зіштовхнутися з неможливістю виконання своїх зобов'язань перед контрагентами внаслідок дії форс-мажорних обставин. У таких ситуаціях доцільно оформляти документи, які підтверджують факт настання форс-мажору, та своєчасно інформувати партнерів про неможливість виконання зобов'язань. Водночас підприємствам необхідно контролювати стан заборгованості, здійснювати оцінку фінансових ризиків контрагентів і застосовувати інструменти

відстрочення або реструктуризації платежів. Важливим питанням є формування резервів під можливі втрати, пов'язані з простроченням розрахунків [4, с.200].

У розрахунках з контрагентами важливо використовувати системний підхід для визначення проблемних моментів. Для цього доцільно застосовувати SWOT-аналіз за допомогою якого можна оцінити сильні та слабкі сторони організації розрахунків з контрагентами, а також вказати на можливості та виявити загрози.

Науковці Агнузей Л., Крстич М. та інші вважають, що SWOT-аналіз проводиться з метою «визначення найбільш позитивних факторів розвитку та стратегічних альтернатив, які сприяють циркулярності бізнесу» [17]. Копчак Ю.С., Лобунець Т.В., Луковський Р.І. зазначають, що «SWOT-аналіз, як інструмент стратегічного планування, сприяє глибокому розумінню внутрішніх ресурсів організації та їх значенню у досягненні конкурентних переваг. Аналіз дозволяє чітко ідентифікувати унікальні цінності організації, що можуть бути використані для зміцнення її позицій на ринку» [18]. SWOT-аналіз здійснюється з метою уявлення про зовнішні фактори, ринкові тенденції та можливі перешкоди, в умовах, коли компанія планує функціонувати та забезпечувати свою конкурентоспроможність. Хіміч С.В. наголошує на тому, що SWOT-аналіз дозволяє керівництву обирати обґрунтовано ефективні стратегії розвитку з урахуванням внутрішніх ресурсів і обмежень, а також впливу зовнішнього середовища [19, с.106]. Матриця SWOT-аналізу розрахунків з контрагентами наведена в табл. 3.

Таблиця 3

## SWOT-аналіз розрахунків з контрагентами

Сильні сторони	Слабкі сторони
Ділова репутація підприємства завдяки своєчасним розрахункам з контрагентами. Гнучкість форм розрахунків. Контроль за дебіторською та кредиторською заборгованістю і аналіз розрахунків. Використання кредитів для відтермінування платежів.	Складність обліку при великій кількості контрагентів. Залежність від платіжної дисципліни партнерів. Високі вимоги до документообігу та контролю. Ризик помилок при ручному введенні даних. Несумісність різних облікових систем. Потреба в постійному моніторингу розрахунків.
Можливості	Загрози
Використання комп'ютерних систем обліку. Впровадження електронного документообігу. Інтеграція з банківськими системами. Аналітика та прогнозування грошових потоків. Удосконалення договірних відносин та їх оптимізація шляхом запровадження знижок, відтермінування платежів та застосування штрафних санкцій при порушенні умов. Застосування цифрових інструментів в трансформації бізнесу.	Несвоечасні розрахунки або несплати контрагентів. Зростання дебіторської заборгованості, її прострочення. Економічна нестабільність та фінансові ризики, пов'язані з нею. Зміни податкового законодавства. Кіберзагрози та технічні збої в автоматизованих системах. Шахрайство або недобросовісність контрагентів.

*Джерело: складено автором*

SWOT-аналіз допомагає виявити ключові ризики, а саме прострочену дебіторську заборгованість, неефективний контроль та недоліки документообігу. Результати такого аналізу доцільно використати для вдосконалення облікової політики, умов договорів і системи внутрішнього контролю. Ефективне управління розрахунками дозволяє мінімізувати фінансові втрати та покращити показники ліквідності підприємства.

SWOT-аналіз показує, що розрахунки з контрагентами мають значний потенціал для підвищення ефективності діяльності підприємства. Він допомагає не лише виявити проблеми, а й сформулювати стратегічні напрямки їх вирішення. В підтвердження нашої думки, науковці Сюй Сяолі, Рафіда Бінті Осман та Вей Ден, провівши SWOT-аналіз дебіторської заборгованості компанії, виявили слабкі сторони та загрози та вказали, що нагальним пріоритетом розвитку компанії є створення структурованої системи управління дебіторською заборгованістю [20, с.52].

