

DOI: <http://doi.org/10.32750/2026-0304>

УДК 657.633:347.44:658.7

JEL Classification: M42, K12, D81

Лега Ольга Василівна

кандидат економічних наук, доцент
професор кафедри обліку і оподаткування
Полтавський державний аграрний університет
Полтава, Україна
ORCID ID: 0000-0002-0989-8000
e-mail: olga.lega@pdau.edu.ua

Сіренко Ігор Олександрович

аспірант
Полтавський державний аграрний університет
Полтава, Україна
ORCID ID: 0009-0003-2511-3247
e-mail: ihor.sirenko@pdau.edu.ua

ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ДОГОВІРНОГО РИЗИКУ У ДОГОВОРАХ ПОСТАВКИ МІЖ СУБ'ЄКТАМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Анотація. Актуальність дослідження зумовлена зростанням ролі договірної політики у забезпеченні економічної безпеки суб'єктів господарювання, посиленням вимог до правового оформлення господарських операцій, поширенням цифрових форм взаємодії між контрагентами та необхідністю своєчасної ідентифікації ризиків, що виникають на етапі укладення та виконання договорів поставки. Незважаючи на наявність значної кількості нормативно-правових вимог до змісту господарських договорів, питання комплексного оцінювання договірних ризиків, їх систематизації та кількісного вимірювання залишаються недостатньо розробленими, що обумовлює потребу у формуванні сучасного методичного інструментарію оцінювання якості договірних умов. Метою дослідження є обґрунтування методичного підходу до оцінювання договірних ризиків у договорах поставки між суб'єктами господарювання на основі аналізу структури договору, класифікації ризиків, розроблення системи індикаторів та алгоритму визначення інтегрального рівня договірної ризику. У процесі дослідження використано методи аналізу та синтезу для узагальнення наукових підходів до управління договірними ризиками, систематизації — для формування класифікації договірних ризиків, структурно-логічного аналізу — для дослідження змісту договорів поставки, порівняльного аналізу — для оцінювання рівня регламентації окремих договірних положень, експертного узагальнення — під час розроблення системи індикаторів, а також графічний метод — для побудови алгоритму оцінювання рівня договірної ризику. Інформаційну основу дослідження становили положення чинного законодавства України та результати аналізу двадцяти договорів поставки між суб'єктами господарювання. За результатами дослідження встановлено рівень поширеності окремих договірних положень у практиці укладання договорів поставки, визначено їх значення для мінімізації фінансових, операційних, податкових і правових ризиків, розроблено авторську класифікацію договірних ризиків відповідно до структури договору, запропоновано систему індикаторів їх кількісного оцінювання із використанням бальної шкали та сформовано алгоритм визначення інтегрального рівня договірної ризику.

Ключові слова: договірна політика; економічна безпека; ризик-менеджмент; внутрішній контроль; господарські зобов'язання; інтегральне оцінювання.

ВСТУП

Ефективність функціонування суб'єктів господарювання значною мірою залежить від якості договірної регуляції господарських відносин, оскільки саме договір визначає правові, економічні та організаційні засади взаємодії сторін, розподіл їхніх прав, обов'язків і відповідальності. В умовах цифровізації бізнес-процесів, трансформації договірної законодавства, посилення податкового контролю та зростання економічної невизначеності підвищуються вимоги до змісту договорів і механізмів управління

ризиками, що виникають під час їх укладення та виконання. Це актуалізує необхідність удосконалення методичних підходів до оцінювання договірних ризиків як важливої складової системи договірної політики та економічної безпеки підприємств.

