

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-72-110>

УДК 336.32; 657; 658.

ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ЯК АКТИВУ

THE ECONOMIC NATURE OF RECEIVABLES AS AN ASSET

Шигун Марія Михайлівнадоктор економічних наук, професор,
Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1660-9534>**Мухомор Григорій Вікторович**аспірант,
Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана
ORCID: <https://orcid.org/0009-0008-1276-109X>**Shygun Mariya, Mukhomor Hryhorii**

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

У статті досліджено економічну природу дебіторської заборгованості, описано прямих права власності на нього в порівнянні із матеріальним активом. Авторами доведено, що дебіторська заборгованість являє собою тимчасову цінність, що покликана підтримувати реалізацію товарів в умовах недостатніх грошових ресурсів покупців, але разом із тим акумулює в собі ризики платоспроможності покупця, наслідком яких може бути прострочення платежів, часткова або повна несплата за товари (роботи, послуги). В статті описано зв'язок між дебіторською заборгованістю та репутацією підприємства. Це дозволить розглядати репутацію об'єктом управлінського обліку. Проте, можливість обліку репутації наразі ускладнено, тому авторами запропоновано потенційний механізм використання податкової накладної для отримання інформації про несплачені зобов'язання контрагента.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, репутація, сумнівна заборгованість, реєстр прострочених платежів, чинники цінності дебіторської заборгованості, безнадійна заборгованість.

The article examines the economic nature of accounts receivable and describes the ownership rights to it in comparison with a tangible asset. It is found that the possession, use and alienation of receivables is extremely limited. In particular, ownership of receivables is in fact only the ownership of the right to probable repayment of such receivables. Therefore, ownership of receivables means ownership of all supporting documents that make a supplier's claim against a buyer legitimate. The use of such receivables is limited to actual collection of the receivables or their use as collateral, which is usually practiced at a significant discount. The alienation of receivables is limited by the contract with the buyer, and can be problematic due to the lack of an active market for liabilities. The authors prove that accounts receivable are a temporary value designed to support the sale of goods in the conditions of insufficient cash resources of the buyer, but at the same time accumulate the risks of solvency of such a buyer, which may result in late payments, partial or full non-payment for goods (works, services). Based on this, the authors identify six main factors that have a significant impact on the probability of receivables repayment. The study of such factors and assignment of numerical values to them will allow a more accurate assessment of the risk level of a particular debtor and avoidance of a non-payment crisis. The article describes the relationship between accounts receivable and the company's reputation. This will allow considering reputation as an object of management accounting. The authors prove that it is the buyer's reputation that is considered as a pledge for the goods received from the supplier. The supplier, selling the goods, believes that it is unprofitable for the buyer to lose reputation. However, there is a problem that before the transaction the supplier does not have access to information about the buyer's overdue payments with other suppliers. Therefore, the authors propose a mechanism for improving the tax invoice, which will allow receiving reports on the buyer's overdue obligations, which in turn will increase the parties' awareness before the contract.

Keywords: accounts receivable, reputation, doubtful debts, register of overdue payments, factors of accounts receivable value, bad debts.