Наступним етапом є дослідження сильних та слабких сторін, а також можливостей і загроз застосування конкретних програмних продуктів для обліку розрахунків з контрагентами (табл. 4). Методика аналізу передбачає порівняння функціональних характеристик програмних продуктів, визначення можливостей автоматизації розрахунків з контрагентами та інтеграції з різними цифровими сервісами. Важливо також звертати увагу на загрози, оскільки вони можуть негативно впливати на ефективність використання програмного забезпечення.

Таблиця 4

## SWOT-аналіз розрахунків з контрагентами в програмах бухгалтерського обліку

Програмний продукт	Сильні сторони	Слабкі сторони	Можливості	Загрози
MASTER: Бухгалтерія	Проведення розрахунків з деталізацією по рахунках 36 та 63, договорах і документах; можливість аналізу за договорами, специфікаціями, проектами, підрозділами; формування актів звірки; контроль заборгованості за термінами та платежами; інтеграція з банком.	Складність налаштування аналітики; необхідність навчання персоналу; частина функцій може не використовуватись; помилки первинного обліку впливають на коректність звірки.	Поглиблений аналіз заборгованості; контроль боргових зобов'язань; інтеграція з цифровими сервісами: банки, ЕДО, CRM, податкова звітність; використання даних для управління ліквідністю.	Конкуренція з простішими та дешевшими програмами; потреба в оперативних оновленнях системи; кіберризик при інтеграції з зовнішніми системами.
Дебет Плюс	Ведення рахунків 36 і 63 з деталізацією за контрагентами, договорами, документами, операціями; можливість налаштування субрахунків, аналітики; автоматичне закриття заборгованості, зіставлення оплат і первинних документів; налаштування розрахунку штрафних санкцій; контроль заборгованостей, виявлення прострочених платежів; інтеграція з банком.	Складність впровадження та налаштування; необхідність навчання для роботи з аналітикою; тривалий час налаштування бізнес-процесів.	Адаптація під специфічні умови договорів і складні схеми розрахунків; система контролю платіжної дисципліни; прогнозування грошових потоків і ліквідності.	Конкуренція з хмарними рішеннями; ризик невикористання функціоналу через складність; потреба в постійному супроводі та оновленнях.
Облік SaaS	Робота в реальному часі (24/7) з будь-якого пристрою; автоматичне закриття заборгованості, зіставлення оплати з документами; контроль дебіторської та кредиторської заборгованості; автоматичне завантаження виписок, обмін документами; швидке формування рахунків, актів, аналітичних звітів.	Менше можливостей налаштування субрахунків порівняно з ERP; обмеження у деталізації проводок; залежність від інтернет-з'єднання;	Розвиток автоматичного контролю заборгованості; інтеграція з новими сервісами; використання AI-аналітики для прогнозування платіжної дисципліни; автоматичне оновлення в хмарі.	Кіберризик та захист даних у хмарі; конкуренція з іншими SaaS-платформами; залежність від провайдера сервісу; обмеженість складного обліку.
Dilovod	Повна взаємодія з контрагентами в одній картці (рахунки, оплати, дзвінки, угоди); контроль розрахунків (оплати і заборгованості) в режимі реального часу; простота формування актів, рахунків, накладних; автоматичне нагадування клієнтам про оплати; мінімальні вимоги до підготовки користувачів.	Обмежене використання рахунків розрахунків з контрагентами; відсутність деталізації за субрахунками; обмежені можливості формування актів звірок; орієнтація більш на управлінський облік.	Розширення бухгалтерського функціоналу; деталізація розрахунків за договорами, проектами; автоматизація звірок і обміну документами; використання CRM-систем для прогнозування оплати.	Конкуренція з ERP та SaaS системами з глибокою аналітикою; ризики переходу користувачів на більш функціональні системи при зростанні бізнесу;
Bookkeeper	Зручне ведення взаєморозрахунків із контрагентами без складних налаштувань; облік доходів, витрат та оплат із мінімальними ручними операціями; швидке формування рахунків, актів, первинних документів; можливість контролю розрахунків у режимі реального часу; інтеграція з банківськими сервісами; доступність і низька вартість.	Обмежена деталізація за договорами, субрахунками, проектами; обмеженість формування актів звірки; слабкий контроль заборгованості.	Розширення функціоналу обліку розрахунків, впровадження актів звірки та деталізованої аналітики; автоматизація обміну документами; впровадження контролю заборгованості; масштабування можливостей без ускладнення інтерфейсу.	Висока конкуренція з більш функціональними рішеннями; обмежена придатність для бізнесу; ризик переходу користувачів на системи з ширшим функціоналом; залежність від змін законодавства та швидкості їх впровадження в сервісі.