Постановка проблеми. Договір поставки є одним із найбільш поширених видів господарських договорів, що забезпечує правове оформлення товарно-грошових відносин між суб'єктами господарювання. Саме на етапі укладення та виконання договорів виникає значна кількість фінансових, податкових, операційних і правових ризиків, реалізація яких може призвести до порушення договірних зобов'язань, фінансових втрат, судових спорів та погіршення економічної безпеки підприємств [1], [2]. Незважаючи на наявність нормативно визначених вимог до змісту договорів, їх структура та рівень деталізації окремих положень істотно відрізняються, що зумовлює неоднаковий рівень захисту сторін від потенційних ризиків. Існуючі підходи до аналізу договорів переважно орієнтовані на юридичну експертизу окремих положень або перевірку їх відповідності законодавству [3], тоді як питання комплексного оцінювання договірних ризиків, їх систематизації та кількісного визначення залишаються недостатньо розробленими. Це обумовлює необхідність формування методичного підходу, який дозволить об'єктивно оцінювати рівень договірного ризику, виявляти найбільш уразливі положення договору та підвищувати ефективність договірної політики суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема управління договірними ризиками дедалі частіше розглядається як складова забезпечення стійкості ланцюгів постачання, підвищення ефективності взаємодії між контрагентами та мінімізації фінансових втрат. Особлива увага приділяється формальним контрактам, повноті договірних умов і механізмам їх адаптації до змін зовнішнього середовища. Так, S. Mouzas і N. T. S. Naidu [4] досліджують проблему неповноти договорів та обґрунтовують необхідність деталізації договірних положень як інструменту зниження ризиків у довгострокових відносинах постачання. Водночас S. Wagnet та ін. [5] аналізують процес прийняття договірних умов постачальниками залежно від рівня взаємозалежності сторін, доводячи, що структура договору безпосередньо впливає на розподіл відповідальності та ризиків між контрагентами. Подальший розвиток досліджень пов'язаний із впровадженням цифрових технологій та вдосконаленням механізмів договірного управління у ланцюгах постачання. Зокрема, Y. Li та ін. [6] доводять, що поєднання цифровізації, співробітництва та формальних контрактів сприяє підвищенню стійкості й надійності ланцюгів постачання. Подібний підхід представлено у роботі Z. Cheng і M. Zeng [7], де досліджено взаємодію інформаційних технологій та договірних механізмів у забезпеченні якості продукції, що підтверджує важливість комплексного використання юридичних і цифрових інструментів управління ризиками. Окремий напрям сучасних досліджень стосується оцінювання та розподілу ризиків у договірних відносинах. Так, H. Algarvio [8] обґрунтовує застосування контрактів розподілу ризиків як інструменту підвищення ефективності двосторонніх договірних відносин, а M. Hermoso-Orzáez і J. Garzón-Moreno [9] пропонують методологію управління ризиками, що охоплює їх ідентифікацію, аналіз, оцінювання та вибір заходів реагування. Зазначені підходи підтверджують необхідність використання системного оцінювання ризиків ще на етапі формування договірних умов. Вагомий внесок у розвиток ризик-орієнтованих підходів зроблено у працях, присвячених управлінню ризиками ланцюгів постачання. Зокрема, X. Chen та ін. [10] досліджують механізми мінімізації ризиків із використанням договірних інструментів та сервісних обмежень, тоді як Z. Liu та ін. [11] аналізують координацію взаємодії між постачальником і покупцем за допомогою контрактних механізмів в умовах ризику. H. Mahdiraji та ін. [12] розглядають координацію учасників ланцюга постачання за кризових умов, акцентуючи увагу на необхідності прийняття багатокритеріальних управлінських

рішень. У свою чергу, Y. Merzifonluoglu [13] обґрунтовує доцільність використання ризик-орієнтованих підходів до формування портфеля закупівельних контрактів як інструменту забезпечення стійкості ланцюгів постачання. Отже, сучасні наукові дослідження приділяють значну увагу договірним механізмам управління ризиками, цифровізації контрактних відносин, координації учасників ланцюгів постачання та забезпеченню їх стійкості. Водночас недостатньо дослідженими залишаються питання комплексного оцінювання договірних ризиків безпосередньо на рівні договорів поставки між суб'єктами господарювання, зокрема розроблення системи індикаторів оцінювання якості договірних положень, визначення інтегрального рівня договірної ризику та формування практичного алгоритму його оцінювання, що й зумовило вибір напрямку цього дослідження.

Мета статті. Метою статті є обґрунтування методичного підходу до оцінювання договірних ризиків у договорах поставки між суб'єктами господарювання шляхом аналізу структури договорів, систематизації договірних ризиків, розроблення системи індикаторів їх кількісного оцінювання та алгоритму визначення інтегрального рівня договірної ризику.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Господарський договір є основною правовою формою оформлення господарських відносин між суб'єктами господарювання та виступає ключовим інструментом регулювання взаємних прав, обов'язків і відповідальності сторін. Саме через договір визначаються предмет правовідносин, порядок поставки товарів, умови розрахунків, строки виконання зобов'язань, вимоги до якості продукції, відповідальність за порушення договірних умов, порядок вирішення спорів та інші істотні умови співробітництва. У сучасних дослідженнях договірна політика дедалі частіше розглядається як складова системи управління ризиками підприємства, що забезпечує мінімізацію фінансових, податкових і правових загроз шляхом належної регламентації договірних умов [1] – [3]. Від повноти, чіткості та юридичної визначеності положень договору значною мірою залежить рівень захищеності сторін від можливих фінансових, правових, податкових й операційних ризиків. Правове регулювання договірних відносин в Україні ґрунтується насамперед на положеннях Цивільного кодексу України [14], який визначає договір як домовленість двох або більше сторін, спрямовану на встановлення, зміну або припинення цивільних прав та обов'язків (ст. 626), закріплює принцип свободи договору (ст. 627), обов'язковість виконання договірних зобов'язань (ст. 629), порядок укладення, зміни та розірвання договорів (ст. 638–654). Водночас реформування договірної законодавства, пов'язане з прийняттям Закону України № 4196-IX від 09.01.2025 [15], яким передбачено припинення дії Господарського кодексу України [16] та концентрацію договірної регулювання в межах Цивільного кодексу України [14], посилює значення якісної підготовки договорів як основного механізму правового захисту інтересів сторін та зумовлює необхідність удосконалення інструментів оцінювання ефективності договірної політики. Особливе місце серед господарських договорів займає договір поставки, оскільки він регламентує рух товарно-матеріальних цінностей між суб'єктами господарювання та супроводжується значною кількістю потенційних ризиків, пов'язаних із виконанням договірних зобов'язань. До таких ризиків належать прострочення поставки, неналежна якість товару, порушення строків оплати, невиконання гарантійних зобов'язань, зміна вартості продукції, форс-мажорні обставини, податкові ризики та інші фактори, які можуть призвести до фінансових втрат сторін. Саме тому ефективність договору визначається не лише правильністю його юридичного оформлення, а й повнотою регламентації положень, спрямованих на попередження та мінімізацію можливих договірних ризиків.

