

DOI: <https://doi.org/10.32782/2308-1988/2025-52-31>

УДК 657.432:658.8

Степаненко Оксана Іванівна

кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри бухгалтерського обліку та консалтингу,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8781-3762>

Oksana Stepanenko

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА ДЕБІТОРСЬКОЇ ТА КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТЕЙ, ЇХ МІСЦЕ В БІЗНЕС-ПРОЦЕСАХ ПІДПРИЄМСТВА

THE ECONOMIC NATURE OF ACCOUNTS RECEIVABLE AND ACCOUNTS PAYABLE, THEIR PLACE IN THE BUSINESS PROCESSES OF THE ENTERPRISE

Анотація. Дебіторська та кредиторська заборгованості як об'єкти обліку та управління відіграють вагомую роль в фінансово-господарській діяльності підприємства. Виникнення дебіторської заборгованості призводить до тимчасового вилучення обігового капіталу та зменшення рівня його оборотності, а кредиторської – до тимчасового залучення капіталу. В статті проведено аналіз дисертацій в яких вивчалися категорії «дебіторська заборгованість», «кредиторська заборгованість». З метою виділення ознак, які розкривають поняття заборгованостей досліджено економічні, облікові та юридичні підходи до розуміння їх сутності. Проаналізовано погляди науковців щодо побудови класифікації заборгованостей, їх групування для облікових та управлінських потреб. Виділено облікові події, які виникають у контрагентів при виконанні договірних зобов'язань при купівлі-продажу активів. Обґрунтовано місце дебіторської заборгованості в процесі реалізації готової продукції (товарів, робіт, послуг), виділено облікові аспекти її прояву. Доведено, що в процесі придбання ключова роль відводиться кредиторській заборгованості, яка дає можливість підприємству зменшувати залучення зовнішнього фінансування, більш гнучко управляти грошовими потоками.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, економічна природа заборгованості, класифікація, бізнес-процес реалізації, бізнес-процес придбання, наукові дослідження, бухгалтерський облік, управління.

Summary. The components of the enterprise's economic assets and the sources of their formation are, respectively, receivables and payables. They play a significant role in the accounting and management system, especially in the business processes of sales and acquisitions. Receivables lead to a temporary withdrawal of working capital and a decrease in the level of its turnover, and payables – temporary attraction of capital. Such an impact is noticeable in conditions of economic crisis, during which the financial discipline of enterprises deteriorates, significant delays in debt repayment arise. The article analyzes dissertations in which the categories “receivables”, “payables” were studied. In order to highlight the features that reveal the economic nature of receivables and payables, their interpretation and approaches to understanding their essence are studied. It is substantiated that it is advisable to consider their economic nature in three directions: economic, accounting, legal. The views of scientists on the construction of a classification of debts, their grouping for accounting and management needs are analyzed. Accounting events that arise in counterparties when fulfilling contractual obligations during the purchase and sale of assets are highlighted: for the seller – in the process of sale; for the buyer – in the process of acquisition. The place of receivables in the business process of selling finished products (goods, works, services) is substantiated, the aspects in which its role is manifested are highlighted: 1) financing of working capital; 2) impact on cash flows; 3) formation of credit policy; 4) control over the quality of debt; 5) risks of non-repayment; 6) improvement of relations with customers. It is proved that in the business process of acquisition, a key role is assigned to payables, which allows the enterprise to reduce the attraction of external financing and manage cash flows more flexibly. The stages of the strategy for managing receivables and payables are highlighted. It is substantiated that balanced management will make it possible to optimize the amount of debts, reduce the risks of non-repayment of debts, and improve the quality of control procedures for the status of settlements.

Keywords: accounts receivable, accounts payable, economic nature of debt, classification, business process of realization, business process of acquisition, scientific research, accounting, management.

Постановка проблеми. В діяльності суб'єктів господарювання важливе значення належить обліковій інформації та оперативному управлінню, що охоплює всі економічні бізнес-процеси та дає можливість отримати позитивні фінансові результати. Вихід українських підприємств на рівень більш ефективного функціонування безпосередньо залежить від прозорості і достовірності даних фінансової звітності, на підставі якої інвестор приймає обґрунтовані рішення щодо доцільності й обсягу інвестицій, здійснює контроль за їх ефективним використанням. При цьому дебіторська заборгованість, виступає важливим інструментом регулювання економічних відносин між господарюючими суб'єктами, а також є невід'ємним та необхідним елементом процесу розширеного відтворення, формування, розподілу (перерозподілу) суспільного продукту. Розвиток організаційних форм обліку дебіторської заборгованості та системи її управління, поліпшення технічних оснащень центрів прийняття рішень дозволяє оптимізувати рівень даного виду активів.

