



УДК 338.5

ОСОБЛИВОСТІ РОЗРАХУНКІВ З КЛІЄНТАМИ В КОМПАНІЯХ ВЕЛИКОЇ ЧЕТВІРКИ

Наталія Бондаренко; Світлана Рєпіна

*Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара,
Дніпро, Україна*

Резюме. Досліджено особливості розрахунків з клієнтами в чотирьох найбільших у світі за обсягом доходу компаніях у галузі аудиту. В результаті дослідження встановлено, що виставлення рахунків клієнтам за надані послуги відбувається у кілька етапів. З'ясовано основні обов'язки учасників компанії, які задіяні в процесі виставлення рахунків клієнтам. Встановлено, що в компаніях діє базаторівневий контроль за сформованими рахунками, до якого залучені співробітники операційного та фінансового відділів компанії, а також менеджери проектів, які є безпосередніми надавачами послуг клієнту. Виявлено, що в процесі комунікації з клієнтами та здійснення розрахунків із ними в компаніях Великої четвірки використовують офісний пакет Microsoft Office, спеціально розроблену систему для виставлення рахунків на основі SAP, програмні продукти BAS Бухгалтерія, М.Е.Дос, сервіс для електронного документообігу між структурними одиницями компанії та клієнтом «Вчасно». Проте, не дивлячись на злагодженість механізму виставлення рахунків та кілька рівнів контролю, компанії стикаються з певними ризиками, які можуть негативно впливати на якість інформації в бухгалтерському обліку та звітності про стан розрахунків. Зокрема, це пов'язано з технічними збоями в програмних забезпеченнях через нерівномірне навантаження серверів, а також втратою інформації, що спричинена людським фактором – помилки занесення даних в електронну систему, небалість, зловживання службовим становищем. У процесі дослідження встановлено, що недостатня інформованість співробітників операційного та фінансового відділів, а також обмеженість доступу до необхідних документів для здійснення розрахунків з клієнтами може призвести до зниження якості інформації у звітності компанії, шахрайства та інших протиправних дій. За результатами проведеного дослідження описано підходи до вирішення наявних у компаніях проблем при здійсненні розрахунків з клієнтами. Дослідження показало, що в умовах нестабільного економічного середовища у компаніях Великої четвірки постійно виникає необхідність щодо адаптації до змін у бізнес-середовищі та дотримання найвищих стандартів якості й безпеки даних.

Ключові слова: Велика четвірка, аудит, розрахунки з клієнтами, рахунок, програмне забезпечення.

Умовні позначення. ОСНАД – Орган суспільного нагляду за аудиторською діяльністю, АПУ – Аудиторська палата України.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2023.06.067

Отримано 05.10.2023

UDC 338.5

FEATURES OF SETTLEMENTS WITH CUSTOMERS IN THE BIG FOUR COMPANIES

Natalia Bondarenko; Svetlana Repina

Oles Honchar Dnipro National University, Dnipro, Ukraine

Summary. This article examines the specifics of settlements with clients in the world's four largest audit companies by revenue. As a result of the study, it was found that billing customers for the services provided takes place in several stages. The main responsibilities of the company's participants who are involved in the process of

invoicing customers are clarified. It is established that companies have multi-level control over the generated invoices, which involves employees of the operational and financial departments of companies, as well as project managers who are direct service providers to the client. It was revealed that in the process of communicating with customers and making settlements with them, the big four companies use the Microsoft Office, a specially developed system for invoicing based on SAP, and BAS accounting software products, M.E.Doc, a service for electronic document management between the company's structural units and the client «Vchasno». However, despite the coherence of the billing mechanism and several levels of control, companies face certain risks that can negatively affect the quality of information in accounting and reporting on the status of settlements. In particular, this is due to technical failures in software due to uneven server load, as well as loss of information caused by a human factor - errors in entering data into the electronic system, negligence, abuse of official position. In the course of the study, it was found that insufficient awareness of employees of the operational and financial departments, as well as limited access to the necessary documents for making settlements with customers, can lead to a decrease in the quality of information in the company's reporting, fraud and other illegal actions. Based on the results of the study, approaches to solving existing problems in companies when making settlements with customers were described. The study showed that in an unstable economic environment, the Big Four companies constantly need to adapt to changes in the business environment and comply with the highest standards of data quality and security.