Теоретичні положення свідчать, що ефективність договору поставки визначається не лише відповідністю його змісту вимогам законодавства, а й повнотою регламентації

положень, спрямованих на попередження договірних ризиків. Це обумовлює необхідність практичного дослідження структури договорів поставки, оцінювання рівня регламентації окремих договірних положень та розроблення методичного підходу до визначення рівня договірного ризику.

МЕТОДИКА ДОСЛІДЖЕННЯ

Методика дослідження ґрунтується на комплексному підході до оцінювання договірних ризиків у договорах поставки між суб'єктами господарювання та передбачає послідовне виконання взаємопов'язаних етапів дослідження. Об'єктом дослідження виступили договори поставки, укладені між суб'єктами господарювання різних сфер економічної діяльності, а інформаційну базу становили двадцять договорів поставки, що були проаналізовані за єдиною методичною схемою.

На першому етапі дослідження здійснювався структурний аналіз договорів поставки. Для кожного договору визначалась наявність основних розділів, що регламентують порядок виконання договірних зобов'язань, зокрема положень щодо предмета договору, ціни та порядку розрахунків, поставки товару, приймання продукції, якості та гарантій, відповідальності сторін, форс-мажорних обставин, конфіденційності, електронного документообігу, персональних даних, податкових положень і порядку вирішення спорів. За результатами аналізу визначалися кількість договорів, у яких наявний відповідний розділ, та його частка у загальній сукупності досліджуваних договорів.

Другий етап передбачав класифікацію договірних ризиків відповідно до структури договору поставки. Для кожного структурного елемента договору визначалися основні ризики, що мінімізуються відповідними положеннями, джерела їх виникнення, договірні інструменти управління, очікувані результати їх застосування та рівень впливу на виконання договірних зобов'язань. Такий підхід дозволив встановити функціональний взаємозв'язок між окремими умовами договору та системою управління договірними ризиками.

На третьому етапі розроблено авторську систему індикаторів оцінювання договірних ризиків договору поставки. До системи включено тринадцять індикаторів, що характеризують повноту регламентації найбільш значущих договірних положень. Оцінювання кожного індикатора здійснювалося за бальною шкалою від 0 до 2 балів, де 0 балів відповідає відсутності або невизначеності відповідного положення, 1 бал — його частковій регламентації, а 2 бали — повному та деталізованому врегулюванню. Для індикаторів, які мають альтернативний характер, застосовувався принцип оцінювання «наявний/відсутній» із присвоєнням відповідно 2 або 0 балів.

На завершальному етапі здійснювався розрахунок інтегральної оцінки договірного ризику шляхом підсумовування балів за всіма індикаторами. Максимальне значення інтегральної оцінки становило 26 балів. Залежно від отриманого результату договори відносилися до одного з чотирьох рівнів договірного ризику: низького (22–26 балів), помірного (16–21 бал), підвищеного (10–15 балів) або високого (менше 10 балів). Такий підхід забезпечує можливість комплексного оцінювання якості договірних умов, порівняння договорів між собою, виявлення найбільш ризикових положень та формування рекомендацій щодо їх удосконалення.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

З метою оцінювання рівня такої регламентації було проведено аналіз 20 договорів поставки, укладених між суб'єктами господарювання. На першому етапі дослідження оцінювалася не наявність конкретних ризиків, а структура договорів, а саме включення до них окремих розділів, які потенційно виконують функцію управління ризиками — табл. 1.

Таблиця 1

Структура договорів поставки за рівнем регламентації договірних ризиків

Розділ договору	Кількість договорів	Частка, %	Призначення розділу
Предмет договору	20	100	Визначення об'єкта поставки
Ціна та порядок розрахунків	20	100	Регулювання фінансових відносин
Поставка товару	20	100	Визначення порядку виконання договору
Приймання товару	18	90	Підтвердження виконання поставки
Якість та гарантії	15	75	Захист покупця від неналежної якості
Відповідальність сторін	20	100	Визначення санкцій
Форс-мажор	19	95	Мінімізація зовнішніх ризиків
Конфіденційність	8	40	Захист комерційної інформації
Електронний документообіг	9	45	Регулювання цифрової взаємодії
Персональні дані	6	30	Дотримання законодавства
Податкові положення	8	40	Забезпечення податкової безпеки
Порядок вирішення спорів	19	95	Механізм врегулювання конфліктів