Несприятливі економічна та політична ситуації, відсутність чітких методичних рекомендацій щодо обліку, документування, низький професійний рівень топ-менеджменту призводять до напруженого стану розрахунків на підприємствах, що проявляється у збільшеннях сум заборгованостей, зростанні строків непогашення боргів. За цих умов особливої актуальності набувають проблеми теорії і методики бухгалтерського обліку розрахункових операцій в частині визнання, оцінки, класифікації дебіторської та кредиторської заборгованостей, розуміння їх економічної природи, порядку виникнення та процедури погашення.

Ефективна робота вітчизняних підприємств в сьогоденних економічних реаліях залежить від виваженого управління активами і зобов'язаннями. Особливе місце у складі майна та джерел його формування займають розрахунки суб'єкта господарювання, а саме дебіторська і кредиторська заборгованості. Найбільша питома вага в загальній їх структурі належить зобов'язанням перед поставальниками та вимогам до покупців, які мають безпосередній вплив на фінансову стабільність підприємства. Проблеми вірогідності та своєчасності облікової, звітної, аналітичної інформації про розрахункові операції з контрагентами стають особливо актуальними, оскільки мають безпосередній вплив на тактичне й стратегічне управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дебіторська й кредиторська заборгованості як об'єкти обліку та управління є достатньо актуальними як в науковій сфері, так і в практиці суб'єктів господарювання, про що свідчать оприлюднені результати досліджень в наукових публікаціях. Дебіторську заборгованість в системі внутрішнього контролю підприємства досліджувала

Паянок Т.М. [1]. Автором запропоновано методику рейтингової оцінки потенційних покупців в основу якої покладено групування інтегральної оцінки, яке розподіляє їх за критеріями довіри; виділено перелік показників, які можуть бути адаптовані в практичній діяльності суб'єктів господарювання. Науковцем розроблено організаційно-методичну модель внутрішнього контролю розрахунків з покупцями та замовниками, яка характеризує об'єкти контролю, джерела інформації, методичні прийоми, узагальнення результатів і реалізацію прийнятих рішень; деталізовано функціональні обов'язки відділів підприємства, які пов'язані із виникненням, накопиченням і усуненням дебіторської заборгованості.

Пильноюю В.П. [2] обґрунтовано доцільність дотримання балансу дебіторської та кредиторської заборгованостей, визначено їх вплив на фінансову стійкість та стабільний фінансовий стан підприємства; проаналізовано нові форми рефінансування та доведено доцільність їх використання для трансформування дебіторської заборгованості в грошові кошти. Автором запропоновано концептуальний підхід щодо розрахунку величини резерву сумнівних боргів з використанням вартісної оцінки ризику, оцінено його вплив на можливість підвищення ефективності управління дебіторською та кредиторською заборгованостями, контролем їх збалансованості, що в результаті дасть змогу забезпечити достатній рівень ліквідності, платоспроможності, прибутковості та матиме позитивний вплив на фінансовий стан підприємства.

Особливості управління дебіторською заборгованістю досліджували Лащик І., Віблій П., Коць О. [3]. З позиції науковців, найбільш очікуваними наслідками розроблення та впровадження ефективної системи управління дебіторською заборгованістю суб'єкта господарювання мають стати: забезпечення успішної та безперервної діяльності; зменшення обсягу так званих «вільних поточних активів»; збільшення швидкості обертання оборотних коштів; підвищення рівня забезпеченості підприємства ліквідними активами та стабілізація його фінансового стану. Авторами виокремлено чинники, які сприяють виникненню дебіторської заборгованості, а саме: затримання в опрацюванні первинних бухгалтерських документів та часте використання незручних форм розрахунків. Результатом проведеного дослідження виступає запропонована модель управління дебіторською заборгованістю, яка включає три деталізовані етапи: 1) формування уповноваженої комісії з управління; 2) управління обсягами дебіторської заборгованості; 3) управління інкасацією заборгованості.

Крупельницькою І.Г. [4] досліджено теоретичні основи особливостей контролю за надхо-

дженням та обліком дебіторської заборгованості в частині розрахунків з покупцями. Автором обґрунтовано доцільність використання в практичній діяльності підприємств системи знижок за валовим і чистим методами. Поряд з управлінням системою знижок, науковець рекомендує налагодити систему контролю погашення дебіторської заборгованості, яка має включати такі положення: структуризація заборгованості за часом і контроль її «старіння» (моніторинг); оцінка надійності партнера; чітка формалізована платіжна політика; швидка система виставлення рахунків на оплату; диверсифікування доступних варіантів оплати, формування «портфелю» дебіторів.