## Продовження таблиці 4

SMARTFIN.UA	Доступ до даних про заборгованість у режимі реального часу; автоматизація обліку оплат; формування первинних документів: рахунки, акти, інші документи для взаєморозрахунків; можливість перевірки взаєморозрахунків; можливість орієнтації на користувачів без глибоких знань бухгалтерського обліку; інтеграція з податковою звітністю та ЕДО.	Обмежений функціонал для складних розрахунків; часткова реалізація актів звірок; орієнтація на спрощений облік.	Деталізація розрахунків за договорами, контрагентами, сегментами; контроль дебіторської заборгованості; звірка розрахунків; розширення можливостей без ускладнення інтерфейсу.	Висока конкуренція серед SaaS-систем; обмежена масштабованість; ризик переходу користувачів на ERP-системи при розширенні бізнесу; кіберризик.
-------------	--	---	--	--

*Джерело: складено автором*

Проведений SWOT-аналіз програмного забезпечення вказує на те, що:

- облік розрахунків з контрагентами у програмі MASTER: Бухгалтерія вирізняється значним рівнем автоматизації, розвинутою аналітичною базою та інструментами контролю заборгованості, що забезпечує її ефективність для великих і середніх підприємств. Разом з тим ефективне використання системи потребує належної підготовки персоналу та обґрунтування доцільності її впровадження з урахуванням масштабів діяльності;

- у програмі Дебет Плюс проведення взаєморозрахунків характеризується гнучкістю, поглибленою аналітикою та здатністю адаптуватись до складних бізнес-процесів. Водночас впровадження системи вимагає значних ресурсів та професійного встановлення, що впливає на її застосування у малому бізнесі;

- у програмі Облік SaaS взаєморозрахунки з контрагентами є зрозумілими та зручними, що сприяє використанню цієї програми середнім та малим бізнесом. Проте обмежений аналітичний функціонал ускладнює використання системи при складних схемах розрахунків;

- онлайн-програма Dilovod поєднує управління розрахунками з CRM-функціоналом, що впливає на контроль оплати контрагентів та інші взаємодії з клієнтами. Разом із тим недостатній бухгалтерський інструментарій звужує можливості застосування програми при складних фінансових операціях;

- програмний продукт Bookkeeper забезпечує просте і зрозуміле ведення обліку взаєморозрахунків з контрагентами. Однак обмежені аналітичні інструменти та спрощена функціональність знижують ефективність використання програми у разі розширення бізнес-діяльності;

- у програмі SMARTFIN.UA облік розрахунків з контрагентами є зручним та доступним для невеликих суб'єктів господарювання. Водночас спрощений облік та обмежені аналітичні можливості не є достатніми для широкого застосування.

Таким чином, SWOT-аналіз дозволив комплексно оцінити переваги, обмеження та перспективи використання програмного забезпечення для обліку розрахунків з контрагентами.

**Висновки.** Облік розрахунків з контрагентами досить важливий та складний розділ бухгалтерського обліку, оскільки передбачає підписання договорів, оформлення документів, облік податкових платежів, а також здійснення фінансових розрахунків. Тому використання комп'ютерних програм обліку допомагає виконувати всі операції швидко та з мінімальними затратами часу і ресурсів.

