

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА**

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА**

Кваліфікаційні наукова
праця на правах рукопису

МУХОМОР ГРИГОРІЙ ВІКТОРОВИЧ

УДК 657.432:658.14]:005.21

ДИСЕРТАЦІЯ

**ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО
УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Спеціальність 071 – Облік і оподаткування

Подається на здобуття наукового ступеня доктора філософії

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей,
результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело



Г.В. Мухомор

Науковий керівник Шигун Марія Михайлівна, доктор економічних наук,
професор.

Київ 2025

АНОТАЦІЯ

Мухомор Г.В., Обліково – аналітичне забезпечення стратегічного управління дебіторської заборгованості підприємства. Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора філософії за спеціальністю 071 “Облік і оподаткування” – Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, Київ, 2025.

У кваліфікаційній науковій праці досліджено теоретико-методологічне підґрунтя та практичний інструментарій для побудови ефективної системи обліково-аналітичного забезпечення стратегічного управління дебіторської заборгованості підприємства. При цьому, особлива увага приділяється економіко-правовій природі даного активу, викликам інформаційної асиметрії, а також необхідності адаптації механізмів управління до умов цифровізації бізнес-процесів, посилення нормативних вимог та зростання ризиків неплатежів.

У 1-му розділі дисертації вивчено суть та економіко-юридичну природу дебіторської заборгованості як тимчасового активу, оскільки володіння та відчуження такого активу відрізняються від інших матеріальних активів. Автор уточнює та розширює дефініцію поняття «дебіторська заборгованість». З урахуванням законодавчого тлумачення до її класифікації виявлено ознаки ідентифікації дебіторської заборгованості в межах єдиного фінансово-облікового підходу. Встановлено, що чинна класифікація звужує дебіторську заборгованість до очікуваного строку погашення за видами зобов'язань, не враховуючи потенційні ризики, що можуть виникнути до фактичного прострочення платежу. Проаналізовано наукові підходи до класифікації дебіторської заборгованості, які вказують на ширші критерії, проте недостатньо зосереджують увагу на «якості» активу, що визначає можливість реалізації права кредитора на отримання компенсації. У зв'язку з цим автор доповнює класифікаційні ознаки, пов'язані з рівнем довіри до контрагента (впевненості), обґрунтованістю активу та його фактичною спірністю, що має особливе значення для короткострокової дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги.

Автором проведено аналіз тенденцій зростання дебіторської заборгованості в Україні та Європі, що виявило збільшення її обсягів та частки прострочених і неповернених зобов'язань. Зроблено висновок, що дебіторська заборгованість володіє важливою властивістю акумулювати макроекономічні ризики та раціональні очікування, які впливають на її динаміку у сукупних фінансових балансах. На цій підставі обґрунтовано поняття «стратегічного управління дебіторською заборгованістю» як процесу, що має узгоджуватися зі стратегічними цілями підприємства та потребує спеціального обліково-аналітичного забезпечення.

Досліджено актуальну судову практику господарських спорів, пов'язаних із дебіторською заборгованістю. Систематизовано основні чинники ризику втрати вартості дебіторської заборгованості та розподілено їх за періодами існування активу (підготовчим, операційним і післяопераційним). Встановлено, що такий періодизаційний підхід до класифікації чинників ризику дозволяє своєчасно виявляти і зменшувати ймовірність знецінення активу.

Проаналізовано правовий статус податкової накладної як повноцінного доказу здійснення господарської операції. Встановлено, що попри важливість цього документа в податковому обліку він не завжди визнається судами (зокрема касаційним судом) достатнім доказом виникнення зобов'язань дебітора перед кредитором. Обґрунтовано необхідність розширення функціоналу та реквізитів податкової накладної, що дозволить зіставити її з конкретною господарською операцією та підтвердити усвідомлення дебітором юридичних наслідків такої операції, що дасть змогу ефективніше використовувати право на податковий кредит.

Критично оцінено підходи до формування резерву сумнівних боргів, які наразі базуються переважно на принципі прострочення. Визначено, що ризик втрати вартості дебіторської заборгованості може проявитися ще до фактичного прострочення платежу. Обґрунтовано необхідність уточнення нормативних критеріїв сумнівності, що дозволить своєчасно формувати відповідні резерви і

забезпечити достовірність оцінки чистої реалізаційної вартості дебіторської заборгованості.

У 2-му розділі висвітлено існуюче обліково-аналітичне забезпечення дебіторської заборгованості та запропоновано шляхи його вдосконалення. Проаналізовано джерела інформації, доступні кредиторю (зокрема дані державних реєстрів), на етапі ухвалення рішення про надання відстрочки платежу дебітору. Встановлено, що на підготовчому етапі (до постачання продукції новому контрагенту) існує суттєва інформаційна асиметрія між сторонами, що робить рішення про відстрочку платежу ризикованим.

Вивчено проблему невизнання сторонами договору первинних та інших документів, що підтверджують факт господарської операції, а також невідповідність кодувань в облікових реєстрах контрагентів. Для усунення цих недоліків і додаткової цифровізації активу обґрунтовано необхідність створення Державного реєстру розрахунків підприємств (ДРРП). ДРРП на основі ланцюгового алгоритму з використанням кваліфікованого електронного підпису реєструватиме обов'язкові та додаткові документи, що дозволить присвоювати кожній господарській операції єдиний номер розрахунку.

Окремо аргументовано практичну користь ДРРП через можливість контролювати оплату та її фіксацію в Реєстрі. Це дасть змогу акумулювати інформацію про прострочення та несплату платежів дебіторами, зменшуючи інформаційну асиметрію щодо платіжної дисципліни контрагентів. Запровадження ДРРП наблизить процес цифровізації короткострокової дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги як фінансового активу, що сприятиме розширенню ринку цього активу та підвищенню його ліквідності.

Розглянуто поняття «репутації» контрагента як об'єктивного чинника, що передує рішенням про надання відстрочки платежів. Запропоновано вважати «репутацію» об'єктом управлінського обліку, предметом якого є якість виконання контрагентом своїх зобов'язань (затримка або несплата домовлених платежів). Враховуючи значущість інформації про прострочені зобов'язання контрагента під час ухвалення рішення кредитором, автором запропоновано доповнити сервіс

«Перевір свого бізнес-партнера» (ДПС, Електронний кабінет платника податків) даними ДРРП про прострочені зобов'язання контрагентів, аналогічно до розкриття інформації про прострочені податкові платежі до бюджету. Відповідно, варто внести зміни до Додатку 5 до Порядку функціонування Електронного кабінету (Наказ МФУ № 637, від 14.07.2017), додавши рядок «Прострочені зобов'язання перед юридичними особами» та показник С «Confidence», завдання якого оцінити ймовірність точного виконання зобов'язань, за методологією розрахунку запропонованою автором.

Наведено пропозицію щодо розширення аналітичної кодифікації рахунку 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями», що дозволяє деталізувати облік дебіторської заборгованості за рівнем довіри до контрагента (впевненості), рівнем її обґрунтованості та спірності. На основі концепції ДРРП переглянуто підхід до формування резерву сумнівних боргів з урахуванням збільшеного обсягу інформації про ризики несплати та прострочення окремих дебіторських заборгованостей. Запропоновано методичний підхід, що дає змогу визнавати ризик втрати вартості дебіторської заборгованості ще до її фактичного прострочення.

У 3 - му розділі досліджено методологічні засади аналізу дебіторської заборгованості та управління очікуваними доходами на певну дату. Виявлено обмеження традиційного показника оборотності дебіторської заборгованості і розроблено практично обґрунтований показник Re (Receivables efficiency). Цей показник враховує часові варіації, періодичність операцій, суми платежів і вплив прострочених заборгованостей. Графічна інтерпретація демонструє, що Re оцінює питому вагу короткострокової дебіторської заборгованості у структурі доходів від реалізації готової продукції, товарів та послуг протягом відповідного періоду.

Враховуючи проблему касових розривів, спричинених затримками платежів від дебіторів, застосовано ймовірнісний підхід до розрахунку очікуваної компенсації на певну дату шляхом удосконалення функціоналу календаря платежів. Запропонована модель дає змогу оцінювати майбутні надходження з

урахуванням чинників, що можуть впливати на ризик прострочення або несплати. Такий підхід дозволяє своєчасно виявляти потенційні невідповідності між очікуваними доходами та очікуваними витратами.

Зважаючи на обмеженість інформації традиційної фінансової звітності для зацікавлених користувачів, рекомендовано використовувати інтегрований звіт як джерело повної фінансової і нефінансової інформації для процесу прийняття управлінських рішень. У контексті інтегрованої звітності дебіторська заборгованість виступає суттєвим показником, а інформація про неї є цінною для різних груп користувачів (менеджменту, акціонерів, потенційних інвесторів, контрагентів, споживачів тощо).

У дисертації представлено комплексний підхід до стратегічного управління дебіторською заборгованістю підприємства, реалізований крізь призму обліку, аналізу та управління. Представлені у дисертації концептуальні положення, аналітичні розробки та прикладні рішення формують цілісну, практико-орієнтовану модель стратегічного управління дебіторською заборгованістю, релевантну як для внутрішньогосподарських потреб, так і для формування інституціонального середовища прозорих міжсуб'єктних розрахунків на макрорівні.

Дисертаційна робота виконана відповідно до планів науково-дослідної роботи кафедри бухгалтерського обліку і консалтингу Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана за комплексною темою «Методологія та організація обліку, аудиту та оподаткування в умовах сталого розвитку економіки», що має державний реєстраційний номер 118U004020. Результати дослідження також стали складовою частиною наукової теми «Облік, аналіз та аудит в умовах глобалізаційних змін», яка розроблялася в Київському національному економічному університеті імені Вадима Гетьмана, за державним реєстраційним номером 0123U100746. У межах виконання науково-дослідної роботи було здійснено теоретичне й прикладне обґрунтування можливостей оптимізації управління дебіторською заборгованістю підприємств

Результати дослідження було апробовано та впроваджено на підприємствах ТОВ «МЕДІТОРГ УКРАЇНА» (довідка № Д1 - 0205 від 02.05.2025), ПП « ВАН УОЛД» (довідка №2025/05-03 від 20.05.2025), ТОВ «Центр клінічної офтальмології» (довідка №39/24 від 16.12.2024), та ТОВ «ДЕСЕВЕН ПАРТНЕР»(16-05/2025 довідка від 06.05.2025).

Окремі результати дослідження використовуються в навчальному процесі КНЕУ ім. В. Гетьмана, при викладанні дисциплін «Бухгалтерський облік (загальна теорія)», «Фінансовий облік», «Управлінський облік» (довідка від 14.04.2025).

Ключові слова: Дебіторська заборгованість, облік, інформаційні системи, борговий капітал, оцінка ризиків, облікові програми, платоспроможність, стратегічне управління, облікова політика, резерв сумнівних боргів, календар платежів, звітність підприємств, фінансовий контролінг, корпоративні фінанси, цифровізація.

ABSTRACT

Mukhomor H.V., **Accounting and Analytical Support for Strategic Management of Accounts Receivable of an Enterprise.** Qualification research manuscript.

Dissertation for the degree of Doctor of Philosophy in the specialty 071 "Accounting and Taxation" – Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Kyiv, 2025.

This qualification research examines the theoretical and methodological foundations as well as the practical tools for constructing an effective system of accounting and analytical support for the strategic management of an enterprise's accounts receivable. Particular attention is paid to the economic and legal nature of this asset, the challenges of information asymmetry, and the need to adapt management

mechanisms to the conditions of business process digitalization, increasing regulatory requirements, and the rising risk of non-payment.

Chapter 1 of the dissertation explores the essence and economic-legal nature of accounts receivable as a temporary asset, given that the ownership and disposal of such an asset differ significantly from other tangible assets. The author clarifies and expands the definition of the term “accounts receivable.” Taking into account legislative interpretation, the study identifies classification features for accounts receivable within a unified financial and accounting framework. It is established that the current classification narrows the concept of accounts receivable to the expected repayment period by types of obligations, without considering potential risks that may arise prior to the actual payment default. The dissertation analyzes academic approaches to the classification of accounts receivable, which suggest broader criteria but insufficiently emphasize the "quality" of the asset - i.e., the creditor’s realistic ability to exercise the right to compensation. In this regard, the author supplements the classification criteria with aspects related to the level of trust in the counterparty (confidence), the justification of the asset, and its factual disputability - factors of particular importance for short-term accounts receivable for goods, works, and services.

Chapter 2 presents an overview of the existing accounting and analytical support for accounts receivable and proposes directions for its improvement. The sources of information available to the creditor - particularly data from public registers - at the stage of making a decision on granting deferred payment to a debtor are analyzed. It is established that at the preparatory stage (prior to the delivery of goods to a new counterparty), there exists significant information asymmetry between the parties, which renders the decision to grant deferred payment highly risky.

The dissertation investigates the problem of parties failing to recognize primary and other documents confirming the business transaction, as well as inconsistencies in the codification of accounting records between counterparties. To address these shortcomings and further digitalize the asset, the need to establish a State Register of Enterprise Settlements (SRES) is substantiated. Based on a chained algorithm utilizing qualified electronic signatures, the SRES would record both mandatory and

supplementary documents, thereby assigning each transaction a unique settlement number.

The practical benefits of the SRES are argued separately, particularly its capacity to monitor payments and their registration within the system. This would facilitate the accumulation of information on delayed and missed payments by debtors, reducing the information asymmetry regarding counterparties' payment discipline. The implementation of the SRES would contribute to the digitalization of short-term accounts receivable for goods, works, and services as financial assets, thereby expanding the market for such assets and enhancing their liquidity.

The concept of a counterparty's reputation is examined as an objective factor that precedes decisions to grant payment deferrals. It is proposed to consider "reputation" as an object of management accounting, with its subject being the quality of a counterparty's fulfillment of obligations (i.e., delays or failures to make agreed payments). Considering the significance of information on a counterparty's overdue obligations in the creditor's decision-making process, the author proposes supplementing the "Check Your Business Partner" service (operated through the Taxpayer's Electronic Cabinet by the State Tax Service) with SRES data on overdue obligations of counterparties, analogous to the existing disclosure of overdue tax liabilities to the budget.

Accordingly, it is recommended to amend Appendix 5 to the Procedure for the Functioning of the Electronic Cabinet (Order of the Ministry of Finance of Ukraine No. 637 dated 14.07.2017) by adding a new line: "Overdue obligations to legal entities" and a new indicator, C – Confidence, which would reflect the probability of accurate fulfillment of obligations, calculated according to the methodology proposed by the author.

The author conducted an analysis of the trends in the growth of accounts receivable in Ukraine and Europe, which revealed an increase in both the volume and the share of overdue and uncollectible receivables. It was concluded that accounts receivable possess a significant property of accumulating macroeconomic risks and rational expectations, which influence their dynamics within aggregate financial

balances. On this basis, the concept of "strategic management of accounts receivable" is substantiated as a process that must align with the enterprise's strategic objectives and requires dedicated accounting and analytical support.

The study examines current judicial practice in commercial disputes related to accounts receivable. The main risk factors associated with the loss of receivable value are systematized and categorized according to the asset's life cycle (pre-operational, operational, and post-operational stages). It is established that this periodization-based approach to risk classification enables the timely identification and mitigation of the probability of asset impairment.

The legal status of the tax invoice as valid evidence of a business transaction is analyzed. It is found that despite the tax invoice's importance in tax accounting, courts - particularly the court of cassation - do not always recognize it as sufficient proof of the debtor's obligation to the creditor. The study substantiates the need to expand the functions and requisites of the tax invoice in order to correlate it with a specific economic transaction and confirm the debtor's awareness of the legal consequences of that transaction, thereby allowing for more effective use of the right to a tax credit.

Existing approaches to the formation of allowances for doubtful debts, which currently rely primarily on the principle of overdue payment, are critically assessed. It is determined that the risk of loss in the value of accounts receivable may arise even before actual payment delinquency occurs. The study justifies the need to clarify the regulatory criteria for identifying doubtful debts, which would enable the timely formation of relevant reserves and ensure the reliability of assessing the net realizable value of accounts receivable. A proposal has been made to expand the analytical codification of Account 361 "Settlements with Domestic Customers," allowing for a more detailed classification of accounts receivable according to the level of trust in the counterparty (confidence), the degree of justification, and the degree of disputability. Based on the concept of the State Register of Enterprise Settlements (SRES), a revised approach to the formation of the allowance for doubtful debts has been developed, incorporating an expanded set of information about the risks of non-payment and overdue receivables. A methodological approach is proposed that enables the

recognition of the risk of impairment of accounts receivable even before it becomes overdue.

Chapter 3 explores the methodological foundations of accounts receivable analysis and the management of expected income as of a particular date. The limitations of the traditional receivables turnover ratio are identified, and a practically grounded indicator - Re (Receivables efficiency) - is developed. This indicator takes into account time variations, transaction periodicity, payment amounts, and the impact of overdue receivables. Its graphical interpretation demonstrates that Re reflects the share of short-term accounts receivable in the structure of revenue from sales of finished goods, products, and services over a given period.

Considering the problem of cash flow gaps caused by delayed payments from debtors, a probabilistic approach has been applied to calculate expected compensation on a certain date by improving the functionality of the payment calendar. The proposed model makes it possible to evaluate future inflows while accounting for factors that may influence the risk of delay or non-payment. This approach enables the timely identification of potential mismatches between expected income and expected expenditures.

Given the limitations of traditional financial reporting for interested users, the use of integrated reporting is recommended as a source of both financial and non-financial information to support managerial decision-making. In the context of integrated reporting, accounts receivable represent a significant indicator, and the information about them is valuable to a wide range of stakeholders - management, shareholders, potential investors, counterparties, consumers, and others.

The dissertation presents a comprehensive approach to the strategic management of enterprise accounts receivable through the lens of accounting, analysis, and management. The conceptual frameworks, analytical tools, and applied solutions proposed in the dissertation form a cohesive, practice-oriented model of strategic receivables management, relevant both for internal enterprise needs and for shaping an institutional environment of transparent inter-entity settlements at the macro level.

The dissertation was carried out in accordance with the research plans of the Department of Accounting and Consulting of Vadym Hetman Kyiv National Economic University under the integrated topic: “Methodology and Organization of Accounting, Auditing, and Taxation in the Context of Sustainable Economic Development”, state registration number 118U004020. The research findings also contributed to the scientific topic “Accounting, Analysis, and Auditing in the Context of Globalization”, developed at the same university under state registration number 0123U100746. Within the framework of the research, both theoretical and practical grounds were provided for the optimization of enterprise receivables management.

The research results were tested and implemented at the following enterprises: LLC “Meditorg Ukraine” (Certificate No. D1-0205 dated 02.05.2025), PE “Van Wold” (Certificate No. 2025/05-03 dated 20.05.2025), LLC “Center of Clinical Ophthalmology” (Certificate No. 39/24 dated 16.12.2024), and LLC “Deseven Partner” (Certificate No. 16-05/2025 dated 06.05.2025).

Certain results of the study are also used in the educational process of Vadym Hetman Kyiv National Economic University during the teaching of the courses “Accounting (General Theory),” “Financial Accounting,” and “Managerial Accounting” (Certificate dated 14.04.2025).

Keywords: Accounts receivable, accounting, information systems, debt capital, risk assessment, accounting software, solvency, strategic management, accounting policy, allowance for doubtful debts, payment calendar, enterprise reporting, financial controlling, corporate finance, digitalization.

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

Статті у фахових наукових виданнях України:

1. Шигун М.М., Мухомор Г.В. Дебіторська заборгованість: визнання та оцінка за національними й міжнародними стандартами, *Вісник Львівського національно-торгово-економічного університету. Економічні науки.*, 2023. Випуск 72, С.-85-93, DOI: <https://doi.org/10.36477/2522-1205-2023-72> (0.8 д.а., особисто автору належить 0.4 д.а.: розкрито ключові відмінності оцінки дебіторської заборгованості між національними та міжнародними стандартами обліку)
2. Шигун М.М., Мухомор Г.В. Економічна природа дебіторської заборгованості як активу. *Економіка та суспільство.* 2025. №72. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-72-110> (0.76 д.а., особисто автору належить 0.38 д.а.: розкрито поняття «репутації» як основи для обміну, запропоновано вести її управлінський облік)
3. Шигун, М., & Мухомор, Г. В. Новий підхід до аналізу оборотності дебіторської заборгованості. *Сталий розвиток економіки*, 2025р.. №2 (53), 310-317. DOI: <https://doi.org/10.32782/2308-1988/2025-53-42> (0.7 д.а., особисто автору належить 0.35 д.а.: доведено недієвість коефіцієнту оборотності та запропоновано альтернативний розрахунок)
4. Шигун М.М., Мухомор Г.В. Особливості облікового забезпечення стратегічного управління дебіторською заборгованістю. *Вісник Львівського національно-торгово-економічного університету. Економічні науки.*, 2023. Випуск 82, С.-DOI: <https://doi.org/10.32782/2522-1205-2025-82-18> (0.9 д.а., особисто автору належить 0.45 д.а.: Запропоновано систему аналітичних рахунків для цілей стратегічного управління дебіторською заборгованістю на підприємстві)

Статті в інших виданнях

5. Shygun M., Mukhomor H. Disclosure of Receivables in the Enterprise's Integrated Reports.. *Sustainable Investments in Green Finance*, edited by Sanjay Taneja, et al., IGI Global, 2024, pp. 195-209. DOI <https://doi.org/10.4018/979-8-3693-1388->

6.ch013 (індексується в Scopus) (0,8 д.а., особисто автору належить 0.4 д.а.: запропоновано підхід включення інформації про дебіторську заборгованість до інтегрованої звітності)

6. Shygun, M., Mukhomor, H. Accounts Receivable in the Strategic Accounting and Management System. *VIII International applied social sciences congress (C-IASOS 2024)*. Proceedings book Pp. 415 -433. ISBN: 978-625-94328-3-0 (0,9 д.а., особисто автору належить 0.45 д.а.: запропонований механізм визначення стратегічних партнерів, на основі чого будується календар платежів)

Опубліковані наукові праці апробаційного характеру:

7. Шигун М.М., Мухомор Г.В. Можливості оцінки дебіторської заборгованості в інтегрованій звітності підприємства, *Перспективи розвитку обліку, аналізу та аудиту в контексті Євроінтеграції: Матеріали X науково-практичної конференції. Одеса 2022..* – 298 с. – С.100-103. URL: http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/14646/1/%d0%97%d0%b1%d1%96%d1%80%d0%bd%d0%b8%d0%ba%20%d0%ba%d0%be%d0%bd%d1%84%d0%b5%d1%80%d0%b5%d0%bd%d1%86%d1%96%d1%97_20.05.2022.pdf (0.2 д.а особисто автору належить 0.1 д.а.: запропоновано порядок включення інформації про дебіторську заборгованість до інтегрованої звітності)
8. Мухомор Г.В. Програмні рішення для управління дебіторською заборгованістю: міжнародна практика та перспективи. Облік, аналіз, аудит та оподаткування: сучасні концепції розвитку: Зб. матеріалів VI Всеукраїнської науково-практичної студентської конференції; 14 травня 2020 р. - К.: КНЕУ, 2020. 391 -393 с. ISBN 978-966-926-335-3. URL: <https://ir.kneu.edu.ua/server/api/core/bitstreams/3e41d853-9616-4064-bb1a-aa47daace952/content> (особисто автору належить 0.2 д.а.: проаналізовані головні програмні рішення та модулі з обліку дебіторської заборгованості).
9. Shygun M., Mukhomor H Directions for receivables disclosure in the structure of integrated reporting, *VII International applied social congress (C-IASOS 2023)* URL: https://drive.google.com/file/d/1RuLB1v6S6dQNf3Z5p-2fT5Rv19W_JMLH/view (0.1 д.а., особисто автору належить 0.05 д.а: доведено

важливість показнику дебіторської заборгованості для включення в розділ результатів діяльності підприємства)

10. Шигун М.М., Мухомор Г.В. Можливості використання показників дебіторської заборгованості в структурі Інтегрованого звіту, *КНЕУ, IX Міжнародна науково-практична конференція «Облік, аналіз, аудит, оподаткування та фінансовий моніторинг в умовах повоєнного відновлення України»* URL: <https://ir.kneu.edu.ua/handle/2010/43863> (0.1 д.а, особисто автору належить 0.05 д.а.: *досліджено роль та переваги інтегрованого звітування для великих корпорацій*)

11. Shygun M., Mukhomor H. Disclosure of information about receivables in the non-financial reporting of enterprises, ISU (International Scientific Unity) *XV international scientific and practical conference «Innovative Development: Synthesis of Scientific Approaches in Various Fields of Research Tallinn, Estonia, March 20-22, 2024 с.9-12.* URL: https://isu-conference.com/wp-content/uploads/2024/03/Innovative_development_synthesis_of_scientific_approaches_in_various_fields_of_research_March_20_22_2024_Tallinn_Estonia.pdf (0.2 д.а., особисто автору належить 0.1 д.а.: *розглянуто практику нефінансового звітування в Україні та Європі, досліджено тенденції розвитку її в Україні та Східній Європі, виділено роль дебіторської заборгованості як ключового показнику для стейкхолдерів*)

12. Мухомор Г.В., Новий показник ефективності управління дебіторською заборгованістю підприємства. *КНЕУ ім.В. Гетьмана X Міжнародна науково-практична конференція «Облік, контроль і оподаткування на шляху повоєнного відновлення України та досягнення цілей сталого розвитку»* 11 квітня 2025. Друк С.70-72 URL: <https://mail.google.com/mail/u/0/#search/%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%84/KtbxLrjdsRRHcHWXxtGlGgkBxhkGXkgXWL?projector=1&messagePartId=0.1> . (0.2 д.а, особисто автору належить 0.2 д.а.: *запропоновано механізм обчислення показнику ефективності управління дебіторської заборгованості*)

ЗМІСТ

ВСТУП.....	19
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА ЮРИДИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	34
1.1. Еволюція природи дебіторської заборгованості та її класифікація в умовах зміни економічних відносин.....	34
1.2. Визнання та оцінка дебіторської заборгованості на основі норм матеріального права.....	59
1.3. Чинники впливу на цінність дебіторської заборгованості в економічних відносинах: вітчизняна і міжнародна перспективи.	70
Висновки до розділу 1	82
РОЗДІЛ 2. ОБЛІКОВО-ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗРАХУНКІВ З ДЕБІТОРАМИ.....	84
2.1. Архітектура інформаційного забезпечення розрахунків з дебіторами.	84
2.2. Репутація контрагента як об’єкт управлінського обліку.....	101
2.3. Облікове забезпечення стратегічного управління дебіторською заборгованістю підприємства	118
Висновки до розділу 2	141
РОЗДІЛ 3. АНАЛІТИЧНІ ІНСТРУМЕНТИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	144
3.1. Методичні засади оцінки ефективності управління дебіторською заборгованістю на основі показника оборотності.	144
3.2. Календар платежів як інструмент стратегічного управління та оптимізації розрахунків.....	160

3.3. Місце дебіторської заборгованості в Інтегрованій звітності підприємства.....	176
Висновки до розділу 3	192
ВИСНОВКИ	195
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	201
ДОДАТКИ.....	220

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ

ДЗ – дебіторська заборгованість

ЦКУ – Цивільний кодекс України

ГКУ – Господарський кодекс України

ГПКУ - Господарський процесуальний кодекс України

ВС КГС – Верховний суд у складі колегії суддів Касаційного господарського суду

ПН – Податкова накладна

РК – Розрахунок - коригування

П-во – Підприємство

В-во – Виробництво

В т.ч. – в тому числі

РСБ- Резерв сумнівних боргів

ДПС – Державна податкова служба

ЄДРСР - Єдиний державний реєстр судових рішень

ДРРП – Державний реєстр розрахунків підприємств

ПД – Проспект документування

МСФЗ –

табл. – таблиця

ст. - стаття

МСФЗ - Міжнародні стандарти фінансової звітності

МФУ - Міністерство фінансів України

НП(С)БО - Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку

МВФ - Міжнародний валютний фонд

Кт – кредит

Дт – дебет

ЄРПН - Єдиний реєстр податкових накладних

ЄДРПОУ - Єдиний державний реєстр підприємств та організацій України

грн - гривні

д.а. - друкований авторський аркуш див. дивись

ВСТУП

Актуальність теми. У сучасних умовах функціонування економіки, що характеризується зростанням ризиків неплатежів, ускладненням платіжної дисципліни та посиленням взаємозалежності між суб'єктами господарювання, дебіторська заборгованість виступає не лише обліковим показником, а й критичним індикатором фінансової стабільності підприємства. Вона є проміжною ланкою між реалізацією продукції та надходженням грошових коштів, формуючи суттєвий вплив на ліквідність, прибутковість та стратегічну позицію компанії в ринковому середовищі.

Нестабільність економіки, обмежений доступ до зовнішнього фінансування, а також загальна невизначеність господарської діяльності вимагають суттєвого переосмислення ролі дебіторської заборгованості як об'єкта стратегічного управління. Ці чинники значно ускладнюються воєнним станом, що запроваджений в Україні з початку повномасштабної збройної агресії, адже суттєво зростають ризики невиконання контрактів, порушення логістичних ланцюгів, непередбачуваних касових розривів та втрати економічних активів через окупацію або руйнування інфраструктури. У таких умовах дебіторська заборгованість стає не лише об'єктом бухгалтерського відображення, а й важелем економічного виживання для підприємства. Військові дії вимагають гнучкості систем обліку, нових інструментів прогнозування та стратегічного реагування.

У цьому контексті слід відзначити вагомий науковий доробок українських дослідників, зокрема Трейтяка І.В., Якубенка Ю.Л., Журавля А.А., Степаненко О.І., Гончаренка Н.В., Дубовика М.Ф., Гуренко Т.О., Подоляка В.Р., Савченка О.І., Дзямучича О.С., Корджиєва А.С., Іоніна Є.Є., Шигун М.М., Бабяк Н.Д., Загородної О.М, Побігуна С.О, Терещенка О.О., Серединської В.М., Савченко А.М., які приділили увагу окремим аспектам обліку розрахунків, фінансової аналітики та податкового адміністрування. Серед іноземних дослідників варто виділити Грабера Д., Олів'є А., Георгієву К., Хатча М., Шульца М., Суварнапатака С., Цзена А., Гуссамі Н., які розглядали природу боргових відносин, поведінкові

аспекти економічних агентів і можливості цифровізації рішень у сфері управління активами. Однак їхні результати потребують адаптації до вітчизняного середовища і специфіки облікових процедур, особливо в умовах воєнного стану.

Актуальність теми посилюється низкою проблем, які залишаються невирішеними. Зокрема, існуюча система бухгалтерського обліку не враховує індивідуальні характеристики дебіторів, ступінь обґрунтованості зобов'язань, спірність правових відносин та репутаційний ризик, що призводить до заниження потенційної загрози втрати вартості активу. Наявні механізми формування резервів сумнівних боргів не дозволяють вчасно реагувати на ризики, які проявляються ще до прострочення платежу. Це знижує аналітичну цінність звітності і порушує принцип обачності в обліку.

Не менш актуальною є проблема доказування права на компенсацію в судовій практиці. Наявність правильно оформлених первинних документів не гарантує їх правової сили, якщо відсутні додаткові докази фактичної реалізації господарської операції. Така ситуація формує запит на створення комплексної системи документального підтвердження прав на дебіторську заборгованість, зокрема через формування цифрових реєстрів, інтегрованих з іншими інформаційними ресурсами, що дозволить суттєво підвищити доказову базу і зменшити ризик втрати активу.

Крім того, функціонування податкової накладної як підтвердження реальності операції залишається недосконалим. Відсутність єдиної ідентифікації операції, обмеження у відображенні істотних умов договору, а також низька інформативність у зв'язку з первинними документами не дозволяє вважати ПН достатнім засобом доведення податкового кредиту. Це обумовлює потребу вдосконалення її форми та наповнення.

З огляду на вищезазначене, дисертаційне дослідження спрямоване на вирішення актуальних проблем стратегічного управління дебіторською заборгованістю шляхом розробки комплексного підходу до її обліково-аналітичного забезпечення, цифрової верифікації прав на актив, ідентифікації ризиків та оцінки ефективності управління даним активом. Все це підвищує

практичну значущість теми та її наукову новизну у площині сучасних трансформацій фінансово-економічних процесів, з урахуванням викликів, породжених воєнним станом в Україні.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційна робота виконана відповідно до планів науково-дослідної діяльності кафедри бухгалтерського обліку і консалтингу Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана за комплексною темою «Методологія та організація обліку, аудиту та оподаткування в умовах сталого розвитку економіки» (державний реєстраційний номер 118U004020). Окремі результати дослідження також інтегровані у вузькоспеціалізовану наукову тему «Облік, аналіз та аудит в умовах глобалізаційних змін» (державний реєстраційний номер 0123U100746), що реалізувалася на базі того самого закладу.

У межах виконання науково-дослідної роботи здійснено теоретичне та прикладне обґрунтування шляхів оптимізації управління дебіторською заборгованістю підприємств, зокрема через впровадження єдиного реєстру розрахунків як інструмента забезпечення прозорості, об'єктивного моніторингу та підвищення платіжної дисципліни контрагентів.

Крім того, автором розроблено новий аналітичний показник ефективності управління дебіторською заборгованістю, який дозволяє більш точно оцінювати ліквідність відповідного активу, своєчасно ідентифікувати ризики його знецінення та забезпечувати превентивне реагування на загрози, що можуть негативно вплинути на фінансову стійкість підприємства.

Мета та завдання дослідження. Метою дисертаційного дослідження є формування теоретико-методологічного підґрунтя та розробка практичного інструментарію для побудови ефективної системи обліково-аналітичного забезпечення стратегічного управління дебіторською заборгованістю підприємства. При цьому особлива увага приділяється економіко-правовій природі даного активу, викликам інформаційної асиметрії, а також необхідності адаптації механізмів управління до умов цифровізації бізнес-процесів, посилення нормативних вимог та зростання ризиків неплатежів.

У центрі наукового пошуку знаходиться пошук ефективних способів формування релевантної інформації про дебіторську заборгованість як фінансовий актив, з урахуванням її специфіки, трансакційних особливостей, правових обмежень та можливостей використання сучасних цифрових технологій.

Виходячи з окресленої мети, у роботі поставлено такі наукові завдання:

– Дослідити економічну природу дебіторської заборгованості як об'єкта бухгалтерського обліку, фінансового аналізу та управління, обґрунтувати її місце в системі активів підприємства та стратегічне значення для забезпечення безперервності господарських процесів.

– Проаналізувати проблемні аспекти, що призводять до асиметричності інформації між кредитором та дебітором перед укладанням договору купівлі – продажу, які призводять до прострочення та несплати дебіторської заборгованості. Дослідити можливості зменшення зазначеної асиметрії.

– Визначити можливості та способи правового супроводу дебіторської заборгованості, зокрема в електронному середовищі, який забезпечить узгодженість первинної інформації між сторонами договору, автоматизацію перевірки достовірності прав на актив, а також інтеграцію з внутрішніми обліковими і зовнішніми інформаційними системами.

– З'ясувати функціональні можливості податкової накладної в контексті її використання як інструменту підтвердження факту господарської операції на основі використання права податкового кредиту, виявити шляхи її модифікації з урахуванням вимог доказовості та інтегрованості.

– Сформулювати методичні основи для розрахунку ймовірності інкасації дебіторської заборгованості на основі загальних коефіцієнтів ризику, що поєднують інформацію із ERP-системи та зовнішніх джерел. На основі чого з'ясувати можливість розрахунку такого показника в умовах невизначеності на основі даних офіційних інформаційних джерел.

– Виявити можливості розрахунку комплексного показника ефективності управління дебіторською заборгованістю, що зможе надати

належну інформацію щодо політики збуту та актуальний стан розрахунків з післяплатою.

– Оцінити можливості імовірного прогнозування грошових потоків від дебіторської заборгованості в цілях узгодження обсягів очікуваних надходжень із плануванням поточних витрат діяльності підприємства.

– Обґрунтувати напрями використання інформації щодо дебіторської заборгованості як джерела даних для розкриття стратегічних орієнтирів, з урахуванням оцінки ризиковості в системі звітності підприємства.

Об'єктом дослідження є обліково-аналітичне забезпечення стратегічного управління дебіторською заборгованістю підприємств в умовах трансформації облікового середовища, зростання економічної невизначеності та цифровізації господарських процесів

Предметом дослідження є теоретико-методологічні засади та прикладні інструменти обліково-аналітичного забезпечення стратегічного управління дебіторською заборгованістю, зокрема підходи до її ідентифікації, класифікації, оцінки, документального супроводу, ризик-орієнтованого управління та цифрової інтеграції в інформаційні системи підприємства.

Методи дослідження:

- Діалектичний метод при розкритті суті поняття боргу та дебіторської заборгованості в структурі майна підприємства.

- Метод формалізації при побудові схем та рисунків для дослідження природи дебіторської заборгованості в структурі активів підприємства. Реалізовано у вигляді таблиці 2.15, де наведено варіанти бухгалтерських проведень залежно від виду реалізації, ймовірності надходження грошових коштів та оцінки ризику (п.2.3). Даний метод в т.ч. реалізовано у вигляді запропонованої структури розкриття дебіторської заборгованості в інтегрованій звітності, що охоплює показники платіжної дисципліни, ризиків, політики знецінення тощо (п.3.3)

- Метод абстрагування використаний для формування концепції дебіторської заборгованості як унікального типу активу, який не має

матеріального втілення, проте володіє правовим і економічним змістом (п.1.1); у процесі виокремлення поняття «репутація дебітора» як нематеріального, але вимірюваного об'єкта управлінського обліку (п.1.3). Даний метод використано для визначення сутнісних обмежень обліку, зокрема того, що облікове відображення не завжди відображає реальну здатність активу генерувати грошові потоки (п.2.2 та п.2.3). Метод абстрагування також використано при побудові категорії дебіторської заборгованості як індикатора доброчесності підприємства у взаємодії з ринком та як об'єкта соціальної відповідальності перед кредиторами (п.2.1 та 3.3).

- Метод індукції при формулюванні загальних висновків щодо статусу дебіторської заборгованості як активу на основі аналізу практик в обліку, правового регулювання і прикладів з господарської діяльності (п.1.1 та п.1.2). Також, даний метод використано при виведенні загальних висновків щодо недостатності даних, що містяться в облікових реєстрах, для цілей стратегічного управління (п.2.3).

- Метод дедукції при формулюванні висновку про необхідність державної участі в розподілі ризиків неповернення дебіторської заборгованості (п.1.2). Даний метод використано для обґрунтування того, що сукупність чинників цінності дебіторської заборгованості є передумовою для прогнозування ризику прострочення або втрати активу (п.2.1).

- Метод спостереження використано при аналізі інформаційних джерел, якими оперується підприємства на практиці при прийнятті рішення про надання відстрочки платежу, при виявленні недостатності таких джерел (п.1.3)

- Метод правового аналізу при дослідженні підстав виникнення, захисту та визнання дебіторської заборгованості як права вимоги відповідно до Цивільного та Господарського кодексів України (п.1.1); також його використано для дослідження механізмів захисту постачальника, заснованих на Цивільному кодексі, Господарському кодексі та судовій практиці щодо права вимоги та безнадійної заборгованості (п.1.2).

- Історико-логічний метод застосовано при порівнянні правового регулювання дебіторської заборгованості в Україні, ЄС та США, а також у динаміці змін умов захисту постачальника до і після початку війни (п.1.2).

- Метод аналогії використано в аналізі справи *British Airways vs. Laker Airways* для обґрунтування стратегічного підходу до вибору дебіторів як партнерів, що зменшують ризики фінансової нестабільності постачальника (п.2.1), а також при доведенні доцільності врахування ризику втрати вартості активу через можливу недостатню обґрунтованість або його спірність (порівняння із справами реальних господарських процесів) (п.1.3 та п.2.1).

- Метод системного підходу при побудові шести чинників моделі цінності дебіторської заборгованості, яка враховує юридичні, фінансові, часові та інформаційні аспекти

- Метод порівняння застосовано при зіставленні дебіторської заборгованості з іншими активами (матеріальними, грошовими, цінними паперами) у контексті володіння, користування та відчуження об'єкта права власності. Також даний метод застосовано при зіставленні нового показника *Re* (*Receivables efficiency*) з традиційним коефіцієнтом оборотності дебіторської заборгованості, де було обґрунтовано переваги *Re* в точності оцінки ефективності управління дебіторською заборгованістю (п.3.1). Метод порівняння використано для аналізу міжнародної практики складання інтегрованої звітності та ролі дебіторської заборгованості в ній (стандарти GRI, IIRC, SA-8000, приклади з ЄС, США) (п.3.3);

- Метод аналізу та синтезу для оцінки ефективності поточного механізму списання та визнання безнадійної дебіторської заборгованості та подальшого об'єднання проблем у цілісну модель ризиків (п.1.2). Також використано при виділенні шести чинників цінності дебіторської заборгованості та її деталізації за етапами життєвого циклу договору післяплати (підготовчий, операційний, післяопераційний етапи) (п.2.1). Даний метод був в т.ч. застосований при оцінці потенційного дебітора через аналіз відповідності інформації про нього у фінансовій звітності, податковій інформації (через ЕКПП

«перевір свого бізнес- партнера») (п.2.2). Метод аналізу та синтезу було застосовано для дослідження ролі дебіторської заборгованості як ключового елемента стратегічної аналітики у нефінансовій звітності. Виконано аналіз інтересів різних стейкхолдерів та синтезовано їх вимоги до подання інформації про дебіторську заборгованість у Інтегрованому звіті.

- Метод узагальнення для систематизації переліку критеріїв оцінки добросовісності дебітора, зокрема: звітність, історія платежів, судові справи, наявність активів тощо (п.1.3). При формуванні списку можливих проблем із дебіторською заборгованості на підставі шести чинників ризику (п.1.3,табл. 1.7). Метод узагальнення використано для формування висновків щодо ролі дебіторської заборгованості у побудові репутаційного капіталу підприємства та зміцнення взаємин з інвесторами та кредиторами(п.1.3 та 2.1).

- Графічний метод використано при побудові геометричної візуалізації інкасації коштів у вигляді площі синьої (M_c) та червоної (R_v) фігури, що дозволяє візуалізувати та порівнювати ефективність управління дебіторською заборгованістю за різних сценаріїв (п.3.1).

- Метод моделювання застосовано при оцінці зв'язку між даними обліку, які формуються на рахунку 361, та подальшим прогнозом впливу дебіторської заборгованості на ліквідність підприємства (п.2.3).

- Імітаційне моделювання застосовано при побудові формули та алгоритму оцінки майбутніх витрат та надходжень на дату, використовуючи розширений підхід автора до календарю платежів (п.3.2).

- Метод логічного узагальнення застосовано при формулюванні висновку, що показник Re «Receivables efficiency» є універсальним і може бути застосований до різних типів підприємств незалежно від галузевої специфіки та показує більш точний результат, ніж коефіцієнт оборотності (п.3.1).

- Метод прогнозування було використано на основі екстраполяції очікуваних надходжень від дебіторської заборгованості різної ризиковості із урахуванням варіативності їх строків і величини, що дає змогу формувати управлінські рішення з урахуванням резервів та майбутніх витрат(п.3.2).

Наукова новизна одержаних результатів:

Вперше:

- запропоновано створення Державного Реєстру розрахунків підприємств (ДРРП) як стратегічного інструменту систематизації, верифікації та цифровізації прав на дебіторську заборгованість, принцип роботи якого полягає в ланцюговому акумулюванні суттєвої інформації про розрахунки між юридичними особами, а саме: документів, які засвідчують умови договору та повноту їх виконання; компетенції відповідальних осіб, які приймають участь в господарській операції; документів, що підтверджують реальний рух активу та настання юридичних наслідків; інформацію від державних реєстрів, що має вплив на цінність дебіторської заборгованості. Реєстр дозволить в єдиному цифровому полі систематизувати інформацію про розрахунки між юридичними особами, на підставі яких виникає дебіторська заборгованість; в межах договору отримати унікальне кодування розрахунків (ІКР), які є складовими боргу дебітора; оптимізувати процес доведення права на дебіторську заборгованість в судових органах. Систематизація документування в межах єдиного цифрового ресурсу є основою верифікації дебіторських заборгованостей, визнання їх фінансовим активом та спрощення подальшої реалізації шляхом факторингу чи переуступки права вимоги.

Удосконалено:

- методичний підхід до розрахунку цінності короткострокової дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги на підставі комплексного показника Confidence Receivables (CR), через визначення коефіцієнтів ризику прострочення платежів на підставі інформації із ERP-системи та зовнішніх джерел. CR що відображає ступінь ризику кожної дебіторської заборгованості та може слугувати динамічним коефіцієнтом сумнівності під час оцінки чистої реалізаційної вартості не за загальним принципом, а окремо щодо кожної наявної заборгованості дебітора;

- ризик-орієнтоване групування дебіторської заборгованості, шляхом створення системи аналітичних рахунків до рахунку 361 «Розрахунки з

вітчизняними покупцями» з урахуванням таких класифікаційних ознак як: рівень довіри до контрагента (впевненості), з розмежуванням заборгованості ризикових, потенційних, оперативних та стратегічних контрагентів; ступеня обґрунтованості права вимоги на погашення, розділяючи повністю обґрунтовану, частково та недостатньо обґрунтовану дебіторську заборгованість; рівня визнання (прийняття до погашення) заборгованості дебітором, з відокремленням визнаної дебітором та спірної дебіторської заборгованості. Розширена аналітика дозволить вчасно виявляти ризик втрати цінності дебіторської заборгованості не лише за сукупним грошовим принципом, але й індивідуалізовано - в межах ризикових груп. Запропонована диференціація є підґрунтям більш ефективного використання обліково-аналітичного апарату підприємства при розподілі ресурсів, які необхідні для контролю та підвищення ефективності інкасації заборгованості; посилення стратегічного рівня економічної безпеки кредитора; в межах управлінського обліку дозволить спростити оцінку справедливої вартості активу для подальшого факторингу чи переуступки права вимоги;

- процес документування та систематизації інформації про розрахунки між юридичними особами в межах договору купівлі-продажу, шляхом використання ідентифікаційного коду розрахунку (ІКР) із ДРРП та зазначення його як «Підстави операції» в Податковій накладній. В Електронному кабінеті платника податків (ЕКПП) покупець повинен буде додатково підтвердити ІКР для використання права податкового кредиту, що створить правову основу підтвердження дебітором боргу та юридичних наслідків господарської операції через процес визнання податкового кредиту. Утворення реєстраційного зв'язку між ДРРП та Реєстром ПН дозволить сформувати зв'язок ПН з Договором в Реєстрі, що, в свою чергу, зменшить кількість заблокованих Податкових накладних, завчасно надаючи доступ ДПС до необхідних підтверджуючих документів;

- методичні засади розкриття інформації про дебіторську заборгованість в Інтегрованій звітності підприємства, зокрема, через формування набору показників в частині реалізаційної політики, умов економічної безпеки діяльності та досягнення стратегічних цілей підприємства, що дозволяє задовольняти

інформаційні запити ключових стейкхолдерів у прийнятті зважених та економічно-обґрунтованих рішень в умовах сталого розвитку у тривалому часовому горизонті;

Знайшли подальший розвиток:

- комплексна оцінка ефективності управління дебіторською заборгованістю на підприємстві через обґрунтування методики розрахунку якісно нового показника Receivables efficiency (Re), розрахунок якого здійснюється за формулою: $Re = ((Rv + Mc) / Rv)$, де Rv – ресурси протягом періоду у формі дебіторської заборгованості, Mc – ресурси протягом періоду у формі інкасованої дебіторської заборгованості (грошових коштів). Показник Re відображає оборотність дебіторської заборгованості, враховуючи змінну періодичність операцій з дебіторами, суми розрахунків та вплив прострочень, що дозволяє оцінити тривалість інкасації дебіторської заборгованості як у короткостроковій, так і довгостроковій перспективі, формуючи аналітичне підґрунтя для оцінки виконання стратегічних цілей підприємства, враховуючи їх вплив на виробничу, реалізаційну та фінансову політику підприємства;

- механізм функціонування модулю календаря платежів, вбудованого до ERP-системи, як стратегічного обліково-аналітичного інструменту уникнення фінансових розривів на підприємстві на основі здійснення ймовірнісної оцінки надходжень з урахуванням індивідуальних ризиків дебіторів. Модуль графічно інтерпретує фінансові розриви, що дозволяє ухвалювати оперативні та стратегічні рішення щодо зміни реалізаційної політики, вжиття відповідних заходів для прискорення інкасації заборгованості, коригування майбутніх витрат діяльності;

- методичний підхід до зменшення асиметричності інформації між покупцем та продавцем перед укладенням договору купівлі-продажу на умовах наступної оплати, шляхом введення об'єкта «Репутація контрагента» до системи управлінського обліку на основі врахування суми прострочених зобов'язань контрагента перед юридичними особами, отриманої з сервісів ДРРП та ЕКПП. Відповідно, пропонується внесення змін до Порядку функціонування Електронного кабінету платника податків через доповнення його рядками:

1) «Прострочені зобов'язання перед юридичними особами», 2) Комплексна оцінка ризику контрагента (показник Confidence «С»). Сформований методичний підхід дозволить фіскальним органам використовувати показник простроченості заборгованості під час оцінки ризиковості юридичних осіб.

Практичне значення отриманих результатів проявляється як на мікроекономічному, так і на макроекономічному рівні. В результаті проведеного дисертаційного дослідження було удосконалено існуючу методологію обліку дебіторської заборгованості в контексті розширення аналітики до рахунку 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями». Запропонована аналітика дозволяє ризик - орієнтовано оцінювати короткострокову дебіторську заборгованість в структурі активів підприємства, зокрема диференціюючи заборгованість дебіторів за рівнем довіри до контрагента (впевненості), рівнем обґрунтованості та спірності такої заборгованості.

В результаті дослідження було обґрунтовано практичну доцільність створення ДРРП -Державного реєстру розрахунків підприємств. Реєстр дозволить підвищити прозорість операцій збуту, обґрунтувати заборгованість виключно визнаними сторонами договору документами. ДРРП дозволить надати кожному окремому розрахунку унікальний номер, який автором запропоновано використовувати в подальшому в податковій накладній для покращення співставності інформації та відслідковуванню юридичних дій дебітора, що свідчать про визнання зобов'язань за окремим розрахунком.

Запропоновані зміни до форми податкової накладної, зокрема включення нового реквізиту «Підстава операції», а також удосконалення функціоналу Електронного кабінету платника податків шляхом доповнення Додатка 5 до Наказу МФУ № 637 від 14.07.2017 новими інформаційними рядками - 1) «Прострочені зобов'язання перед юридичними особами» та 2) «Комплексна оцінка ризику контрагента (показник Confidence “С”)» - мають на меті досягнення більш тісної інтеграції бухгалтерського, управлінського та податкового обліку. Реалізація зазначених пропозицій сприятиме зменшенню трудомісткості процедур, пов'язаних із перевіркою ділової репутації контрагентів, аналізом

їхньої платоспроможності, а також верифікацією документального підтвердження права на дебіторську заборгованість. Крім того, впровадження таких механізмів систематизує інформацію, необхідну для прийняття обґрунтованих рішень щодо визнання, обліку та оцінки дебіторської заборгованості. Загалом, зазначені зміни не лише підвищують ефективність облікових процесів, а й покращують якість обґрунтування податкового кредиту, що у свою чергу сприяє зростанню ліквідності дебіторської заборгованості як об'єкта управління та потенційного фінансового ресурсу.

Дисертантом розроблено новий практичний показник ефективності управління дебіторською заборгованістю (Re), що здатний дати компаративну інформацію про якість інкасації даного активу, враховуючи змінні часу, суми, прострочень, періодичності операцій, надаючи значно точнішу інформацію за коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості. Даний показник містить практичну користь як для мікро менеджменту, так і для стейкхолдерів загалом.

Автором внесена та описана пропозиція для вирішення практичної проблеми «касових розривів» шляхом застосування ймовірнісного підходу до отримання доходів, витрат та відображення їх в календарі платежів. Подальша реалізація запропонованої методології оцінки надходження на дату дасть практичну користь, адже дозволить більш точно виявляти як надлишок коштів, так і касові розриви.

Результати дослідження було апробовано та впроваджено на підприємствах ТОВ «МЕДІТОРГ УКРАЇНА» (довідка № Д1-0205 від 02.05.2025), ТОВ «ДЕСЕВЕН ПАРТНЕР» (довідка №16-05/2025 від 06.05.2025), ТОВ «Центр клінічної офтальмології» (довідка №39/24 від 16.12.2024), ПП «ВАН УОЛД» (довідка №2025/05-03 від 20.05.2025).

Окремі результати дослідження використовуються в навчальному процесі КНЕУ ім. В. Гетьмана, при викладанні дисциплін «Бухгалтерський облік (загальна теорія)», «Фінансовий облік», «Управлінський облік» (довідка від 14.04.2025).

Особистий внесок здобувача. Наукові результати, викладені в дисертаційній роботі, а також сформульовані висновки та розроблені рекомендації є результатом особистої та самостійної роботи автора, здійсненої на основі дослідження теоретичних засад, методичних підходів і практичного досвіду вітчизняної та міжнародної практики обліку, аналізу й управління дебіторською заборгованістю. Автор керувався як існуючими науково – прикладними методами дослідження, так і власним досвідом та баченням процесу стратегічного управління дебіторської заборгованості на підприємстві.

Дисертаційна робота є оригінальним науковим дослідженням.

Апробація результатів дослідження. Існуючі проблеми, ідеї, підходи до вирішення та результати дослідження були опубліковані на вітчизняних та міжнародних конференціях, зокрема «Перспективи розвитку обліку, аналізу та аудиту в контексті Євроінтеграції» (м.Одеса, 20 травня 2022р.); VII International applied social congress (C-IASOS 2023), (Валетта - Мальта, 13- 15 листопада 2023р.); IX Міжнародна науково-практична конференція «Облік, аналіз, аудит, оподаткування та фінансовий моніторинг в умовах повоєнного відновлення України» (м. Київ, 8 грудня 2023р.). VI Всеукраїнська науково-практичної студентська конференція; (м.Київ, 14 травня 2020 р.). XV International scientific and practical conference «Innovative Development: Synthesis of Scientific Approaches in Various Fields of Research (Tallinn, Estonia, 20 -22 березня 2024р.). X Міжнародна науково-практична конференція «Облік, контроль і оподаткування на шляху повоєнного відновлення України та досягнення цілей сталого розвитку» (м. Київ, 11 квітня 2025р.).

Публікації. Головні результати наукового дослідження були опубліковані дисертантом самостійно та у співавторстві в 12 наукових працях, загальним обсягом 5.86 д.а. (з яких особисто автору належить 3.13 д.а), у тому числі 4 статті наукових фахових виданнях України категорії «Б», 2 статті у іноземних виданнях (в т.ч. 1 з них індексується в базі Scopus), 6 матеріалів конференцій.

Структура та обсяг дисертації. Дисертаційне дослідження складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел і додатків.

Загальний обсяг дисертації становить 163 сторінок друкованого тексту. Дисертація містить 35 таблиць на 29 сторінках, 20 рисунків на 8 сторінках та 6 додатків. Список використаних джерел налічує 138 найменувань.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ЮРИДИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Еволюція природи дебіторської заборгованості та її класифікація в умовах зміни економічних відносин.

Необхідність реалізувати товар та одночасна необхідність споживати товар є основою будь-якого ринку. Завданням виробників та постачальників є обмін їх товару на грошові кошти, проте, відсутність грошових коштів стає перепорою для обміну. Тому, історичним виходом із стану нестачі грошових коштів був борг покупця перед постачальником. Логічним наслідком виникнення такого боргу та необхідність його бухгалтерського відображення було прирівняння постачальником такого боргу покупця до грошей, які будуть отримані у майбутньому.

Борг виступає основою обміну у прихильників раціоналістичного підходу до виникнення грошей [47, с.17-20]. Підтвердженням ототожнення боргу та грошей може слугувати той факт, що готівкові банкноти, також визнаються боргом (зобов'язанням Нацбанку держави прийняти їх у якості засобу платежу) [48, ст.34]. Проте, борг держави не тотожний боргу підприємства, перш за все, через обмежене визнання боргу підприємства учасниками ринку. Держава пов'язана із кожною фізичною та юридичною особою податковими розрахунками та господарськими відносинами, відповідно її боргові зобов'язання мають більшу ліквідність. Борги, які в т.ч. утворені внаслідок реалізації товарів у борг прийнято називати в обліку «дебіторська заборгованість». Дослідження сутності боргу становило інтерес багатьох досліджень вітчизняних і зарубіжних авторів. В частині вивчення історії боргу варто виділити працю Д. Грабера «Борг: перші тисячу років», зокрема, його висновок про те, що борг став основою розвитку не тільки виробництва, а суспільства загалом, про що свідчать знайдені облікові боргові таблички [57, с.362]. К. Бері у своїй статті «Етичні питання, що стосуються боргу» розкрив основні теоретичні передумови, що спонукають

контрагентів використовувати заборгованість як інструмент оплати, дослідив етичне відношення до боргу різних груп етносів, виділяючи чинники, що спонукають збільшувати заборгованість, прострочувати платежі, серед яких важливу роль відіграє колективна відповідальність та відмінності ментального сприйняття боргу [58, с.9]. Для підприємств, з облікової точки зору, борги третіх осіб становлять дебіторську заборгованість.

Згідно з положеннями НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», термін «дебіторська заборгованість» трактується як «сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату», а дебітори визначаються як «юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів» [5, п.4]. Такий підхід вказує на те, що дебіторська заборгованість є наслідком господарських операцій, що передбачають відтермінування платежу, тобто слугує альтернативою негайній оплаті.

У сучасних умовах реалізація продукції з відстрочкою платежу є типовим інструментом взаєморозрахунків між підприємствами, тому дебіторська заборгованість часто становить вагому частку в структурі активів постачальника. Водночас її економічна природа передбачає тимчасовий характер володіння правом на отримання грошових коштів, що не є еквівалентним володінню самими коштами. Тобто, незважаючи на наявність грошового вираження, така заборгованість не може розглядатися як повноцінний грошовий ресурс доти, доки не відбулася її фактична інкасація.

З огляду на нематеріальну форму існування, дебіторська заборгованість виконує функцію заміщення матеріального активу (товару чи послуги) зобов'язанням на його оплату у майбутньому. Це створює можливості для забезпечення безперервності виробництва навіть за умови обмеженої платоспроможності покупців, проте водночас супроводжується підвищеним ризиком неповернення вартості переданого ресурсу.

На рис.1.1 схематично відображено перехід товару з матеріальної форми у грошову із використанням дебіторської заборгованості, яка де-факто не має

прямої матеріальної форми, проте виступає тимчасовою цінністю на період виконання зобов'язання, заповнюючи «вакуум» в майні продавця після передачі товарів до моменту отримання ним грошової компенсації. Без використання відстрочки платежу не можна стверджувати про наявність однакових обсягів обігу, адже одночасна оплата потребує значно більших високоліквідних активів.

