

Мерецкая М. Н.  
M. N. Meretskaya

### ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА НА СНИЖЕНИЕ РИСКОВ ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ

### THE ROLE OF ECONOMIC ANALYSIS IN THE REDUCTION OF RISKS DURING THE PROCESS OF SUPPLY CONTRACTING



**Мерецкая Мария Николаевна** – аспирантка кафедры «Экономический анализ» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (Россия, Москва); 8 495 396-64-01. E-mail: yourmarisha@ya.ru.

**Ms. Maria N. Meretskaya** – PhD Candidate, Department of Economic Analysis, the Financial University Under The Government Of The Russian Federation, Russia, Moscow; tel.: + 7 495 396-64-01. E-mail: yourmarisha@ya.ru.

**Аннотация.** В данной статье определены и перечислены составляющие элементы договора поставки, которые могут привести к снижению предпринимательских рисков предприятий и увеличению эффективности экономического оборота продукции, товаров, работ, снижению издержек обращения и затрат на производство.

**Summary.** The paper specifies and lists the elements of a supply contract that could reduce business risks and increase the efficiency of circulation of goods, products, works, and reduce distribution/production costs.

**Ключевые слова:** товар, контрагенты, стоимость, договор поставки, расчеты, покупатель, оплата, коммерческая организация.

**Key words:** goods, contractors, cost, contract of supply, financial settlements, customer, payment, commercial enterprise.

УДК 657.6:347.751.7

В настоящее время в России активно идет процесс развития системы хозяйственных взаимоотношений. Возрастающий в экономике страны спрос на товары (продукцию), требующий более четких договорных отношений (связей), обусловил создание отлаженной системы договорных отношений между предприятиями, организациями, находящимися как в России, так и за рубежом.

Несомненно, все позитивные изменения невозможны без четкой, отрегулированной работы всех структур и подразделений самого предприятия, без хорошо налаженных договорных отношений между контрагентами. Практика показывает, что в большинстве случаев перспективность того или иного договора определяется либо общеэкономическими показателями, либо на основе субъективных для конкретного предприятия критериев. Можно назвать достаточно большое число таких критериев: валовой региональный продукт, объем кредитования юридических лиц, структура и стоимость товаров, среднедушевой доход, средний уровень заработной платы, оборот розничной торговли, инвестиционный потенциал региона, темп роста объемов производства, объем свободных денежных средств предприятия и др.

Более того, в экономике важно не абсолютное значение какого-либо экономического показателя отдельно взятого предприятия, а потенциальная возможность осуществления договорных отношений, влияющих на рост производства. Однако на этом пути стоит ряд проблем. Прежде всего, не всегда представляется возможным определить наивысшую рентабельность при сложной совокупности взаимодействующих договорных отношений или рен-

**Мерецкая М. Н.**

## ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА НА СНИЖЕНИЕ РИСКОВ ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ

табельность ресурсного подхода к определению производственного потенциала. Иными словами, «экономическая эффективность, рассматриваемая в аспекте ее взаимосвязи с системой региональной производственной и непроизводственной сферы, выступает как социально-экономическая эффективность» [2, 52].

Следовательно, предприниматель, заключая договор поставки, во-первых, не всегда имеет шансы на получение товаров (продукции), перечисленных в документе, во-вторых, далеко не гарантированы возможности возмещения расходов и получения прибыли. Этот процесс, как показали наши исследования, по своей природе является вероятностным, и ему присущ большой элемент риска и неопределенности. По существующей классификации «определенность – риск – неопределенность» выбор решения при определенности означает, что для каждого действия известен некоторый конкретный результат, в то время как при риске каждое действие приводит к одному из множества возможных результатов, имеющих вероятность появления. Но и в такой ситуации предприниматель должен иметь возможность оценить перспективы своих вложений.