Постановка проблеми. Зниження ефективності інкасування дебіторської заборгованості зумовлює наукові дослідження економічної природи та основних джерел ризику, який впливає на прострочення та несплату дебіторської заборгованості. Не зважаючи на практичну роль репутації в господарських відносинах, вона не має методології та інструментів обліку на державному рівні. Використання Відсутність обліку репутації контрагентів суттєво збільшує ризик несплати дебіторської заборгованості та ускладнює системне виявлення недобросовісних контрагентів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження економічної сутності дебіторської заборгованості 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 таблиці [12, с. 362]. К. Бері розкрив основні теоретичні передумови, що спонукають контрагентів використовувати заборгованість як інструмент оплати та дослідив етичне відношення до боргу різних груп етносів [4, с. 9]. Хатч М. та Шульц М. провели дослідження понять «ділова репутація» та «імідж», їх вплив на створення підприємством вартості [20, с. 131]. Н. Гончаренко також проаналізувала різні підходи до визначень терміну «репутація», зокрема виділяючи поняття «іміджу», «бренду» та «ділової репутації» [21, с. 72]. Дослідження терміну «репутаційний капітал» проведено Подоляком В., де автор показав його природу як нематеріального активу, який створює додаткові вигоди у співпраці зі стейкхолдерами [7, с. 366]. Дзямулич О. та Савченко О. також дослідили питання репутаційного капіталу та розвитку його в Україні [26; 27]. Що стосується бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості та ролі репутації в її оплаті, то таке дослідження проводили Степаненко О. та Дубовик М., що визнали роль репутації як вагомого чинника для проведення вчасних платежів [2, с. 120]. Важливі питання проблем обліку дебіторської заборгованості досліджував Журавель А., який обґрунтував неузгодженість віднесення дебіторської заборгованості до складу фінансових результатів (прибутку), з одночасним визнанням ПДВ, що призводить до браку грошових коштів [5, с. 43; с. 131].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Огляд наукових досліджень свідчить про те, що дебіторська заборгованість здебільшого розглядається як фінансова категорія, що впливає на рух грошових коштів. Тому зусилля науковців спрямовуються на вирішення проблем її оцінки та управління нею. Проте недостатньо уваги приділено пошуку якісних відмінностей дебіторської заборгованості від інших активів, зокрема в питаннях володіння, користування та відчуження. Крім того, науковцями не достатньо досліджено зв'язок між репутацією підприємства та дебіторською заборгованістю.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження економічної природи дебіторської заборгованості як активу. Проведення аналізу ключових чинників, що впливають на несплату дебіторської заборгованості. На основі цього варто дослідити місце репутації в процесі здійснення угод та запропонувати дієві інструменти її обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідність реалізовувати 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 перешкодою для такого обміну. Тому, історичним виходом із стану нестачі грошових коштів був борг покупця перед постачальником. Логічним наслідком виникнення такого боргу та необхідності його бухгалтерського відображення було прирівняння постачальником боргу покупця до грошей, які будуть отримані у майбутньому. Саме тому, борг виступає основою обміну у прихильників раціоналістичного підходу до виникнення грошей [22, с. 17–20]. Підтвердженням отождошення боргу та грошей може слугувати той факт, що готівкові банкноти, також визнаються боргом (зобов'язанням Нацбанку держави прийняти їх у якості засобу платежу) [23, ст. 34]. Звісно, 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. Для підприємств реалізація товарів у борг є поширеним явищем, відповідно дебіторська заборгованість

в економічній практиці часто складає суттєву частину активів постачальника.

Економічним завданням дебіторської заборгованості є заміна матеріального активу (товару) на зобов'язання його сплатити в майбутньому. Це дозволяє продовжувати виробництво в умовах недостатнього грошового забезпечення покупців. На рис. 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. Існування дебіторської заборгованості у формі «тимчасового» активу одночасно не дозволяє кредиторі вільно, без волі, дебітора розпоряджатись такою «не отриманою» грошовою компенсацією за товар, зокрема, проводячи нові закупівлі, оплачуючи власні рахунки, накопичуючи цей актив. Таким чином, дебіторська заборгованість як благо, майно, чи актив характеризує саме 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.

За НП(С)БО 10, дебіторська заборгованість визнається активом, якщо існує ймовірність

отримання економічних вигід та може бути достовірно визначена її сума [3, п. 5]. Тобто для визнання її активом достатньо належної «ймовірності» отримання компенсації. Саме таке регламентування визнання дебіторської заборгованості активом як в міжнародних так і в національних стандартах свідчить про головний підхід: за ризику несплати відповідальність несе постачальник. Відтак, постачальник має самостійно використовувати власні та рекомендовані методи перевірки дебітора, оцінки його фінансового стану, зовнішні умови, аби підвищити рівень «ймовірності» оплати за власну продукцію. Висвітлення в фінансовій звітності грошового виміру дебіторської заборгованості має все ж неточність, адже залежить від раціональних очікувань. Якщо б існувала абсолютна гарантія виконання такого договору (а не ймовірність) та можливість достовірно оцінити її величину, тоді дебіторська заборгованість була б прирівняна до грошових коштів, вона могла би бути об'єктом обігу та інвестицій. Проте, учасники ринку не можуть мати повної гарантії виконання зобов'язання дебітором через численну кількість причин та змінних чинників, включаючи обставини непереборної сили, якими є сьогодні війна в Україні.