Українські розробники програмного забезпечення пропонують свої продукти для різних підприємств: великих, середніх, малих і ФОП. Кожне підприємство, яке взаємодіє з контрагентами повинно обрати ту програму, яка найбільше відповідає його цілям і місії.

Належна організація обліку з контрагентами передбачає проведення звірки взаємних розрахунків для підтвердження правильності платежів та контролю за їх здійсненням. Для контролю фактичних сум дебіторської та кредиторської заборгованості з обліковими записами відбувається їх інвентаризація, яка виявляє невідповідність записів та дозволяє вчасно їх виправити. Сучасна нестабільна ситуація в Україні повинна враховуватись при здійсненні розрахунків з контрагентами і передбачати форс-мажорні обставини.

Проведений SWOT-аналіз показав, що сучасні програмні продукти для обліку розрахунків з контрагентами суттєво відрізняються за рівнем автоматизації, аналітичними можливостями та складністю впровадження, що зумовлює їх орієнтацію на різні категорії суб'єктів господарювання. ERP-системи є більш ефективними для середніх і великих підприємств завдяки достатній аналітиці та широкому функціоналу, тоді як хмарні та спрощені сервіси забезпечують доступність і зручність ведення обліку для малого бізнесу і ФОП.

### Література

1. Selivanova N., Borkovska V., Mykytyuk P., Holiachuk N., Huz M., Zaitsev O. Improving Accounting and Management of Settlements with Foreign Suppliers in the Context of Global Digitalization on the Example of Agricultural Enterprise. *Journal of Agriculture and Crops*, Volume 8, Issue 3, 2022, pp. 152–163. DOI: <https://doi.org/10.32861/jac.83.152.163> (дата звернення 02.02.2026).
2. Косташ Т.В. Розрахунки з покупцями та замовниками: проблемні аспекти організації та методики обліку в умовах сучасних реалій. *Міжнародний науковий журнал «ГРААЛЬ НАУКИ»*. 2023. №30. С. 59-72. DOI: <https://doi.org/10.36074/grail-of-science.04.08.2023.007> (дата звернення 02.02.2026).
3. Візіренко С.В., Іваніцький К.В. Організація обліку розрахунків з контрагентами. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. № 23. С. 58–63. DOI: 10.32702/2306-6814.2020.23.58 (дата звернення 05.02.2026)
4. Попович О., Бондаренко О., Гармаш А. Організація розрахунків підприємств з постачальниками та підрядниками в умовах воєнного стану. *Молодий вчений*. 2025. № 3 (134). С.196-201. URL:<https://doi.org/10.32839/2304-5809/2025-3-134-17> (дата звернення 10.03.2026)
5. Савченко А. М., Кібиш О. О. Організаційно-інформаційна модель аналізу розрахунків з покупцями та замовниками. *Економіка та суспільство*. 2024. Випуск № 68. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-68-152>(дата звернення 14.04.2026)
6. Кібиш О.О. Аудит розрахунків з постачальниками, покупцями та замовниками як інструмент оцінки фінансового стану підприємства. *Сталий розвиток економіки*. 2025. №1(52). С. 425-430. DOI: <https://doi.org/10.32782/2308-1988/2025-52-60> (дата звернення 10.03.2026)
7. Корольок Т. Організаційні аспекти обліку розрахунків з контрагентами. *Галицький економічний вісник*. 2025. № 5 (96). С.50-58. URL:[https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk\\_tntu2025.05](https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2025.05) (дата звернення 10.03.2026)
8. Слепченко В.П., Скрипник М.І. Методика обліку розрахунків підприємства з покупцями та замовниками. *Економіка та суспільство*. 2021. Випуск № 29. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-29-4> (дата звернення 10.03.2026).
9. MASTER Бухгалтерія. URL: <https://masterbuh.com/product/buhgalteriya> (дата звернення 05.02.2026).
10. Дебет Плюс. URL: <https://debet.com.ua/> (дата звернення 05.02.2026).
11. Програма Облік SaaS. URL: <https://oblik.ua/uk> (дата звернення 05.02.2026).
12. BOOKKEEPER – онлайн бухгалтерія України. URL: <https://bookkeeper.kiev.ua/> (дата звернення 05.02.2026).
13. Онлайн-бухгалтерія Dilovod. URL: <https://dilovod.ua> (дата звернення 05.02.2026).
14. SMARTFIN.UA. URL:<https://smartfin.ua> (дата звернення 05.02.2026).
15. Шепель І. Цифровізація бухгалтерського обліку: порівняльний аналіз облікових програм та перспективи розвитку. *Сталий розвиток економіки*. 2026. (2 (59), 186-195. URL: <https://doi.org/10.32782/2308-1988/2026-59-26> (дата звернення 14.04.2026).
16. Оляднічук Н.В. Удосконалення обліку та аудиту розрахунків із постачальниками та підрядниками. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент*. 2021. Вип. 47. С. 86–92. DOI: <https://doi.org/10.32841/2413-2675/2021-47-10> (дата звернення 10.03.2026).
17. Agnusdei L., Krstić M., Palmi P., Miglietta P. P. Digitalization as driver to achieve circularity in the agroindustry: A SWOT-ANP-ADAM approach. *Science of The Total Environment*. 2023. 882, 163441. URL:<https://doi.org/10.1016/j.scitotenv.2023.163441> (дата звернення 20.04.2026).
18. Копчак Ю.С., Лобунець Т.В., Луковський Р.І. SWOT-аналіз як важливий інструмент у розробці стратегії бізнесу. *Економіка та суспільство*. 2024. №61. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-61-146> (дата звернення 20.04.2026).
19. Хімич С.В. Застосування SWOT-аналізу: інструменту для оцінювання рівня цифрової трансформації промислових підприємств. *Український економічний часопис*. Випуск 3. 2023. С.104-107. DOI 10.32782/2786-8273/2023-3-18 (дата звернення 20.04.2026).
20. Xu Xiaoli, Rafidah Binti Othman, Wei Deng. Reducing Bad Debt Risk by Establishing a WellDeveloped Accounts Receivable Management System: A Case Study of DK Company. *International journal of academic research in accounting, finance & management sciences*. 2025. Vol. 15. № 3. pp.52-61. URL: <http://dx.doi.org/10.6007/IJARAFMS/v15-i3/25651> DOI:10.6007/IJARAFMS/v15-i3/25651 (дата звернення 20.04.2026).