Необходимо отметить, что нейтрализовать возможные риски при заключении договора поставки может хорошо налаженная «система информационного обеспечения, которая дает возможность передачи и распространения данных о направлении развития инновационной сферы, состоянии рыночной среды, в том числе в рамках мирового хозяйства, наличии новых объектов интеллектуальной собственности» [1, 37]. Расчеты, проведенные автором, показывают, что риски могут быть уменьшены, если участники системы договорных отношений (договора поставки) будут осуществлять расчеты по одной из следующих схем:

- прямые участники расчета – перечисление денежных средств со счета одного предприятия на счет другого;
- структурные подразделения Банка России, имеющие банковские идентификационные коды (БИК);
- клиенты Банка России, не являющиеся кредитными организациями (их филиалами), не имеющие БИК;
- добровольность участия – клиенты банка самостоятельно определяют необходимость проведения платежей;
- прямое участие расчетов (с соблюдением позиции ликвидности) при непосредственном доступе к услугам Банка России;
- безотзывность платежа с момента списания средств с банковского счета участника-плательщика;
- окончательность платежа с момента зачисления средств на банковский счет участника-плательщика;
- расчеты платежа поручениями (вид платежа «срочно»).

Обратим внимание на то, что система оплаты по договору поставки предполагает две формы участия:

- прямое участие, при котором идентификация участника производится посредством БИК и обеспечивается его прямой доступ в режиме реального времени;
- ассоциированное участие, при котором идентификация участника производится посредством составления электронных сообщений, а доступ к услугам банка обеспечивается через платежную систему, в том числе и на уровне его территориального учреждения.

Очевидно, что перечисленные нововведения способствовали бы становлению договорных отношений как полностью интегрированной системы финансирования договора поставки. А поскольку обозначенные механизмы только внедряются в отечественную практику, то, по нашему мнению, многое зависит от эффективности работы всех звеньев как предприятия, так и банковской системы. При этом актуальность исследования данного вопроса обусловлена необходимостью повышения эффективности денежных расчетов на основе банковских электронных срочных платежей, поиском адекватных форм расчетно-платежных систем.



Необходимо отметить, что в соответствии с общепринятыми представлениями о сущности товарно-денежных отношений выделим четыре группы показателей, влияющих на заключение договора поставки.

*Первая группа:* показатели, характеризующие наличие необходимых товаров (оборудование, станки, продовольствие, лесоматериалы и пр.), т.е. фактическое наличие.

*Вторая группа:* показатели, характеризующие доступность товаров (продукции) для отдельных юридических лиц, т.е. экономическая возможность (платежеспособный спрос) заключения договора поставки.

*Третья группа:* показатели, характеризующие достаточность товаров (продукции) для производственных нужд приобретателя.

*Четвертая группа:* показатели, характеризующие качество и экономическую (реальную) безопасность товара.

В целях упорядочения результатов проведенного анализа и измерения степени безопасности договора поставки продукции, а также выявления факторов, его определяющих, предлагаем воспользоваться следующим методом комплексной оценки степени экономической безопасности. Итак, степень экономической безопасности договора поставки (СЭБДП) найдем как сумму оценок основных критериев предлагаемой лесоперерабатывающей продукции – физической доступности  $\Phi$ , экономической доступности  $\mathcal{E}$ , достаточности потребления необходимой продукции  $\mathcal{D}$ , качество и безопасность товара  $\mathcal{K}$ :  $\text{СЭБДП} = \Phi + \mathcal{E} + \mathcal{D} + \mathcal{K}$ , измеряя экономическую сторону всех слагаемых и интегрального показателя в баллах. Каждый из указанных критериев имеет уровни: 1 (высокий), 2 (допустимый), 3 (низкий), 4 (недопустимо низкий).

Для измерения дифференцированной оценки СЭБДП введем следующие характеристики:

- высокий уровень договорных отношений:  $\text{СЭБДП} = 1$  (как результат высоких значений показателей физической и экономической доступности, достаточности необходимого товара и его качества);

- допустимый уровень договорных отношений:  $2 < \text{СЭБДП}$  – договорные отношения возможны, однако их экономический потенциал имеет некоторые риски;

- низкий уровень договорных отношений:  $3 < \text{СЭБДП}$  – экономические оценки по каждому из критериев не превосходят 2, что предполагает возникновение сомнений при заключении договора поставки;

- недопустимо низкий уровень договорных отношений:  $4 < \text{СЭБДП}$  – договорные отношения невозможны, однако желательно провести экономический анализ, изучить производственную базу предприятия и оценить критерии допустимости (возможности при необходимости) заключения договора поставки.