Проте, в системі бухгалтерського обліку, в фінансовій звітності (злчоема у звіті про фінансовий стан), не відображається якісна різниця між дебіторською заборгованістю та іншими активами для дотримання принципу єдиного грошового вимірника. Дебіторська заборгованість як актив має власні особливі риси. Оскільки вона не має матеріальної форми, а

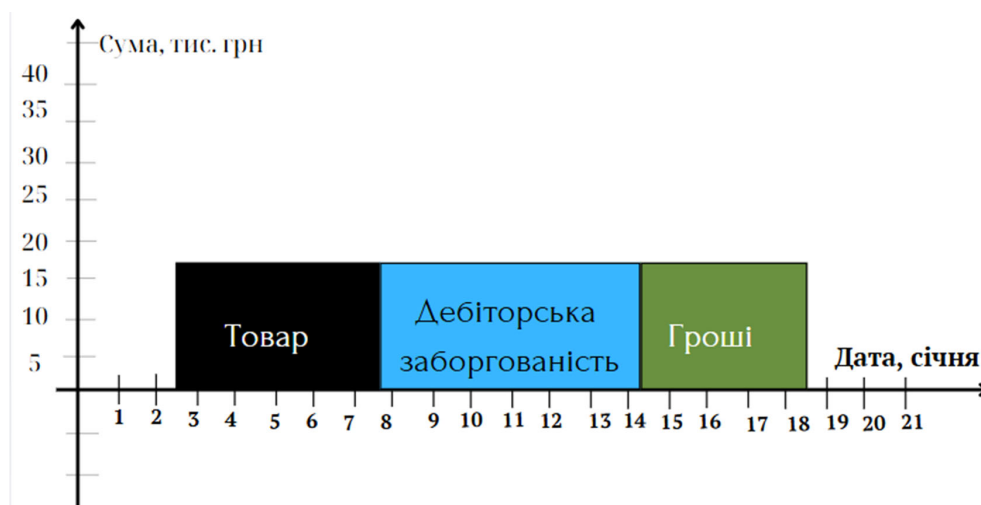


Рис. 1. Перехід майна продавця від товару до грошової компенсації через дебіторську заборгованість

Джерело: сформовано авторами

відтак не може безпосередньо використовуватись у виробництві, бути засобом обігу, то такий актив набуває певного «абстрактного стану» і існує лише в облікових записах сторін договору. Володіння, користування та відчуження такого об'єкту обліку має обмежений характер, в порівнянні із матеріальними активами, як розглянуто в таблиці 1.

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, з бухгалтерської та податкової точки зору невизначеність і «ймовірність» отримання економічних вигід на початковій стадії не впливає на визнання дебіторської заборгованості активом [3, ст. 5]. Якщо визнання та оцінка матеріального активу невід'ємна від матеріальної форми та може проводитись лише одним контрагентом – фактичним власником активу, тоді для визнання дебіторської заборгованості необхідно щонайменше узгодження двох учасників (постачальник та покупець (дебітор)), а в окремих випадках третьої сторони – держави, яка в особі податкового органу може бути не згодна, наприклад, з цінами в угоді (зокрема, шляхом блокування податкової накладної). Більше того, навіть згода дебітора з існуванням боргу не може надати дебіторській заборгованості достовірної цінності, адже важливо, крім згоди з боргом, мати можливість його погашення (достатності активів), наявність волі (свідомих дій) до такого погашення.

На наш погляд, на повернення дебіторської заборгованості впливає певна група чинників,

які варто розглядати та оцінювати кредитором, а саме:

– *Чинник А* – недостатнє документальне оформлення вимоги кредитора до дебітора. Це зокрема усні договори, відсутність первинних документів або необхідних реквізитів у них, які свідчили б про виконання кредитором своїх зобов'язань та настання зобов'язань у дебітора.

– *Чинник В* – Недостатність дій кредитора по контролю заборгованості та її інкасації. Це стосується як внутрішнього контролю, наприклад, внесення даних в облікові реєстри, побудові ефективного документообігу, так і зовнішнього контролю, зокрема обмін актами звірки з дебітором, що підтверджувало б визнання зобов'язання. Також, до цього чиннику варто віднести політику нагадувань, знижок, та інших кроків, направлених на вчасне інкасування заборгованості.

