

Научная статья

УДК 339.5

JEL M2

DOI 10.25205/2542-0429-2025-25-3-137-153

Контрактные риски при реализации сельскохозяйственной продукции в таможенной процедуре экспорта, анализ и методика управления

Николай Юрьевич Спивак¹
Виктор Сергеевич Яковенко²

¹ООО «АУДИТ-С»
Ставрополь, Россия

^{1,2}Ставропольский государственный аграрный университет
Ставрополь, Россия

¹audit-cspivak@yandex.ru

² vikmkom@yandex.ru, <https://orcid.org/0000-0001-5410-4647>

Аннотация

Российская Федерация является одним из крупнейших экспортеров в мире. При этом реализация товара в рамках экспорта осуществляется с постоянным увеличением, что, безусловно, положительно влияет на рост экономики в целом и непосредственно связано с повышением предпринимательской активности в этом направлении. Однако стоит учитывать, что при выстраивании внешнеторговых взаимоотношений появляются риски, непосредственно связанные с осуществлением операций по реализации товара в рамках внешнеторговой деятельности (ВЭД).

В настоящей статье предлагается методика по управлению контрактными рисками при построении контрактных взаимоотношений с покупателем при реализации сельскохозяйственной продукции в таможенной процедуре экспорта. Целью разработки данной методики является снижение рисков получения негативного результата от сделки при отказе покупателя от товара в ситуации, когда товар отправлен покупателю или грузополучателю. Данная методика имеет безусловную научную и практическую значимость, так как может являться инструментом управления контрактными рисками на предприятиях, осуществляющих внешнеторговую деятельность, и одновременно базой для разработки новых методик, методов и концепций по управлению рисками в целом.

Для разработки методики использованы методы анализа, синтеза, обобщения и систематизации информации, основанные на нормативно-правовых актах и практическом опыте.

При применении методики предлагается использование конкретных технологий оценки контрактных рисков, одна из которых модифицируется за счет нового категориального аппарата рискованности сделки и введения коэффициента допустимости риска на базе плановой чистой прибыли. При оценке применимости тех или иных технологий оценки рисков предпочтение было отдано

сценарному анализу и модели «Настолько низкий, насколько это разумно возможно» (ALARP) и вследствие этого была разработана «методика пяти условий по управлению контрактными рисками».

Разработка и внедрение данной методики позволяет упростить процесс управления контрактными рисками и объединяет в себе основные аспекты, которые необходимо учитывать при построении контрактных взаимоотношений в рамках ВЭД при реализации сельскохозяйственной продукции.

Ключевые слова

реализация сельскохозяйственной продукции, экспорт сельскохозяйственной продукции, продажа товара в пути, продажа сельскохозяйственной продукции в режиме таможенной процедуры экспорта, контрактные риски, минимизация рисков, международные нормативно-правовые акты, технологии оценки рисков

Для цитирования

Спивак Н. Ю., Яковенко В. С. Контрактные риски при реализации сельскохозяйственной продукции в таможенной процедуре экспорта, анализ и методика управления // Мир экономики и управления. 2025. Т. 25, № 3. С. 137–153. DOI 10.25205/2542-0429-2025-25-3-137-153

Contractual risks in the implementation of agricultural products in the customs procedure of export, analysis and management methodology

Nikolay Y. Spivak¹, Viktor S. Yakovenko²

¹AUDIT-S LLC

Stavropol, Russian Federation

Stavropol State Agrarian University

Stavropol, Russian Federation

¹audit-cspivak@yandex.ru

²vikmkom@yandex.ru, <https://orcid.org/0000-0001-5410-4647>

Abstract

The Russian Federation is one of the largest exporters in the world. At the same time, the sale of goods within the framework of exports is carried out with a constant increase, which undoubtedly has a positive effect on the growth of the economy as a whole, and is directly related to the increase in entrepreneurial activity in this direction. However, it should be borne in mind that when building foreign trade relations, there are risks directly related to the implementation of operations for the sale of goods within the framework of foreign economic activity.