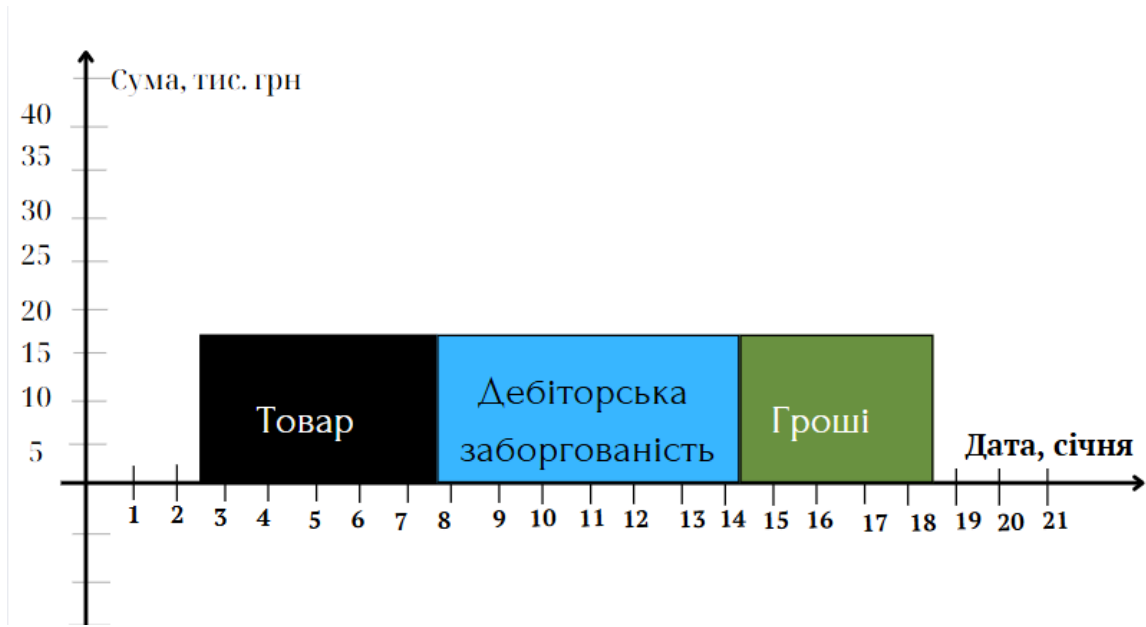


Рис.1.1. Перехід форм майна продавця з матеріальної форми товару до грошової компенсації за неї, включаючи проміжну цінність дебіторську заборгованість

Джерело: сформовано автором

Існування дебіторської заборгованості у формі «тимчасового» активу одночасно не дозволяє кредитору вільно, без волі, дебітора розпоряджатись такою «не отриманою» грошовою компенсацією, зокрема, проводячи нові закупівлі, оплачуючи власні рахунки, накопичуючи цей актив. Саме тому, дебіторська заборгованість як благо, майно, чи актив характеризує існуючий зв'язок між кредитором та дебітором, а тому цей зв'язок (або угода) самостійно не може бути об'єктом споживання та має цінність лише доти, доки кожна із сторін визнає, здатна та має намір виконувати умови укладеного договору. Розглянемо економічну природу дебіторської заборгованості, як тимчасової цінності, яка хоч і покликана підтримувати реалізацію товарів в умовах недостатніх грошових ресурсів покупців, проте, акумулює в собі ризики покупця, наслідком яких може

бути прострочення платежів, часткова або повна несплата за товари (роботи, послуги). Цінність дебіторської заборгованості залежить від низки ключових чинників:

- *Чинник А* - Підтвердження права на дебіторську заборгованість у постачальника;
- *Чинник В* – Наявність достатніх дій постачальника для інкасації заборгованості;
- *Чинник С* - Підтвердження прав кредитора на компенсацію у дебітора;
- *Чинник D* - Наявність волі дебітора до вчасного та повного виконання зобов'язань;
- *Чинник E* – Наявність достатнього майна дебітора (платоспроможність);
- *Чинник F* - Зовнішній чинник, інституція контролю.

Окрім безпосередніх учасників договору (дебітора та кредитора), маємо визнати наявність третього контрагента – держави (або інституції), що історично формує правове поле, встановлюючи закони та інституції для забезпечення правопорядку. Вона здійснює захист прав та законних інтересів як юридичних, так і фізичних осіб, запобігаючи та реагуючи на протиправні дії шляхом правосуддя, правоохоронних механізмів і державного регулювання [31, ст.13;ст.41]. Держава, як гарант правового порядку та економічної стабільності, зацікавлена у забезпеченні ефективних розрахунків між суб'єктами господарювання, функціонуванні стабільної грошово-кредитної системи та безперервності економічних процесів. Одним із ключових чинників, що впливають на ці аспекти, є своєчасність і надійність розрахунків, зокрема, у формі післяплати. Своєчасне виконання зобов'язань сприяє фінансовій рівновазі підприємств, підтримує ліквідність економіки та забезпечує передбачуваність бізнес-середовища, що є критично важливим для макроекономічної стабільності та розвитку національної економіки.

Відсутність одного або кількох із зазначених вище чинників може істотно підвищити ризик затримки, неповернення або повної втрати компенсації. Це зумовлює необхідність проведення ретельного аналізу управлінськими та

бухгалтерськими службами для визначення можливості погашення такої заборгованості, а також визнавати ризик втрати вартості активу. Якщо обмежити кількість комбінацій кожного чиннику як «достатній» або «недостатній», то буде $2^6 = 64$ різних варіантів цінності дебіторської заборгованості.

Недостатня визначеність щодо чинників цінності дебіторської заборгованості ускладнює її достовірну оцінку. Це може поставити під сумнів балансове відображення залишку дебіторської заборгованості, а тому і розрахунок прибутку в кінці звітного періоду. Недостатнє дослідження критеріїв сумнівності може призвести до несвоєчасного списання сумнівної дебіторської заборгованості, що завищить фінансовий результат поточного звітного періоду.

Запропонований перелік чинників впливу дозволяє систематизувати ризики ліквідності дебіторської заборгованості, що є критично важливим для фінансового аналізу та управлінського обліку.

Одним із головних ризиків існування дебіторської заборгованості є ймовірність прострочення, або навіть несплати. Практика прострочення дебіторської заборгованості актуальна не тільки в Україні, а й у Європі, хоча вона відмінна у Західній, Центральній та Східній Європі. На основі звітів британського аналітичного ресурсу Atradius Collections, останні роки показують дещо більшу практику прострочень заборгованості та навіть зростання частки безнадійних боргів (таблиця 1.1).

Таблиця 1.1

**Статистика виконання зобов'язань із дебіторської заборгованості в
Західній, Центральній та Східній Європі¹**

№	Показник	2021		2022		2023		2024	
		3	4	5	6	7	8	9	10
1	Регіон	ЗЄ	С _{та} ЦЄ	ЗЄ	С _{та} ЦЄ	ЗЄ	С _{та} ЦЄ	ЗЄ	С _{та} ЦЄ
2	Вчасна оплата	37%	52%	52%	51%	45%	49%	43%	34%
3	Прострочення	53%	43%	42%	43%	49%	46%	49%	58%
4	Сумнівна та безнадійна заборгованість	10%	5%	6%	6%	6%	5%	8%	8%

Джерело: сформовано автором на основі[8;9;10;11;12;13;14]

¹ Інформація щодо Східної Європи наведена без врахування України.

Із таблиці 1.1 видно, що тенденції дебіторської заборгованості залежать від регіону та конкретно країни. Незважаючи на вищий економічний та більш стабільний політичний розвиток, в Західній Європі до потрясінь 2022 року частка вчасно оплаченої заборгованості була менша ніж у Східній Європі (в 2021 році в СтаЦЄ частка вчасних оплат була 52%, а в Західній – 39%), що є свідченням різних корпоративних культур, відношенням до ризику. Це проявлялось і в тому, що частка проблемної заборгованості² (включаючи безнадійну заборгованість) в Західній Європі була вища, ніж в Східній та Центральній Європі. Проте, геополітична нестабільність в Україні все ж вплинула на Центральну та Східну Європу, що спричинило зменшення частки вчасних оплат та відносно збільшення сумнівної та безнадійної заборгованості. На противагу, в Західній Європі можна говорити про покращення корпоративної культури вчасної оплати, адже частка вчасно оплаченої заборгованості в 2024 – 43%, в порівнянні із 37% у 2021 році. Варто відмітити, що в 2024 році в Західній Європі тенденції хоч і кращі ніж в 2021, проте гірші ніж в 2022 (52% вчасних оплат) та 2023 (49% вчасних оплат).

В Західній Європі дебіторська заборгованість, як інструмент реалізації, стає більш поширена. За результатами опитування серед мікропідприємств, малих, середніх та великих присутнє зростання частки ДЗ в структурі розрахунків В2В³, як видно з рис. 1.2.

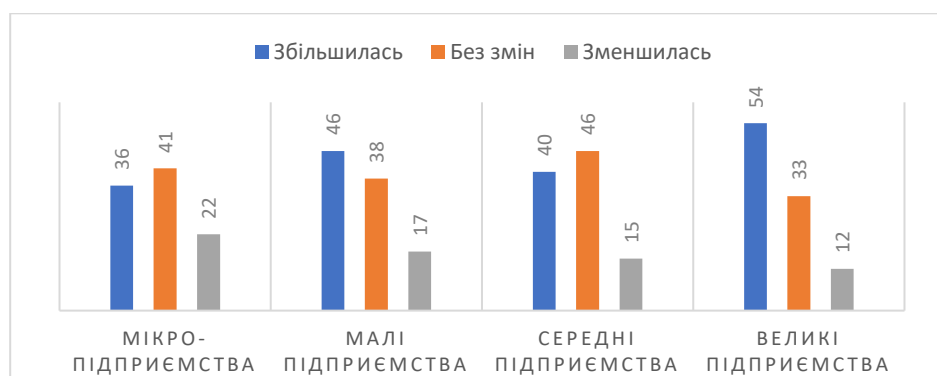


Рис. 1.2. Динаміка частки післяплати в структурі розрахунків В2В в Західній Європі

Джерело: сформовано автором на основі [14]

² Bad Debt

³ Між бізнесом та бізнесом

Як видно із рис. 1.2., зростання частки розрахунків з післяплатою помітна серед підприємств різного розміру, проте, найбільші зміни помітні для великого бізнесу, що є признаком росту дебіторської заборгованості загалом в національних економіках.

В країнах Центральної та Східної Європи (Ц_{та}СЄ) ситуація також скоріше змінюється на більше поширення післяплати в основному із терміном до 30 днів, за даними Attradius Collections, близько 28 % бізнесу вважають, що післяплата стала більш поширеною за 2024 рік, але одночасно 22 % (особливо мікропідприємств) опитаних вважають, що частка оплат з відтермінуванням платежу зменшилась [8, с. 6]. Що стосується очікувань середнього терміну повернення заборгованості, то як в Західній Європі, так і в Центральній та Східній Європі очікують зменшення затримок в оплаті.

Так як оплати надходять від покупця – отже на нього впливатимуть і як зовнішні чинники: інфляція; затримки вхідних оплат; раціональні очікування; геополітичні ризики; пов'язані законодавчі зміни, тощо. Так і внутрішні причини: використання затримок оплати замість кредитування (призводить до збільшення терміну оплат); погіршення фінансового стану та фінансової дисципліни. Проте, вплив підприємства - покупця може бути позитивний, що коригуватиме зовнішні умови. Стратегічні цілі спонукають необхідність розширювати бізнес та покращувати лояльність ринку, це може спонукати покупця проводити регулярні та вчасні платежі навіть при негативних умовах - тим само покращуючи власну репутацію. Політика оптимізації внутрішніх розрахунків при несприятливих зовнішніх умовах проводиться за рахунок капіталу самого контрагента, а тому має межі, та не може повністю компенсувати зовнішній вплив. Як правило, існує прямопропорційний зв'язок між терміном вхідних та вихідних виплат, що направлений на урівноваження дебіторської та кредиторської заборгованості.

Вихідні виплати (сплата кредиторської заборгованості) при недостатності оборотних коштів можуть мати більші затримки, особливо в поєднанні із негативними зовнішніми чинниками, такими як інфляція, що спричинюватиме ланцюгове збільшення середнього терміну погашення дебіторської

заборгованості, як було видно із таблиці 1.1 для Центральної та Східної Європи, які знаходяться географічно ближче до зони бойових дій в Україні.

Розглядаючи дебіторську заборгованість в Україні, варто починати із досвіду України при переході від планової економіки до економіки ринкового типу, де економічні суб'єкти господарювання зіткнулися із новими викликами і, зокрема, збільшенням відносної та абсолютної величини дебіторської заборгованості на балансах підприємств. Це призвело до збоїв розрахунків та кризи грошового обігу в країні. Кабінет Міністрів України оцінював стан ринку таким чином: кредиторська заборгованість підприємств у 1999 році перевищила ВВП в 1,5 рази, а дебіторську в 1,04 рази [68, с.1-3]. В результаті, уряд провів законодавчі зміни, спрямовані на стратегічне управління, що включало зменшення строків позивної давності і дало можливість списати сумнівну заборгованість за більш короткі періоди. В результаті змін також була переглянута практика застосування процедури банкрутства, рефінансування урядом боргів великих підприємств. Проте, це вкрай негативна практика, адже економічна система зазнала непоправної шкоди. Тому варто продовжувати аналізувати шляхи покращення інкасації дебіторської заборгованості, особливо в період криз, що має бути стратегічним напрямом досліджень.

Іншим прикладом реагування дебіторської заборгованості на економічну кон'юнктуру є існуюча ситуація, що склалася після повномасштабного вторгнення Росії до України. Відбувся певний колапс як грошової, так і виробничої системи держави: високий рівень невизначеності, фізичне руйнування інфраструктури та виробничого сектору, розрив економічних зв'язків – усе це вплинуло на розрахунки між підприємствами та сплату дебіторської заборгованості.

Дебіторська заборгованість в умовах кризи грошової системи дозволила продовжити виробництво фактично за рахунок підприємств – постачальників, які в умовах невизначеності взяли на себе ризик несплати, затримки оплат та інфляції. Частина дебіторської заборгованості була пролонгована, частина списана, проте це не заперечує об'єктивної дійсності: за ризики, сконцентровані

в дебіторській заборгованості платить постачальник, що формує проблему асиметрії відповідальності в порівнянні із отриманням вигод від самої угоди (для держави вигоди – податки, для продавця – дохід та раціональні очікування, що дозволяють продовжувати в-во; для покупця вигода- конкретний товар, який він отримує). Розглянемо більш детально стан дебіторської заборгованості після початку повномасштабного вторгнення, сформованого на основі звітів Державної служби статистики (див. таблиця 1.2).

Таблиця 1.2

Загальнодержавні показники дебіторської заборгованості в Україні по підприємствам, що подали фінансову звітність

№	Показник	2020	2021	2022
1	2	3	4	5
1	Дохід (ЧДвР ⁴) млрд грн	9884.6	12807.4	10681.9
2	ДЗ. млрд грн	4474.373	5097.783	5432.874
3	Дз/Реалізація	0.453	0.398	0.509
4	Дз/ОА	0.608	0.606	0.602
5	Дз/КЗ	1.200	1.230	1.242
6	Дз/ Баланс	0.353	0.362	0.299
7	ДЗ(наст)/ДЗ (попер)		1.139	1.066

де:

ЧДвР – Чистий дохід від реалізації продукції (рядок 2000 звіту «Про фінансові результати»)

ДЗ- Дебіторська заборгованість (рядок 1125 «Балансу»)

ОА- Оборотні активи

КЗ- Кредиторська заборгованість

Джерело: сформовано автором на основі [3;32]

Макроекономічний аналіз проблем дебіторської заборгованості є досить складним у період після 2022 року - військового вторгнення в Україну, адже змінилась політична та економічна кон'юнктура. Даний актив став більш ризиковим через фізичну неможливість контролю Україною частини територій, впливу на виробничі зв'язки. Статистика, зібрана в таблиці 1.2 надана ДССУ⁵ на

⁴ Чистий дохід від реалізації

⁵ Державна служба статистики України

основі підприємств, що подали фінансову звітність. Значна частина підприємств, зокрема важкої промисловості знаходяться поза контролем України - щодо них відсутня інформація, фактичні платежі та розрахунки не проводяться, що може вплинути на визнання їх заборгованості сумнівною або навіть безнадійною. З одного боку, аналіз ДЗ до та після 2022р. має обмежене співставлення, проте, на мій погляд все ж варто аналізувати інформацію про дебіторську заборгованість такою, яка вона є на конкретний момент.

В таблиці 1.2 (рядок 3), на перший погляд, ДЗ зростає несуттєво, на 13,9% в 2021 р. та на 6,6% в 2022 році. Проте, не раціонально стверджувати про нормальну динаміку ДЗ, через інфляційну складову [7], різну кількість суб'єктів господарювання, тощо. Якщо врахувати, що кількість СГ⁶ в 2022 стала менша, то співставна валюта ДЗ може свідчити про зміну термінів її погашення, що не очевидно у фінансовій звітності, адже асиметрично змінилась частка непогашеної ДЗ станом на кінець 2022р. в порівнянні із чистим доходом від реалізації (див. таблицю 1.2, рядок 4 стовп.4), непогашена ДЗ зросла та становить 50,9%. При тому, що дохід від реалізації в 2022р. в порівнянні із 2021 суттєво знизився (на 2,2 трлн. грн) Саме тому, дебіторська заборгованість реагує та акумулює в собі частину ризиків грошових та суспільно- економічних криз.

За рахунок дебіторської заборгованості, очікування її оплати в майбутньому зберігається виробництво. Тенденції ДЗ в 2020 - 2021 говорили про відносне скорочення частки ДЗ в об'єднаному балансі(із 45,3% до 39,8%) і якщо спрогнозувати, що частка ДЗ у 2022р. мала бути такою як у 2021 – 39,8%, то фактична величина ДЗ в 50,9% більша на 1,181трлн грн від прогнозованої⁷. Ми можемо припустити, що як мінімум 1,181 трлн. грн – фактичне виробництво, що було виконане, проте не могло бути забезпечене грошовою системою та економікою загалом. Саме тому, роль дебіторської заборгованості у період невизначеності та криз – суттєва. Чим швидше відбуваються зміни на макроекономічному рівні – тим більша частина ризиків акумулюється в вигляді

⁶ СГ - Суб'єктів господарювання

⁷ $(10681,9 * 0,389) - 5432,874 = 1181$ млрд. грн = 1,181 трлн грн

дебіторської заборгованості. Ці зміни складно передбачити в договорі та політиці реалізації продукції.

Надалі, на основі очевидних тенденцій стабілізації політичної обстановки, меншим територіальним втратам України в 2024 році в порівнянні із 2022 роком, прогнозуємо скорочення питомої ваги дебіторської заборгованості на основі застосування банкрутств дебіторів, що втратили виробничі потужності та зв'язки внаслідок воєнного стану. Проте, статистика банкрутств підприємств свідчить про те, що лише мала частина вимог по дебіторській заборгованості задовольняється внаслідок розподілу майна. Це свідчить також про те, що постачальники не мають достатньої інформації про ризики потенційного дебітора, макроекономічної кон'юнктури, тощо. Ризик несплати цілком покладений на постачальника.

Дебіторська заборгованість, її величина, термін повернення, питома вага простроченої та безнадійної заборгованості залежить від численних як зовнішніх, так і внутрішніх чинників. Проте, для підприємств це незамінний інструмент реалізаційної політики підприємства, і незважаючи на ризиковість такого активу, постачальники його акцептують та приймають в якості проміжної цінності за товар. Як показують опитування, стратегічна мотивація у постачальників для цього різна, та головна - розширення бізнесу. Саме тому, у реаліях сьогодення, дебіторська заборгованість має розглядатись як стратегічний інструмент виживання фірми, розширення виробництва, просування нового продукту, а відтак ДЗ має піддаватись стратегічному управлінню та обліку.

Саме поняття «стратегія» не має однозначного трактування, зокрема Оксфордський економічний словник його тлумачить в контексті теорії ігор, як план, що деталізує дії, які гравець здійснює на кожному вузлі прийняття рішення під час гри [124]; Завадський Й.С., Осовська Т.В., Юшкевич О.О тлумачать поняття стратегії як мистецтво керування соціально-економічними процесами, визначення головного напрямку для досягнення кінцевого результату. Виділяють такі типи стратегії: мінімум, середній ризик, допустимий ризик [123, с.298]; Чандлер А. бачить стратегію як визначення основних довгострокових цілей і

завдань підприємства, вибір напрямків дій та розподіл ресурсів, необхідних для досягнення цих цілей [125, с. 64]. Тобто, не існує єдиного правильного визначення поняття стратегії, але в цілому, визначення пов'язані із поняттями «ціль», «дії», «поведінка».

На цьому етапі важливо зрозуміти, що стратегія не тотожно часовому інтервалу, хоч як правило стосується довгострокових цілей, поведінки, явищ. Не кожна ціль та план її реалізації є стратегією, відтак «стратегія» більше стосується поставленої «глобальної», або принципово нової мети, на те, як підприємство повинно функціонувати в майбутньому, а тому її реалізація стосуватиметься ключових «вузлових» рішень, досягнень та потребувати відповідної поведінки та підходу.

Стрімкий розвиток економічної, технічної та конкурентної сторони ведення бізнесу змушує підприємства повертатись до стратегічного планування, враховуючи нові реалії в різних сегментах бізнесу, зокрема реалії діджиталізації обліку. Підприємства мають самостійно та заздалегідь використовувати стратегічне управління, для передбачення можливих результатів господарської діяльності, зміни економічного та правового поля, економічних та фінансових тенденцій на ринку.

Стратегічне управління варто розглядати як комплекс дій, направлених на реалізації стратегічних цілей, має застосовуватись на різних економічних рівнях, зокрема і на загальнодержавному рівні. Стратегічне управління можливо тлумачити як процес побудови взаємовідносин організації та середовища, відповідно до стратегічних цілей та місії [69, с.24]. Крім того, стратегічне управління можна визначати як процес налагодження та побудови функціональних зв'язків на підприємстві [78, с.365].

Стратегічне управління та його обліково-аналітичне забезпечення є невід'ємною складовою ефективного функціонування підприємств, а довгострокове планування дебіторської заборгованості є важливою його складовою. Для ефективного управління дебіторською заборгованістю потрібно чітко виокремлювати джерела ризиків, які можуть спричинити кризу неплатежів,

їх облікове супроводження та аналіз. Останні дослідження зосереджують увагу на функціональних зв'язках між підрозділами підприємств, які надають основу плануванню майбутніх надходжень та прийняттю виважених рішень.

Питання стратегічного управління дебіторською заборгованістю на підприємстві досліджували як закордонні, так і вітчизняні науковці. Ансоф І., як засновник стратегічного управління на підприємствах США, розкривав особливості стратегічного управління в DuPont Company [69]. Він провів межі оперативного, довгострокового та стратегічного управління, зауважуючи, що стратегічне управління, перш за все, має бути налаштоване на: а) забезпечення діяльності в майбутньому; б) пошук принципово нових рішень та цілей.

Інші дослідження представлені працями Друкера П., Каплана Р., Нортон Д., які розвивали збалансовані моделі показників господарської діяльності з позиції стратегічного управління з використанням математико-аналітичного апарату [70]. Ле Чен, Вей Пен та Вентінг Жан зробили відчутний вклад в розвиток наукової думки про вплив зовнішніх чинників на стратегічне планування діяльності, побудові PESTEL -аналізу[71]. Серед вітчизняних науковців дослідження стратегічного управління здійснюють Серединська В. та Загородна О., які приділяють увагу удосконаленню стратегічного управління в частині взаємодії відокремлених підрозділів підприємства [72, с.276]. Побігун С. досліджує застосування стратегічного управління на великих підприємствах України [73].

На практиці часто організації функціонують без належно організованого стратегічного управління, маючи натомість певні цілі, виконання яких зорієнтоване на повсякденні операції. Така ситуація спостерігається на мікропідприємствах та на більшості середніх підприємств. Результативність організацій, що функціонують без стратегічного планування їх керівники бачать в найбільш ефективному використанні вже доступних ресурсів [79, с.364].

Розглядаючи зміст стратегічного управління, Ансоф виділяє систему цілей, які мають бути принципово новими для підприємства та впливати на його позиціонування в майбутньому (див. рис. 1.3.).

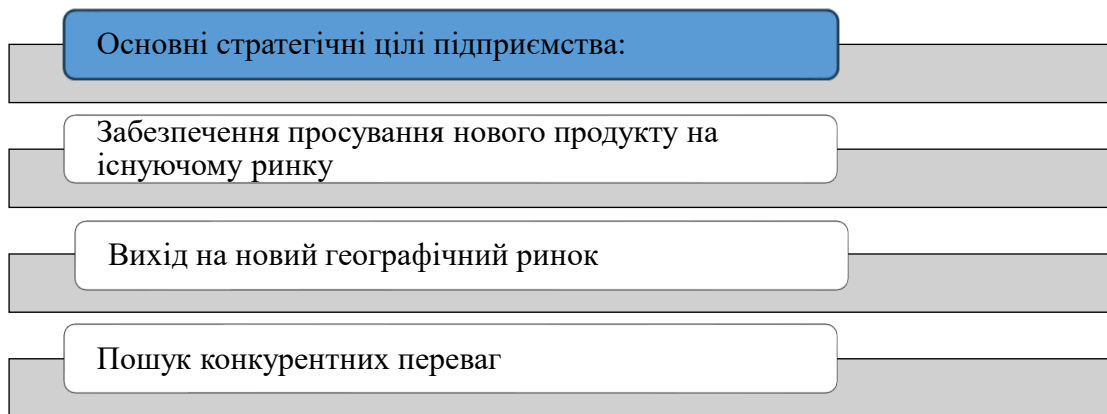


Рис.1.3. Напрями стратегічних цілей підприємства

Джерело: сформовано автором на основі: [69;70;73]

Кожна стратегічна ціль має фокусуватись на пошуку нових можливостей для ведення бізнесу, виявлення суттєвих конкурентних переваг, просування нових продуктів на ринку, виході на нові ринки [69, с.52]. Не буде доречним відносити отримання прибутку до стратегічних цілей, оскільки прибуток є кількісним показником, який не розкриє довгострокових перспектив діяльності. Прикладом некоректного віднесення прибутку до стратегічних цілей слугує порівняння витрат на рекламу та витрат на дослідження, де реклама здатна в короткостроковий період принципово підвищити рівень прибутку, а от дослідження виглядають як збиткова стаття. Проте, саме дослідження у довгостроковій перспективі надають «право першого ходу» в конкурентній боротьбі, дозволяючи знаходити альтернативні і покращувати вже існуючі продукти.

Отримання прибутку саме по собі не може бути стратегічною ціллю, проте, прибуток є результатом рішень підприємства, а значить зміни в стратегічному управлінні на нього впливатимуть. Цей висновок доводить дослідження Гарвардської школи економіки, в якому проаналізовано зв'язок, між тим, на якій стадії формування стратегічної цілі знаходиться підприємство та зростанням його доходів протягом останніх трьох років (див. рис. 1.4.).

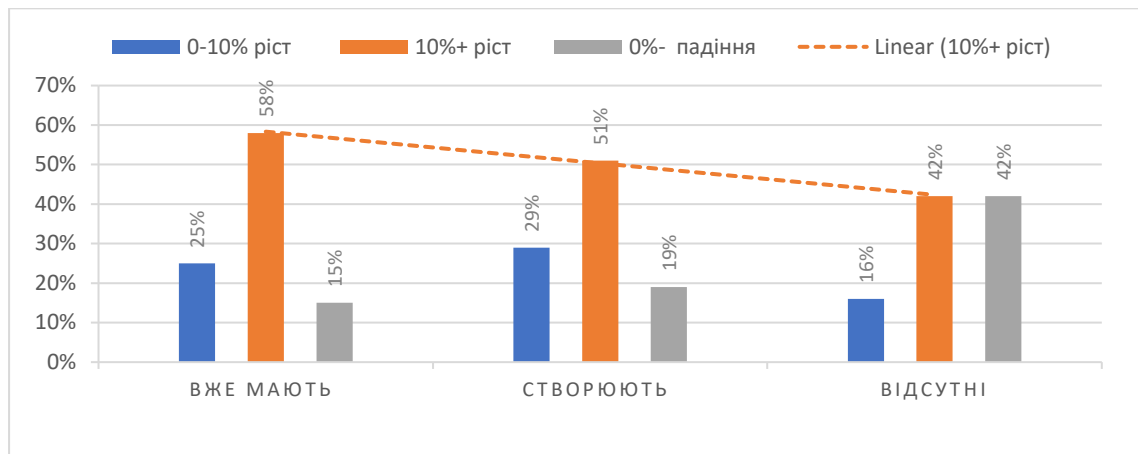


Рис.1.4. Залежність між зростанням прибутку протягом 3-х років серед підприємств, які: а) вже мають стратегічну ціль; б) на етапі створення стратегічних цілей; в) у яких стратегічні цілі відсутні.

Джерело: сформовано на основі [79]

На основі наведеного матеріалу бачимо, що дебіторська заборгованість як економічна категорія має суттєвий вплив на виробництво, економічну стабільність та грошову систему країни загалом. Стратегічне управління дебіторською заборгованістю, як на макроекономічному так і мікроекономічному рівні направлене на використання її як інструменту досягнення стратегічних цілей. Саме по собі отримання прибутку, хоч і є завданням бізнесу, проте розглядається науковцями як наслідок вдалого стратегічного планування, а не як самоціль. Поруч із тим, існує корелятивний зв'язок між побудовою стратегічного управління на підприємстві і отримання прибутку.

Концепція стратегічного управління дебіторською заборгованістю, розроблена у дисертації, виходить з того, що управління таким активом має бути спрямоване не лише на забезпечення ліквідності та своєчасного повернення коштів, а й на досягнення стратегічних завдань підприємства. Так, управління дебіторською заборгованістю в стратегічному контексті передбачає її використання як інструменту для розширення ринкових можливостей, підвищення конкурентоспроможності, забезпечення сталого розвитку підприємства. Наприклад, надання більш лояльних умов оплати стратегічним партнерам може сприяти зміцненню довгострокових зв'язків і збільшенню

ринкової частки. Узагальнемо застосування обліково-аналітичного забезпечення як складову реалізації стратегічних цілей в таблиці 1.3.

Таблиця 1.3

Обліково-аналітичне забезпечення стратегічного управління дебіторської заборгованості на підприємстві як складова стратегії підприємства.

№	Групи стратегічних цілей підприємства	Місце стратегічного управління дебіторської заборгованості в системі цілей підприємства.	Обліково-аналітичне забезпечення стратегічного управління дебіторської заборгованості підприємства
1	2	3	4
1	<ul style="list-style-type: none"> - Забезпечення просування нового продукту на існуючому ринку - Вихід на новий географічний ринок - Пошук конкурентних переваг 	<ul style="list-style-type: none"> - використання ДЗ як інструменту реалізації в умовах обмеженості грошових коштів; - Побудова алгоритмів вибору дебітора; - розмежування політики співпраці з надійними та неперевіреними дебіторами - Вибір стратегічних дебіторів - управління ризиками несплати та прострочення на основі моделей оцінки такого ризику - управління грошовими потоками та витратами шляхом врахування ризиків прострочення платежів - Формування ризик-орієнтованих сценаріїв 	<ul style="list-style-type: none"> - побудова надійного документообігу між підприємствами, яке забезпечить визнання права на компенсацію. - об'єднання та використання даних податкового та фінансового обліку для додаткового підтвердження фактів господарської операції та настання юридичних наслідків; - формування облікового забезпечення, яке дозволяє розмежовувати заборгованість різної надійності та ризиковості в межах одного облікового рахунку; - створення легальних, стратегічних інструментів впливу на вчасне виконання зобов'язань (в т.ч. репутаційного характеру) - Побудова моделей оцінки ризику від співпраці з дебітором та врахування їх у справедливій вартості активу в управлінському обліку. - побудова комплексних показників оцінки якості стратегічного управління дебіторської заборгованості на основі облікової інформації підприємства, враховуючи різні групи дебіторів. - формування цифрових рішення для прогнозування касових розривів на основі обліково-аналітичного апарату; - побудова методології розкриття суттєвої інформації для стейкхолдерів шляхом використання показників дебіторської заборгованості в межах фінансової та нефінансової звітності.

Джерело: власна розробка автора

У науковому дискурсі доцільно диференціювати поняття «обліково-аналітичне забезпечення стратегічного управління дебіторською заборгованістю» та «стратегічне управління» як ширшу управлінську категорію. У межах даного дослідження акцент зроблено саме на інформаційно-аналітичних аспектах, які повинні слугувати базисом для формування дієвої системи стратегічного управління дебіторською заборгованістю. Таке забезпечення розглядається як ключовий елемент менеджерського інструментарію, що дає змогу приймати обґрунтовані довгострокові рішення на основі систематизованих та релевантних даних.

Оперативне управління дебіторською заборгованістю, у свою чергу, трактується як частина поточної діяльності, спрямованої на підтримання ліквідності та платоспроможності підприємства в короткостроковій перспективі без виходу за межі усталеної інформаційної та організаційної інфраструктури. Такі рішення, як впровадження нових систем верифікації дебіторів або автоматизованих механізмів оцінки платоспроможності, вже виходять за межі оперативного управління і набувають стратегічного змісту.

Облік, хоча й ґрунтується на фактах минулих господарських операцій, не може бути розцінений виключно як оперативна функція, оскільки реалізація стратегічних цілей часто передбачає трансформацію облікової системи. Йдеться про необхідність формування нової моделі документообігу, цифровізації інформаційних потоків, впровадження алгоритмів верифікації прав на компенсацію, а також про розробку нових показників ефективності та інструментів контролю. Такі ініціативи мають стратегічний характер і визначають напрями розвитку як на рівні окремого підприємства, так і на макроекономічному рівні.

Отже, обліково-аналітичне забезпечення стратегічного управління дебіторською заборгованістю — це не лише інструмент відображення стану активів, а комплексна система, що створюється з урахуванням довгострокових пріоритетів управління та включає як трансформаційні рішення, так і інституційні зміни. Таким чином, дебіторська заборгованість посідає стратегічно

важливе місце в системі управління підприємством, оскільки безпосередньо впливає на його фінансову стабільність та платоспроможність. На відміну від більшості інших активів, вона характеризується тимчасовим та нематеріальним характером існування, що зумовлює специфіку її оцінки та управління. Її природа передбачає тісний зв'язок із контрагентом-дебітором, а також високу залежність від своєчасності виконання зобов'язань. У цьому контексті дебіторська заборгованість функціонує не як фізичний ресурс, а як право на отримання компенсації, яке повинно бути обґрунтованим і визнаним дебітором, щоб забезпечити юридичну та економічну надійність відповідного активу.

За МСФЗ 15 «Дохід від догівір з клієнтами», дебіторську заборгованість визначено як «..право суб'єкта господарювання на компенсацію, яке є безумовним» [40, п.108]. Інші визначення знаходимо у науковців, як показано в таблиці 1.4.

Таблиця 1.4

Підходи науковців до визначення поняття «Дебіторська заборгованість»

№	Науковець	Визначення
1	2	3
1	Бланк І. О.	Зобов'язання на користь підприємства за надані товари або послуги, наданий комерційний чи споживчий кредит, а також за попередню оплату.
2	Герасименко А. В.	Зобов'язання сторонніх осіб перед підприємством, відображене в обліку як майнове право.
3	Кияшко О. М.	Заборгованість, що виникла внаслідок минулих подій, і підлягає стягненню за наявності правових підстав.
4	Лігоненко Л. О.	Майнові вимоги підприємства до контрагентів, що виникають у рамках договірних або інших юридичних відносин.
5	Орлова В.	Заборгованість юридичних або фізичних осіб перед підприємством, що виникла внаслідок господарських операцій.
6	Голов С. Ф.	Фінансовий актив, що відображає право підприємства отримати грошові кошти або їх еквівалент від контрагента.
7	Федорченко О. Є.	Заборгованість контрагентів перед підприємством у грошовій або натуральній формі, що виникла в результаті господарських подій і підлягає погашенню.
8	Загородній А. Г., Вознюк Г. Л., Смовженко Т. С.	Фінансове зобов'язання або борг перед підприємством, що має бути погашений у майбутньому.

Джерело: сформовано на основі: [115;116;117]

Визначень поняття «дебіторська заборгованість в економічній теорії та наукових працях, присвячених обліку є досить багато, проте, в самому бухгалтерському обліку не відображається якісна різниця між дебіторською заборгованістю різних суб'єктів господарювання в момент визнання. В результаті проведеного дослідження виділено ключову особливість дебіторської заборгованості, яка як актив, існує виключно в нематеріальній формі – в формі права на компенсацію. Тому, право повинне бути обґрунтованим – виникнути в результаті реальної (а не фіктивної) господарської операції, яке супроводжується достатнім документальним обґрунтуванням, має бути визнано дебітором (в момент його початкового визнання у кредитора). З цієї позиції, варто розглянути визначення грошової, короткострокової дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги, що є фінансовим активом як: *обґрунтовані, визнані права кредитора на отримання грошової або іншої компенсації від дебітора, зобов'язання по яким виникли в результаті минулих подій.*

Емпіричне дослідження об'єднаних балансів на підприємствах України показує, що дебіторська заборгованість є різних видів, природи виникнення, проте саме торгівельна заборгованість становить лівову частку, адже є стратегічним інструментом досягнення цілей розширення ринку, виведення нового продукту на ринок, тощо. Довгострокова дебіторська заборгованість в силу того, що її питома вага як правило мінімальна, то її рідко використовують в якості інструмента досягнення стратегічних цілей, особливо на новому ринку з новими дебіторами.

Окрім того, короткострокова дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги може бути фінансовим активом, відтак, побудова його ринку має стратегічне значення як для підприємств, так і для держави загалом. В цій дисертації ми особливо сконцентруємось на дебіторській заборгованості за надані товари, роботи та послуги (або торгівельній заборгованості), яка визнається фінансовим активом. Сам фінансовий актив це передусім право на грошові надходження, а тому ми підкреслимо, що в момент первісного визнання права на компенсацію, воно має бути визнано дебітором та достатньо зафіксовано

в первинних документах. Подальші спори щодо визнання такого права не спростовують та не роблять його сумнівним до відповідного рішення суду.

Згідно п. 4 НП(С)БО 10, класифікація дебіторської заборгованості здійснюється відповідно до терміну її погашення, вказаного в договорі [5]. Відтак, дебіторська заборгованість поділяється на довгострокову (термін погашення більше 1 року) та короткострокову (термін погашення до 1 року). Іншу класифікацію можемо знайти в НП(С)БО 1, а саме у формі 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)», де дебіторська заборгованість поділена на наступні види (таблиця 1.5) [1].

Таблиця 1.5

Класифікація дебіторської заборгованості згідно за Національними стандартами НП(С)БО 10

№	Вид заборгованості	Тлумачення
1	2	3
1	Довгострокова дебіторська заборгованість	Заборгованість, компенсація якої передбачена після 12 місяців з дати балансу
2	Короткострокова дебіторська заборгованість	Заборгованість, компенсація якої очікується до одного року
3	за продукцію, товари, роботи, послуги;	Основний вид ДЗ, є фінансовим активом (якщо грошова компенсація очікується);
4	за розрахунками: за виданими авансами;	Аванси, які були видані постачальникам.
5	за розрахунками з бюджетом;	Переплати за податками та інша заборгованість від бюджету.
6	У т.ч. з податку на прибуток	
7	Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	Заборгованість перед підприємством з дивідендів, роялті, тощо.
8	Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	Внутрішня заборгованість
9	інша поточна дебіторська заборгованість	Заборгованість, яка не включена в інші статті, в.ч. видані аванси підзвітним особам, тощо.
10	Необоротні активи, утримувані для продажу та групи вибуття	Включає дебіторську заборгованість, що призначена для продажу

Джерело: сформовано на основі [1; 5; 36]

Класифікація дебіторської заборгованості є умовним поняттям. Якщо брати до уваги фінансову звітність, то її класифікація наведена вище, де видно, що пріоритетними в фінансовій звітності є ознаки терміну повернення та форми (грошова та негрошова). Проте, саме поняття «класифікація» має на увазі, що є

критерій класифікації. Наприклад НП(С)БО 10 в частині способу розрахунку резерву сумнів боргів, наголошує, що необхідно поділити дебіторів за строками непогашення і вже по кожній групі дати окремий коефіцієнт сумнівності, цей метод розрахунку треба закріпити в обліковій політиці [5; п.8]. Це є прикладом внутрішньої класифікації дебіторської заборгованості, вона може бути різною. Наприклад, класифікація на дебіторів фізичних та юридичних осіб (тобто критерієм є організаційна форма), або класифікація на основі територіальної реєстрації дебіторів, тощо.

Різницю класифікації дебіторської заборгованості в структурі балансу можна побачити в різних країнах. Відповідно до міжнародних стандартів, фінансова звітність повинна включати інформацію як мінімум про торговельну та іншу дебіторську заборгованість [65, п.54є], тобто з виділенням грошової (як фінансового активу), адже МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» теж оперує поняттям «торговельна дебіторська заборгованість», як видом фінансового активу [38, п.5.1.3]. Класифікація дебіторської заборгованості згідно МСБО 1 відбувається на поточну та непоточну, згідно тих же правил, що інші активи [65, п.66; п.68].

Подібний поділ дозволяє виокремити в дебіторській заборгованості непохідний фінансовий актив. МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» [38, п.Б4.1.19], МСФЗ 15 «Дохід від договорів з клієнтами» [40, п.105] та інші міжнародні стандарти дозволяють зрозуміти базовий підхід – класифікація ДЗ не є обмежена, проте у фінансовій звітності варто виділяти безумовну заборгованість, відшкодування якої буде в грошових коштах. Підприємство, або внутрішні національні стандарти можуть деталізувати кожен із розділів дебіторської заборгованості. Зокрема в Естонії, у форму балансу в окрему групу поточної дебіторської заборгованості виділяють дебіторську заборгованість пов'язаних сторін, також виділяють «видані позики» - грошову заборгованість. В країнах англосаксонської групи – рахунки до отримання, що являють собою заборгованість середньою тривалістю саме 30 – 60 днів, тобто за принципом вищої ліквідності [66, с.164].

Отже, класифікація дебіторської заборгованості за національними стандартами не суперечать МСФЗ, де дебіторську заборгованість поділяють на поточну та довгострокову, а поточну в т.ч. на торгівельну та іншу для виділення фінансового активу. Національні стандарти лиш додають підкатегорії короткострокової дебіторської заборгованості, зокрема за виданими авансами, за розрахунками із бюджетом та іншу дебіторську заборгованість.

Окрім законодавчо визначених підходів до класифікації дебіторської заборгованості, в практиці функціонування підприємств значного поширення набули також внутрішні підходи до класифікації, зокрема галузеві. Такі підходи є складовою управлінського обліку і спрямовані на удосконалення процесів управління дебіторською заборгованістю шляхом її деталізації за релевантними управлінськими критеріями. Внутрішня класифікація дозволяє підприємствам адаптувати систему аналітичного обліку до особливостей господарських зв'язків, формувати релевантну звітну інформацію та підвищувати якість управлінських рішень щодо контролю заборгованості.

З огляду на зазначене, доцільно розглянути класифікацію дебіторської заборгованості на основі управлінських класифікаційних критеріїв та ознак, як наведено у таблиці 1.6.

Таблиця 1.6

Класифікаційні ознаки дебіторської заборгованості

Класифікаційна ознака	Категорії
1	2
1. За рівнем комерційного ризику	1.1 Високо ризикова 1.2 Середньо – ризикова 1.3 Низько ризикова
2. За ступенем гарантованості	2.1 Забезпечена 2.2 Не забезпечена
3. Форма розрахунків	3.1 Акцептна форма розрахунків з покупцями 3.2 Акредитивна форма розрахунків 3.3 Форма розрахунків платіжними дорученнями 3.4 Чекова форма розрахунків 3.5 Вексельна форма розрахунків
4. За суб'єктами заборгованості	4.1 Зовнішні 4.2 Внутрішні
5. Територіальна приналежність	5.1 Вітчизняні дебітори 5.2 Іноземні дебітори

Продовження таблиці 1.6

1	2
6. За ступенем сумнівності	6.1 Звичайна 6.2 Сумнівна 6.3 Безнадійна
7. За терміном виконання зобов'язань	7.1 Поточна 7.2 Прострочена
8. За видом діяльності	8.1 Основна діяльність 8.2 Фінансова діяльність 8.3 Інвестиційна діяльність
9. Можливість переуступки права вимоги	9.1 Можлива переуступка 9.2 Неможлива переуступка
10. Юридичний статус дебітора	10.1 Юридична особа 10.2 Фізична особа 10.3 Держава
11. Податковий статус боржника	11.1 Платник ПДВ 11.2 Не платник ПДВ
12. За розміром заборгованості	12.1 Невелика сума 12.2 Середня заборгованість 12.3 Велика заборгованість
13. За формою компенсації	13.1 Грошова 13.2 Негрошова

Джерело: сформовано автором на основі [109; 110; 111].

У наукових підходах, що ґрунтуються на економічній сутності дебіторської заборгованості, пропонується її деталізація за різними класифікаційними ознаками. Проте, зважаючи на те, що торговельна дебіторська заборгованість є фінансовим активом, який безпосередньо використовується у реалізації стратегічних цілей підприємства, саме вона становить найбільший інтерес для стейкхолдерів. Водночас, на момент виникнення заборгованості завжди присутній ризик невизначеності її інкасації, оскільки дебітор до моменту погашення виступає контрагентом з потенційною мінливою поведінкою, що зумовлює доцільність групування дебіторів за рівнем довіри або впевненості.

У сучасних умовах стратегічного управління підприємствами важливого значення набуває чітке розмежування категорій контрагентів та дебіторів у системі обліково-аналітичного забезпечення. Це обумовлено тим, що не кожен контрагент є дебітором у розумінні облікової практики, однак кожен дебітор завжди є контрагентом. В випадку настання зобов'язань контрагента перед іншим

підприємством (зокрема в випадку відвантаження товару на умовах наступної оплати), він стає дебітором.

Варто диференціювати дебіторів за рівнем довіри (впевненості) до контрагента. Під *стратегічним дебітором* доцільно розуміти суб'єкта господарювання, співпраця з яким відповідає довгостроковим або середньостроковим стратегічним цілям підприємства — виходу на нові ринки, просуванню нових продуктів, формуванню партнерських альянсів тощо.

Оперативним дебітором варто розглядати такого контрагента, співпраця з яким має надійний, передбачуваний характер, проте не має безпосереднього стратегічного значення для реалізації цілей.

Потенційним дебітором є контрагент, співпраця з яким вже відбулась, заборгованість вже виникла, проте вона містить значний ризик невизначеності, через те, що кількість епізодів співпраці із дебітором не є статистично значущою (наприклад, до 10 поставань).

Ризиковим дебітором є той контрагент, співпраця з яким мала негативні результати, або той, кого ДПС віднесло до переліку ризикових контрагентів.

Оскільки дебіторська заборгованість є активом, що існує у формі права вимоги, важливо враховувати також рівень обґрунтованості цього права. У зв'язку з цим пропонується класифікувати заборгованість за рівнем обґрунтованості права вимоги на погашення дебіторської заборгованості, а саме:

- *повністю обґрунтована* - із наявністю повного пакета первинних документів, які в оформленні згідно вимог чинного законодавства та мають всі обов'язкові реквізити;
- *частково обґрунтована* - із наявністю окремих підтверджень які об'єктивно доводять реальний рух активу, але можуть бути оскаржені в суді;
- *необґрунтована* - заборгованість без належного документального оформлення, при відсутності обов'язкових документів, які підтверджують факти реального переміщення товару, не містять обов'язкових реквізитів, або оформлені всупереч посадовим інструкціям.

Крім того, за результатами аналізу практики вирішення господарських спорів, значну роль у ризик-орієнтованому підході до управління дебіторською заборгованістю відіграє її правовий статус, тобто наявність або відсутність спору щодо зобов'язання. Варто підкреслити, що поняття "*спірна заборгованість*" не тотожна "*сумнівній*", оскільки сам факт виникнення спору не завжди дає підстави для створення резерву сумнівних боргів. Проте, з управлінської точки зору, правова невизначеність щодо боргу є суттєвим чинником ризику, оскільки унеможливує реалізацію прав вимоги у стандартному порядку. Водночас, спір може виникати ще до моменту настання терміну оплати, зумовлений незгодою з умовами правочину або претензіями до первинних документів, що створює додаткову загрозу знецінення активу.

Таким чином, виявлення безспірності дебіторської заборгованості, поряд із її рівнем довіри до контрагента та ступенем обґрунтованості права на погашення дебіторської заборгованості формує основу для побудови внутрішньої аналітичної моделі управління дебіторською заборгованістю. Запропонована у дослідженні класифікація дебіторської заборгованості спрямована на випереджувальне виявлення та мінімізацію ризиків її несплати, що, у свою чергу, забезпечує більш точне відображення відповідної інформації у фінансовій звітності та підвищує її релевантність для всіх груп стейкхолдерів. Розроблена диференціація базується на визнанні дебіторської заборгованості не лише як бухгалтерського активу, а насамперед як юридично обґрунтованого права кредитора на отримання компенсації, реалізація якого залежить від належного виконання зобов'язань дебітором та рівня довіри до нього як контрагента.

Підсумуємо вищенаведене аргументування, варто доповнити управлінську класифікацію дебіторської заборгованості наступними ознаками, з подальшим розподілом на категорії:

- За рівнем довіри до контрагента (впевненості):
 - Стратегічні дебітори;
 - Оперативні дебітори;
 - Потенційні дебітори;

- Ризикові дебітори.
- За ступенем обґрунтованості права вимоги на погашення дебіторської заборгованості:
 - Повністю обґрунтована дебіторська заборгованість;
 - Частково обґрунтована дебіторська заборгованість;
 - Недостатньо обґрунтована дебіторська заборгованість.
- За рівнем визнання (прийняття до погашення) дебітором:
 - Визнана дебітором;
 - Спірна.

Зазначене класифікаційне розмежування дає можливість сформувати ризик-орієнтовану структуру дебіторської заборгованості, яка стане основою для обґрунтованої її оцінки та сприятиме наближенню балансової вартості до справедливої. Такий підхід не лише підвищує достовірність облікових даних, але й забезпечує кращу інтеграцію облікової інформації в процеси стратегічного управління.

У межах цього підходу важливим кроком є створення централізованих цифрових ресурсів, що акумулюватимуть інформацію про документи, які підтверджують господарські операції, а також інтегруватимуть дані з інших реєстрів, зокрема судових. Це створює умови для цифровізації дебіторської заборгованості, спрощення її верифікації та формування вторинного ринку даного активу через можливість передачі прав вимоги третім сторонам. Таким чином, зазначені заходи мають вагомим стратегічне значення як для окремих підприємств, так і для економіки в цілому, що обумовлює потребу у системному та достовірному обліково-аналітичному забезпеченні.

1.2. Визнання та оцінка дебіторської заборгованості на основі норм матеріального права.

Дослідження дебіторської заборгованості тісно пов'язане із загальним дослідженням активів. Активом визнається ресурс, що контролюється підприємством, використання якого очікувано принесе економічні вигоди [1,

ст.1]. За НП(С)БО 10 «..дебіторська заборгованість визнається активом, якщо від його використання існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигод та може бути достовірно визначена її сума» [5, п.5]. Поруч із цим, економічними вигодами визначаються саме «потенційні» можливості отримати грошові кошти від використання активу [1, ст.1]. Відтак, для визнання дебіторської заборгованості активом потрібно одночасне існування трьох умов: чітка сума заборгованості; принаймні «ймовірність» отримання економічних вигод від ресурсу; контроль над дебіторською заборгованістю.

Виконання всіх трьох умов дозволяє визнавати дебіторську заборгованість активом. Дебіторська заборгованість, як це було розглянуто в дисертації (див. п.1.1), відмінна від інших активів своєю суттю, формою та економічною природою на підприємстві. Однією з ключових відмінностей є ризик неповернення активу та постійний зв'язок із дебітором. Тому, потрібно глибше дослідити процес визнання дебіторської заборгованості активом.

Закон України №996-ХІV визначає елемент «контрольованості» як умову для визнання об'єкту активом, але в такому випадку потрібно визначитись: як постачальник контролює дебіторську заборгованість? Законодавство не дає визначення терміну «контроль» та його складових. Поруч із тим, не можна вважати дебіторську заборгованість безумовним правом на існуюче майно дебітора. Навпаки, наявність дебіторської заборгованості зовсім не свідчить про наявність безумовного права на існуюче майно боржника. Тому, умова «контролю» дебіторської заборгованості для визнання її активом не свідчить про контроль майна боржника. При несплаті боржником за товар, або при непостачанні товару, якщо був переведений авансовий платіж, кредитор може відмовитись від договору, вимагаючи повернення коштів або товару [17, ст.692-693, ст.697]. Забирати передане майно, за яке не було оплати кредитор не має права, а отже він не може розпоряджатись вже переданим майном, тобто кредитор фактично втрачає право власності на передане майно.

Оскільки дебіторська заборгованість не має матеріальної форми, не може безпосередньо використовуватись у виробництві і бути засобом обігу, вона

набуває певного «абстрактного стану» адже існує лише в облікових записах. Відтак, володіння, користування та відчуження такого активу має обмежений характер, в порівнянні із матеріальними активами, підсумуємо це в таблиці 1.7.

Таблиця 1.7

Прояв права власності постачальника на дебіторську заборгованість на основі норм матеріального права

№	Володіння	Користування	Відчуження
1	2	3	4
1	Дебіторська заборгованість є правом вимоги на оплату заборгованості до дебітора, що може бути доведена у суді. Право вимоги на неї доречно, допоки така заборгованість не визнана безнадійною	Користування дебіторською заборгованістю – отримання від неї економічних вигід, тобто обмежене фактичним погашенням заборгованості дебітором (якщо вона не призначена для продажу). Тому, користування таким активом залежить від волі дебітора вчасно та в повному обсязі сплатити заборгованість	Відчуження дебіторської заборгованості з отриманням від цього економічних вигід ускладнене відсутністю активного ринку для такої заборгованості, що робить дебіторську заборгованість відмінною від інших фінансових активів, зокрема цінних паперів, які з моменту ініціювання випуску, розглядаються як товар, знаходяться у вільному обігу та є об'єктом інвестування. Можливість перепродати дебіторську заборгованість залежить від умов договору із дебітором

Джерело: сформовано авторами на основі [5, п.7;31, ст.317-319]

Як видно із таблиці 1.7, дебіторська заборгованість має відмінні риси від інших типів активів передусім через сталий борговий зв'язок із дебітором, який простежується до інкасування такої заборгованості. Весь період існуванням дебіторської заборгованості характеризується різним ризиком несплати та прострочення, у зв'язку з чим дебіторська заборгованість може мати лише «ймовірну цінність» на певну дату. Проте, невизначеність і «ймовірність» отримання економічних вигід на початковій стадії не впливає на визнання дебіторської заборгованості активом [5, ст.5].

Риси права власності на дебіторську заборгованість суттєво відрізняються від матеріальних активів, або грошових коштів. В окремих випадках, які мають бути засвідчені договором, при частковій оплаті за товар та після його відвантаження покупцеві, постачальник може зберігати право власності на товар аж до повного виконання умов договору [17, ст.697, ч.1]. Володіння дебіторською

заборгованістю не означає пряме володіння майном дебітора, наприклад грошима, до моменту оплати. Це підтверджується практикою банкрутств, де кредитори⁸ далеко не завжди отримують назад компенсацію. Лише суд може дати рішення про примусове стягнення дебіторської заборгованості, але навіть після такого рішення дебіторська заборгованість ще не буде ліквідним майном, аж до моменту прямої передачі його у власність постачальника. Тому, дебіторська заборгованість це лише право вимоги, а не сума, якою володіє постачальник у майні покупця.

Поняття «користування», походить від слова «користь» та визначає отримання вигод від певного об'єкту, застосування його в тих чи інших цілях для певних функцій. Користування дебіторською можливо розглядати в двох категоріях, а саме: до та після інкасації. Після інкасації вигодою є сума грошової (або іншої) компенсації, отримана для погашення дебіторської заборгованості. До інкасації користування дебіторською заборгованістю майже неможливо, так як вона існує виключно у формі права вимоги, та не може бути додатково використана у господарській діяльності. Проте, є винятки користування дебіторською заборгованістю до отримання від неї компенсації, наприклад як використання її в якості застави в банку [17, ст. 572-574], або отримання інших вигод від існування такої заборгованості від покупця (більш вигідні умови договору, премії, довіра, тощо).

Така форма користування є суб'єктивною, адже наприклад банк може і не прийняти дебіторську заборгованість в якості застави, або прийняти із суттєвим зниженням ціни. Тому, варто підсумувати, що в більшості випадків користування дебіторською заборгованістю неможливе до її безпосереднього інкасування, що робить такий актив обмеженим в реалізації права власності на нього.

При реалізації права на відчуження об'єкту власності, варто відмітити, що є шляхи відчужити шляхом прямого списання (але тільки якщо заборгованість стала безнадійною, що спочатку потрібно довести), але в такому випадку постачальник не отримає вигоди від відчуження, що суперечило б нормальній

⁸ Кредитором в судових справах називають в т.ч. постачальників, які мають доведене право вимоги

практиці. Відчуження варто розглядати з позиції третьої сторони, якій відчужили. Відтак, ЦКУ дозволяє змінити кредитора, якщо це не заборонено договором, при чому без згоди дебітора [17, ст.516, п.1]. Формами відчуження дебіторської заборгованості може бути договір переуступки вимоги, договір факторингу [17, ст.1077], цесії, та інші правочини, що не заборонені чинним законодавством [17, ст. 512]. Відчуження дебіторської заборгованості третім сторонам для отримання від неї економічних вигід є досить непоширена практика, адже ринок вкрай нерозвинутий для таких правовідносин, окрім того, часто заборона переуступки зобов'язання прописана самим договором, зокрема через високий ризик шахрайства, відсутність реєстрацій відступлених прав вимог у державних реєстрах, тощо [34, с.2-3].

При частковій оплаті за товар або наявності інших умов, що засвідчені договором, постачальник може зберігати за собою право власності на товар, аж до повного виконання умов договору, таке право закріплене в ЦКУ та підтверджене судовою практикою [17, ст.697; 35, п.52]. Тому, постає питання обліку такого права власності за переданий актив на рахунках підприємства до моменту повного виконання договору сторонами.

На основі вищезазначеної інформації підсумуємо, що дебіторської заборгованості варто розглядати лише у сенсі прав вимог до дебітора. Судова практика доводить позицію, що контролювати дебіторську заборгованість означає контролювати право вимоги, яке має бути обґрунтованим, підтверджене всіма необхідними первинними документами таке право має бути безспірним. Спірна дебіторська заборгованість, що визнається постачальником, але не визнається покупцем може так і не бути повернута [23], контроль над нею може бути відсутній, а відображення її у фінансовій звітності може призвести до викривлення звітної інформації.

На основі розглянутих законодавчих документів можливо зробити висновок, що визнавати дебіторську заборгованість в результаті господарської операції варто виключно при наявності усіх підтверджуючих документів, про передачу товару (робіт або послуг) покупцю, більше того, така передача має бути

підтверджена самим покупцем, на основі правильно складених первинних документів [25, п.2.3], в іншому випадку дебіторська заборгованість може бути недоведена, що не свідчатиме про право на відшкодування. Проте, існує протилежна позиція: якщо реалізація продукції відбулась з частковим обґрунтуванням, або виникла спірність щодо факту господарської операції, що свідчить про недоведене право на таке погашення заборгованості – все одно це не дає підстав до невизнання заборгованості, адже позиція КГС ВС однозначна – факт господарської операції (реальне переміщення товару) свідчить про настання юридичних наслідків. І навпаки, лише документальне підтвердження без реального переміщення товару не свідчить про виникнення зобов'язань, а є признаком фіктивної операції.