– *Чинник С* – відсутність підтвердження зобов'язань у дебітора перед кредитором. Цей чинник аналогічний чиннику А. Дебітор може не визнавати заборгованість, аргументуючи відсутністю таких зобов'язань перед кредитором, або невиконання кредитором частини зобов'язань, зокрема щодо якості товару або інших додаткових умов.

– *Чинник D* – наявність майна у дебітора, достатнього для погашення заборгованості. Неправильне бюджетування, відсутність початкової фінансової стійкості та інші причини можуть спровокувати неможливість виконання зобов'язань перед кредитором.

– *Чинник E* – наявність свідомої волі до погашення заборгованості дебітором у домовлений термін. Поняття «волі до виконання

Таблиця 1

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

№	Володіння	Користування	Відчуження
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 [3, п. 7; 14, ст. 317–319]

зобов'язань» не регламентується законодавством, але має значення на практиці. Деякі підприємства виконують зобов'язання вчасно навіть при власних ризиках, інші – затримують платежі, щоб використати післяплату як кредитний інструмент. Це може негативно впливати на розрахунки між підприємствами, хоча й не завжди суперечить законодавству.

– *Чинник F* – наявність дієвого правового поля та інституцій для забезпечення реалізації договору. Стабільність та передбачуваність макроекономічних умов прямопропорційно впливає на господарську діяльність підприємств. Кредитори, в особі постачальників, сподіваються на роль держави у вирішенні спорів на основі дієвої судової та виконавчої системи. Наприклад, тривалий розгляд справ про спірну ДЗ, нестабільність тлумачення чинних норм законодавства, висока вартість юридичного супроводу та судових витрат може вплинути на рішення кредитора реалізувати товар на основі післяплати. Відсутність одного або кількох із зазначених вище чинників може істотно підвищити ризик затримки, неповернення або навіть повної втрати компенсації. Якщо обмежити кількість комбінацій кожного чиннику як «достатній» або «недостатній», то буде $2^6 = 64$ різних варіантів цінності дебіторської заборгованості. Відтак, питання методології їх оцінки становить інтерес подальших досліджень.

На практиці, основою для угоди післяплати є надійність покупця та раціональні очікування постачальника. Ділова репутація та імідж фірми має суттєвий вплив на її діяльність та додаткове залучення ресурсів, зокрема, за рахунок товарного кредитування. Дзямулич О. визначає «репутаційний капітал» як «вартісний вираз ділової репутації, яка приносить компаніям прибуток» [27, с. 52], Савченко О. зазначає, що «репутаційний капітал характеризує формування системи стосунків із стейхолдерами» [26, с. 82]. Відтак, репутація дебітора має вплив на прийняття рішення про відстрочку платежу, а тому і отримання додаткових вигод від нього. На наш погляд, через те, що репутація може надавати додаткові вигоди чи витрати, її варто розглядати об'єктом управлінського обліку, адже мета звичного бухгалтерського обліку – 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.

Якщо вважати кредиторську заборгованість як суму, отриману на основі «довіри» певного кредитора, то дебіторська заборгованість у кредитора і буде такою «довірою». Списання дебіторської заборгованості може бути аргументовано рішенням суду, закінченням терміну позовної давності, або іншими причинами, що дають впевненість у неповерненні. Проте, часто постачальник не використовує судову інстанцію через вкрай тривалі терміни та суттєві витрати або ризики, тому на практиці постачальник може очікувати спливання терміну позовної давності для облікового списання дебіторської заборгованості. Відтак, бухгалтерські та податкові наслідки списання дебіторської заборгованості не передбачають наслідків для недобросовісного дебітора, якщо не було відповідного судового рішення. Але, із втратою репутації (яка відбувається раніше списання ДЗ) інакше. Вплив втраченої репутації як правило відбувається тоді, коли дебіторська заборгованість стає простроченою або сумнівною. Постачальник може обмежити співпрацю ще до закінчення терміну позовної давності, не підписувати нові договори, розповсюдити інформацію про неплатоспроможність дебітора, тощо. На наш погляд, вплив на репутацію контрагента шляхом окремого розкриття інформації про його прострочені зобов'язання важливе та потребує системного рішення на рівні держави.

