

УДК 336.71:658.012.8

DOI <https://doi.org/10.32782/pdau.eco.2025.4.8>

ДОГОВІРНА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ТА КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ В СПІВПРАЦІ З БАНКАМИ

Лега Ольга Василівна

кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри обліку і оподаткування,
Полтавський державний аграрний університет
ORCID ID: 0000-0002-0989-8000

Безкровний Олександр Валентинович

кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів, економічних досліджень і туризму,
Полтавський державний аграрний університет
ORCID ID: 0000-0003-1939-8090

Сіренко Ігор Олександрович

здобувач вищої освіти третього (освітньо-наукового) рівня,
Полтавський державний аграрний університет
ORCID ID: 0009-0003-2511-3247

В умовах зростаючої економічної турбулентності, посилення регуляторних вимог до прозорості бізнесу та ускладнення банківських процедур доступу до кредитних ресурсів ефективна організація договірної політики стає визначальним чинником фінансової стійкості суб'єктів господарювання. Забезпечення стабільності грошових потоків, контроль ризиків неплатоспроможності та збереження довіри фінансових інституцій безпосередньо залежать від здатності підприємства забезпечити структурованість, прозорість і правову визначеність договірних зобов'язань. Незважаючи на ключову роль договірної дисципліни, наявні підходи до її оцінювання здебільшого фрагментарні та не враховують комплексної взаємодії фінансових, правових і комплаєнс-чинників. Метою дослідження є розроблення концептуальних положень та практичного інструментарію оцінки договірної політики підприємства як механізму зміцнення його фінансової стійкості та здатності забезпечувати належний рівень довіри з боку банківських установ. Методологічну основу дослідження становлять методи системного, структурного та порівняльного аналізу, економіко-правовий підхід, метод експертного оцінювання, а також ризик-орієнтований підхід до оцінки договірних і фінансових операцій. У ході дослідження удосконалено змістовне визначення договірної політики підприємства як інтегрованої підсистеми корпоративного управління, що поєднує правові механізми з управлінням фінансовими потоками, процедурою перевірки контрагентів, системою внутрішнього аудиту та кредитною взаємодією. Сформовано матричну модель оцінювання договірних ризиків, яка враховує фінансові, юридичні, операційні та комплаєнс-параметри й дозволяє ідентифікувати критичні зони ризику на різних етапах життєвого циклу договору. Визначено типові помилки підприємств у взаємодії з банками, обґрунтовано їх вплив на умови кредитування та фінансову репутацію. Запропонована модель сприяє підвищенню прозорості, передбачуваності та надійності господарської діяльності, створюючи базу для довгострокового доступу до кредитних ресурсів на конкурентних умовах.

Ключові слова: правова визначеність, договірна дисципліна, кредитний ризик, корпоративний комплаєнс, ризик-орієнтований контроль, фінансова відповідальність, ділова надійність.

Olha Leha, Oleksandr Bezkrivnyi, Ihor Sirenko
Poltava State Agrarian University

CONTRACTUAL POLICY OF THE ENTERPRISE AS A TOOL FOR ENSURING FINANCIAL STABILITY AND CREDITWORTHINESS IN COOPERATION WITH BANKS

Under conditions of increasing economic turbulence, stricter regulatory requirements for business transparency, and more complex banking procedures for obtaining credit resources, the effective organization of contractual policy becomes a decisive factor of financial stability for business entities. Ensuring stable cash flows, controlling insolvency risks, and maintaining the confidence of financial institutions directly depend on the enterprise's ability to provide structured, transparent, and legally certain contractual obligations. Despite the crucial role of contractual discipline, existing approaches to its assessment are predominantly fragmented and fail to consider the integrated interaction of financial, legal, and compliance-related factors. The purpose of this study is to develop conceptual foundations and a practical toolkit for assessing an enterprise's contractual policy as a mechanism for strengthening its financial resilience and ability to maintain a high level of trust from banking institutions. The methodological basis of the study includes methods of systemic, structural, and comparative analysis, an economic-legal approach, expert evaluation techniques, and a risk-oriented approach to assessing contractual and financial operations. In the course of the research, the conceptual definition of an enterprise's contractual policy has been improved as an integrated subsystem of corporate governance that combines legal mechanisms with financial flow management, counterparty due diligence procedures, internal audit systems, and credit interaction practices. A matrix model for assessing contractual risks has been developed, incorporating financial, legal, operational, and compliance parameters, and enabling the identification of critical risk zones at different stages of the contract life cycle. Typical errors made by enterprises in their interaction with banks are identified, and their impact on lending conditions and financial reputation is substantiated. The proposed model increases transparency, predictability, and reliability of business activities, forming a basis for long-term access to credit resources on competitive terms.

Keywords: legal certainty, contractual discipline, credit risk, corporate compliance, risk-based control, financial responsibility, business reliability.