This article proposes a methodology for managing contractual risks in building contractual relationships with the buyer when selling agricultural products in the customs procedure of export. The purpose of developing this methodology is to reduce the risks of obtaining a negative result from the transaction if the buyer refuses the goods in a situation where the goods are sent to the buyer or the recipient. This methodology has absolute scientific and practical significance, as it can be a tool for managing contractual risks at enterprises engaged in foreign trade activities and at the same time serve as a basis for the development of new methods, methods and concepts for risk management in general.

To develop the methodology, methods of analysis, synthesis, generalization and systematization of information based on regulatory legal acts and practical experience were used.

When using the methodology, it is proposed to use specific risk assessment technologies in relation to contractual risks, and to modify one of them using a new categorical riskiness apparatus with the introduction of a risk tolerance coefficient based on planned net profit. When assessing the applicability of certain risk assessment technologies, preference was given to scenario analysis and the “As Low as Reasonably Possible” (ALARP) model, and as a result, the “5-ti methodology for contract risk management” was developed.

The development and implementation of this methodology makes it possible to simplify the process of managing contractual risks and combines the main aspects that must be taken into account when building contractual relationships within the framework of foreign economic activity in the sale of agricultural products.

Keywords

sale of agricultural products, export of agricultural products, sale of goods in transit, sale of agricultural products under the customs procedure of export, contractual risks, risk minimization, international regulations, risk assessment technologies.

For citation

Spivak N. Y., Yakovenko V. S. Contractual risks in the implementation of agricultural products in the customs procedure of export, analysis and management methodology. *World of Economics and Management*, 2025, vol. 25, no. 3, pp. 137–153. DOI 10.25205/2542-0429-2025-25-3-137-153

Введение

В работах современных исследователей зачастую не происходит выделение контрактных рисков как отдельных элементов. Так, например, в работах В. Л. Окулова указано: «В профессиональной литературе существуют разнообразные примеры классификации рисков, часто очень подробных. Однако вряд ли разумно полагать, что можно создать некий универсальный всеобъемлющий классификатор». (Окулов, 2019), особенно если говорить о выделении контрактных рисков при ВЭД.

Иногда говорится о наличии огромного количества классификаций рисков, одна из них:

- рыночный риск;
- кредитный риск;
- операционный риск (Никонов, 2009).

Еще об одной, основанной на двойственной природе рисков, упоминается в работе Т. А. Загвозкиной, где «с одной стороны, определенный риск ухудшает ситуацию организации А, с другой – способствует улучшению положения организации Б (конкурента организации А); с одной стороны, риск – предмет внимания самой организации, с другой – контролирующего органа; с одной стороны, риск целесообразно оценивать, опираясь на финансовую отчетность организации, с другой – на рыночную информацию и т. д.» (Загвозкина, 2025).

Одновременно конкретизации рисков в рамках ВЭД не обнаруживается, хотя присутствует упоминание о «правовых рисках», в рамках которых подразумеваются в том числе «нарушения контрагентами нормативных правовых актов, а также условий заключенных договоров» (Никонов, 2009).

В диссертации Е. О. Паулова проводится исследование гражданско-правового риска, отмечая, что это «санкционированная нормами гражданского права потенциальная возможность (вероятность) благоприятного либо неблагоприятного для участников гражданских отношений отклонения от желаемого правового результата в случае наступления случайных событий и (или) действий» (Паулова, 2022. С. 56).

Стоит отметить, что А. В. Кучумов и М. А. Сафронов говорят о том, что «качественное исследование внешней среды организации в рамках SWOT-анализа возможно только при проведении предварительного анализа компонентов, вклю-

чающих изучение состояния социальной и экономической среды, политической обстановки, экологического состояния окружающей среды, нормативно-правовой базы» (Кучумов, Сафронов, 2024).