Розглянемо роль держави у договорі післяплати детальніше. Окрім безпосередніх учасників договору (дебітора та кредитора), держава, як інституція історично формувала правове поле, встановлюючи закони та будуючи систему забезпечення правопорядку, здійснює захист прав та законних інтересів як юридичних, так і фізичних осіб, запобігаючи та реагуючи на протиправні дії шляхом правосуддя, правоохоронних механізмів і іншого державного регулювання [14, ст. 13; ст. 41]. Зі свого боку, держава зацікавлена у забезпеченні ефективних розрахунків між суб'єктами господарювання, функціонуванні стабільної грошово-кредитної системи та безперервності економічних процесів. 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. Відкритими залишаються питання способів захисту від «ризикових» операцій

та дебіторів, на штат державного сервісу «Дізнайся більше про свого бізнес-партнера», розміщеному в особистому кабінеті платника податків (ЕКПП), де через погодження сторін можливо отримати інформацію про несплачені податкові зобов'язання контрагента [25]. В відповідному наказі МФУ немає пояснень про цілі та мету його запровадження, проте зрозуміло, що із одного боку, такий крок дійсно спрощує адміністрування податків, а з іншого боку чинить певний репутаційний тиск на платника через механізм відкриття інформації про несплачені зобов'язання, тобто захищає свої інтереси. Ми вважаємо, що це є важелем впливу на репутацію підприємства, адже контрагент, який бачить заборгованість, може сумніватись у платоспроможності суб'єкта господарювання та мати інші побоювання. Інструмент законного відкриття інформації про прострочені зобов'язання підприємств може значно підвищити рівень обізнаності сторін перед угодою та бути дієвим заходом впливу на боржника. Такий підхід не суперечить чинному законодавству. На основі Податкового кодексу, держава визначає інформацію про заборгованість із податків конфіденційною [16, п.п 17.1.9], а на основі Закону України «Про доступ до публічної інформації», розкриття конфіденційної інформації має відбуватись виключно за згодою сторін [15, ст. 6]. Тому, на зразок побудованої системи доступу до даних про прострочені платежі з податків, має бути створена система доступу до інформації про прострочені платежі за господарськими договорами. Отримання такої інформації має здійснюватись за взаємною згодою сторін для виконання вимог законодавства.

Ми вважаємо, що створення такої системи може бути агреговано у діючий ЕКПП, проте, із переглядом ролі банківських установ в частині контролю вхідних оплат та обміном пов'язаною інформацією із податковою та переглядом форми поточної податкової накладної (ПН) як інструменту обміну інформацією. Судові справи про спірну дебіторську заборгованість свідчать, що в доведенні права постачальника на дебіторську заборгованість все більш суттєву роль відіграє саме ПН (для платників ПДВ), а особливо – використання права на податковий кредит покупцями за спірними операціями [17, п. 4.29; 4.31; 18, п. 9.3; 19, п. 8.21]. Введення додаткових рядків щодо умов договору (зокрема, терміну оплати) та подальший обмін інформацією із банком про надходження

оплат дозволять при простроченні заборгованості відобразити таку суму в реєстрі. Вказаний крок може бути реалізований, якщо банки та контролюючі органи (ДПС) обмінюватимуться інформацією. Це, в свою чергу, обґрунтовував А. Журавель, який дослідив можливість використання банків в якості податкових агентів (БПА), що значно посилить обмін інформацією та спростить систему електронного адміністрування ПДВ [5, с. 131]. Використання банків як податкових агентів дозволить автоматично отримувати інформацію про статус заборгованості та вносити відповідну інформацію до реєстру простроченої заборгованості. Контролюючі органи матимуть додаткову інформацію, яка може вплинути на віднесення контрагента до ризикових (ризик несплати зобов'язань або участь в фіктивних операціях), а постачальники матимуть більше суттєвої інформації про потенційних дебіторів. Крок розкриття інформації (за згодою сторін) дозволить впливати на репутацію сторін договору та уникнути значної частини прострочень та несплат, адже репутаційний вплив набуде офіційного статусу, а репутація розглядатиметься як об'єкт управлінського обліку.