Економічну природу явища заборгованості дебіторів підприємства досліджував Тирінов А.В. [5]. Автором систематизовано специфічні особливості заборгованості в сучасних умовах ведення бізнесу, виділено внутрішні та зовнішні фактори формування й нагромадження дебіторської заборгованості в балансі підприємства, узагальнено теоретичні підходи до визначення поняття «дебіторська заборгованість», проведено їх семантичний аналіз. Науковцем виділено конструктивні теоретичного базису даної категорії, до яких віднесено: кількісний результат кредитної діяльності підприємства; показник фінансового стану; безвідсоткова позика; неоплачена продукція (товари, роботи, послуги); фінансовий актив; фінансове зобов'язання.

Категоріальний апарат дає глибоке розуміння сутності понять та термінів, він займає вагомe місце як в економічній так і обліковій системі підприємства. Результати аналізу наукових досліджень показують, що економічна природа заборгованості (в загальному) та окремо її видів (дебіторської та кредиторської) в наукових, практичних, нормативних джерелах інтерпретується по різному.

Мета статті. Дослідження інтерпретації категорій «дебіторська заборгованість», «кредиторська заборгованість» деталізація ознак, які їх характеризують та виділяють з поміж інших об'єктів обліку; виділення облікових подій, які виникають у ділових партнерів в результаті виконання договірних зобов'язань в процесі купівлі-продажу активів; обґрунтування ролі дебіторської заборгованості, яка виникає в процесі реалізації готової продукції (товарів, робіт, послуг); виділення етапів стратегії управління дебіторською та кредиторською заборгованостями.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах кризи, нестабільного економічного середовища важливого значення набуває питання обліку дебіторської заборгованості, адже вона займає значну питому вагу серед активів підприємства та має вагомий вплив на ділову активність. Заборгованість як об'єктивний наслідок чи передумову фінансово-господарських відносин під-

приємства з контрагентами повністю ліквідувати чи погасити неможливо і недоцільно. Вона може чинити негативний вплив на фінансовий стан і діяльність підприємства, тому повинна бути пріоритетним об'єктом управління зі сторони менеджменту. Для того, щоб стратегія керування бізнесом позитивно сприяла його функціонуванню важливо не упускати один з етапів її побудови в частині дебіторської заборгованості – дослідження її економічної природи, класифікації, а також таких економічних термінів, як «розрахунки з покупцями та замовниками».

Сутність дебіторської та кредиторської заборгованостей як об'єктів обліку та управління доцільно розглядати в трьох напрямках:

1) *економічному* – дає змогу з'ясувати економічну природу заборгованості, її види, чинники, а також вплив на фінансовий стан та результати діяльності підприємства;

2) *обліковому* – для розуміння заборгованості як об'єкта обліку, порядку її визнання, оцінки, класифікації, відображення в системі рахунків обліку та звітності;

3) *юридичному (соціально-правовому)* – для визначення причин її виникнення, правових наслідків існування та погашення (чи не погашення).

Виходячи з економічного та етимологічного аспектів Чорненька О.Б. визначає *заборгованість* (в загальному) як «правовідношення двох чи більше суб'єктів, яке є наслідком вчинення певної дії (фінансово-господарської операції) одного суб'єкта (кредитора) до іншого (дебітора) щодо передачі товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів чи інших активів, надання послуг, виконання робіт, або дії законодавчо-нормативних документів (виникнення заборгованості з податків чи інших обов'язкових платежів перед бюджетом та позабюджетними цільовими фондами), та надає кредитору право вимоги, а дебітору обов'язок, щодо її погашення» [6].

Заборгованість є об'єктивним явищем в економіці, яке виникає в ході відносин між суб'єктами господарювання. В разі обмеженості фінансових ресурсів, вона здійснює безпосередній вплив на платоспроможність, бізнесову репутацію підприємства. При цьому дебіторська заборгованість призводить до тимчасового вилучення обігового капіталу та зменшення рівня його оборотності, а кредиторська – тимчасове залучення капіталу. Такий вплив особливо відчутний в умовах економічної кризи, під час якої погіршується фінансова дисципліна підприємств, виникають значні затримки в оплаті (погашення заборгованості), неплатежі за договірними зобов'язаннями.