Key words: Big Four, audit, settlements with customers, invoice, software.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2023.06.067

Received 05.10.2023

Постановка проблеми. Deloitte, PwC, EY і KPMG – це чотири провідні міжнародні аудиторсько-консалтингові компанії, що займають визначне місце на глобальному ринку послуг у сфері аудиту, оподаткування та консалтингу. Ці компанії мають довгу історію та широкий клієнтський портфель, який включає як корпорації світового класу, так і малі та середні підприємства. Вони відіграють ключову роль у підтриманні фінансової стійкості клієнтів та допомагають їм вирішувати складні бізнес-завдання в умовах глобальної конкуренції та постійних змін у регуляторному середовищі. Завдяки своїм глибоким знанням і високопрофесійній команді, ці компанії є важливими гравцями у глобальній економіці, що впливають на стратегічні рішення корпорацій в усьому світі.

Враховуючи значну роль Великої четвірки на ринку аудиторсько-консалтингових послуг, сучасне бізнес-середовище вимагає від цих компаній не лише високого рівня якості пропонованих послуг в області консалтингу та аудиту, але й ефективного управління розрахунками з клієнтами. Оскільки ці компанії мають велику клієнтську базу та обширний перелік послуг, які вони надають клієнтам, удосконалення процесу формування й виставлення рахунків клієнтам стає важливим завданням для них, оскільки не дивлячись на високу якість наданих послуг, наявність ризику появи помилок, спричинених людським фактором при виставленні рахунку, безсумнівно має вплив на репутацію компанії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання удосконалення механізму здійснення розрахунків з клієнтами в компаніях хвилювали багатьох вітчизняних та іноземних науковців і стимулювали їх до проведення власних досліджень. Питання розрахунків з клієнтами найкраще розкривається у роботах іноземних науковців, зокрема Берта Едвардса [1], який провів порівняльне дослідження ефективності стратегій управління розрахунками з покупцями та замовниками в банківських структурах та міжнародних компаніях, Мері С. Шеффер [2], яка в своїй науковій роботі описала роль внутрішнього контролю в управлінні розрахунками з постачальниками та замовниками, а також Пола Д. Кімела, Джеррі Дж. Вейгандта, Дональда Е. Кісо [3], які в своїй науковій праці дослідили ключові аспекти фінансового обліку, включаючи розрахунки з покупцями та замовниками, а також виявили наявні проблеми в механізмі здійснення розрахунків з клієнтами та запропонували шляхи їх вирішення.

Враховуючи процеси пришвидшеної імплементації українського законодавства до вимог Європейського Союзу, виникає необхідність у подальшому дослідженні процесу здійснення розрахунків з клієнтами у компаніях.

Метою роботи є дослідження особливостей у здійсненні розрахунків з клієнтами в дочірніх компаніях Великої четвірки, що функціонують на території України і базують свою діяльність на вимогах вітчизняного та міжнародного законодавства.

Постановка завдання. Для досягнення поставленої мети визначено такі наукові завдання: дослідити шляхи взаємодії та комунікації з клієнтами в процесі здійснення розрахунків; з'ясувати основні проблеми, з якими стикаються компанії в процесі здійснення розрахунків з клієнтами та обґрунтувати шляхи їх вирішення.

Для вирішення поставлених завдань використано загальнонаукові методи дослідження, а саме: аналіз, синтез, абстрагування, узагальнення, порівняння, дедукція, індукція, логічний та історичний методи.

Виклад основного матеріалу. Розрахунки з клієнтами є одними з найважливіших фінансових операцій, які впливають на фінансове становище компаній, їх репутацію та загальну ефективність діяльності. Враховуючи посилений тиск з боку зацікавлених сторін, з яким стикаються компанії Великої четвірки, їх було обрано об'єктом аналізу даної роботи для вивчення механізму здійснення розрахунків із клієнтами.