Висновки. Дебіторська заборгованість, як важлива складова активів підприємства, суттєво відрізняється від інших типів активів передусім своєю «абстрактністю» та існуванням лише у формі записів в договорах, первинних документах та реєстрах бухгалтерського обліку до отримання фактичної грошової компенсації. Економічна природа дебіторської заборгованості полягає у виконанні функції тимчасового заміщення матеріальних активів постачальника на зобов'язання дебітора. Така «тимчасова» компенсація, що підтверджена постачальником в момент укладання договору та подальшого відвантаження товару, акумулює в собі ризики несплати або прострочення оплати з боку покупця за отриману продукцію (товари, роботи, послуги). Так як дебіторська заборгованість є активом, який свідчить про існуючий зв'язок із дебіторами, то авторами запропоновано шість головних чинників ризику такого активу. Дослідження та числова оцінка кожного із чинників дозволить більш точно відслідковувати рівень ліквідності дебіторської заборгованості та формувати відповідні резерви та політику збуту. Для забезпечення більшої ймовірності повернення дебіторської заборгованості, авторами вперше запропоновано використання податкових накладних для реєстрації

окремих умов договору, а саме суми та періоду оплати. Це дозволить сформувати реєстр простроченої дебіторської заборгованості, що

значно підвищить обізнаність контрагентів та стане якісним підґрунтям для управлінського обліку репутаційного капіталу підприємств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України, редакція від 03.09.2024 № 996 – XIV.
2. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text> (дата звернення 20.01.2025).
3. 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 20.01.2025).
4. Національне положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 10 "Дебіторська заборгованість" : затв. наказом М-ва фінансів України, редакція від 03.11.2020 р. № z0725-99. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99#Text> (дата звернення: 13.09.2024).
5. 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 13.09.2024).
6. 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.
7. Пасько, Т.О. Історія бухгалтерського обліку: навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. – Суми: ВТД „Університетська книга”, 2009. - 141 с URL:https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/50522/1/Pasko_Istoriia_bukhhalterskoho_obliku.pdf (дата звернення 20.01.2025).
8. Подоляк В.Р. Репутаційний капітал в структурі нематеріальних активів, «Молодий вчений» 2018 р. Випуск No 3 (55), с. 362–366 (дата звернення 20.12.2024).
9. URL: <https://molodyivchenyi.ua/index.php/journal/article/view/4963/4870>
10. Міжнародний стандарт фінансової звітності 15 (МСФЗ 15) - Дохід від договорів з клієнтами, опублікований на сайті Міністерства фінансів України; URL : https://mof.gov.ua/storage/files/IFRS-15_ukr-compressed.pdf (дата звернення 14.12.2024).
11. Справа № 910/1614/20 За позовом Головного управління ДПС у м. Києві до Товариства з обмеженою відповідальністю "НК-Віфарм" про банкрутство. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/117683440> (дата звернення 08.01.2025).
12. Справа № 910/11597/23 За позовом Приватного акціонерного товариства «Укрмонтажспецкомплект» до Товариства з обмеженою відповідальністю «Скай Лайф Компані» про визнання недійсними договорів поруки. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/116730053> (дата звернення 08.01.2025).
13. Справа № 911/1755/22 (911/3364/23) за позовом ТОВ "Виробничо аграрна компанія "Нова Технологія", до ТОВ "Профтехнокомплект". URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/120769833> (дата звернення 27.12.2024).
14. Graeber D. Debt: The First Five Thousand Years. New York: Melville House Publishing, 2011. 542 p. ISBN: 978-1-933633-86-2 (дата звернення 27.12.2024).
15. Цивільний Кодекс України: редакція від 10.01.2025, № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> (дата звернення 01.18.2025)
16. Конституція України: редакція від 01.01.2020р. Документ № 254к/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення 31.01.2025).
17. Про доступ до публічної інформації: Закон України, редакція від 08.10.2023 № 2939-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2939-17#Text> (дата звернення 31.01.2025).
18. Податковий кодекс України: редакція від 01.01.2025, Документ 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення 22.01.2025).
19. Постанова від 29.06.2021 р. у справі № 910/23097/17, Верховний Суд у складі колегії суддів об'єднаної палати Касаційного господарського суду. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/104603062> (дата звернення 27.12.2024).
20. Постанова від 04. 11. 2020р. у справі № 905/49/15, Верховний Суд у складі колегії суддів Касаційного господарського суду. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/85393893> (дата звернення 27.12.2024).
21. Постанова від 03.06.2022 у справі № 922/2115/19, Верховний Суд у складі колегії суддів об'єднаної палати Касаційного господарського суду. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/104603062> (дата звернення 27.12.2024).