З позиції інтеграційної концепції підприємства, об'єктивних умов виникнення заборгованостей як особливої системи економічних відносин між

суб'єктами господарювання Носач Л.Л. розглядає їх економічну природу спираючись на юридичне, облікове, аналітичне та фінансове розуміння цього явища. Науковець зазначає, що «... як самостійна економічна категорія дебіторська та кредиторська заборгованості виражають економічні відносини, що виникають між продавцями й покупцями в процесі купівлі-продажу продукції, товарів і послуг та обумовлені розбіжністю у часі переходу права власності (розпорядження, використання) з моментом платежу, що пов'язано з об'єктивними умовами, які складаються в процесі виробництва, реалізації та організації розрахунків» [7]. Порядок обліку та ефективність управління заборгованостями в значній мірі залежать від правильної й обґрунтованої їх класифікації. Дебіторська та кредиторська заборгованості є неоднорідними за складом, різноманітними в проявах і наслідках для підприємства. Виходячи з цього, Носач Л.Л. розмежує та систематизує їх види за допомогою класифікаційних ознак (табл. 1).

З метою уточнення існуючого тлумачення дебіторської заборгованості та акцентування уваги щодо підприємства-кредитора на необхідності додаткових кроків щодо її погашення, Кияшко О.М. інтерпретує її як «суму заборгованості дебіторів підприємству на певну дату, що виникла в результаті минулих подій, яку кредитор має право вимагати відшкодувати» [8]. Дане тлумачення вдало поєднує в собі як економічний, так і правовий аспект та дає розуміння, що дебіторська заборгованість включає всі вимоги підприємства до інших юридичних чи фізичних осіб щодо

грошових коштів, товарів, запасів, робіт, послуг чи інших активів, які підлягають відшкодуванню. Для підвищення ефективності управління підприємства, визнання дебіторської заборгованості фінансовим активом, призначеним для продажу, Кияшко О.М. розширено її класифікацію шляхом виділення двох класифікаційних ознак (табл. 2).

Новицька Н.В. досліджуючи економічну природу розрахунків, які виникають в господарській діяльності підприємства, пропонує виділяти два терміни: «дебіторська заборгованість по товарним операціям», «кредиторська заборгованість по товарним операціям» та надає їм наступні визначення:

= *дебіторська заборгованість по товарним операціям* – це «заборгованість інших підприємств та установ, працівників даного підприємства, яка представляє собою майбутню економічну вигоду та приймає форму оборотного або необоротного (в залежності від строкості заборгованості) активу – потенційно позитивного грошового потоку, яка не відшкодована до теперішнього часу та підлягає відображенню у бухгалтерському обліку» [9];

= *кредиторська заборгованість по товарним операціям* – це «зобов'язання підприємства, яке виникає перед юридичними або фізичними особами внаслідок здійснення певних дій, які є юридично оформленими та приймає форму довгострокового або поточного (в залежності від строкості) пасиву (зобов'язання), є джерелом залучених коштів підприємства і в результаті погашення якого очікується відтік фінансових

Таблиця 1 – Класифікація дебіторської та кредиторської заборгованостей

Автор, тема дисертації (рік захисту)	Класифікаційні ознаки (пропозиції науковця)	Мета класифікації
Носач Л.Л. Управління дебіторською та кредиторською заборгованостями в підприємствах оптової торгівлі (2010)	об'єкти відносин	Забезпечення урахування особливостей та цілеспрямований вплив на різні види і форми заборгованостей під час управління
	суб'єкти відносин	
	місце виникнення щодо підприємства	
	строк погашення	
	чинники виникнення	
	характер виникнення	
	виконання умов договору	
	ймовірність повернення	
	тривалість взаємин з контрагентами	
умови кредитування		

Джерело: побудовано за інформацією [7]

Таблиця 2 – Класифікація дебіторської заборгованості для цілей управління підприємством

Автор, тема дисертації (рік захисту)	Класифікаційні ознаки (пропозиції науковця)	Мета класифікації
Кияшко О.М. Облік та аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством (2011)	залежно від проведеної роботи з приводу погашення дебіторської заборгованості	Розширення інформаційного забезпечення з метою прийняття рішення про можливість її погашення або передання аутсорсеру
	залежно від можливості передання керування дебіторською заборгованістю іншій юридичній особі (аутсорсингу)	

Джерело: побудовано за інформацією [8]

ресурсів підприємства, які втілюють в собі економічні вигоди» [9].

Для поглиблення розуміння змісту заборгованостей по товарних операціях науковцем удосконалено їх класифікацію, яка буде корисною в обліковій практиці підприємств (табл. 3).

З позиції автора запропонована класифікація забезпечить поглиблення існуючих підходів щодо ідентифікації розрахунків, сприятиме більшому їх упорядкуванню та буде основою раціональної побудови аналітичного обліку дебіторської та кредиторської заборгованостей в частині бухгалтерських рахунків для подальшого підвищення інформативності звітності для прийняття управлінських рішень.