Здійснення розрахунків із клієнтами, в компаніях Великої четвірки, є складним та багатоетапним механізмом, оскільки вони надають різноманітні консалтингові та аудиторські послуги, формування цін яких відбувається під впливом багатьох факторів. Окрім цього, діяльність компанії Deloitte, PwC, EY і KPMG підпадає під вплив міжнародного законодавства, більш суворого, порівняно з українським. У 2020 році Рада з фінансової звітності (FRC) переглянула діяльність аудиторських компаній і визнала доцільним вимагати від KPMG, PwC, Deloitte і EY виділити аудит у відокремлений бізнес [4]. Дані нововведення вплинули на структуру компаній, що відображається не лише при формуванні рахунків, зокрема в платіжних реквізитах, але й у бухгалтерській системі, адже бренди Великої четвірки в Україні представляють кілька юридичних осіб. Відповідно, в Україні зареєстровано кілька компаній під єдиним брендом, одна з яких має право надавати аудиторські послуги. Беручи до прикладу систему компаній КПМГ в Україні, можна відзначити, що вона представлена трьома юридичними особами: ПрАТ «КПМГ Аудит», ТОВ «КПМГ-Україна» та АО «КПМГ ПРАВО». Кожна із компаній виставляє рахунки від свого імені: для аудиторських послуг – ПрАТ «КПМГ Аудит», для юридичних – АО «КПМГ ПРАВО», для консультаційних – ТОВ «КПМГ-Україна», а також має окремі відділи операційної діяльності, які формують первинні документи щодо розрахунків з клієнтами.

Зазвичай до складу операційного відділу входять молодші спеціалісти, які безпосередньо формують первинні документи і вносять дані за ними в систему, а також старші спеціалісти, що перевіряють правильність внесених записів.

Компанії мають право розробляти свої власні первинні облікові документи за умови, що вони включають усі обов'язкові реквізити, які необхідні для правильного й достовірного фіксування господарських операцій у бухгалтерському обліку. Компанії Великої четвірки постійно відслідковують законодавчі зміни й оперативно оновлюють самостійно розроблені шаблони первинних документів, за необхідності, щоб забезпечити їхню відповідність нормативам. Більше того, розроблені шаблони можуть редагуватися залежно від вимог замовника. Для іноземних компаній передбачена можливість їх оформлення англійською мовою із додаванням додаткових реквізитів, що вимагаються законодавством країни, в якій розміщується клієнт. Редагування шаблонів робиться співробітниками операційного відділу за погодженням головного бухгалтера.

Перелік основних первинних документів, що формуються при здійсненні розрахунків з клієнтами аудиторсько-консалтинговими компаніями, представлений в табл. 1.

Таблиця 1. Основні первинні документи щодо обліку розрахунків з клієнтами в компаніях Великої четвірки

При розрахунках з резидентами	При розрахунках з нерезидентами
<ul style="list-style-type: none"> - накладні - рахунки - акти приймання-передачі послуг - податкові накладні - платіжна інструкція - виписка банку 	<ul style="list-style-type: none"> - рахунки (invoice) - акти приймання-передачі послуг (protocol of acceptance of services) - платіжна інструкція (payment instruction) - виписка банку (bank statement)

Перед початком формування первинних документів, співробітники операційного та фінансового відділу отримують доступ до корпоративного хмарного сховища (папки для завантаження сформованих у системі рахунків (PDF), Microsoft Excel, в якому може фіксуватись інформація про виставлення рахунку) та спеціального програмного забезпечення для формування рахунків на основі SAP. Важливо зазначити, що виставлення рахунків і здійснення облікового процесу здійснюється з використанням різного програмного забезпечення та співробітниками різних відділів, що надає змогу здійснювати додатковий контроль за правильністю зазначених у рахунку даних.

Інформація щодо прав доступу співробітників до системи виставлення рахунків на основі SAP та задіяних при здійсненні розрахунків з клієнтами програмних забезпечень представлена в табл. 2.