22. Hatch M., Schultz M. Are the strategic stars aligned for your corporate brand? *Harvard Business Review*, Jan – Feb, 2001, pp. 129–134.
23. 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> (дата звернення 31.01.2025).
24. 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 27.12.2024).
25. Про Національний банк України: Закон України Редакція від 19.12.2024 № 679-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/679-14> (дата звернення 01.18.2025).
26. Господарський кодекс України: редакція від 01.01.2025, Документ 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення 01.18.2025).
27. Електронний кабінет платника податків. Інформація про бізнес – партнера. Інтернет – ресурс. URL: <https://cabinet.tax.gov.ua/help/info-partner.html> (дата звернення 27.12.2024).
28. Савченко О.І. Необхідність визначення та оцінки клієнтського капіталу як складової інтелектуального капіталу. *Вісник НТУ «ХПІ»* № 46 (1019). 2013. С. 80–87.
29. Дзямулич О.С. Репутаційний капітал як основа репутаційної системи суб'єктів підприємництва. *Науковий вісник Херсонського державного університету Серія Економічні науки*. Випуск 9-1. Частина 4. 2014. С. 52–55. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_09-1/economic_09-1_4.pdf#page=52 (дата звернення 27.12.2024).

REFERENCES:

1. Pro bukhhalterskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini [On Accounting and Financial Reporting in Ukraine]: Law of Ukraine, version of September 3, 2024, No. 996-XIV. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text> (accessed January 20, 2025).
2. Stepanenko O. I., Dubovyk M. F. (2022) Analiz debitorskoї zaborgovanosti, yii vplyv na finansovyi stan ta dilovu aktyvnist pidpriemstva [Analysis of accounts receivable, its impact on financial condition and business activity of the enterprise]. *Problemy systemnoho pidkhodu v ekonomitsi*, issue 2, pp. 116–125. Available at: <https://ir.kneu.edu.ua/server/api/core/bitstreams/18efad67-a88a-47bf-95a5-4724a32a9353/content> (accessed January 31, 2025).
3. Natsionalne polozhennia (Standart) bukhhalterskoho obliku 10 "Debitorska zaborgovanist" [National Accounting Standard 10 "Accounts Receivable"]: Approved by the Order of the Ministry of Finance of Ukraine, version of November 3, 2020, No. z0725-99. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99#Text> (accessed September 13, 2024).
4. Barry C. (2006) Ethical Issues Relevant to Debt: extended abstract of Working Paper. New York. 15 p. Available at: https://www.files.ethz.ch/isn/19151/Barry_2006-05.pdf (accessed September 13, 2024).
5. Zhuravel A. A. (2024) Oblik ta administruvannia podatku na dodanu vartist z vykorystanniam suchasnykh informatsiinykh system [Accounting and administration of VAT using modern information systems]: PhD diss. Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman. Kyiv. 272 p.
6. Pasko T. O. (2009) Istoriia bukhhalterskoho obliku [History of Accounting]: teaching and methodological manual. Sumy: VTD "Universytetska knyha", 141 p. Available at: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/50522/1/Pasko_Istoriia_bukhhalterskoho_obliku.pdf (accessed December 20, 2024).
7. Podolyak V. R. (2018) Reputatsiinyi kapital v strukturi nematerialnykh aktyviv [Reputation capital in the structure of intangible assets]. *Molodyi vchenyi*, issue No. 3 (55), pp. 362–366. Available at: <https://molodyivchenyi.ua/index.php/journal/article/view/4963/4870> (accessed December 20, 2024).
8. International Financial Reporting Standard 15 (IFRS 15) – Revenue from Contracts with Customers. Published on the website of the Ministry of Finance of Ukraine. Available at: https://mof.gov.ua/storage/files/IFRS-15_ukr-compressed.pdf (accessed December 14, 2024).
9. Case No. 910/1614/20 on the claim of the Main Department of the State Tax Service in Kyiv against LLC "NK-Vifart" on bankruptcy. Available at: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/117683440> (accessed January 8, 2025).
10. Case No. 910/11597/23 on the claim of PJSC "Ukrmontazhspetskomplekt" against LLC "Sky Life Company" regarding the invalidation of surety agreements. Available at: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/116730053> (accessed January 8, 2025).