Вступ. У сучасних умовах економічної нестабільності, зростання ринкових ризиків та посилення регуляторного контролю з боку банківських установ значення договірної політики підприємства суттєво зростає [1]. Підприємства функціонують у середовищі, де доступ до фінансових ресурсів залежить не лише від результатів діяльності та структури капіталу, а й від здатності забезпечити прогнозованість і юридичну захищеність господарських зобов'язань. Невизначеність ринкових умов, посилення вимог до прозорості операцій, комплаєнсу, підтвердження структури власності та фінансової дисципліни зумовлюють необхідність системного управління договірними ризиками [2].

Водночас вітчизняна практика засвідчує поширені недоліки договірної роботи підприємств, що проявляються у фрагментарному підході до оцінювання контрактів, недостатній увазі до фінансових аспектів договірних умов і обмеженості методичних інструментів контролю ризиків [1]. У таких умовах формування цілісної договірної політики, інтегрованої з системою фінансового менеджменту, стає критично важливим завданням для забезпечення ліквідності, підтримання ділової репутації та зміцнення довіри банків до суб'єктів господа-

рювання. Це зумовлює наукову й практичну значущість дослідження механізмів договірного забезпечення фінансової стійкості та кредитоспроможності підприємств.

Матеріали та методи. Систематизація сучасних міжнародних досліджень підтверджує, що роль договірної політики, ковенантів та інформаційної прозорості істотно зросла в контексті управління кредитним ризиком і забезпечення фінансової стійкості підприємств. Так, у роботі G. De Novellis з співавторами встановлено, що позичальники з вищою рентабельністю частіше отримують кредити формату covenant-lite, що знижує ймовірність дефолту за рахунок опосередкованого впливу на кредитний ризик [4]. У дослідженні E. X. Li та колег доведено, що підприємства з високою ймовірністю жорстких ковенантів частіше приховують деталі кредитних умов, намагаючись зменшити репутаційні ризики та уникнути негативного трактування ринку [5]. C. Zhu виявила, що неточності у трактуванні змін в обліковій політиці можуть спричинити помилки у фіксації порушень ковенантів, що впливає на достовірність оцінки кредитної дисципліни [6]. J. Donaldson з співавторами обґрунтували, що поєднання різних форм боргових інструментів зі змінними ковенан-

тами створює оптимальну багаторівневу структуру зобов'язань, яка забезпечує ефективний контроль ризиків і фінансову гнучкість [7]. V. Brescia з колегами показали, що європейські банки поглиблюють інтеграцію кліматичних критеріїв та ESG-індикаторів у систему розкриття, що посилює вимоги до прозорості та стійкості позичальників [1]. M. Naili та Y. Lahrichi довели, що рівень проблемних кредитів у банківських системах країн, що розвиваються, визначається взаємодією макроекономічних та інституційних факторів, що підкреслює значення системного підходу до кредитного моніторингу [3]. Z. Ma з співавторами засвідчили, що підприємства з високою інноваційною активністю отримують жорсткіші умови фінансування та посилені контроль банків, що пояснюється ризиками комерціалізації інновацій [1]. У дослідженні C. Godlewski та B. Sanditov встановлено, що інформаційна перевага кредиторів у мережі синдикуваного кредитування підсилює ймовірність багаторівневих переглядів умов договорів [9]. Науковці на чолі з J. Sequeira показали, що збільшення боргового навантаження спочатку стимулює зниження якості звітності, проте при досягненні критичного рівня боргу компанії підвищують прозорість для збереження довіри кредиторів [10]. Дослідження I. Hasan з колегами продемонструвало, що кліматичні зобов'язання банків приводять до включення екологічних ковенантів, посиленого моніторингу та кредитного раціонування, стимулюючи покращення екологічної поведінки позичальників [11].

Таким чином, сучасні наукові результати узгоджено вказують, що ковенанти, прозорість фінансової інформації, інноваційний профіль підприємства, а також екологічні вимоги кредиторів формують багатовимірну архітектуру договірної взаємодії між банками та позичальниками. Договірна політика в такій парадигмі виступає ключовим засобом управління ризиками, забезпечення дисципліни виконання зобов'язань та зміцнення фінансової репутації підприємства, що підтверджує її значення як стратегічного інструмента формування кредитної надійності.

Попри наявні дослідження, недостатньо окресленими залишаються питання комплексної оцінки договірної політики підприємства як елементу фінансової стійкості, зокрема інтеграції правових, комплаєнс- та ризик-орієнтованих аспектів у єдину систему прийняття управлінських рішень у взаємодії з банківськими установами. Також вимагають уточнення інструменти кількісного вимірювання впливу договірної дисципліни на умови кредитування, рівень кредитоспроможності та якість фінансової репутації підприємства. Відтак наше дослідження спрямоване на формування методичних

засад та прикладного механізму оцінювання договірної політики підприємства як інструменту забезпечення фінансової стійкості, зміцнення кредитної довіри та мінімізації ризиків у процесі банківського фінансування.

Метою дослідження є теоретичне обґрунтування та розроблення методичних підходів до формування ефективної договірної політики підприємства як інструменту забезпечення його фінансової стійкості та кредитної надійності, а також побудова ризик-орієнтованої моделі оцінювання договірних зобов'язань у взаємодії з банківськими установами.