Таблиця 2. Учасники процесу здійснення розрахунків з клієнтами

Відділ	Посада	Права доступу до систем та програм
Відділ операційної підтримки	Молодший операційний співробітник	<ul style="list-style-type: none"> - доступ до спеціально створених папок для підвантаження файлів сформованих первинних документів в OneDrive; - доступ до файлу Microsoft Excel із записами про час створення первинних документів і ПІБ особи, відповідальної за його створення; - доступ до спеціального програмного забезпечення для формування рахунків (на основі SAP)
	Операційний співробітник	
	Старший операційний співробітник	
Фінансовий відділ	Бухгалтер	<ul style="list-style-type: none"> - доступ до програмних продуктів BAS Бухгалтерія, М.Е.Дос; - доступ до системи електронного документообігу «Вчасно»
	Головний бухгалтер	
Відділ операційної підтримки не має доступу до облікових програм, а фінансовий – до системи виставлення рахунків. За необхідності, представники цих відділів можуть надати колегам так званій «файл-вигрузку» з використовуваних ними програм для обміну інформацією		
Відділи, що надають послуги клієнту	Менеджер	Спеціального програмного забезпечення для формування рахунків (на основі SAP), в якому вони можуть підтверджувати правильність рахунку або залишити коментарі для виправлення помилок

Для виявлення особливостей механізму здійснення розрахунків із клієнтами, надалі в роботі проводилося дослідження процесу формування одного із первинних документів – рахунок сплати за послуги. Схема розрахунків із клієнтами з застосуванням рахунків наведена на рис. 1.



Рисунок 1. Схема поетапного виставлення рахунків клієнтам

Рахунки формуються лише на запит менеджера проекту й після формування в системі та перевірки старшим операційним співробітником надсилаються на погодження менеджеру разом із додатковим файлом-розрахунком. Після здійснення перевірки, менеджер підтверджує в системі правильність внесених даних, що уможлиблює процес автоматизованого створення рахунку в системі. Не дивлячись на автоматизованість процесу формування рахунків, певні реквізити необхідно додавати в ручному режимі, зокрема підпис головного бухгалтера та печатку компанії. Для цих цілей сформований первинний документ надсилається у фінансовий відділ, де після повторного перегляду, підписується головним бухгалтером. Сформований рахунок з усіма реквізитами відправляється менеджеру проекту. Після здійснення перевірки, менеджер разом із позитивним відгуком передає молодшому спеціалісту контакти клієнта (електронна пошта), на яку надсилається рахунок із проханням оплатити в зафіксований Договором про надання послуг термін. За кілька днів до завершення терміну сплати, за запитом менеджера, співробітники операційного відділу надсилають нагадування про сплату. Паралельно із відправкою клієнту рахунку співробітниками фінансового відділу із системи формування рахунків на основі SAP робиться вивантаження інформації по усіх виставлених рахунках за встановлений період (1 операційний день). На основі отриманої інформації з системи та даних робочого файлу Microsoft Excel, бухгалтер робить звірку і виявляє незаписані рахунки в файлі (якщо такі є). Після звірки інформація в ручному режимі заноситься до програми BAS Бухгалтерія. На цьому етапі виявляється найбільша кількість проблем – у рахунку можуть бути виявлені помилки в назві компанії-клієнта, його коду ЄДРПОУ, назві компанії, що надає послуги (аудит в компаніях Великої четвірки відокремлений від інших послуг і часто виступає як окрема компанія), сумі сплати, сумі податку на додану вартість, валюті, номері Договору про надання послуг та його дати, граматичні помилки тощо. Про всі невідповідності бухгалтер одразу повідомляє операційного працівника, який виставляв відповідний рахунок. При виявленні помилок сформований рахунок анулюється і формується новий, про що повідомляється в офіційному листі менеджеру проекту та клієнту, проте такі випадки

є одиничними. У випадку, якщо проблем не було виявлено, рахунок залишається відкритим у системі поки не буде сплаченим. При сплаті бухгалтер оновлює інформацію в програмному забезпеченні для виставлення рахунків і він закривається, отримуючи статус «сплачено».

Відповідно до умов Договору про надання послуг, вартість послуг може бути сплачена частинами. Зазвичай компанія, що надає послуги, рекомендує розділяти на три частини: 50% від загальної вартості, передбаченої Договором, що сплачується одразу після підписання Договору, 30%, що сплачується після надання чорнового варіанта звіту, 20% + накладні витрати, після отримання зазначених у Договорі послуг (фінальний рахунок). Даний принцип оплати послуг є характерним для українських та міжнародних компаній, що замовляють послуги в компаній Великої четвірки. Деяка інша ситуація при виставленні рахунків міжнародним організаціям та державним структурам, адже вони прописують вимоги до способу й терміну сплати в тендерній документації відповідно до їх потреб.