В итоге, суммируя количество предпочтений, получаем значимость каждого символа функциональной матрицы. Делением суммарного значения каждого символа на общую сумму значений всех символов определяем весовое значение каждого символа. Этот метод достаточно известен и не требует подробного разъяснения. Поскольку в системе может возникнуть ситуация увеличения (уменьшения) символов против каждой функции анализируемой экономической базы предприятия (организации), то должна определяться степень выполнения им обязанностей по договору поставки. Таким образом, матрица СЭБДП позволяет определить не только рациональность экономического анализа при заключении договора поставки, но проранжировать все задачи по степени трудоемкости и сложности их исполнения, а также определить коэффициент качества и результативность его заключения.

С учетом сложившейся отечественной и зарубежной теории и практики договорных отношений нами были проанализированы основные показатели экономической доступности и оценки естественных рисков, а также установлены границы их значений, характеризующие определенный уровень критериев безопасности при заключении договора поставки на некоторых предприятиях. Расчеты показали, что во всех случаях они имели определенный успех и достигли положительных результатов.

**Мерецкая М. Н.**

## ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА НА СНИЖЕНИЕ РИСКОВ ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ

Из приведенного анализа можно заключить, что предложенный набор критериев и показателей можно дополнять, а также расширять границы и уровни каждого измерителя, но смысл и качество при оценке рисков при заключении договора поставки, по нашему мнению, при этом мало изменятся, поскольку главная цель проведенного экономического анализа заключается в обеспечении приоритетов в регулировании рынка сбыта и потребления продукции (товаров), связанного с поддержанием платежеспособного спроса.

Следует отметить, что экономическое содержание поставки является универсальным. Оно не зависит от вида, предмета, состава участников отношений по закупкам и сбыту продукции, товаров. Характерно, что экономическая природа поставки, вне зависимости от его вида, раскрывается в двух аспектах:

- во-первых, она является основным каналом для притока материальных и рабочих ресурсов, необходимых для производства товаров, работ, услуг;
- во-вторых, она служит основной формой продажи (продвижения) товаров (продукции) на рынке от собственника (продавца) конкретному покупателю либо неограниченному кругу лиц.

Решение задач как в рамках первого, так и в рамках второго контуров невозможно, во-первых, без осуществления экономического анализа договорных отношений, во-вторых, научно обоснованного способа предсказания возможных рисков (эффектов и степеней достижения целей) того или иного результата.

Иначе говоря, экономический анализ предшествующего заключению договора поставки зависит от интенсивности потока продаж, поставок и оплаты. Например, интенсивность потока поставок и сбалансированность запаса товаров обуславливают потоки продаж и оплаты. В этом случае может определяться возможная величина партии поставок и максимальный прирост потока продаж. Иными словами, прирост будет возникать вследствие превышения притока денежных средств над оттоком и являться результатом поставки партии товаров, что приведет к увеличению запаса.

В том случае, когда уменьшается спрос на продукцию, подлежат сравнению приток и отток денежных средств. Если спрос уменьшается до величины меньшей, чем интенсивность продаж, тогда фактором, ограничивающим продажи, является не величина запаса, а спрос (рынок). Отток денежных средств становится больше, чем приток их по поставкам, что значительно увеличивает риски предприятия. Однако, если структурные резервы предполагают взаимозаменяемость ресурсов, оговоренных в договоре поставки, то технологические резервы заключаются в интенсификации использования ресурсов.

Наряду с этим на цену поставляемого товара оказывают существенное влияние не только спрос и предложение как общеэкономические факторы, но и базис поставки, согласованный сторонами сделки. Кроме перечисленного в цену должны включаться фактические затраты, которые понес поставщик, а также и возможные издержки в случае форс-мажорных обстоятельств, обеспечивающие страховку от убытков. Цена договора также является показателем, раскрывающим характер сделки (вид продукции, тип транспортировки, стоимость страховки и комиссионных и т.д.), и показывает степень доверия и надежности контрагентов (насколько завышена и занижена цена по сравнению с рыночной ценой на подобный товар). Еще немаловажным критерием цены считается валюта (внутренняя или внешняя) платежа, раскрывающая характер сделки.