Результати. Договірна політика підприємства у сучасних умовах господарювання постає як комплекс стратегічних і тактичних рішень, спрямованих на формування, укладення, виконання та моніторинг господарських договорів з урахуванням фінансових, правових і ризик-орієнтованих критеріїв [2]. Вона охоплює систему правил, процедур і стандартів, які регламентують порядок взаємодії з контрагентами, визначають структуру договірних зобов'язань, формують вимоги щодо забезпечень, гарантій, відповідальності та механізмів вирішення спорів [2]. У такому підході договірна політика виступає не лише юридичним інструментом оформлення правочинів, а й економічним механізмом управління активами, зобов'язаннями та ризиками. Концептуально договірна політика ґрунтується на принципах правової визначеності, економічної доцільності, добросовісності сторін, відповідності регуляторним вимогам та узгодженості з корпоративною стратегією підприємства. Сучасна практика підкреслює також важливість принципів прозорості, комплаєнсу, превентивного управління ризиками та адаптивності до ринкових умов [2; 7; 11; 12]. Особливої ваги набуває інтеграція антикорупційних, AML/KYC-вимог і ESG-підходів, що відповідає зростаючим стандартам корпоративної відповідальності та вимогам фінансових інституцій [8; 13].

Таким чином, договірна політика формує інституційне підґрунтя правових і фінансових відносин підприємства, забезпечуючи контроль над умовами взаємодії з контрагентами, мінімізацію договірних ризиків і підвищення стабільності економічних рішень.

У структурі фінансового менеджменту договірна політика виконує функцію інструмента забезпечення ліквідності, платоспроможності та контрольованості фінансових потоків. Її роль проявляється у формуванні прогнозованих умов грошових розрахунків, управлінні дебіторсько-кредиторською заборгованістю, оптимізації графіків платежів і формуванні довгострокових партнерських відносин з фінансовими та нефінансовими контрагентами [14]. Договірна дисципліна безпосередньо впливає на креди-

тоспроможність підприємства, адже банки та інші фінансові установи оцінюють не лише фінансову звітність, а й якість договірних зобов'язань, ступінь їх захищеності, наявність гарантій і забезпечень та історію виконання контрактів. Відповідно, прозора і формалізована договірна політика розглядається як індикатор управлінської зрілості, контрольованості ризиків і прогнозованості бізнес-процесів.

Раціонально сформована договірна політика справляє системний вплив на фінансову стабільність підприємства, оскільки саме договірні умови визначають характер і ритмічність грошових потоків, межі відповідальності, ступінь захисту майнових інтересів та механізми реагування на позапланові ситуації. Механізми впливу договорів на фінансову стійкість проявляються через забезпечення прогнозованості доходів, оптимізацію графіків платежів, встановлення резервів ліквідності, а також через чітке регламентування процедур виконання зобов'язань та застосування забезпечувальних інструментів. Таким чином, договірні умови функціонують як фінансові «фільтри» та регулятори, які мінімізують коливання грошових потоків і знижують ймовірність касових розривів, що критично важливо в умовах нестабільного економічного середовища.

Водночас недосконалі чи невідгідні договори можуть стати джерелом вагомих фінансових втрат та підвищених ризиків. Накопичення штрафних санкцій і пені, зобов'язання щодо гарантій та несиметричні умови відповідальності створюють загрозу погіршення платоспроможності, збільшення боргового навантаження й утворення непередбачених зобов'язань [12; 14]. У практиці господарської діяльності особливу небезпеку становлять договори, що передбачають односторонні переваги контрагента або надмірні ризики для підприємства у випадку форс-мажору чи зміни ринкових умов [14]. Такі ситуації здатні провокувати фінансову дестабілізацію, знижувати інвестиційну привабливість і погіршувати кредитний профіль підприємства в очах банків та інших фінансових установ.

За своєю сутністю договори виконують функцію інструмента управління фінансовими ризиками, оскільки закладають правові механізми хеджування можливих втрат, встановлення гарантій, страхування, забезпечення виконання зобов'язань і контролю контрагентських ризиків. Інструментарій договірного управління ризиками включає забезпечувальні заходи (заставу, поруку, гарантії), відкладальні та розірвальні умови, індексаційні положення, механізми коригування ціни, а також положення щодо аудиту, прозорості та моніторингу фінансового стану сторін. Такий підхід забезпечує можливість адаптації підприємства до нестандартних ситуацій, обмежує

вплив волатильності ринку та сприяє формуванню стабільної фінансової моделі [12].