Інше питання – відображення в обліку дебіторської заборгованості, право на яку може бути оспорено, зокрема через відсутність того чи іншого первинного документу, неправильне заповнення, не формування податкової накладної, тощо. Таку заборгованість безумовно варто обліковувати, адже відбулось переміщення активів і варто надавати переваги суті над формою. На наш погляд, на підприємстві варто ввести аналітичні рахунки, на яких обліковуватиметься дебіторська заборгованість з різним ступенем документального підтвердження та спірності. Такий крок дозволить більш повно висвітлювати інформацію про права вимоги та не ототожнювати усю дебіторську заборгованість в єдиних сумах. Це в свою чергу дозволить покращити управління правом вимоги, приділяти більше ресурсів на юридичний супровід та шукати альтернативні методи доведення права вимоги до дебіторів.

Отже, визнавати дебіторську заборгованість варто при факті господарської операції, реальному переміщенню товару. Підставою для визнання такої заборгованості служить первинні документи. В випадку недостатності, або неправильності заповнення первинного документу має все одно вестись облік такої заборгованості, підставою для якого можуть бути внутрішні розпорядчі документи, інші докази реальності поставки. Після визнання в обліку такої заборгованості, підприємство має докласти достатніх зусиль для правильного

оформлення права вимоги, та документально засвідчити визнання такого права покупцем.

Визнавати дебіторську заборгованість варто разом із доходом від реалізації, за первісною вартістю [5, п.6]. Дебіторська заборгованість за своєю суттю може бути негрошова (товарна) та грошова, а отже у формі фінансового активу. Оцінка фінансового активу регулюється НП(С)БО 13 «Фінансові інструменти» [36]. Щодо дебіторської заборгованості, яка є фінансовим активом нараховують резерв сумнівних боргів (РСБ), який має функцію поступового списання заборгованості в випадку її несплати для більш точного відображення в обліку очікуваної компенсації.

Методи розрахунку РСБ чітко регламентовані НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», такий метод має бути зафіксований в обліковій політиці. Головні ознаки для його нарахування – прострочення або неплатоспроможність дебітора, або ж ретроспективна статистика списань (з – 5 років), що на мій погляд, не характеризує ризик втрати вартості фінансового активу, адже ризик виникає значно раніше і про нього підприємство може знати. Національне законодавство не надає приклади та перелік критеріїв сумнівності (окрім фактів прострочень та неплатоспроможності). Тому на практиці, ДПС критерієм сумнівності вважає тільки вже названі прострочення або офіційна неплатоспроможність, що є некоректно до визнання ризику та оцінки фінансового активу. Звісно, РСБ впливає на податкові надходження, адже збільшує витрати, тому це питання потребує додаткового дослідження та буде розглянуто в п.2.2 цієї дисертації. До балансу така дебіторська заборгованість включається за чистою реалізаційною вартістю, тобто за вирахуванням резерву сумнівних боргів [5, п.7].

Якщо ж підприємство реалізовує продукцію на умовах суттєвого відстрочення платежу, то різниця між номінальною і сплаченою вартістю за дебіторську заборгованість включається до складу дебіторської заборгованості за нарахованими відсотками [5, п.6]. Таке відстрочення платежу як правило стосується тривалих періодів, протягом якого заборгованість дійсно може мати суттєві відхилення у цінності. Як правило, тільки до довгострокової

заборгованості прийнято застосовувати методи оцінки втрати вартості грошей у часі (дисконтування) [5].

Хоча, маємо визнати, в період миру в Україні довгострокова заборгованість могла менше втрачати цінність ніж короткострокова в період воєнного стану, адже після повномасштабного вторгнення відбулась суттєва інфляція, яка знецінювала короткострокову дебіторську заборгованість. І в місяці після вторгнення гроші швидше втрачали цінність ніж за роки миру. Тому, на законодавчому рівні варто роз'яснити межі «суттєвої відстрочки платежу», надати числові характеристики таким періодам, що дозволить підприємствам визнавати витрати за втратою вартості компенсації.

Дебіторська заборгованість, що не є фінансовим активом оцінюється в балансі за первісною вартістю, проте за нею не передбачено створення резерву сумнівних боргів, тому вона списується прямо на інші операційні витрати. Такі різкі списання можуть суперечити принципу обачності, адже підприємство може знати про те, що актив ймовірно не буде надано, але на балансі така заборгованість буде до тих пір, поки не пройде термін позовної давності, або ж заборгованість не набуде обґрунтованих ознак безнадійної, що об'єктивно викривлюватиме звітну інформацію. В цьому випадку нерідко виникають спори із органами ДПС та судові процеси через необґрунтованість списання.

В міжнародних стандартах не передбачено окремого стандарту чи інструкції, присвяченого виключно дебіторській заборгованості нахшталт НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість». Проте, варто визнати, що і НП(С)БО 10 не є самодостатнім, а діє виключно в системі з іншими нормативними документами чинного законодавства. Роз'яснення обліку за міжнародними стандартами відбувається відносно кількох документів, які є більш загальними та регламентують загалом облік (зокрема визнання, класифікацію та списання) активів, зокрема фінансових, риси якої має торговельна дебіторська заборгованість. Але одночасно, міжнародні стандарти містять більше пояснень, що формує комплексне уявлення про облік дебіторської заборгованості як фінансового активу. МСБО 32 визначає фінансовий актив, як такий, відносно

якого оплата очікується в грошових коштах або інших фінансових інструментах. Це відображає суть дебіторської заборгованості внаслідок торгівельних операцій за товари, роботи та послуги, яка підпадає під визначення контрактного права отримати грошові кошти від іншого суб'єкта господарювання [37; п.11].

За МСФЗ 9, визнавати фінансовий актив необхідно тоді і тільки тоді, коли підприємство стає стороною договірних відносин, що вважається фактом прийняття зобов'язань та прав [38; п.3.1.1]. А визнання самої ДЗ на рахунках БО відбувається вже тоді, коли п-во отримує юридичне право на компенсацію (тобто виконані певні умови договору однією із сторін щодо твердого зобов'язання, наприклад відвантаження) [38, п.Б3.1.2]. Отже, в МСФЗ 9 прописано факт існування саме договору як необхідної умови для подальшого визнання, класифікації та оцінки фінансового активу.

Що стосується дати визнання ДЗ, як фінансового активу, то МСФЗ 9 має певні неузгодження. Зокрема, п.3.1.2 наголошує, що в операціях «звичайного придбання або продажу фінансових активів» є дві дати, одну з яких п-во має обрати та систематично використовувати. Перша - дата операції, тобто дата взяття на себе зобов'язання продати або придбати актив. Датою зобов'язанням є дата договору, або інша дата прописана у ньому. Іншою датою звичайного придбання або продажу фінансового активу є дата розрахунку, тобто початок фактичного виконання договору (наприклад відвантаження товару). Якщо взяти перший варіант (визнання за датою операції), то визнання (та припинення визнання) активу в такому випадку відбувається до його фактичного одержання (або передачі).

Проте, такий підхід фактично дозволяє визнавати операцію без реального переміщення товару. МСФЗ 9 в цьому пункті не дає поправку чи виняток щодо дати обліку ДЗ. Тому, численні вітчизняні науковці, аналізуючи облік ДЗ за НП(С)БО та МСФЗ зауважують, що датою визнання ДЗ (як фінансового активу) може бути дата підписання договору. Визнання дебіторської заборгованості на дату операції (підписання договору) свідчило б про необхідність визнати дохід за отриманою ДЗ, проте п.31 МСФЗ 15 наголошує, що датою визнання доходу від

реалізації є дати виконання зобов'язань - тобто передача контролю над товарами покупцю. Це заперечує можливість первісного визнання ДЗ тільки на дату операції.

Пояснити таку неточність можливо, якщо виділимо та відмежуємо поняття «створення фінансового активу» та «придбання або продаж фінансового активу». Відтак, створення фінансового активу (далі тільки про торгівельну ДЗ) це його первісне визнання самим постачальником, тому варто здійснювати згідно п.Б.3.1.2 МСФЗ 9 за датою, коли «якась із сторін не виконає свою частину договору», тобто за датою розрахунку, де є фактична поставка товару, з передачею права власності. Одночасно варто визнавати дохід та оцінювати його за ціною операції, використовуючи практичний прийом, якщо не задіяний значний компонент фінансування [38, п.5.1.3; 40, п.63]. Тобто, первісна оцінка поточної торгівельної дебіторської заборгованості за міжнародними стандартами відбувається на величину очікуваної компенсації, що як правило прописана в договорі. Короткострокову дебіторську заборгованість не прийнято дисконтувати, або застосовувати методи оцінки втрати вартості. Після дій первісного визнання торгівельної дебіторської заборгованості на рахунку постачальника вже з'являється фінансовий актив і подальша його передача третій стороні в обліку отримувача може відбуватись дійсно за двома датами: датою операції (договір), або ж датою розрахунку (передача прав на ДЗ). Отримувач фінансового активу має визначитись із методом оцінки в обліку. Такий підхід не суперечить МСФЗ 15 (п.31), МСФЗ 9.

При цьому, подальша оцінка дебіторської заборгованості згідно МСФЗ 9 змінюється й залежить від виду дебіторської заборгованості. П.4.1.5 МСФЗ 9 говорить про те, підприємство може призначити оцінку фінансового активу за справедливою вартістю через прибуток або збиток, для урегулювання «неузгодженості обліку».

У МСФЗ на відміну від національних стандартів не передбачено понять «сумнівної» та «безнадійної» дебіторської заборгованості, а також не розкрито порядок нарахування резерву сумнівних боргів. При цьому п.п.5.5 МСФЗ 9

визначає поняття «зменшення корисності», яке покривається за рахунок відповідного резерву [38, п.п.5.5]. Підприємство може нараховувати і використовувати резерви для покриття зменшення корисності дебіторської заборгованості та відображенні у звітності справедливої вартості компенсації. Згідно МСФЗ 9 необхідно списувати фінансовий актив, який втратив свою цінність, за рахунок створеного резерву [38, п.п.7.1]. Головне завдання резерву – до моменту повної впевненості про несплату заборгованості актив мав бути поступово списаний, для недопущення різкого списання. Щодо критеріїв сумнівності, міжнародні стандарти не дають роз'яснень, тож це індивідуально для кожного підприємства.

Отже, визнання та оцінка дебіторської заборгованості в національних стандартах не суперечить МСФЗ, яке оперує більш узагальненою інформацією та надає більше «свободи» судження бухгалтера. Окрім того, МСФЗ доповнюється внутрішньо державними стандартами, практикою. В МСФЗ увага приділяється дебіторській заборгованості лише у формі фінансового активу.

Різниця з національними стандартами не суттєва, зокрема НП(С)БО 10 акцентує увагу на тому, що в баланс необхідно включити короткострокову дебіторську заборгованість, яка є фінансовим активом, за вирахунком резерву сумнівних боргів (чиста реалізаційна вартість), а МСФЗ 9 говорить про те, що в звітність необхідно включати за очікуваною вартістю компенсації. Проте, в такому формулюванні можливо знайти суттєву різницю: якщо підприємство очікує меншу вартість компенсації (навіть якщо термін оплати не закінчився), то таке підприємство має відобразити очікувану вартість у балансі.

В національних стандартах зменшення вартості не прив'язане до професійного судження, а має чіткі методи списання. Тому, очікувана вартість компенсації дебіторської заборгованості національного підприємства може відрізнятись від її балансового відображення. Міжнародні стандарти оперують більше поняттями «справедлива вартість» та «очікувана вартість компенсації», що є стимулом до більш точної оцінки вартості активу. Національні стандарти ж оперують більше чистою реалізаційною вартістю, тобто коригування

відбувається виключно за рахунок РСБ, або одразу на інші операційні витрати (але таке списання відбувається виключно коли є чіткі докази неплатоспроможності, або нереальності до стягнення заборгованості).

Міжнародні стандарти вирізняються гнучкістю до професійного судження, що дає змогу наближено оцінювати заборгованість до ринкової вартості. Це особливо актуально для України, де ринок дебіторської заборгованості практично відсутній. Наприклад, в Італії, хоч і застосовуються МСФЗ, резерви обмежуються 5% від суми заборгованості. Водночас МСФЗ допускає різні види резервів: якщо справедлива вартість змінюється, фахівець з обліку має право коригувати оцінку із поясненням у примітках, дотримуючись принципу обачності та сутності над формою. Українські стандарти, хоч і ефективні для боротьби з маніпуляціями, зокрема з РСБ як інструментом мінімізації податків, - часто обмежують гнучкість. Жорстке регламентування методології РСБ може спотворювати реальну оцінку активів та стримувати розвиток вторинного ринку дебіторської заборгованості. У цифрових умовах важливо виявляти недобросовісні практики, але це не має нівелювати професійне судження добросовісних платників.

У такому контексті стратегічного значення набуває побудова обліково-аналітичної системи, здатної забезпечити гнучку оцінку дебіторської заборгованості. МСФЗ, на відміну від національних правил, надають таку можливість, підвищуючи прозорість обліку та довіру інвесторів. Це вимагає не лише адаптації нормативної бази, а й впровадження цифрових механізмів верифікації й ризик-орієнтованої класифікації.

1.3. Чинники впливу на цінність дебіторської заборгованості в економічних відносинах: вітчизняна і міжнародна перспективи.

В п.1.1 було розглянуто чинники ризику дебіторської заборгованості, які впливають на її цінність. Саме ці чинники впливають на затримки, несплати, оспорювання заборгованості, втрати її реальної вартості, тощо. Розглянемо їх більш детально в таблиці 1.8.

Таблиця 1.8

Чинники впливу на зниження цінності дебіторської заборгованості

№	Чинник	Ризик
1	2	3
1	А. Підтвердження права на дебіторську заборгованість у постачальника	<ul style="list-style-type: none"> • Неналежне оформлення документів, зокрема усні договори призводять до розбіжностей, які складно узгоджуються, дебітор може не визнати частину зобов'язань, які кредитор не достатньо оформив документально або з порушенням частини домовленостей. • Не задокументовані порушення договору можуть вплинути на складність доведення прав на таку заборгованість; Вчасне не внесення інформації в облікові реєстри може призвести до зниження функції контролю в обліку; • Нечіткі домовленості у правочині збільшують ризик спору; • Протягом періоду угоди дебітор може втрати платоспроможність, але своєчасний доступ до такої інформації для постачальника обмежений.
2	В. Наявність достатніх дій постачальника для інкасації заборгованості	<ul style="list-style-type: none"> • Відсутність внутрішньої політики контролю визнаної заборгованості на основі актів – звірки, систематизації отриманої інформації, звернень до боржника може призвести до затримки оплат або визнання заборгованості спірною. • Кредитор може не встигнути, або пропустити період подання вимог на конкурсного кредитора у ініційованій справі про банкрутство. • Політика кредитора щодо контролю оплат має містити деталі, що дозволить швидше реагувати на можливі проблеми в розрахунках. • Ризик втрати компенсації та неправильного відображення інформації про існуючу заборгованість часто відбувається через відсутність дієвої політики віднесення дебіторів до категорії сумнівних. • Значні правочини мають відбуватись виключно зі згоди керівництва для уникнення фродаторських причин
3	С. Підтвердження права кредитора на компенсацію у дебітора	<ul style="list-style-type: none"> • Неправильно оформлена первинна документація впливає на ризик невизнання такого документу самим дебітором; • Затримки у виконанні умов договору кредитором, наприклад реєстрація ПН, чи невідповідність частоті поставок може вплинути на затримки у визнанні зобов'язань дебітором. • Дебітор може не внести облікову інформацію реєстри бухгалтерського обліку, тому варто регулярно формувати акти - звірки та контролювати виконання зобов'язань.
4	Д. Наявність волі дебітора до вчасного та повного виконання зобов'язань	<ul style="list-style-type: none"> • Фродаторні причини (в т.ч доведення до банкрутства з одночасними діями, направленими на зменшення ліквідаційної маси; часткове невиконання зобов'язань з одночасним невизнанням первинних документів по таким операціям). • Фінансові складнощі; форс – мажорні обставини (війна, пандемія, тощо). Існуючі юридичні суперечки.

Продовження таблиці 1.8.

1	2	3
5	Е. Наявність майна дебітора	<ul style="list-style-type: none"> • Оцінка майна дебітора досить складний процес, який часто не проводиться в т.ч. через обмеження доступу до фактичної інформації. • Аналіз на основі фінансової звітності містить ризик неточності, адже фінансова звітність не показує наприклад прострочення платежів, які збільшують ризик банкрутства. • Протягом терміну угоди фінансовий стан може змінитись в т.ч. через форс- мажорні обставини. • Можлива відсутність політики щодо меж надання розстрочки, яка має бути забезпечена майном дебітора; • Наявність дебітора в судових суперечках може призвести до втрати або заморожування майна, тому оцінка матиме суттєві неточності.
6	F. Зовнішній чинник, інституція контролю	<ul style="list-style-type: none"> • Економічна криза може вплинути на платоспроможність дебіторів; • Інфляція та девальвація грошової валюти спричинює зміну реально вартості компенсація, яка не дисконтувалась. • Недостатність забезпечення релевантною інформацією про зовнішні ризики та ризики самого дебітора. • Зміни в законодавстві, наприклад, якщо уряд запроваджує пільгові умови реструктуризації боргів, компанії можуть затримувати платежі. • Доступність кредитування – якщо банки обмежують видачу кредитів, дебітори можуть мати проблеми з виплатами.

Джерело: власна розробка автора

Існування дебіторської заборгованості можливо умовно поділити на три періоди, кожен із яких варто досліджувати для збільшення ймовірності погашення заборгованості.

Підготовчий період. Період до підписання договору та виникнення зобов'язань. Включає формування загальної політики підприємства в питанні надання розстрочки; побудові алгоритмів перевірки потенційного дебітора, зокрема шляхом використання баз даних та реєстрів; формування облікової політики підприємства; розробка договору реалізації. Прийняття рішення про постачання товарів, робіт та послуг.

Операційний період. Період після підписання договору та перед отриманням оплати (протягом домовленого терміну). Включає відвантаження продукції (виконання робіт, послуг) та оформлення первинної документації; визнання та оцінка дебіторської заборгованості; подальший облік заборгованості

на підприємстві. Якщо дебітор не визнає заборгованість - проведення достатнього аналізу для доведення права на відшкодування заборгованості. Якщо дебітор все одно не визнав заборгованість і потрібно судове рішення для доведення права на відшкодування, то це вже післяопераційний період.

Післяопераційний період. Період або: після отримання коштів за продукцію; або після закінчення терміну домовленої оплати; або після визнання дебіторської заборгованості спірної (навіть якщо домовлений термін оплати не закінчився). Включає документування оплати дебітора, внесення інформації до облікових реєстрів, списання заборгованості. Якщо оплата в визначений період не надходила - докладання достатніх зусиль для інкасації заборгованості, включаючи вищезгаданий інструмент - вирішення можливих спорів в судовій інстанції. Якщо заборгованість стала безспірно доведена і виконавча служба (на основі рішення суду про стягнення заборгованості) спробувала стягнути заборгованість, але підприємство – дебітор не виконало зобов'язання, то кредитор може ініціювати банкрутство.

Дослідимо судову практику зі спірною дебіторською заборгованістю та справ про банкрутство підприємств. Такий емпіричний аналіз дозволяє сконцентрувати увагу на практичних проблемах обліку дебіторської заборгованості та процесу доведення права на дебіторську заборгованість. Зазначимо, що банкрутство дебітора як інструмент інкасації дебіторської заборгованості за рахунок ліквідаційної маси боржника, є останньою процедурою, як показує практика, зовсім не гарантує отримання заборгованості, адже ліквідаційна маса, як правило, менша ніж сума вимог кредиторів. Варто зауважити, що в частині господарських процесів, саме питання спірності дебіторської заборгованості є одним із головних форм проваджень. Наслідком неможливості виконання зобов'язань є ініціювання справ про банкрутство. Розглянемо основні аргументи дебітора, які мають юридичну силу при спростуванні права кредитора на відшкодування.

Договір. Документування є обов'язковим елементом господарської діяльності та відображається в бухгалтерському обліку [1, ст. 9]. Якщо

дебіторська заборгованість за НП(С)БО 10 визнається активом одночасно з визнанням доходу від реалізації [5, ст. 6], то взаємне зобов'язання виникає раніше, як правило в момент підписання договору.

За МСФЗ 9 зобов'язання виникають в момент підписання договору, проте, в самому обліку кредитор і дебітор визнає дебіторську заборгованість саме після переміщення товару дебітору, складаючи відповідні первинні документи [38; п.3.1.1, п.Б3.1.2]. В національному обліку, незважаючи на те, що НП(С)БО 10 не фіксує настання зобов'язання саме в момент підписання договору, проте ст. 629 ЦКУ говорить про те, що після підписання договору в обох сторін виникає зобов'язання, яке, згідно ст.525 ЦКУ не можна зупинити в односторонньому порядку, якщо така зупинка не передбачена договором. Тому варто відмітити, що в бухгалтерському обліку не відображається поява зобов'язань саме під час підписання договору, тому такі зобов'язання не відображаються на рахунках та у звітних документах. Відбувається лише реєстрація договору як правочину.

Правочин – це документ, що засвідчує права та обов'язки. Невиконання договору може викликати судові спори і зменшення економічних вигод. Підписання договору не є господарською операцією, оскільки така операція передбачає реальне переміщення активів. Однак інформація про узгоджені договори може вплинути на рішення стейкхолдерів, бо показує майбутню ділову активність. Незважаючи на те, що підписані договори не відображаються у фінансовій звітності, вони можуть бути зазначені в нефінансовій, наприклад, в Інтегрованій звітності. Це дає стейкхолдерам більше релевантної інформації для прийняття рішень, зокрема щодо інвестування.

Питання договору вважаємо суттєвим для подальшого розгляду проблем обліку дебіторської заборгованості, адже на основі нижченаведених прикладів судових справ, правочин може вплинути на цінність дебіторської заборгованості через невизнання його (або часткового визнання) сторонами. Саме договір може стати відправною точкою майбутніх проблем: не прописування в ньому нюансів операції, відповідальності та обов'язків сторін, інших суттєвих умов може призвести до серйозних проблем невизнання або невиконання сторонами

домовленості. Такі випадки непоодинокі, підтвердження цьому знаходимо в ЄДРСР.

Суб'єкти господарської діяльності вільні в провадженні господарської діяльності, яка не суперечить законодавству України. Договір опосередковує господарську діяльність між суб'єктами господарювання [29, п.4.18; 18, ст.19 ч.3,ч.8]. Фахівець із обліку має зафіксувати виникнення взаємного зобов'язання (правочину). Цивільний кодекс регламентує, що договір між юридичними особами «належить вчиняти» у письмовій формі [17, ст. 208, п.1]. Проте, не обов'язково така «письмова форма» - це класичний договір, скріплений підписами та печатками. Письмовим договором є і інші форми обміну інформацією, зокрема електронними листами, телеграмами, тощо. За ЦКУ головне – аби воля до угоди та особи були ідентифіковані [17, ст. 207], така позиція підтверджена Верховним Судом та наявна в Господарському кодексі [29, п.4.20;18, ст.181, ч.1].

Постачальник може вести переговори із потенційним дебітором в електронному форматі, використовуючи приватні переписки в месенджерах, електронне листування та інші метадані, на базі яких формують електронні докази, що в випадку судового розгляду спорів приймаються для підтвердження фактів набуття та виконання зобов'язань. На основі постанови від 03.08.2022 Касаційний господарський суд зазначив, що електронний доказ – це цифрова інформація, яка має значення для справи, і відрізняється від електронного документа [20]. Наприклад, повідомлення електронної пошти з додатками вважаються електронними доказами [19, ст.96 ч.3].

В господарській діяльності безумовно існує місце таким домовленостям, зважаючи на низку причин, проте із юридичної та облікової точки зору, таке зобов'язання (без офіційного договору, скріпленого підписами відповідальних осіб та печатками, класифікаційним номером, тощо) складно зафіксувати в первинних документах та реєстрах бухгалтерського обліку. Їх правочинність може бути спірною саме через складність ідентифікації особи та її волевиявлення.

Тому, нерідко трапляється невизнання дебітором зобов'язання, яке виникло не у класичній формі, це провокує вирішення спору в суді.

Отже, у випадку некласичної форми правочину, важливо письмово зафіксувати з персоналізованих джерел (такі як офіційна пошта, тощо) предмет та умови такого правочину. Якщо для підприємства притаманна практика вищезначених домовленостей, то має бути налаштований документообіг та реєстрація електронних доказів, закріплення його у відповідному наказі, що зменшуватиме ризик невизнання сторонами умов правочину. Згідно постанови Касаційного господарського суду, за загальним правилом, недодержання письмової форми договору (відсутність єдиного документу, тощо) не свідчить про недійсність чи не укладення правочину. В такому випадку, за загальним наслідком, відбувається обмеження доказів (про факти здійснення домовленостей, виконання зобов'язань). Зокрема допустимими вважатимуться відео, фото та аудіо докази. Недопустимими вважатимуться свідчення свідків [29, п. 4.21].

В випадку укладення класичного договору, в якому будуть підписи та печатки відповідальних осіб, доказова база в суді стосуватиметься вже не умов правочину, а виконання самого договору. Тому доказовою базою будуть будь-які дані, на підставі яких суд встановлює наявність обставин про виконання зобов'язань, або інших подій (якщо є договір, то це висновки експертів і показання свідків) [29, п.4.32 ; 18, ст.71, ч.1, ч.2]. Тому, чим більше способів фіксації домовленостей та фактів їх виконання – тим більша ймовірність захистити право постачальника на відшкодування дебіторської заборгованості.

Аналіз судової практики важливості правочину дає підстави подальшому дослідженню про порядок визнання дебіторської заборгованості через призму можливості доведення права на неї самим кредитором. Адже визнання дебіторської заборгованості з неправильним оформленням, або навіть із відсутністю правочину призведе до того, що в обліку буде визнана заборгованість, а в звіті «Про фінансові результати» - дохід, при тому, що задокументованих прав на таку заборгованість недостатньо, а тому може взагалі постати питання

правомірності визнання доходу та інших юридичних наслідків. Така господарська операція матиме більше рис безоплатної передачі, ніж дебіторської заборгованості.

Первинні документи. Окрім договору, як правочину, в спірних поставках оскаржують первинні документи, або навіть факт самої поставки, адже згідно законодавства, якщо операція відбувається лише на папері, то правочин може бути визнаний недійсним. [29, п.4.37; 18, ст.203, ч.5]. Як правило, спірні ситуації трапляються при неналежному заповненні (або взагалі відсутності) якогось із первинного документа. Проте, є випадки оспорювання поставок незалежні від якості заповнення первинної документації. У справі № 905/49/15 фірми «Агросвіт» проти ТОВ «Сіваш Агро», остання заперечувала факт зобов'язань, щодо оплати товару на основі оскарження процедури первинного документування, зокрема заперечувала підпис на накладних відповідальної особи, чим намагаючись господарську операцію визнати недійсною, аргументуючи правилами складання первинної документації [25, п.2.3]. Попри це, покупець скористався правом на податковий кредит за цією операцією (на ту само суму) [23]. Така справа є показовою для усвідомлення все зростаючої ролі податкової накладної в процесі доведення кредитором фактів настання зобов'язань.

Вказана судова справа пройшла через три рівні суду, зокрема господарський суд першої інстанції постановив існування зобов'язання на основі визнаного податкового кредиту; апеляційний же суд – навпаки, не визнав зобов'язання покупця через формальне порушення правил складання первинного документу і при цьому заперечив роль податкової накладної як первинного документу, що підтверджує факт господарської операції [24, п.9.3]. Касаційний господарський суд підтвердив, що первинний документ має ціль задокументувати рух товару, факт господарської операції, що і є основою до набуття зобов'язання, а податкові накладні самостійно не можуть слугувати беззаперечним доказом існування господарської операції.

Тому, на основі рішення Касаційного суду варто переглянути підхід до найбільш повного відображення господарських операцій, зокрема забезпечити документування і інших можливих доказів, в тому числі електронних, що підтвердили б фактичний рух товару («... визначальною ознакою господарської операції є реальний й рух активів» [24, п.9.5, п.9.9; 27, п.8.21]), існування домовленостей чи звичайної практики, тощо. В цій дисертації ми довели, що дебіторська заборгованість існує у формі права вимоги кредитора до дебітора. Якщо певні докази здатні таке право підтвердити, зокрема у суді, то вони мають реєструватись на підприємстві, в інакшому випадку збільшиться ймовірність їх втрати, а відтак і втрати права вимоги.

Ще одним прикладом неоднозначності податкової накладної як інструменту для підтвердження господарської операції є справа ДПС проти ТОВ «Нібулон прайм» та ТОВ «Гранд резорт» [29], на яку часто посилається суд.. ДПС подала позов на два підприємства, обґрунтовуючи фіктивність постачання товарів та неправомірне виникнення дебіторської заборгованості у підприємства ТОВ «Нібулон прайм», щодо якої ТОВ «Гранд резорт» оголосив про неможливість оплати та відповідно ініціював процедуру банкрутства. Це призвело до великого податкового кредиту в одного підприємства та зобов'язання в іншого (щодо якого ініціювали процедуру банкрутства). Більше того, ТОВ Гранд Резорт мав зобов'язання перед бюджетом, а таке ініціювання банкрутства унеможливило погашення зобов'язань.

Головне управління ДПС захищало своє право на податкові надходження, адже банкрутство ТОВ Гранд Резорт значило неможливість виконання зобов'язань перед іншими кредиторами, серед яких була держава. ДПС обґрунтовувала фіктивність поставки тим, що постачальник (ТОВ Нібулон) не міг поставити товар, на суму більше 8.8 млн. грн, адже він не мав до того жодної оподаткованої операції (не складав податкові накладні), тобто не міг мати такої вартості товару у себе, а єдиною активністю була реєстрація електронного ключа.

Важливим у цій справі є те, що Велика палата Верховного суду вважала податкові накладні такими, для складання яких треба виключно реальне

переміщення товарів, що має бути забезпечене первинними документами. Підприємства не надавали первинні документи, тому Суд відмінив рішення апеляційної інстанції та направив справу у першу інстанцію для встановлення фактів фактичного постачання товару, в випадку ненадання первинних документів можливе визнання поставки фіктивною, а відповідний правочин – недійсним. Дана справа не закінчилась відміною правочину, визнанням операції недійсною. При поверненні справи до першої інстанції ГС вимоги ДПС не були задоволені, адже суд вважав їх безпідставними через закінчення терміну позовної давності. Держава та інші кредитори понесли збитки. Це показує яскравий приклад використання фіктивних поставок для реалізації схем по ухиленню від оподаткування недобросовісними підприємцями. Звісно, в такому випадку в постачальника «накручується» фіктивна дебіторська заборгованість.

Нарахування ПДВ до отримання грошових коштів від покупця, може викликати дискусії, адже підприємство може так і не отримати компенсацію, а зобов'язання вже мусить платити. Дослідники піднімають проблему віднесення дебіторської заборгованості до складу доходу, з одночасним визнанням ПДВ, що призводить до браку грошових коштів [42, с.43]. Проте, наведений вище приклад свідчить, що завжди будуть недобросовісні підприємці, які використовуватимуть всі доступні інструменти для ухилення від оподаткування, тому з питаннями доходу, витрат, податків варто бути вкрай обережним, аби це не вплинуло на створення додаткового інструменту для несплати податків, що вкрай чутливо в умовах воєнного стану.

Однією з підстав для визнання дебіторської заборгованості безнадійною є документально підтверджена неплатоспроможність боржника, що, відповідно до чинного законодавства, встановлюється через процедуру банкрутства. Наявність дієвого механізму реалізації процедури банкрутства або відновлення платоспроможності є важливою складовою системи правового захисту прав кредитора. Саме цей механізм дозволяє реалізувати право на компенсацію переданих підприємством ресурсів у випадку невиконання зобов'язань контрагентом. Однак, зтяжна судова практика, пов'язана з розглядом справ щодо

стягнення заборгованості, суттєво знижує довіру кредиторів до реалізації продукції на умовах відстрочки платежу. Такий стан речей не лише підриває стабільність договірних відносин, але й впливає на загальну економічну динаміку, зокрема через зниження обсягів післяплати, обмеження внутрішнього обігу ресурсів та послаблення лояльності бізнесу до державних інституцій як гарантів правового поля.

Згідно зі статтею 34 Кодексу України з процедур банкрутства, боржник, ініціюючи банкрутство, не має зобов'язання письмово повідомляти всіх кредиторів про початок процедури. Закон вимагає лише подання до суду списку кредиторів із зазначенням сум вимог. Така норма створює подвійний ризик для постачальника: по-перше, боржник може не визнати наявності зобов'язання, і по-друге, кредитор може бути не включений до переліку заявлених вимог. Уникнення таких ризиків можливе лише за умови належного підтвердження заборгованості під час строку дії зобов'язання (наприклад, актом звірки), або своєчасного звернення кредитора до суду (протягом 30 днів) з метою включення його до категорії конкурсних кредиторів. Це суттєво підвищує ймовірність часткового задоволення вимог під час реалізації ліквідаційної маси.

У зв'язку з наведеним, доцільним виглядає внесення змін до статті 34 Кодексу України з процедур банкрутства, якими передбачити обов'язок дебітора у семиденний строк письмово повідомити всіх кредиторів про початок процедури банкрутства, у випадку, коли заяву подає він сам або інший кредитор з безспірними вимогами. Це посилить захист прав усіх сторін та сприятиме підвищенню прозорості процедур банкрутства. Окремої уваги заслуговує аналіз спірної дебіторської заборгованості. Відповідно до статті 39 [63], суд має право відмовити у відкритті провадження у справі про банкрутство, якщо вимоги кредитора є предметом спору. Лише після винесення судового рішення про стягнення заборгованості і за наявності факту її несплати, кредитор отримує право на ініціювання процедури банкрутства боржника. У випадку, коли провадження щодо визнання зобов'язання ще не відкрито, але суд у підготовчому засіданні визнає вимоги кредитора обґрунтованими, він має право розглядати й

інші спори між сторонами вже в межах відкритої справи про банкрутство [63, ст.7; ст.45, п.8].

Таким чином, спірна дебіторська заборгованість не може в обліковій системі бути ототожнена із визнаною. Наявність спору щодо права вимоги фактично не дає обґрунтування для формування резерву сумнівних боргів (РСБ), адже немає належного підтвердження правомірності заборгованості як активу, як немає і підстав сумніватись в оплаті заборгованості. Тому спірна заборгованість - не сумнівна. Це створює серйозну методологічну проблему - необхідність розмежування заборгованості, визнаної або підтвердженої первинними документами, і заборгованості, яка має спірний характер.

У такому випадку, важливим елементом системи обліку має стати впровадження аналітичного обліку, який дозволить на рівні реєстрів ідентифікувати ступінь ризику, обґрунтованості, наявності судових спорів та статус визнання заборгованості контрагентом. Такий підхід забезпечить більш об'єктивне інформування стейкхолдерів, зменшить рівень асиметрії інформації та сприятиме прийняттю обґрунтованих управлінських рішень.

Побудова комплексного обліково-аналітичного забезпечення стратегічного управління дебіторської заборгованості підприємства має ключове значення для зміцнення довіри до звітності та розвитку вторинного ринку даного активу. Таке забезпечення повинно базуватись на єдиному цифровому ресурсі, що акумулює релевантні первинні документи, здійснює їх автоматизовану верифікацію, інтегрується з державними та судовими реєстрами й дозволяє кодифікувати зобов'язання на основі підтверджених доказів.

Стратегічне значення має встановлення зв'язку між фінансовим і податковим обліком, зокрема використання податкової накладної як доказу реальності господарської операції. Це забезпечить належне документування права вимоги у разі спорів, мінімізує ризики фіктивних операцій і гарантує збереження доказової бази в судових процесах. У підсумку формується прозора, верифікована та ризик-орієнтована модель обліку, що відповідає як стратегічним цілям підприємства, так і публічним інтересам.

Висновки до розділу 1

У першому розділі дисертаційного дослідження розкрито теоретико-методологічні засади обліку дебіторської заборгованості як об'єкта фінансової звітності та інструмента стратегічного управління. Розглянуто економіко-правову природу дебіторської заборгованості, здійснено критичний аналіз існуючих підходів до її визнання, класифікації та оцінки. Встановлено особливості функціонування цього активу в умовах інформаційної асиметрії та нестабільного ринкового середовища. Досліджено динаміку дебіторської заборгованості в Україні та країнах Європи, ідентифіковано ключові ризики, що впливають на процес її інкасації. З урахуванням стратегічного характеру управління дебіторською заборгованістю сформульовано такі висновки:

1. Проведено порівняльний аналіз тлумачень поняття дебіторської заборгованості у науковій літературі та нормативно-правовій базі. Встановлено, що на відміну від матеріальних активів, дебіторська заборгованість має тимчасову природу та безпосередньо пов'язана з поведінкою контрагента. Тому, запропоновано авторське визначення дебіторської заборгованості з позиції короткострокової заборгованості, яка має риси фінансового активу. Дебіторську заборгованість визначено як «права кредитора на отримання компенсації від дебітора, зобов'язання за яким настало в результаті минулих подій», що формує основу для стратегічного аналізу платіжної поведінки.

2. На основі узагальнення існуючих класифікаційних підходів виявлено, що переважна їх більшість базується на критеріях строку погашення або призначення заборгованості. Автором запропоновано доповнити класифікацію новими критеріями для управлінського обліку, зокрема: рівень довіри (впевненості) до контрагента, за ступенем обґрунтованості права вимоги на погашення дебіторської заборгованості, за рівнем визнання (прийняття до погашення) дебітором. Такий підхід дозволяє глибше оцінювати ризики, розробляти превентивні стратегії управління дебіторами та приймати обґрунтовані управлінські рішення.

3. Виділено правочин і первинні документи як основні елементи, навколо яких виникають спори щодо реальності дебіторської заборгованості. Обґрунтовано доцільність ведення окремого обліку суттєвих умов договору, доказів виконання зобов'язань та інших параметрів, що мають ключове значення у стратегічному контексті управління ризиками неплатежів.

4. Проаналізовано правовий статус податкової накладної як доказу господарської операції. Встановлено, що попри її значення для податкового обліку, вона не завжди розглядається судами як повноцінний доказ реальності активу. Обґрунтовано потенціал розширення функціоналу податкової накладної у частині підтвердження юридичних фактів взаємодії сторін, що має стратегічне значення для формування єдиного інформаційного простору обліку.

5. Проведено компаративний аналіз динаміки дебіторської заборгованості в Україні, Центральній, Східній та Західній Європі. Встановлено, що у 2022–2023 рр. обсяг дебіторської заборгованості українських підприємств зріс у середньому на 28%, що пов'язано з порушенням ланцюгів постачання, інфляційним тиском та зниженням ділової активності. Така динаміка підтверджує чутливість цього активу до макроекономічної ситуації та зумовлює необхідність інтеграції стратегічних індикаторів ризику у систему обліку й аналізу. Автором виокремлено шість ключових чинників втрати вартості, які можуть бути покладені в основу стратегічної системи раннього попередження.

6. Критично оцінено підходи до формування резерву сумнівних боргів, які нині ґрунтуються переважно на принципі прострочення. Визначено, що ризик знецінення може виникати ще до фактичного порушення строків платежу, у зв'язку з чим обґрунтовано потребу нормативного оновлення критеріїв сумнівності. Це дозволить своєчасно формувати резерви, адаптовані до стратегічних ризиків втрати вартості активу, та забезпечити більш достовірну оцінку чистої реалізаційної вартості дебіторської заборгованості.

Основні результати розділу опубліковано в наукових працях автора [126;127;131].

РОЗДІЛ 2

ОБЛІКОВО-ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗРАХУНКІВ З ДЕБІТОРАМИ

2.1. Архітектура інформаційного забезпечення розрахунків з дебіторами.

Розрахунки з дебіторами, є невід’ємною складовою реалізаційного процесу, відображаються як у первинній, так і у внутрішній обліковій документації, яка формується на кожному етапі розвитку договірних відносин на умовах післяплати. Усі ці дані підлягають реєстрації в облікових реєстрах, а також використовуються для прийняття управлінських рішень, що впливають на вибір контрагента, формулювання умов договору, вибір методів оптимізації грошових потоків, побудову облікової політики та інших елементів регулювання фінансово-господарської діяльності.

Для більш детального аналізу та побудови дієвої системи управління дебіторською заборгованістю пропонується умовний поділ процесу реалізації товарів (робіт, послуг) з післяплатою на три етапи: підготовчий (до укладення договору), операційний (період виконання зобов’язань до настання терміну оплати), та післяопераційний (етап контролю виконання зобов’язань, інкасації, або врегулювання неплатежів).

Підготовчий етап має ключове значення в забезпеченні фінансової безпеки підприємства. Оскільки післяплата апріорі пов’язана з ризиком затримки платежів, їх повного невиконання або виникнення інших обставин невизначеності, які можуть спричинити додаткові витрати для підприємства-продавця, на цьому етапі необхідно здійснити попередню оцінку платоспроможності потенційного контрагента. Рішення про укладення договору має базуватись на системному аналізі рівня ризику з урахуванням умов угоди, галузевої специфіки, фінансового стану дебітора та доступності правового захисту.

Крім того, підприємство має сформувати низку організаційних і методологічних заходів для захисту власних інтересів, що мають бути відображені в обліковій політиці. Це, зокрема, включає встановлення відповідальності за прийняття рішень між структурними підрозділами (служби безпеки, юридичний відділ, бухгалтерія, фінансовий менеджмент), налагодження внутрішнього документообігу, створення критеріїв оцінки надійності дебіторів та формалізованих процедур погодження договорів.

Інформаційно-аналітичне забезпечення процедури перевірки дебітора на предмет сумнівності є обмеженим, насамперед через складність доступу до інформації, що носить конфіденційний або частково публічний характер. Найбільш релевантними для постачальника є відповіді на питання: «чи буде виконане зобов'язання щодо оплати?» та «з якою ймовірністю може настати прострочення або інші відхилення від умов договору?». Для цього необхідно враховувати показники платіжної дисципліни дебітора, його внутрішню політику управління зобов'язаннями, фінансову стійкість, а також потенційні зовнішні ризики (економічні, правові, геополітичні), що можуть вплинути на здатність до погашення боргу.

У підпункті 1.1 було обґрунтовано шість ключових чинників, що складають цінність дебіторської заборгованості як фінансового активу. Саме ці чинники можна використати для скринінгу вразливих елементів та побудови моделі управління, яка дозволить систематизувати інформацію та адаптувати обліково-аналітичні процедури для зменшення рівню ризиковості активу, підсумуюмо інформаційне забезпечення чинників цінності дебіторської заборгованості в таблиці 2.1.

На основі розглянутої проблематики в п.1.3 цієї дисертації та таблиці 2.1 стає очевидно, що для уникнення проблем із доведенням права на компенсацію від дебітора варто це право захистити. Часто проблеми виникають саме в частині договору та первинних документів, які слідує як підтвердження за поступовим виконанням договору.

Таблиця 2.1

Інформаційне забезпечення чинників цінності дебіторської заборгованості

№	Чинник	Підготовчий етап	Операційний етап	Післяопераційний етап
1	2	3	4	5
1	чинник А – Підтвердження вимоги у постачальника	<ul style="list-style-type: none"> - До угоди має бути сформований документообіг з дебіторами згідно вимог законодавства. - Мають бути розроблені проекти договорів, зокрема прописана черговість переходу права власності на актив, тощо. 	<ul style="list-style-type: none"> - наявність письмового договору, що максимально детально характеризує зобов'язання сторін. - Наявність та контроль за належно сформованою первинною документацією; - приватне листування має відбуватись тільки з ідентифікованих акаунтів; - зареєстровані ПН/РК; - всі господарські операції мають бути відображені в обліку, а первинні документи зареєстровані згідно кожної дати. - Варто формувати акти – звірки для підтвердження даних обліку покупця та постачальника. 	<ul style="list-style-type: none"> - Документи про виконання (або невиконання) зобов'язань мають зберігатись згідно вимог чинного законодавства. Приватні переписки за можливості варто роздруковувати. -Перевірити правильність відображення операції в обліку. - Забезпечити зберігання інформації протягом встановленого періоду.
2	чинник В - достатні дії постачальника для інкасації заборгованості	<ul style="list-style-type: none"> - Попередня реєстрація доказів, окрім загально встановлених, що можуть свідчити про окремі домовленості та настання юридичних наслідків. - Перевірка потенційного дебітора та його власників у доступних ресурсах на предмет ризиковості та недобросовісності. - поведінка постачальника має відповідати макроекономічній та регіональній ситуації, наприклад щодо домовленостей постачання товарів на ризиковані території, або домовленості в невизначений період. - Розроблення умов 	<ul style="list-style-type: none"> - активні дії, направлені на підтвердження дебітором взятих на себе зобов'язань, після виконання частини угоди. Це в т.ч. фіксація актів звірки; контроль правильності заповнення первинної документації покупцем. - контроль етапів виконання угоди з обов'язковим підтвердженням відповідальних осіб, перевірка наявності необхідних довіреностей, що свідчать про правомірність дій таких осіб. - дотримання письмової форми спілкування. 	<ul style="list-style-type: none"> - В разі невиконання умов договору, постачальник має докласти достатніх зусиль, аби вивести ДЗ з категорії спірної, в т.ч. через рішення суду (для подальшого ініціювання справи про банкрутство). - У внутрішніх документах, зокрема управлінських, має бути внесена інформація як про юридичну особу, так і її власників та результат виконання договорів із особистими коментарями. Це допоможе підвищенню ефективності подальшої співпраці та більш

Продовження таблиці 2.1

1	2	3	4	5
		<p>договору, з прописом різних ситуацій, що можуть виникнути під час співпраці;</p> <ul style="list-style-type: none"> - домовленість про первинне документування кожного етапу виконання договору та дій, які слідуватимуть в разі невиконання кожного із таких. - чітке прописування параметрів якості предмету договору, часових проміжків, та інших суттєвих умов. - Встановлення кола відповідальних осіб, які мають контролювати кожен етап виконання потенційної угоди. - Наявність страхування ризиків. 	<ul style="list-style-type: none"> - Перевірка в реєстрах банкрутств. 	<p>точної оцінки майбутніх договорів.</p>
	чинник С- Визнання вимоги дебітором	<ul style="list-style-type: none"> - Дослідження судових спорів такої юридичної особи на предмет заперечення зобов'язань, 	<ul style="list-style-type: none"> - Наявність письмового, затвердженого та зареєстрованого договору - підтвержені, правильно оформлені первинні документи; - Використання права податкового кредиту (для платників ПДВ). - відображення господарської операції на реєстрах бухгалтерського обліку дебітором; - підтвердження заборгованості в актах звірки; - письмові переписки з верифікованих та домовлених акаунтів. 	<ul style="list-style-type: none"> - В випадку несплати заборгованості, варто аби дебітор підтвердив існування такої заборгованості, аби вона не була в категорії спірної; В протилежному випадку варто прийняти рішення про судове або досудове доведення існування такої заборгованості. Варто ґрунтовно дослідити позицію покупця, на якій будується його позиція про спірний характер заборгованості.
4	чинник D – достатнє майно дебітора	<p>Превентивна оцінка фінансового стану, результатів діяльності, та статусу реєстрації перед угодою;</p> <ul style="list-style-type: none"> - використання рекомендованих сервісів, зокрема Електронного кабінету для аналізу практики господарювання 	<ul style="list-style-type: none"> - Регулярна перевірка дебітора на предмет підвищення ризику, зокрема відкриття справ про банкрутство, наявності нових виконавчих проваджень, тощо. - просування політики стимулювання вчасних оплат; 	<ul style="list-style-type: none"> - Після кожного договору, мають бути зроблені висновки та занесені в певні картотеки дебітора, як про юридичну особу, так і про її власників. - У випадку ініціювання процедури банкрутства, варто слідкувати за

Продовження таблиці 2.1

1	2	3	4	5
		<p>потенційного дебітора. Дослідження якості виконання ним своїх зобов'язань; наявності судових справ, виконавчих проваджень, тощо.</p> <ul style="list-style-type: none"> - аналіз можливості альтернативних джерел фінансування заборгованості накщталт застави, поручительства, тощо. - Формування висновку про рівень забезпечення кредиторської заборгованості потенційного дебітора. - Розробка таких умов договору, які б мінімізували невизначеність, наприклад шляхом затвердженого графіку оплат. - формування облікової політики з критеріями віднесення заборгованості до категорії сумнівної. 	<ul style="list-style-type: none"> - Аналіз фінансової звітності дебітора. - Перевірка наявності застави. 	<p>відкриттям таких справ, аби була змога стати конкурсним кредитором та мати шанс відшкодування переданих ресурсів..</p> <ul style="list-style-type: none"> - В випадку прострочення платежів варто перевірити наявність нових умов, які дозволяють віднести заборгованість до категорії сумнівної.
5	чинник Е – воля дебітора до виконання зобов'язання	<p>Перед угодою варто дослідити як юридичну особу, так і її власників на предмет добросовісності, ризиковості, відкритих виконавчих проваджень, судових спорів.</p> <p>-Договір, як правочин має бути побудований за принципом завчасного виявлення ризику та містити детальний перелік дії та прав в випадку</p>	<p>- Під час існування ДЗ варто аналізувати чи платоспроможність дебітора залишається стабільною, зокрема через моніторинг відповідних ресурсів (як от Електронний кабінет, ЄРСР, тощо)</p> <ul style="list-style-type: none"> - акти звірки свідчать про визнання дебітором зобов'язань; - кроки покупця до зміни, відстрочення зобов'язань по договору можуть свідчити про ймовірні проблеми з такою заборгованістю; 	<ul style="list-style-type: none"> - Як успішні, так і проблемні договори мають бути проаналізовані. інформація по дебітору та його засновнику має міститись у внутрішній картотеці п-ва. - На основі проблемної співпраці варто проводити внутрішнє розслідування, зокрема для пошуку потенційно слабких місць в доведенні права постачальника на компенсацію, зокрема через можливі змови всередині п-ва.

Продовження таблиці 2.1.

1	2	3	4	5
6	чинник F – правове поле та зовнішні ризики	<p>- Предмет договору, його умови мають регламентуватись чинним законодавством. Перед договором варто дослідити потенційно складні етапи угоди післяплати по схожим договорам.</p> <p>-Окрім того, варто проаналізувати середню тривалість та вартість судового процесу, яка може вплинути на умови договору, зокрема порядок переходу права власності, та порядок отримання коштів.</p> <p>- Податкова, за рахунок використаного права ПК може надати суттєву інформацію про право постачальника на відшкодування. На основі договору можливо затвердити порядок отримання конфіденційної інформації, яка стосується такого договору, зокрема щодо відображення операції В БО, податкових ресурсах, тощо.</p> <p>Варто аналізувати макроекономічні тенденції, які можуть вплинути на зменшення ролі держави як гаранта правового поля, зокрема внаслідок військової агресії, чи іншої нестабільності.</p> <p>повного або часткового невиконання сторонами умов договору. -Усі переписки, домовленості, варто здійснювати в письмовому вигляді, при можливості, використовуючи інші способи документування.</p>	<p>- наявність працюючих правових інструментів захисту постачальників може суттєво збільшити ймовірність отримання компенсації. Варто систематично аналізувати зовнішні аналітичні ресурси на предмет зміни економічної кон'юнктури.</p> <p>- Варто аналізувати ресурси, які можуть свідчити про настання правових наслідків, що спричиняють несплату. наприклад ініціювання справи про банкрутство, стікання терміну позовної давності, інституційним змінам в державі, тощо.</p> <p>- оплата постачань по частині із договорів, при тому, що по іншим спостерігаються затримки є сильним індикатором потенційних проблем. Варто узгодити наявність та визнання дебітором первинних документів по такій заборгованості.</p> <p>- - Моніторинг платіжної дисципліни.</p>	<p>-Практика як успішних, так і невдалих договорів має акумулюватись в формуванні більш вдалої політики надання відстрочки оплати, більш успішного алгоритму перевірки контрагента, новим умовам договору, черговості його виконання, закріплення первинною документацією, тощо.</p>

Продовження таблиці 2.1

1	2	3	4	5
		<ul style="list-style-type: none"> - Макроекономічна ситуація може вплинути на волю до виконання сторонами умов договору, тому варто це або прописувати в договорі (як суттєві обставини), або ж оцінювати такий ризик для прийняття рішення по співпраці. - Узгодження графіка платежів. 		

Джерело: власна розробка автора

Заглибимось у відображення господарських операцій в бухгалтерському обліку. Підприємство самостійно обирає форму бухгалтерського обліку, способи реєстрації та узагальнення інформації, з врахуванням єдиних засад, галузі функціонування та технологій обліку. Підприємство самостійно затверджує правила документообороту, додаткову систему рахунків, коло відповідальних осіб за підписання документів, тощо [1, ст.5].

Формування дебіторської заборгованості відбувається при одночасному підтвердженню первинними документами, які є основою бухгалтерського обліку [1, ст.9]. До реквізитів первинних документів відносять (див. рис.2.1.).

Первинним документом, на підставі Закону № 996-XIV, визначено «..документ, який містить відомості про господарську операцію», при чому такі документи можуть бути як в паперовій, так і електронній формі [1, ст.1].

Важливо відмітити, що в первинному документі, окрім зазначених на рис. 2.1. обов'язкових реквізитів, особливу увагу варто приділяти саме ідентифікації відповідальної особи. Така особа повинна мати повноваження для здійснення операції. Для підтвердження, що особа має право підписувати первинні документи, потрібно перевірити джерела інформації, як це зображено в таблиці 2.2.

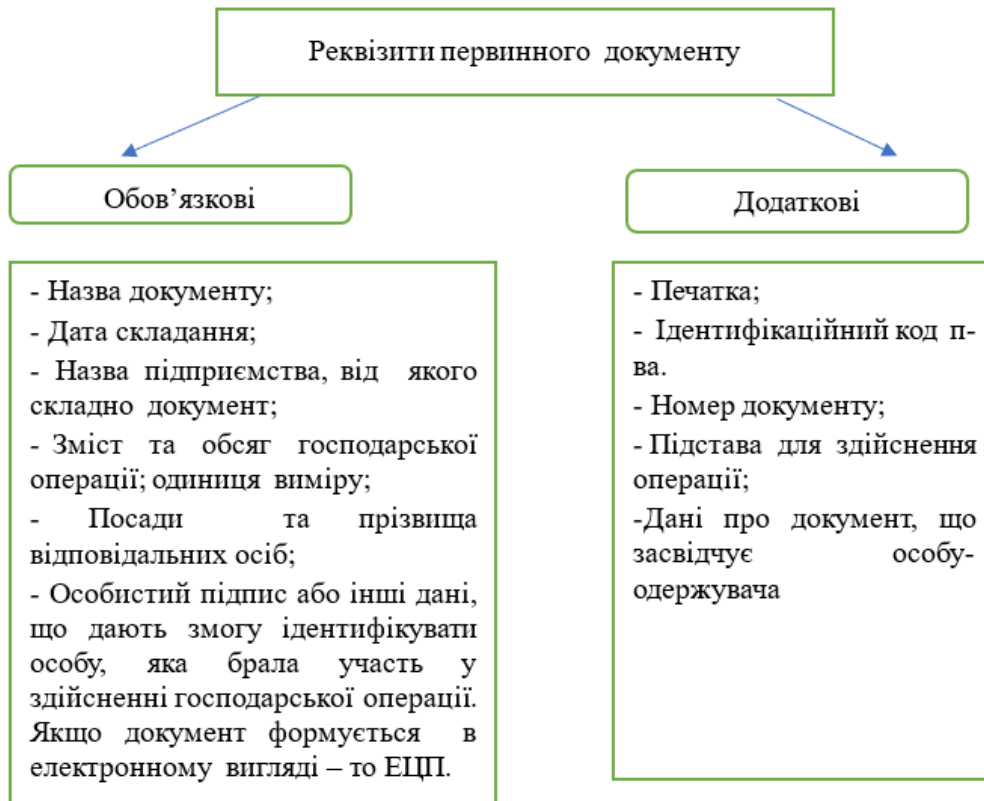


Рис.2.1. Реквізити первинного документа

Джерело: сформовано на основі [1;25]

Таблиця 2.2

Джерела інформації, що засвідчують правомірність відповідальної особи до підписання первинного документа

№	Джерело інформації	Вид інформації
1	2	3
1	Статут підприємства	Визначає, хто має право діяти від імені компанії без довіреності (зазвичай директор).
2	Наказ про призначення	Підтверджує, що особа офіційно займає відповідну посаду.
3	Довіреність	Якщо особа не є керівником, вона повинна мати довіреність на підписання документів.
4	Посадова інструкція	Визначає обов'язки працівника та його повноваження.
5	Витяг з ЄДР	Містить інформацію про керівника та можливі обмеження його повноважень
6	Підписані договори та розпорядження	Можуть містити інформацію про уповноважених осіб.

Джерело: сформовано автором на основі [1; 25]

Сформуємо алгоритм перевірки повноважень відповідальної особи:

1. Перевірити ЄДР

- Зайти на Єдиний державний реєстр і перевірити, хто має право підпису від імені підприємства.
- Якщо особа відсутня у витягу як керівник, переходити до наступного кроку.

2. Запросити копію довіреності

- Якщо документ підписано не керівником, необхідно отримати нотаріально засвідчену довіреність або довіреність, підписану директором підприємства.
- Перевірити, чи не минув строк дії довіреності.

3. Переконатися у відповідності посадової інструкції

- Якщо особа є працівником підприємства, її посадові обов'язки мають включати право підпису первинних документів.

4. Переглянути договірні умови

- У деяких договорах може бути зазначено, хто саме має право підписувати акти, накладні тощо.

5. Перевірити підпис та печатку

- Якщо використовується електронний підпис, перевірити його сертифікат (через програму перевірки КЕП).
- Якщо документ паперовий, перевірити, чи підпис відповідає зразку у внутрішніх документах компанії.

У процесі обліку та підтвердження дебіторської заборгованості особливе значення має перевірка повноважень особи, що підписує первинні документи, адже саме це визначає юридичну чинність зобов'язань та обґрунтованість активу. Запропонований алгоритм охоплює ключові етапи такої перевірки: від ідентифікації особи через ЄДР і наявності довіреності – до звірки із посадовими інструкціями, умовами договору та автентичністю підпису. Такий підхід дозволяє мінімізувати ризики визнання заборгованості недійсною в разі судового спору, а також забезпечує високу доказову силу дебіторського активу в системі стратегічного управління підприємством.

Узагальнимо інформацію про алгоритм перевірки відповідальної особи для засвідчення первинного документу (див. рис. 2.2.).

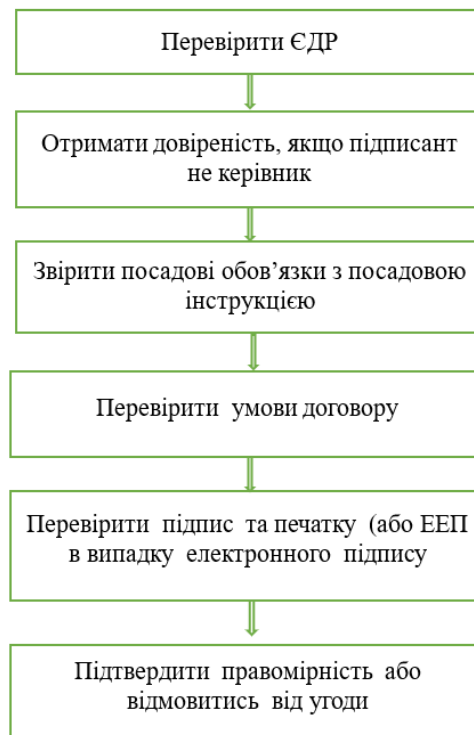


Рис.2.2. Алгоритм перевірки правомірності відповідальної особи під час здійснення господарської операції.