В системі обліку дебіторська та кредиторська заборгованості супроводжуються розрахунками з контрагентами у відповідності до укладених договорів, а учасники цих договірних відносин набувають статусу ділових партнерів. Виходячи результатів проведених наукових досліджень Бурак І.О. виділяє авторські тлумачення понять «розрахунки» та «ділові партнери», що дозволило автору конкретизувати їх сутність, поглибити теоретичні аспекти. Під терміном «*розрахунки*» науковець пропонує розуміти «систему взаємовідносин між діловими партнерами з приводу організації та реалізації договірних відносин з моменту виникнення будь-яких зобов'язань за об'єктом договору до моменту повного погашення заборгованості в будь-якій формі (у т.ч. грошову), яка включає проведення та регулювання сукупності платежів» [10]. З позиції автора розрахунки як економічна категорія відображають сукупність взаємозв'язків (розрахунки – зобов'язання – заборгованість), що виникають у процесі реалізації відносин між діловими партнерами. В певний момент часу одна із сторін бере на себе зобов'язання (відповідальність) щодо виконання визначених умов на певний період часу, тобто зобов'язання обмежені часовим інтервалом до моменту їх виконання. А заборгованість є тим показником, що характеризує стан виконання зобов'язань на певний момент часу.

Поняття «ділові партнери» Бурак І.О. інтерпретує як «учасники договірних відносин, які з моменту підписання (усного укладання, домовленості) договору чи угоди і до моменту вико-

нання всіх її пунктів набувають відповідних прав, обов'язків та зобов'язань, що підлягають належному та своєчасному виконанню» [10]. Виходячи зі сфери існування ділових партнерів, автором запропоновано їх класифікацію: 1) «купівля-продаж» – постачальники, підрядники, покупці, замовники, інші дебітори і кредитори; 2) «внутрішнє середовище» – працівники підприємства, власники, учасники, акціонери, пайовики, профспілки; 3) «кредитори-позичальники» – банківські та фінансові установи; 4) «майнові права на основні засоби» – орендодавці, орендарі.

У системі економічних відносин будь-яке підприємство знаходиться у двоякому становищі: одночасно є як продавцем, так і покупцем, як кредитором, так і дебітором. Суб'єкт господарювання одночасно задіяний в двох основних бізнес-процесах: реалізації та придбання, які є основою його операційної діяльності. В процесі реалізації він виступає продавцем (кредитором), а його діловий партнер – покупцем (дебітором). В процесі придбання ролі змінюються: підприємство є покупцем (дебітором), а діловий партнер – продавцем (кредитором). В цих відносинах чітко виділяються ключові облікові об'єкти, які підлягають документуванню, відображенню та контролю: в однієї юридичної особи це дебіторська заборгованість, в іншої – кредиторська. В табл. 4, 5 наведено облікові події, які виникають в контрагентів при виконанні договірних зобов'язань в процесі купівлі-продажу активів.

Процес реалізації є ключовим елементом діяльності підприємства, який має вагомий вплив на фінансові результати та ефективність господарювання. В процесі реалізації важливе місце відводиться дебіторській заборгованості, оскільки вона безпосередньо впливає на фінансові потоки та забезпечує підтримку стабільності операційної діяльності. Її роль проявляється в наступних аспектах:

1) *Фінансування оборотного капіталу*: дебіторська заборгованість являє собою очікувані грошові кошти, які підприємство має отримати від покупців за реалізовану готову продукцію (товари, роботи, послуги, інші активи). Вона має вплив на оборотний капітал, оскільки кошти, заморожені в заборгованості, не можуть бути

Таблиця 3 – Класифікація дебіторської та кредиторської заборгованостей для цілей бухгалтерського обліку

Автор, тема дисертації (рік захисту)	Класифікаційні ознаки (пропозиції науковця)	Мета класифікації
Новицька Н.В. Облік і аудит розрахунків по товарним операціям (2012)	за рівнем забезпеченості	Для правильного та точного відображення розрахунків в системі обліку та звітності
	за напрямками діяльності підприємства	
	по відношенню до підприємства	
	за ступенем ліквідності	
	за доцільністю	

Джерело: побудовано за інформацією [9]

Таблиця 4 – Факти господарського життя ділових партнерів в процесі виконання умов договору «купівлі-продажу» (на умовах наступної оплати)

Контрагент	Облікові події у продавця	Факти господарського життя	Облікові події у покупця	Контрагент
ПРОДАВЕЦЬ <i>Процес реалізації</i>	визнання дебіторської заборгованості	Об'єкти купівлі-продажу: оборотні та необоротні активи	класифікація об'єкта придбання для потреб обліку	ПОКУПЕЦЬ <i>Процес придбання</i>
	визнання доходу від реалізації		визнання кредиторської заборгованості	
	визнання податкових зобов'язань з ПДВ	ПДВ	визнання податкового кредиту з ПДВ	
	отримання грошових коштів від покупця	Оплата	погашення кредиторської заборгованості	
	погашення дебіторської заборгованості		перерахування грошових коштів продавцеві	