У цьому контексті особливого значення набувають довгострокові контракти, які виступають чинником зміцнення ліквідності та підвищення ділової репутації підприємства. Тривалі договірні відносини із стратегічними партнерами забезпечують стійкі доходи, створюють передбачуваність грошових потоків, сприяють оптимізації оборотного капіталу та формують позитивну кредитну історію. Для банків довгострокові контракти з надійними контрагентами є індикатором стабільності бізнес-моделі, корпоративної дисципліни та високого рівня договірного комплаєнсу, що впливає на умови фінансування, можливість залучення кредитних ресурсів і рівень довіри до підприємства [15]. З огляду на те, що договірна політика визначає стійкість фінансових потоків та рівень ризикованості господарської діяльності, вона виступає ключовим фактором у взаємодії підприємства з банківськими установами. Банки оцінюють договірну дисципліну позичальника як індикатор його операційної стабільності, прозорості бізнес-процесів і спроможності прогнозувати та виконувати зобов'язання. У цьому контексті якість договорів, їх структура, наявність забезпечувальних положень та належне документальне підтвердження угод прямо впливають на кредитні умови, вартість капіталу і можливість доступу до фінансування [16].

Фінансові установи висувають комплекс вимог до договірних практик підприємств, зокрема щодо чіткості юридичної конструкції договорів, узгодженості умов платежів, прозорості забезпечень, наявності страхового покриття та функціонування внутрішніх процедур контролю – табл. 1. Помітну роль відіграють положення про операційні та фінансові кovenанти, які забезпечують моніторинг фінансової поведінки позичальника та встановлюють межі допустимого ризику. Вагомим елементом є також договори забезпечення – іпотека, застава, банківська гарантія, порука – що формують правову основу зниження кредитного ризику та визначають обсяг матеріальної відповідальності сторін [17].

У системі взаємодії з банківськими установами підприємства застосовують комплекс договірних інструментів, що охоплюють увесь цикл кредитних відносин – від ініціювання фінансування, оцінки кредитоспроможності та встановлення умов обслуговування до забезпечення виконання зобов'язань, реагування на ризики неплатоспроможності та документального підтвердження прозорості діяльності [15]. До таких інструментів належать кредитні договори, договори забезпечення (іпотека, застава, порука, банківська гарантія), договори відкриття

Таблиця 1

Вимоги банків до договірної дисципліни позичальників

Напрямок оцінки	Очікування банку	Значення для підприємства
Юридична чіткість договорів	Відсутність неоднозначних положень, належне оформлення, коректні реквізити	Мінімізація правових ризиків, підвищення довіри
Виконання договірних зобов'язань	Своєчасні розрахунки, відсутність прострочень	Покращення кредитної історії, доступ до дешевшого фінансування
Забезпечення зобов'язань	Іпотека, застава, гарантії, порука	Зниження кредитної ставки та ризикової надбавки
Наявність страхового захисту	Обов'язкове страхування ключових активів і ризиків	Захист від фінансових втрат, гарантії погашення
Дотримання ковенантів	Підтримання ключових фінансових показників, обмеження ризикових операцій	Збереження кредитних лімітів, уникнення санкцій
Аудиторська прозорість	Регулярний аудит, підтвердження достовірності звітності	Підвищення репутації та інвестиційної привабливості
Відкритість інформації	Надання інформації про контракти, активи, дебіторів, бенефіціарів	Зміцнення довіри та доступ до довгострокового фінансування

Джерело: побудовано за [16; 17; 18]

та ведення рахунків, угоди про реструктуризацію та відтермінування платежів, а також інформаційно-документаційне супроводження, що засвідчує належний рівень платоспроможності та дотримання принципів фінансової дисципліни.

Рациональне використання зазначених механізмів дозволяє підприємствам забезпечити баланс між доступом до капіталу, контролем кредитних ризиків і підтриманням стабільної ділової репутації. У кризових умовах, коли зростає нестабільність грошових потоків і ризик втрати ліквідності, договірні інструменти відіграють особливу роль у запо-

біганні дефолту, підтриманні операційної діяльності та фінансової безперервності бізнесу. Водночас активне застосування механізмів реструктуризації, майнового забезпечення та банківського моніторингу сприяє формуванню прозорого кредитного портфеля і підвищенню довіри з боку фінансових інститутів, що своєю чергою підсилює стійкість підприємства до зовнішніх шоків – табл. 2.

Таким чином, системне застосування наведених інструментів формує комплексну основу для ефективного управління кредитними відносинами, забезпечує баланс між інтересами банку та підприємства,

Таблиця 2

Договірні інструменти підприємства у взаємодії з банками

Категорія інструменту	Сутність	Основна мета	Значення для фінансової стійкості
Кредитні договори	Угода про надання грошових коштів на визначених умовах	Залучення фінансових ресурсів	Формування фінансової бази розвитку, прогнозованість грошових потоків
Договори забезпечення (застава, іпотека, порука, гарантія)	Правові зобов'язання щодо захисту інтересів банку	Зниження кредитного ризику банку	Отримання кращих умов фінансування, зниження ставки, підвищення довіри
Страхувальні договори	Страхування активів, застави, відповідальності	Переклад частини ризику на страхову компанію	Захист від непередбачуваних втрат, гарантія виконання зобов'язань
Ковенанти (включені у кредитний договір)	Умови підтримання фінансових та операційних показників	Контроль фінансової дисципліни	Підтримання стабільності діяльності, запобігання кризовим сценаріям
Реструктуризаційні угоди	Зміна графіка платежів, умов обслуговування боргу	Відновлення платоспроможності	Запобігання дефолту, підтримка бізнес-континуїт, збереження кредитної історії
Договори про надання інформації та аудиту	Зобов'язання надавати банку фінзвітність, первинні документи, підтвердження аудиту	Забезпечення прозорості діяльності	Підвищення довіри кредитора, розширення кредитного ліміту
Документи з комплаєнсу та KYC/AML	Підтвердження законності операцій, джерел коштів	Дотримання регуляторних вимог	Мінімізація регуляторних ризиків, збереження доступу до послуг