Джерело: сформовано автором на основі [1; 25;]

Дослідимо види первинних документів, які формуються при реалізації товарів, робіт та послуг на умовах наступної оплати в таблиці 2.3. Як видно із таблиці 2.3, документування відбувається на всіх етапах угоди. Первинні документи складають основу бухгалтерського обліку загалом та доведення права на компенсацію дебіторської заборгованості зокрема.

Однією із основних причин спірної дебіторської заборгованості є саме непогодження сторін із тією чи іншою господарською операцією, умов її виконання чи окремого етапу її виконання. Тому, актуальним залишається питання єдиного узгодження документації між покупцем та продавцем згідно етапів реалізації угоди післяплати. Варто дослідити питання підтвердження сторонами єдиного процесу документування угоди, що має зменшити кількість спорів (в основному через непогодження із існуванням або умовами документу).

Таблиця 2.3

Окремі документи, які обґрунтовують дебіторську заборгованість

№	Назва документа	Пояснення	Етап на якому формується	Кореспонденція рахунків (Дт / Кт)	Обліковий реєстр
1	2	3	4	5	6
1	Договір купівлі-продажу	Правочин, основний документ, що регулює права та обов'язки сторін щодо постачання товарів, робіт або послуг.	Підготовчий	Немає бухгалтерської операції	Журнал обліку договорів (реєстрація у відділі юридичного супроводу)
2	Документи, що супроводжують внутрішній рух запасів	Накази про відпуск продукції, складський ордер, видаткові накладні (якщо є третя сторона, що відповідає за доставку); меморіальні ордери; акти, тощо. Сукупність таких документів стосується переміщенню запасів, встановлюється правилами документообороту на п-ві і затверджується наказом керівника.	Підготовчий	Можуть бути бухгалтерські проведення, що класифікуватимуть переміщення запасів між місцями їх зберігання.	Згідно кожного етапу для реєстрації первинних документів використовують відповідні реєстри, що затверджуються правилами документообороту.
3	Рахунок-фактура (інвойс)	Документ, що містить інформацію про товар чи послугу та пропозицію щодо оплати, а також інформацію про суму ПДВ.	Підготовчий або операційний	Немає бухгалтерської операції	Журнал обліку вихідних рахунків-фактур, також може бути ERP-система
4	Товарно-транспортна накладна (в т.ч. е-ТТН)	Підтверджує факт передачі товару від вантажовідправника до перевізника, а потім - до вантажоодержувача. Вона використовується для обліку товарно-матеріальних цінностей на шляху їх переміщення та є підставою для розрахунків за надані послуги з перевезення вантажу.	Може бути як підготовчий так і операційний	Обліг господарської операції залежить від умов поставки (incoterms).	В залежності від умов поставки, може використовуватись ціла група облікових реєстрів. Зокрема Журнал обліку господарських операцій; Журнал обліку видаткових накладних; Журнал обліку ТТН; Журнал обліку видаткових накладних, тощо.
5	Видаткова накладна	Документ, що підтверджує факт передачі товару від постачальника	Операційний	Дт 361 / Кт 701 – Відвантажено товар покупцю	Журнал обліку видаткових накладних також

Продовження таблиці 2.3

1	2	3	4	5	6
		покупцеві. Містить опис товарів, їх кількість, вартість, підписи сторін та інші обов'язкові реквізити.			модуль ERP-системи
6	Акт виконаних робіт (наданих послуг)	Документ, що містить обов'язкові реквізити та свідчить про приймання замовником таких робіт.	Операційний	Дт 361 / Кт 703 – Виконано роботи або надано послуги	Журнал обліку актів виконаних робіт або ERP-система
7	Податкова накладна	Документ, що підтверджує податкові зобов'язання продавця та право покупця на податковий кредит. Реєструється постачальником в Єдиному Реєстрі ПН	Операційний	Дт 701, 702, 703 / Кт 6411/6412 – Нараховано податкові зобов'язання з ПДВ	Єдиний реєстр податкових накладних (ЄРПН) ДПС ; також дублюється в бухгалтерський облік
8	Банківська виписка; квитанція банку	Документ, що підтверджує факт перерахування коштів від покупця постачальнику.	Післяопераційний	Дт 311 / Кт 361 – Надійшла оплата від покупця	Журнал обліку банківських операцій; також банківський модуль ERP
9	Акт звірки	Документ, що підтверджує розрахунки між контрагентами за взаємними зобов'язаннями.	Операційний /Післяопераційний	Немає бухгалтерської операції	Журнал обліку актів звірки або модуль "Дебіторська заборгованість" ERP-системи
10	Лист-вимога про оплату	Документ, що є офіційним зверненням до покупця з вимогою виконати платіжні зобов'язання.	Післяопераційний	Немає бухгалтерської операції	Журнал реєстрації вихідної кореспонденції;
11	Інші документи та докази	В процесі діяльності варто зберігати переписки з персоніфікованих джерел; інші докази та документи, які в випадку спору можуть бути визнані судом	Підготовчий; Операційний; Післяопераційний.	Немає бухгалтерської операції	Може бути створений окремий реєстр, наприклад Журнал реєстрації електронних доказів.

Джерело: сформовано автором на основі [1, ст.9;21; 25; 43; 46]

Розглянемо приклад реалізації угоди на окремих етапах. Підприємство «Постачальник» та підприємство «Покупець» укладають договір про постачання товару Х. Основні первинні документи, які реєструватимуться у постачальника та свідчатимуть саме про реальне переміщення товарів, виконання умов договору зображені на рис.2.3.

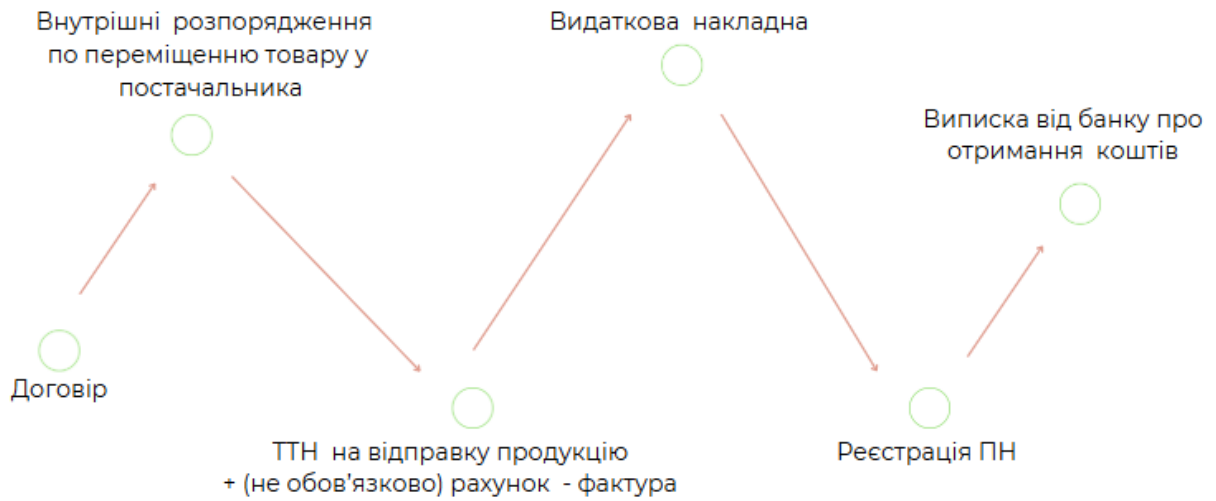


Рис. 2.3. Приклад черговості документування дебіторської заборгованості постачальника.

Джерело: власна розробка автора

Звісно, окрім цих документів, реєструватимуться й інші (див. табл. 2.3). Зокрема, додатково реєструватимуться вихідні рахунки – фактури, довіреності, тощо. Також, за одним договором може бути низка поставок, згідно умов такого договору. Проте, такий список документів обмежений та прогнозований, за винятком окремих ситуацій. Перспектив та черговість виконання договору зрозумілий контрагентам.

Через розгалуженість документування окремо у кожній із сторін договору та різного документообороту на підприємствах, можуть виникати спори та неузгодженості, що несуть негативний вплив на ділову активність. Під час реалізації продукції можливе формування цілої низки документів, більше того, важливими є не лише документи, які складені безпосередньо під час реалізації, що засвідчують рух активу, а й внутрішні документи, які відображають облік всередині кожного контрагента, а також податкові документи.

Більше того, по договору постачання товарів можуть виникати спори, а отже формуватимуться нові документи - судові, які впливають на фінансовий актив, адже фінансовий актив, по якому виник спір складно реалізувати, а отже такі документи є суттєві. Тому, ми пропонуємо дослідити можливість внесення

договору та первинних документів в окремий реєстр (далі ДРРП - «Державний реєстр розрахунків підприємств»).

При укладанні договору, обом підприємствам варто дослідити ключові етапи виконання договору та одразу узгодити «проспект документування» (далі ПД) такої угоди. ПД має вноситись до ДРРП на початковому етапі, коли обидві сторони мають узгодити такий проспект. Варто узгодити як обов'язкові елементи, без яких дебіторська заборгованість не може бути визнана (наприклад договір, або видаткова накладна), так і додаткові (наприклад відправка рахунку фактури, листа, тощо). Обов'язкові документи формують та доводять право на дебіторську заборгованість як фінансовий актив.

При відсутності окремих ключових документів таке право може бути оспорено. При виконанні певних етапів, реєструється унікальний номер дебіторської заборгованості (ідентифікаційний код розрахунку (ІКР)), наприклад АБ123-1, при чому номер прив'язаний як до договору з конкретним покупцем (АБ123), так до окремого постачання (АБ123-1), що має ідентифікувати кожен окремий випадок заборгованості, адже часто в суді покупець не визнає заборгованість саме по окремим постачанням, а не за всім договором.

Система має підтягувати (при необхідності) податкову накладну. Питання кодифікації розрахунку є вагомим, адже дає можливість швидко в Реєстрі ідентифікувати операцію. Відтак, кодифікація може бути як розширена (така, що має посилання на відправника – постачальника) та скорочена – фактично код операції в ДРРП. Для скороченого прикладу, на рис. 2.4. кодифікація розрахунку наведена як АБ123-1. Проте, враховуючи кількість операцій, кодифікація повинна містити достатню кількість символів.

Макет ПД в ДРРП розроблено нижче, на основі скороченого прикладу (див. рис. 2.4.).

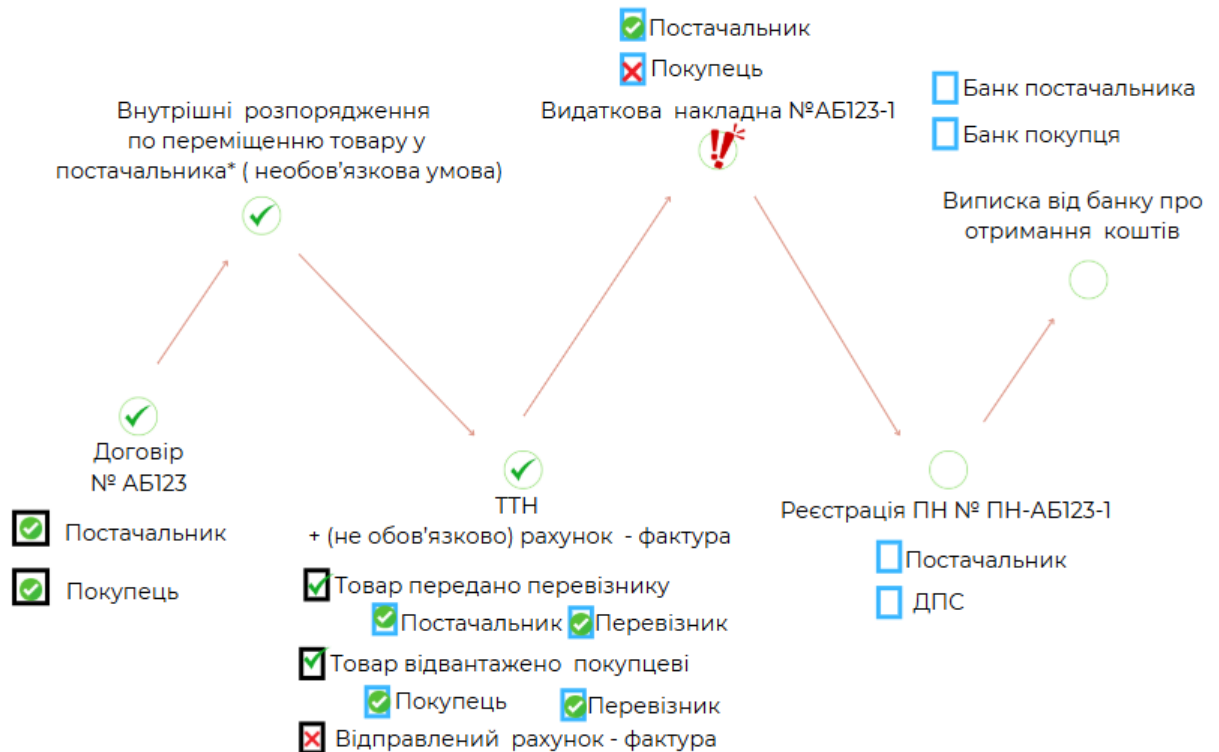


Рис. 2.4 Запропонований Проспект документування (ПД) угод про реалізацію товарів (робіт, послуг) з реєстрацією в ДРРП ⁹

Джерело: власна розробка автора

Запропонований ПД для подальшого дослідження та імплементації в новий реєстр – ДРРП, що показаний на рис.2.4. може суттєво відрізнятись, в залежності від обов'язкових та додаткових етапів угоди, переліку первинних документів, які мають бути підтвердженими сторонами договору. Головна його новація - в загальній узгодженості документів, їх номерів, кількості, підписів (тільки КЕП). Що стосується документу про оплату, то ДРРП має акумулювати інформацію з банків про проведення платежу (де підставою буде номер розрахунку з ДРРП).

Варто відмітити, що питання оплати повинно мати часові проміжки, отримані із договору. Проте, бувають окремі випадки, коли обидві сторони домовляються за додаткову відстрочку платежу, в такому випадку мають формуватися окремі протоколи - коригування (без внесення прямих змін до документів), що дозволять не фіксувати порушення оплати.

⁹ ДРРП – Державний реєстр розрахунків підприємств. Реєстр, який автором запропоновано запровадити ПД – Проспект документування, умовний термін етапів виконання угоди, згідно кожного із ключових етапів має бути документ

Бізнес – динамічне середовище, а тому варто рухатись в напрямку спрощення його функціонування, хоч ми переконані, що в певні документи не повинні вноситись зміни, проте такі зміни (або додаткові умови) можуть вноситись на основі нових протоколів (наприклад зміна терміну оплати), проте виключно за взаємним підписом документу.

В ДРРП повинна бути можливість додавання контролюючим органом суттєвої інформації, зокрема про відкриття судових проваджень. В Реєстр має вноситись інформація про виникнення спору як по договору загалом, так і по конкретним документам або поставкам. Більше того, в Реєстр має бути внесена інформація про ініціювання банкрутства дебітора, що дозволить автоматично усім постачальникам дізнатись таку вкрай суттєву інформацію та вчасно сформулювати подати вимоги.

Такий крок вирішить проблему, наведену в п.1.3 дисертації, а саме: у контрагента, щодо якого ініційована справа про банкрутство відсутнє зобов'язання повідомляти всіх кредиторів про таку справу, тому нерідко вони не подають вимоги, тим само не потрапляючи до категорії «конкурсних кредиторів». Тобто, ДРРП має повністю акумулювати усю суттєву інформацію про дебіторську заборгованість та розрахунки між сторонами договору. Переваги ДРРП узагальнено в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

Переваги ДРРП в процесі автоматизації розрахунків між суб'єктами господарювання

№	Перевага	Тлумачення змісту переваги
1	2	3
1	Уніфікація документування	Кожен документ отримає персональний унікальний номер, тому його реєстрація у всіх учасників буде однаковою. Дебіторська заборгованість (як по договору загалом, так і по окремим поставкам) може набути унікального номеру, який свідчить про код фінансового активу.
2	Доведення права вимоги	ДЗ – право вимоги, яке як правило формується шляхом наявності обов'язкових документів, що визнаються сторонами договору. ДРРП дозволяє виокремити «обов'язкові» та «додаткові документи», що дозволить оперативно отримувати інформацію про цінність заборгованості, а також (в потенціалі) блокувати майбутнє введення документів, якщо «обов'язковий» не був

Продовження таблиці 2.4

1	2	3
		підписаний сторонами. Більше того, в ДРРП внесення даних «заднім» числом буде неможливе
3	Об'єднання інформації з іншими реєстрами та банківськими установами.	Щодо окремих поставок можуть виникати спори, відкриття справ. Така інформація є суттєва та має бути висвітлена в Реєстрі.
4	Контроль заборгованості	РРП дозволяє зменшити затрату ресурсів на підтвердження факту заборгованості (наприклад не потрібно буде обмінюватись актами – звірки), а також ДРРП дозволяє вчасно отримати суттєву інформацію про контрагента (наприклад про його неплатоспроможність). Держава на основі узагальнених даних ДРРП, а саме інформації про прострочення платежів зможе бачити та впливати на їх оптимізацію. Це додатковий показник раціональних очікувань підприємців. Адже загальне збільшення частки затримки оплат свідчить про зміну макроекономічної кон'юнктури.
5	Доступ до інформації	РРП повинно мати коло осіб, що можуть отримувати інформацію про розрахунки, це зокрема власники, контролюючі органи (за рішенням суду),
6	Цифровізації заборгованості	Так як усі документи щодо ДЗ буде зібрано разом, то це дозволить фінансовому активу надати єдиний номер. В подальшому, блокчейн-технології дозволять не втратити та відслідковувати такий фінансовий актив, зміни у ньому, тощо.
7	Облік заборгованості	РРП може бути налаштований на типові операції, де значно швидше формуватимуться типові первинні документи, спрощуючи роботу обліковців. Єдині номери документів, дають онлайн – доступ до процесу документування, це дозволить оперативно вносити дані в бухгалтерський облік. Наявність усіх необхідних та підтверджених документів спрощує процес визнання, оцінки та списання заборгованості. Додавання в ДРРП інформації про появу ризиків від заборгованості (зокрема ризик неплатоспроможності дебітора) дозволить відслідковувати суттєві події по заборгованості, що в подальшому може спростити оцінку фінансового активу. В ДРРП можливо додавати інші нетипові докази операції (додаткові), як то відео та аудіо файли, фото-звіт, тощо.
8	Ринок ДЗ	Єдиний номер ДЗ, як фінансового активу дозволяє його реалізувати третій стороні навіть онлайн. Контрагенти бачать всі важливі документи, підписи, суттєву інформацію про заборгованість, прострочення, спори, тощо. Акумуляування інформації дозволить зменшити премію посередників, аудиторів та наблизити справедливую вартість ДЗ до її балансового відображення в постачальника.

Джерело: власна розробка автора

Ведення такого реєстру сьогодні, в час інтенсивного періоду цифровізації можливо. Такий крок дозволить діджиталізувати права на дебіторську заборгованість, що в свою чергу може стати стимулом для розвитку факторингового бізнесу та ринку дебіторської заборгованості в Україні. Актуальною проблемою ринку дебіторської заборгованості часто є суттєве зниження ціни, яку пропонують постачальнику через нібито високий ризик активу.

Запровадження ДРРП дозволить систематизувати усі необхідні документи по заборгованості, що значно зменшує витрати на перевірку. Окрім того, формування уніфікованих номерів первинних документів значно розширює можливості об'єднання бухгалтерського та податкового обліку.

2.2. Репутація контрагента як об'єкт управлінського обліку

Кожне підприємство у своїй діяльності демонструє індивідуальний рівень добросовісності та власний підхід до здійснення господарських операцій. Це, зокрема, проявляється у таких аспектах, як своєчасність виконання зобов'язань, наявність або відсутність простроченої дебіторської заборгованості, використання юридичних конструкцій для уникнення платежів або мінімізації податкового навантаження. У такому контексті добросовісність слід розглядати як економічно значущу змінну, що не підлягає формалізації в облікових реєстрах, однак суттєво впливає на ефективність договірних відносин.

У діловому середовищі важливим стає поняття ділової репутації. Вона формується, закріплюється або втрачається в процесі практичної діяльності підприємства. Репутація може бути джерелом як додаткових економічних вигод - у вигляді лояльності партнерів, кращих умов співпраці, пріоритету у виборі постачальника чи клієнта - так і витрат, зокрема у разі порушення договірної дисципліни.

Попри очевидну економічну природу, на сьогодні репутація не визнана об'єктом бухгалтерського чи управлінського обліку. У зв'язку з цим, питання її

облікового відображення потребує окремого дослідження, оскільки підприємства дедалі частіше прагнуть отримати достовірну інформацію про ділову репутацію потенційного контрагента, тоді як формалізована методика її оцінювання поки що не розроблена.

Дослідження М. Хатча та М. Шульца підтверджують, що ділова репутація суттєво впливає на фінансові взаємовідносини між підприємствами, зокрема - на дотримання строків розрахунків та рівень довіри у контрактах [53, с.131]. У свою чергу, Н. Гончаренко у своїй роботі систематизувала підходи до розмежування таких понять, як «бренд», «імідж» і «ділова репутація», визначаючи останню як характеристику позиціонування підприємства на ринку серед інших суб'єктів господарювання, що прямо впливає на його господарську ефективність [59, с.72].

О. Степаненко та М. Дубовик у межах дослідження чинників, що впливають на ефективність інкасації дебіторської заборгованості, визначили втрату репутації як один із ключових бар'єрів для своєчасного виконання зобов'язань [52, с.120]. Значний внесок у розвиток терміну «репутаційний капітал» зробив В. Подоляк, який представив його як специфічний різновид нематеріального активу або форму соціального капіталу, здатного генерувати економічні вигоди або втрати в залежності від характеру взаємодії підприємства з його контрагентами.

Складність включення репутації до облікових процедур зумовлена її нематеріальною природою, відсутністю прямого грошового виміру та неможливістю чіткого співвіднесення з доходами або витратами. Принцип єдиного грошового вимірника, який лежить в основі фінансової звітності, не дозволяє визнавати репутацію підприємства як актив або пасив. Водночас у практиці господарювання саме репутація часто виступає ключовим аргументом при прийнятті управлінських рішень. Це свідчить про необхідність її дослідження як потенційного об'єкта управлінського обліку.

Негативна ділова репутація підприємства, сформована внаслідок порушення договірної дисципліни, може виявлятися, зокрема, в історії його прострочених зобов'язань перед постачальниками. Сьогодні відсутні єдині

джерела дослідження ділової репутації, а тому постачальник може бути не поінформованим про фінансову ненадійність потенційного партнера, що створює ризик асиметрії інформації до моменту укладання договору. Наявність такої асиметрії призводить до збільшення трансакційних витрат, а також підвищує ймовірність неповернення дебіторської заборгованості.

Дзямучич О. визначає «репутаційний капітал» як «вартісний вираз ділової репутації, яка приносить компаніям прибуток» [62, с.52], Савченко О. зазначає, що «репутаційний капітал характеризує формування системи стосунків із стейхолдерами» [61, с.82]. Бухгалтерський облік не відображає рух репутації протягом періоду, адже його мета, перш за все, це складання фінансової звітності підприємства та надання інформації про фінансовий стан та результати його діяльності.

Репутація не характеризує фінансовий стан, так само, як і не характеризує фінансові результати діяльності підприємства. Принцип нарахування зобов'язує визнавати дохід та витрати в момент їх виникнення, а репутація хоч і має економічні наслідки, проте її прямо не компенсують грошовими коштами, а тому її отримання чи втрата не може призводити до прямого грошового доходу, або витратам.

Принцип єдиного грошового вимірника зобов'язує фінансову звітність вести в єдиній національній валюті, але репутацію складно оцінити, адже це суб'єктивне поняття. Підприємство може мати позитивну репутацію з одним контрагентом, і одночасно рівно протилежну - негативну, з іншим. На наш погляд, поняття втрати репутації в бізнесі є суттєвою інформацією, але її висвітлення в діючій фінансовій звітності не передбачено.

Виділимо поняття «репутаційний капітал» в частині дебіторської заборгованості. Розглянемо «репутаційний капітал» як джерело отримання додаткових вигід, на основі довіри контрагентів, обчислюється як сума отриманої вигоди (доходу). Репутація має стати конкретним продуктом, що існує в нематеріальній формі, може передаватись постачальнику та проявлятися в

обов'язку сплатити грошові кошти (оплатити товар в майбутньому), та обліковується у формі дебіторської заборгованості у постачальника.

Відтак, розглянемо рух нематеріальної цінності – репутації, яка фактично передається постачальнику в якості застави за отриману продукцію. Звідси походить поняття «credit» - довіра. Тому, кредиторська заборгованість покупця (за товари, роботи, послуги) - заборгованість із довіри (або репутаційний капітал), сформована на основі того, що покупець умовно передає свою репутацію як заставу за матеріальні активи постачальника. Адже постачальник довіряє покупцю, але втрата такої довіри означатиме втрату репутації покупцем, яка по своїй природі відбувається, але не визнається в обліку та не відображається у фінансовій звітності. Наведемо порівняння репутаційного та облікового підходу при операціях реалізації продукції на умовах післяплати (див. рис. 2.5.).

Як видно із рис.2.5., репутація покупця на певний проміжок часу стає заміною матеріального майна постачальника. Нами розглянуто приклад, за якого покупець так і не повернув заборгованість, тому постачальник мав її списувати. Юридично, таке рішення може бути аргументовано рішенням суду, закінченням терміну позовної давності, або іншими причинами, які дають впевненість у неповерненні активу. Проте, покупець втратив власну репутацію. Як розглянуто нами, репутація є основою обміну з післяплатою, відтак, обмінні процеси з контрагентом, який втратив власну репутацію можуть бути затруднені.

Поняття ділової репутації та етичності взаємовідносин між покупцем і постачальником становлять важливу складову ефективного функціонування механізму дебіторської заборгованості як тимчасової економічної цінності. Хоча етичність не може бути відображена у системі бухгалтерського обліку, її вплив на точність та повноту виконання договірних зобов'язань є беззаперечним. У зв'язку з цим, держава та інституції контролю мають відігравати активну роль у забезпеченні етичності господарських відносин, у тому числі - виявляючи суб'єкти, які систематично порушують зобов'язання з умислом уникнення їх виконання.

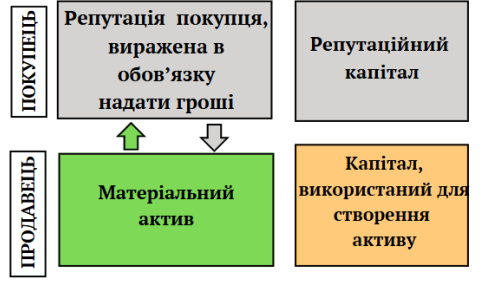

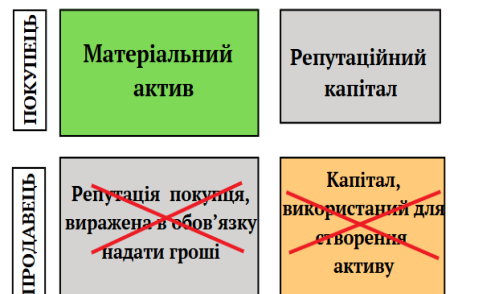


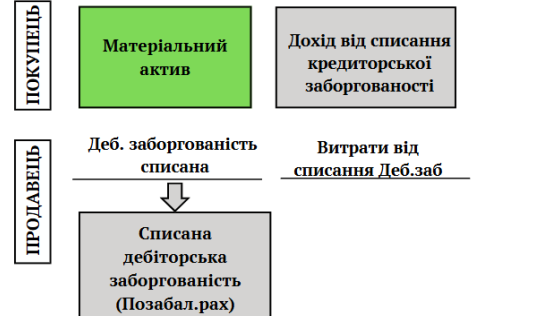
Рух репутації протягом угоди післяплати	Порівняння етапів обміну	Облікове відображення операції післяплати (спрощений підхід)
 <p>Покупець формує репутацію (зобов'язання сплатити кошти) одночасно зі збільшенням репутаційного капіталу. Утворену репутацію він обмінює на матеріальний актив. Постачальник погоджується та передає свої матеріальні активи</p>	<p>Етап 1. Перед обміном. Обмін має відбуватись еквівалентними цінностями. В обліку покупця відображається недостача еквівалентної цінності. Тимчасово такою цінністю виступає репутація покупця. Продавець її оцінює еквівалентно своїй продукції.</p>	 <p>В бухгалтерському обліку покупця одразу відображається результат господарської операції, без утворення предмету обміну спочатку в себе. Фактично, дебіторська заборгованість, як фінансовий актив, що виникне у продавця, з'являється «нізвідки», без початкового його створення у покупця.</p>
 <p>Покупець не сплатив заборгованість та не повернув власну репутацію. В покупця залишається матеріальний актив, отриманий за рахунок репутаційного капіталу. Продавець поніс збитки на величину втраченого капіталу, який він використав для створення матеріального активу.</p>	<p>Етап 2. Під час та після обміну. Репутаційний капітал еквівалентний кредиторській заборгованості, а дебіторська заборгованість еквівалентна репутації покупця, що виражена в обов'язку сплатити кошти.</p>	 <p>Покупець не сплатив заборгованість але залишив матеріальний актив. У покупця зріс актив та пасив у фін. звітності в порівнянні з етапом 1. Постачальник списав дебіторську заборгованість на витрати. Це призвело до зменшення активу та пасиву у фін. звітності.</p>
 <p>Покупець визнає отриманий матеріальний актив доходом від втраченої репутації. «Втрачена репутація» покупця залишається в постачальника, який може використати інформацію про ризики співпраці з таким контрагентом, зменшуючи ймовірні економічні вигоди покупця в майбутньому. Втрата репутації є поняттям суб'єктивним, а тому не має терміну давності. Це може призвести до того, що з часом потенційні втрати покупця можуть бути більші ніж номінальна вартість отриманого ним матеріального активу.</p>	<p>Етап 3. Після угоди. Бухгалтерський облік списаної дебіторської заборгованості на позабалансовому рахунку подібний до обліку втраченої покупцем репутації, у продавця. Проте, втрата репутації, відбувається раніше ніж списання деб. заборгованості. Постачальник може вживати активних дій до зменшення співпраці з таким контрагентом, що в довгостроковій перспективі здатне принести суттєві втрати покупцю. Тому втрата репутації може мати дієвий характер.</p>	 <p>Несплачена кредиторська заборгованість списана на «Дохід від списання кредиторської заборгованості», що не відобразатиметься перед стейкхолдерами як негативне явище. Стейкхолдери бачитимуть лише загальний утворений дохід у фін. звітності. Продавець обліковує списану деб. заборгованість на позабалансовому рахунку, очікуючи оплати. Списання деб. заборгованості відмінне від втрати репутації тим, що не ініціює подальших дій впливу на репутацію покупця (не визначено законодавством як обов'язковий наслідок). Наприклад, в разі несплати деб. заборгованості, немає заборон на подальшу співпрацю з таким покупцем. Якщо продавець вирішить не співпрацювати, то це буде його суб'єктивне рішення, аргументоване саме втратою репутації таким покупцем.</p>

Рис. 2.5. Порівняння репутаційного та облікового підходу при операціях реалізації продукції на умовах післяплати

Джерело: власна розробка автора

Наразі спостерігається тенденція відсторонення держави від участі у досудовому регулюванні проблемних розрахунків між підприємствами. Це відбувається попри те, що чинна податкова система фактично не диференціює оподаткування реалізації товарів, що здійснюється на умовах одночасної оплати або післяплати. Такий підхід є недостатньо ефективним, оскільки не передбачає дієвих механізмів захисту інтересів постачальника (як кредитора у відносинах із покупцем).

В сучасних умовах єдиним інструментом юридичного захисту прав виробника або постачальника є звернення до суду (або до правоохоронних органів спочатку) з метою доведення наявності права на дебіторську заборгованість. Як свідчить аналіз судової практики, процес розгляду таких справ, включаючи можливість апеляційного та касаційного перегляду, може тривати роками, що знижує ефективність захисту прав та економічну доцільність самого процесу. До цього слід додати складність визнання витрат на формування резерву сумнівних боргів (РСБ): відповідно до вимог НП(С)БО 10, безнадійною вважається заборгованість лише за наявності ознак задокументованої неплатоспроможності боржника, рішенням суду або спливу строку позовної давності, але в випадку воєнного стану останній критерій може піддаватись змінам.

Інституційна слабкість механізмів стягнення боргів в Україні підтверджується також кількісними оцінками. Згідно з даними, наведеними у дослідженні Зимовця [4, с.10], ще до початку повномасштабної війни у випадках банкрутства підприємства в Україні поверталось в середньому лише 8,9% заборгованості. Для порівняння: в країнах ЄС цей показник становив близько 36,6%, а у США - 81,6%. Такі цифри свідчать про системну неефективність захисту інтересів постачальника, що особливо критично у періоди масштабних криз, коли роль дебіторської заборгованості як інструменту підтримання оборотного капіталу зростає. У цих умовах держава має визнати цінність дебіторської заборгованості як фінансового активу й забезпечити розробку ефективних механізмів впливу на боржника. На наш погляд, саме інформація про репутацію потенційного дебітора здатна вплинути на прийняття рішення щодо

відстрочки платежу. Якщо кредитор розумітиме політику оплати потенційним дебітор власних зобов'язань, то зможе прийняти більш виважене рішення чи надавати такому дебітору відстрочку платежу. Дебітору буде складніше недобросовісно відноситись до сплати зобов'язань, користуючись асиметрією інформації, якщо про його поточні прострочення та несплати буде відомо.

Репутація, як категорія, має безпосереднє економічне значення. Хоча вона складно піддається кількісному вимірюванню, її втрата може призвести до прямих економічних втрат, зокрема внаслідок припинення співпраці з іншими підприємствами, а її нарощування - до зростання вигідних господарських контактів і нових контрактів. У діловому середовищі підприємства не ототожнюють своїх контрагентів - добросовісність дебітора, його репутаційна історія мають вирішальне значення у прийнятті рішення про співпрацю. Проте, попри актуальність цього аспекту, він не знаходить відображення в ані фінансовому, ані управлінському обліку.

Джерела інформації про репутацію. Підприємство-постачальник, приймаючи рішення щодо укладення договору на умовах післяплати, може скористатися зовнішніми інформаційними джерелами - державними реєстрами, аналітичними платформами, базами даних фінансової звітності в компанії, реєстраційних відомостей тощо. Залучення таких ресурсів сприяє зниженню рівня невизначеності, покращенню якості управлінських рішень, а також дозволяє оцінити репутацію та фінансову надійність потенційного дебітора ще до виникнення ризиків несплати.

Система зовнішніх джерел перевірки контрагента є розгалуженою та має значний потенціал у плані управлінського супроводу господарських рішень. Водночас, її ефективність обмежується низкою чинників. Так, доступ до державних реєстрів часто вимагає застосування кваліфікованого електронного підпису (КЕП), а частина інформації доступна лише на платній або обмеженій основі. Крім того, деякі бази даних оновлюються з відставанням у часі, що знижує їхню оперативну цінність та може спричинити негативні наслідки у випадку прийняття рішень на основі застарілих даних. При нормальному функціонуванні

економіки виникнення дебіторської заборгованості об'єктивно супроводжується певним спектром ризиків, серед яких - ризик прострочення платежу, часткової оплати, неплатоспроможності контрагента, а також юридичних ускладнень при спробі стягнення боргу. З огляду на це, доцільним є заздалегідь мінімізувати можливі наслідки шляхом використання доступної зовнішньої інформації. З метою систематизації наявних інструментів інформаційного супроводу при прийнятті рішень щодо співпраці з контрагентом, у таблиці 2.5 наведено ключові державні та приватні реєстри і бази даних, які можуть бути використані підприємством для оцінки ризиків та підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю на кожному з етапів реалізації угоди.

Окрім наведених в таблиці 2.5 реєстрів та баз даних, що складають частину інформаційного забезпечення перевірки контрагента на всіх етапах угоди, варто зазначити що існують і інші реєстри, які мають спеціальне призначення, застосовуються в окремих сферах, або обліку спеціальних даних, наприклад, Єдиний державний реєстр осіб, які вчинили корупційні або пов'язані з корупцією правопорушення, та інші реєстри і бази даних, інформація з якого має суттєвий вплив на результати діяльності, адже свідчить про додаткові ризики пов'язаних із конкретними особами та контрагентами.

Таблиця 2.5

Окремі державні реєстри та бази даних, які надають релевантну інформацію про контрагента та зменшують ризик невизначеності

№	Джерело інформації	Вид інформації
1	2	2
2	Електронний кабінет платника податків (що в т.ч. акумулює інф. з ЄРПН)	Відповідність критеріям ризиковості платника податку; Стан податкової заборгованості; Нараховані грошові зобов'язання; Сплачені суми податків, зборів та інших платежів; Призупинення реєстрації податкових накладних/розрахунків коригування; Наявність об'єктів оподаткування; Чинні ліцензії; Несвоєчасна реєстрація податкових накладних/розрахунків коригування; Перелік товарів за кодами УКТ ЗЕД; Звітність з трансфертного ціноутворення (ТЦУ) ; Фінансовий результат до оподаткування;

Продовження табл. 2.5

1	2	2
		Залишкова вартість основних засобів та нематеріальних активів; Виконання експортно-імпортних операцій
3	Єдиний реєстр судових рішень	Судові рішення (постанови, ухвали) по підприємству, його справах. Розгляд господарських та інших справ по цьому підприємству.
4	Єдиний державний реєстр юридичних осіб, фізичних осіб підприємців та громадських формувань	Реєстраційні дані юридичних осіб і ФОП Адреса реєстрації Засновники та бенефіціари Види діяльності (КВЕД) Статус компанії (чинна, в процесі ліквідації)
5	Єдиний реєстр боржників;	Дані про осіб з виконавчими провадженнями Вид заборгованості Виконавче провадження Наявність рішень суду про примусове стягнення
6	Державний реєстр речових прав на нерухоме майно:	Власність на нерухомість Обтяження (іпотека, арешт) Право користування (оренда) Дані про власників нерухомості
7	Єдиний державний реєстр транспортних засобів.	Реєстрація транспортних засобів Дані про власника авто Технічні характеристики авто
8	Автоматизована система «Банкрутство та неплатоспроможність» (АСБН)	Перевірка потенційного або існуючого дебітора на предмет ініціювання справи про банкрутство.

Джерело: сформовано автором

Зважаючи на вищевикладене, доцільним є комбіноване використання як офіційних державних ресурсів, так і уніфікованих комерційних систем, які здійснюють об'єднання, фільтрацію та аналітичну обробку інформації. Одним із прикладів є система YouControl, яка акумулює дані з державних реєстрів і доповнює їх публічно доступною інформацією, включаючи зв'язки між юридичними особами, згадки у ЗМІ, аналіз зв'язків між засновниками, динаміку фінансових показників тощо.

Рух держави до формування дійсно якісних та важливих реєстрів помітний, особливо в частині обміну податковими даними. Обмін інформацією є частиною індексу розвитку цифрових державних послуг (E - Government Development

Index), згідно з яким Україна за 2024 рік посіла 30 місце, в порівнянні із 2015 – 87місце (із 193) [41].

Постачальник, який здійснює реалізацію створеної вартості на умовах відстрочки платежу, повинен мати можливість впливу на ділову репутацію дебітора, зокрема в аспекті дотримання останнім договірних зобов'язань. Аналогічний механізм уже застосовується державою, як ми вже розглянули вище, щодо боржників у сфері податкових зобов'язань: формуються переліки платників із простроченими податковими зобов'язаннями, що має ознаки ризиковості (ЕКПП, рядок 2, таблиця 2.5). Значущість Електронного кабінету як джерела інформації зростає після прийняття Наказу Міністерства фінансів України №110, яким було внесено зміни до Порядку функціонування Електронного кабінету [22].

Зокрема, оновлений функціонал дозволив постачальникам відслідковувати статус контрагента через функцію «Дізнайся більше про свого бізнес – партнера» у розрізі його податкових зобов'язань, включаючи нововведення щодо категорії «ризикових» контрагентів. Включення підприємства до цієї категорії, навіть на тимчасовій основі, може суттєво вплинути на його ділову репутацію та зменшити ймовірність укладення нових угод.

Щодо ризикових контрагентів податкові накладні можуть бути заблоковані. Інформація про таких контрагентів доступна для перевірки за згодою сторін, що свідчить про відповідальне ставлення держави до управління ризиками та обмеження взаємодії з неблагонадійними платниками.

Кожне підприємство має слідкувати за інформацією, яка наведена про нього у розглянутих реєстрах. Адже, наприклад, інформація про несплачені податкові зобов'язання підприємства – постачальника збільшує ризик блокування ПН такого постачальника, а тому впливає на право використання податкового кредиту у покупця. Відтак, покупець, аналізуючи ризики, може сам відмовитись від співпраці з ненадійним постачальником. Тому, варто однаково аналізувати як контрагентів, так і власне підприємство.

Інформація, отримана із Електронного кабінету має суттєвий характер, здатна вплинути на управлінське рішення. Проте, вона більше характеризує

взаємовідносини «підприємство – держава», ніж «підприємство – підприємство». В частині характеристики потенційного дебітора як чесного, фінансово стійкого, надійного контрагента витяги податкового характеру мають обмежену користь. Подібний підхід має бути застосований і щодо суб'єктів господарювання, які систематично порушують платіжну дисципліну в рамках договірних взаємовідносин з іншими підприємствами.

Податкова накладна має потенціал стати інструментом збору та фіксації інформації про виконання зобов'язань у межах угод з післяплатою. Пропонуємо розширення функціональних можливостей податкової накладної та Електронного кабінету платника податків, що має на меті створення ефективного механізму фіксації прострочених та невиконаних зобов'язань за поставлені товари, виконані роботи чи надані послуги.

Одним із варіантів реалізації такої ініціативи є формування централізованого інформаційного ресурсу - Державного реєстру Розрахунків підприємств (ДРРП, як було розглянуто у п.2.1. цієї дисертації) за комерційними договорами. Утім, створення окремого Реєстру може бути розширене функціоналом вже існуючого Електронного кабінету, якщо передбачити у ньому механізм збору інформації про фактичний статус виконання грошових зобов'язань контрагентами.

Згідно з положеннями Податкового кодексу України, інформація про податкову заборгованість вважається конфіденційною [26, п.п. 17.1.9; 27, п. 8.11], а згідно із Законом України «Про доступ до публічної інформації» її розкриття можливе лише за згодою сторін [28, ст. 6]. Тому, зазначена система має функціонувати за аналогічним принципом - розголошення інформації можливе виключно за згодою учасників договірних відносин. Таким чином, можна забезпечити баланс між захистом комерційної таємниці та правами постачальників на доступ до економічно важливої інформації про платіжну дисципліну потенційного контрагента.

Аналіз судової практики свідчить, що роль ПН у процесі доведення реальності поставки зростає [55, п. 4.29; 56, п. 2.7; 29, п. 8.21]. Кредитори

апелюють саме до факту використання ПК дебітором, а Верховний Суд України у своїх постановках [29, п. 4.29] підтверджує, що право на податковий кредит виникає лише за фактом здійснення реальної операції, що має бути підтверджена первинними документами. Отже, ПН може слугувати індикатором наміру здійснити господарську операцію, але не є остаточним доказом. Її обґрунтованість має підкріплюватися первинною документацією.

Податкова накладна, як джерело фіксації інформації про господарську інформацію має значні переваги з-поміж інших документів, а саме: електронна реєстрація документу, фіксація сторін правочину, суми та номенклатури товарів – все це створює підґрунтя для її використання не лише у податковому, але й у репутаційному контексті. Податкова накладна може перетворитися на інструмент фіксації реального стану виконання господарських операцій, включаючи випадки прострочення зобов'язань, що прямо впливатиме на репутацію підприємства як контрагента.

Водночас, існують обмеження: наразі ПН не містить прив'язки до конкретного первинного документа, який є підставою для постачання, що ускладнює ідентифікацію операцій та підтвердження зобов'язань у судовому порядку. Саме тому ми пропонуємо використання ДРРП (див. п.2.1), що дозволить зобов'язанню надати унікальний номер - це вирішить проблему відмінних номерів первинних документів у кожній із сторін договору. В п. 2.1 в поясненні функціональних можливостей ДРРП показано, що унікальний номер отримує не лише заборгованість контрагента за усім договором(наприклад АБ123), а й унікальний номер самої поставки (наприклад АБ123- 1). ПН складається на кожен окрему поставку, а тому вона може бути пов'язана із номером розрахунків в ДРРП.

Такий крок дозволить вирішити проблему, яка вкрай часто зустрічається в судах: суди можуть не приймати доводи кредитора, що дебітор скористався податковим кредитом саме за проблемною поставкою. Для посилення аутентифікації ПН з конкретною операцією та для унеможливлення доводів щодо «випадкового» визнання ПК варто розглянути можливість підтвердження такого

ПК шляхом введення дебітором в особистому кабінеті унікального номеру операції з ДРРП (наприклад АБ123-1), до якого дебітор матиме доступ (адже всі дії в ДРРП виконуватимуться безпосередніми учасниками господарської операції). Це вирішує проблему ідентифікації ПН з конкретною операцією, документами до неї, а також доводить визнання ПК дебітором. Інформація про те, що дебітор визнав ПК повинна з'явитись у ДРРП та відобразитись для учасників операції. Це вирішує проблему того, що кредитор може не знати, чи скористався дебітор правом на ПК, йому не потрібно звертатись за дозволом до дебітора про доступ до такої конфіденційної операції. Адже наразі доступ до інформації про використання права на податковий кредит контрагентом є обмеженим - вона належить до податкової таємниці, яка може бути розкрита лише за згодою сторін або за рішенням суду [28, ст. 7, п.2; 27, п. 8.22].

Вагомою причиною блокування ПН є ймовірна фіктивність операції, саме тому податкова, для розблокування ПН просить надати підтверджуючі документи. В випадку існування ДРРП, контролюючий орган може переглянути за номером розрахунку всі підтверджуючі документи (ПД – проспект документування) самостійно, не блокуючи накладну, що має суттєво знизити затрати часу та зусиль для розблокування накладної, не відволікаючи бізнес від ведення господарської діяльності.

Повертаючись до ЕКПП, його потенційним можливостям впливу на репутацію контрагентів є саме відкриття інформації про прострочені платежі. Така інформація може бути отримана, в випадку залучення банку, який відправить підтвердження про надходження платежу в ДРРП. Податкова може отримати таку інформацію як із ДРРП, так «напрямую» від банку. У випадку не надходження вчасно платежу в податкова в ЕКПП (Додатку 5) покаже суму такої простроченої заборгованості. Наступні контрагенти бачитимуть, що даний дебітор не оплатив вже рахунки на зазначену суму. Таким чином, постачальники отримають новий інформаційний інструмент для оцінки платіжної дисципліни контрагента, а покупці - репутаційний стимул до своєчасного виконання зобов'язань. У

перспективі це зменшить асиметрію інформації між учасниками господарського обороту та підвищить прозорість взаємовідносин.

Враховуючи це, пропонується оновлення структури ПН, зокрема шляхом додавання нових обов'язкових реквізитів: *підстави проведення операції із зазначенням номера первинного документа, отриманого із ДРРП*. Дебітор також має ввести такий *унікальний номер розрахунку*, для використання права на ПК. Це дозволить фіксувати випадки несплати у режимі реального часу та використовувати податкову накладну як репутаційний і аналітичний інструмент для оцінки дебіторської заборгованості.

Водночас, як справедливо зазначають науковці [42, с.130], перспективним виглядає залучення банків як податкових агентів (БПА) для синхронізації надходжень за кожною ПН із органами ДПС. Це дозволить реалізувати механізм автоматичної звірки платежів та оперативного моніторингу виконання зобов'язань. Така інтеграція значно посилить потенціал контролю за дотриманням платіжної дисципліни, поліпшить адміністрування ПДВ, а також сприятиме зниженню рівня тінізації розрахунків у господарському секторі.

Для реалізації цієї пропозиції також варто доповнити Наказ МФУ № 637, від 14.07.2017 та доповнити його рядками про прострочені платежі суб'єктів господарювання. На основі Додатку 5 можливо буде отримати релевантну інформацію про контрагента, підсумуємо її в таблиці 2.6.

Реалізація запропонованого функціоналу дозволить державі ефективніше відслідковувати факти несплати зобов'язань, навіть після сплати податку з боку постачальника. Якщо після сплати ПЗ постачальником покупець не здійснив оплату, така інформація має фіксуватись у Електронному кабінеті як «несплачені зобов'язання постачальникам». Відповідно, це повинно стати додатковим критерієм ризиковості платника, який може використовувати і держава при аналізі контрагентів на предмет фіктивності операції та участі в неправомірних «схемах». Такий механізм дозволить державі блокувати неправомірне формування податкового кредиту покупцем. Це впливає на проблему необачного та невідповідального відношення до платежів, коли юридичні особи використовують затримку платежів як метод кредитування.

Таблиця 2.6

Використання інформації з Електронного кабінету для аналізу ризиковості потенційного дебітора*

№	Показник	Опис	Корисність для оцінки дебітора
1	Відповідність критеріям ризиковості	Статус ризиковості свідчить про потенційні податкові порушення або шахрайство	Допомагає уникнути співпраці з ненадійними контрагентами
2	Стан податкової заборгованості	Наявність податкового боргу може свідчити про фінансові труднощі.	Дозволяє оцінити платоспроможність дебітора.
3	Нараховані грошові зобов'язання	Відображає суми, які підприємство зобов'язане сплатити	Показує можливі фінансові труднощі
4	Сплачені суми податків	Свідчать про фінансову стабільність та добросовісність платника.	Допомагає оцінити фінансову дисципліну дебітора.
5	Призупинення реєстрації ПН/РК	Зупинка реєстрації свідчить про можливі податкові порушення.	Захищає від співпраці з ненадійними партнерами.
6	Наявність об'єктів оподаткування	Свідчить про реальну економічну активність підприємства.	Підтверджує фактичне ведення діяльності.
7	Наявність ліцензій	Ліцензії підтверджують законність діяльності підприємства.	Знижує ймовірність співпраці з нелегальними суб'єктами.
8	Несвоєчасна реєстрація ПН/РК	Часті затримки можуть свідчити про проблеми в управлінні або фінансах.	Допомагає уникнути контрагентів з нестабільними фінансами.
9	Перелік товарів за УКТ ЗЕД	Відповідність заявленій діяльності знижує ризик фіктивних операцій.	Дозволяє перевірити реальність господарської діяльності
10	Звітність з ТЦУ	Наявність звітності свідчить про прозорість фінансової діяльності.	Знижує ризик прихованих операцій.
11	Фінансовий результат до оподаткування	Прибуток свідчить про фінансову стійкість.	Підтверджує платоспроможність дебітора.
12	Залишкова вартість основних засобів	Наявність основних засобів свідчить про стабільність бізнесу.	Гарантує фінансову спроможність.
13	Експортно-імпортні операції	Свідчать про активну участь у зовнішньоекономічній діяльності.	Підтверджує фінансову активність підприємства.
14 *	Прострочені зобов'язання перед юридичними особами	Містить суми прострочених оплат, інформація про які була внесена в ДРРП	Інструмент аналізу політики вчасного виконання зобов'язань потенційним дебітором, а також показник його платоспроможності. Основа для оцінки добросовісності контрагента

*Жирним виділено пропозицію автора по розширенню функціоналу Електронного кабінету.

Джерело: сформовано автором на основі [22]

Водночас, відкривається ще один перспективний напрям - перегляд підходів до адміністрування ПДВ. У випадках, коли дебітор не виконує зобов'язань або прострочує платіж, доцільним та справедливим виглядає розроблення механізму, який дозволить постачальнику відтермінувати або скоригувати податкове зобов'язання. Це сприятиме підвищенню захисту прав кредитора, а також зміцненню ролі держави як учасника у регулюванні ризиків, пов'язаних із післяплатою.

Необхідно враховувати і точку зору підприємців, які вважають обов'язок нарахування ПДВ у разі відсутності фактичного надходження коштів несправедливим і таким, що стимулює ухилення від сплати податків. З іншого боку, через бюджетоутворюючу роль ПДВ, особливо в умовах воєнного стану, такі зміни потребують виваженого підходу. Упровадження надмірно ліберальних механізмів може створити додаткові ризики фіскальної нестабільності. Утім, в умовах цифровізації економіки, розвитку електронного документообігу, автоматизованих систем обліку та інтеграції інформаційних ресурсів між платниками податків і ДПС, зазначені пропозиції є технічно реалізованими і відповідають сучасним тенденціям розвитку фіскальної інфраструктури.

Таким чином, розширення функціонального призначення податкової накладної та розширенню функціоналу ЕКППІ може стати не лише ефективним інструментом фіскального контролю, а й засобом регулювання платіжної дисципліни, зменшення інформаційної асиметрії, формування репутаційного капіталу та посилення довіри між учасниками господарських відносин. Це дозволить формувати відкриту інформаційну базу як щодо підприємств, які вчасно виконують зобов'язання, так і тих, хто систематично порушує умови післяплати.

Такий підхід дозволяє уникнути необґрунтованого ототожнення заборгованості різних підприємств, адже одні добросовісні, платять вчасно, а інші - навпаки. Адже методологічно некоректно співставляти заборгованість, наприклад, стабільного та публічного ПрАТ «Київська кондитерська фабрика "Рошен"» з невідомим та непрозорим підприємством, таким як ТОВ «Нібулон

прайм», діяльність якого, як зазначено у п. 1.3, обмежувалась виключно реєстрацією електронного ключа.

Запропоновані у дисертації напрями розширення функціональних можливостей податкової накладної та Електронного кабінету, спрямовані на облік і систематизацію інформації про неоплачені зобов'язання між суб'єктами господарювання, можуть стати підґрунтям для формування методології управлінського обліку ділової репутації підприємств.

Облік репутації відтак постає в окремому обліку прострочених платежів, як власних (адже це суттєво впливає на репутацію), так і дебіторів. Підприємство має намагатись вчасно платити по власним рахункам, покращуючи власну репутацію, та має право на вплив на репутацію недобросовісного контрагента, шляхом розкриття інформації про такі розрахунки. Варто відмітити, що в бізнесі є випадки нормального прострочення, тому п.2.1 про ДРПІ містить інформацію, що в випадку одночасної згоди, можна сормувати протокол відстрочення домовленого платежу. Це дозволить уникнути негативного впливу на репутації по ситуаціям, які узгоджені сторонами.

Фіксація випадків порушення платіжної дисципліни, доступність даних про систематичні прострочення, а також ідентифікація негативної поведінки контрагентів дозволять інституціоналізувати репутаційний компонент у системі прийняття управлінських рішень. Відтак, ділова репутація матиме не лише неформальне значення, а й отримає підґрунтя для її облікового відображення в управлінській аналітиці.

Запропоновані у даному підпункті дисертації кроки спрямовані на підвищення значущості категорії ділової репутації в системі економічних відносин, а також на обґрунтування необхідності її запровадження як об'єкта управлінського обліку. Враховуючи, що саме репутація дедалі частіше виступає передумовою досягнення домовленостей між контрагентами, її формалізація в облікових процедурах дозволить забезпечити новий рівень економічної прозорості та зниження ризиків у діловому середовищі.

Розширення функціональних можливостей податкової накладної та ЕКПП у запропонованому напрямі сприятиме формуванню механізмів репутаційної перевірки потенційного контрагента. У разі отримання згоди обох сторін, можливість доступу до інформації про політику погашення зобов'язань дебітором дозволить потенційному постачальнику отримати об'єктивні дані щодо платіжної дисципліни такого контрагента. Таким чином, запропоноване нововведення спрямоване на зменшення асиметрії інформації між сторонами до моменту укладання угоди.

Водночас, поширення чутливої інформації про обсяги, терміни та суму грошових платежів, пов'язаної із виконанням договору, може створювати потенційні загрози щодо дотримання режиму конфіденційності. З метою уникнення правових колізій та можливих порушень, доцільно передбачити механізм договірної регулювання доступу до таких даних. Зокрема, у договорі між сторонами доцільно фіксувати положення про те, що у випадку несплати суми зобов'язання протягом визначеного терміну (наприклад, X днів після настання строку оплати), відповідна інформація буде передана банківською установою до відповідного Реєстру розрахунків підприємств (ДРРП). Такий правочин, за умови попередньої добровільної згоди сторін, забезпечить дотримання чинного законодавства.

2.3. Облікове забезпечення стратегічного управління дебіторською заборгованістю підприємства

Облік дебіторської заборгованості проводиться в залежності від її класифікації. Дебіторська заборгованість, яка обліковується на підприємстві з подальшим складанням фінансової звітності умовно ділиться на три групи: довгострокова, короткострокова, утримувана для продажу та групи вибуття.

Облік довгострокової дебіторської заборгованості проводиться на 18 рахунку «Довгострокова дебіторська заборгованість та інші необоротні активи» та стосується заборгованості, що не виникає в ході нормальної операційної

діяльності та буде погашена після 12 місяців із дати балансу. Даний рахунок має субрахунки, як це показано в таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

Рахунки довгострокової дебіторської заборгованості

№	Рахунок	Призначення
1	2	3
1	18 «Довгострокова дебіторська заборгованість та інші необоротні активи»	Заборгованість, погашення якої очікується після 12 місяців з дати формування балансу.
2	181-"Заборгованість за майно, що передано у фінансову оренду";	Використовується для обліку залишкової вартості майна, переданого в фінансову оренду з можливістю викупу.
3	182 "Довгострокові векселі одержані";	Обліковуються отримані довгострокові векселі
4	183 "Інша дебіторська заборгованість";	Включає довгострокову дебіторську заборгованість, не обліковану на 182 субрахунку, до нього включають видані довгострокові позики працівникам підприємства та внески до спільної діяльності за договорами простого товариства на строк більше року.
5	184 "Інші необоротні активи".	Цей рахунок використовується для обліку активів, які не можуть бути використані протягом дванадцяти місяців з дати балансу. Це включає грошові кошти та інші активи, що не відображаються на інших рахунках необоротних активів. Наприклад, довгострокові витрати майбутніх періодів

Джерело: сформовано на основі [33; 112]

Довгострокова дебіторська заборгованість є важливою складовою стратегічного управління, оскільки охоплює вимоги з терміном погашення понад рік. Вона впливає на структуру ресурсів підприємства, рівень ліквідності, ризику та вартість бізнесу в перспективі. На відміну від короткострокової, така заборгованість передбачає тривалу взаємодію з контрагентами, що потребує ретельної оцінки їх платоспроможності.

Облік довгострокової заборгованості потребує дисконтування її вартості з урахуванням часу та ризику. Це дозволяє більш точно оцінити майбутні надходження й інтегрувати їх у стратегічне планування. Дисконтування ґрунтується на ставці, яка враховує вартість грошей у часі та ризик невиконання

зобов'язань. Особливість довгострокової заборгованості полягає в тому, що на неї не створюється резерв сумнівних боргів згідно з чинними національними стандартами, що знижує точність оцінки ризиків. Це зумовлює необхідність додаткових аналітичних інструментів, зокрема внутрішніх рейтингів контрагентів, індикаторів надійності та сценарного аналізу.