Після виставлення «фінального» рахунку формується також акт приймання-передачі послуг, який разом з рахунком надсилається на підпис клієнту. Компанії Великої четвірки надають змогу підписувати акти фізично (пересилка поштою), а також із використанням електронного підпису. На цьому етапі можуть використовуватися наступні програмні забезпечення: BAS Бухгалтерія, М.Е.Дос, «Вчасно». Сформовані акти аналогічно до рахунків підвантажуються до хмарного сховища (у форматі PDF+ коли прийде підписаний варіант також додається скан-копія), а також інформація заноситься до Microsoft Excel, щоб у співробітників фінансового відділу була змога вчасно виявити проблеми. В цілому, можна відзначити високий ступінь контролю за роботою співробітників нижчих позицій – один і той самий рахунок/акт перевіряє кілька досвідчених операційних співробітників, що дозволяє мінімізувати ризик появи помилок. Проте, не дивлячись на діючу систему багаторівневого контролю, непорозуміння з представниками клієнта всеодно виникають.

Для здійснення обміну інформацією з клієнтами передбачені такі канали зв'язку: через особисті зустрічі (офіс), онлайн-конференції (Microsoft Teams, Zoom, Google Meet тощо), в телефонному режимі або за допомогою електронної пошти. Перші три варіанти є характерними здебільшого для менеджера проекту, який у процесі обговорення робочих питань може поспілкуватися з клієнтом з приводу оплати рахунків чи підписання акту приймання-передачі послуг. Молодші операційні співробітники, що здійснюють виставлення рахунків здебільшого проводять комунікацію із використанням електронної пошти. При появі у клієнта питань щодо відхилень загальної суми від прописаної в Договорі про надання послуг, співробітник зобов'язаний надіслати розрахунковий файл із зазначенням усіх статей затрат і після надіслання даного файлу клієнт може зрозуміти причини відхилень від очікуваної суми за Договором. Найчастіше, клієнти не враховують податок на додану вартість та накладні витрати, до яких здебільшого відносяться транспортні витрати (проїзд до офісу клієнта на проведення інвентаризації) та витрати на матеріальне оснащення. При калькуляції вартості послуг розмір даних витрат може виявитися завеликим для клієнта. У випадку невдоволення загальною сумою зобов'язань за отримані послуги вони мають право обговорити можливість зменшення накладних витрат із керівництвом. В такому випадку комунікація переходить до них і подальші дії здійснюються лише за вимогою керівництва (або рахунок залишається без змін, або анулюється і формується новий). При виявленні помилок, спричинених людським фактором, клієнту надсилається офіційний лист-вибачення за непорозуміння з прикріпленим оновленим рахунком. Компанії Великої четвірки намагаються не допускати подібних ситуацій, проте інколи виникають труднощі в процесі здійснення

розрахунків з клієнтами. Основні проблеми, з якими стикаються компанії Великої четвірки в процесі виставлення рахунків наступні:

1) поява технічних несправностей у програмному забезпеченні, викликані нерівномірним навантаженням серверів – міжнародні компанії Великої четвірки щоденно опрацьовують великі масиви даних. Упроваджені в компаніях програми по технічних параметрах, відповідають встановленим вимогам. Проте через внутрішню систему контролю (в кінці місяця на кілька днів блокується доступ до програми для аналізу наявної інформації), за кілька днів до кінця місяця та в кінці фінансового року спостерігається підвищення активності на внутрішньому сервері, що інколи стає причиною тимчасових перебоїв у роботі програмних забезпечень;

2) відсутність єдиного підходу до розрахунку суми рахунку для клієнта не дивлячись на існування єдиного шаблону Договору про надання послуг, який підписують клієнти, сума, податкові нарахування та збори (ПДВ, внесок до ОСНАД – для великих компаній, внесок до АПУ – для компаній, які не входять до переліку тих, що зобов'язані сплатити внесок до ОСНАД). Умови та терміни сплати (10 днів для українських компаній, 15–30 для іноземних) можуть значно відрізнятись. Необхідність врахування багатьох факторів при формуванні рахунка спричиняє ризик появи розрахункових помилок та ускладнює процес автоматизації;