Следующим по значимости и экономической содержательности договора поставки является временной критерий – когда произошли погашение дебиторской задолженности и передача товара. Данный временной промежуток можно охарактеризовать как область наибольшей степени риска, важно обеспечить сделку таким уровнем страховки и ответственности, который не приведет к несоизмеримому увеличению цены. Поставщик в этом случае получает денежную компенсацию, способную покрыть его прямые расходы, а покупатель – пресечь возможные убытки, когда произойдет сбой в производственном цикле из-за недопоставки или поставки товара ненадлежащего качества. Так как поставщик и покупатель стремятся минимизировать риски, важно учитывать данный показатель в экономическом



анализе и выявлять тот порог, который позволит вычислить время ожидания, не приводящее к серьезным последствиям.

Не вызывает сомнения тот факт, что важным показателем, лежащим в инструментарию договора поставки, позволяющим оценить экономическое его содержание, являются условия поставки: соответствуют ли они взаимным пожеланиям контрагентов, принимаются ли они в согласии, насколько минимизируют риски во время отгрузки и транспортировки. Условия поставки должны быть составлены таким образом, чтобы достигнуть главного: не выйти за тот порог временного ожидания, который характеризуется повышенной степенью рисков. Условия поставки должны соответствовать принципам:

- адекватности (насколько экономически выгодна и необходима сделка);
- своевременности (совершение поставки в разумные сроки, указанные в договоре);
- автономности (четкое разделение ответственности и выполнение обязательств каждой стороной);
- объективности (условия сделки должны носить тот характер, который будет считаться экономически и юридически разумным третьими лицами в случае налоговой или аудиторской проверки).

Практика показывает, что к главным константам экономического анализа при заключении договора поставки принято относить цену на продукцию, удельные переменные затраты, удельный маржинальный доход, общие постоянные расходы по предприятию. По нашему мнению, именно здесь возникает очень болезненный и незащищенный, с точки зрения договорных отношений, процесс. Экономические риски, имеющие место в течение договорного цикла, могут приводить к плохо предсказуемому изменению бюджетных показателей (объем продаж и производства, прибыль от продаж и.д.) предприятия.

Кроме того, следует отметить, что на заключающийся договор поставки влияют, во-первых, формирование товарных и финансовых рынков, во-вторых, ориентация на стоимость, в-третьих, вложения инвестиций в улучшение качества (разработку) продукции, в-четвертых, рост важности сохранения, упрочнения и развития долговременных партнерских взаимоотношений с клиентами потребительских сетей.

Очевидно, что указанные выше особенности заключения договора поставки сужают деятельность контрагентов до рамок подписания соглашения. Некоторые предприятия предпринимают попытку внедрить обозначенную систему с той или иной долей успеха, но практически никто не представляет ясной цели и возможностей ее использования и, более того, даже не может четко подвести итоги экономического анализа при заключении определенного договора поставки. На наш взгляд, главное заблуждение заключается в игнорировании экономических рисков, т.е. намеренном ограничении использования данной системы. В настоящий момент, когда стоимостные оценки дискредитируют себя, такая возможность особенно актуальна.

Проведенное исследование показало, что в современных условиях необходим пересмотр теоретических подходов к заключению договора поставки. Для реализации обозначенных задач необходимо внедрение экономического анализа всей деятельности предприятия поставщика в качестве одного из важнейших элементов подсистемы оценки договорных рисков и управления ими.

### ЛИТЕРАТУРА

1. Варфаловская, Р. А. Инновационный лифт глобализации в структуре высоких технологичных проектов / Р. А. Варфаловская // Проблемы и перспективы современных гуманитарных, экономических и правовых исследований: материалы второй Междунар. науч.-практ. конф., г. Айя-Напа (Кипр) 14-21 октября 2012 г. – М.: МЭЙЛЕР, 2012. – С. 36-41.
2. Самаруха, А. В. Эффективность инновационных процессов в ходе трансформации региональной экономики / А. В. Самаруха, А. Н. Дулесов, Г. И. Краснов // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права). – 2009. – № 2(64). – С. 48-53.