Джерело: побудовано авторами на підставі фактичної інформації

Після проведеного аналізу 20 договорів поставки було встановлено, що більшість суб'єктів господарювання приділяють основну увагу включенню до договорів обов'язкових умов, необхідних для належного виконання господарської операції. Так, у всіх досліджених договорах (100 %) наявні розділи, що визначають предмет договору, ціну та порядок розрахунків, умови поставки товару, а також відповідальність сторін. Це свідчить про усталену практику нормативного оформлення базових елементів договірних відносин, без яких виконання договору є неможливим. Достатньо високим є рівень регламентації процедур, пов'язаних із захистом сторін у разі виникнення спірних ситуацій. Зокрема, положення щодо форс-мажорних обставин та порядку вирішення спорів містяться у 95 % договорів, а умови приймання товару — у 90 %. Такі результати свідчать, що підприємства переважно приділяють увагу механізмам підтвердження виконання договірних зобов'язань та врегулювання можливих конфліктів. Окремі елементи, які безпосередньо пов'язані із сучасними договірними ризиками, використовуються значно рідше. Лише у 75 % договорів передбачено окремі положення щодо якості продукції та гарантійних зобов'язань. Ще нижчим є рівень регламентації конфіденційності (40 %), електронного документообігу (45 %), податкових положень (40 %) та обробки персональних даних (30 %). Саме ці складові набувають особливої актуальності в умовах цифровізації господарської діяльності, активного використання електронного документообігу та посилення вимог податкового законодавства.

Отримані результати свідчать, що переважна більшість досліджених договорів орієнтована насамперед на регулювання процесу виконання поставки, тоді як інструменти превентивного управління окремими категоріями договірних ризиків використовуються нерівномірно. Це підтверджує, що наявність договору сама по собі ще не забезпечує належного рівня захисту інтересів сторін, оскільки ефективність договірної політики визначається насамперед повнотою регламентації положень, спрямованих на мінімізацію потенційних ризиків.

З метою систематизації взаємозв'язку між структурою договору та ризиками, які мінімізуються відповідними положеннями, доцільно здійснити класифікацію договірних ризиків відповідно до основних розділів договору поставки (табл. 2).

Таблиця 2

**Класифікація договірних ризиків
відповідно до структури договорів поставки**

Основні ризики, що мінімізуються	Джерело виникнення ризиків	Договірні інструменти управління ризиком	Очікуваний результат застосування	Рівень впливу
Ціна та порядок розрахунків				
Неоплата товару; прострочення платежів; одностороння зміна ціни; інфляційні втрати	Порушення фінансової дисципліни; нестабільність ринку; неплатоспроможність покупця	Фіксація ціни; авансові платежі; відстрочка; штрафні санкції; порядок перегляду ціни	Забезпечення своєчасних розрахунків та фінансової стабільності виконання договору	Високий
Поставка товару				
Порушення строків поставки; ризик транспортування; пошкодження або втрата товару; спір щодо переходу права власності	Логістичні збої; неналежне виконання транспортних зобов'язань; нечітке визначення умов поставки	Incoterms; строки поставки; порядок передачі товару; визначення моменту переходу права власності та ризиків	Зменшення логістичних втрат та чіткий розподіл відповідальності між сторонами	Високий
Якість товару та гарантії				
Поставка неякісної або некомплектної продукції; рекламації; гарантійні випадки	Недоліки виробництва; порушення умов транспортування або зберігання; відсутність контролю якості	Гарантійний строк; порядок приймання; акти невідповідності; заміна товару; усунення недоліків	Захист інтересів покупця та забезпечення належної якості поставки	Високий
Податкові положення				
Втрата податкового кредиту; несвоєчасна реєстрація податкової накладної; блокування ПН; податкові санкції	Недотримання вимог податкового законодавства; помилки контрагента; технічні збої	Обов'язок реєстрації ПН; компенсація втрати податкового кредиту; податкові гарантії; визначення податкового статусу сторін	Мінімізація податкових ризиків та забезпечення безперервності податкового обліку	Високий
Форс-мажорні обставини				
Неможливість виконання договору через надзвичайні події; порушення строків виконання	Воєнні дії; стихійні лиха; надзвичайні ситуації; державні обмеження	Форс-мажорне застереження; підтвердження компетентними органами; порядок повідомлення сторін	Звільнення сторін від відповідальності у випадках об'єктивної неможливості виконання договору	Середній
Конфіденційність та персональні дані				
Розголошення комерційної інформації; несанкціоноване використання персональних даних	Недостатній рівень інформаційної безпеки; порушення договірних зобов'язань	Положення про конфіденційність; обмеження доступу; порядок обробки персональних даних; відповідальність за розголошення	Захист комерційних інтересів сторін та дотримання вимог законодавства щодо персональних даних	Середній