Джерело: побудовано за [15; 16; 17]

сприяє зміцненню платоспроможності й гарантує стабільність фінансового циклу.

Важливу роль у забезпеченні довіри банків відіграють інформаційні та аудиторські вимоги. До них належить регулярне надання фінансової звітності, підтвердженої зовнішнім аудитом, розкриття інформації про ключові господарські контракти, забезпечення доступу до первинних документів, структуроване відображення власності та кінцевих бенефіціарів, а також підтвердження дотримання податкової, фінансової та договірної дисципліни [12]. Така прозорість дозволяє банку сформулювати об'єктивне уявлення про фінансову надійність підприємства та виявити потенційні ризики невиконання зобов'язань. Попри очевидну необхідність дотримання вимог комплаєнсу, в практиці українських підприємств простежуються поширені помилки, які істотно знижують рівень довіри банків та ускладнюють доступ до кредитних ресурсів – табл. 3.

Тож ключовими джерелами помилок виступають недостатня прозорість договірних процесів, слабка інтеграція юридичного аналізу в систему фінансового управління та відсутність формалізованої політики комплаєнсу. Їх подолання потребує впровадження внутрішніх процедур верифікації договорів, ІТ-інструментів управління документами, регулярного юридичного аудиту контрактів і створення внутрішньої системи індикаторів ризиків.

З урахуванням виявлених проблем договірної дисципліни та впливу інформаційної прозорості на кредитоспроможність підприємства постає необхідність системного підходу до оцінювання рівня ризикованості договірних відносин. У сучасній практиці частина підприємств здійснює контроль контрактів у фрагментарному режимі – переважно в момент укладення договору або під час банківської перевірки. Такий спо-

сіб управління не забезпечує повноцінного контролю ризиків і не дозволяє оперативно реагувати на зміну фінансових параметрів або правових обставин.

У відповідь на ці виклики доцільним є запровадження матричної моделі оцінки ризиків договорів, яка поєднує фінансові, правові та операційні критерії та дозволяє ідентифікувати ступінь ризику до укладення угоди, у процесі її виконання та при моніторингу результатів. Такий підхід створює інформаційну базу для прийняття управлінських рішень, підвищує рівень переговорної позиції підприємства, сприяє виконанню банківських кovenant, формує доказову базу прозорості та знижує ймовірність фінансових втрат.

Запропонована матрична модель оцінювання договірних ризиків демонструє, що ефективність договірної політики підприємства визначається не лише формальним дотриманням правових норм, а й здатністю інтегрувати правові, фінансові та комплаєнс-механізми в єдину систему ризик-орієнтованого управління. Її концептуальна цінність полягає у перенесенні акценту з традиційного юридичного аналізу договорів на превентивну фінансово-аналітичну оцінку, яка враховує вплив умов контрактів на ліквідність, кредитоспроможність, ринкову репутацію та стратегічну стійкість підприємства. З практичної точки зору її застосування забезпечує можливість оперативного реагування на зміну фінансових умов, адаптації умов контрактів до динаміки ринку та підвищення рівня кредитного захисту підприємства. Для банків, інвесторів та аудиторів така система виступає сигналом високої організаційної культури, відповідального менеджменту та передбачуваності бізнес-моделі. Для підприємства – механізмом накопичення репутаційного капіталу та підсилення переговорної позиції у залученні фінансових ресурсів.

Таблиця 3

Типові помилки підприємств у взаємодії з банками та їх наслідки

Типова помилка	Прояв / приклад	Потенційний наслідок
Непрозорість договорів	Відсутність деталізації умов, приховані зобов'язання, нечіткі формулювання	Підвищення ризикової премії, відмова у кредиті
Невідповідність між фінзвітністю та фактичними угодами	Договори не відображаються в обліку належним чином; різні версії документів	Підозра у маніпуляціях, ініціація поглибленої перевірки, відмова
Відсутність документованої договірної політики	Договори погоджуються ситуативно, немає єдиних стандартів	Кредитор оцінює систему управління ризиками як незрілу
Недостатнє страхування ризиків	Відсутність страхування застави / фінансових ризиків	Вимога додаткового забезпечення або відмова
Порушення кovenant	Несвоєчасні звіти, ігнорування фінансових обмежень	Дострокове стягнення боргу, штрафи, зниження кредитного рейтингу
Відсутність підтвердження бенефіціарів	Непрозора структура власності, номінальні власники	Блокування фінансування, AML-ризик
Неякісна підготовка документів	Розбіжності у даних, відсутність додатків, виправлення у договорах	Підрив довіри, вимога повторної верифікації