У стратегічному обліку довгострокова дебіторська заборгованість використовується для обґрунтування рішень щодо реструктуризації, контрактної політики, інвестиційного планування та залучення ресурсів. Вона також враховується при оцінці вартості підприємства, зокрема в угодах об'єднання бізнесу або під час розробки довгострокових фінансових стратегій. Таким чином, довгострокова дебіторська заборгованість виходить за межі традиційного обліку і потребує стратегічного підходу до її аналізу. Її прогнозування та моніторинг мають бути інтегровані в інформаційні системи обліку й доповнені цифровими інструментами оцінки надійності контрагентів.

Проте, враховуючи малу питому вагу довгострокової дебіторської заборгованості в структурі національної економіки, в порівнянні із короткостроковою заборгованістю, можна зробити висновок, про її обмежене використання як інструменту досягнення стратегічних цілей, тому некоректно ототожнювати стратегічне управління дебіторською заборгованістю з довгостроковою дебіторською заборгованістю.

Поряд із довгостроковою дебіторською заборгованістю, існує короткострокова – тобто така, погашення якої очікується до 12 місяців з дати формування балансу. Зазначена заборгованість обліковується на відведених рахунках бухгалтерського обліку, як це підсумовано в таблиці 2.8.

У таблицях вище систематизовано основні класифікаційні ознаки дебіторської заборгованості, при цьому зазначено, що відповідно до вимог чинного бухгалтерського обліку та стандартів фінансової звітності вона підлягає поділу на довгострокову та короткострокову.

Таблиця 2.8

Рахунки обліку короткострокової дебіторської заборгованості

№	Рахунок	Призначення
1	2	3
1	36 "Розрахунки з покупцями та замовниками"	Відображення вартості продажу реалізованої продукції, товарів, робіт та послуг (в т.ч. на виконання бартерних контрактів)
2	361 "Розрахунки з вітчизняними покупцями"	Основний рахунок торгівельної ДЗ, на якому обліковується вартість переданих товарів, робіт та послуг, які мають бути компенсовані покупцями.
3	362 "Розрахунки з іноземними покупцями"	Рахунок аналогічний 361, проте щодо іноземних контрагентів. Аналітичний облік ведеться в гривнях та валюті, обумовлений договором.
4	363 "Розрахунки з учасниками ПФГ"	Розрахунки з промисловими фінансовими групами
5	364 "Розрахунки за гарантійним забезпеченням"	розрахунки за гарантійним забезпеченням, пов'язаним зі здійсненням операцій з деривативами.
6	37 "Розрахунки з різними дебіторами"	Облік поточної ДЗ за авансами виданими, нарахованими доходами. Претензіями та за іншими операціями, які не обліковувались на 36 рахунку.
7	371 "Розрахунки за виданими авансами"	Видані аванси юридичним особам
8	372 "Розрахунки з підзвітними особами"	Аванси, які видані фізичним особам (підзвітним)
9	373 "Розрахунки за нарахованими доходами"	Облік нарахованих дивідендів; відсотків; роялті.
10	374 "Розрахунки за претензіями"	Розрахунки за претензіями та спорами, які були пред'явлені постачальникам та підрядникам, іншим організаціям.
11	375 "Розрахунки за відшкодуванням завданих збитків"	Облік розрахунків збитків, нестач, витрат та псування цінностей.
12	376 "Розрахунки за позиками та кредитами"	Розрахунки за позиками кредитним спілкам та наданими кредитами користувачам платіжних послуг (крім банків)
13	377 "Розрахунки з іншими дебіторами"	Включаються розрахунки за іншими операціями, які не були розглянуті в вищенаведених рахунках. Включає також розрахунки зі спільної діяльності (без юр.особи), розрахунки з працівниками (але не підзвітними особами та не з виплат працівникам).
14	378 "Розрахунки з державними цільовими фондами"	Розрахунки з ДЦФ, в т.ч. розрахунки з тимчасової непрацездатності.
15	379 "Розрахунки за операціями з деривативами"	Облік розрахунків за деривативами.

Джерело: сформовано автором на основі [33]

Однак у межах короткострокової дебіторської заборгованості, як видно із таблиці 2.8, виокремлюють додаткові класифікаційні рівні залежно від економічної природи заборгованості. Так, окремо виділяється торгова дебіторська заборгованість за відвантажену продукцію, товари, виконані роботи й надані послуги, що визнається фінансовим активом, а також розрахункова заборгованість за іншими операціями - з бюджетом, за виданими авансами тощо. Такий диференційований підхід дозволяє більш точно оцінювати ліквідність дебіторської заборгованості, зокрема, здійснювати її поділ на грошову та негрошову (товарну) складову, що є надзвичайно важливим для контролюючих органів і зацікавлених користувачів фінансової звітності.

Проте, торгівельна дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги, компенсація якої передбачена в грошових коштах – це фінансовий актив, саме тому в обліку варто застосовувати класифікаційні ознаки, що більш точно характеризують його ліквідність, саме як фінансового активу. В цій дисертації ми зосереджуємось саме на такій заборгованості, адже вона свідчить про реалізацію, є основним видом дебіторської заборгованості. Постійний зв'язок дебіторської заборгованості із конкретним дебітором зумовлює залежність підприємства від фінансової дисципліни, особистих цілей, корпоративної політики та платоспроможності дебітора.

Як фінансовий актив, дебіторська заборгованість вимагає особливої уваги до оцінювання майбутніх економічних вигод, пов'язаних із нею. Оскільки дебітори як суб'єкти господарювання мають різний правовий статус, фінансову стійкість, історію співпраці та репутацію, їх ототожнення в межах єдиного підходу до обліку та ризик-менеджменту є методологічно некоректним і викривляє уявлення про реальний рівень ліквідності всього підприємства – кредитора.

Беручи до уваги, що торгівельна дебіторська заборгованість - це індивідуалізований актив, що виникає у вигляді права на отримання грошових коштів або їх еквівалентів від конкретного дебітора, облікові процедури повинні передбачати можливість її системної ідентифікації не лише за економічною

природою, а й за характеристиками ризику, тобто можливістю таке право (на компенсацію) реалізувати. В п.1.1 ми виділили класифікаційні ознаки, ідентифікацію яких можливо спростити шляхом застосування ДРРП.

У дисертації запропоновано класифікацію дебіторської заборгованості за рівнем довіри (впевненості) до контрагента, що охоплює такі категорії: ризикові, потенційні, оперативні та стратегічні дебітори (виокремлені серед оперативних). Співпраця з контрагентами з високим рівнем довіри має стратегічне значення, однак чинна облікова система не враховує відмінності у репутації та рівні впевненості, що суперечить природі цього активу як тимчасового з постійним зв'язком із дебітором.

Стратегічні й оперативні дебітори можуть мати однаковий рівень довіри, але відрізняються різною мірою участю в реалізації стратегічних цілей. Варто зазначити, що в межах класифікації, потенційний дебітор розглядається не як «можливий», а як вже наявний боржник з підвищеним ризиком прострочення, у зв'язку із недостатнім досвідом співпраці. Фактично, це або нові покупці, або покупці з невеликою історією співпраці. Ризикові дебітори – ті, які мають актуальну заборгованість, і мають ретроспективні підстави вважатись ризикованими (віднесення ДПС до категорії ризикових, несплачені зобов'язання в минулому, дані з ДРРП). Оцінка довіри до контрагентів ґрунтується на даних із ДРРП та ЕКПП (зокрема показнику Confidence (C) і прострочених платежах), що формує ефективну основу для ризик-орієнтованої ідентифікації, як це представлено в таблиці 2.9.

Впровадження аналітичних рахунків, побудованих за зазначеними трьома критеріями (тип дебітора, обґрунтованість заборгованості, спірність заборгованості) дозволить забезпечити розширене відображення дебіторської заборгованості в бухгалтерському обліку, сформувану надійну основу для ризик-орієнтованого управління та запровадити інструментальний підхід до моніторингу й мінімізації втрат від знецінення фінансових активів.

Таблиця 2.9

Можливості використання ЕКПП (з пропозицією розширеного функціоналу) та ДРРП для визначення та ідентифікації рівня довіри (впевненості) до контрагента (далі як «тип дебітора»)

№	Тип дебітора	Інформація від ДПС¹⁰	Інформація з ДРРП
1	2	3	4
1	Стратегічні <i>(дебітори, співпраця з якими реалізує стратегічні цілі).</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Відсутній статус ризикового контрагента. - Відсутній або незначний податковий борг. - Нормальний (відносно ринку) розмір сплачених податків; - Присутні за необхідності ліцензії. - Фінансовий результат до оподаткування. 	<ul style="list-style-type: none"> - По тривалим простроченням з іншими контрагентами, інформація про які наявна в ЕКПП мають бути обґрунтування (наприклад відкрите судове провадження), що дозволить визначити причину затримки та уникнути появи нового ризику. - На основі минулої співпраці відсутні записи в управлінському обліку про втрату репутації через недобросовісність прострочення або недобросовісну поведінку. - Реєстрація в ДРРП відбувається злагоджено та вчасно, без подальшого оспорування чинності документів, тобто контрагент визнає та виконує домовленості.
2	Оперативні <i>(Основні, надійні дебітори, які не віднесені до стратегічних, діяльність із якими вже є тривалий період)</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Відсутня, або незначна заборгованість за податковими платежами. - Відсутнє в переліку ризикових контрагентів. - Відносно великі суми сплачених податків (тобто п-во не нове), що свідчить про тривалу та прозору діяльність. - За умови спеціальної діяльності – наявні ліцензії. - нормальний фінансовий результат (не збиток), що свідчить - має активну діяльність (п-во не нове) - відсутні або незначні прострочення іншим суб'єктам господарювання, значне 	<ul style="list-style-type: none"> - Про інформацію щодо тривалих прострочень, яка відображена в ЕКПП контрагент здатний надати тлумачення, що дозволить упевнитись в його платоспроможності та добросовісності; - Реєстрація документів в ДРРП відбувається злагоджено, вчасно, контрагент визнає - такі документи та має позитивну практику оплат.

¹⁰ На основі пропозицій про розширення функціоналу ЕКПП (виділено жирним шрифтом)

Продовження таблиці 2.9

1	2	3	4
		<ul style="list-style-type: none"> - прострочення повинне мати обґрунтування. - Про контрагента доступна інформація для прийняття відповідального рішення. 	
3	<p>Потенційні (Нові дебітори, з якими вже відбулась співпраця, але кількість операцій не дає можливість судити про платоспроможність та репутацію)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Потенційні дебітори - ті, які містять високий ризик невизначеності. Ініціювання співпраці з ними не переводить їх в категорію «оперативних», таке переведення можливе лише після певного періоду співпраці. - Відсутня достатня кількість інформації в ЕКПП яка дозволяє оцінити репутацію (рівень прострочень), об'єми діяльності, тощо. - Також, це дебітори, про яких присутня інформація, але співпраця іще не відбувалась, тож кінцевий висновок (віднесення до оперативних чи ризикових) неможливий на цьому етапі. 	<ul style="list-style-type: none"> - Якщо з дебітором ще не було співпраці, то не буде даних в ДРРП. Проте, до потенційних дебіторів варто відносити і тих, з якими співпраця відбувалась незначну кількість разів, що не дає можливості судити про якість виконання домовленостей та формувати висновок про репутацію.
4	<p>Ризикові (Як нові, так і вже і відомі дебітори, що мають ознаки ризиковості)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Мають значну заборгованість перед бюджетом. - Мають значні прострочення, або необґрунтовані прострочення по розрахункам із підприємствами. - Підприємства, які віднесені контролюючим органом до категорії «ризикових». - Якщо п-во не має заборгованості перед бюджетом, але має значне прострочення перед іншими підприємствами, то його варто відносити до ризикових. 	<ul style="list-style-type: none"> - Якщо із даним дебітором не було співпраці, то інформація із ЕКПП про його ризиковість є достатньою, аби його репутацію оцінити відповідно. - Якщо із такими контрагентами вже була співпраця, то можуть бути проблемні розрахунки, доступні в ДРРП. - Якщо ж співпраця була, оплати виконувались вчасно, то все одно він має бути в категорії «ризикових» до певного часу, який встановлений політикою підприємства. Після того часу (або певної кількості операцій) контрагента можливо віднести до «потенційних».

Відтак, фінансовий актив може мати різні параметри (4 рівня довіри (впевненості) до дебітора, 3 види документальної обґрунтованості заборгованості, 2 види спірності). Ми отримуємо 24 ($4 \times 3 \times 2 = 24$) нових аналітичних рахунків, які більш точно описують фінансовий актив з позиції можливості реалізувати право на компенсацію.

Нижче, в таблиці 2.10, наведено запропоновані аналітичні рахунки до рахунку 361 "Розрахунки з вітчизняними покупцями", де можливо прослідкувати диференційовану ліквідність активу.

Таблиця 2.10

Ризик – орієнтована аналітика рахунку 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями»

№	Рівень 1 Тип дебітора	Рівень 2 Документальна обґрунтованість	Рівень 3 Спірність
1	2	3	4
1	<i>Свідчить про рівень невизначеності та цінність дебітора перед угодою.</i>	<i>Ступінь захисту кредитора від подальшого невизнання фінансового активу дебітором. Адже ДЗ це перш за все право на відшкодування, яке має бути обґрунтованим.</i>	<i>Свідчить про активні дії дебітора направлені на заперечення існування фінансового активу.</i>
2	Стратегічний (3611_XX)	Обґрунтована (361X_1X)	Визнана (361X_X1)
3	Оперативний (3612_XX)	Частково обґрунтована (361X_2X)	Спірна (361X_X2)
4	Потенційний (3613_XX)	Недостатньо обґрунтована (361X_3X)	
5	Критичний (3614_XX)		

Джерело: власна розробка автора

В таблиці 2.10 кольором виділено градацію ризиковості кожного рахунку, де зелений – найбільш ліквідний рахунок, а червоний – найменш ліквідний, високо ризиковий. Повний список рахунків наведено у Додатку Б. Згідно НП(С) БО 10, на дебіторську заборгованість, яка є фінансовим активом варто нараховувати резерв сумнівних боргів (РСБ) [5;п.7]. Даний стандарт регламентує наступні способи нарахування РСБ.

Абсолютний метод. Стандарт підкреслює, що такий спосіб визначення РСБ відбувається виключно на підставі оцінки платоспроможності дебітора [5; п.8].

Поняття «неплатоспроможність» в відношенні дебітора розглядається перш за все в Кодексі України з процедур банкрутства як « неспроможність боржника (іншого, ніж страховик або кредитна спілка) виконати після настання встановленого строку грошові зобов'язання перед кредиторами не інакше, як через застосування процедур, передбачених цим Кодексом» [63, ст.1]. Тобто, абсолютний метод розрахунку РСБ стосується виключно заборгованості неплатоспроможних дебіторів, а документування цього факту можливе в випадку отримання інформації про відкриття справи про банкрутство. Такий висновок підтверджується прикладом 4 в цьому Стандарті [5, (приклад 4)].

Відносний (використання коефіцієнтів сумнівності). Заборгованість класифікується за строками непогашення, на підставі чого визначається коефіцієнт сумнівності. Відносний безпосередньо має три альтернативи обчислення коефіцієнту сумнівності, що беруть за основу або досвід несплати (безнадійних боргів), або ж власне судження на підставі термінів прострочення. При цьому, застосування абсолютного методу формування резерву вказує на те, що визнання ризику неповернення відбувається лише після настання негативної події, що, згідно з податковою практикою, потребує наявності підтверджуючих документів - зокрема, витягу з реєстру про порушення справи про банкрутство або іншої офіційної фіксації неплатоспроможності боржника.

Відносний підхід до РСБ, який базується на ретроспективному аналізі, є узагальненим і не враховує особливості конкретних дебіторів. Неможливо ототожнювати заборгованість стабільного підприємства з історією діяльності із зобов'язаннями новоствореного контрагента без прозорості інформації. Обидва підходи (абсолютний та відносний) оцінюються за єдиною методологією, що суперечить принципу індивідуалізації обліку. Підсумуємо переваги та недоліки запропонованих в НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» методи розрахунку РСБ в таблиці 2.11.

Таблиця 2. 11

Методи розрахунку РСБ на підприємстві

№	Назва методу	Переваги	Недоліки
Абсолютний			
1	Віднесення на РСБ сум заборгованості дебіторів, на підставі інформації про платоспроможність дебіторів	1. Дає можливість списати усю суму заборгованості. 2. Оперує конкретною заборгованістю, що робить аналіз більш персоналізованим.	1. Треба контролювати інформацію про платоспроможність дебіторів, судові реєстри. 2. Окрім ініційованої справи про банкрутство вся інша інформація про рівень платоспроможності несе суб'єктивне судження, а тому може оспорюватись контролюючими органами. 3. Відбувається різке списання, а метод не дозволяє «реагувати» на зменшення ймовірності погашення, адже признаки неплатоспроможності могли бути раніше і підприємство могло поступово списувати заборгованість
Відносний (коефіцієнтний)			
2	Частка безнадійних боргів у чистому доході	1. Зручний в обчисленні, та пов'язаний «напрямую» із чистим доходом, а не із ДЗ. 2. Не потребує групування та класифікацій.	Загальний, формується на основі гіпотези про схожість економічної діяльності кредитора із року в рік, тому не враховує динамічні зміни кон'юнктури ринку, як то війна
3	Класифікація ДЗ за строками непогашення та використання різних коефіцієнтів в кожній групі.	1. Не потребує професійного судження (про віднесення до групи прострочення), а тому менше спорів із контролюючим органом саме за групування. 2. Оперує коротшим періодом для аналізу - 1 рік, а тому більше враховує зміни ринку та політики прострочень. 3. Вимоги класифікації та групування дебіторів за строками непогашення одночасно покращує управління ДЗ	1. Узагальнення інформації та ототожнення дебіторів кожної групи прострочення. 2. Не аналізує зміни в платоспроможності або інші. 3. Величина коефіцієнтів сумнівності може викликати спори з контролюючим органом, особливо якщо на практиці РСБ перевищуватиме реальні списання
4	Середня частка списаної безнадійної ДЗ в складі загальної ДЗ, на основі проаналізованого періоду 3-5 років.	1. Зручний в обчисленні. 2. В випадку стабільного макро - та мікросередовища має досить точні результати та нівелює незначні коливання ринку. 3. Не має «прив'язки» до професійного судження обліковця щодо неплатоспроможності дебітора, а тому менший ризик спорів із контролюючими органами	1. Має гіпотезу про сталість ринкового середовища, однакову кон'юнктуру ринку, саме тому оперує поняттям «середнє за 3-5 років», що в національних реаліях (особливо включаючи воєнний стан) не відповідає дійсності. В випадку довготермінових змін (як покращень, так і погіршень) сума РСБ суттєво відрізнятиметься від реального непогашення. 2. Не має відношення до конкретного фінансового активу, а оперує «групами непогашення» та тривалим періодом, що узагальнює та ототожнює заборгованість

Джерело: сформовано автором на основі [5, ст. 8]

Резерв сумнівних боргів, попри його значення у фінансовому обліку, не є інструментом оперативного управління ризиком. Його жорстка регламентація з боку контролюючих органів та податкових методик, з одного боку, забезпечує уніфікацію, захист від маніпуляцій, але з іншого - обмежує гнучкість менеджменту у визначенні ступеня ліквідності фінансових активів, і тим самим знижує ефективність стратегічного управління дебіторською заборгованістю. Використання шаблонних методів нарахування резерву унівелює якісні характеристики заборгованості, створюючи перешкоди для розвитку в Україні активного вторинного ринку фінансових активів, зокрема ринку факторингу.

Справедлива вартість фінансового активу при реалізації завжди залежить від оцінки ризику з боку покупця, тобто третьої сторони. Якщо підприємство не здійснює внутрішньої диференціації дебіторської заборгованості, воно змушене паралельно вести внутрішній аналітичний облік, що унеможлиблює ефективне використання офіційного облікового інструментарію та спричиняє додаткові часові витрати, а також розрив між балансовою та справедливою вартістю активу.

З метою подолання зазначених обмежень, у дисертації запропоновано систему внутрішніх аналітичних рахунків, як це показано в таблиці 2.12, які дозволяють здійснювати ранжування дебіторської заборгованості за ступенем ризику неповернення. Крім того, модель дозволяє динамічно перекласифікувати дебіторську заборгованість залежно від появи нової інформації: затримок платежів, виникнення спорів, зниження платоспроможності тощо. Така система не порушує вимог чинного законодавства, оскільки функціонує як внутрішній обліковий інструмент, що дає змогу вчасно реагувати на ризики та забезпечити стейкхолдерів більш релевантною фінансовою інформацією.

У короткостроковій дебіторській заборгованості, що є фінансовим активом, існує ризик неповернення, затримки платежів, або інші ризики, які змінюються протягом періоду існування такого активу, а тому варто вчасно перекласифікувати таку заборгованість.

Таблиця 2.12

Коди рахунків аналітичної класифікації рахунку 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями»

№	Рівень довіри (впевненості) до контрагента	Обґрунтована, визнана ДЗ	Частково обґрунтована, визнана ДЗ	Недостатньо обґрунтована, визнана ДЗ	Обґрунтована, спірна ДЗ	Частково обґрунтована, спірна ДЗ	Недостатньо обґрунтована, спірна ДЗ
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Стратегічний	3611 11	3611 21	3611 31	3611 12	3611 22	3611 32
2	Оперативний	3612 11	3612 21	3612 31	3612 12	3612 22	3612 32
3	Потенційний	3613 11	3613 21	3613 31	3613 12	3613 22	3613 32
4	Ризиковий	3614 11	3614 21	3614 31	3614 12	3614 22	3614 32

Джерело: власна розробка автора

Таблиця 2.12 містить конкретні коди рахунків, кожен з яких має ризик неповернення, та несплати, відповідно має бути оцінений, приклад такої оцінки наведено в таблиці 2.13.

Таблиця 2.13

Приклад матриці коефіцієнтів ризику дебіторської заборгованості згідно класифікаційних ознак (до прострочення)

№	Тип контрагента (дебітора)	Обґрунтована, визнана ДЗ	Частково обґрунтована, визнана ДЗ	Недостатньо обґрунтована, визнана ДЗ	Обґрунтована, спірна ДЗ	Частково обґрунтована, спірна ДЗ	Недостатньо обґрунтована, спірна ДЗ
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Стратегічний	0,003	0,009	0,012	0,024	0,045	0,21
2	Оперативний	0,005	0,015	0,022	0,045	0,15	0,35
3	Потенційний	0,015	0,045	0,15	0,25	0,40	0,55
4	Ризиковий	0,12	0,2	0,34	0,44	0,6	0,85

Джерело: власна розробка автора

Вище наведена таблиця ризику дебіторської заборгованості на умовному підприємстві під час окремої кон'юнктури ринку. Така оцінка має проводитись щодо заборгованості іще до закінчення терміну договору, до настання фактичного прострочення, адже ризик об'єктивно виникає більше в суб'єктів господарювання з негативною репутацією, підсилюється складністю доведення права на компенсацію (обґрунтованість) та ще більше проявляється при прямому невизнанні заборгованості дебітором (спірність).

Водночас, ми погоджуємось із загальним підходом, що після закінчення договору вже існуючий ризик неповернення почне зростати, тому до вже наведеної таблиці варто додавати окремі матриці ризику (як то затримки платежу (по групам тривалості затримок), макроекономічних умов, та інших). Огляд кожного окремого фінансового активу дозволяє більш точно та обачно його оцінювати.

Дослідження суті спорів ДПС щодо розрахунку РСБ зводиться до методології такого розрахунку та підтверджуючим документам. Запропонований у дисертації підхід для розширення функціоналу ЕКПП та використання ДРРП дозволить уникнути професійного судження, яке може стати інструментом ухилення від сплати податків. Це дозволить переглянути політику динамічного розрахунку РСБ, на основі автоматичних чи встановлених державою показників.

ДПС, на основі вже існуючої інформації про ризиковість контрагента, а також на основі запропонованого розширення функціоналу через отримання інформації з ДРРП про загальну суму прострочень, їх частоту та особливості зможе надати іншим підприємствам дані про рівень впевненості в дебіторі (наприклад коефіцієнт C (Confidence), який означатиме числову оцінку ризиковості компанії, надану від ДПС. Наприклад, для новоутвореного підприємства (у аналітичному обліку запропоновано називати «потенційний контрагент) $C = 0.985$. При чому, має бути чітко зазначена причина зниження оцінки - «недостатньо інформації». Це значить, що існує ризик неповернення або прострочення $= 0,015$ ($1 - 0,985 = 0,015$), або 1.5%. Тобто, із таким контрагентом дозволено одразу формувати РСБ на 1.5% суми заборгованості (інші показники та випадки можна переглянути в таблиці 2.13).

Методика розрахунку ризику прострочення платежу з подальшим формуванням показнику C (Confidence) має бути розроблена ДПС, враховуючи володіння релевантною інформацією на великих вибірках підприємств. « C » має враховувати прострочення актуальних платежів юридичної особи, зокрема на основі, запропонованої нами формули 2.1:

$$C = \frac{\sum(Vd*Td)}{\sum(Vp*Tp) + \sum(Vd*Td)} \quad (2.1)$$

Де:

Vd – Сума невчасно сплачених заборгованостей;

Td- період існування невчасно сплачених заборгованостей;

Vp – Сума вчасно сплачених заборгованостей;

Tp – період існування вчасно сплачених заборгованостей.

C- (Confidence). ймовірність затримки платежу (початкова ризиковість)

Джерело: власна розробка автора

Нормативні значення показника С знаходитимуться від 0 до 1, та свідчатиме про рівень ризику прострочення (несплати) заборгованості. Принципова та ключова ідея показника С – на основі ДРРП та даних від ДПС стати початковим коефіцієнтом сумнівності короткострокової дебіторської заборгованості, що має вплинути на динамічний розрахунок резерву сумнівних боргів на підприємстві.

Нами пропонується показник С розраховувати саме від ДПС, аби уникнути суттєвих махінацій з ціллю зменшення оподаткованої бази, що сьогодні дійсно часто практикується. Показник С свідчить саме про початковий ризик прострочення зобов'язань від того чи іншого контрагента. Створення централізованої методології оцінки ризику від ДПС дозволить в балансі врахувати та диференціювати заборгованість різних дебіторів, тим само відображати чисту реалізаційну вартість, що буде більше наближена до справедливої.

Проте, ми дослідили, що після прийняття рішення є змінні, які впливають на можливість інкасувати заборгованість, така інформація має бути отримана додатково із ДРРП. До причин, які впливають на «якість» фінансового активу ми віднесли: а) обґрунтованість; б) спірність. Отримана нова інформація із ДРРП формує розширене уявлення про ризик втрати цінності фінансового активу. Тому одного коефіцієнту «С» буде недостатньо, варто врахувати нові умови та побудувати кінцевий показник ризику CR (Confidence Receivables), який враховує зміни після початку співпраці. Наприклад, в таблиці 2.13 в рядку 3 контрагента

«потенційний» перше значення є 0.012. Це початкова ситуація, в якій не задіяні змінні обґрунтованості та спірності, цей показник має бути наданий від ДПС (1 – С). Потім, коли визначені в ДРРП змінні проявляються (наприклад, визнана, але частково обґрунтована заборгованість, то показник $CR = 1 - 0,045 = 0,955$), отже рівень ризику зростає.

Тобто, за таким правилом, коефіцієнт РСБ = 1 – CR. ДПС може надати початковий «С», як видно із таблиці (числа умовні), де наприклад при «С» = 0.88, означає, що це ризиковий контрагент. Дебіторська заборгованість із таким контрагентом матиме коефіцієнт РСБ 0.12 (див. табл. 2.13, рядок 4, стовпчик 2 «Ризиковий контрагент»). Інформація, з побудовою методології розрахунку CR відкриє значно більше даних для прийняття рішень, зменшить рівень невизначеності перед угодою.

Початковий рівень ризиковості визначатиметься саме по даним із ДПС (на основі коефіцієнту С), який має враховувати (та розкривати) в т.ч. «інші умови» (таблиця 2.14). Після початку співпраці, коли використовуватимуть ДРРП, відбуватимуться господарські операції, формуватимуться первинні документи, виникатимуть спори - може з'являтися нова інформація, яка впливатиме на вторинний показник CR (Confidence Receivables). До кожного виду інформації, що впливає на оцінку ризику прострочення або неповернення платежу є джерело, як видно із таблиці 2.14.

Запропоновані нововведення дозволять уникнути самостійного розрахунку РСБ, що наразі теж практикується, адже чітка методологія наведена в НП(С)БО 10 унеможлиблює професійне судження, а оперується саме фактами, які мають бути задокументовані (див. табл. 2.11).

Таблиця 2.14

Джерела автоматичного формування коефіцієнтів РСБ

№	Вид інформації	Джерело отримання
1	2	3
1	Рівень довіри (впевненості) до контрагента	ДПС при запропонованому розширенні функціоналу ЕКПП зможе надати через функцію «Перевір свого бізнес – партнера» інформацію про його початкову ризиковість. Де <i>оперативний</i> контрагент матиме низький ризик; <i>потенційний</i> контрагент – більший ризик, зокрема зазначена має бути інформація про високу невизначеність; <i>ризиковий</i> - високий ступінь ризику. <i>Стратегічний</i> - дебітор обраний із оперативних, тобто із найнижчим рівнем ризику
2	Обґрунтованість	Інформація автоматично буде отримана із ДРРП.
3	Співність	Інформація із ДРРП через синхронізацію його із ЄДРСР
4	Термін прострочення	Інформація отримана із ДРРП, через синхронізацію із банком.
5	Інші умови	Це зокрема введення воєнного стану, що дозволяє через ДПС визначити категорію підприємств, щодо яких буде введено більший ризик, наприклад щодо тих, які потрапили під окупацію, або частково виведені з ладу через обстріл. А також, це зможе врахувати умови інших катаклізмів, епідемій, як COVID – 19, землетрус, повінь, засуха, тощо. Адже всі ці умови пливатимуть на цінність та ймовірність інкасації фінансового активу.

Джерело: власна розробка автора

Враховуючи пропозицію в п. 2.1 створити ДРРП, який дозволить відстежувати усі первинні документи за договором, надаючи унікальний номер заборгованості, де можливо буде відслідковувати двостороннє визнання (або визнання лише однією стороною) кожного первинного документу, виникнення спору за такою заборгованістю, можливо виявляти ризик втрати вартості завчасно. Тому, ми пропонуємо в подальшому (після формування ДРРП та розширення функціоналу ЕКПП) дослідити питання внесення змін до НП(С) БО 10 «Дебіторська заборгованість», які дозволять визнавати ризик втрати вартості короткострокової дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги до самого прострочення та основі запропонованих рекомендацій, адже джерело ризику та сумнів про оплату виникає перед простроченням.

Це дозволить, визнавати ризик по мірі його «наростання», а відтак поступово відображати втрату вартості дебіторської заборгованості. Для

покращення аналітичного забезпечення, ми пропонуємо застосовувати аналітичні рахунки до рахунку 38 «Резерв сумнівних боргів», за принципом застосування кодів аналітичних рахунків торгівельної дебіторської заборгованості, на яку створюється РСБ. Що дозволить відслідковувати точність такого нарахування за кожним типом заборгованості.

Наприклад, згідно рахунку 3613_21 «Розрахунки з потенційними контрагентами за частково обґрунтованою, визнаною заборгованістю» нараховувати РСБ на рахунку 38_321 «Резерв сумнівних боргів за розрахунками потенційними контрагентами за частково обґрунтованою та визнаною заборгованістю», шляхом проведення Дт 944 «Сумнівні та безнадійні борги» Кт 38_321 «Резерв сумнівних боргів за розрахунками з потенційними контрагентами за визнаною, частково обґрунтованою заборгованістю». Така аналітика дозволить визнавати витрати від ризику завчасно, не призводячи до різких списань, або завищення економічних показників.

Розглянемо у таблиці 2.15 ці рахунки глибше шляхом аналізу облікових проведення реалізації продукції на прикладі умовного підприємства ТОВ «Покупець» далі (Покупець), який є новим контрагентом для ТОВ «Продавець» (далі Продавець).

Покупець домовився про співпрацю із Продавцем про постачання йому готової продукції на умовах післяплати. Таке поєднання існуючої практики, з виявленням ризику, його врахуванням, дозволить більш повно усвідомити вищерозглянуті пропозиції.

Існують також й інші випадки виникнення ризику (див. табл. 2.15), зокрема:

Р.6. Ризикова проміжна подія: ПН не має прив'язки до конкретних первинних документів, зокрема номерів видаткових накладних, тому в майбутньому процес доведення постачальником факту окремої поставки, на основі використаного або не використаного права на ПК може мати складнощі.

Таблиця 2.15

Типові кореспонденції рахунків реалізації готової продукції на умовах післяплати, можливі ризики (Р.Х) і пропозиції їх врахування (П.Х). *, **

№	Дебет	Кредит	Первинний документ	Суть операції
1	2	3	4	5
<p>Р.1. Не зважаючи на правила обліку, та законодавчі регулювання реалізації продукції, господарські операції можуть мати невизначені результати (сплата/несплата), причина ризику здатна існувати перед угодою та залежить від кожного окремого дебітора, ступені невизначеності та раціональних очікувань.</p>				
<p>П.1. Дебітор є новим, його заборгованість обліковуватиметься на 3613_11 «Розрахунки з потенційними контрагентами за частково обґрунтованою, визнаною заборгованістю», що дозволить оцінити її ризиковість. Початкова інформація про ризик буде отримана із ЕКПП.</p>				
1	361 "Розрахунки з вітчизняними покупцями»	701 "Дохід від реалізації готової продукції"	<p>Договір, товарні документи (Видавкова накладна, Рахунок – фактура); ТТН; довіреності;; Акти приймання – передачі товарів, робіт та послуг</p> <p>Витяг з ДРРП, на основі якого заборгованості буде присвоєно унікальний номер).</p>	<p>Відвантажено готову продукцію (товари, роботи, послуги) покупцю, одночасно визнано дохід від реалізації. <i>Документи оформлено правильно, дебітор їх визнав, облік на рахунку 3613_11 («Обґрунтована, визнана заборгованість потенційних контрагентів»)</i></p>
<p>Р.2. Ризикова проміжна подія: «Покупець» або «Продавець» могли некоректно заповнити первинні документи, або мати інші (неписьмові) домовленості, які в подальшому можуть вплинути на розрахунки та визнання зобов'язання дебітором.</p>				
<p>П.2. Передбачає використання принципу превалювання сутності над формою. У випадку, якщо після визнання заборгованості по Дт 3613_11 виявили некоректність заповнення первинних документів, але якщо помилка не є вирішальною і факт господарської операції можна обґрунтовано довести, тоді виконується бухгалтерське проведення</p>				
2	3613_21 «Розрахунки з потенційними контрагентами за частково обґрунтованою, визнаною заборгованістю»	3613_11 «Розрахунки з потенційними контрагентами з обґрунтованою та визнаною заборгованістю»	Бухгалтерська довідка	<p>ДЗ, щодо якої виявили часткову необґрунтованість, перекласифікували. У випадку використання ДРРП, обґрунтованість та класифікація ДЗ визначатиметься автоматично</p>
<p>Р.3. Існування фінансового активу у формі ДЗ із моменту визнання об'єктивно має ризик неповернення, тому варто поступово цей ризик виявляти та оцінювати. За наведеною таблицею, величина ризику за рахунком 3613_21 складає 4.5%. Тому пропонуємо нараховувати РСБ, на аналітичному рахунку 38_321 «Резерв сумнівних боргів за розрахунками з потенційними контрагентами за визнаною, частково обґрунтованою заборгованістю»</p>				
<p>П.3. Пропонуємо визнавати ризик в момент його виникнення, шляхом створення та поступового коригування РСБ.</p>				

Продовження таблиці 2.15

1	2	3	4	5
3	Дт 944/У «Сумнівні та безнадійні борги»	Кт 38_321 «РСБ під заборгованість потенційних контрагентів, за частково обгрунтованою та визнаною ДЗ». Коефіцієнт РСБ отримано із ДПС та враховано дані ДРРП.	Бухгалтерська довідка, витяг з ЕКПП, витяг з ДРРП.	Створено РСБ під заборгованість потенційних контрагентів, за частково обгрунтованою та визнаною ДЗ.
4	70 "Дохід від реалізації"	641 "Розрахунки за податками"	Зареєстрована податкова накладна за унікальним номером розрахунку, отриманого з ДРРП	Нараховано податкові зобов'язання із ПДВ
Р.4. Постачання товарів на умовах післяплати має ймовірні вигоди, проте, визнання ПДВ за такою операцією з подальшою його оплатою зменшує реальні грошові ресурси підприємства.				
П.4. У випадку, якщо Покупець прострочить оплату варто розглянути можливість тимчасового зменшення зобов'язань з ПДВ за таким розрахунком. Інформація про прострочення буде доступна в ДРРП та буде відома ДПС.				
5	901 "Собівартість реалізованої готової продукції"	26 «Готова продукція»	Накладна на відпуск ГП. Бухгалтерська довідка; картка ГП.	Списана собівартість реалізованої продукції на витрати
6	701 "Дохід від реалізації готової продукції"	791 «Фінансові результати»		Списано дохід від реалізації на фінансовий результат
7	791 «Фінансові результати»	944 «Сумнівні та безнадійні борги»	Бухгалтерська довідка	Віднесено інші операційні витрати на фінансовий результат
8	791 «Фінансові результати»	901 "Собівартість реалізованої готової продукції"		Собівартість списано на фінансовий результат

Р.5. До надходження оплати від покупця (навіть якщо договірний термін оплати не закінчився) кредитор відносить дохід на фінансові результати. Якщо ж закінчується звітний період (кінець року), то визнання такого фінансового результату вплине на обчислення податку на прибуток, сплата якого зменшить грошові ресурси підприємства. Формування РСБ може бути ускладнено відсутністю чітких критеріїв сумнівності, що часто призводить до судових спорів з ДПС.

Продовження таблиці 2.15

1	2	3	4	5
П.5. У випадку, якщо дебітор повернув заборгованість, проводимо зменшення суми РСБ				
9	311 «Поточні рахунки в національній валюті»	361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями»	Банківська виписка	Надійшли кошти на розрахунковий рахунок «Постачальника»
10	Дт 38_321	719 "Інші доходи від операційної діяльності"	Бухгалтерська довідка	Зменшена сума РСБ

Примітка:*

P.x – Номер ризик-чиннику та суть ризик операції (*PX*),

П.x – Номер практичного кейсу та його зміст

*Примітка**:* жирним шрифтом виділено пропозиції автора щодо врахування ризику *VX* методиці бухгалтерського обліку операції за розрахунками з дебіторами (в т.ч. шляхом використання запропонованих аналітичних рахунків)

Джерело: сформовано автором на основі [5;33;113]

П.6. Використання ДРРП дозволить розрахунку (і самій операції) отримати унікальний номер, який можливо буде внести до ПН, як підстава операції. Всі первинні документи будуть доступні податковій через доступ до ДРРП, де має відображатись подальше виникнення судових спорів по договору (або окремим накладним) та інша суттєва інформація про розрахунки.

Р.7. Сформована та зареєстрована податкова накладна постачальником не дає йому додаткових знань про те, чи скористався покупець правом ПК, а тому постачальник не знає, чи визнав операцію покупець.

П.7. Дебітор який використовує право ПК за отриманою ПН має ввести такий унікальний номер розрахунку, що додатково підтвердить юридичні наслідки зобов'язань за операцією. Постачальник через ДРРП побачить підтвердження і знатиме, що дебітор визнав ПК.

Одне із головних завдань обліку – надавати користувачам інформацію про фінансовий стан та результати діяльності підприємств. Тобто, формувати фінансову звітність. Так як фінансова звітність часто є основним джерелом інформації для стейкхолдерів, то ми маємо детально розглянути методологію її

формування, побудови кожного рядку, який має відношення до дебіторської заборгованості в таблиці 2.16.

Таблиця 2.16

Зв'язок між показниками синтетичних рахунків з обліку дебіторської заборгованості та Балансом (Звітом про фінансовий стан)

№	Код рядку	Назва рядку	Методологія розрахунку (Сума сальдо рахунків)
1	2	3	4
1	1125	за продукцію, товари, роботи, послуги;	Дт 36 "Розрахунки з покупцями та замовниками" Дт 34 "Короткострокові векселі одержані" (якщо інформацію про векселі не наводять в рядку 1120) За вирукуванням Кт 38 "Резерв сумнівних боргів" (за цією заборгованістю)
2	1130	за розрахунками: за виданими авансами;	Дт 371 "Розрахунки за виданими авансами" (або Дт 63 "Розрахунки з постачальниками та підрядниками" якщо підприємство не відображає передплати на рах. 371)
3	1135	за розрахунками з бюджетом;	Дт 641 "Розрахунки за податками" Дт 642 "Розрахунки за обов'язковими платежами"
4	1140	Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	Дт 373 "Розрахунки за нарахованими доходами"
5	1145	Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	Дт 682 "Внутрішні розрахунки" Дт 683 "Внутрішньогосподарські розрахунки"
6	1155	інша поточна дебіторська заборгованість	Дт: (372 "Розрахунки з підзвітними особами" 373 "Розрахунки за нарахованими доходами" 374 "Розрахунки за претензіями" 375 "Розрахунки за відшкодуванням завданих збитків" 377 "Розрахунки з іншими дебіторами" 378 "Розрахунки з державними цільовими фондами" 685 "Розрахунки з іншими кредиторами" 65 "Розрахунки з страхування" 66 "Розрахунки за виплатами працівникам")

Джерело: сформовано на основі [33;113; 114]

Проведене вище обґрунтування доцільності впровадження комплексного підходу до обліково-аналітичного забезпечення операцій з покупцями, що передбачає врахування фінансової природи дебіторської заборгованості як активу з притаманними йому ризиками. Зокрема, на основі п.2.1, було розглянуто потенціал створення Державного реєстру розрахунків підприємств (ДРРП), який

дозволить суттєво вдосконалити процес підтвердження права вимоги кредитора, підвищити прозорість операцій, забезпечити присвоєння кожному зобов'язанню унікального ідентифікатора та «підв'язування» його до первинних документів, зокрема податкових накладних. Така система надасть можливість відслідковувати не лише необґрунтованість окремих операцій, а й своєчасно фіксувати виникнення спірних ситуацій як за договорами в цілому, так і за окремими поставками.

Оскільки торгівельна дебіторська заборгованість є фінансовим активом, її облік та оцінка повинні ґрунтуватися на принципах надійності, обачності та релевантності. Відтак, ключовими критеріями її ідентифікації мають бути: тип дебітора, що визначає його стратегічну або операційну значущість і рівень стабільності; обґрунтованість права вимоги, що засвідчує юридичну захищеність вимоги; наявність або відсутність спору, що впливає на можливість реалізації активу та впливає на ризик втрати права вимоги на нього.

Запропоноване в роботі впровадження аналітичних рахунків дозволяє відображати дебіторську заборгованість відповідно до вищезазначених ознак, що створює передумови для ранжування фінансових активів за рівнем ризику неповернення. Зазначений підхід обґрунтовує необхідність визнання ризику не лише після настання прострочення, а й на більш ранніх етапах, що відповідає економічній сутності активу.

Відповідно, запропоновано застосування динамічного методу оцінювання ризику, який не прив'язується винятково до термінів прострочення, а ґрунтується на комплексній оцінці ознак ризику. При цьому сам факт прострочення продовжує впливати на формування резерву сумнівних боргів, що узгоджується з вимогами національного облікового законодавства.

Застосування такого підходу дозволяє оперативніше виявляти ризики та формувати більш точну фінансову та управлінську звітність, що, своєю чергою, забезпечує прийняття більш обґрунтованих рішень у сфері управління активами підприємства. Усі зазначені елементи доцільно розглядати в інтегрованому контексті, як взаємопов'язані складові єдиної обліково-аналітичної системи.

Ми усвідомлюємо чинну практику визнання доходів і витрат, її законодавче регулювання та вплив на оподаткування, проте запропоновані зміни стосуються вже після створення ДРРП та розширення ЕКПП. Їх мета - надати більше інформації про «якість» дебіторської заборгованості, забезпечивши точну й своєчасну оцінку ризику її неповернення. Це не спрямовано на зменшення бази оподаткування, а на приведення балансової вартості до справедливої. У перспективі це дозволить сформувати активний ринок дебіторської заборгованості, пришвидшити її оборотність і пожвавити ділову активність.

Однак, станом на березень 2025 року, через триваючі бойові дії, ініціювання змін до фіскальної методології, зокрема коригування витрат на резерв сумнівних боргів, є обмеженим. У післявоєнний період доцільно дослідити адаптацію гнучкої методології формування резервів, яка узгоджуватиметься з МСФЗ та дозволить точніше оцінювати дебіторську заборгованість.

У поєднанні з ДРРП це спростить аудит, переуступку прав вимоги, факторинг та інші операції, забезпечуючи аналітичний облік заборгованості з урахуванням її якісних характеристик. Загалом запропонований підхід сприятиме створенню вторинного ринку дебіторської заборгованості, зростанню її оборотності та стане чинником економічного відновлення України.

Висновки до розділу 2

У другому розділі дисертаційного дослідження розкрито облікову складову стратегічного управління дебіторською заборгованістю. Основну увагу зосереджено на формуванні концептуальних підходів до цифровізації облікових процедур, інтеграції аналітичної інформації про дебіторів у внутрішні системи управління, а також підвищенні достовірності та обґрунтованості оцінки дебіторської заборгованості як об'єкта довгострокового контролю. Запропоновано інноваційні рішення щодо побудови інформаційної платформи у вигляді Реєстру розрахунків підприємств (ДРРП), уточнено роль податкової накладної в контексті доведення господарської операції, визначено потенціал

обміну даними з іншими цифровими реєстрами держави. Розроблено елементи методології визначення резерву сумнівних боргів з урахуванням цифрової ідентифікації ризиків. На підставі розділу 2 сформовано наступні висновки:

1. Доведено стратегічну доцільність створення Реєстру розрахунків підприємств (ДРРП) як національної цифрової інфраструктури для фіксації первинних документів, параметрів зобов'язань та верифікації взаєморозрахунків. Запропоновано присвоєння кожному розрахунку унікального ідентифікатора, що унеможливить розбіжності в облікових записах сторін. ДРРП виконує роль центрального елемента в системі стратегічного обліково-аналітичного забезпечення, дозволяючи підприємствам своєчасно виявляти ризики, планувати грошові потоки та формувати політику щодо контрагентів на довгостроковій основі.

2. Обґрунтовано недоцільність уніфікованого підходу до оцінки дебіторської заборгованості без урахування якісних характеристик дебітора. Встановлено, що платоспроможність, дисциплінованість і добросовісність мають ключове значення у прогнозуванні інкасації. У стратегічному контексті це означає потребу у впровадженні індикаторів довіри та систематизації репутаційних даних — таких, що підлягають обліку та аналізу. ДРРП має слугувати платформою накопичення і моніторингу такої інформації.

3. Доведено необхідність інтеграції ДРРП з іншими державними інформаційними системами, зокрема ЄРПН, ЄДРСР тощо. Така інтеграція дозволяє створити стратегічну інформаційну екосистему для оцінювання ризиків неплатежів, підвищення прозорості взаєморозрахунків, а також формування управлінських рішень, заснованих на релевантних і повних даних.

4. Запропоновано внести зміни до структури податкової накладної шляхом включення реквізиту «Підстава операції» — посилання на ДРРП. Це дозволяє створити цифровий ланцюг доказів, який забезпечує обґрунтованість активів у фінансовому обліку та водночас підтримує довгострокові цілі стратегічної звітності та захисту інтересів кредиторів.

5. Для підвищення точності та стратегічної релевантності облікового відображення дебіторської заборгованості запропоновано деталізувати аналітичні рахунки в межах субрахунку 361 із урахуванням типу дебітора, ступеня ризику та наявності спорів. Інтеграція ERP-систем із ДРРП дозволяє реалізувати механізми стратегічного моніторингу дебіторської заборгованості в режимі реального часу.

6. Виокремлено потенціал електронного кабінету платника податків як інструмента стратегічної аналітики. Визначено алгоритм зв'язку між ЕКПП і ДРРП для створення прозорого індикативного середовища, що дозволяє ДПС формувати рейтинги ризиковості контрагентів. Запропоновано застосування індикатора С (Confidence) як основи стратегічної оцінки платіжної надійності.

7. Сформульовано методику динамічного розрахунку резерву сумнівних боргів з урахуванням ризику втрати вартості ще до моменту прострочення. Запропоновано використання матриць стратегічного ризику, побудованих на основі облікової та аналітичної інформації з ДРРП і ДПС. Такий підхід дозволяє здійснювати превентивне управління фінансовими ризиками та забезпечити стратегічну стійкість балансових показників підприємства.

Основні результати розділу опубліковано в наукових працях автора [128;129;133;137].

РОЗДІЛ 3

АНАЛІТИЧНІ ІНСТРУМЕНТИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Методичні засади оцінки ефективності управління дебіторською заборгованістю на основі показника оборотності.

Аналіз якості управління дебіторською заборгованістю є важливим завданням для фахівців з обліку та управління підприємством. Один із основних показників, який використовується для цього – оборотність дебіторської заборгованості. Проте, звичний розрахунок оборотності не враховує можливих відхилень залишку дебіторської заборгованості на звітну дату. Це може призводити до викривлення аналітичної інформації, оскільки дебіторська заборгованість змінюється протягом року, а її балансове значення не завжди є середнім. Тому, для вирішення цієї проблеми у статті запропоновано альтернативний метод розрахунку оборотності, на основі повного доступу до облікової інформації, що врахує зміни сум та періоду повернення дебіторської заборгованості. Цей показник здатний більш точно характеризувати ефективність управління дебіторською заборгованістю.

Важливе місце в стратегічному плануванні має використання провідних математико – статистичних інструментів та способів класифікації вхідної вибірки контрагентів, в цьому варто відмітити праці Саварнапатак С., зокрама в частині кластеризації дебіторів [74].

Математичний апарат, після встановлення базових алгоритмів, як правило, закріплюють програмними рішеннями та вчать нейронні мережі їх правильно використовувати, проте останні дослідження Женг А. та Хусані Н. показують схильність AI до помилок в постановці проблем, що робить поширення нейронних мереж дещо обмеженим та збільшує ризик невиправданих збитків [75]. Перспективи впливу штучного інтелекту на економіку, облік резюмувала К. Георгієва, очільниця МВФ, підтверджуючи оцінки науковців про зникання

робочих місць та посад, з одночасною їх заміною штучним інтелектом [76]. Це стосується і обліку в частині обробки інформації, оцінки ризиків, тощо. Нейронні мережі та інші видозміни ERP та CRM -систем особливо цікавлять науковців та бізнес, тому необхідно відмітити роль досліджень Агарвал П. та Гупти А., де було проаналізовано основні зміни та тенденції в облікових системах Індії [77]. Штучний інтелект, безумовно, змінює реальність щодо процедур аналізу та управління, проте, на поточному етапі його використання залишається обмеженим, експериментальним, адже кількість суттєвих помилок, які він продукує не дозволяє вважати такий інструмент надійним.

Дебіторська заборгованість є важливим інструментом реалізаційної політики, оскільки вона сприяє збуту в умовах обмежених грошових ресурсів. Управління дебіторською заборгованістю спрямоване на прискорення її інкасації, тому показники ефективності управління мають відображати зміни в термінах повернення. Одним із таких показників є оборотність дебіторської заборгованості, який обчислюється шляхом ділення доходу від реалізації на залишок дебіторської заборгованості. За початковою гіпотезою, середній залишок дебіторської заборгованості протягом року вказується у звіті про фінансовий стан. Проте, мінливість залишку дебіторської заборгованості може робити показник оборотності не практичним та не завжди відображати реальну ситуацію з поверненням заборгованості. Це підкреслює необхідність дослідження альтернативного способу розрахунку оборотності дебіторської заборгованості для точнішої оцінки ефективності збутової політики підприємства.

Застосування інструментів стратегічного аналізу є невід'ємною складовою системи обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством. У сучасних умовах зростаючої нестабільності та інформаційної перенасиченості важливо не лише накопичувати облікову інформацію, а й вміти її інтерпретувати в контексті довгострокових рішень. Саме тому ключову роль відіграють структуровані методи стратегічного аналізу, які дозволяють інтегрувати фінансові, операційні та зовнішні фактори в єдину аналітичну модель.

Один із найбільш універсальних інструментів (SWOT-аналіз), що дає змогу зіставити сильні й слабкі сторони внутрішнього середовища підприємства з можливостями та загрозами зовнішнього. У межах аналітики дебіторської заборгованості SWOT-аналіз дозволяє, зокрема, оцінити ефективність процедур верифікації права вимоги, рівень автоматизації обліку, якість даних і вплив ринкових ризиків на обіговість зобов'язань.

Для управління обсягами і структурою дебіторської заборгованості доцільним є застосування ABC-аналізу, який класифікує елементи за ступенем їх впливу на загальний результат. У сфері обліку та контролю дебіторської заборгованості цей інструмент допомагає визначити основну частку контрагентів, що формують найбільший грошовий потік, і відповідно — потребують пріоритетного контролю. У свою чергу, XYZ-аналіз дозволяє розподілити об'єкти за рівнем передбачуваності: X — стабільні, Y — помірно змінні, Z — нестабільні. Поєднання ABC- та XYZ-аналізів забезпечує глибшу аналітичну картину, особливо під час формування платіжного календаря чи моделювання касових розривів.

Для аналізу зовнішнього середовища застосовується PESTEL-аналіз, який враховує політичні, економічні, соціальні, технологічні, екологічні та правові чинники. Цей інструмент є особливо важливим у контексті прогнозування платіжної дисципліни, зміни регуляторного поля (зокрема в обліку та податковій сфері), інфляційних очікувань, рівня цифровізації та екологічних зобов'язань, що можуть впливати на фінансову поведінку контрагентів.

Окреме місце в стратегічному управлінні займає бенчмаркінг, що передбачає порівняння ключових показників підприємства з найкращими практиками в галузі або за аналітичними стандартами. У сфері дебіторської заборгованості він може використовуватись для оцінки швидкості інкасації, рівня ризику та точності прогнозування грошових потоків.

Інтеграція зазначених методів у систему обліково-аналітичного забезпечення створює передумови для формування адаптивної, проактивної та

обґрунтованої моделі стратегічного управління зобов'язаннями, що враховує як внутрішні резерви підприємства, так і динаміку зовнішнього середовища.

Проте, актуальним завданням дисертації є виведення комплексного показника ефективності управління дебіторською заборгованістю на основі саме ретроспективної облікової інформації, даних ERP – системи, на рахунках бухгалтерського обліку, без огляду всіх інструментів стратегічного управління.

Питання аналізу ефективності управління дебіторською заборгованістю досліджували як вітчизняні, так і зарубіжні автори. Зокрема, Грицай О. та Станасюк Н. вважають, що показником ефективності управління дебіторською заборгованістю є скорочення її абсолютної величини й термінів погашення [103, с. 825-831]. З іншого боку, Белозерцев В. та Єлісеєва О. наголошують на вчасності повернення заборгованості для забезпечення фінансової стійкості, менше акцентуючи увагу на її абсолютних величинах [102, с. 3-11]. Власова Н. та Носач Л. розглядають показник оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості як основний показник ефективності управління підприємством в цілому [104, с. 81-87]. Степаненко О. та Дубовик М. провели дослідження показників аналізу дебіторської заборгованості, виділяючи показник оборотності як один із основних, розраховувати який варто на основі річної фінансової звітності [52, с.121]. Берліана Ф., Ревіандані В. та Вілантіка Е. розглядають показник оборотності як основу ефективності управління дебіторською заборгованістю, проте, не вважають суттєвими зміни показників протягом року, пропонуючи визначати показник оборотності лише на звітну дату [105, с.1-14].

На наш погляд, проблема достовірності показника оборотності дебіторської заборгованості залишається недостатньо дослідженою. Ця позиція підсилюється дослідженням Шипа В., який підкреслює наявні проблеми розрахунку показника оборотності, акцентуючи увагу на тому, що для його достовірності варто аналізувати або помісячно або навіть поденно та враховувати саме дохід від реалізації, утворений саме за рахунок операцій післяплати [106, с.4]. Відповідно можемо підсумувати, що більшість науковців для проведення аналізу ефективності управління дебіторською заборгованістю пропонують

використовувати показник оборотності, але наведені методології розрахунку використовують інформацію з фінансової звітності, без урахування балансових змін дебіторської заборгованості протягом звітного періоду. Тому, пошук альтернативних способів оцінки оборотності підкреслює актуальність нашого дослідження.

Тому, варто довести недостовірність показника оборотності дебіторської заборгованості з використанням даних річної фінансової звітності. На основі виявлених проблем запропонувати шляхи їх вирішення та розробити новий показник, який відобразить ефективність інкасації дебіторської заборгованості.

Оборотність, як основний показник ефективності управління дебіторською заборгованістю, має показати кількість оборотів (або інкасацій) протягом року. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості прийнято обчислювати за наступною класичною формулою:

$$k(\text{об}) = \frac{\text{Дохід}}{\text{Дебіторська заборгованість}} \quad (3.1)$$

Де: Дохід – дохід від реалізації товарів, робіт та послуг протягом року.

Дебіторська заборгованість - дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги (грошова) на дату балансу.

k(об) – коефіцієнт оборотності

Джерело: сформовано на основі [52, ст.121]

Тривалість одного обороту визначається як середній період повернення заборгованості боржником, зокрема:

$$T(\text{об}) = \frac{360}{k(\text{об})} \quad (3.2)$$

Де: 360 – звітний період, 1 рік

Тоб.- період 1 обороту.

Джерело: сформовано авторами на основі [106, ст.4]

При розрахунку коефіцієнту оборотності дебіторської заборгованості (3.1), використовуючи рядок 2000 «Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)», звіту про фінансові результати та рядок 1125 «Дебіторська

заборгованість за товари, роботи, послуги» звіту про фінансовий стан, ми маємо підкреслити природу суті показника, який отримують аналітики. Якщо завдання розрахунку показника оборотності – надати кількість «оборотів» дебіторської заборгованості протягом року, на основі чого в подальшому розраховується кількість днів одного обороту (або середня кількість днів повернення дебіторської заборгованості), то такий показник може мати суттєві відхилення та призвести до помилкового розуміння ефективності управління дебіторською заборгованістю. Розглянемо¹¹ окремі облікові проведення, в яких застосовується кореспонденція з рахунком доходу від реалізації продукції, робіт та послуг, як зазначено в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Визнання доходу з реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)¹

№	Дебет	Кредит	Характеристика
1	2	3	4
1	301 «Готівка в національній валюті»	702 «Дохід від реалізації товарів»	Визнаний дохід від реалізації товарів у роздрібній торгівлі з одночасною оплатою
2	361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями»	701 «Дохід від реалізації готової продукції»	Визнаний дохід від реалізації продукції з утворенням дебіторської заборгованості. Таке проведення використовується і при обміні неподібними активами

Джерело: сформовано авторами на основі [33; 107, с.2]

Отже, як показано в табл. 3.1, дохід від реалізації готової продукції виникає не лише з одночасним утворенням дебіторської заборгованості, але також при роздрібному продажу. Тому, величина реалізації рядку 2000 «Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)» може не цілком бути пов'язаною із дебіторською заборгованістю. Якщо у фахівців з аналізу є лише фінансова звітність, то такий спосіб розрахунку може бути виправданим, проте, якщо показник розраховується менеджментом підприємства, який володіє деталізованими обліковими даними та планує примати на основі таких даних

¹¹ Таблиця не має на меті відобразити усі можливі господарські операції з виникненням доходу від господарських операцій, а має ціллю лише показати, що не у всіх операціях виникає дебіторська заборгованість при виникненні доходу

обґрунтовані рішення, тоді важливо більш детально аналізувати величини доходу і, зокрема, виділяти тільки ту частину доходу, яка була визнана разом з утворенням дебіторської заборгованості, інакше можливе завищення показника оборотності.