Основні ризики, що мінімізуються	Джерело виникнення ризиків	Договірні інструменти управління ризиком	Очікуваний результат застосування	Рівень впливу
Порядок вирішення спорів				
Судові спори; затягування вирішення конфліктів; додаткові фінансові витрати	Невиконання або неналежне виконання договірних зобов'язань	Претензійний порядок; переговори; господарський суд; арбітраж; визначення підсудності	Скорочення строків урегулювання конфліктів та зменшення судових витрат	Середній
Електронний документообіг				
Визнання електронних документів недійсними; затримка документообігу; втрата документів	Відсутність єдиного порядку електронного обміну; технічні помилки; використання різних інформаційних систем	Кваліфікований електронний підпис (КЕП); М.Е.Дос; електронний обмін первинними документами; визначення юридичної сили електронних документів	Підвищення швидкості документообігу, юридичної визначеності та цифрової безпеки договірних відносин	Середній

Джерело: побудовано авторами на підставі фактичної інформації

Проведена класифікація свідчить, що окремі розділи договору поставки мають неоднаковий вплив на забезпечення економічної безпеки сторін. Найвищий рівень впливу мають положення щодо ціни та порядку розрахунків, поставки товару, якості та гарантій, а також податкові положення, оскільки саме вони регулюють найбільш критичні фінансові, операційні та податкові ризики, здатні спричинити прямі економічні втрати. До групи ризиків середнього рівня впливу віднесено форс-мажорні обставини, конфіденційність і захист персональних даних, порядок вирішення спорів та електронний документообіг, які переважно забезпечують правовий та організаційний супровід виконання договору. Таким чином, один і той самий договір поєднує декілька груп ризиків, що відрізняються як за джерелами виникнення, так і за можливими наслідками для сторін.

Разом із тим сама наявність у договорі відповідних положень ще не свідчить про достатній рівень захисту сторін. Ефективність управління договірними ризиками визначається повнотою, конкретністю та якістю викладення відповідних умов договору. Формальне включення окремого розділу без чітко визначених механізмів реалізації не забезпечує належної мінімізації ризиків і може призвести до виникнення спорів або фінансових втрат під час виконання договірних зобов'язань.

Саме тому виникає необхідність переходу від якісної характеристики структури договору до її кількісного оцінювання. Використання системи індикаторів дозволяє об'єктивно визначити рівень регламентації кожної групи ризиків, порівнювати договори між собою, виявляти найбільш уразливі положення та формувати рекомендації щодо їх удосконалення. Такий підхід узгоджується із сучасними методичними підходами до інформаційно-аналітичних досліджень діяльності підприємств, у яких система взаємопов'язаних показників виступає основою моделювання, оцінювання та прогнозування економічних процесів [17]. З цією метою запропоновано систему індикаторів оцінювання договірних ризиків договору поставки, наведену в табл. 3.

Таблиця 3

Система індикаторів оцінювання договірних ризиків договору поставки

Індикатор	Критерій оцінювання	Бальна оцінка	Максимум, балів
Визначеність порядку розрахунків	Відсутній / частково / повністю	0–2	2
Механізм зміни ціни	Відсутній / наявний	0–2	2
Штрафні санкції	Відсутні / часткові / повні	0–2	2
Визначення Incoterms	Ні / так	0–2	2
Перехід права власності	Не визначено / визначено	0–2	2
Порядок приймання товару	Поверхневий / деталізований	0–2	2
Гарантійні умови	Відсутні / наявні	0–2	2
Податкові гарантії	Відсутні / часткові / повні	0–2	2
Реєстрація податкових накладних	Не визначено / визначено	0–2	2
Електронний документообіг (КЕП)	Ні / так	0–2	2
Конфіденційність	Відсутня / наявна	0–2	2
Форс-мажор	Поверхнево / деталізовано	0–2	2
Вирішення спорів	Відсутнє / визначене	0–2	2
Максимальна оцінка			26

Джерело: побудовано авторами

До системи включено 13 індикаторів, які охоплюють ключові складові договору поставки: визначеність порядку розрахунків, механізм зміни ціни, застосування штрафних санкцій, використання правил Incoterms, визначення моменту переходу права власності, порядок приймання товару, гарантійні умови, податкові гарантії, порядок реєстрації податкових накладних, регламентацію електронного документообігу, положення щодо конфіденційності, форс-мажорних обставин та порядку вирішення спорів. Саме ці індикатори відображають найбільш суттєві елементи договірної політики, що формують рівень захищеності сторін під час виконання договору поставки та забезпечують формування комплексної інформаційної бази для інтегрального оцінювання договірних ризиків [17].

Кожен індикатор оцінюється за трирівневою шкалою від 0 до 2 балів. Нуль балів присвоюється у разі відсутності відповідного положення або його повної невизначеності, один бал характеризує часткову або недостатню регламентацію, тоді як два бали свідчать про повне, чітке та деталізоване врегулювання відповідного питання у договорі. Для окремих індикаторів, що мають бінарний характер (наприклад, застосування Incoterms, визначення переходу права власності, використання кваліфікованого електронного підпису), оцінювання здійснюється за принципом «відсутній/наявний» із присвоєнням відповідно 0 або 2 балів.

Максимально можливе значення інтегральної оцінки становить 26 балів, що відповідає повній регламентації всіх досліджуваних аспектів договору поставки. Чим вищою є сумарна кількість набраних балів, тим нижчим є рівень договірного ризику та вищим рівень правової захищеності сторін.