Джерело: побудовано за [15; 16; 17]

Таблиця 4

Модель оцінки ризиків договорів

Критерій	Питання оцінки	Ризик-сигнал	Наслідок	Рівень ризику
Фінансові умови	Чи забезпечують умови стабільні грошові потоки? Чи відповідають терміни платежів плану ліквідності?	Невідповідність строків платежів, відсутність гарантій оплати	Касові розриви, втрата ліквідності	Високий
Забезпечення виконання	Чи передбачено заставу/гарантію/поруку/страхування?	Відсутність забезпечення або формальне страхування	Зростання ризику неповернення	Високий
Юридична визначеність	Чи є прогалини у визначеннях, штрафних, форс-мажорних умовах?	Нечіткі положення, неоднозначні трактування	Судові спори, штрафи	Середній/високий
Репутація контрагента	Чи підтверджена доброчесність, історія виконання угод?	Недостатність інформації, негативні згадки	Підвищення кредитного ризику	Середній
Операційний ризик	Чи узгоджені логістичні, виробничі та постачальні графіки?	Несинхронізовані процеси	Зриви поставок, збитки	Середній
Податковий та комплаєнс-ризик	Чи відповідає контрагент АМЛ/КУС, чи прозора структура власності?	«Непрозорий» бенефіціар, ризикові операції	Банківський моніторинг, блокування рахунків	Високий
Аудиторська підтвердженість	Чи доступні документи, акти, накладні, аудит-треки?	Неповні або несистемні документи	Недовіра банку, зупинка фінансування	Середній/високий

Джерело: побудовано авторами

Висновки. Проведене дослідження підтверджує, що договірна політика підприємства є стратегічним механізмом забезпечення фінансової стійкості та кредитоспроможності, який інтегрує юридичні, фінансові та комплаєнс-інструменти в єдину систему управління ризиками. Її роль виходить за межі формального документального супроводу господарської діяльності: вона формує передбачуваність фінансових потоків, підвищує достовірність зобов'язань і сприяє зміцненню довіри з боку банківських інституцій. Запропонована матрична модель оцінки договірних ризиків має як теоретичне, так і прикладне значення, оскільки створює інструментарій системного аналізу договорів на предмет фінансової, юридичної та операційної безпеки. Її використання забезпечує раннє виявлення ризикових положень, формалізує процедури перевірки контрагентів, підтримує виконання банківських кове-

нант та посилює позиції підприємства на переговорах щодо кредитування. Результати дослідження демонструють, що ефективна договірна політика сприяє не лише зниженню ризиків неплатоспроможності, а й формуванню довгострокового репутаційного капіталу, зміцненню дисципліни виконання зобов'язань і розвитку партнерських відносин з фінансовими установами. Підприємства, які використовують стандартизовані процедури договірного контролю та сучасні цифрові інструменти управління контрактами, отримують стійку конкурентну перевагу в доступі до кредитних ресурсів. Таким чином, договірна політика має розглядатися як інтегрований елемент системи фінансового менеджменту і корпоративного контролю, що забезпечує стратегію економічної безпеки підприємства, підвищує його ринкову стійкість та створює умови для довгострокового розвитку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Brescia V., Degregori G., Chmet F., Secinaro S. Climate-Related Disclosure in European Banking: Stakeholder Capitalism Between Sustainability and Financial Imperatives. *Business Strategy and the Environment*. 2025. Early View. DOI: <https://doi.org/10.1002/bse.70170> (accessed: 04.09.2025).
2. Лега О., Яловега Л., Прийдак Т. Договірна політика та податкові ризики в умовах невизначеності. *Цифрова економіка та економічна безпека*. 2022. № 3 (03). С. 41–46. DOI: <https://doi.org/10.32782/dees.3-8> (дата звернення: 04.09.2025).
3. Naili M., Lahrichi Y. Banks' credit risk, systematic determinants and specific factors: recent evidence from emerging markets. *Heliyon*. 2022. Vol. 8. № 2. Art. e08960. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2022.e08960> (accessed: 04.09.2025).
4. De Novellis G., Musile Tanzi P., Stanghellini E. Covenant-lite agreement and credit risk: A key relationship in the leveraged loan market. *Research in International Business and Finance*. 2024. Vol. 70, Pt B. Art. 102377. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2024.102377> (accessed: 04.09.2025).
5. Li E. X., Neamtiu M., Tu Z. Do Firms Withhold Loan Covenant Details? *The Accounting Review*. 2024. Vol. 99. № 5. P. 421–449. DOI: <https://doi.org/10.2308/TAR-2020-0445> (accessed: 04.09.2025).