Проблема недостовірності розрахунку оборотності дебіторської заборгованості була розглянута у праці Шипа В., який пропонує оборотність дебіторської заборгованості максимально конкретизувати, виділяючи також дохід та дебіторську заборгованість за різними типами операцій [106, с, 3].

Разом з тим, науковцями практично не приділяється увага відмінності самої дебіторської заборгованості за реалізованою продукцією, зокрема за показниками впливу як величина договору, кількість дебіторів, термін кожної затримки, тощо. Відповідно розглянемо основні похибки розрахунку показника оборотності дебіторської заборгованості на прикладі альтернативних випадків. Якщо припустити, що протягом року підприємство має 4 змінних, що вплинуть на оборотність дебіторської заборгованості, зокрема:

- а) різна кількість дебіторів;
- б) відмінна тривалість заборгованості;
- в) різна періодичність операцій;
- г) різні суми заборгованості.

Всі вищенаведені змінні вплинуть на криву дебіторської заборгованості (залишок на дату) протягом звітного періоду. Тому, на основі наведених 4-х змінних, при лише 2-х виборах (однакові / різні) маємо 16 альтернативних груп комбінацій впливу на оборотність. Звичний показник оборотності працює, коли термін заборгованості протягом року, суми договорів, ділова активність є однаковими - що є нетиповим для звичайної господарської діяльності. Для подальшого дослідження приймаємо до розгляду виключно дохід, визнаний з утворенням дебіторської заборгованості.

На рис.3.1. зображений графік умовного доходу та дебіторської заборгованості на дату складання звітності.

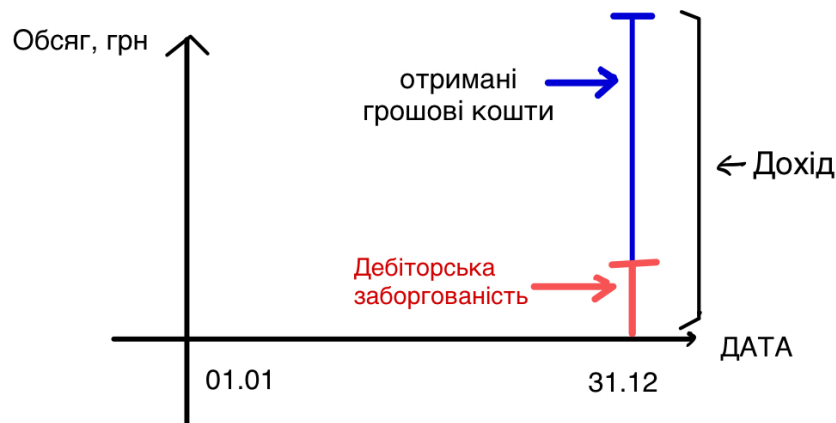


Рис.3.1. Складові оборотності дебіторської заборгованості станом на дату складання фінансової звітності¹²

Джерело: власна розробка автора

Дані щодо дебіторської заборгованості та дохід на кінець звітного періоду можуть суттєво відрізнитись від їх середніх значень. Тому, використання балансового показника залишку дебіторської заборгованості, як це прийнято при обчисленні коефіцієнту оборотності, з гіпотезою про його еквівалентність середньому значенню здатне призвести до суттєвих похибок при визначенні кількості оборотів, а відтак при подальшому прийнятті рішень.

На рис. 3.2. показано оцінку співвідношення доходу і дебіторської заборгованості з досить короткими інтервалами обчислення на даних умовного підприємства, на основі нього демонструємо, що протягом року коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості може бути різним.

Часте обчислення коефіцієнту оборотності ($K_{об}$) протягом звітного періоду робить коефіцієнти не співставними, адже розрахунки проводяться в різні часові періоди. В більш пізніх періодах дохід стає більшим, а дебіторська заборгованість може як зменшитись, збільшитись, так і залишитись без змін. Тому, на наш погляд, краще використовувати показник «періоду обороту», адже він включатиме зміну показника часу (див. формулу 3.2.) - кількість днів після початку звітного періоду.

¹² Надалі спрощений підхід до розуміння доходу, де поняття «дохід» розглядається від операцій з реалізації товарів, робіт та послуг.

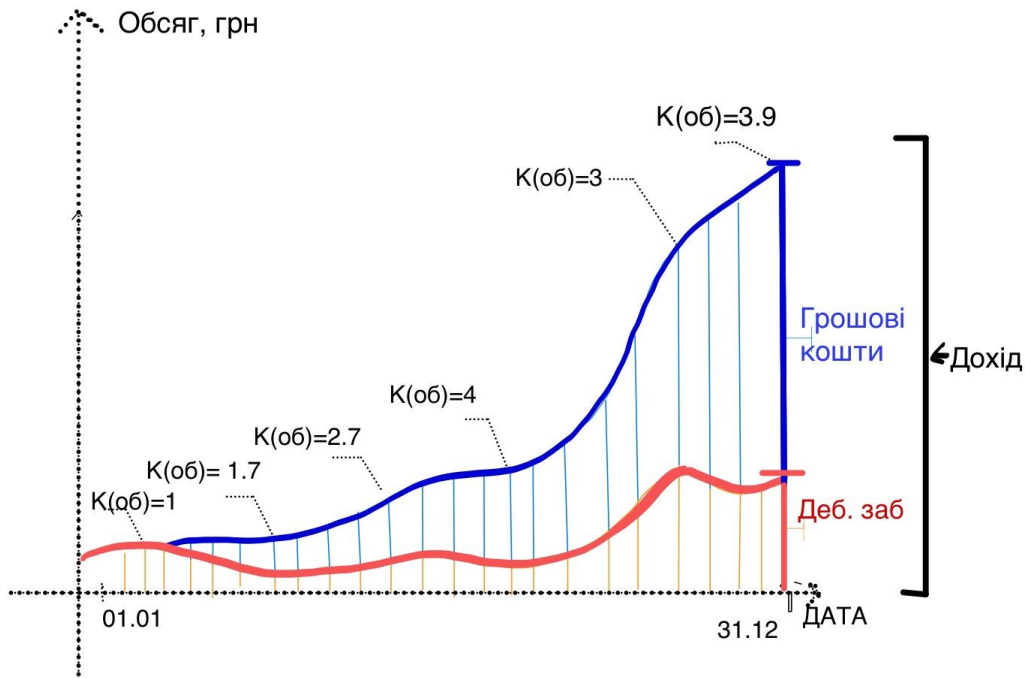


Рис.3.2. Плаваюча величина оборотності дебіторської заборгованості протягом звітного року

Де: червоний графік – динаміка залишку ДЗ на підприємстві;

Синій графік - динаміка доходу на підприємстві;

Сині стовпці - величина сплачених зобов'язань за дебіторською заборгованістю (Грошові кошти);

Червоні стовпці – залишок ДЗ на певну дату;

Стовпці відповідають датам обчислення оборотності на підприємстві.

Джерело: власна розробка авторів

Показник періоду обороту буде більш репрезентативним, в порівнянні із коефіцієнтом оборотності. Відтак, більш часте обчислення коефіцієнту оборотності та періоду одного обороту дозволяє точніше аналізувати ефективність управління дебіторською заборгованістю протягом усього періоду. Вже на цьому етапі фахівці з обліку та управління можуть робити проміжні висновки про середній термін оплати заборгованості протягом періоду. Окрім цього, частіший розрахунок оборотності дозволяє виявити тенденції в оплаті протягом року та робити прогнози на основі такої інформації.

Виходячи з припущення, що чим частіше обчислюється оборотність – тим точніші результати, припустимо, що оборотність аналізується безперервно. Відповідно, побудуємо новий рисунок, де інтервали часу між обчисленням

оборотності будуть близькі до нуля. Фактично, ми формуємо графік зміни дебіторської заборгованості (червона площа) та доходу, різниця між цими величинами свідчатиме про вже отримані грошові кошти (синя площа) (рис. 3.3.).

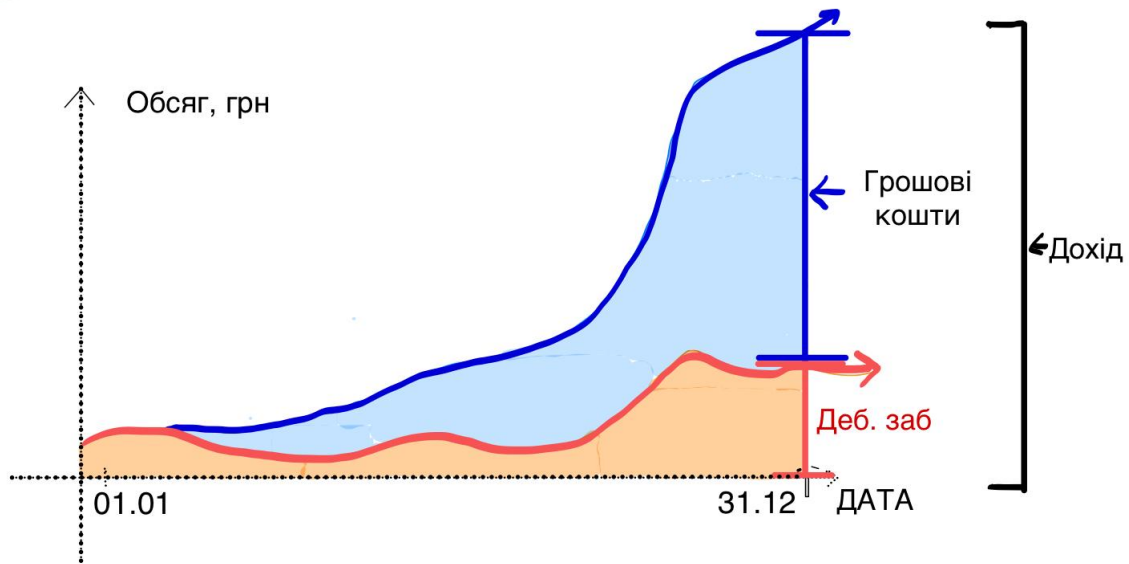


Рис. 3.3. Крива зміни доходу і дебіторської заборгованості протягом року

Де:

Червона лінія графіку – крива залишку дебіторської заборгованості протягом звітного періоду;

Червона площа - частина ресурсів протягом року, зосереджена у формі дебіторської заборгованості;

Синя лінія графіку - величина доходу від реалізації протягом звітного періоду;

Синя площа - частина ресурсів протягом року, зосереджена у формі грошових коштів.

Джерело: власна розробка автора

На основі рис. 3.3. можемо констатувати, що підприємство має намагатись зменшувати червону зону (дебіторську заборгованість), адже це збільшує синю зону (отримання грошових коштів), що, в свою чергу, підвищує показник оборотності дебіторської заборгованості. Якщо дебітор протягом звітного року взагалі не сплачуватиме заборгованість, тоді ДЗ = Дохід (сектор А, рис. 3.4.). Якщо ж дебітор сплачуватиме заборгованість, тоді графік дебіторської заборгованості прямуватиме вниз, з одночасним утворенням синьої зони - отриманих грошових коштів (ГК) (сектор Б, рис. 3.4.).

Ефективне управління підприємством передбачає постійний процес максимізації зменшення червоної зони (ДЗ) та збільшення синьої (ГК).

Ефективність управління дебіторською заборгованістю, на наш погляд, полягає в збільшенні протягом періоду величини ресурсів у формі грошових коштів (площа синьої фігури на графіку) відносно величини ресурсів у формі дебіторської заборгованості (червона площа).

На рис.3.4. відношення синьої та червоної площі (ГК/ДЗ) = 0,37. Це говорить про те, що величина інкасованих ресурсів з дебіторської заборгованості – грошові кошти, рівна 37%, при тому, що коефіцієнт оборотності на останній день звітного періоду (20.03) = 100. Якщо розглядати дохід як залишок ДЗ + отримані від реалізації грошові кошти, «загальна оборотність» на рис. 3.4. буде становити 1,37¹³. Такий спосіб розрахунку оборотності дебіторської заборгованості відмінний від існуючих, тому присвоїмо йому власне позначення - R_e ¹⁴ (Receivables efficiency). Приклад розрахунку R_e (Receivables efficiency) наведено на рис. 3.4.

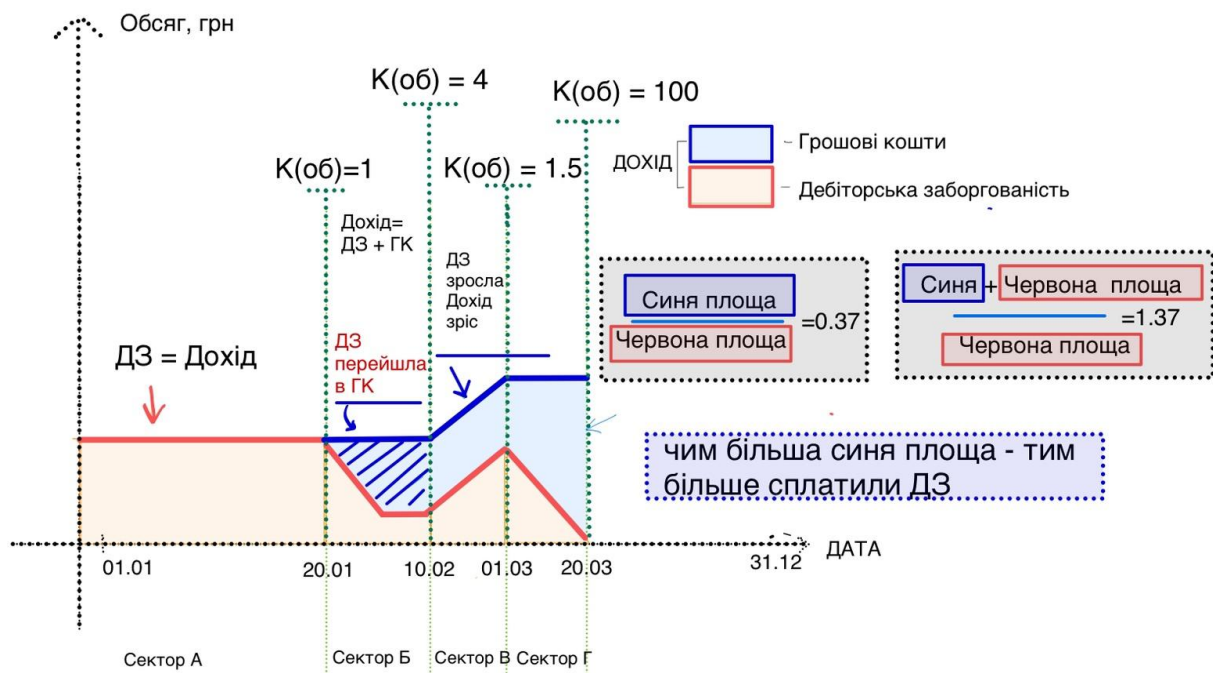


Рис.3.4. Графічна інтерпретація взаємозв'язку доходу, дебіторської заборгованості та грошових коштів від її інкасування.

Джерело: власна розробка автора

$$\frac{ДЗ+ГК}{ДЗ} = \frac{ДЗ}{ДЗ} + \frac{ГК}{ДЗ} = 1 + 0,37 = 1,37$$

¹³

¹⁴ Receivables efficiency

Математичне обчислення Re визначається його графічною інтерпретацією. Для знаходження площі червоної фігури - дебіторської заборгованості (надалі Rv) потрібно період існування дебіторської заборгованості (надалі T_{Ax}) помножити на величину заборгованості V_{Ax} . Для групи дебіторів формула матиме наступний вигляд:

$$Rv = \sum(V(Ax) * T(Ax)) \quad (3.3)$$

Де: $V(Ax)$ - договірна величина дебіторської заборгованості для дебітора Ax ;
 $T(Ax)$ - період існування заборгованості дебітора Ax ;
 Rv - величина обсягу дебіторської заборгованості протягом періоду (площа червоної фігури).

Джерело: власна розробка автора

Позначимо площу синьої фігури на рис.3.4. через M_c (Money Capital) в групі дебіторів ($\sum Ax$). Для обчислення цього показника важлива дата оплати дебіторської заборгованості ($T1_{Ax}$) та остання дата звітного періоду ($T2_{Ax}$). Віднявши ці дві дати та помноживши отриманий результат на суму сплачених зобов'язань (M_{Ax}) дебітором Ax , ми отримуємо величину грошового капіталу певного періоду (площа синьої фігури). Для групи дебіторів формула матиме наступний вигляд:

$$M_c = \sum((T2_{Ax} - T1_{Ax}) * M_{Ax}) \quad (3.4)$$

Де: M_c - величина отриманого грошового капіталу з ДЗ;
 $T2_{Ax}$ - остання дата звітного періоду;
 $T1_{Ax}$ - дата сплати дебіторської заборгованості;
 M_{Ax} - сума сплачених зобов'язань за договором з дебітором Ax .
Джерело: власна розробка авторів

Маючи формули розрахунку площ синьої (M_c) та червоної фігур (Rv), ми можемо обчислити їх співвідношення Re .

$$Re = \frac{Rv + M_c}{Rv} \quad (3.5)$$

Де:
 Re - коефіцієнт ефективності управління дебіторською заборгованістю (Receivables efficiency)
Джерело: власна розробка автора

Трактування показника R_e , на основі вищенаведеного матеріалу, є відповіддю на питання кількості оборотів всієї дебіторської заборгованості протягом періоду – трактування ідентичне коефіцієнту оборотності, проте, набагато точніші результати, що унеможливають викривлення інформації та випадкові помилки.

Варто зазначити, що «нормальні значення» R_e залежать від специфіки діяльності конкретного підприємства та знаходиться в межах $1 \leq R_e \leq \infty$, якщо аналіз без врахування залишку заборгованості на початок періоду і в межах $0 \leq R_e \leq \infty$, якщо враховується залишок заборгованості (в т.ч. простроченої, сумнівної, безнадійної) на початок періоду.

Якщо підприємство розглядає стратегічну ефективність управління дебіторською заборгованістю через принцип: «чим менше дебіторської заборгованості і чим більше грошових коштів», тоді виведений нами показник, при його порівняльному аналізі зможе дати відповідь на питання: «Чи стала інкасація дебіторської заборгованості більш швидко здійснюваною? Як відрізняються результати в межах груп дебіторів?».

Для того, щоб показник R_e був придатним для аналізу стратегічної ефективності управління дебіторською заборгованістю, необхідно спершу визначити його «нормальне значення» на основі звичайної діяльності та реалізаційної політики підприємства. Перевагою показника є можливість його обчислення в будь-який момент часу, зокрема раз на рік чи за більш тривалий період, оскільки він враховує вплив часу у формулі.

Подальші дослідження, на наш погляд, мають охоплювати такі напрями:

а) автоматизація розрахунків та інтеграція R_e в ERP-системи для зменшення навантаження на обліковців;

б) вивчення галузевих, розмірних та інших чинників, що впливають на нормальні значення R_e .

Отже, через неефективність та схильність до викривлення інформації традиційним коефіцієнтом оборотності дебіторської заборгованості ($K_{об}$) нами

створено аналітичний показник Re (Receivables efficiency), який оцінює ефективність управління дебіторською заборгованістю на основі повних облікових даних та надає єдине значення – кількість оборотів дебіторської заборгованості протягом року, на основі чого можливо точну тривалість одного обороту.

Re співвідносить дохід звітного періоду з сумарною дебіторською заборгованістю з урахуванням динаміки сум та часу. Його застосування дозволяє глибше оцінити якість стратегічного управління дебіторської заборгованості в, а також інтегрувати методику в цифрові облікові системи.

Показник Re усуватиме обмеження традиційного обліково - аналітичного підходу, який використовував коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості як ключовий при аналізі ефективності управління даним активом. Re має вищу аналітичну точність та прикладну цінність як комплексний індикатор ефективності управління дебіторською заборгованістю, як на короткострокових, так і на довгострокових періодах аналітичної інформації. Його застосування є доцільним для різних груп стейкхолдерів, зацікавлених у забезпеченні фінансової стійкості підприємства та мінімізації ризиків зниження ліквідності.

Re може вираховуватись і за період більше одного року, що не впливає на результати - це формує його практичну корисність як ключового аналітичного показника стратегічного управління дебіторською заборгованістю підприємства, що має критично важливе значення для стейкхолдерів.

Апробуємо Re на прикладі підприємства ТОВ «Покупець» в таблиці 3.2 та визначимо період повернення відволічених ресурсів - дебіторської заборгованості, одночасно порівнюючи результати із традиційним коефіцієнтом оборотності в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

**Апробування авторського показника Receivables efficiency (Re) на
вибірці дебіторів в структурі дебіторської заборгованості підприємства ТОВ
«Продавець»**

Ах	Дата	V(Ax)	T1(Ax)	T(Ax)	T2 - T1	M(Ax)	Mc	Rv
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Ent_1	01.01.2024	25000	25.02.2024	55	310	25000	7750000	1375000
Ent_2	10.01.2024	20309	04.02.2024	25	331	20309	6722279	507725
Ent_3	25.01.2024	21930	11.02.2024	17	324	21930	7105320	372810
Ent_4	03.02.2024	32223	08.03.2024	34	298	32223	9602454	1095582
Ent_5	18.02.2024	26086	16.04.2024	58	259	26086	6756274	1512988
Ent_6	01.03.2024	27091	13.03.2024	12	293	27091	7937663	325092
Ent_7	20.03.2024	13336	25.04.2024	36	250	13336	3334000	480096
Ent_8	02.04.2024	13230	20.05.2024	48	225	13230	2976750	635040
Ent_9	10.04.2024	14995	04.06.2024	55	210	14995	3148950	824725
Ent_10	25.04.2024	11864	06.06.2024	42	208	11864	2467712	498288
Ent_11	06.05.2024	36370	23.06.2024	48	191	36370	6946670	1745760
Ent_12	15.05.2024	25541	16.06.2024	32	198	25541	5057118	817312
Ent_13	29.05.2024	18649	13.07.2024	45	171	18649	3188979	839205
Ent_14	03.06.2024	22404	30.07.2024	57	154	22404	3450216	1277028
Ent_15	17.06.2024	22977	30.07.2024	43	154	0	0	988011
Ent_16	30.06.2024	20921	25.07.2024	25	159	20921	3326439	523025
Ent_17	08.07.2024	33226	31.07.2024	23	153	33226	5083578	764198
Ent_18	21.07.2024	8513	15.09.2024	56	107	8513	910891	476728
Ent_19	01.08.2024	19240	17.09.2024	47	105	19240	2020200	904280
Ent_20	14.08.2024	18290	31.12.2024	139	0	18290	0	2542310
Ent_21	25.08.2024	24355	12.09.2024	18	110	24355	2679050	438390
Ent_22	01.09.2024	36965	10.10.2024	39	82	36965	3031130	1441635
Ent_23	12.09.2024	36756	27.10.2024	45	65	36756	2389140	1654020
Ent_24	27.09.2024	34950	07.11.2024	41	54	34950	1887300	1432950
Ent_25	05.10.2024	5594	25.11.2024	51	36	5594	201384	285294
Ent_26	13.10.2024	33710	18.11.2024	36	43	33710	1449530	1213560
Ent_27	26.10.2024	7263	31.12.2024	66	0	7263	0	479358
Ent_28	01.11.2024	27575	07.12.2024	36	24	27575	661800	992700
Ent_29	10.11.2024	21398	31.12.2024	51	0	0	0	1091298
Ent_30	17.11.2024	14003	13.12.2024	26	18	0	0	364078
Ent_31	24.11.2024	33521	31.12.2024	37	0	0	0	1240277
Ent_32	01.12.2024	9623	31.12.2024	30	0	0	0	288690
Ent_33	05.12.2024	7748	31.12.2024	26	0	0	0	201448
СУМА						616386	100084827	29628901

Де:

V(Ax) - Сума зобов'язання*A(x)* – назва дебітора

$T(Ax)$ – період існування дебіторської заборгованості, тобто дата інкасації – дата виникнення зобов'язання. Фактично $T1(Ax)$ – Дата

$T1(Ax)$ – дата сплати дебіторської заборгованості

$T2(Ax)$ – Остання дата звітнього періоду (31.12.24)

$M(Ax)$ - сума сплачених зобов'язань за договором з дебітором Ax . Як правило дорівнює сумі дебіторської заборгованості, проте в випадку часткової оплати може бути менше.

M_c – величина отриманого грошового капіталу з ДЗ. Фактично – кількість днів до закінчення періоду * суму зобов'язання

Rv – капітал, зосереджений в формі дебіторської заборгованості, тобто сума заборгованості * кількість днів її існування.

Джерело: власна розробка автора

Підсумуємо результати таблиці 3.2, порівнявши показник Re з коефіцієнтом оборотності дебіторської заборгованості в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Порівняння коефіцієнту оборотності ($K_{об}$) та *Receivables efficiency* (Re)

Заборгованість станом на 31.12.24, грн	139421.00
Дохід, грн	725656.00
Коефіцієнт оборотності ($K_{об}$)	5.20 оборотів
Re	4.38 оборотів
Тоб ($K_{об}$)	69.17 днів
Тоб (Re)	82.23 днів

Джерело: сформовано автором на основі таблиці 3.2

Як свідчать дані таблиці 3.3, розрахунковий період обороту дебіторської заборгованості на основі показника Re є суттєво тривалішим порівняно з аналогічним періодом, визначеним за допомогою традиційного коефіцієнта оборотності ($K_{об}$). Це вказує на наявність інформаційного викривлення при застосуванні $K_{об}$, оскільки фактична інкасація заборгованості була повільнішою, що, відповідно, знижувало реальну ліквідність дебіторської заборгованості.

Виявлена різниця пояснюється тим, що $K_{об}$ не враховує низку важливих чинників: варіативність сум розрахунків, нерівномірність періодичності операцій, відмінності в їх тривалості, а також наявність прострочених зобов'язань. Натомість, показник Re враховує вплив зазначених параметрів, що дозволяє точніше відобразити реальну швидкість обігу дебіторської заборгованості та вчасно виявити ризик втрати ліквідності активу.

3.2. Календар платежів як інструмент стратегічного управління та оптимізації розрахунків

Обліково-аналітичне забезпечення стратегічного управління дебіторської заборгованості підприємства передбачає не лише контроль за станом розрахунків, а й направлені для на побудову моделей, які спростять виявлення фінансових ризиків, які можуть порушити ритмічність грошових потоків, спричинюючи касові «касові розриви» - ситуації, коли залишки грошових коштів не відповідають запланованим видаткам. Інструмент планування надходжень від дебіторської заборгованості для уникнення негативного впливу на фінансову стійкість, економічну безпеку, а також на здійснення власних видатків має стратегічне значення для підприємства. У цьому контексті затримка вхідних оплат розглядається як безпосередній ініціатор касових розривів і є ключовим наслідком недосконалого управління дебіторською заборгованістю. Дослідимо їх причини в таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

Причини затримок оплат від дебіторів

№	Причина	Пояснення	Тривалість
1	2	3	4
1	Дисциплінарні	Дебітор може сприймати дату платежу як таку, що можна перенести, або відстрочити. Проведення платежу може бути не першочерговою задачею.	Коротка – середня.
2	Технічні	Проблеми з інтернет-банкінгом, збої внутрішніх систем.	Коротка
3	Фінансова стійкість	Теорія фінансової стійкості говорить про те, що кредиторська заборгованість має бути \geq дебіторській. Тому, нерідко рішенням дебітора є відстрочити виконання кредиторської заборгованості при затримці вхідних оплат.	Середня
4	Інструмент додаткового кредитування	Дебітор використовує наявні в нього ресурси не для сплати зобов'язань, а для додаткового інвестування.	Коротка - середня
5	Махінації	Як правило потенційні, або ризикові дебітори можуть задалегідь формувати дії, направлені на введення в оману та заволодіння майном тим чи іншим способом.	Тривала
6	Банкрутство	Поза махінаторськими діями, враховуючи об'єктивні обставини, дебітор може стати неплатоспроможним, або обмежено неплатоспроможним. Може супроводжуватись процедурою ініціювання банкрутства.	Тривала
7	Макроекономічні	Фінансова криза, війна, засуха,	Тривала

Джерело: сформовано автором

Найбільші ризики, які містять розрахунки на умовах післяплати – прострочення, несплата. Тому, варто дослідити можливість вирішення проблеми розбіжністю між запланованим та реальним залишком грошових коштів, використовуючи вже запропоновану методологію обліку дебіторської заборгованості.

Повертаючись до методології оцінки дебітора (див. п.2.2 та 2.3 дисертації), використовуючи ДРРП та функціонал ЕКПП для обліку прострочених платежів - ми розуміємо, що отримуємо значну кількість інформації про минулі прострочення контрагента, середні терміни, невизначеність кожного окремого контрагента (виділено поняття «потенційний контрагент») – це оптимізує точність планування витрат та надходжень на підприємстві. Тому, таку оптимізацію важливо практично реалізувати. Ми пропонуємо дослідити питання розробки календарю платежів, який здатний враховувати ймовірність прострочень кожного окремого дебітора та необхідність здійснювати витрати, та розраховувати залишок в касі на певну дату. Такий календар платежів має бути інтегровано до ERP – системи підприємства, для комплексного вирішення завдань та побудові єдиних інструментів планування та обліку ресурсів на підприємстві.

Інструментарієм та джерелом даних для календарю платежів є:

1. Внутрішня ERP – система підприємства, в якій зосереджена інформація про залишки ресурсів підприємства, їх облік та інша суттєва інформація. Календар платежів має бути інтегрованим в таку систему.

2. Інструменти планування витрат на підприємстві, що дозволяють зафіксувати дату та необхідну суму витрат.

2. ЕКПП, для оцінки впливу на прострочення на основі інформації типу «підприємство – держава - підприємство», шляхом застосування розширеного функціоналу, запропонованого автором (п.2.1 дисертації), який має доповнити інформацію про ризик прострочення (несплати) платежу, особливо щодо потенційних контрагентів. ЕКПП акумулюватиме зовнішню інформацію про фінансову поведінку контрагента (суму актуальних прострочених зобов'язань

юридичним особам та схильність до прострочень), отриману через ДРРП; власним розрахунковим операціям (сплата податків); фінансові результати, ризикову групу підприємства (наприклад через функціонування поблизу зони бойових дій, стихійного лиха, тощо). ДПС, використовуючи доступну базу даних, надасть інформацію про надійність або ризиковість контрагента (коефіцієнт «С») перед початком угоди. Цей показник також може включати офіційні «інші умови», які можуть вплинути на неповернення (ризиковість) заборгованості окремого підприємства (наприклад війна, обстріл, засуха, повінь, тощо). Таким чином, показник С (Confidence), отриманий від ДПС, через ЕКПП буде первинним показником «ймовірності вчасної інкасації».

3. Реєстр розрахунків підприємств (ДРРП) (детальніше див. п.2.2) для оцінки впливу на розрахунки в межах внутрішньої інформації (підприємство – підприємство), який має акумулювати інформацію про правочин та документи що підтверджують право кредитора на отримання компенсації (обґрунтованість, спірність), а також про настання фактичного прострочення, адже настання фактичного прострочення суттєво збільшує ризик несплати дебіторської заборгованості.

На підставі показнику «С», доповнивши його даними із ДРРП, Реєстр формує вторинний показник «ймовірності інкасації» - CR (Confidence Receivables). В господарській діяльності для оцінки ризику використовується саме CR, адже він скоригований на «останні умови», зокрема містить інформацію про обґрунтованість права на дебіторську заборгованість, так і містить інформацію про невизнання заборгованості дебітором, прострочення. Тобто, $CR \geq C$. $CR \in [0; 1]$. CR буде рівним С, якщо не наступили умови: необґрунтованості розрахунку; спірності; прострочення.

Концентруючи суть, зауважимо: календар платежів має дати відповідь на таке питання: який буде залишок грошових коштів, залишок дебіторської заборгованості на певну дату ? Тому, ми одразу маємо оговорити, що: а) вся інформація надається виключно на основі ймовірності; б) в календар потрібно ввести як залишки на певну дату, так і інформацію про дебіторську

заборгованість (при чому на основі даних кожного окремого дебітора), так і навести інформацію про всі заплановані витрати, які муситимуть зменшувати залишок грошових коштів на певну дату.

Календар платежів зможе передбачити дефіцит грошових коштів на певну дату, що є вкрай необхідно для менеджменту та стратегічного управління підприємством, плануванню доходів та витрат, розробленню умов договорів, плануванню діяльності, постановці цілей, передбаченню ризиків дефолту, тощо.

Питання ймовірності завжди має «шанс похибки», проте, на неї потрібно зважати, аби уникнути касових розривів. Фактично, підприємці та менеджмент оперують категорією ймовірності, адже в процесі планування нерідко йдуть на ризик, зокрема плануючи витрати на основі гіпотези, що дебітор «Х» оплатить заздалегідь, або ж навпаки, незважаючи на дату домовленої оплати, вважають, що дебітор «У» прострочить оплату. Фактично, це вже оцінка ймовірності надходження на певну дату, проте на основі професійного судження, що робить такий спосіб обмеженим.

Для зручності, візьмемо одного дебітора. Нехай, дебітор ТОВ «Покупець» є в складі оперативних дебіторів. Це означає, що з ним підприємство ТОВ «Продавець» мало досить часту співпрацю, а тому відносить його до категорії оперативних. Договір було зареєстровано в ДРРП, за кодом RE84RT52. На основі такого договору 01.01.2024 відбулась поставка, відповідні документи по якій відображені в ДРРП за кожним окремим розрахунком. Нехай, за таким договором була лише одна поставка (тобто операція), тому її унікальний номер буде RE84RT5201. Документи були оформлені згідно вимог, тому $CR = C = 0.995$. Такий CR свідчить про те, що з ймовірністю 99,5% поставка буде оплачена вчасно. Сума поставки 1000 грн, очікуваний термін оплати до 21.01.

Дату 21.01 можливо сприймати по-різному. Зокрема, як це наразі реалізовано в календарях платежів, 20.01 прогнозуватиметься як дата надходження, тобто день, коли валюта каси зросте. Проте, об'єктивно, оплата може настати як 02.01, так і 22.01, так і 01.03, але з різною ймовірністю.

В випадку оцінки ймовірності платежу на певну дату, важлива ще й дата розрахунку ймовірності (D_1, D_2, \dots, D_x). Де D_1 – дата першого розрахунку, після якої ймовірність надходження платежу розподілятиметься за певним законом (функцією ($f_1(x)$)). Відтак, можливо сформулювати функцію залежності ймовірності оплати від окремої дати $f_n(x)$. Де n – номер дебітора, x – дата розрахунку.

Між датою оплати дебітора та самим дебітором, або активом може бути корелятивний зв'язок, а отже його можливо описати залежністю, підсумовуючи виявлені закономірності. Зауважимо, що питання ймовірності надходження на певну дату варто розглядати кумулятивним розрахунком "cumulative distribution function" (cdf), адже, наприклад, якщо ймовірність надходження оплати до 19.01 = 70%, то на кожен наступну дату ймовірність зростатиме.

Зобразимо очікуваний термін графічно (рис. 3.5.).

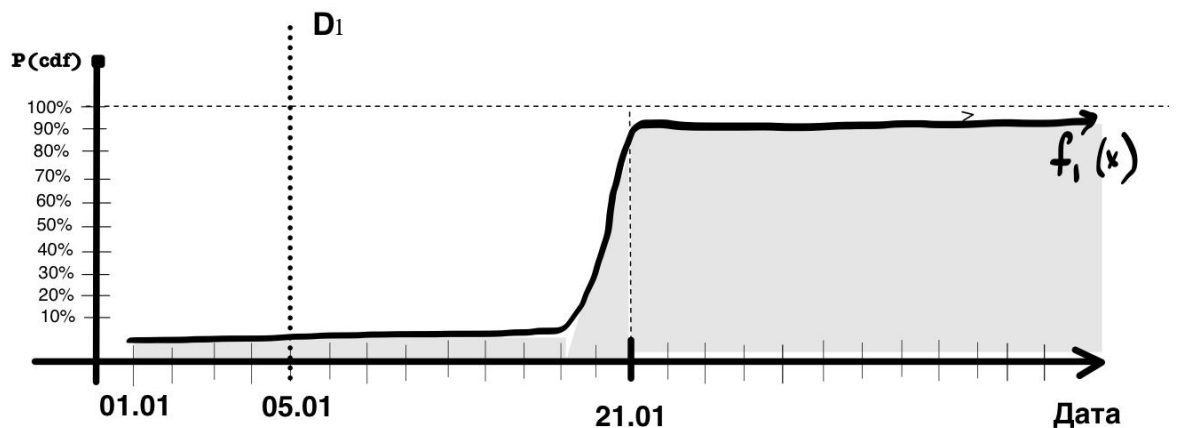


Рис.3.5. Ймовірність оплати дебітора на дату, згідно підходу «оплата майже в останній день».

Джерело: власна розробка автора.

Як видно із рисунку вище, досліджена поведінкова стратегія дебітора свідчить про схильність до оплати в останні дні, фактично це зображена функція нормального розподілу в її кумулятивній інтерпретації, де середнім значенням оплати буде приблизно 18.01, а стандартним відхиленням ± 1 день. Такі показники потрібні, для того, аби на 21.01 ймовірність надходження = CR = 0.995.

Навіть маючи CR, який свідчить про ймовірність точного виконання договору, це не вирішує проблему касових розривів, адже в межах CR функціонують поведінкові стратегії окремих дебіторів.

ERP – система внутрішньо на підприємстві, та ДРРП як комплексний ресурс можуть збирати інформацію про типові поведінкові стратегії дебітора, а саме: він платить раніше терміну, протягом терміну, чи вкінці, або ж чи він прострочує оплату і якщо прострочує, то на який термін. Теорія ймовірності свідчить, що висновки можливі, якщо кількість типових операцій ≥ 30 . Саме тому ми розглядаємо оперативного дебітора.

Такий підхід свідчить, що якщо постачальник 01.01 укладає угоду з контрагентом на суму 1000 грн ($V(Ent_x)$), де він має оплатити до 21.01 з ймовірністю $CR = 0.995$ варто згідно правил нормального розподілу поступово очікувати таку суму. Візьмемо для прикладу три типи поведінкових стратегій (оплата скоріше на початку періоду; оплата протягом періоду та оплата вкінці періоду договору), та розрахуємо очікувану суму в касі на кожен дату в таблиці 3.5.

Таблиця 3.5

Розрахунок залишку в касі на дату, при змінних даних нормального розподілу (на прикладі одного дебітора).

Дата (X)	Ймовірніше оплата в останні дні. $\mu = 18$ $\sigma = \pm 1.1647$. $Pcdf_x V(Ax)$ Очікувана сума до дати $(Ev)X$, грн	Ймовірніше оплата протягом періоду. $\mu = 12.01$ $\sigma = \pm 3.494$ $Pcdf_x V(Ax)$ Очікувана сума до дати X . (Ev) , грн	Ймовірніше оплата на початку. $\mu = 08.01$ $\sigma = \pm 5.0469$ $Pcdf_x V(Ax)$ Очікувана сума до дати X . (Ev) , грн
1	2	3	4
01.01.2024	0.00	0.82	82.72
02.01.2024	0.00	2.10	117.25
03.01.2024	0.00	5.00	160.91
04.01.2024	0.00	11.02	214.02
05.01.2024	0.00	22.57	276.11
06.01.2024	0.00	42.97	345.95
07.01.2024	0.00	76.21	421.47
08.01.2024	0.00	126.14	500.00
09.01.2024	0.00	195.28	578.53
10.01.2024	0.00	283.52	654.05
11.01.2024	0.00	387.36	723.89
12.01.2024	0.00	500.00	785.98
13.01.2024	0.01	612.64	839.09
14.01.2024	0.30	716.48	882.75
15.01.2024	5.00	804.72	917.28

Продовження таблиці 3.5

1	2	3	4
16.01.2024	42.97	873.86	943.53
17.01.2024	195.28	923.79	962.73
18.01.2024	500.00	957.03	976.23
19.01.2024	804.72	977.43	985.35
20.01.2024	957.03	988.98	991.29
21.01.2024	995.00	995.00	995.00
22.01.2024	999.70	997.90	997.23
23.01.2024	999.99	999.18	998.52
24.01.2024	1000.00	999.70	999.24
25.01.2024	1000.00	999.90	999.62

де:

- $Pcdf$ – кумулятивна (наростаюча) величина ймовірності оплати. Її значення має бути тотожне значенню CR . (на останній домовлений день оплати).
- $V(Ax)$ – Обсяг поставки (відстрочки платежу)
- μ - середнє значення, тобто день в який в середньому можливо очікувати оплату.
- σ - стандартне відхилення в днях від середнього.
- Ev – (expected value), очікувана ймовірність надходження коштів від дебітора Ent_x на окрему дату.

Джерело: власна розробка автора

В комірках застосована формула:

$$Pcdf \text{ (on the date)} * V(Ax) = Ev \text{ (on the date)} \quad (3.6.)$$

- $Pcdf$ – кумулятивна (наростаюча) величина ймовірності оплати. Її значення має бути тотожне значенню CR . (на останній домовлений день оплати).
- $V(Ax)$ – Обсяг поставки (відстрочки платежу)
- Ev – (expected value), очікувана ймовірність надходження коштів від дебітора Ent_x на окрему дату.

Як бачимо, всі дані стовпців на дату 21.01.2024 свідчать що варто очікувати 995 грн (адже $CR = 0.995$), проте, протягом періоду очікування ми отримуємо різні залишки в касі на кожен дату, в залежності від вказаної поведінкової стратегії. Ми розуміємо, що дебітор не оплачуватиме частинами, згідно того, як частинами розподіляється ймовірність, а може оплатити всю суму одразу в один із днів. Проте, на кількості дебіторів n ($n \geq 30$), залишок в касі на дату дійсно

відповідатиме підрахункам. Тому, подальші прогнозування варто робити при достатній вибірці дебіторів. Звісно, часто функції розподілу ймовірності несуть індивідуальний характер, в певній мірі випадковий, або ж такий, що описується не функцією нормального розподілу Φ , а функцією $f_n(x)$ (див. рис.3.6.).

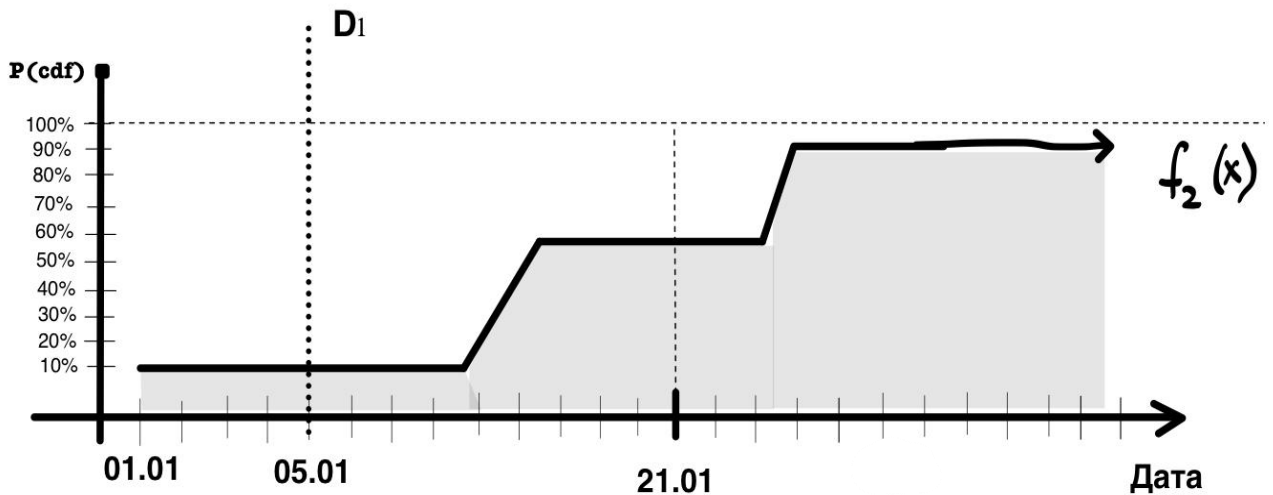


Рис. 3.6. Кумулятивний ймовірнісний розподіл надходження оплати від дебітора згідно функції $f_2(x)$.

Джерело: власна розробка автора

На рис. 3.6. описана залежність між датою та ймовірністю надходження платежу. Як видно із рисунку, на 21.01 ймовірність надходження платежу досить невелика = 60%. Проте, за спостереженнями, даний дебітор прострочує виконання зобов'язання, але оплачує його приблизно через 10 днів після дати домовленої оплати. Таку поведінку варто зіставляти із власними витратами та плануванням фінансів.

Дебітор, поведінка якого зображена на рис. 3.7. менш прогнозований, ніж на рис. 3.6., схильний до прострочення, близько 10 днів. Ймовірність оплати від нього лінійно зростає, що свідчить про однакову ймовірність оплати в будь – який із днів, проте він не прострочує більше 10 днів, тому функція ймовірності перестає зростати та досягає максимум 0,995 (99,5%) на таку дату.

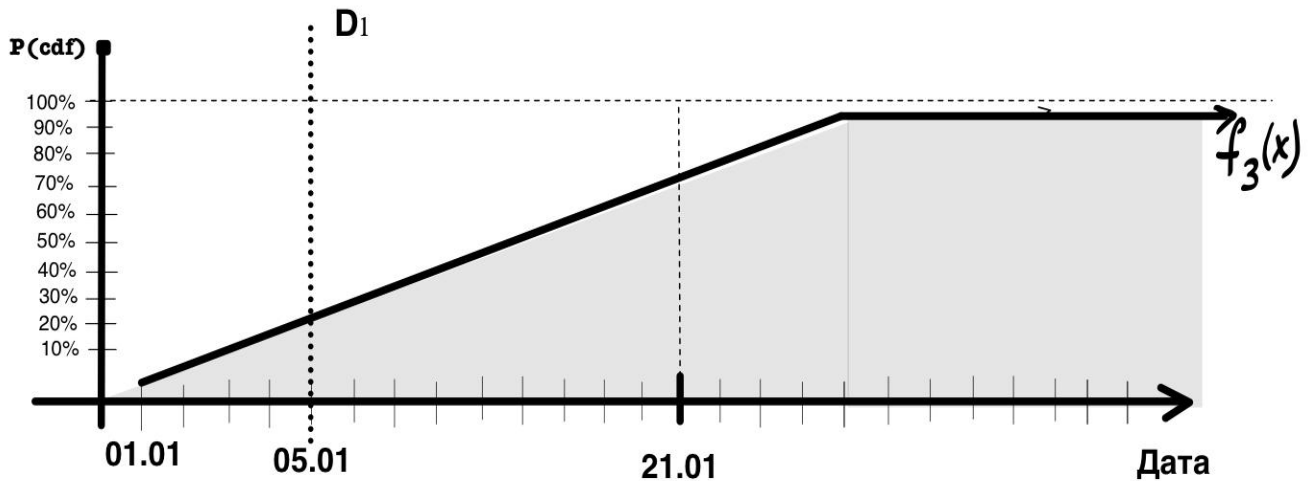


Рис. 3.7. Ймовірнісний розподіл надходження оплати від дебітора згідно функції $f_3(x)$

Джерело: власна розробка автора

На вищенаведених рисунках після кінцевої дати ймовірність не зменшується. Це є одна з проблем, яка може призвести до розриву в касі, адже не врахований дебітор, який змінив очікувану поведінку. Наприклад, на рис. 3.6. та рис. 3.7. вкінці прострочення крива ймовірності оплати не зменшилась, що суперечить раціональному підходу.

Коефіцієнтні методи розрахунку РСБ, які затверджені НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» (приклади розрахунку) фактично працюють на гіпотезі: при фактичному простроченні оплати, ймовірність погашення заборгованості поступово зменшується. Така ж позиція МСФЗ, де варто списувати фінансовий актив (а короткострокова дебіторська заборгованість, за товари, роботи та послуги, оплата якої очікується в грошових коштах є фінансовим активом).

Це свідчить про те, що до фактичного списання активу, він за допомогою резервування мав бути списаний, аби таке списання відбувалось поступово (див. рис. 3.8.). Оцінка ймовірності залежить від дати такої оцінки, після яких можуть додаватись нові умови, зокрема прострочення, або спірність активу.

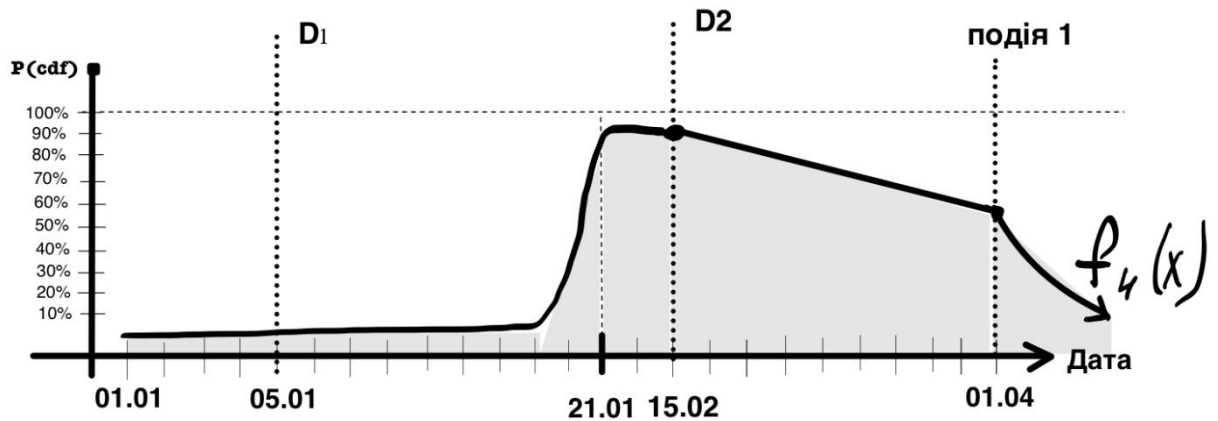


Рис. 3.8. Зменшення ймовірності інкасації дебіторської заборгованості, яка залежить від прострочення (після D2) та спірності активу (подія 1)

Джерело: власна розробка автора

Порівнюючи рис. 3.8, рис. 3.7. та рис. 3.6., очевидно, що існує вплив прострочення платежу на ймовірність його інкасації, тому, $f_4(x)$ є складеною функцією, якщо оплата не відбувається між D1 та D2, то вплив часу негативний для ймовірності оплати на дату. Більше того, виникнення нових подій, як то судовий спір додатково несе негативний вплив та ризик неповернення платежу, що має бути враховано під час планування доходів та витрат.

Варто зауважити, що вплив тієї чи іншої події неоднаковий залежно від типу дебітора та самого активу. Наприклад, прострочення платежу оперативним дебітором не еквівалентно прострочення платежу потенційним дебітором, або ризиковим, тому варто застосовувати математичний інструментарій, який враховує вплив наступних подій на ймовірність кінцевого результату в окремо взятих умовах.

У процесі аналізу ймовірності оплати дебіторської заборгованості до визначеної календарної дати доцільним є застосування баєсівського підходу. Це пояснюється тим, що класична ймовірність є апіорною та не враховує фактичні спостереження, які з'являються після певної дати. Натомість баєсівський метод дозволяє коригувати початкову оцінку ймовірності з урахуванням додаткової інформації, яка надходить з часом.

Так, якщо початкова оцінка ймовірності оплати базується на договорі, укладеному 01.01.2025 зі строком до 21.01.2025, і на момент 10.02.2025 кошти не надійшли, це спостереження має змінити нашу впевненість у подальшому здійсненні оплати. Ігнорування цього факту в рамках класичного підходу може призвести до переоцінки очікуваних надходжень. Формально оновлена ймовірність події за баєсівською формулою 3.7. обчислюється так:

$$P(H|D) = \frac{[P(D|H)*P(H)]}{P} \quad (3.7.)$$

Де:

$P(H|D)$ - оновлена ймовірність настання події H (наприклад, оплата), враховуючи наявні дані D (відсутність надходження до 10.02);

$P(H)$ - апріорна ймовірність оплати (до появи нових даних);

$P(D|H)$ - ймовірність спостерігати такі дані, якщо подія H є істинною;

$P(D)$ - загальна ймовірність спостерігати дані D .

Джерело: сформовано на основі [138]

Незважаючи на теоретичну доцільність такого підходу, в даному дослідженні його впровадження не розглядається. Це обумовлено необхідністю побудови стійкої базової моделі без переускладнення обчислень, а також відсутністю достатнього обсягу емпіричних даних для формалізації правдоподібнісної функції $P(D|H)$. Крім того, включення баєсівської логіки потребує введення нових гіпотез, що виходить за межі поставлених завдань. У перспективі, з розширенням бази історичних платіжних даних та впровадженням автоматизованих обчислювальних процедур, такий підхід може бути інтегрований для уточнення прогнозів у режимі реального часу.

Для оцінки ймовірності надходжень до каси на основі даних нормального розподілу необхідна наступна інформація:

- дата договору (або дата визнання дебіторської заборгованості, для початку відліку терміну очікування).
- термін відстрочки платежу ($T0 \text{ Ax}$);

- Ретроспективні спостереження, або нормальні затримки: термін, поза дати договору, в який найчастіше відбуваються затримки або навпаки завчасні оплати (ND – normal delay). $ND \in [-\infty; +\infty]$.
- коефіцієнт асиметричності вибірки (a).

Зупинимось детальніше на показнику «а». Це математичний показник, який свідчить про скривлення вибірки розподілу. Ми маємо його розібрати з ціллю максимальної репрезентативності, а саме: використовуючи звичайний нормальний розподіл $a = 0$ означатиме, що дебітор з однаковою частотою може як прострочувати, так і оплачувати вчасно. Але на практиці це не завжди так. Як правило, є кореляція між самим дебітором і його платіжною поведінкою. Певні дебітори завжди стараються оплатити вчасно, а інші - навпаки, постійно прострочують, та можуть оплачувати тільки після систематичних нагадувань потрібно Ми маємо це врахувати, аби таку поведінку передбачити при ймовірній оцінці надходжень та витрат на певну дату. Наведемо скорочену версію набору даних (повна версія в Додатку А) та порівняємо результати оцінки залишку в касі за авторським методом PVD та методом CVD в таблиці 3.6.

Таблиця 3.6

Порівняння оцінок ймовірного (PVD) та договірного (CVD) підходу надходження оплат від дебітора (скорочена версія таблиці)

Дебітор	C	Код рахунку	CR	Дата	T0(A _x)	V(A _x)	Резерв	PVD (на 10.03.24)	CVD (10.03.24)
Ent_1	0.97308	361_111	0.9731	05.01.24	27	41490	1116.91	40373.09	41490
Ent_2	0.99389	361_112	0.97	03.04.24	44	38913	1165.83	0.00	0
Ent_4	0.97136	361_122	0.9277	27.01.24	22	20971	1517.25	19453.75	20971
Ent_6	0.95148	361_211	0.9515	01.02.24	25	20984	1018.14	19965.86	20984
Ent_11	0.94839	361_221	0.9399	16.01.24	16	17373	1044.99	16328.01	17373
Ent_16	0.9524	361_221	0.9438	20.04.24	13	22946	1288.88	0.00	0
Ent_24	0.91832	361_321	0.9101	13.03.24	37	4885	439.357	0.00	0
Ent_25	0.93623	361_321	0.9278	26.02.24	23	4738	342.084	1245.34	0
Ent_27	0.9314	361_311	0.9314	07.03.24	17	5078	348,3	560,93	0
Ent_30	0.88781	361_421	0.8798	30.04.24	17	1803	216.685	0.00	0
Ent_32	0.84408	361_431	0.834	06.03.24	42	582	96.6411	110.64	0
Ent_33	0.81423	361_412	0.7947	03.01.24	35	900	184.779	715.22	900
Сума щодо даних, де операція відбулась до 10.03.24					Σ	116661	6108 (5.23%)	98751.91	101718

PVD – (Probable value as of date). Поступово включається сума оплати від дебітора, згідно правил нормального розподілу.

CVD - (Contract value as of date). Включається сума, виключно якщо збіг термін оплати.

V(Ax) – Обсяг поставки (відстрочки платежу) по окремому розрахунку з дебітором Ent_x

T0(Ax) – договірний термін оплати

CR – (Confidence receivables), показник цінності окремого активу (див.п.2.3)

C – (Confidence), характеризує впевненість вчасного виконання зобов'язань. Отриманий з ДРРП.

*Резерв - сума початкового ризику співпраці з дебітором $(1-CR) * V(Ax)$*

Джерело: розроблено автором на основі повної версії таблиці [Додаток А]

Як бачимо із таблиці 3.6, порівняння двох підходів оцінки надходження компенсації від дебіторів PVD та CVD свідчить про схожий результат, де CVD бере за гіпотезу: всі дебітори сплатять до дати закінчення, а PVD вже оперує даними, які враховують CR, тобто ризиковість активу. Окрім того, так як PVD побудований на правилах нормального розподілу, то в нього включена і значно дострокової оплати, наприклад по операціям, очікуваний термін оплати яких після 10.03.24 (ключова дата на яку розраховувалась ймовірна валюта надходження).

Більшість сучасних модулів для календарів платежів фактично оперують даними CVD, адже розраховують очікувану дату надходження ту, яка прописана в договорі. Проте, це не завжди працює, адже потенційні та ризикові дебітори мають високий ступінь невизначеності, а оперативні дебітори, навпаки - відомі, співпраця з ними легше піддається прогнозуванню.

На наш погляд, розрахунок валюти в касі на основі ймовірнісного (PVD) більш репрезентативний, адже не тільки свідчить про валюту в касі, а й надає інформацію про виявлені ризики, оцінює їх.

Відтак, в таблиці обидва підходи мали дати відповідь на питання: яку суму очікувати на 10.03.24, аби планувати витрати. CVD показує результат 101718 грн, тобто, згідно договорів дебітори мають сплатити зазначену суму. $PVD = 98751.91$, це значить, що дебітори ймовірно сплатять таку суму. Даний метод враховує усі зобов'язання, які виникли до 10.03.24 (116661 грн), та за допомогою резервування

про несплату частини зобов'язань вводить очікувані грошові надходження. Тобто, даний метод більш практично орієнтований.

Варто зазначити, що різниця між двома методами буде найбільш виразна при відносному зростанню частки співпраці із ризиковими та потенційними контрагентами, адже CVD, їх не диференціюють як причину знецінення активу. PVD вчасно (до фактичного прострочення) враховуватиме ризик, в т.ч. прострочення та несплати. PVD функціонуватиме при одночасному функціонуванні ДРРП, як джерела репрезентативних даних. Календар платежів слід графічно інтерпретувати для розуміння необхідних дій менеджменту, зокрема щодо політики стимулювання оплат, передбаченню можливих касових розривів, тощо. Календар платежів має враховувати не лише надходження, а й витрати, саме в такому форматі можливо прогнозувати платоспроможність. Ми радимо розділяти питання витрат на стратегічні (ті, які безпосередньо пов'язані із реалізацією довгострокових цілей) та оперативні (не пов'язані з виконанням стратегічних цілей) (рис.3.9.).