Для практичного застосування запропонованої методики сформовано шкалу інтерпретації результатів оцінювання. Зокрема, сума 22–26 балів характеризує низький рівень договірного ризику, що свідчить про комплексне врегулювання основних ризикових аспектів договору. Оцінка 16–21 бал відповідає помірному рівню ризику, за якого договір містить більшість необхідних положень, однак окремі механізми потребують деталізації. Значення 10–15 балів свідчить про підвищений рівень договірного ризику, оскільки істотна частина ризиків регламентована лише частково. Якщо ж інтегральна оцінка становить менше 10 балів, договір характеризується високим рівнем договірного ризику, що вказує на відсутність значної кількості важливих положень та потребує суттєвого доопрацювання перед його укладенням або виконанням.

Запропонована система індикаторів формує не лише основу для кількісного оцінювання договору поставки, а й визначає послідовність виконання самого процесу оцінювання. Для забезпечення єдиного підходу до аналізу договорів доцільно використовувати алгоритм, який охоплює етапи перевірки структури договору, оцінювання кожного індикатора, розрахунку інтегрального показника, визначення рівня договірного ризику та формування рекомендацій щодо вдосконалення договірних умов. Такий алгоритм забезпечує системність проведення оцінювання та уніфікує процес прийняття управлінських рішень щодо мінімізації договірних ризиків (рис. 1).



Рис. 1. Алгоритм оцінювання рівня договірного ризику договору поставки
Джерело: побудовано авторами

Запропонований алгоритм забезпечує комплексний підхід до оцінювання договірних ризиків договорів поставки та поєднує їх якісний і кількісний аналіз. На відміну від традиційної практики юридичної експертизи договорів, яка переважно зосереджується на перевірці відповідності окремих положень вимогам законодавства, розроблений підхід дозволяє визначити рівень договірного ризику на основі інтегральної оцінки ключових умов договору. Це створює можливість не лише виявляти найбільш уразливі положення, а й обґрунтовувати напрями їх удосконалення до моменту укладення або під час перегляду договору.

Наукова новизна дослідження полягає у розробленні авторського методичного підходу до оцінювання договірних ризиків у договорах поставки між суб'єктами господарювання, який, на відміну від існуючих підходів, базується на комплексному поєднанні аналізу структури договору, класифікації договірних ризиків, системи індикаторів їх оцінювання та алгоритму визначення інтегрального рівня договірного ризику. Запропонований підхід дозволяє формалізувати процес оцінювання якості

договірних умов та забезпечує можливість порівняльного аналізу різних договорів за єдиною методичною основою.

Практичне значення одержаних результатів полягає у можливості використання розробленої системи індикаторів та алгоритму оцінювання юридичними службами підприємств, аудиторями, фахівцями з договірної роботи, внутрішнього контролю та ризик-менеджменту під час підготовки, експертизи й моніторингу договорів поставки. Запропонована методика сприяє своєчасному виявленню слабких місць договірного регулювання, підвищенню рівня договірної дисципліни, мінімізації фінансових, правових і податкових ризиків, а також може бути використана як практичний інструмент формування договірної політики суб'єктів господарювання.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

У результаті проведеного дослідження обґрунтовано доцільність застосування ризик-орієнтованого підходу до оцінювання договорів поставки між суб'єктами господарювання. Доведено, що повнота регламентації договірних умов безпосередньо впливає на рівень захищеності сторін від фінансових, операційних, податкових і правових ризиків, а також визначає ефективність виконання договірних зобов'язань.

На основі аналізу двадцяти договорів поставки встановлено, що базові умови договорів регламентуються практично в усіх випадках, тоді як положення щодо податкових гарантій, електронного документообігу, конфіденційності та захисту персональних даних застосовуються значно рідше. Це свідчить про необхідність посилення уваги до договірного регулювання ризиків, які набули особливої актуальності в умовах цифровізації господарської діяльності та змін законодавства.

Запропонований методичний підхід дозволяє здійснювати комплексне оцінювання договорів поставки, визначати рівень їх ризиковості, виявляти недостатньо врегульовані договірні положення та формувати обґрунтовані рекомендації щодо їх удосконалення. Практичне використання запропонованого підходу сприятиме підвищенню якості договірної роботи, своєчасному попередженню потенційних ризиків і зміцненню системи управління договірними відносинами підприємств.

Перспективи подальших досліджень доцільно пов'язати з апробацією запропонованої методики на інших видах господарських договорів, розробленням системи вагових коефіцієнтів для окремих індикаторів залежно від специфіки діяльності підприємств, а також створенням цифрових інструментів автоматизованого оцінювання договірних ризиків із використанням сучасних інформаційно-аналітичних технологій.