11. Case No. 911/1755/22 (911/3364/23) on the claim of LLC "Vyrobycho Ahrarna Kompaniia "Nova Tekhnolohiia"" against LLC "Proftehnokomplekt". Available at: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/120769833> (accessed December 27, 2024).
12. Graeber D. (2011) *Debt: The First Five Thousand Years*. New York: Melville House Publishing. 542 p. ISBN: 978-1-933633-86-2 (accessed December 27, 2024).
13. Tsyvilnyi kodeks Ukrainy [Civil Code of Ukraine]: version of January 10, 2025, No. 435-IV. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> (accessed January 18, 2025).
14. Konstytutsiia Ukrainy [Constitution of Ukraine]: version of January 1, 2020, Document No. 254k/96-VR. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text> (accessed January 31, 2025).
15. Pro dostup do publichnoi informatsii [On Access to Public Information]: Law of Ukraine, version of October 8, 2023, No. 2939-VI. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2939-17#Text> (accessed January 31, 2025).
16. Podatkovi kodeks Ukrainy [Tax Code of Ukraine]: version of January 1, 2025, Document No. 2755-VI. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (accessed January 22, 2025).
17. Postanova vid 29.06.2021 r. u spravi No. 910/23097/17 [Ruling of June 29, 2021, in case No. 910/23097/17], Supreme Court, panel of judges of the United Chamber of the Commercial Court of Cassation. Available at: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/104603062> (accessed December 27, 2024).
18. Postanova vid 04.11.2020 r. u spravi No. 905/49/15 [Ruling of November 4, 2020, in case No. 905/49/15], Supreme Court, panel of judges of the Commercial Court of Cassation. Available at: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/85393893> (accessed December 27, 2024).
19. Postanova vid 03.06.2022 u spravi No. 922/2115/19 [Ruling of June 3, 2022, in case No. 922/2115/19], Supreme Court, panel of judges of the United Chamber of the Commercial Court of Cassation. Available at: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/104603062> (accessed December 27, 2024).
20. Hatch M., Schultz M. (2001) Are the strategic stars aligned for your corporate brand? *Harvard Business Review*, Jan – Feb, pp. 129–134.
21. Honcharenko N. V. (2021) Sutnist poniattia dilovoi reputatsii v upravlinni pidpriemstvom [The essence of the concept of business reputation in enterprise management]. *Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu*, pp. 70–76. DOI: <https://doi.org/10.32841/2413-2675/2021-49-12> (accessed January 31, 2025).
22. Mitchell-Innes A. (1913) What is Money? Extended abstract of Working Paper. New York. 36 p. Available at: https://cooperative-individualism.org/innes-a-mitchell_what-is-money-1913-may.pdf (accessed December 27, 2024).
23. Pro Natsionalnyi bank Ukrainy [On the National Bank of Ukraine]: Law of Ukraine, version of December 19, 2024, No. 679-XIV. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/679-14> (accessed January 18, 2025).
24. Hospodarskyi kodeks Ukrainy [Commercial Code of Ukraine]: version of January 1, 2025, Document No. 436-IV. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (accessed January 18, 2025).
25. Elektronnyi kabinet platnyka podatkov. Informatsiia pro biznes-partnera [Electronic Taxpayer's Cabinet. Business Partner Information]. Online resource. Available at: <https://cabinet.tax.gov.ua/help/info-partner.html> (accessed December 27, 2024).
26. Savchenko O. I. (2013) Neobkhidnist vyznachennia ta otsinky kliientskoho kapitalu yak skladovoi intelektualnoho kapitalu [The necessity of defining and assessing customer capital as a component of intellectual capital]. *Visnyk NTU "KhPI"*, no. 46 (1019), pp. 80–87.
27. Dziamulych O. S. (2014) Reputatsiinyi kapital yak osnova reputatsiinoi systemy subiektiv pidpriemnytstva [Reputational capital as the basis of the reputation system of business entities]. *Naukovyi visnyk Kher-sonskoho derzhavnogo universytetu*. Seriiia Ekonomichni nauky, issue 9-1, part 4, pp. 52–55. Available at: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_09-1/economic_09-1_4.pdf#page=52 (accessed December 27, 2024).