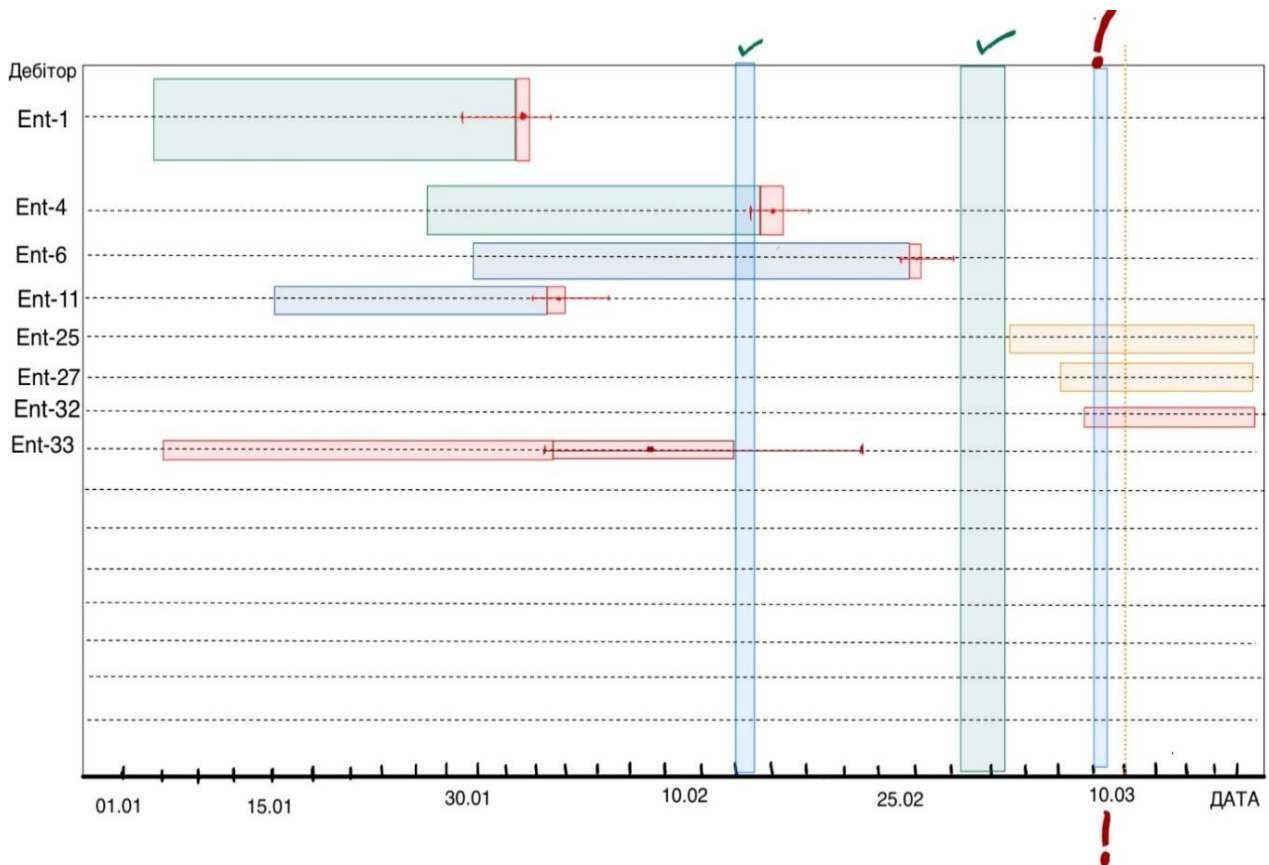


Рис. 3.9. Графічна інтерпретація календарю платежів

Розглянемо детальніше умовні позначення, де:



Джерело: власна розробка автора

В запропонованому нами календарі розрахунків, вісь абсцис характеризує період, а ординат - назву дебітора. Стратегічних дебіторів варто позначати поруч, а також вести їх бухгалтерський облік на окремих аналітичних рахунках, як було запропоновано в п.2.3. З рис.3.9. видно, що прямокутники дебіторів мають різну висоту (h_x^{15}), яка має бути пропорційна величині заборгованості, різна ширина (w_x^{16}) прямокутників дебіторів свідчить про різний термін розстрочки. Ширина вертикальних стовпців (W_E) пропорційна розміру витрат на дату.

Аналізувати, чи вистачає надходжень для вчасного проведення запланованих витрат на певну дату, управлінський бухгалтер може шляхом врахування прогнозованих доходів та резервів на ту саму дату.

Червоні прямокутники (вкінці кожного дебітора) побудовані на основі нормального розподілу дат оплати, виділяючи період, протягом якого прогнозовано відбувається оплата (коли ймовірність оплати $\geq 95\%$) ("Box and

¹⁵ h_x – висота прямокутника дебітора Ent_x

¹⁶ w_x - ширина прямокутника дебітора Ent_x

whisker plot”) [21, с.127], що формує раціональні очікування щодо дати отримання компенсації (див. рис.3.10.).

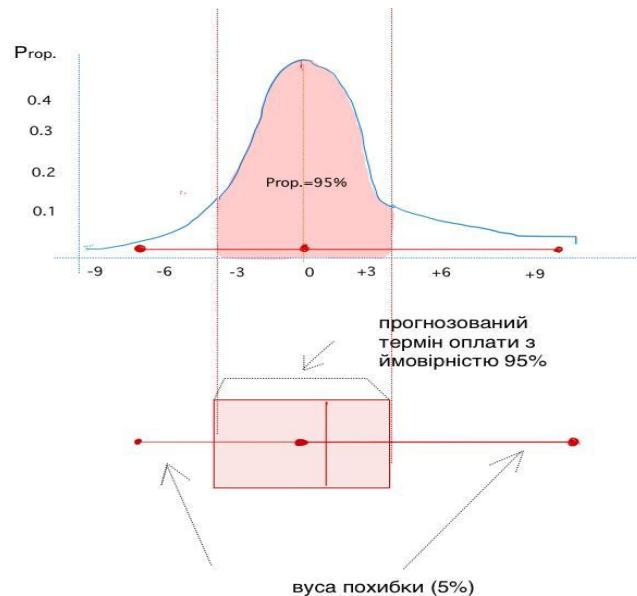


Рис. 3.10. Принцип побудови «Box and whisker plot» для аналізу дати надходження платежу дебітора Ent_Ax;

Джерело: сформовано автором на основі [21];

Орієнтовний термін надходжень варто очікувати там, де закінчується червоний прямокутник (Box), а довжина «вуса» (whisker) характеризує період затримки платежу (з ймовірністю 2,5% $((100\% - 95\%)/2)$).

Для того, щоб графічно оцінити, чи буде достатньо коштів від надходжень для проведення подальших закупівель, потрібно порівняти суму висот прямокутників дебіторів ($\sum h_x$) із сумою широт стовпчиків витрат ($\sum w_e$) (рис.X). Якщо таких сум недостатньо, на динамічному календарі видаватиметься попередження¹⁷ (див. рис.3.11.).

Витрати за певний період здійснюються не тільки з використанням виручки за той самий період, а й за рахунок залишку на рахунках в банках та інших резервів. Аби динамічний календар врахував такі резерви, до алгоритму потрібно додати вищеназвані резерви.

¹⁷ Як наприклад, згідно рис.4, на дату 09.03.

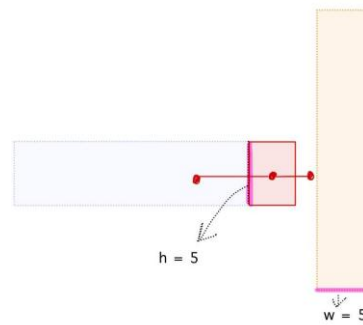


Рис.3.11. Аналіз достатності коштів дебіторської заборгованості (синій прямокутник) для покриття витрат (жовтий прямокутник)

Джерело: розробка автора

Реалізувати задум динамічного календаря платежів варто шляхом розробки та додавання програмного модуля на базі API¹⁸ до ERP – системи на підприємстві. Розробка такого модулю, на наш погляд, складає інтерес подальших досліджень, має бути досліджена фахівцями з розробки цифрових рішень та фахівцями з математичного прогнозування, адже має суттєвий потенціал до вирішення проблеми «касових розривів» на основі ймовірнісних методів.

3.3. Місце дебіторської заборгованості в Інтегрованій звітності підприємства

Розширення діяльності підприємств, посилення конкуренції, вихід на нові ринки та залучення інвестицій зумовлюють необхідність ефективної взаємодії зі стейкхолдерами. Фінансова звітність забезпечує кількісну оцінку фінансового стану компанії, однак не розкриває якісних аспектів її діяльності — таких як причини, ризики, конкурентні переваги чи стратегічні перспективи. У зв'язку з цим зростає попит користувачів на нефінансові показники, що призводить до поширення практики складання нефінансової звітності.

Підвищенню якості стратегічного управління підприємствами має сприяти активна роль держави, зокрема шляхом стимулювання до впровадження підходів сталого розвитку. Одним із напрямів такого регулювання є вимога щодо

¹⁸ Application Programming Interface

складання спеціалізованої звітності, зокрема Звіту про управління, який зобов'язані подавати великі підприємства або ті, що становлять суспільний інтерес [80]. Таким чином, стратегічне управління та його обліково-аналітичне забезпечення формується насамперед на великих підприємствах, зокрема через упровадження нефінансової звітності.

Підготовка нефінансової звітності здійснюється з використанням різних форматів, одним з яких є формат інтегрованої звітності за вимогами IIRC. У звітності такого формату можуть бути якісно і кількісно розкриті дані щодо різних аспектів діяльності компаній, що розкривають середовище діяльності, соціальні та управлінські зв'язки, а також параметри управління розрахунками, в т.ч. дебіторською заборгованістю.

Окреме розкриття в Інтегрованому звіті даних щодо дебіторської заборгованості та управління нею, на мій погляд, доповнює комплексне розуміння діяльності підприємства, його успіхів, ризиків, загроз та допомагає виявляти інші важливі сигнали для прийняття рішень стейкхолдерами. Нефінансове розкриття показників дебіторської заборгованості надає додаткову інформацію відповідно до запитів стейкхолдерів, що дозволяє приймати більш виважені та більш обґрунтовані рішення.

Питання підготовки нефінансової звітності становлять все більший інтерес науковців. Зокрема, Олів'є Адам, постійний координатор ООН в Україні зауважує, що після прийняття Глобального договору ООН, близько 90 % всіх нефінансових звітів формується саме компаніями – підписантами договору [84, с. 3]. Вказаний договір передбачає підготовку компаніями нефінансової звітності із розкриттям прогресу виконання ними 17 глобальних цілей [84, с.10].

Глобальні процеси дали суттєвий поштовх подальшому розвитку наукових досліджень в галузі нефінансової звітності, що знаходять своє вираження у статтях різних авторів. Так, Павелко О.В. розкриває роль нефінансової звітності як джерела інформації для стейкхолдерів, проводить аналіз динаміки розвитку нефінансової звітності, виокремлює важливу роль інтегрованої звітності для користувачів [85, с. 138-150]. Хомуляк Т.І. акцентує увагу на необхідності

формування інтегрованої звітності середніми та великими підприємствами [86, с.165-172].

Також важливу роль у нефінансовому звітуванні використанню інтегрованої звітності відводить Партин Г.О., яка засвідчує широкі інформаційні можливості такої звітності та надає рекомендації щодо розвитку структури такого звіту та його наповнення у складі різних економічних показників [11, с. 204-209]. Карпушенко М.Ю. та Шахвердян Д.С. досліджують можливість використання інтегрованого звіту при визначенні вартості підприємства, приділяють увагу іншим форматам нефінансової звітності, розкривають їх переваги та недоліки [87, с.265 - 273]. Вельте П. окрему увагу зосереджує на статистичному аналізі кореляційних зв'язків між основними причинами зростання вартості підприємства у випадку складання інтегрованої звітності [88, с.1031]. Шарль де Віллер проводить комплексне дослідження готовності до складання інтегрованої звітності в Індонезії та Шрі-Ланці, а також вивчає причини гальмівних процесів у імплементації такої звітності в економічне середовище [89, с.2-26]. Міхальські Г. доводить значення і роль дебіторської заборгованості, як одного із ключових показників для інвесторів та її впливу на вартість підприємства [90, с.13-17], що підкреслює важливість розкриття таких показників у нефінансовій звітності компаній.

Нефінансова звітність, як правило, стосується великих підприємств, банків та страхових компаній, що є суб'єктами суспільного значення. Фінансова звітність формується за національними або міжнародними стандартами звітування. Щодо нефінансової звітності у різних країнах встановлені різні вимоги відносно її формату і подання. Наприклад, в Україні основним форматом нефінансової звітності на сьогодні є Звіт про управління, який згідно вимог законодавства має включати інформацію про фінансові результати діяльності, керівництво, екологічну складову, соціальну взаємодію, інвестування та іншу нефінансову інформацію [80, п.6]. Кінцевими користувачами Звіту про управління є власники, працівники, акціонери, суспільство та інші агенти економічної та соціальної діяльності.

В ЄС складання і подання нефінансової звітності регламентувалося Директивою 2014/95/ЄС, яка передбачала вимоги щодо складання нефінансової звітності великими компаніями та розкриття в ній таких елементів як: інформація щодо політики компанії, охорона навколишнього середовища, зайнятість, тощо [91, п.4].

5 січня 2023 року вступила в силу Директива ЄС з корпоративного звітування щодо сталого розвитку, яка поширюється на великі підприємства та інші суб'єкти суспільного значення та в цілому охоплює близько 50 000 різних компаній [92]. Першу звітність згідно нової Директиви компанії повинні були подати у 2024 році вже за 2023 рік. Сьогодні нефінансова звітність набуває все більшого поширення і розкриває питання сталого розвитку переважною більшістю найбільших підприємств як світу (G250), так і кожної держави окремо (N100 – 100 компаній кожної держави із найбільшими доходами). Згідно дослідження KPMG, 96% G250 подають звітність щодо показників ESG (environmental, social, governance), 71% N100 визначає ESG показники як суттєві [93, с. 9]. Дослідження Павелко О.В. дозволяє порівняти основні типи нефінансової звітності, яка найчастіше складається компаніями [85, с.140]:

1. Складена у довільній формі.

2. Складена на основі комплексного звіту за методом:

- а) потрійного підсумку (Triple bottom- line), де висвітлюється інформація про економічні, екологічні та соціальні аспекти діяльності;
- б) Лондонської групи порівняльного аналізу (благодійність, соціальні інвестиції, комерційні ініціативи, основна діяльність)
- в) групи корпоративного громадянства (Corporate Social Citizenship), де описується діяльність, пов'язана із соціальною відповідальністю.

3. Стандартизована звітність:

- а) стандарти GRI (Global Reporting Initiative), де застосовується стандартизація, вимоги, принципи щодо складання нефінансової звітності. В світі її готують більше 4000 компаній станом на 2022 рік [94];

- б) AA-1000 (стандарт для організації та реалізації цілей сталого розвитку підприємства та побудови його звітності) [96];
- в) SA-8000 (соціальні питання з охорони праці, понаднормової роботи, дискримінації на робочому місці тощо) [95];
- г) Міжнародний стандарт з Інтегрованої звітності (комплексний звіт, який надає інформацію про підприємство вцілому, розкриває ланцюг створення вартості шляхом взаємодії із шістьма видами капіталу, [97, п.16].

У практиці складання нефінансової звітності компанії все частіше використовуються формати, що розкривають соціальні, екологічні та управлінські аспекти бізнесу, сприяючи розвитку соціально відповідального інвестування (СВІ). Як зазначає Хомуляк Т.І., провідні платформи (Bloomberg, Thomson Reuters) підкреслюють важливість нефінансової інформації для ухвалення інвестиційних рішень [86, с.167].

Різні групи стейкхолдерів зацікавлені у різних аспектах такої звітності: держава - у податках і соціальних показниках, акціонери - у прибутковості, суспільство - в екологічних і трудових стандартах, а комерційні агенти - у стабільності розрахунків і якості продукції [85, с.140]. Узагальнені інтереси наведено у таблиці 3.7.

Таблиця 3.7

Інтереси основних груп стейкхолдерів щодо діяльності підприємства

№	Контрагенти	Інтереси				
		Комерційний	Корпоративне управління	Соціальна захищеність	Сталий розвиток	Інноваційність
1	2	3	4	5	6	7
1	Власники (акціонери)	Прибуток, стабільність, конкуренція	Досягнення максимальної ефективності у корпоративному управлінні, продуктивність. Тривалість та якість роботи з працівниками	Стабільність доходу, зменшення невизначеності на ринку	Довгострокове функціонування, збереження репутації	Необхідність максимального використання конкурентних переваг шляхом інновацій

Продовження таблиці 3.7

1	2	3	4	5	6	7
2	Менеджмент	Оплата праці, наявність нефінансових переваг	Налагодження соціальних взаємовідносин для досягнення максимальної ефективності праці	Соціальний пакет, наявність додаткових переваг	Позиціонування підприємства на ринку, стабільність	Інноваційність як результат ефективності та якості управління, інструмент репутації та залучення конкурентних переваг
3	Працівники	Заробітна плата, додаткові блага	Внутрішня психологічна, етична ситуація, нефінансові особливості праці (відношення до понаднормової праці)	Соціальний пакет, страхування, нефінансові переваги	Імідж компанії, її перспективи та можливість планування перспектив, самореалізація	Імідж компанії, умови праці
4	Комерційні агенти	Фінансова ефективність співпраці, якість виконання угод, вчасність	Корпоративна успішність	Соціальна успішність	Репутація, зацікавлення в меншій вартості угод	Якість виконання угод, репутація при співпраці
5	Держава	Величина податкових надходжень, вчасність сплати податків, прозорість діяльності	Покращення корпоративної культури, сприяння економічному зростанню держави, рівню задоволеності суспільства	Сплата податків, відрахувань з оплати праці, зацікавленість в страхуванні працівників та безпеці праці	Зацікавленість в безперервній діяльності підприємства, повній сплаті податків, зменшення шкідливих викидів в середовище, сталий розвиток,	Інноваційність та зменшення шкідливості виробництва, збільшення інноваційності економіки, акумулювання інвестицій

Примітка: розроблено авторами на основі [85, с.140; 87, с.12; 90, с.16]

Кожен стейкхолдер очікує отримання потрібної саме для нього інформації, зокрема, в Інтегрованій звітності. Кожен із аспектів діяльності підприємства є

важливим для користувачів, в тому числі стан та управління дебіторською заборгованістю, яка відображає рівень реалізації товарів (робіт, послуг), якості менеджменту в частині оптимізації її оборотності, а також особливості облікової та договірної політики підприємства.

Інтегрований звіт в структурі нефінансової звітності. Дослідження практики складання нефінансової звітності показує використання компаніями різних її форматів, що суттєво ускладнює процедуру аналізу діяльності підприємств різними групами стейкхолдерів, адже структура звіту, його форма, наповнення відрізняються в різних організаціях. На нашу думку, підприємства можуть складати Інтегрований звіт, який може включати як фінансову, так і нефінансову інформацію, що розширює коло потенційних користувачів.

Інтегрований звіт набуває активного поширення в практиці звітування, проте, згідно інформації офіційних промоутерів інтегрованої звітності, найбільшу кількість їх формують європейські та азійські країни (26 % та 44 % відповідно) [12, с.2]. Згідно дослідження KPMG щодо поширення Інтегрованої звітності на різних континентах серед підприємств N100, результати показують, що станом на кінець 2022 року 51% підприємств Середнього Сходу складають Інтегрований звіт, Північної Америки – 28%, Азії – 30%, Європи – 15%, Африки – 15 % [93, с. 20].

Разом з тим, як констатує Шарль де Віллер, відсутність належно розробленої методології складання Інтегрованого звіту в окремих його частинах (наприклад, характеристики операцій щодо реалізації, способу подання інформації про неї, тощо) гальмує використання такого типу звітування як основного виду нефінансової звітності в Азійських країнах, зокрема Індонезії та Шрі-Ланці [89, с.26]. Такий висновок є актуальним для більшості країн, які не мають належної методичної бази для складання компаніями нефінансової звітності.

Мета складання інтегрованої звітності – надати зацікавленим сторонам інформацію про взаємодію ключових видів капіталу компанії: фінансового, виробничого, людського, соціально-репутаційного, інтелектуального та

природного [98. с.40]. Завдяки поєднанню фінансової та нефінансової інформації, користувачі мають можливість зрозуміти як функціонує бізнес, як створюється його цінність, спрогнозувати наслідки діяльності, її перспективи, недоліки та переваги співпраці із компанією, прийняти відповідні рішення.

Дебіторська заборгованість є одним з важливих показників діяльності підприємства та є ключовим параметром оцінки управлінської політики. Для стейкхолдерів дебіторська заборгованість представляє собою якісний показник, розуміння змін якого, його формування, обігу, порядку списання, динаміки, чинників впливу на обсяг надає можливість зрозуміти і передбачити результати діяльності підприємства загалом. Дебіторська заборгованість здатна надавати цінну інформацію кожній групі потенційних користувачів Інтегрованої звітності, підтримуючи їх рішення і дії.

Наявність багатьох груп користувачів та великої кількості інформації зумовлює необхідність дослідження, наскільки повно та в якій послідовності варто розкривати інформацію в звіті, форми звіту, вимог, питань стандартизації. Як зауважує Р. Velt, дебіторська заборгованість є елементом господарської діяльності та пов'язана із ефективністю менеджменту, характеризує позиції підприємства на ринку [88, с. 1024].

Дебіторська заборгованість як інструмент розкриття інформації про підприємство. Проведені нами дослідження показують, що дебіторська заборгованість є обліковою та економічною категорією, яка повинна бути розкрита практично в усіх розділах Інтегрованого звіту відповідно до запитів користувачів, які, в свою чергу, можуть кардинально відрізнятись один від одного. Особливо, враховуючи тенденції її зростання як у Європі, так і в Україні (див. табл. 1.4 і табл. 1.5).

Дебіторська заборгованість сама по собі не є ні позитивним, ні негативним чинником, головне – її якість та можливість інкасації. Дебіторська заборгованість може виступити як інструментом зростання збуту, так і вісником неплатоспроможності, все залежить від конкретного випадку, а тому, інформація

про дебіторську заборгованість є вкрай важлива для стейкхолдерів для прийняття рішень.

Однією із головних причин надмірного збільшення дебіторської заборгованості є складність доступу до капіталу, що стримує розвиток фінансових відносин між підприємствами. Дебіторська заборгованість таким чином є дзеркалом операцій, і саме «тіньові» операції можуть бути базовою причиною надмірної питомої ваги дебіторської заборгованості у малих та середніх підприємств. Тому, в п. 2.1 дисертації ми внесли пропозицію ввести репутацію об'єктом управлінського обліку та запропонували відповідний механізм, що дозволить вести аналітику як добросовісних так і недобросовісних підприємств.

Особливість дебіторської заборгованості як економічного, юридичного та психологічного показника полягає у тому, що вона виступає в ролі «пульсу економічної активності», особливо в частині відносин «бізнес для бізнесу» (B2B). Коли підприємство має впевнену позицію на ринку, працює з надійними контрагентами, створює раціональні очікування, має ресурси для розширення бізнесу, тоді спостерігається відповідне зростання обсягів дебіторської заборгованості, термін погашення може збільшуватися, виходячи зі зростання лояльності підприємства до дебіторів, проте не загрожуючи платоспроможності.

Коли на ринку починаються негативні зрушення, зростає невпевненість, що викликає відповідну рефлексію у комерційних договорах в напрямі зменшення термінів погашення дебіторської заборгованості, симетрично можуть збільшуватися обсяги простроченої заборгованості. Якщо ринок відчуває кризу і різкі зміни обставин, продавці намагаються перейти на передоплату, але внаслідок цього часто утворюється прострочена дебіторська заборгованість.

Питання того, що дебіторська заборгованість (на макроекономічному рівні) акумулює ризики економічної кон'юнктури ми довели в п. 1.1 цієї дисертації, де наочно показано зростання рівню дебіторської заборгованості в Україні на тлі початку воєнних дій – відбулась криза неплаєжів. Окрім того, і в Центральній та Східній Європі через погіршення макроекономічних очікувань (близькість до

зони конфлікту, погіршення економічних зв'язків, ускладнення логістики, постачання, тощо) відбулось погіршення стану вчасної оплати, збільшилась питома вага проблемної заборгованості «bad debt», тощо.

Дебіторська заборгованість є дзеркалом відносин із контрагентами, а наявність фінансових і нефінансових її параметрів у Інтегрованому звіті є цінним джерелом даних для розуміння стейкхолдерами бізнесу, але також і запорукою надійної підтримки репутації компанії. Вплив раціональних очікувань більш точно аналізувати там, де не наступила негативна подія. Після початку воєнних дій, для України наступила негативна подія і вкрай важко відрізнити причини затримок платежу, аналізуючи статистичну інформацію. Ми не можемо знати заздалегідь причину затримок платежу (очікування чи фізична неможливість оплати) в Україні через те, що велика частина підприємств зазнала фізичного знищення. Проте, в Східній та Центральній Європі відбулись в більшій мірі вплив раціональних очікувань, наслідком якого стали ланцюгові реакції затримок оплат.

Британський ресурс Atradius Collections проводить систематичні дослідження та надає відповідну статистику, що включає «Atradius payment practices barometer» [12]. Цей ресурс відслідковує рівень використання споживчого кредитування B2B, терміни повернення дебіторської заборгованості, відслідковує причини змін в обсягах розрахунків. Зокрема, за 2022 рік було виявлено, що держави Східної Європи є глибоко невпевненими в рості чи навіть стабільності державних економік, також особливу тривогу викликає зниження продажів, зростання обсягів дебіторської заборгованості у виробничій сфері, обробній промисловості. Разом з тим спостерігається зростання продаж у сфері рітейлу та послуг.

Таблиця 3.8 демонструє приклади змін в політиці управління дебіторською заборгованістю в Східній Європі, і, зокрема, відображає здатність дебіторської заборгованості сигналізувати про ключові параметри діяльності, стан бізнесу, політику організації, інструменти захисту позицій на ринку, перспективи розвитку тощо. Як зауважують Lavery S. і Schmide D., враховуючи ступінь глобалізації, Східна Європа являє собою новий анклав росту глобалізації,

збільшення міжнародних транзакцій, рівня співпраці з іноземними контрагентами та росту прямих іноземних інвестицій близько 7% на рік [99, с. 11]. Відповідно, дебіторська заборгованість виступає ключовим елементом аналізу діяльності підприємства та оцінки її ефективності. Дані щодо споживчого кредитування у 2021-2022 рр. в країнах Східної Європи наведені в таблиці 3.8.

Таблиця 3.8

**Стан дебіторської заборгованості В2В в Східній Європі, порівняння
2021 і 2022 років**

№	Показник	2021	2022	Причини зміни
1	2	3	4	5
1	Величина угод на умовах післяплати	43%	44%	Стійке намагання підприємств залишитись на ринку, зайняти покинуті ніші
2	Середня кількість днів кредитування	40 днів	42 дні	Більшість опитаних підприємств бажає переходити на ринки, ослаблені зовнішніми обставинами, створювати економічні умови безгрошових оплат, стан активної боротьби за внутрішні економіки
3	Величина прострочень оплат	43%	45%	Очікуване падіння ліквідності В2В покупців призвело до умисних затримок платежів
4	Безнадійна заборгованість	5%	6%	Падіння ліквідності активів, зменшення економічної активності покупців, раціональні побоювання
5	Випадки погіршення реалізації товарів (величина ствердних відповідей)	15%	48%	Загальне погіршення ринкової ситуації та раціональних очікувань, створених в т.ч. війною в Україні
6	Загальний стан справ, характеристика словами	Впевненість у зростанні активності	Глибока невпевненість	Інфляція, енергетична криза, геополітична напруга, збільшення витрат виробництва може завадити становленню внутрішньої економіки країн та підприємств

Джерело: сформовано автором на основі [12]

Дебіторська заборгованість в Інтегрованому звіті компанії. В Україні війна суттєво вплинула на обсяг прямих інвестицій, однак, за даними Мінфіну, сальдо за 2022 рік залишилось додатнім [100, п.3]. У післявоєнний період очікується інтенсивне відновлення економіки, зокрема за підтримки міжнародних партнерів, що зумовлює необхідність активізації комунікацій з економічним

середовищем. Інтегрована звітність дозволяє всебічно висвітлювати питання створення, обігу та погашення дебіторської заборгованості, а також інформує про ризики, досягнення, облікову і договірну політику. Її цінність полягає у комплексному підході до оцінки внутрішнього і зовнішнього середовища, що забезпечує зацікавленість ключових стейкхолдерів.

На розрахунки між підприємствами впливають різні чинники: кризи, сезонність, раціональні очікування, що вимагає врахування економіко-політичного контексту функціонування підприємства й контрагентів та виявлення типових загроз і можливостей. Для цього доцільно використовувати PESTEL-аналіз, який допомагає ідентифікувати ризики у політичній, економічній, соціальній, технологічній, екологічній та правовій сферах [81]. Прикладом може слугувати фармакологічна галузь України у 2024 році (таблиця 3.9).

Таблиця 3.9

PESTEL-аналіз дебіторської заборгованості на прикладі фармакологічної галузі України у 2024 році

№	Чинники впливу	Вплив на дебіторську заборгованість	Використання для досягнення результату, відображення відповідної інформації в Інтегрованому звіті
1	2	3	4
1	Політичні (PoRiticaR)	Нестабільність і ризики через військові дії можуть збільшити затримки платежів. Можливі зміни в регуляторних вимогах.	Політика верифікації дебіторів повинна включати перевірку надійності клієнтів. Розробити гнучкі умови договорів, враховуючи військові ризики.
2	Економічні (Economic)	Економічна нестабільність, інфляція та зниження купівельної спроможності населення впливають на платоспроможність дебіторів.	Збільшення резервів сумнівних боргів з впровадженням жорсткіших умов кредитування та скорочень термінів оплати.
3	Соціальні (SociaR)	Підвищений попит на медичні препарати та обладнання через гуманітарну кризу.	Можливе зростання дебіторської заборгованості через збільшення обсягів продажів. Розробити спеціальні програми підтримки для ключових клієнтів та урядових організацій.
4	Технологічні (TechnoRogicaR)	Впровадження нових технологій може уповільнитися через відсутність інвестицій та руйнування інфраструктури.	Автоматизація систем управління дебіторською заборгованістю може бути відкладена. Зосередитися на збереженні існуючих технологій та оптимізації поточних процесів.
5	Екологічні (EnvironmentaR)	Погіршення екологічної ситуації через військові дії та руйнування інфраструктури.	Зростання витрат на дотримання екологічних стандартів може вплинути на платоспроможність дебіторів. Враховувати додаткові витрати при встановленні умов договорів та резервів сумнівних боргів. Певні екологічні проблеми формують

Продовження табл. 3.9

1	2	3	4
			більший попит на продукцію, переглянути політику надання розстрочки саме на цей вид продукції.
6	Юридичні (RegaR)	Зміни у законодавстві, пов'язані з військовим станом та мобілізацією.	Регулярно оновлювати політику договорів і верифікації дебіторів відповідно до змін у законодавстві. Очікування змін в системі імпорту конкурентних товарів має вплинути на надання розстрочки щодо власної аналогічної продукції.

Джерело: сформовано автором на основі [71; 81]

Окремі напрацювання стосовно розкриття даних щодо дебіторської заборгованості представлені в дослідженні Г.Міхальські [90]. Автор, зокрема, пропонує при описі дебіторської заборгованості використовувати групу фінансових та нефінансових показників, що можуть включати рівень виконання маркетингової стратегії співпраці з ринком, взаємозв'язок дебіторської заборгованості та дохідності, величини майбутніх вигод та ризиків, характеристику ступеня впевненості підприємства в стабільності діяльності, характеристику дебіторів, відокремлюючи категорії за різними ознаками, тощо [90, с. 16].

Для забезпечення надійної методичної основи при підготовці Інтегрованої звітності, пропонуємо розглянути можливу структуру даних щодо дебіторської заборгованості. Дебіторська заборгованість та зміни в ній пов'язані з шістьма видами капіталу, розкриття яких забезпечує Інтегрований звіт: фінансовий, виробничий, інтелектуальний, людський, соціально-репутаційний, природний капітали [101, с.102]. Крім того, дебіторська заборгованість показує здатність підприємства реалізовувати продукцію (товари, роботи, послуги). Це, в свою чергу, відображає наявність сталих комерційних зв'язків, логістику, залученість у виробничий цикл інших підприємств, тощо.

У зв'язку з цим інформація щодо стану дебіторської заборгованості, її якості та структури, виступає не тільки суттєвим чинником продовження господарської діяльності, але й є вагомим елементом для продовження співпраці

з контрагентами. Слід підкреслити, що дебіторська заборгованість є цінним джерелом інформації для контрагентів в ключових аспектах їх діяльності, відповідно, основні запити на інформацію щодо дебіторської заборгованості можуть включати ті чи інші запити, як показано в таблиці 3.10.

Таблиця 3.10

Запити на інформацію про дебіторську заборгованість в розрізі стейкхолдерів

Стейкхолдери	Необхідна інформація щодо дебіторської заборгованості
1	2
Власники (акціонери)	Динаміка дебіторської заборгованості за звітними періодами, оборотність, рівень безнадійної заборгованості, ефективність управління дебіторською заборгованістю, порівняльна інформація щодо інших учасників ринку. Показник «С» (Confidence), отриманий від ДПС, що свідчить про надійність та впевненість у контрагенті (детальніше в п.2.3); Динаміка Re (Receivables efficiency) протягом періоду, як цільовий показник якості управління ДЗ (див. п.3.1). Ранжування дебіторської заборгованості за типами дебітора, та «якості» їх зобов'язань (на основі сальдо аналітичних рахунків 361XX)(див. п.2.3). Інформація про реалізацію стратегічних цілей, яка зокрема проявляється через аналіз питомої ваги операцій зі стратегічними дебіторами.
Менеджмент	Результати виконання цілей, визначених у попередніх звітних періодах щодо дебіторської заборгованості, ефективність управління за ключовими показниками, зокрема Re (Receivables efficiency) оборотність, статистичні дані щодо результатів політики з управління дебіторською заборгованістю, аналітична інформація щодо потенційних ризиків та переваг, пов'язаних з динамікою дебіторської заборгованості. Інформація про прострочення платежів. Аналітичні звітні дані про якість поточної ДЗ, що виражена на аналітичних рахунках торгівельної ДЗ (див. п.2.3)
Працівники	Результати управління дебіторською заборгованістю, рівень заборгованості за внутрішніми розрахунками, прогностні дані щодо дебіторської заборгованості. Рівень ризиковості контрагента.
Комерційні контрагенти	Облікова політика щодо дебіторів, середній рівень затримок, показник «С» від ДПС, величина актуальних прострочень платежів, абсолютні та відносні величини дебіторської заборгованості, перспективні плани та очікування щодо розмірів дебіторської заборгованості та договірної політики в цілому. Інформація про «якість» дебіторської заборгованості як чиннику ризику.
Держава	Рівень безнадійної заборгованості та відповідні її причини, списання безнадійної заборгованості, дебіторська заборгованість за розрахунками із бюджетом; ризиковість як заборгованості, так і самого контрагента, яка проявляється в показнику «С» на підприємстві. Питома вага ДЗ, що може стати чинником браку коштів та передвісником банкрутства. Держава проводить аналіз на предмет можливої участі в фіктивних операціях, зокрема з ціллю ухилення від оподаткування.

Джерело: власна розробка автора

Відповідно, різні показники щодо дебіторської заборгованості повинні бути представлені в усіх розділах Інтегрованого звіту, поступово формуючи в користувачів інтегроване уявлення щодо діяльності компанії в цілому.

Пропонуємо наступну структуру показників в частині дебіторської заборгованості, що може бути розкрита в ключових розділах Інтегрованого звіту, як це представлено в таблиці 3.11.

Таблиця 3.11

Розкриття інформації про дебіторську заборгованість в Інтегрованому звіті компанії

Розділ Звіту 1	Інформація 2	Джерело даних 3
Огляд організації та зовнішнього середовища	Огляд загальної економічної ситуації на ринку (рецесія, зростання тощо)	Інформаційний звіт Нацбанку (в частині інфляції, волатильності валюти, облікової ставки та раціональних очікувань); Митне та податкове законодавство щодо товарів та їх реалізації
	Порівняльні показники діяльності конкурентів, розподіл часток ринку	Звіт Антимонопольного комітету; Маркетинговий звіт. Аналіз середніх показників «С» (Confidence) та «Re» (Receivables efficiency) (детальніше див п. 2.1; 2.3 та 3.1 дисерт.)
	Особливості товарів (робіт, послуг) (життєвий цикл, загальноприйнята форма реалізації)	Примітки до фінансової звітності; Маркетинговий звіт
	Огляд основних форм співпраці із контрагентами (продукт, політика оплати, статистика частки дебіторів та інші суттєві показники)	Облікова політика; Витяг із оборотної відомості «Розрахунки із покупцями та замовниками»
	Елементи облікової політики (форма оплати, спосіб формування собівартості, створені резерви для покриття боргів, політика стимулювання дострокового погашення)	Облікова політика
	Аналітичні та статистичні дані в розрізі абсолютних та відносних величин дебіторської заборгованості за групами товарів та контрагентів (оборотність, частка дебіторської заборгованості в Балансі, в реалізації, інформація про середні затримки оплат, тощо)	Баланс; Звіт про фінансові результати; Управлінські звіти

Продовження таблиці 3.11.

1	2	3
Управління	Інформація про ключових осіб, що займаються політикою реалізації продукції підприємства, їх ключові результати та методи управління (директор та інші ключові особи, час на посаді, досвід роботи, ключові здобутки, принципи роботи)	Звіт про управління компанії
Бізнес - модель	Місце дебіторської заборгованості в політиці підприємства, роз'яснення порядку створення заборгованості та її погашення, особливості продуктів та порядку сплати за них, якість дебіторської заборгованості	Бізнес-план підприємства; Облікова політика; Примітки до фінансової звітності; Звіт про управління компанії; Стратегія розвитку підприємства, а також інформація про стратегічні цілі.
Ризики та можливості	Інформування щодо ситуації на ринку, зокрема, а'налітичні дані та прогнози щодо можливих затримок оплат, зміни кон'юнктури ринку, попиту на товари (роботи, послуги), зміни облікової політики в контексті дебіторської заборгованості та відповідного алгоритму роботи із новими ризиками та можливостями. Інформування про «якість» фінансового активу - дебіторської заборгованості.	Інформаційний звіт Нацбанку; Кредитний рейтинг держави, опублікований на сайті Мінфіну; Облікова ставка та рівень інфляції (Нацбанк); Оборотно-сальдові відомості за розрахунками із дебіторами; Фінансова звітність; Аудиторський звіт Аналіз показників «С» та «CL» існуючої дебіторської заборгованості (п.2.3 дисерт.)
Стратегія та використання ресурсів	Нефінансова інформація, що дасть можливість зрозуміти, як діє підприємство на ринку та потенційний вплив на динаміку дебіторської заборгованості (стратегія дій на ринку, захоплення ринку, політика збереження позицій, роз'яснення щодо подальшої стратегії поведінки та відповідного використання ресурсів в розрізі ринків)	Звіт про управління компанії; Бізнес-план підприємства; Маркетинговий звіт. Аналітична інформація по сальдо рахунків 361XX «Розрахунки з вітчизняними покупцями», що дасть розуміння питомої ваги співпраці із стратегічними, оперативними, потенційними та ризиковими дебіторами.
Результати діяльності	Аналіз минулих цілей з дебіторської заборгованості. Результати використання тієї чи іншої стратегії на ринку, рівень ефективності управління дебіторською заборгованістю в зіставленні із альтернативами. Розкриття списаної дебіторської заборгованості, відповідні причини та зіставлення з іншими учасниками ринку тієї ж галузі	Стратегія розвитку підприємства; Бізнес-план підприємства; Фінансова звітність. Ретроспективні дані про «Re» та «С» на підприємстві, що свідчить про результат управління дебіторською заборгованістю на підприємстві.

Продовження таблиці 3.11.

1	2	3
Перспективи	Прогнозування майбутньої величини дебіторської заборгованості, можливі зміни в політиці управління заборгованістю, постановка цілей, зокрема по питомій вазі співпраці із стратегічними партнерами, рівню «С» власного підприємства та постановка цілей щодо ключових показників на майбутні періоди	Звіт про управління компанії. Звітні документи підрозділів підприємства.
Основа для підготовки і представлення	Стандарти підготовки фінансової звітності в частині даних дебіторської заборгованості, Стандарти нефінансової звітності, використані для підготовки Звіту	Дані підрозділів компанії, залучені до підготовки Звіту

Примітка: власна розробка автора

Дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги, як елемент Інтегрованого звіту, являє собою системний показник адже свідчить про реалізаційну діяльність підприємства, є інструментом виконання стратегічних цілей, акумулює в собі як ризики неплатоспроможності, так і перспективи розширення діяльності і можливого збільшення прибутку. Інформація про дебіторську заборгованість може бути детально розкрита в різних розділах, надаючи стейкхолдерам актуальні, суттєві та комплексні дані про діяльність підприємства. На основі даних про торгівельну дебіторську заборгованість, його якість як фінансового активу - стейкхолдери оперуватимуть значно більшим спектром інформації, що впливає на розуміння кон'юнктури ринку, особливостей діяльності галузі та окремого підприємства, а відтак, стейкхолдери матимуть достатній набір пов'язаної інформації для прийняття виваженого рішення.

Висновки до розділу 3

У третьому розділі дисертаційного дослідження обґрунтовано прикладні аспекти обліково-аналітичного забезпечення стратегічного управління дебіторською заборгованістю підприємства. Здійснено критичну оцінку обмежень традиційних підходів до аналізу дебіторської заборгованості,

розроблено нові інструменти кількісного оцінювання, орієнтовані на прогнозування, управлінську релевантність та інтеграцію у цифрове середовище. Особливу увагу приділено побудові аналітичної архітектури в ERP-системах та синхронізації облікових даних із прогнозними фінансовими планами підприємства. На підставі третього розділу сформувано такі висновки:

1. Встановлено стратегічні обмеження використання традиційного показника оборотності дебіторської заборгованості, зокрема його нездатність враховувати нерівномірність грошових надходжень, строків виконання зобов'язань та величину окремих контрактів. У зв'язку з цим розроблено аналітичний показник "Re" (Receivables Efficiency), який дозволяє комплексно оцінювати ефективність інкасації з позиції оперативної динаміки та стратегічної поведінки дебіторів. Інтеграція показника в ERP-модулі забезпечує інструмент управлінської аналітики, що використовується для стратегічного контролю ліквідності, формування довгострокової політики післяплати та прийняття рішень щодо зміни умов контрактів.

2. Обґрунтовано концепцію прогнозно-бюджетного модуля управління дебіторськими надходженнями, який дозволяє зіставляти очікувані інкасації з плановими витратами підприємства. Такий модуль є складовою частиною стратегічного фінансового планування, адже дозволяє виявляти ймовірні касові розриви та формувати сценарії на основі поведінкових характеристик дебіторів. Інтеграція модуля з ERP-системою з динамічним оновленням даних створює умови для синхронізації облікової інформації зі стратегічним бюджетуванням, що сприяє підтриманню платоспроможності та підвищенню фінансової гнучкості підприємства.

3. Встановлено, що традиційна фінансова звітність не забезпечує достатнього обсягу стратегічно релевантної інформації про якість дебіторської політики підприємства. У зв'язку з цим запропоновано запровадження інтегрованої звітності, яка містить нефінансові дані про взаємовідносини з ключовими контрагентами, ризики втрати вартості заборгованості, рівень досягнення стратегічних орієнтирів. Дебіторська заборгованість розглядається як

індикатор стратегічної поведінки підприємства в межах партнерських відносин і репутаційного капіталу. Такий підхід дозволяє забезпечити більш обґрунтоване управління ризиками, репутацією та прозорістю, що особливо актуально в умовах посилення вимог до корпоративної відповідальності та довіри інвесторів.

Основні результати розділу опубліковано в наукових працях автора [130;132;134;135;136].

ВИСНОВКИ

У дисертаційній роботі автором було вирішено поставлені завдання та досліджено економічну, юридичну та облікову природу дебіторської заборгованості як об'єкта стратегічного управління підприємством. На основі ключових проблем, що виникають у суб'єктів господарювання під час реалізації права на компенсацію, автором запропоновані шляхи їх вирішення, які базуються на формуванні комплексної моделі стратегічного управління дебіторською заборгованістю. В результаті проведеного дослідження сформовано такі висновки та пропозиції:

1. Досліджено економічну природу дебіторської заборгованості. У процесі дослідження з'ясовано, що дебіторська заборгованість суттєво відрізняється від інших матеріальних активів, виходячи зі своєї тимчасової змінної природи та постійному зв'язку з кожним дебітором. В межах дебіторської заборгованості особливу роль відіграє монетарна короткострокова дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги, яка є фінансовим активом та використовується кредиторами для досягнення стратегічних цілей. На основі дослідження економічної та юридичної природи дебіторської заборгованості було:
 - розширено підхід до визначення дебіторської заборгованості як активу, що існує у формі обґрунтованого, визнаного права кредитора на отримання компенсації від дебітора за зобов'язаннями, які виникли внаслідок минулих подій. Сформоване визначення дозволяє визнавати дебіторську заборгованість як фінансовий актив з позиції його економіко-юридичної природи та здатності до інкасації.
 - В межах визначення дебіторської заборгованості автором розширено класифікацію дебіторської заборгованості наступними ознаками: за рівнем довіри (впевненості) до контрагента (стратегічні, оперативні, потенційні, ризикові); за рівнем обґрунтованості права вимоги на погашення (повністю обґрунтована, частково обґрунтована, недостатньо обґрунтована

заборгованість); рівень визнання (прийняття до погашення) заборгованості дебітором (визнана та спірна заборгованість). Така класифікація відповідає на запит стейкхолдерів щодо якості дебіторської заборгованості та потенційних можливостей і ризики щодо її інкасації, дозволяє оперативно виявляти ризик неповернення або прострочення, вчасно на нього реагувати.

- Для цілей диверсифікації аналітичних ознак в обліку дебіторської заборгованості, нами пропонується розширити систему аналітичних рахунків до субрахунку 361 "Розрахунки з вітчизняними покупцями", ознаками ризиковості заборгованості і вести облік дебіторів залежно від їх типу, обґрунтованості та спірності належних їм зобов'язань. Доповнена створеною нами багаторівневою системою аналітичних ознак ERP-система автоматично формуватиме відповідні записи на рахунках бухгалтерського обліку, що покращить оперативне отримання інформації внутрішніми і за потреби зовнішніми користувачами про стан дебіторської заборгованості, посилить розподіл ресурсів підприємства, спрямованих на зменшення ризику зниження ліквідності такого типу активів.

2. Для вирішення проблеми незгодженості кодифікації документів між сторонами операцій, проблем верифікації, систематизації необхідних документів та збору доказів реальності господарських операцій запропоновано впровадження системи єдиного цифрового документування дебіторської заборгованості. Зокрема, запропоновано створити Держаний Реєстр розрахунків підприємств (ДРРП), в якому кожен договір і розрахунок фіксується з унікальним кодом з прикріпленням усіх підтверджуючих документів, підписаних уповноваженими сторонами операцій. ДРРП забезпечує верифікацію підтверджуючих документів, повідомлення про наявність невідповідностей або відсутність документів, акумулює повну цифрову історію кожного договору і заборгованості по ньому. Запропонований Реєстр передбачає можливість обміну інформацією з іншими державними реєстрами (ЄДРСР, ЄРПН) в частині стану зобов'язань та їх юридичних наслідків. Такий підхід дозволяє не лише підвищити обґрунтованість права на

дебіторську заборгованість через узгодження даних первинних і супровідних документів між сторонами договору, але й також цифровізувати права на дебіторську заборгованість як фінансовий актив, значно пришвидшити її обіг, зменшити втрати її цінності при факторингу або переуступці права вимоги.

3. Пошук шляхів використання податкової накладної як ефективного інструменту доведення права на дебіторську заборгованість, дозволив виявити можливість встановлення електронного зв'язку між ДРРП та Реєстром податкових накладних. На наш погляд, податкова накладна має абсолютний потенціал стати повноцінним інструментом доведення права кредитора на компенсацію понесених витрат у випадку доведення взаємодії між дебітором і кредитором до судового розгляду. Однак, складність співставлення податкової накладної з первинними документами окремої операції, та відсутність механізму підтвердження дебітором зобов'язань перед використанням права податкового кредиту (в випадку відстрочки платежу) робить податкову накладну недостатнім доказом реальності господарської операції. Відповідно, пропонуємо внести зміни до форми податкової накладної через доповнення елементу "Підстава операції", в якому постачальником зазначається ідентифікаційний номер Договору купівлі-продажу із ДРРП. Це створює правову основу для підтвердження дебітором наявності факту боргу та підтвердити джерело податкового кредиту у своєму електронному кабінеті. Такий механізм дозволяє створити надійний цифровий слід погодженості наявних платіжних зобов'язань, підвищити юридичну силу податкової накладної та усунути інформаційну асиметрію.
4. Враховуючи відсутність належних інструментів виявлення суттєвих впливів поведінкових та репутаційних характеристик діяльності контрагентів на стан дебіторської заборгованості підприємств, пропонуємо включити «репутацію контрагента» до складу об'єктів управлінського обліку та здійснювати її систематичну оцінку через облік історії прострочень та неплатежів за попередніми договорами за кожним дебітором. Основним цифровим інструментом формування та обліку репутаційної інформації про контрагентів

досить ефективним вважаємо використання Державного реєстру розрахунків підприємств (ДРРП). Зокрема, у ДРРП можлива фіксація фактів прострочення або несплати зобов'язань, побудова репутаційного рейтингу контрагента як на рівні окремого підприємства, так і в загальносистемному інформаційному просторі між суб'єктами господарювання. Рекомендуємо через ДРРП передавати інформацію про загальні прострочення дебіторів до Державної податкової служби України (ДПС), що дозволить у поєднанні з іншими джерелами оцінки ризику, отримати належну інформаційну основу для формування Інтегрального індикатора ризиковості контрагента (показника «С»). Такі дані можуть бути розміщені у сервісі «Дізнайся більше про свого бізнес-партнера» в Електронному кабінеті платника податків (ЕКПП) та створюватиме основу для формування первинного ризик-профілю потенційних контрагентів. З метою реалізації зазначених положень пропонуємо внести зміни до Порядку функціонування ЕКПП, затвердженого наказом МФУ № 637 від 14.07.2017, доповнивши його рядками 1) «Прострочені зобов'язання перед юридичними особами» та 2) індикатором Confidence «С» - оцінкою ймовірності вчасного виконання зобов'язань контрагентом. Такий підхід забезпечує можливість своєчасної та об'єктивної оцінки ризику співпраці з потенційним дебітором до моменту укладання договору, що є важливою умовою для формування ефективної системи стратегічного управління дебіторською заборгованістю

5. Наявна потреба у пошуку надійної правової основи для визначення достовірного рівня ризику неплатежів підприємств, що здійснюється, зокрема, ДПС, сприяла пошуку авторського методичного підходу до визначення ймовірності інкасації дебіторської заборгованості на основі загальних коефіцієнтів ризику, що поєднують інформацію із ERP-системи та зовнішніх джерел. Запропонований комплексний показник Confidence Receivables (CR), враховує Індикатор «С» щодо ризику неплатежів для кожного дебітора, який доповнений новими чинниками ризику для окремого фінансового активу, зокрема, чинниками обґрунтованості заборгованості, спірності та фактичним

простроченням з дня очікуваної оплати. Пропонуємо показник «CR» формувати автоматично через сервіс ДРРП для надання йому об'єктивності та неупередженості, що дозволить йому стати ключовим для динамічної оцінки коефіцієнту резерву сумнівних боргів.

6. Проведений критичний аналіз розрахунку показника оборотності дебіторської заборгованості за наявними методиками, показав його неналежну релевантність через неврахування різних сум та періодичності операцій, а також коефіцієнт оборотності не враховує негативний вплив простроченої заборгованості, адже розраховується згідно гіпотези про кінцеву сплату всієї дебіторської заборгованості. Виведений автором новий показник ефективності управління дебіторською заборгованістю Re (Receivables Efficiency), дозволяє комплексно оцінити якість інкасації дебіторської заборгованості з урахуванням реального строку перебування активу в обліку, часткових оплат та повторюваності операцій. Результатом показника Re буде більш точна кількість оборотів дебіторської заборгованості, що дозволяє вважати Re одним з ключових аналітичних показників стратегічного управління дебіторською заборгованістю, адже він є менш чутливим до випадкових коливань, його можливо застосовувати як для короткострокового, так і довгострокового періоду. Re надає стейкхолдерам релевантну інформацію про ефективність стратегічного управління дебіторською заборгованістю на підприємстві.
7. Наявні на багатьох вітчизняних підприємствах проблеми невідповідності між очікуваними надходженнями грошових коштів від погашення дебіторської заборгованості, залишком вільних грошових коштів та очікуваними витратами діяльності, а також часті прострочення сплати дебіторської заборгованості викликають зворотні вимушені прострочення власних платежів підприємств, що негативно впливає на репутацію та фінансову стійкість. Для вирішення проблеми прострочення дебіторської заборгованості пропонуємо використовувати представлений в дисертації механізм функціонування модулю календаря платежів, вбудованого до ERP – системи, який виступатиме стратегічним інструментом управління дебіторською

заборгованістю. Функціонування календаря платежів базується на ймовірнісній оцінці надходжень з урахуванням індивідуальних ризиків дебіторів. Модуль графічно інтерпретує фінансові розриви, що дозволяє оперативно ухвалювати рішення щодо зміни реалізаційної політики, вжиття відповідних заходів для прискорення інкасації заборгованості, коригування майбутніх витрат діяльності.

8. Враховуючи наявну потребу ключових стейкхолдерів у стратегічній інформації, фінансові дані потребують їх доповнення нефінансовими та інтегрованими показниками. З метою підвищення прозорості та релевантності звітної інформації сформовано авторський підхід щодо включення даних стану та руху дебіторської заборгованості до складу Інтегрованої звітності. Зокрема, розкриттю підлягає реалізаційна політика підприємства, ризики неплатежів, ефективність взаємодії з контрагентами та результати виконання стратегічних цілей підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text> (дата звернення: 23.01.2025 р.).
2. Державна податкова адміністрація України. Лист від 15.08.2008 № 16646/7/24-0117 «Щодо можливості продажу дебіторської заборгованості податкових боржників». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1664225-08#Text> (дата звернення: 19.11.2024 р.).
3. Державна служба статистики України. Статистичний звіт (по Україні за 2024 р.). — Київ: Держстат, 2024. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 10.04.2025)
4. Zymovets V. The excessive receivables of the enterprises: causes and consequences for the financial system of Ukraine // Economy and Forecasting. 2019. № 2. Pp. 5–18. URL: http://econ-forecast.org.ua/docs/EP_19_2_05_en.pdf (дата звернення: 14.12.2023 р.).
5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 "Дебіторська заборгованість": затв. Наказом М-ва фінансів України від 08.10.1999 № 237. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99#Text> (дата звернення: 13.09.2024 р.).
6. Parmenides. Stanford Encyclopedia of Philosophy. URL: <https://plato.stanford.edu/entries/parmenides/> (дата звернення: 21.11.2024 р.).
7. Міністерство фінансів України. Індекс інфляції в Україні 2024. Зведена таблиця індексів споживчих цін з 2000 по 2024 рр. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/index/inflation/> (дата звернення: 11.12. 2024 р.).
8. Atradius. Payment Practices Barometer (Central and Eastern Europe) 2024. Report of the Netherlands trade credit insurance company. URL: <https://atradius.ro/documents/payment-practices-barometer-central-and-eastern-europe-2024-en.pdf> (дата звернення: 16.01.2025 р.).

9. Atradius. Payment Practices Barometer (Central and Eastern Europe) 2023. Report of the Netherlands trade credit insurance company. URL: <https://group.atradius.com/knowledge-and-research/reports/b2b-payment-practices-trends,-eastern-europe-2023-> (дата звернення: 9.01.2025 р.).
10. Atradius. Payment Practices Barometer (Central and Eastern Europe) 2022. Report of the Netherlands trade credit insurance company. URL: <https://group.atradius.com/knowledge-and-research/reports/b2b-payment-practices-trends,-eastern-europe-2022-> (дата звернення: 07.12.2024 р.).
11. Atradius Payment Practices Barometer (Central and Eastern Europe) 2021. Report of the Netherlands trade credit insurance company. URL: <https://atradius.bg/documents/atradius-payment-practices-barometer-eastern-europe-2021-statistical-data.pdf> (дата звернення: 19.01.2025).
12. Atradius Payment Practices Barometer (Western Europe) 2022. Report of the Netherlands trade credit insurance company. URL: <https://group.atradius.com/knowledge-and-research/reports/b2b-payment-practices-trends,-western-europe-2022> (дата звернення: 15.11.2024).
13. Atradius Payment Practices Barometer (Western Europe) 2023. Report of the Netherlands trade credit insurance company. URL: <https://atradius.sg/reports/payment-practices-barometerb2b-payment-practices-trends-western-europe-2023.html> (дата звернення: 02.02.2025).
14. Atradius Payment Practices Barometer (Western Europe) 2024. Report of the Netherlands trade credit insurance company. URL: <https://atradius.co.uk/knowledge-and-research/reports/b2b-payment-practices-trends,-western-europe-2024> (дата звернення: 09.12.2024).
15. Трейтяк І.В. Проблемні питання обліку дебіторської заборгованості // Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна візія та виклики в глобалізації: зб. тез доп. XII Міжнар. наук.-практ. конф. молодих вчених. ТНЕУ, 2015. С. 310–311. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/handle/316497/6073> (дата звернення: 21.01.2024).

16. Якубенко Ю.Л., Треніна Ю.М. Проблеми обліку розрахунків з дебіторами та пошук шляхів їх вирішення // Економіка і суспільство. 2017. Вип. 12. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/12_ukr/122.pdf (дата звернення: 10.10.2023).
17. Цивільний кодекс України. Ред. від 10.01.2025. № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> (дата звернення: 27.01.2025).
18. Господарський кодекс України. Ред. від 01.01.2025. № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення: 18.10.2024).
19. Господарський процесуальний кодекс України. Ред. від 01.01.2025. № 1798-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1798-12#Text> (дата звернення: 05.12.2024).
20. Постанова від 03.08.2022 у справі № 910/5408/21. Касаційний господарський суд. URL: <https://zakononline.com.ua/court-decisions/show/106078971> (дата звернення: 08.01.2025).
21. Про затвердження Правил перевезень вантажів автомобільним транспортом в Україні: Наказ Міністерства транспорту України від 14.10.1997 № 363. № z0128-98. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0128-98#Text> (дата звернення: 03.11.2023).
22. Про внесення змін у додаток 5 до Порядку функціонування Електронного кабінету: Наказ Міністерства фінансів України від 27.02.2023 № 110. № z0415-23. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0415-23#Text> (дата звернення: 01.02.2025).
23. Рішення Господарського суду Донецької області від 10.03.2020 у справі № 905/49/15. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/88335575> (дата звернення: 26.11.2024).
24. Постанова Верховного Суду у складі колегії суддів Касаційного господарського суду від 04.11.2020 у справі № 905/49/15. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/85393893> (дата звернення: 17.01.2025).