6. Zhu C. Treatment of Accounting Changes and Covenant Violation Errors. *Journal of Accounting Research*. 2024. Vol. 62. № 2. P. 783–824. DOI: <https://doi.org/10.1111/1475-679X.12515> (accessed: 04.09.2025).
7. Donaldson J. R., Gromb D., Piacentino G. Conflicting Priorities: A Theory of Covenants and Collateral. *The Journal of Finance*. 2025. Vol. 80. № 3. P. 1739–1768. DOI: <https://doi.org/10.1111/jofi.13445> (accessed: 04.09.2025).
8. Ma Z., Novoselov K. E., Stice D., та ін. Firm innovation and covenant tightness. *Review of Accounting Studies*. 2024. Vol. 29. P. 151–193. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11142-022-09712-1> (accessed: 04.09.2025).
9. Godlewski C. J., Sanditov B. Bank loan renegotiation and financial institutions' network. *International Review of Financial Analysis*. 2024. Vol. 95, Pt B. Art. 103409. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2024.103409> (accessed: 04.09.2025).
10. Sequeira J., Pereira C., Gomes L., Lima A. Features of the Association between Debt and Earnings Quality for Small and Medium-Sized Entities. *Risks*. 2024. Vol. 12. № 2. Art. 32. DOI: <https://doi.org/10.3390/risks12020032> (accessed: 04.09.2025).
11. Hasan I., Lee H., Qiu B., та ін. Climate-related disclosure commitment of the lenders, credit rationing, and borrower environmental performance. *Review of Accounting Studies*. 2025. Online first. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11142-025-09918-z> (accessed: 04.09.2025).
12. Лега О. В., Сіренко І. О. Аудит договірної політики підприємства: інструмент управління ризиками та забезпечення комплаєнсу. *Економічний простір*. 2025. № 201. С. 343–349. DOI: <https://doi.org/10.30838/EP.201.343-349> (дата звернення: 04.09.2025).
13. Gilmour P., Pandey D., Goldbarsht D. Registers of beneficial owners based on blockchain technology: Implications for the accounting profession. *Technological Forecasting and Social Change*. 2025. Vol. 214. Art. 124051. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2025.124051> (accessed: 04.09.2025).
14. Сіренко І., Лега О. Мінімізація ризиків договірної політики при укладанні ЗЕД-контрактів. *Цифрова економіка та економічна безпека*. 2024. № 1 (10). С. 159–163. DOI: <https://doi.org/10.32782/dees.10-28> (дата звернення: 04.09.2025).
15. Ткачов А. С. Інструменти залучення капіталу для суб'єктів середнього бізнесу. *Dictum Factum*. 2025. № 1 (17). С. 87–91. DOI: <https://doi.org/10.32703/2663-6352/2025-1-17-87-91> (дата звернення: 04.09.2025).
16. Артем'єва І., Бондарук І., Мельничук І. Кредит як інструмент економічних взаємовідносин підприємств та комерційних банків. *Економічні горизонти*. 2022. № 4 (22). С. 67–78. DOI: [https://doi.org/10.31499/2616-5236.4\(22\).2022.267019](https://doi.org/10.31499/2616-5236.4(22).2022.267019) (дата звернення: 04.09.2025).
17. Свиноус І., Левандівський О., Туржанський В., Гаврик О. Інформаційно-облікове забезпечення моніторингу кредитоспроможності позичальників банку. *Сталий розвиток економіки*. 2024. № 2 (49). С. 245–251. DOI: <https://doi.org/10.32782/2308-1988/2024-49-39> (дата звернення: 04.09.2025).
18. Кретов Д. Особливості обслуговування корпоративних клієнтів банками України в сучасних умовах. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*. 2024. № 19. С. 186–194. DOI: <https://doi.org/10.32782/2708-0366/2024.19.22> (дата звернення: 04.09.2025).

REFERENCES:

1. Brescia V., Degregori G., Chmet F. & Secinaro S. (2025). Climate-related disclosure in European banking: Stakeholder capitalism between sustainability and financial imperatives. *Business Strategy and the Environment*. Advance online publication. <https://doi.org/10.1002/bse.70170> (accessed: 04.09.2025).
2. Leha O., Yaloveha L. & Pryidak T. (2022). Dohovirna polityka ta podatkovy ryzyky v umovakh nevyznachenosti [Contractual policy and tax risks under uncertainty]. *Tsyfrova ekonomika ta ekonomichna bezpeka – Digital Economy and Economic Security*, 3(03), 41–46. <https://doi.org/10.32782/dees.3-8> (accessed: 04.09.2025) [in Ukrainian]
3. Naili M. & Lahrichi Y. (2022). Banks' credit risk, systematic determinants and specific factors: Recent evidence from emerging markets. *Heliyon*, 8(2), e08960. <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2022.e08960> (accessed: 04.09.2025).
4. De Novellis G., Musile Tanzi P. & Stanghellini E. (2024). Covenant-lite agreement and credit risk: A key relationship in the leveraged loan market. *Research in International Business and Finance*, 70, 102377. <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2024.102377> (accessed: 04.09.2025).
5. Li E. X., Neamtiu M. & Tu Z. (2024). Do firms withhold loan covenant details? *The Accounting Review*, 99(5), 421–449. <https://doi.org/10.2308/TAR-2020-0445> (accessed: 04.09.2025).
6. Zhu C. (2024). Treatment of accounting changes and covenant violation errors. *Journal of Accounting Research*, 62(2), 783–824. <https://doi.org/10.1111/1475-679X.12515> (accessed: 04.09.2025).
7. Donaldson J. R., Gromb D. & Piacentino G. (2025). Conflicting priorities: A theory of covenants and collateral. *The Journal of Finance*, 80(3), 1739–1768. <https://doi.org/10.1111/jofi.13445> (accessed: 04.09.2025).
8. Ma Z., Novoselov K. E., Stice D. et al. (2024). Firm innovation and covenant tightness. *Review of Accounting Studies*, 29, 151–193. <https://doi.org/10.1007/s11142-022-09712-1> (accessed: 04.09.2025).