### References

1. Selivanova N., Borkovska V., Mykytyuk P., Holiachuk N., Huz M., Zaitsev O. (2022). Improving Accounting and Management of Settlements with Foreign Suppliers in the Context of Global Digitalization

on the Example of Agricultural Enterprise. *Journal of Agriculture and Crops*, Volume 8, Issue 3, pp. 152–163. DOI: <https://doi.org/10.32861/jac.83.152.163> (data zvernennia 02.02.2026).

2. Kostash T.V. (2023). Rozrakhunky z pokuptsiamy ta zamovnykamy: problemni aspekty orhanizatsii ta metodyky obliku v umovakh suchasnykh realii. *Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal «HRAAL NAUKY»*. №30. S. 59-72. DOI: <https://doi.org/10.36074/grail-of-science.04.08.2023.007> (data zvernennia 02.02.2026).

3. Vizirenko S.V., Ivanitskyi K.V. (2020). Orhanizatsiia obliku rozrakhunkiv z kontrahentamy. *Investytsii: praktyka ta dosvid*. № 23. S. 58–63. DOI: 10.32702/2306-6814.2020.23.58 (data zvernennia 05.02.2026)

4. Popovych O., Bondarenko O., Harmash A. (2025). Orhanizatsiia rozrakhunkiv pidpriemstv z postachalnykamy ta pidriadnykamy v umovakh voiennoho stanu. *Molodyi vchenyi*. № 3 (134). S.196-201. URL:<https://doi.org/10.32839/2304-5809/2025-3-134-17> (data zvernennia 10.03.2026)

5. Savchenko A. M., Kibysh O. O. (2024). Orhanizatsiino-informatsiina model analizu rozrakhunkiv z pokuptsiamy ta zamovnykamy. *Ekonomika ta suspilstvo*. Vypusk № 68. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-68-152>(data zvernennia 14.04.2026).