3) втрата даних – при звільненні чи переведенні в інший відділ/офіс задіяного в процесі виставлення рахунків співробітника, фінансовий відділ може зіткнутись із втратою необхідної для виставлення рахунків інформації, що може спричинити не лише появу розрахункових помилок (при неврахуванні вже сплаченої суми), але й часові втрати на відновлення інформації;

4) відсутність доступу до необхідної інформації для посад нижчого рівня – система контролю за використанням інформації в компаніях Великої четвірки побудована таким чином, щоб унеможливити витік конфіденційної інформації з компанії. Тому після прийому на роботу ІТ відділ потребує часу, щоб надати доступ новому співробітнику до необхідної інформації після погодження з керівництвом. Відсутність повної інформації може стати причиною внесення до системи неактуальних чи недостовірних даних.

На підставі проведених досліджень та виявлених проблем, основними шляхами мінімізації ризиків, які можуть виникнути в процесі виставлення рахунків клієнтам у компаніях Великої четвірки є:

1) встановлення графіка виставлення рахунків – заздалегідь відповідно до Договору про надання послуг та плану реалізації проекту встановлюються дати, коли рахунки необхідно сформувавши. Дані дії допомагають мінімізувати ризик появи технічних збоїв у програмних забезпеченнях, через нерівномірне навантаження серверів. Проте це не вирішує проблему повністю – інші модулі системи також отримують великий об'єм інформації в кінці кожного місяця, а збої в одній частині програми можуть у результаті привести до тимчасової недоступності всіх її функцій. Тому наразі здійснюється розроблення нових спеціалізованих програм, які можуть витримати дане навантаження;

2) розроблення спеціалізованого програмного забезпечення для автоматизованого розрахунку вартості послуг на основі умов Договору про надання послуг та з урахуванням багатьох різних факторів для спрощення процесу формування рахунку;

3) регулярне створення резервних копій даних із ноутбуків співробітників у спеціальній корпоративній системі збереження інформації, яка дозволяє легко відновлювати втрачені дані та мінімізувати ризик втрати інформації. Крім того, компанії сприяють користуванню централізованими системами з доступом через хмарне сховище для зберігання та обміну даними, що надає можливість колегам переглядати інформацію навіть після звільнення особи, яка занесла її в систему;

4) використання можливостей хмарного сховища OneDrive, яке дозволяє швидко надавати доступ до основних файлів, не очікуючи розгляду заявки на отримання доступу IT відділом, що надає змогу вирішити проблему із обмеженістю доступу до необхідної інформації для посад нижчого рівня.

Проблема недостовірності даних все ще залишається невирішеною, компанії підвищують кількість перевірок під час введення інформації в систему, а також упроваджують системи контролю якості даних, яка визначає найпоширеніші помилки та надає рекомендації щодо їх виправлення, проте повністю виключити ризик появи помилок через людський фактор поки неможливо.

Вирішення цих проблем вимагає комплексного підходу, включаючи технологічні рішення, процесні зміни та навчання персоналу. Сучасні інформаційні технології відіграють ключову роль у спрощенні та автоматизації процесу обліку розрахунків. Вони дозволяють зменшити ручну працю, автоматизувати рутинні операції, підвищити точність розрахунків і забезпечити ефективне опрацювання великих обсягів даних. Технології також підтримують створення резервних копій даних та полегшують доступ до необхідної інформації, сприяючи оптимізації процесів у компаніях.

Важливо, щоб компанії Великої четвірки постійно вдосконалювали процеси здійснення розрахунків з клієнтами, адаптувалися до змін у бізнес-середовищі та дотримувались найвищих стандартів якості та безпеки даних.

Висновки. Компанії Великої четвірки мають сформований механізм здійснення розрахунків із клієнтами, який передбачає кілька етапів перевірки правильності формування первинних документів різними особами, що мінімізує ризик появи помилок в обліку та звітності компаній. Враховуючи особливості діяльності аудиторсько-консалтингових компаній, основними первинними документами при здійсненні розрахунків з клієнтами є накладні, рахунки, акти-приймання-передавання послуг та податкові накладні. В процесі здійснення розрахунків з клієнтами використовуються програми SAP, BAS, Медок, «Вчасно». Не дивлячись на наявність сформованого механізму здійснення розрахунків та необхідного технологічного оснащення, компанії Великої четвірки можуть зіткнутися з специфічними проблемами у процесі розрахунків. Найпоширенішими проблемами, на які вони вже звернули увагу, є: технічні збої в програмних забезпеченнях через нерівномірне навантаження серверів; складності в розрахунку через необхідність вирахування багатьох різних факторів, втрата даних, через людський фактор; недостовірність внесених у систему даних.