ПОДЯКА

Автори висловлюють щирі вдячність суб'єктам господарювання, які надали можливість використовувати договори поставки як емпіричну базу дослідження. Надані матеріали стали основою для проведення структурного аналізу договорів, розроблення авторського підходу до оцінювання договірних ризиків та апробації запропонованої методики. З міркувань дотримання умов конфіденційності, захисту комерційної таємниці та нерозголошення інформації про господарську діяльність підприємств їх найменування та інші ідентифікаційні відомості у статті не наводяться.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Лега О., Яловега Л., Прийдак Т. Договірна політика та податкові ризики в умовах невизначеності. Цифрова економіка та економічна безпека. 2022. № 3 (3). С. 41–46. DOI: <https://doi.org/10.32782/dees.3-8>
2. 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>

3. 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>
4. Mouzas S., Naidu N. T. S. Overcoming contract incompleteness: Evidence from long-term supply relationships. *Production Planning & Control*. 2025. Vol. 36, No. 9. P. 1155–1174. DOI: <https://doi.org/10.1080/09537287.2024.2348518>
5. Wagner S. M., Bode C., Peter M. A. Supplier contract acceptance under buyer and supplier dependence. *International Journal of Logistics Research and Applications*. 2026. P. 1–20. DOI: <https://doi.org/10.1080/13675567.2025.2608066>
6. Digitalization for supply chain resilience and robustness: The roles of collaboration and formal contracts / Y. Li et al. *Frontiers of Engineering Management*. 2023. Vol. 10. P. 5–19. DOI: <https://doi.org/10.1007/s42524-022-0229-x>
7. Cheng Z., Zeng M. Heterogeneous hybrid governance mechanisms of information technology and contract in supply chain quality management. *Managerial and Decision Economics*. 2024. Vol. 45, No. 3. P. 1290–1308. DOI: <https://doi.org/10.1002/mde.4073>
8. Algarvio H. Risk-sharing contracts and risk management of bilateral contracting in electricity markets. *International Journal of Electrical Power & Energy Systems*. 2023. Vol. 144. Art. 108579. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ijepes.2022.108579>
9. Hermoso-Orzáez M. J., Garzón-Moreno J. Risk management methodology in the supply chain: A case study applied. *Annals of Operations Research*. 2022. Vol. 313. P. 1051–1075. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10479-021-04220-y>
10. Supply chain risk management considering put options and service level constraints / X. Chen et al. *Computers & Industrial Engineering*. 2020. Vol. 140. Art. 106228. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.cie.2019.106228>
11. Liu Z., Hua S., Zhai X. Supply chain coordination with risk-averse retailer and option contract: Supplier-led vs. retailer-led. *International Journal of Production Economics*. 2020. Vol. 223. Art. 107518. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.iipe.2019.107518>
12. Analysing supply chain coordination mechanisms dealing with repurposing challenges during COVID-19 pandemic in an emerging economy: A multi-layer decision making approach / H. A. Mahdiraji et al. *Operations Management Research*. 2022. Vol. 15. P. 1341–1360. DOI: <https://doi.org/10.1007/s12063-021-00224-w>
13. Merzifonluoglu Y. Procurement portfolio management for resilient supply chains: Value of information for risk averse decision making. *Annals of Operations Research*. 2026. Vol. 356. P. 1059–1088. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10479-024-05918-5>
14. Цивільний кодекс України : Закон України від 16 січ. 2003 р. № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
15. Про особливості регулювання підприємницької діяльності окремих видів юридичних осіб та їх об'єднань у перехідний період : Закон України від 9 січ. 2025 р. № 4196-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4196-20>
16. Господарський кодекс України : Закон України від 16 січ. 2003 р. № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
17. Моделювання та прогнозування економічних показників підприємства в інформаційно-аналітичних дослідженнях / О. Лега та ін. *Сталий розвиток економіки*. 2026. № 1 (58). С. 207–215. DOI: <https://doi.org/10.32782/2308-1988/2026-58-28>

Olha Leha

PhD in Economics, Associate Professor
Professor of the Department of Accounting and Taxation
Poltava State Agrarian University
Poltava, Ukraine
ORCID ID: 0000-0002-0989-8000
e-mail: olga.lega@pdau.edu.ua

Ihor Sirenko

PhD Student
Poltava State Agrarian University
Poltava, Ukraine
ORCID ID: 0009-0003-2511-3247
e-mail: ihor.sirenko@pdau.edu.ua

ASSESSMENT OF THE LEVEL OF CONTRACTUAL RISK IN SUPPLY CONTRACTS BETWEEN BUSINESS ENTITIES

Abstract. The relevance of the study is determined by the growing role of contract policy in ensuring the economic security of business entities, increasing requirements for the legal formalization of business transactions, the widespread use of digital forms of interaction between contracting parties, and the need for the timely identification of risks arising during the conclusion and performance of supply contracts. Despite the existence of numerous regulatory requirements governing the content of commercial contracts, the issues of comprehensive assessment, systematization, and quantitative measurement of contractual risks remain insufficiently developed, creating the need for modern methodological tools for assessing the quality of contractual provisions. The purpose of the study is to substantiate a methodological approach to assessing contractual risks in supply contracts between business entities based on the analysis of contract structure, risk classification, the development of a system of indicators, and an algorithm for determining the integrated level of contractual risk. The study employed methods of analysis and synthesis to generalize scientific approaches to contractual risk management, systematization to develop a classification of contractual risks, structural and logical analysis to examine the content of supply contracts, comparative analysis to assess the level of regulation of individual contractual provisions, expert generalization to develop the system of indicators, and the graphical method to construct an algorithm for assessing the level of contractual risk. The information base of the study comprised the current legislation of Ukraine and the results of the analysis of twenty supply contracts concluded between business entities. The findings made it possible to determine the prevalence of individual contractual provisions in supply contract practice, identify their significance for minimizing financial, operational, tax, and legal risks, develop an original classification of contractual risks according to the structure of the contract, propose a system of indicators for their quantitative assessment using a scoring scale, and formulate an algorithm for determining the integrated level of contractual risk.