6. Kibysh O.O. (2025). Audyt rozrakhunkiv z postachalnykamy, pokuptsiamy ta zamovnykamy yak instrument otsinky finansovoho stanu pidpriemstva. *Stalyi rozvytok ekonomiky*. №1(52). S. 425-430. DOI: <https://doi.org/10.32782/2308-1988/2025-52-60> (data zvernennia 10.03.2026)

7. Koroliuk T. (2025). Orhanizatsiini aspekty obliku rozrakhunkiv z kontrahentamy. *Halytskyi ekonomichnyi visnyk*. № 5 (96). S.50-58. URL: [https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk\\_tntu2025.05](https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2025.05) (data zvernennia 10.03.2026)

8. Slepchenko V.P., Skrypnyk M.I. (2021). Metodyka obliku rozrakhunkiv pidpriemstva z pokuptsiamy ta zamovnykamy. *Ekonomika ta suspilstvo*. Vypusk № 29. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-29-4> (data zvernennia 10.03.2026).

9. MASTER Bukhhalteriia. URL: <https://masterbuh.com/product/buhgalteriya> (data zvernennia 05.02.2026).

10. Debet Plus. URL: <https://debet.com.ua/> (data zvernennia 05.02.2026).

11. Prohrama Oblik SaaS. URL: <https://oblik.ua/uk> (data zvernennia 05.02.2026).

12. BOOKKEEPER – onlain bukhhalteriia Ukrainy. URL: <https://bookkeeper.kiev.ua/> (data zvernennia 05.02.2026).

13. Onlain-bukhhalteriia Dilovod. URL: <https://dilovod.ua> (data zvernennia 05.02.2026).

14. SMARTFIN.UA. URL:<https://smartfin.ua> (data zvernennia 05.02.2026).

15. Shepel I. (2026). Tsyfrovizatsiia bukhhalterskoho obliku: porivnialnyi analiz oblikovykh program ta perspektyvy rozvytku. *Stalyi rozvytok ekonomiky*. (2 (59), 186-195. URL: <https://doi.org/10.32782/2308-1988/2026-59-26> (data zvernennia 14.04.2026).

16. Oliadnichuk N.V. (2021). Udoskonalennia obliku ta audytu rozrakhunkiv iz postachalnykamy ta pidriadnykamy. *Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu*. Serii: *Ekonomika i menedzhment*. Vyp. 47. S. 86–92. DOI: <https://doi.org/10.32841/2413-2675/2021-47-10> (data zvernennia 10.03.2026).

17. Agnusdei L., Krstić M., Palmi P., Miglietta P. P. (2023). Digitalization as driver to achieve circularity in the agroindustry: A SWOT-ANP-ADAM approach. *Science of The Total Environment*. 882, 163441. URL: <https://doi.org/10.1016/j.scitotenv.2023.163441> (data zvernennia 20.04.2026).

18. Kopchak Yu.S., Lobunets T.V., Lukovskyi R.I. (2024). SWOT-analiz yak vazhlyvyi instrument u rozrobsi stratehii biznesu. *Ekonomika ta suspilstvo*. №61. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-61-146> (data zvernennia 20.04.2026).

19. Khimich S.V. (2023). Zastosuvannia SWOT-analizu: instrumentu dlia otsiniuvannia rivnia tsyfrovoy transformatsii promyslovykh pidpriemstv. *Ukrainskyi ekonomichnyi chasopys*. Vypusk 3. S.104-107. DOI 10.32782/2786-8273/2023-3-18 (data zvernennia 20.04.2026).

20. Xu Xiaoli, Rafidah Binti Othman, Wei Deng. (2025). Reducing Bad Debt Risk by Establishing a WellDeveloped Accounts Receivable Management System: A Case Study of DK Company. *International journal of academic research in accounting, finance & management sciences*. Vol. 15. № 3. pp.52-61. URL: <http://dx.doi.org/10.6007/IJARAFMS/v15-i3/25651> DOI:10.6007/IJARAFMS/v15-i3/25651 (data zvernennia 20.04.2026).

Отримано: 07.04.2026

Прийнято до публікації: 07.05.2026

Опубліковано: 15.05.2026