25. Про затвердження Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку: Наказ Міністерства фінансів України від 24.05.1995 № 88. № z0168-95. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0168-95#Text> (дата звернення: 12.10.2023).
26. Податковий кодекс України. Ред. від 01.01.2025. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення: 25.01.2025).
27. Постанова від 03.06.2022 у справі № 922/2115/19. Верховний Суд. Об'єднана палата Касаційного господарського суду. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/104603062> (дата звернення: 30.10.2023).
28. Про доступ до публічної інформації: Закон України. Ред. від 08.10.2023. № 2939-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2939-17#Text> (дата звернення: 04.02.2025).
29. Постанова від 29.06.2021 у справі № 910/23097/17. Верховний Суд. Об'єднана палата Касаційного господарського суду. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/104603062> (дата звернення: 12.12.2023).
30. Про затвердження Порядку прийняття рішень про реєстрацію / відмову в реєстрації податкових накладних / розрахунків коригування в Єдиному реєстрі податкових накладних: Наказ Міністерства фінансів України від 12.12.2019 № 520. № z1245-19. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1245-19#Text> (дата звернення: 31.01.2025).
31. Конституція України: Закон України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр#Text> (дата звернення: 31.01.2025).
32. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва: статистичний збірник. Київ: Державна служба статистики України, 2022. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ9_u.htm (дата звернення: 04.01.2025).

33. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 № 291. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99#Text> (дата звернення: 10.02.2025).
34. Про чинникінг: Проект Закону № 12306 від 11.12.2024. Офіційний вебсайт Верховної Ради України. URL: <https://itd.rada.gov.ua/billinfo/Bills/Card/45411> (дата звернення: 17.02.2025).
35. Постанова у справі № 927/211/22 від 18.08.2023. Об'єднана палата Касаційного господарського суду Верховного Суду. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/112967141> (дата звернення: 20.02.2025).
36. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти»: наказ Міністерства фінансів України від 30.11.2001 № 559. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01#Text> (дата звернення: 13.09.2022).
37. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 32 «Фінансові інструменти: подання»: документ № 929_029. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_029 (дата звернення: 19.02.2025).
38. Міжнародний стандарт фінансової звітності 9 «Фінансові інструменти»: документ № 929_016. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_016#Text (дата звернення: 08.02.2025).
39. Єдиний реєстр судових рішень: інтернет-ресурс Державної судової адміністрації України. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/> (дата звернення: 26.01.2025).
40. Міжнародний стандарт фінансової звітності 15 «Дохід від договорів з клієнтами». Міністерство фінансів України. URL: https://mof.gov.ua/storage/files/IFRS-15_ukr-compressed.pdf (дата звернення: 19.02.2025).

41. E-Government Development Index. The United Nations E-Government Knowledgebase (UN-EgovKB). URL: <https://publicadministration.un.org/egovkb/en-us/Data-Center> (дата звернення: 27.01.2025).
42. Журавель А. А. Облік та адміністрування податку на додану вартість з використанням сучасних інформаційних систем: дис.... д-ра філос.: 071 / Журавель Андрій Анатолійович ; Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана. – Київ, 2024. – 272 с.
43. Про внесення змін у додаток 5 до Порядку функціонування Електронного кабінету: наказ Міністерства фінансів України від 27.02.2023 № 110. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0415-23#Text> (дата звернення: 10.02.2025).
44. Про електронні документи та електронний документообіг: Закон України від 22.05.2003 № 851-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/851-15#Text> (дата звернення: 23.01.2025).
45. Про затвердження Інструкції про безготівкові розрахунки в національній валюті користувачів платіжних послуг: постанова НБУ від 29.07.2022 № 163. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0163500-22#Text> (дата звернення: 04.03.2025).
46. Про затвердження Змін до Правил перевезень вантажів автомобільним транспортом в Україні: наказ Міністерства розвитку громад та територій України від 14.11.2024 № 1332. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1831-24#Text> (дата звернення: 27.02.2025).
47. Mitchell-Innes A. What is Money?: extended abstract of Working Paper. New York, 1913. 36 p. URL: https://cooperative-individualism.org/innes-a-mitchell_what-is-money-1913-may.pdf (дата звернення: 19.02.2025).
48. Про Національний банк України: Закон України від 20.05.1999 № 679-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/679-14> (дата звернення: 18.01.2025).

49. Справа № 910/1614/20 за позовом Головного управління ДПС у м. Києві до ТОВ "НК-Віфарт" про банкрутство. URL: <https://reustr.court.gov.ua/Review/117683440> (дата звернення: 02.03.2025).
50. Справа № 910/11597/23 за позовом ПрАТ «Укрмонтажспецкомплект» до ТОВ «Скай Лайф Компані» про визнання недійсними договорів поруки. URL: <https://reustr.court.gov.ua/Review/116730053> (дата звернення: 01.03.2025).
51. Справа № 911/1755/22 (911/3364/23) за позовом ТОВ "Виробничо аграрна компанія "Нова Технологія" до ТОВ "Профтехнокомплект". URL: <https://reustr.court.gov.ua/Review/120769833> (дата звернення: 11.03.2025).
52. Степаненко О. І., Дубовик М. Ф. Аналіз дебіторської заборгованості, її вплив на фінансовий стан та ділову активність підприємства // Проблеми системного підходу в економіці: зб. наук. пр. / М-во освіти і науки України, Нац. авіац. ун-т. – Одеса: Вид. дім «Гельветика», 2022. – Вип. 2. – С. 116–125. URL: <https://ir.kneu.edu.ua/server/api/core/bitstreams/18efad67-a88a-47bf-95a5-4724a32a9353/content> (дата звернення: 27.02.2025).
53. Hatch M., Schultz M. Are the strategic stars aligned for your corporate brand? // Harvard Business Review. Jan–Feb, 2001. – P. 129–134.
54. Електронний кабінет платника податків. Інформація про бізнес – партнера. URL: <https://cabinet.tax.gov.ua/help/info-partner.html> (дата звернення: 01.03.2025).
55. Постанова у справі № 910/23097/17 від 29.06.2021. Верховний Суд у складі колегії суддів об'єднаної палати Касаційного господарського суду. URL: <https://reustr.court.gov.ua/Review/98524290> (дата звернення: 03.03.2025).
56. Постанова у справі № 905/49/15 від 04.11.2020. Верховний Суд у складі колегії суддів Касаційного господарського суду. URL: <https://reustr.court.gov.ua/Review/85393893> (дата звернення: 28.02.2025).
57. Graeber D. Debt: The First Five Thousand Years. New York: Melville House Publishing, 2011. – 542 p. ISBN: 978-1-933633-86-2.

58. Barry C. Ethical Issues Relevant to Debt: extended abstract of Working Paper. New York, 2006. – 15 p. URL: https://www.files.ethz.ch/isn/19151/Barry_2006-05.pdf (дата звернення: 09.03.2025).
59. Гончаренко Н. В. Сутність поняття ділової репутації в управлінні підприємством // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2021. – С. 70–76. DOI: <https://doi.org/10.32841/2413-2675/2021-49-12>
60. Подоляк В. Р. Репутаційний капітал в структурі нематеріальних активів // Молодий вчений. 2018. – № 3 (55). – С. 362–366. URL: <https://molodyivchenyi.ua/index.php/journal/artiCRe/view/4963/4870> (дата звернення: 08.03.2025).
61. Савченко О. І. Необхідність визначення та оцінки клієнтського капіталу як складової інтелектуального капіталу // Вісник НТУ «ХПІ». 2013. – № 46 (1019). – С. 80–87.
62. Дзямучич О. С. Репутаційний капітал як основа репутаційної системи суб'єктів підприємництва // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. 2014. – Вип. 9–1, ч. 4. – С. 52–55. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_09-1/economic_09-1_4.pdf#page=52 (дата звернення: 11.03.2025).
63. Кодекс України з процедур банкрутства. Документ № 2597-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2597-19#Text> (дата звернення: 11.03.2025).
64. Про затвердження Інструкції про службові відрядження в межах України та за кордон: наказ Міністерства фінансів України від 13.03.1998 № 59. Документ z0218-98. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0218-98#Text> (дата звернення: 11.03.2025).
65. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 (МСБО 1) Подання фінансової звітності. Документ № 929_013. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_029 (дата звернення: 19.02.2025).

66. Корджиєв А. С., Іонін Є. Є. Дебіторська заборгованість підприємства // Вісник студентського наукового товариства. 2018. – Вип. 10. – Т. 1. – С. 165–169. URL: <https://jvestnik-sss.donnu.edu.ua/artiCRe/view/5633/5660> (дата звернення: 12.03.2025).
67. Про внесення змін до Цивільного кодексу України щодо вдосконалення порядку відкриття та оформлення спадщини: Закон України від 08.11.2023 № 3450-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3450-20#Text> (дата звернення: 19.02.2025).
68. Про результати суцільної інвентаризації дебіторської заборгованості: постанова КМУ від 29.04.1999 № 750. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/750-99-п#Text> (дата звернення: 01.05.2024).
69. Ansoff I., McDonnell E. The New Corporate Strategy. New York: Willey, 1988. URL: <https://archive.org/details/newcorporatestra00anso> (дата звернення: 04.03.2025).
70. Drucker P. Management Challenges for the 21st Century. 1st ed. London, 2007. URL: <https://doi.org/10.4324/9780080942384> (дата звернення: 03.03.2025).
71. Pan W., Chen L., Zhan W. PESTEL Analysis of Construction Productivity Enhancement Strategies: A Case Study of Three Economies // Journal of Management in Engineering. 2018. – Vol. 35, Issue 1. – P. 61–92. DOI: [https://doi.org/10.1061/\(ASCE\)ME.1943-5479.0000662](https://doi.org/10.1061/(ASCE)ME.1943-5479.0000662)
72. Серединська В., Загородна О. Напрями вдосконалення стратегічного управління на підприємстві // Економіка і суспільство. 2016. – № 3. – С. 276–282.
73. Побігун С. Аналіз підходів до здійснення процесу стратегічного управління // Галицький економічний вісник. 2015. – № 1 (48). – С. 101–108.
74. Suvarnapathak S. Data Visualization for Analyzing Macroeconomic Indicators // Journal of Statistics Applications & Probability Letters. 2023. – Department of Statistics, Ramnarain Ruia Autonomous College, Mumbai, India. URL: <https://www.researchgate.net/profile/Sujata->

- Suvarnapathaki/publication/372952862_Data_Visualization_for_Analyzing_Macroeconomic_Indicators/links/64d0cbf3d394182ab3b0684d/Data-Visualization-for-Analyzing-Macroeconomic-Indicators.pdf (дата звернення: 06.03.2025).
75. Zeng A., Houssami N. та ін. Frequency and characteristics of errors by artificial intelligence (AI) in reading screening mammography: a systematic review // *Breast Cancer Research and Treatment*. 2024. DOI: 10.1007/s10549-024-07353-3
76. Georgieva K. AI holds risks, ‘tremendous opportunity’ for world economy // *Taipei Times*. 2024. URL: <https://www.taipetimes.com/News/biz/archives/2024/01/16/2003812143> (дата звернення: 18.03.2025).
77. Agarwal P., Gupta A. Harnessing the Power of Enterprise Resource Planning (ERP) and Customer Relationship Management (CRM) Systems for Sustainable Business Practices // *International Journal of Computer Trends and Technology*. 2024. – № 72(4). – P. 102–110. DOI: 10.14445/22312803/IJCTT-V72I4P113
78. Zeplin J., Husada T., Hotlan S. The effects of strategic planning, purchasing strategy and strategic partnership on operational performance // *Uncertain Supply Chain Management*. 2021. – № 9. – P. 363–372. URL: https://www.researchgate.net/publication/350615039_The_effects_of_strategic_planning_purchasing_strategy_and_strategic_partnership_on_operational_performance (дата звернення: 08.03.2025).
79. The business case for purpose. Harvard Business Review Analytic Services Report. 2021. URL: https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_gl/topics/digital/ey-the-business-case-for-purpose.pdf (дата звернення: 11.03.2025).
80. Про затвердження Методичних рекомендацій зі складання звіту про управління: наказ Міністерства фінансів України від 07.12.2018 № 982. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0982201-18#Text> (дата звернення: 10.03.2025).

81. Study on "Going Global" of Daoming Bamboo Weaving Based on PESTEL Model: Taking Ding Zhizhu Studio as an Example // Journal of Education and Educational Research. 2024. – № 7(3). – P. 298–304. DOI: 10.54097/razk6992
82. British Airways Board v. Laker Airways Ltd. and Another // International Law Reports. 1987. – Vol. 74. – P. 36–88. DOI: <https://doi.org/10.1017/CBO9781316152027.005>
83. Самойлюк М. Трекер економіки України під час війни. Центр економічних стратегій. URL: <https://ces.org.ua/tracker-economy-during-the-war/> (дата звернення: 12.03.2025).
84. Олів'є А., Воробей І. Нефінансова звітність: інструмент соціально-відповідального бізнесу. Київ: Global Compact Network Ukraine, 2010. URL: https://www.ppv.net.ua/uploads/work_attachments/Non-Financial_Reporting__UA_.pdf (дата звернення: 04.03.2025).
85. Павелко О. В., Грапко Н. І. Інтегрована звітність підприємств як ключове джерело інформації для стейкхолдерів // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Економічні науки. 2021. – Вип. 1(93). – С. 138–155. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnugpr_ekon_2021_1_16 (дата звернення: 06.03.2025).
86. Хомуляк Т. І. Потреба в інтегрованій звітності як у новому форматі звітності для бізнесу // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2015. – С. 165–172. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fkd_2015_1_23 (дата звернення: 03.03.2025).
87. Шахведрян Д. С., Карпушенко М. Ю. Інтегрована звітність як джерело оцінки діяльності підприємства // Бізнес-Інформ. 2019. – № 3. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=binf_2019_3_38 (дата звернення: 12.03.2025).

88. Velt P. Archival research on integrated reporting: a systematic review of main drivers and the impact of integrated reporting on firm value // *Journal of Management and Governance*. 2022. – № 26. – P. 997–1061. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10997-021-09582-w>
89. Adhariani D., de Villiers C. Integrated reporting: perspectives of corporate report preparers and other stakeholders // *Sustainability Accounting, Management and Policy Journal*. 2019. – Vol. 10, Issue 1. – P. 126–156. URL: <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/SAMPJ-02-2018-0043/full/html> (дата звернення: 12.03.2025).
90. Mihalski G. Operational risk in current assets investment decisions: Portfolio management approach in accounts receivable // *Agricultural Economics – Czech*. 2008. – Vol. 54. – P. 12–19. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1562672 (дата звернення: 07.03.2025).
91. Directive 2014/95/EU of the European Parliament and of the Council of 22 October 2014. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:32014L0095> (дата звернення 20.06.2025).
92. Directive (EU) 2022/2464 of the European Parliament and of the Council of 14 December 2022. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32022L2464> (дата звернення 20.06.2025).
93. Big shifts, small steps: Survey of Sustainability Reporting 2022 by KPMG. URL: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/xx/pdf/2023/04/big-shifts-small-steps.pdf> (дата звернення 20.06.2025).
94. Global Reporting Initiative (GRI Standards). URL: <https://www.globalreporting.org/standards/> (дата звернення 20.06.2025).
95. Стандарт соціальної відповідальності SA-8000 (2020). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/n0015697-07#Text> (дата звернення 20.06.2025).

96. Accountability Standard AA-1000 (2020). URL: https://www.accountability.org/static/3ff15429033873cdc775212ca63572fb/aa1000as_v3_final.pdf (дата звернення 20.06.2025).
97. International <IR> Framework. The International Integrated Reporting Council. January 2021. URL: <https://www.integratedreporting.org/resource/international-ir-framework/> (дата звернення 20.06.2025).
98. Назарова Г.В., Агавердієва Х.Ф. Соціальна відповідальність недержавних пенсійних фондів в умовах реформування пенсійної системи: автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.00.20. Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2020. 181 с. URL: <http://www.repository.hneu.edu.ua/bitstream/123456789/18530/1/2017> (дата звернення 20.06.2025).
99. Lavery S., Schimide D. European Integration and the New Global Disorder // *Journal of Common Market Studies*. 2021. Vol. 59, Issue 5. Pp. 1322–1338. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/jcms.13184> (дата звернення 20.06.2025).
100. Офіційний сайт Мінфіну, сторінка прямих інвестицій в Україну. 2023. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi/> (дата звернення 20.06.2025).
101. Шигун М.М., Мухомор Г.В. Можливості оцінки дебіторської заборгованості в інтегрованій звітності підприємства // *Матеріали X Міжнародної науково-практичної конференції «Перспективи розвитку обліку, аналізу в контексті Євроінтеграції»*. 2022. С. 102–103. URL: http://repository.hneu.edu.ua/bitstream/123456789/27522/1/%D0%A2%D0%B5%D0%B7%D0%B8%20-%D0%92%D0%BD%D1%83%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%B0%20%D0%9D%D0%9C_%D0%9A%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B3%D1%96%D0%BD%20_%D0%A1%D0%9C.pdf (дата звернення 20.06.2025).
102. Белозерцев В., Єлісєєва О. Управління дебіторською заборгованістю та чинники впливу на її якість // *European Journal of Management*. 2021. № 29(1).

103. Грицай О.І., Станасюк Н.С. Управління дебіторською заборгованістю підприємства в контексті її обліково-аналітичного забезпечення // Економіка і суспільство. 2018. Вип. 15. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/15_ukr/125.pdf (дата звернення 20.06.2025).
104. Власова Н.О., Носач Л.Л. Оцінка ефективності управління дебіторською та кредиторською заборгованістю на основі показників їх оборотності // Академічний огляд. 2012. № 1 (36). URL: <https://acadrev.duan.edu.ua/images/PDF/2012/1/12.pdf> (дата звернення 20.06.2025).
105. Berliana F., Reviandani W., Vilantika E. Analysis of accounts receivable turnover AT. PT. t. XXV, a manufacturing company in Gresik // Jurnal Ilmiah Manajemen. 2024. Vol. 5, No. 1. DOI: 10.15575/jim.v5i1.32973 (дата звернення 20.06.2025).
106. Шип В.Ю. Аналіз оборотності дебіторської заборгованості в системі управління підприємством // Науковий вісник Ужгородського університету. 2012. Вип. 2 (36). С. 160–161. URL: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/handle/lib/3436> (дата звернення 20.06.2025).
107. Бартерні операції: основи податкового обліку та оподаткування // Податки та бухоблік. 2012. № 39. URL: https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2012/may/issue-39/artiCRe-60756.html?srsltid=AfmBOor-apvYU6y2jwt0IfPnWe_Mt-P8_luvg_QTrNsnE_7W-JuPEzPc (дата звернення 10.02.2025).
108. Про затвердження Порядку функціонування Електронного кабінету: Наказ Міністерства фінансів України від 14.07.2017 № 637. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0942-17#Text> (дата звернення 10.02.2025).
109. Вітренко О.В., Катаранжи Л.Л., Придятько Е.М. Організація обліку дебіторської заборгованості в системі управління ризиками // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні

- економічні відносини та світове господарство. 2020. Вип. 34. С. 35–42. DOI: <https://doi.org/10.32782/2413-9971/2020-34-6> (дата звернення 25.10.2024).
110. Пінчук Т.А., Стефанович Н.Я., Кумейко А.В. Економічна характеристика дефініції «дебіторська заборгованість» та методологічні підходи до її класифікації // Економіка та суспільство. 2023. Вип. 47. С. 1–7. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-47-6> (дата звернення 15.03.2024).
111. Кравченко О.В., Кобець Т.О. Організація обліку дебіторської заборгованості та шляхи її вдосконалення // Економіка та суспільство. 2021. Вип. 25. С. 1–5. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-25-58> (дата звернення 15.03.2024).
112. Про затвердження Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку спільної діяльності без створення юридичної особи: Наказ Міністерства фінансів України від 30.12.2011 № 1873. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1873201-11#Text> (дата звернення 15.03.2024).
113. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73. Документ z0336-13. Редакція від 06.03.2025. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99#Text> (дата звернення 01.04.2025).
114. ibuhgalter.net. Медична бухгалтерія. № 2. 22.01.2024. URL: <https://ibuhgalter.net/material/1622/30376> (дата звернення 09.04.2025).
115. Бержанір І.А. Особливості організації та напрями удосконалення обліку дебіторської заборгованості // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. 2022. Вип. 18. Т. 2. С. 15–23.
116. Бутко Н., Погрібняк В. Організація обліку дебіторської заборгованості в управлінні підприємством // Молодий вчений. 2020. № 12 (88). С. 110–114.
117. Журавська І.Л. Облік розрахунків з постачальниками та підрядниками // Збірник тез Житомирського аграрного університету. 2017. № 4. С. 56–59.

118. Renu G. The Influence of Technology on Accounting Practices in India: A Survey of Accounting Software Utilization by Micro Enterprises in Delhi // *European Journal of Theoretical and Applied Sciences*. № 1 (6). P. 1041–1052.
119. Мазуренко В.О. Вдосконалення показників оцінювання ефективності управління дебіторською заборгованістю підприємства // *Молодий вчений*. 2019. Вип. 1(65). С. 483–485.
120. Бабіченко В.В. Дебіторська заборгованість: обліково-аналітичні аспекти // *Економіка та суспільство*. 2018. Вип. 16. С. 876–882.
121. Коцеруба Н.В. Інформаційне забезпечення аудиту фінансової стійкості та платоспроможності підприємства // *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2019. Вип. 27. № 1. С. 78–83.
122. Єрешко Ю.О. Бюджетування – інструмент оптимізації грошових потоків підприємства // *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. 2010. С. 100–105. URL: <https://ela.kpi.ua/server/api/core/bitstreams/06b48bff-f2d2-49b2-8407-446e09f0aa48/content> (дата звернення 10.03.2023).
123. Завадський Й.С., Осовська Т.В., Юшкевич О.О. *Економічний словник*. Київ: Кондор, 2006. 356 с. URL: <https://archive.org/details/eks12006/page/336/mode/1up> (дата звернення 10.05.2023).
124. *Oxford Dictionary of Economics*. Web-сайт. URL: <https://www.oxfordreference.com/display/10.1093/acref/9780198759430.001.0001/acref-9780198759430-e-3004?rskey=iGJLmY&result=3161> (дата звернення 20.06.2025).
125. Chandler A.D. *Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise*. Cambridge (Massachusetts): M.I.T. Press, 1962. 463 p. (MIT Press research monographs). ISBN: 9780262030045. URL: https://archive.org/details/strategystructur00chan_0 (дата звернення 20.06.2025).

126. Шигун М.М., Мухомор Г.В. Дебіторська заборгованість: визнання та оцінка за національними й міжнародними стандартами // Вісник Львівського національного торгово-економічного університету. Економічні науки. 2023. Вип. 72. С. 85–93. DOI: <https://doi.org/10.36477/2522-1205-2023-72> (дата звернення 10.05.2024).
127. Шигун М.М., Мухомор Г.В. Економічна природа дебіторської заборгованості як активу // Економіка та суспільство. 2025. № 72. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-72-110> (дата звернення 10.04.2025).
128. Шигун М.М., Мухомор Г.В. Новий підхід до аналізу оборотності дебіторської заборгованості // Сталий розвиток економіки. 2025. № 2 (53). С. 310–317. DOI: <https://doi.org/10.32782/2308-1988/2025-53-42> (дата звернення 10.04.2025).
129. Шигун М.М., Мухомор Г.В. Особливості облікового забезпечення стратегічного управління дебіторською заборгованістю // Вісник Львівського національного торгово-економічного університету. Економічні науки. 2023. Вип. 82. DOI: (дата звернення 10.03.2024).
130. Shygun M., Mukhomor H. Disclosure of Receivables in the Enterprise's Integrated Reports // Sustainable Investments in Green Finance / ed. by Sanjay Taneja et al. IGI Global, 2024. P. 195–209. DOI: <https://doi.org/10.4018/979-8-3693-1388-6.ch013> (дата звернення 10.03.2025).
131. Shygun M., Mukhomor H. Accounts Receivable in the Strategic Accounting and Management System // VIII International Applied Social Sciences Congress (C-IASOS 2024): Proceedings Book. P. 415–433. ISBN: 978-625-94328-3-0.
132. Шигун М.М., Мухомор Г.В. Можливості оцінки дебіторської заборгованості в інтегрованій звітності підприємства // Перспективи розвитку обліку, аналізу та аудиту в контексті Євроінтеграції: Матеріали X наук.-практ. конф. Одеса, 2022. С. 100–103. URL: http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/14646/1/Збірник%20конференції_20.05.2022.pdf (дата звернення 10.03.2024).

133. Мухомор Г.В. Програмні рішення для управління дебіторською заборгованістю: міжнародна практика та перспективи // Облік, аналіз, аудит та оподаткування: сучасні концепції розвитку: Зб. матеріалів VI Всеукр. наук.-практ. студентської конф. 14 трав. 2020 р. Київ: КНЕУ, 2020. С. 391–393. ISBN: 978-966-926-335-3. URL: <https://ir.kneu.edu.ua/server/api/core/bitstreams/3e41d853-9616-4064-bb1a-aa47daace952/content> (дата звернення 10.03.2023).
134. Shygun M., Mukhomor H. Directions for Receivables Disclosure in the Structure of Integrated Reporting // VII International Applied Social Congress (C-IASOS 2023). URL: https://drive.google.com/file/d/1RuLB1v6S6dQNf3Z5p-2fT5Rv19W_JMLH/view (дата звернення 10.03.2024).
135. Шигун М.М., Мухомор Г.В. Можливості використання показників дебіторської заборгованості в структурі інтегрованого звіту // IX Міжнародна наук.-практ. конф. «Облік, аналіз, аудит, оподаткування та фінансовий моніторинг в умовах повоєнного відновлення України». КНЕУ. URL: <https://ir.kneu.edu.ua/handle/2010/43863> (дата звернення 10.03.2025).
136. Shygun M., Mukhomor H. Disclosure of Information about Receivables in the Non-Financial Reporting of Enterprises // ISU XV International Scientific and Practical Conference «Innovative Development: Synthesis of Scientific Approaches in Various Fields of Research», Tallinn, Estonia, March 20–22, 2024. P. 9–12. URL: https://isu-conference.com/wp-content/uploads/2024/03/Innovative_development_synthesis_of_scientific_approaches_in_various_fields_of_research_March_20_22_2024_Tallinn_Estonia.pdf (дата звернення 10.12.2024).
137. Шигун М.М., Мухомор Г.В. Новий показник ефективності управління дебіторською заборгованістю підприємства // X Міжнародна наук.-практ. конф. «Облік, контроль і оподаткування на шляху повоєнного відновлення України та досягнення цілей сталого розвитку». КНЕУ, 11 квітня 2025. С. 70–72. URL: <https://mail.google.com/mail/u/0/#search/конф/KtbxLrjdsRRHcHWXxtGlGgk>

VxhkGXkgXWL?projector=1&messagePartId=0.1 (дата звернення 10.05.2025).

138. Gelman A., Carlin J. B., Stern H. S., Dunson D. B., Vehtari A., Rubin D. B. Bayesian data analysis. — 3rd ed. — Boca Raton, FL: Chapman & Hall/CRC, 2013. — 675 с.

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Таблиця А.1

Порівняння підходів оцінки надходжень за PVD та CVD методами

Дебітор	С	Код рахунку	CR	Дата оцінки залишку в касі				10.03.24	
				Дата операції	T0(Ax)	V(Ax)	Reserv	PVD	CVD
Ent_1	0.97308	361_111	0.97308	05.01.24	27	41490	1117	40373	41490
Ent_1	0.97308	361_111	0.97308	03.01.24	10	41849	1127	40722	41849
Ent_1	0.97308	361_121	0.96432	18.04.24	33	20854	744	0	0
Ent_2	0.99389	361_111	0.99389	14.03.24	31	25038	153	0	0
Ent_2	0.99389	361_112	0.97004	03.04.24	44	38913	1166	0	0
Ent_2	0.99389	361_131	0.98196	19.04.24	25	26374	476	0	0
Ent_3	0.97851	361_111	0.97851	10.02.24	15	37350	803	36547	37350
Ent_3	0.97851	361_111	0.97851	13.03.24	11	10392	223	0	0
Ent_3	0.97851	361_111	0.97851	05.01.24	32	40629	873	39756	40629
Ent_4	0.97136	361_111	0.97136	25.03.24	36	13755	394	0	0
Ent_4	0.97136	361_122	0.92765	27.01.24	22	20971	1517	19454	20971
Ent_4	0.97136	361_111	0.97136	07.03.24	27	16437	471	748	0
Ent_5	0.97884	361_111	0.97884	21.02.24	34	19124	405	3245	0
Ent_5	0.97884	361_121	0.97003	26.01.24	29	26928	807	26121	26928
Ent_5	0.97884	361_111	0.97884	01.01.24	14	14370	304	14066	14370
Ent_6	0.95148	361_211	0.95148	01.02.24	25	20984	1018	19966	20984
Ent_6	0.95148	361_231	0.94006	12.01.24	38	14051	842	13209	14051
Ent_6	0.95148	361_211	0.95148	18.01.24	44	18585	902	17683	18585
Ent_7	0.94907	361_211	0.94907	10.02.24	11	24832	1265	23567	24832
Ent_7	0.94907	361_211	0.94907	23.04.24	25	20401	1039	0	0
Ent_7	0.94907	361_212	0.92629	26.04.24	30	14733	1086	0	0
Ent_8	0.96837	361_211	0.96837	05.01.24	39	20545	650	19895	20545
Ent_8	0.96837	361_211	0.96837	03.01.24	23	13875	439	13436	13875
Ent_8	0.96837	361_211	0.96837	15.04.24	14	13080	414	0	0
Ent_9	0.9693	361_221	0.96058	29.04.24	40	22753	897	0	0
Ent_9	0.9693	361_211	0.9693	29.03.24	19	11520	354	0	0
Ent_9	0.9693	361_211	0.9693	27.04.24	17	14403	442	0	0
Ent_10	0.95206	361_211	0.95206	17.01.24	44	20757	995	19762	20757
Ent_10	0.95206	361_221	0.94349	27.03.24	17	14839	839	0	0
Ent_10	0.95206	361_211	0.95206	17.01.24	12	19411	931	18480	19411
Ent_11	0.94839	361_221	0.93985	16.01.24	16	17373	1045	16328	17373

Продовження таблиці А.1 Додатку А

Ent_11	0.94839	361_211	0.94839	18.03.24	28	21261	1097	0	0
Ent_11	0.94839	361_221	0.93985	11.04.24	19	9744	586	0	0
Ent_12	0.94488	361_211	0.94488	09.02.24	16	17478	963	16515	17478
Ent_12	0.94488	361_231	0.93354	25.04.24	23	23673	1573	0	0
Ent_12	0.94488	361_212	0.9222	21.01.24	14	14958	1164	13794	14958
Ent_13	0.94495	361_211	0.94495	23.02.24	34	15363	846	3054	0
Ent_13	0.94495	361_211	0.94495	23.04.24	41	24085	1326	0	0
Ent_13	0.94495	361_211	0.94495	28.01.24	12	10428	574	9854	10428
Ent_14	0.95937	361_211	0.95937	25.02.24	42	9098	370	1115	0
Ent_14	0.95937	361_211	0.95937	11.02.24	40	11132	452	3345	0
Ent_14	0.95937	361_211	0.95937	18.02.24	36	19010	772	4444	0
Ent_15	0.95232	361_211	0.95232	11.01.24	24	22234	1060	21174	22234
Ent_15	0.95232	361_211	0.95232	26.03.24	34	17945	856	0	0
Ent_15	0.95232	361_211	0.95232	25.04.24	38	17766	847	0	0
Ent_16	0.9524	361_221	0.94383	20.04.24	13	22946	1289	0	0
Ent_16	0.9524	361_212	0.92954	11.04.24	39	14271	1006	0	0
Ent_16	0.9524	361_211	0.9524	10.02.24	33	11285	537	4738	0
Ent_17	0.96134	361_211	0.96134	13.03.24	20	8273	320	0	0
Ent_17	0.96134	361_211	0.96134	10.01.24	16	11095	429	10666	11095
Ent_17	0.96134	361_212	0.93827	15.02.24	30	8920	551	3381	0
Ent_18	0.94982	361_221	0.94127	03.04.24	32	10002	587	0	0
Ent_18	0.94982	361_211	0.94982	21.01.24	35	15185	762	14423	15185
Ent_18	0.94982	361_211	0.94982	01.03.24	35	23622	1185	2625	0
Ent_19	0.95897	361_212	0.93595	28.03.24	14	14185	909	0	0
Ent_19	0.95897	361_221	0.95034	27.02.24	33	15097	750	2221	0
Ent_19	0.95897	361_211	0.95897	05.01.24	40	8014	329	7685	8014
Ent_20	0.94629	361_221	0.93777	01.01.24	12	10378	646	9732	10378
Ent_20	0.94629	361_211	0.94629	19.03.24	43	14424	775	0	0
Ent_20	0.94629	361_221	0.93777	30.01.24	43	24712	1538	11301	0
Ent_21	0.94564	361_211	0.94564	01.03.24	44	11658	634	1177	0
Ent_21	0.94564	361_211	0.94564	18.04.24	42	12313	669	0	0
Ent_21	0.94564	361_212	0.92294	17.04.24	42	10437	804	0	0
Ent_22	0.95748	361_211	0.95748	25.02.24	10	17328	737	16591	17328
Ent_22	0.95748	361_211	0.95748	19.03.24	25	24766	1053	0	0
Ent_22	0.95748	361_211	0.95748	19.03.24	42	10354	440	0	0
Ent_23	0.94251	361_212	0.91989	28.02.24	13	15503	1242	6426	0
Ent_23	0.94251	361_211	0.94251	22.01.24	28	12269	705	11564	12269
Ent_23	0.94251	361_211	0.94251	01.02.24	42	19531	1123	8600	0
Ent_24	0.91832	361_321	0.91006	13.03.24	37	4885	439	0	0
Ent_24	0.91832	361_311	0.91832	27.01.24	25	2631	215	2416	2631

Продовження таблиці А.1 Додатку А

Ent 24	0.91832	361_312	0.89628	19.03.24	12	5836	605	0	0
Ent 25	0.93623	361_311	0.93623	16.02.24	28	4441	283	1744	0
Ent 25	0.93623	361_321	0.9278	26.02.24	23	4738	342	1245	0
Ent 25	0.93623	361_311	0.93623	06.02.24	32	4132	263	3869	4132
Ent 26	0.91045	361_311	0.91045	18.01.24	11	4816	431	4385	4816
Ent 26	0.91045	361_311	0.91045	13.02.24	12	5131	459	4672	5131
Ent 26	0.91045	361_321	0.90226	12.02.24	43	2987	292	941	0
Ent 27	0.93141	361_331	0.92023	09.01.24	38	5401	431	4970	5401
Ent 27	0.93141	361_312	0.90906	02.01.24	10	3269	297	2972	3269
Ent 27	0.93141	361_311	0.93141	07.03.24	17	5078	348	561	0
Ent 28	0.91516	361_311	0.91516	29.02.24	19	4212	357	1085	0
Ent 28	0.91516	361_321	0.90692	14.01.24	37	2559	238	2321	2559
Ent 28	0.91516	361_311	0.91516	25.01.24	39	2805	238	2567	2805
Ent 29	0.91159	361_331	0.90065	15.01.24	21	3442	342	3100	3442
Ent 29	0.91159	361_312	0.88971	05.04.24	12	5501	607	0	0
Ent 29	0.91159	361_311	0.91159	24.04.24	25	5911	523	0	0
Ent 30	0.88781	361_421	0.87982	30.04.24	17	1803	217	0	0
Ent 30	0.88781	361_411	0.88781	03.01.24	45	1564	175	1389	1564
Ent 30	0.88781	361_411	0.88781	14.03.24	42	606	68	0	0
Ent 31	0.8447	361_412	0.82443	17.04.24	31	1789	314	0	0
Ent 31	0.8447	361_421	0.8371	13.02.24	39	1825	297	678	0
Ent 31	0.8447	361_411	0.8447	20.01.24	44	1867	290	1577	1867
Ent 32	0.84408	361_412	0.82382	10.03.24	21	1211	213	213	0
Ent 32	0.84408	361_431	0.83395	06.03.24	42	582	97	111	0
Ent 32	0.84408	361_411	0.84408	23.01.24	16	1121	175	946	1121
Ent 33	0.81423	361_411	0.81423	11.03.24	30	668	124	0	0
Ent 33	0.81423	361_411	0.81423	31.01.24	27	1314	244	1070	1314
Ent 33	0.81423	361_412	0.79469	03.01.24	35	900	185	715	900
						819885	39092.1 (4,7%)	642521	758215
Сумарні показники щодо операцій, які відбулись до 10.03.24						k (kCR)	0.04768		

ДОДАТОК Б

Таблиця Б.1

Повний список запропонованих аналітичних рахунків до 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями»

	Код рахунку	Назва
1	3611 11	Обґрунтована, визнана ДЗ із стратегічними контрагентами
2	3612 11	Обґрунтована, визнана ДЗ із оперативними контрагентами
3	3613 11	Обґрунтована, визнана ДЗ із потенційними контрагентами
4	3614 11	Обґрунтована, визнана ДЗ із критичними контрагентами
5	3611 21	Частково обґрунтована, визнана ДЗ із бстратегічними контрагентами
6	3612 21	Частково обґрунтована, визнана ДЗ із оперативними контрагентами
7	3613 21	Частково обґрунтована, визнана ДЗ із потенційними контрагентами
8	3614 21	Частково обґрунтована, визнана ДЗ із із критичними контрагентами
9	3611 31	Недостатньо обґрунтована, визнана ДЗ із стратегічними контрагентами
10	3612 31	Недостатньо обґрунтована, визнана ДЗ із оперативними контрагентами
11	3613 31	Недостатньо обґрунтована, визнана ДЗ із потенційними контрагентами
12	3614 31	Недостатньо обґрунтована, визнана ДЗ із із критичними контрагентами
13	3611 12	Обґрунтована, спірна ДЗ із стратегічними контрагентами
14	3612 12	Обґрунтована, спірна ДЗ із оперативними контрагентами
15	3613 12	Обґрунтована, спірна ДЗ із потенційними контрагентами
16	3614 12	Обґрунтована, спірна ДЗ із критичними контрагентами
17	3611 22	Частково обґрунтована, спірна ДЗ із стратегічними контрагентами
18	3612 22	Частково обґрунтована, спірна ДЗ із оперативними контрагентами
19	3613 22	Частково обґрунтована, спірна ДЗ із потенційними контрагентами
20	3614 22	Частково обґрунтована, спірна ДЗ із із критичними контрагентами
21	3611 32	Недостатньо обґрунтована, спірна ДЗ із стратегічними контрагентами
22	3612 32	Недостатньо обґрунтована, спірна ДЗ із оперативними контрагентами
23	3613 32	Недостатньо обґрунтована, спірна ДЗ із потенційними контрагентами
24	3614 32	Недостатньо обґрунтована, спірна ДЗ із із критичними контрагентами

Примітка: ДЗ – дебіторська заборгованість

ДОДАТОК В

Таблиця В.1

Рахунки довгострокової дебіторської заборгованості

№	Рахунок	Призначення
	1	2
1	18 «Довгострокова дебіторська заборгованість та інші необоротні активи»	Заборгованість, погашення якої очікується після 12 місяців з дати формування балансу.
2	181-"Заборгованість за майно, що передано у фінансову оренду";	Використовується для обліку залишкової вартості майна, переданого в фінансову оренду з можливістю викупу.
3	182 "Довгострокові векселі одержані";	Обліковуються отримані довгострокові векселі
4	183 "Інша дебіторська заборгованість";	Включає довгострокову дебіторську заборгованість, не обліковану на 182 субрахунку, до нього включають видані довгострокові позики працівникам підприємства та внески до спільної діяльності за договорами простого товариства на строк більше року.
5	184 "Інші необоротні активи".	Цей рахунок використовується для обліку активів, які не можуть бути використані протягом дванадцяти місяців з дати балансу. Це включає грошові кошти та інші активи, що не відображаються на інших рахунках необоротних активів. Наприклад, довгострокові витрати майбутніх періодів

Джерело: сформовано автором на основі [1]

ДОДАТОК Г
Таблиця Г.1

Рахунки обліку короткострокової дебіторської заборгованості

№.	Рахунок	Призначення
1	2	3
2	36 "Розрахунки з покупцями та замовниками"	Відображення вартості продажу реалізованої продукції, товарів, робіт та послуг (в т.ч. на виконання бартерних контрактів)
3	361 "Розрахунки з вітчизняними покупцями"	Основний рахунок торгівельної ДЗ, на якому обліковується вартість переданих товарів, робіт та послуг, які мають бути компенсовані покупцями.
4	362 "Розрахунки з іноземними покупцями"	Рахунок аналогічний 361, проте щодо іноземних контрагентів. Аналітичний облік ведеться в гривнях та валюті, обумовлений договором.
5	363 "Розрахунки з учасниками ПФГ"	Розрахунки з промисловими фінансовими групами
6	364 "Розрахунки за гарантійним забезпеченням"	розрахунки за гарантійним забезпеченням, пов'язаним зі здійсненням операцій з деривативами.
7	37 "Розрахунки з різними дебіторами"	Облік поточної ДЗ за авансами виданими, нарахованими доходами. Претензіями та за іншими операціями, які не обліковувались на 36 рахунку.
8	371 "Розрахунки за виданими авансами"	Видані аванси юридичним особам
9	372 "Розрахунки з підзвітними особами"	Аванси, які видані фізичним особам (підзвітним)
10	373 "Розрахунки за нарахованими доходами"	Облік нарахованих дивідендів; відсотків; роялті.
11	374 "Розрахунки за претензіями"	Розрахунки за претензіями та спорами, які були пред'явлені постачальникам та підрядникам, іншим організаціям.
12	375 "Розрахунки за відшкодуванням завданих збитків"	Облік розрахунків збитків, нестач, витрат та псувань цінностей.
13	376 "Розрахунки за позиками та кредитами"	Розрахунки за позиками кредитним спілкам та наданими кредитами користувачам платіжних послуг (крім банків)
14	377 "Розрахунки з іншими дебіторами"	Включаються розрахунки за іншими операціями, які не були розглянуті в вищенаведених рахунках. Включає також розрахунки зі спільної діяльності (без юр.особи), розрахунки з працівниками (але не підзвітними особами та не з виплат працівникам).
15	378 "Розрахунки з державними цільовими фондами"	Розрахунки з ДЦФ, в т.ч. розрахунки з тимчасової непрацездатності.
16	379 "Розрахунки за операціями з деривативами"	Облік розрахунків за деривативами.

Джерело: сформовано автором на основі [33]

ДОДАТОК Д

Зв'язок між показниками синтетичних рахунків з обліку дебіторської заборгованості та Балансом (Звітом про фінансовий стан)

№ з.п.	Код рядку	Назва рядку	Методологія розрахунку (Сума сальдо рахунків)
1	2	3	4
1	1125	за продукцію, товари, роботи, послуги;	Дт 36 "Розрахунки з покупцями та замовниками" Дт 34 "Короткострокові векселі одержані" (якщо інформацію про векселі не наводять в рядку 1120) За вирухуванням Кт 38"Резерв сумнівних боргів" (за цією заборгованістю)
2	1130	за розрахунками: за виданими авансами;	Дт 371 "Розрахунки за виданими авансами" (або Дт 63 "Розрахунки з постачальниками та підрядниками" якщо підприємство не відображає передплати на рах. 371)
3	1135	за розрахунками з бюджетом;	Дт 641"Розрахунки за податками" Дт 642 "Розрахунки за обов'язковими платежами"
4	1140	Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	Дт 373 "Розрахунки за нарахованими доходами"
5	1145	Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	Дт 682 "Внутрішні розрахунки" Дт 683 "Внутрішньогосподарські розрахунки"
6	1155	інша поточна дебіторська заборгованість	Дт: (372 "Розрахунки з підзвітними особами" 373 "Розрахунки за нарахованими доходами" 374 "Розрахунки за претензіями" 375 "Розрахунки за відшкодуванням завданих збитків" 377 "Розрахунки з іншими дебіторами" 378 "Розрахунки з державними цільовими фондами" 685 "Розрахунки з іншими кредиторами" 65 "Розрахунки з страхування" 66 "Розрахунки за виплатами працівникам")

Джерело: сформовано на основі [33;113; 114]

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

Статті у фахових наукових виданнях України:

2. Шигун М.М., Мухомор Г.В. Дебіторська заборгованість: визнання та оцінка за національними й міжнародними стандартами, *Вісник Львівського національно торгово-економічного університету. Економічні науки*, 2023. Випуск 72, С.- 85-93, DOI: <https://doi.org/10.36477/2522-1205-2023-72> (0.8 д.а., особисто автору належить 0.4 д.а.: розкрито ключові відмінності оцінки дебіторської заборгованості між національними та міжнародними стандартами обліку)
2. Шигун М.М., Мухомор Г.В. Економічна природа дебіторської заборгованості як активу. *Економіка та суспільство*. 2025. №72. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-72-110> (0.76 д.а., особисто автору належить 0.38 д.а.: розкрито поняття «репутації» як основи для обміну, запропоновано вести її управлінський облік)
3. Шигун, М., & Мухомор, Г. В. Новий підхід до аналізу оборотності дебіторської заборгованості. *Сталий розвиток економіки*, 2025р.. №2 (53), 310-317. DOI: <https://doi.org/10.32782/2308-1988/2025-53-42> (0.7 д.а., особисто автору належить 0.35 д.а.: доведено недієвість коефіцієнту оборотності та запропоновано альтернативний розрахунок)
4. Шигун М.М., Мухомор Г.В. Особливості облікового забезпечення стратегічного управління дебіторською заборгованістю. *Вісник Львівського національно торгово- економічного університету. Економічні науки*, 2023. Випуск 82, С.- DOI: <https://doi.org/10.32782/2522-1205-2025-82-18> (0.9 д.а., особисто автору належить 0.45 д.а.: Запропоновано систему аналітичних рахунків для цілей стратегічного управління дебіторською заборгованістю на підприємстві)

Статті в інших виданнях

5. Shygun M., Mukhomor H. Disclosure of Receivables in the Enterprise's Integrated Reports.. *Sustainable Investments in Green Finance*, edited by Sanjay Taneja, et al., IGI Global, 2024, pp. 195-209. DOI <https://doi.org/10.4018/979-8-3693-1388-6.ch013> (індексується в Scopus) (0,8 д.а., особисто автору належить 0.4 д.а.: запропоновано підхід включення інформації про дебіторську заборгованість до інтегрованої звітності)
6. Shygun, M., Mukhomor, H. Accounts Receivable in the Strategic Accounting and Management System. *VIII International applied social sciences congress (C-IASOS 2024)*. Proceedings book Pp. 415 -433. ISBN: 978-625-94328-3-0 (0,9 д.а., особисто автору належить 0.45 д.а.: запропонований механізм визначення стратегічних партнерів, на основі чого будується календар платежів)

Опубліковані наукові праці апробаційного характеру:

7. Шигун М.М., Мухомор Г.В. Можливості оцінки дебіторської заборгованості в інтегрованій звітності підприємства, *Перспективи розвитку обліку, аналізу та аудиту в контексті Євроінтеграції: Матеріали X науково-практичної конференції. Одеса 2022..* – 298 с. – С.100-103. URL: http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/14646/1/%d0%97%d0%b1%d1%96%d1%80%d0%bd%d0%b8%d0%ba%20%d0%ba%d0%be%d0%bd%d1%84%d0%b5%d1%80%d0%b5%d0%bd%d1%86%d1%96%d1%97_20.05.2022.pdf (0.2 д.а особисто автору належить 0.1 д.а.: запропоновано порядок включення інформації про дебіторську заборгованість до інтегрованої звітності) (форма участі: заочно)
8. Мухомор Г.В. Програмні рішення для управління дебіторською заборгованістю: міжнародна практика та перспективи. Облік, аналіз, аудит та оподаткування: сучасні концепції розвитку: Зб. матеріалів VI Всеукраїнської науково-практичної студентської конференції; 14 травня 2020 р. - К.: КНЕУ,

Продовження Додатку Е

2020. 391 -393 с. ISBN 978-966-926-335-3. URL: <https://ir.kneu.edu.ua/server/api/core/bitstreams/3e41d853-9616-4064-bb1a-aa47daace952/content> (особисто автору належить 0.2 д.а.: проаналізовані головні програмні рішення та модулі з обліку дебіторської заборгованості). (форма участі: заочно)
9. Shygun M., Mukhomor H Directions for receivables disclosure in the structure of integrated reporting, *VII International applied social congress (C-IASOS 2023)* URL: https://drive.google.com/file/d/1RuLB1v6S6dQNf3Z5p-2fT5Rv19W_JMLH/view (0.1 д.а., особисто автору належить 0.05 д.а.: доведено важливість показнику дебіторської заборгованості для включення в розділ результатів діяльності підприємства) (форма участі: заочно)
10. Шигун М.М., Мухомор Г.В. Можливості використання показників дебіторської заборгованості в структурі Інтегрованого звіту, *KHEU, IX Міжнародна науково-практична конференція «Облік, аналіз, аудит, оподаткування та фінансовий моніторинг в умовах повоєнного відновлення України»* URL: <https://ir.kneu.edu.ua/handle/2010/43863> (0.1 д.а, особисто автору належить 0.05 д.а.: досліджено роль та переваги інтегрованого звітування для великих корпорацій) (форма участі: заочно)
11. Shygun M., Mukhomor H. Disclosure of information about receivables in the non-financial reporting of enterprises, ISU (International Scientific Unity) *XV international scientific and practical conference «Innovative Development: Synthesis of Scientific Approaches in Various Fields of Research Tallinn, Estonia, March 20-22, 2024 с.9-12.* URL: https://isu-conference.com/wp-content/uploads/2024/03/Innovative_development_synthesis_of_scientific_approaches_in_various_fields_of_research_March_20_22_2024_Tallinn_Estonia.pdf (0.2 д.а., особисто автору належить 0.1 д.а.: розглянуто практику нефінансового звітування в Україні та Європі, досліджено тенденції розвитку її в Україні та Східній Європі, виділено роль дебіторської заборгованості як ключового показнику для стейкхолдерів) (форма участі: заочно)

Продовження Додатку Е

12. Мухомор Г.В., Новий показник ефективності управління дебіторською заборгованістю підприємства. КНЕУ ім.В.Гетьмана X Міжнародна науково-практична конференція «Облік, контроль і оподаткування на шляху повоєнного відновлення України та досягнення цілей сталого розвитку» 11 квітня 2025. Друк С.70-72 URL: <https://mail.google.com/mail/u/0/#search/%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%84/KtbxLrjdsRRHcHWXxtG1GgkBxhkGXkgXWL?projector=1&messagePartId=0.1>
. (0,2 д.а, особисто автору належить 0,2 д.а.: запропоновано механізм обчислення показнику ефективності управління дебіторської заборгованості) (форма участі: заочно)



ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
«ДЕСЕВЕН ПАРТНЕР»

№ 16-05/2015
Від 26.05.2015

ДОВІДКА

про впровадження в діяльність
Товариства з обмеженою відповідальністю "ДЕСЕВЕН ПАРТНЕР"
результатів дисертаційного дослідження
Мухомора Григорія Вікторовича
на тему: «Обліково-аналітичне забезпечення стратегічного управління дебіторської
заборгованості підприємства»

У ТОВ «ДЕСЕВЕН ПАРТНЕР» були розглянуті та частково адаптовані результати дисертаційного дослідження аспіранта Мухомора Григорія Вікторовича, кафедри бухгалтерського обліку та консалтингу факультету обліку та податкового менеджменту, КНЕУ імені Вадима Гетьмана на тему «Обліково-аналітичне забезпечення стратегічного управління дебіторської заборгованості підприємства», зокрема:

- ❖ розглянуто можливість технічної імплементації запропонованого аналітичного показника ефективності роботи з дебіторською заборгованістю (Re – Receivables Efficiency) при впровадженні ERP-системи SAP S4HANA;
- ❖ прийнято до уваги пропозицію створення Реєстру розрахунків підприємств (РРП), проведено первинне вивчення можливостей його інтеграції в інформаційну інфраструктуру компаній, що використовують ERP-систему SAP S4HANA;
- ❖ проаналізовано доцільність розробки внутрішнього календаря платежів з метою подальшого його використання в якості функціональності ERP-системи SAP S4HANA для підтримки управлінських рішень щодо прогнозування надходжень.

Наукові підходи та пропозиції, запропоновані здобувачем, позитивно сприймаються фахівцями підприємства, оскільки вважаються перспективними для підвищення рівня цифровізації процесів управління дебіторською заборгованістю.

Директор



підпис

Курченко О.І.
ініціали, прізвище

ТОВ «ДЕСЕВЕН ПАРТНЕР»
03150, Україна, м. Київ, вул. Ямська, 52, офіс 70
Рахунок IBAN: UA45 351005 0000026007879175696
в АТ "УКРСИББАНК", м. Київ
Рахунок IBAN: UA49 380805 0000000026001775031
в АТ "РАЙФФАЙЗЕН БАНК"
Код ЄДРПОУ 44886673
ІПН 448866726507

ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО «ВАН УОЛД»

Україна, 01021, м. Київ, вул. Михайла Грушевського, буд. 28/2, п/п №43, Код ЄДРПОУ 30969686

ПІН 30969682655, IBAN 393223130000026002012819455 в АТ «УКРЕКСІМБАНК» у м. Києві.

Тел. +38044-285-03-24, email : vanuold@ukr.net

Вих. № 2025/05-03

Від 20.05.2025р.

Д О В І Д К А
про впровадження в діяльність
ПП «ВАН УОЛД»
результатів дисертаційного дослідження
Мухомор Григорія Вікторовича
На тему: «Обліково – аналітичне забезпечення
стратегічного управління дебіторської заборгованості підприємства»

Результати дисертаційного дослідження на здобуття наукового ступеня доктора філософії аспіранта кафедри бухгалтерського обліку та консалтингу факультету обліку та податкового менеджменту КНЕУ імені Вадима Гетьмана Мухомора Г.В. на тему «Обліково-аналітичне забезпечення стратегічного управління дебіторської заборгованості підприємства» знайшли практичне застосування у діяльності ПП «ВАН УОЛД», зокрема:

- враховано рекомендації щодо запровадження категорії «репутація контрагента» як нового об'єкта управлінського обліку;
- прийнято до розгляду авторську методологію аналітичної класифікації рахунку 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями» з метою підвищення аналітичної точності облікових даних;
- апробовано розроблений показник оцінки ефективності управління дебіторською заборгованістю, який рекомендовано до подальшого використання в управлінській практиці підприємства.

Застосування результатів дослідження Мухомора Г.В. сприяло вдосконаленню обліку, аналізу та управління дебіторською заборгованістю на підприємстві. Запропонована методика носить науково-прикладний характер і створює підґрунтя для підвищення якості управлінських рішень, а також очікувано сприятиме зростанню ліквідності відповідного активу.

Директор
ПП "ВАН УОЛД"





Ліцензія МОЗ України
№ 22.02.2018 р.

ТОВ "Центр клінічної офтальмології"
ЄДРПОУ 41231767

Україна, 03057, м. Київ,
пр-т. Берестейський, буд. 42,
група приміщень 316

Тел.: +380 (44) 568-08-81
+380 (63) 568-08-81

E-mail: info@cco.com.ua
Web: www.cco.com.ua

від 16 грудня 2024р. № 39/24

ДОВІДКА

**Про впровадження в діяльність
ТОВ «Центр клінічної офтальмології»
Результатів дисертаційного дослідження
Мухомор Григорія Вікторовича
На тему: «Обліково – аналітичне забезпечення
стратегічного управління дебіторської заборгованості підприємства»**

Результати дисертаційного дослідження на здобуття наукового ступеня доктора філософії аспіранта кафедри бухгалтерського обліку та консалтингу факультету обліку та податкового менеджменту КНЕУ імені Вадима Гетьмана Мухомора Г.В. на тему «Обліково-аналітичне забезпечення стратегічного управління дебіторської заборгованості підприємства» знайшли практичне застосування у діяльності ТОВ «Центр клінічної офтальмології», зокрема:

- враховано рекомендації щодо запровадження категорії «репутація контрагента» як нового об'єкта управлінського обліку;
- прийнято до розгляду авторську методологію аналітичної класифікації рахунку 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями» з метою підвищення аналітичної точності облікових даних;
- апробовано розроблений показник оцінки ефективності управління дебіторською заборгованістю, який рекомендовано до подальшого використання в управлінській практиці підприємства.

Застосування результатів дослідження Мухомора Г.В. сприяло вдосконаленню обліку, аналізу та управління дебіторською заборгованістю на підприємстві. Запропонована методика носить науково-прикладний характер і створює підґрунтя для підвищення якості управлінських рішень, а також очікувано сприятиме зростанню ліквідності відповідного активу.

Директор



(Handwritten signature)

Наталія Костюк

**Товариство з обмеженою відповідальністю
“МЕДІТОРГ УКРАЇНА”**

Код ЄДРПОУ 44437414 р/р UA31305299000026004015031212, в АТ КБ «ПриватБанк»
вул. Саксаганського 133-А м. Київ, Україна, 01132, тел. +38(044)232-32-40
e-mail: meditorg@ukr.net

Век. № Д1-0205
Від 02.05.2025 р.

ДОВІДКА
Про впровадження в діяльність
Результатів дисертаційного дослідження
Мухомор Григорія Вікторовича
На тему: «Обліково – аналітичне забезпечення
стратегічного управління дебіторської заборгованості підприємства»

У ТОВ “МЕДІТОРГ УКРАЇНА” були апробовані та впроваджені результати дисертаційного дослідження аспіранта кафедри бухгалтерського обліку та консалтингу факультету обліку та податкового менеджменту КНЕУ імені Вадима Гетьмана Мухомора Г.В. на тему: «Обліково-аналітичне забезпечення стратегічного управління дебіторської заборгованості підприємства».

У процесі впровадження було використано запропоновану класифікацію дебіторської заборгованості відповідно до можливості доведення права на визнання фінансового активу. Також враховано методіку побудови внутрішнього календаря очікуваних надходжень для зняття ризиків дефіциту грошових коштів.

З метою оцінки ефективності управління дебіторською заборгованістю на підприємстві впроваджено методологічний підхід, розроблений у межах дисертаційного дослідження.

Отримані результати сприяли покращенню системи обліку та аналітики щодо розрахунків з контрагентами, що позитивно вплинуло на загальний рівень фінансового управління підприємством.

Директор



Вадим ГОНЧАРЕНКО



«ЗАТВЕРДЖУЮ»
 Проректор з наукової роботи
 КНЕУ імені Вадима Гетьмана
 Т.А. Антонюк
 «14» квітня 2025 р.



«ЗАТВЕРДЖУЮ»
 Проректор з науково-педагогічної роботи
 КНЕУ імені Вадима Гетьмана
 А.М. Колот
 «14» квітня 2025 р.

ДОВІДКА

про впровадження в навчальний процес
 Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
 результатів дисертаційного дослідження
МУХОМОРА ГРИГОРІЯ ВІКТОРОВИЧА
 на тему: «Обліково – аналітичне забезпечення стратегічного управління дебіторської
 заборгованості підприємства»

Довідка видана Мухомору Григорію Вікторовичу в тому, що теоретичні та методичні положення його дисертаційної роботи на здобуття наукового ступеня доктора філософії за спеціальністю 071 «Облік і оподаткування» за темою «Обліково – аналітичне забезпечення стратегічного управління дебіторської заборгованості підприємства» використовується в навчальному процесі та науковій діяльності Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана..

За результатами наукового дослідження Мухомора Г.В. обґрунтовано напрями удосконалення методик обліку, аналізу та управління дебіторською заборгованістю.

Також результати наукового дослідження Мухомора Г.В. використано при розробці навчально – методичного забезпечення та викладанні студентам наступних навчальних дисциплін: «Бухгалтерський облік (загальна теорія)», «Фінансовий облік», «Управлінський облік».

Декан факультету обліку
 та податкового менеджменту,
 доктор економічних наук, професор


 Микола БОНДАР