Keywords: contract policy; economic security; risk management; internal control; commercial obligations; integrated assessment.

REFERENCES (TRANSLATED AND TRANSLITERATED)

1. Leha, O., Yaloveha, L., & Pryidak, T. (2022). Contractual policy and tax risks in conditions of uncertainty. *Digital Economy and Economic Security*, (3), 41–46. <https://doi.org/10.32782/dees.3-8> [in Ukrainian]
2. Sirenko, I., & Leha, O. (2024). Minimization of risks of contractual policy when concluding FEA contracts. *Digital Economy and Economic Security*, 10(1), 159–163. <https://doi.org/10.32782/dees.10-28> [in Ukrainian]
3. Leha, O. V., & Sirenko, I. O. (2025). Audit of the enterprise's contractual policy: A tool for risk management and ensuring compliance. *Economic Space*, (201), 343–349. <https://doi.org/10.30838/EP.201.343-349> [in Ukrainian]
4. Mouzas, S., & Naidu, N. T. S. (2025). Overcoming contract incompleteness: Evidence from long-term supply relationships. *Production Planning & Control*, 36(9), 1155–1174. <https://doi.org/10.1080/09537287.2024.2348518>
5. Wagner, S. M., Bode, C., & Peter, M. A. (2026). Supplier contract acceptance under buyer and supplier dependence. *International Journal of Logistics Research and Applications*, 1–20. <https://doi.org/10.1080/13675567.2025.2608066>
6. Li, Y., et al. (2023). Digitalization for supply chain resilience and robustness: The roles of collaboration and formal contracts. *Frontiers of Engineering Management*, 10, 5–19. <https://doi.org/10.1007/s42524-022-0229-x>
7. Cheng, Z., & Zeng, M. (2024). Heterogeneous hybrid governance mechanisms of information technology and contract in supply chain quality management. *Managerial and Decision Economics*, 45(3), 1290–1308. <https://doi.org/10.1002/mde.4073>

8. Algarvio, H. (2023). Risk-sharing contracts and risk management of bilateral contracting in electricity markets. *International Journal of Electrical Power & Energy Systems*, 144, Article 108579. <https://doi.org/10.1016/j.ijepes.2022.108579>
9. Hermoso-Orzáez, M. J., & Garzón-Moreno, J. (2022). Risk management methodology in the supply chain: A case study applied. *Annals of Operations Research*, 313, 1051–1075. <https://doi.org/10.1007/s10479-021-04220-y>
10. Chen, X., et al. (2020). Supply chain risk management considering put options and service level constraints. *Computers & Industrial Engineering*, 140, Article 106228. <https://doi.org/10.1016/j.cie.2019.106228>
11. Liu, Z., Hua, S., & Zhai, X. (2020). Supply chain coordination with risk-averse retailer and option contract: Supplier-led vs. retailer-led. *International Journal of Production Economics*, 223, Article 107518. <https://doi.org/10.1016/j.iipe.2019.107518>
12. Mahdiraji, H. A., et al. (2022). Analysing supply chain coordination mechanisms dealing with repurposing challenges during COVID-19 pandemic in an emerging economy: A multi-layer decision making approach. *Operations Management Research*, 15, 1341–1360. <https://doi.org/10.1007/s12063-021-00224-w>
13. Merzifonluoglu, Y. (2026). Procurement portfolio management for resilient supply chains: Value of information for risk averse decision making. *Annals of Operations Research*, 356, 1059–1088. <https://doi.org/10.1007/s10479-024-05918-5>
14. Verkhovna Rada of Ukraine. (2003). *Civil Code of Ukraine* (Law No. 435-IV). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> [in Ukrainian]
15. Verkhovna Rada of Ukraine. (2025). On the specifics of regulating the entrepreneurial activity of certain types of legal entities and their associations in the transition period (Law No. 4196-IX). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4196-20> [in Ukrainian]
16. Verkhovna Rada of Ukraine. (2003). *Economic Code of Ukraine* (Law No. 436-IV). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15> [in Ukrainian]
17. Leha, O., et al. (2026). Modeling and forecasting of economic indicators of the enterprise in information-analytical research. *Sustainable Development of the Economy*, 58(1), 207–215. <https://doi.org/10.32782/2308-1988/2026-58-28> [in Ukrainian]

Стаття надійшла до редакції 17.06.26

Рецензовано 03.07.26

Опубліковано 17.07.2026 р.



This work is licensed under Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International License.