Джерело: авторська розробка

Таблиця 5 – Факти господарського життя ділових партнерів в процесі виконання умов договору «купівлі-продажу» (на умовах попередньої оплати)

Контрагент	Облікові події у продавця	Факти господарського життя	Облікові події у покупця	Контрагент
ПРОДАВЕЦЬ <i>Процес реалізації</i>	отримання грошових коштів від покупця	Попередня оплата	визнання дебіторської заборгованості в частині розрахунків за авансами виданими	ПОКУПЕЦЬ <i>Процес придбання</i>
	визнання кредиторської заборгованості в частині розрахунків за одержаними авансами		перерахування грошових коштів продавцеві	
	визнання податкових зобов'язань з ПДВ	ПДВ	визнання податкового кредиту з ПДВ	
	визнання дебіторської заборгованості	Об'єкти купівлі-продажу: оборотні та необоротні активи	класифікація об'єкта придбання для потреб обліку	
	визнання доходу від реалізації		визнання кредиторської заборгованості	
	закриття кредиторської заборгованості в частині розрахунків за одержаними авансами	Залік заборгованостей	закриття кредиторської заборгованості	
	закриття дебіторської заборгованості		закриття дебіторської заборгованості в частині розрахунків за авансами виданими	

Джерело: авторська розробка

використані для поточних операцій. Натомість, її високий рівень може негативно відбиватися на господарській діяльності підприємства – дебіторська заборгованість може уповільнювати фінансовий цикл та призводити до потреби у додатковому фінансуванні.

2) *Вплив на грошові потоки*: затримання, відстрочення термінів оплати за дебіторською заборгованістю призводить до зменшення вільних (доступних для використання) грошових коштів,

які використовуються для покриття поточних зобов'язань. Це може призвести до тимчасової неліквідності підприємства та підвищить ризики його потенційної платоспроможності в діловому бізнес-середовищі.

3) *Формування кредитної політики*: для ефективного управління дебіторською заборгованістю необхідно розробляти кредитну політику, яка має визначати умови надання товарного кредиту покупцям. Вона повинна включати: умови оплати

(попередня оплата або відстрочення платежу), кредитні ліміти, критерії оцінки платоспроможності покупців. Від її повноти та обґрунтованості залежить не лише швидкість реалізації, але й рівень ризиків для підприємства.

4) *Контроль за якістю дебіторської заборгованості*: для підтримки належного рівня фінансових показників мають здійснюватися контрольні процедури за станом дебіторської заборгованості з метою уникнення накопичення прострочених платежів. Для цього потрібно використовувати різні інструменти: постійний моніторинг стану заборгованості, аналіз термінів погашення, взаємодія з клієнтами для стимулювання своєчасних оплат.

5) *Ризики не отримання оплат в процесі реалізації*: існують ризики, що частина дебіторської заборгованості може стати або сумнівною, або безнадійною. Сумнівний борг – це борг, щодо якого існують певні сумніви в його погашенні, але ще є ймовірність отримання платежу. Зазвичай це прострочені борги, але підприємство вважає, що може їх стягнути з покупців шляхом нагадування чи перемовин. Для такої дебіторської заборгованості має створюватись резерв сумнівних боргів. Безнадійний борг – це борг, який на думку підприємства, не буде погашений боржником в наслідок його фінансових труднощів, банкрутства, ліквідації як юридичної особи. Визнання боргу безнадійним означає, що підприємство не очікує повернення цих грошових коштів, і сам борг має бути списаний. Таким чином, сумнівний борг має потенціал для стягнення, тоді як безнадійний – вважається втраченою можливістю.

6) *Покращення відносин з клієнтами*: гнучкі умови кредитування, які підприємство пропонує своїм покупцям сприяють покращенню довгострокових відносин, утримувати постійних клієнтів та стимулювати збільшення обсягів реалізації.

Отже, дебіторська заборгованість є важливою складовою бізнес-процесу реалізації, оскільки вона має вплив на грошові потоки, ліквідність підприємства, його здатність підтримувати безперервний процес збуту та забезпечує гнучкість у відносинах з клієнтами.

Ефективне здійснення підприємницької діяльності неможливе без наявності засобів та предметів праці, які в процесі придбання отримуються від постачальників. Ключове місце в процесі придбання займає кредиторська заборгованість. Вона дозволяє підприємству тимчасово користуватися ресурсами без негайного витрачання власних грошових коштів та зменшує необхідність у залученні зовнішнього фінансування. Кредиторська заборгованість дає можливість більш гнучко управляти грошовими потоками, розподіляти платежі в розрізі періодів та виступає інструментом управління у відносинах з постачальниками.

