

Тесак О.В.,
асистент кафедри обліку та аналізу,
Національний університет «Львівська політехніка».
Науковий керівник – Чубай В.М.,
к.е.н., доцент кафедри обліку та аналізу

АНАЛІЗ РИЗИКІВ ВЗАЄМОВІДНОСИН ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ІЗ ПОКУПЦЯМИ ПРОДУКЦІЇ

В сьогоденнішніх економічних умовах ринкові позиції промислового підприємства суттєво залежать від його взаємовідносин із покупцями продукції. Ризик діючих взаємовідносин підприємства з покупцями є багатогранною категорією, і тому для його оцінювання необхідно використовувати різнопланові показники, які б характеризували його з різних сторін. Одним з цих показників є рівень невиконання договірних зобов'язань (умов співпраці) в процесі взаємовідносин, що може зумовити їх ускладнення або припинення з ініціативи як підприємства, так і покупців, що може призвести до настання економічних збитків або неотримання очікуваного результату.

Рівень невиконання договірних зобов'язань, що може зумовити ускладнення взаємовідносин або їх припинення з ініціативи промислового підприємства (B_1^{2j}) доцільно визначати за формулою:

$$B_1^{2j} = \frac{O_{bd}^{2j}}{O_{pd}^{2j}} \times \frac{O_{pd}^{2j}}{O_{pr}^{2j}} \times \frac{O_{pr}^{2j}}{O_r^{2j}}, \quad (1)$$

де O_{bd}^{2j} – вартість реалізованої конкретному покупцю продукції промисловим підприємством за яку є безнадійна дебіторська заборгованість (в т.ч. протермінована більше ніж на 3 роки) та (або) за яку існує протермінована дебіторська заборгованість менше 3 років, але її не погашає покупець на документальну вимогу (безпосередню, через суд тощо) промислового підприємства, (тис. грн.); O_{pd}^{2j} – вартість реалізованої конкретному покупцю продукції промисловим підприємством за яку є протермінована дебіторська заборгованість, (тис. грн.); O_{pr}^{2j} – вартість реалізованої конкретному покупцю продукції промисловим підприємством на умовах післяплати, (тис. грн.); O_r^{2j} – загальна вартість реалізованої конкретному покупцеві продукції промисловим підприємством, (тис. грн.).

Однак, дебіторська заборгованість може бути віднесена до категорії протермінованої при невчасній оплаті як протягом одного дня, так і трьох років. Тому для підвищення достовірності визначення рівня невиконання договірних зобов'язань у взаємовідносинах підприємства, пропонуємо коригувати величину протермінованої дебіторської заборгованості.

Рівень невиконання договірних зобов'язань у взаємовідносинах, що може зумовити їх ускладнення або припинення з ініціативи покупця (B_2^{2j}) доцільно визначати за формулою:

$$B_2^{2j} = \frac{O_{nr}^{2j}}{O_{sr}^{2j}} \times \frac{O_{sr}^{2j}}{O_{br}^{2j}} \times \frac{O_{br}^{2j}}{O_r^{2j}}, \quad (2)$$

де O_{nr}^{2j} – вартість продукції, яку конкретний покупець повернув (висловив обґрунтоване бажання повернути) промислового підприємству через її непридатність чи інші суттєві недоліки щодо її якості, і (або) порушення інших умов поставки якої суттєво негативно вплинули на задоволення конкретної потреби покупця чи призвели до його суттєвих економічних втрат, тис.грн.; O_{sr}^{2j} – вартість реалізованої конкретному покупцю продукції підприємством щодо якої є суттєві претензії щодо якості, ціни, часу

відвантаження, доставки чи інших умов співпраці (табл. 1), тис.грн.; O_{br}^{2j} – вартість реалізованої конкретному покупцю продукції підприємством щодо якої є будь-які претензії щодо якості, ціни, часу відвантаження, доставки чи інших умов співпраці, тис.грн.

Таблиця 1

Показники, які характеризують відхилення у виконанні договірних зобов'язань промисловим підприємством

Показники	Умовні позначення
I. Суттєві відхилення.	O_{sr}^{2j}
1. Вартість продукції, яку конкретний покупець повернув (висловив обгрунтоване бажання повернути) промислового підприємству через її непридатність чи інші суттєві недоліки щодо її якості і (або) порушення інших умов поставки якої суттєво негативно вплинули на задоволення конкретної потреби покупця чи призвели до його суттєвих економічних втрат. Зокрема через те що: якість продукції не відповідає чинним нормативам і стандартам якості щодо неї, які існують в країні покупця; фактична якість конкретних одиниць продукції не відповідає рівню якості, який задекларовано промисловим підприємством у технічній та іншій документації чи про який повідомлено покупця в іншій формі; продукція є непридатною для нормального використання (в неробочому стані, із значними дефектами, збоями в роботі тощо).	O_{nr}^{2j}
2. Вартість реалізованої конкретному покупцю продукції промисловим підприємством щодо якої є суттєві претензії інші ніж перелічені в пункті 1, а також суттєві претензії щодо її відвантаження. Зокрема, вартість реалізованої продукції: за нижчою якістю ніж обумовлена в укладеному договорі, однак підприємство все ж таки зможе використати її, але з певними обмеженнями (в зв'язку з непрацюючими деякими неосновними функціями, меншою тривалістю користування в зв'язку із дефектами тощо); за вищою ціною ніж чітко передбачалось в укладеному договорі; в терміни, що перевищують обумовлені в укладеному договорі; з порушенням комплектності (розкомплектовані) обумовленої в договорі; в кількості що менша обумовленої в укладеному договорі; з іншими суттєвими відхиленнями (за умови, що вони призвели до суттєвої незадоволеності покупця покупкою, призвело до його додаткових витрат або вплинуло на повноту і вчасність виконання ним своїх завдань та обов'язків).	O_{pp}^{2j}
II. Не суттєві відхилення. Вартість реалізованої конкретному покупцю продукції промисловим підприємством щодо якої є несуттєві претензії, а також є несуттєві претензії щодо її відвантаження (за умови, що ці випадки окремо чи в сукупності не суттєво порушили рівень задоволеності покупця покупкою, не призвели до його додаткових витрат, не вплинули на повноту і вчасність виконання ним своїх завдань та обов'язків тощо).	O_{nn}^{2j}

Якщо значення O_{nr}^{2j} , O_{sr}^{2j} , O_{br}^{2j} , O_r^{2j} , O_{bd}^{2j} , O_{pd}^{2j} чи O_{pr}^{2j} дорівнюватиме нулю, то відповідно факторні моделі (1) та (2) не використовують, а показники B_1^{2j} і B_2^{2j} визначатимуться експертним методом.

Отже, запропоновані нами факторні моделі дадуть змогу досліджувати вплив низки факторів на зміну рівня ризиків взаємовідносин промислового підприємства з покупцем з позиції кожної із сторін, а також вчасно реагувати менеджерам підприємства на вплив цих факторів.