Українські компанії можуть врахувати такі практичні рішення, які компанії Великої четвірки вже впроваджують у своїй діяльності:

- встановлення графіка виставлення рахунків та опрацювання даних, щоб уникнути перевантаження систем у кінці кожного місяця (із використанням можливостей Google Calendar, Microsoft Teams, Microsoft Outlook, які надають змогу виставляти відповідні завдання, отримувати нагадування та контролювати процес формування первинних документів одночасно кількома учасниками системи;
- використання програмного забезпечення для автоматизації розрахунків та формування первинних документів на основі умов Договорів про надання послуг та розрахункових сценаріїв;
- використання можливостей хмарного сховища (OneDrive) для збереження резервних копій документів та створення централізованих систем збереження даних для попередження втрати інформації;
- введення щомісячного контролю над якістю внесених даних та валідації інформації.

Conclusions. The Big Four companies have a well-established mechanism for making settlements with customers, which provides for several stages of checking the correctness of

the formation of primary documents by different persons, which minimizes the risk of errors in accounting and reporting of companies. Taking into account the specifics of the activities of audit and consulting companies, the main initial documents for making settlements with clients are invoices, invoices, acts of acceptance and transfer of services and tax invoices. In the process of making payments with clients, SAP, BAS, M.E.Doc, and Vchasno programs are used. Despite the existing settlement mechanism and the necessary technological equipment, the big four companies may face specific problems in the settlement process. The most common problems that they have already noticed are: technical failures in software, due to uneven server load; difficulties in calculation, due to the need to take into account many different factors, loss of data, due to the human factor; unreliability of data entered into the system.

Ukrainian companies can take into account the following practical solutions that the Big Four companies are already implementing in their activities:

- setting a schedule for invoicing and data processing to avoid overloading systems at the end of each month (using the capabilities of Google Calendar, Microsoft Teams, Microsoft Outlook, which allow you to set relevant tasks, receive reminders and monitor the process of generating primary documents simultaneously by several system participants;
- use of software for automating calculations and generating primary documents based on the terms of service agreements and calculation scenarios;
- use the capabilities of Cloud Storage (OneDrive) to save backup copies of documents and create centralized data storage systems to prevent information loss;
- introduction of monthly quality control over the entered data and validation of information.

Список використаних джерел

1. Берт Едвардс. Посібник з управління кредитами. 5-е вид., перероб. і допов. Англія: Gower Pub Co. 2022. 561 с.
2. Мері С. Шеффер. Кредиторська заборгованість і Сарбейнз-Окслі: посилення внутрішнього контролю. 1-е вид. Канада: Wiley. 2006. 208 с.
3. Пол Д. Кіммел, Джеррі Дж. Вейгандт, Дональд Е. Кісо. Фінансовий облік: інструменти для прийняття бізнес-рішень. 8-е вид., перероб. і допов. Канада: Wiley. 2022. 864 с.
4. Рада з фінансової звітності Великобританії. Офіційний сайт. URL <https://www.frc.org.uk/> (дата звернення: 14.10.2023).

References

1. Edwards B. (2020). Posibnyk z upravlinnia kredyamy [Credit management guide]. Farnham: Gower Publishing Company. (In United Kingdom).
2. Meri S.S. (2006). Kredytorska zaborhovanist i Sarbeinz-Oksli: posylennia vnutrishnoho kontroliu [Accounts Payable and Sarbanes-Oxley: Strengthening Internal Control]. Toronto: Wiley. (In Canada)
3. Pol D. K., Dzherri D. V., Donald E. K. (2022). Finansovyi oblik: instrumenty dlia pryiniattia biznes-rishen [Financial accounting: tools for making business decisions]. Toronto: Wiley. (In Canada).
4. Rada z finance zvitnosti Velykobrytanii. [The Financial Reporting Council]. URL: <https://www.frc.org.uk/> (accessed: 14 October 2023).