Виважене використання кредиторської заборгованості має позитивний вплив на оптимізацію витрат, оскільки затримка платежів надає час для пошуку вигідних фінансових рішень (отриманні додаткових доходів, залучення більш дешевих кредитних ресурсів). Управління кредиторською заборгованістю передбачає контроль за строками платежів, умовами договорів, моніторинг співвідношення боргів до активів підприємства.

В реаліях сьогодення більшість суб'єктів господарювання інтуїтивно приймають рішення щодо утворення та погашення заборгованостей, і тому трапляються випадки відсутності на підприємстві обґрунтованої політики щодо управління розрахунками, які виникають в процесах придбання та реалізації. Основним завданням такої політики має бути визначення прийнятого рівня дебіторської та кредиторської заборгованостей, вибір умов реалізації, за яких більш гарантованим є надходження коштів, прискорення стягнення боргу, визначення найбільш вигідних умов придбання запасів. Етапами дієвої політики управління дебіторською та кредиторською заборгованостями, є наступні:

1) аналіз складу, динаміки, структури дебіторської та кредиторської заборгованостей;

2) організаційні аспекти управлінського обліку, поточного моніторингу стану розрахунків з покупцями (дебіторами) та постачальниками (кредиторами);

3) контроль за своєчасним обліком, аналізом та інкасацією дебіторської заборгованості, формування ефективного відділу внутрішнього аудиту;

4) визначення суми коштів, яку можна інвестувати в дебіторську заборгованість за продукцію (товари, роботи, послуги), а також встановлення «безпечного» розміру кредиторської заборгованості;

5) дослідження платоспроможності та надійності потенційних покупців, створення дієвої методики швидкого або експрес-аналізу дебіторської заборгованості клієнтів;

6) впровадження практики надання дисконтів, знижок постійним покупцям;

7) визначення критичних строків (термінів) сплати боргових зобов'язань та контроль за їх дотриманням;

8) використання сучасних форм рефінансування заборгованостей;

9) залучення правових механізмів для ефективного управління борговими зобов'язаннями;

10) формування системи стягнення простроченої заборгованості з клієнтів та введення штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язань клієнтами.

Використання стратегії управління дебіторською та кредиторською заборгованостями в практичній діяльності підприємств допоможе

оптимізувати їх розмір, знизить ризики неповернення боргів, поліпшить якість контрольних процедур за станом розрахунків.

Висновки. Дебіторська заборгованість є складовою активів підприємства, тобто формує його майно, за умови існування ймовірності отримання майбутніх економічних вигід та можливості достовірного визначення її суми. Виникнення дебіторської заборгованості є нормальним явищем процесу господарювання підприємства, і кожен господарюючий суб'єкт зацікавлений в оптимізації її обсягу. Скорочення дебіторської заборгованості показує, що підприємство приймає міри щодо утримання, а ріст – означає ослаблення фінансової роботи і зростання сумнівних чи безнадійних боргів.

Кредиторська заборгованість є зобов'язаннями, які виникли в наслідок минулих подій і погашення яких в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, які втілюють в собі економічні вигоди. З однієї сторони вона надає можливість часового використання позикових коштів, з іншої – її великі обсяги призводять до зниження показників платоспроможності, ліквідності, і як результат, погіршення іміджу підприємства. За своєю економічною природою кредиторську заборгованість можна розглядати як фінансову угоду між двома суб'єктами господарювання. В цій угоді одна сторона тимчасово позичає комерційні кошти для грошового обігу, а

інша – бере на себе зобов'язання повернути борг у визначений термін.