9. Godlewski C. J. & Sanditov B. (2024). Bank loan renegotiation and financial institutions' network. *International Review of Financial Analysis*, 95, 103409. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2024.103409> (accessed: 04.09.2025).
10. Sequeira J., Pereira C., Gomes L. & Lima A. (2024). Features of the association between debt and earnings quality for small and medium-sized entities. *Risks*, 12(2), 32. <https://doi.org/10.3390/risks12020032> (accessed: 04.09.2025).
11. Hasan I., Lee H., Qiu B. et al. (2025). Climate-related disclosure commitment of the lenders, credit rationing, and borrower environmental performance. *Review of Accounting Studies*. Advance online publication. <https://doi.org/10.1007/s11142-025-09918-z> (accessed: 04.09.2025).
12. Leha O. V. & Sirenko I. O. (2025). Audyt dohovirnoi polityky pidpriemstva: Instrument upravlinnia ryzykamy ta zabezpechennia compliance [Audit of company contractual policy: A risk-management and compliance tool]. *Ekonomichnyi prostir – Economic Space*, 201, 343–349. <https://doi.org/10.30838/EP.201.343-349> (accessed: 04.09.2025) [in Ukrainian]
13. Gilmour P., Pandey D. & Goldbarsh, D. (2025). Registers of beneficial owners based on blockchain technology: Implications for the accounting profession. *Technological Forecasting and Social Change*, 214, 124051. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2025.124051> (accessed: 04.09.2025).
14. Sirenko I. & Leha O. (2024). Minimalizatsiia ryzykiv dohovirnoi polityky pry ukladanni ZED-kontraktiv [Minimizing contractual policy risks in concluding foreign economic contracts]. *Tsyfrova ekonomika ta ekonomichna bezpeka – Digital Economy and Economic Security*, 1(10), 159–163. <https://doi.org/10.32782/dees.10-28> (accessed: 04.09.2025) [in Ukrainian]
15. Tkachov A. S. (2025). Instrumenty zaluchennia kapitalu dlia sub'iektiv serednoho biznesu [Capital attraction tools for medium-sized businesses]. *Dictum Factum*, 1(17), 87–91. <https://doi.org/10.32703/2663-6352/2025-1-17-87-91> (accessed: 04.09.2025) [in Ukrainian]
16. Artemieva I., Bondaruk I. & Melnychuk I. (2022). Kredit yak instrument ekonomichnykh vzaiemovidnosyn pidpriemstv ta komertsiiynykh bankiv [Credit as an instrument of economic relations between enterprises and commercial banks]. *Ekonomichni horyzonty – Economic Horizons*, 4(22), 67–78. [https://doi.org/10.31499/2616-5236.4\(22\).2022.267019](https://doi.org/10.31499/2616-5236.4(22).2022.267019) (accessed: 04.09.2025) [in Ukrainian]
17. Svynous I., Levandivskyi O., Turzhanskyi V. & Havryk O. (2024). Informatsiino-oblikove zabezpechennia monitorynhu kredytopromozhnosti pozychalnykiv banku [Information-accounting support for monitoring bank borrowers' creditworthiness]. *Stalyi rozvytok ekonomiky – Sustainable Development of the Economy*, 2(49), 245–251. <https://doi.org/10.32782/2308-1988/2024-49-39> (accessed: 04.09.2025) [in Ukrainian]
18. Kretov D. (2024). Osoblyvosti obsluhovuvannia korporatyvnykh kliientiv bankamy Ukrainy v suchasnykh umovakh [Peculiarities of servicing corporate clients by Ukrainian banks in modern conditions]. *Tavriiskyi naukovyi visnyk. Seriya: Ekonomika – Taurian Scientific Bulletin. Economics Series*, 19, 186–194. <https://doi.org/10.32782/2708-0366/2024.19.22> (accessed: 04.09.2025) [in Ukrainian]

Стаття надійшла: 15.09.2025

Стаття прийнята: 07.10.2025

Стаття опублікована: 28.11.2025