В сучасних реаліях життя умови господарювання характеризуються наданням суб'єктам підприємницької діяльності повної самостійності у виборі ринків збуту, ділових партнерів (покупців, постачальників), у пошуку джерел фінансування. Дебіторська та кредиторська заборгованість є одними з вагомих об'єктів обліку. Розуміння їх економічної природи, класифікації, порядку визнання має значний вплив на стратегію їх управління. Інформація про стан розрахунків з дебіторами і кредиторами потрібна менеджменту підприємства для: 1) дослідження складу, динаміки заборгованостей, які виникають в бізнес-процесах реалізації та придбання; 2) формування (уточнення) принципів кредитної політики та системи кредитних умов; 3) систематизації та аналізу інформації про ділових партнерів; 4) моніторингу дебіторської та кредиторської заборгованостей; 5) оцінки платоспроможності дебіторів; 6) розрахунку прогнозних розмірів резерву сумнівних боргів. Отже, стратегічні аспекти управління дебіторською та кредиторською заборгованостями ставить собі за мету підтвердження достовірності їх виникнення, своєчасності погашення, виявлення ступеня та характеру впливу на показники фінансової звітності. А успішна реалізація стратегії управління вимагає розуміння економічної природи даних категорій, їх місця і ролі в господарській діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Паянок Т.М. Система внутрішнього контролю дебіторської заборгованості: напрями вдосконалення. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2019. Вип. 1(42). С. 58–63.
2. Пильнова В.П. Дотримання балансу дебіторської та кредиторської заборгованості як показник стабільного фінансового стану підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. № 1. С. 33–38.
3. Лащик І., Віблій П., Коць О. Особливості управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Галицький економічний вісник*. 2022. № 1(74). С. 68–75.
4. Крупельницька І.Г. Дослідження сучасних особливостей обліку та контролю розрахунків з покупцями. *Науковий погляд: економіка та управління*. 2023. № 2(82). С. 116–120.
5. Тирінов А.В. Дебіторська заборгованість підприємства: специфіка і сутність. *Причорноморські економічні студії*. 2016. Вип. 9–2. С. 112–116.
6. Чорненко О.Б. Управління заборгованістю машинобудівних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Львів, 2014. 25 с.
7. Носач Л.Л. Управління дебіторською та кредиторською заборгованостями в підприємствах оптової торгівлі: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Харків, 2010. 18 с.
8. Кияшко О.М. Облік та аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09. Київ, 2011. 23 с.
9. Новицька Н.В. Облік і аудит розрахунків по товарним операціям: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09. Харків, 2012. 25 с.
10. Бурак І.О. Облік та аудит розрахунків з діловими партнерами підприємств торгівлі: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09. Київ, 2014. 23 с.

References:

1. Paianok T. M. (2019) Systema vnutrishnoho kontroliu debitorskoi zaborhovanosti: napriamy vdoskonalennia [Internal control system for accounts receivable: areas for improvement]. *Problemy teorii ta metodologii bukhgalterskoho obliku, kontroliu i analizu*, vol. 1(42), pp. 58–63. (in Ukrainian)
2. Pylnova V. P. (2020) Dotrymannia balansu debitorskoi ta kredytorskoi zaborhovanosti yak pokaznyk stabilnogo finansovoho stanu pidpriemstva [Maintaining the balance of receivables and payables as an indicator of the stable financial condition of the enterprise]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, no. 1, pp. 33–38. (in Ukrainian)

3. Lashchuk I., Viblyi P., Kots O. (2022) Osoblyvosti upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu pidpriemstva [Features of managing an enterprise's accounts receivable]. *Halyskyi ekonomichnyi visnyk*, no. 1(74), pp. 68–75. (in Ukrainian)
4. Krupelnytska I. H. (2023) Doslidzhennia suchasnykh osoblyvostei obliku ta kontroliu rozrakhunkiv z pokuptsiamy [Research into modern features of accounting and control of payments with customers]. *Naukovyi pohliad: ekonomika ta upravlinnia*, no. 2(82), pp. 116–120. (in Ukrainian)
5. Tyrinov A. V. (2016) Debitorska zaborhovanist pidpriemstva: spetsyfika i sutnist [Accounts receivable of an enterprise: specifics and essence]. *Prychornomorski ekonomichni studii*, vol. 9–2, pp. 112–116. (in Ukrainian)
6. Chornenka O. B. (2014) *Upravlinnia zaborhovanistiu mashynobudivnykh pidpriemstv* [Debt management of machine-building enterprises] (PhD Thesis), Lviv. (in Ukrainian)
7. Nosach L. L. (2010) *Upravlinnia debitorskoiu ta kredytorskoiu zaborhovanostiamy v pidpriemstvakh optovoi torhivli* [Accounts receivable and accounts payable management in wholesale enterprises] (PhD Thesis), Kharkiv. (in Ukrainian)
8. Kyiashko O. M. (2011) *Oblik ta analiz debitorskoi zaborhovanosti v systemi upravlinnia pidpriemstvom* [Accounting and analysis of receivables in the enterprise management system] (PhD Thesis), Kyiv. (in Ukrainian)
9. Novytska N. V. (2012) *Oblik i audyt rozrakhunkiv po tovarnym operatsiiam* [Accounting and audit of settlements for commodity transactions] (PhD Thesis), Kharkiv. (in Ukrainian)
10. Buriak I. O. (2014) *Oblik ta audyt rozrakhunkiv z dilovymy partneramy pidpriemstv torhivli* [Accounting and auditing of settlements with business partners of trading enterprises] (PhD Thesis), Kyiv. (in Ukrainian)

Стаття надійшла до редакції 06.02.2025