Нассим Николас Талеб, не давая четкой классификации рисков и не выделяя внешнеторговую деятельность как обособленную, отмечает, что «когда выборочная совокупность велика, никакой единичный случай не внесет существенных изменений в среднее значение или сумму. Даже если отклонения поражают размерами, для итоговой суммы они оказываются непринципиальными» (Талеб, 2020. С. 7). Данный подход может говорить о том, что при анализе контрактных обязательств в торговых отношениях значимость рисков зачастую незначительна, однако в случае их негативного проявления в ВЭД итоговые финансовые показатели могут оказаться крайне неблагоприятными или даже отрицательными, что делает эти риски существенными. Фактически при самостоятельном определении категоричности рисков и их значимости для каждого хозяйствующего субъекта, в чем есть безусловный смысл, учитывая разнообразие классификаций рисков, охватывающих по своей сути все, что только можно, важность риска можно определять исходя из итоговых показателей, которые определяются деятельностью самого предприятия.

Стоит отметить, что при исследовании рисков неопределенность отмечается как фундаментальный источник их возникновения. При этом «неопределенность – это частичный или полный дефицит информации, связанный с пониманием или знанием события, их последствий и степени возможности их наступления», при этом отмечается, что «риск как понятие существует между двумя крайностями – неопределенностью и полной определенностью» (Ермасов, Ермасова, 2023. С. 14–16), что говорит о необходимости ухода от неопределенностей в сторону идентификации и оценки риска, что возможно посредством не только определения существенных для предприятия рисков, но и применения методик, эффективных с учетом специфики деятельности.

А. А. Гришкова, описывая вопросы экспорта зерна, отмечает наличие основных рисков: «К ключевым рискам реализации российского экспортного потенциала можно отнести как геополитические, так и риски, связанные с инфраструктурными, финансовыми, технологическими аспектами», не отмечая контрактные, правовые или юридические риски (Гришкова, 2024).

В работе (Богатырь, Карпутина, 2023. С. 31) описывается необходимость и важность договора (контракта) при построении отношений в области ВЭД, в частности, указывается важность использования контрактов как элемента обзывания покупателя в рамках сделки.

В работе, посвященной внешнеторговым рискам, указывается на комплаенс-риски (Коновалова, 2023), к которым в некотором смысле можно отнести контрактные в части исполнения нормативно-правовых актов, но выделения их как отдельных не обнаруживается.

При изучении литературы, научной и не только, на тему рисков и менеджмента рисков, можно заметить, что применение конкретных технологий оценки рисков при экспорте описывается мало. В большей степени имеет место описание самих рисков, часто общее описание управления ими и некоторые приемы, кото-

рые можно использовать с целью их снижения, однако можно отметить, что не обнаружено комплексного подхода или конкретных методик, которые могли бы быть использованы в области внешнеэкономической деятельности (ВЭД) при реализации сельскохозяйственной продукции, причем применительно не только к контрактным рискам, но и в принципе к деятельности, ориентированной на специфику международной торговли.

Ранее в научной статье «Современные риски при экспорте сельскохозяйственной продукции» (Спивак, 2024) указывалось на наличие и важность данного риска при экспорте сельскохозяйственной продукции, однако данный риск свойствен не только данной области, но и любой другой в области ВЭД.

Существуют программы, в том числе и на сайтах в сети Интернет, которые позволяют построить контракт в области внешнеторговой деятельности, в частности при экспорте товаров, опираясь на запрашиваемые у пользователя параметры. Безусловно, они полезны, но их существенным минусом может являться то, что они не дают пользователю оценку рискованности сделки по данным параметрам (вводимым в рамках запроса программы). Последствия написания тех или иных пунктов договора (контракта) может описать юрист-консульт (либо специалист в области нормативно-правового регулирования сделок в области международной торговли), однако при оценке рискованности нет универсального подхода со стороны данных специалистов с применением конкретной категоричности рискованности сделки по тем или иным параметрам. Стоит сказать, что обращение к данным специалистам, как один из подходов по мониторингу угроз, отмечается в рамках мониторинга законодательства в целом при SWOT-анализе (Демиденко, 2025).

Таким образом, остается актуальным вопрос построения комплексного подхода или формирования конкретных методик, которые возможно использовать в области экспорта сельскохозяйственной продукции при регулировании рисков, с которыми сталкиваются экспортеры.

В связи с вышеизложенным в рамках научной статьи поставлены следующие цели:

- проведение сценарного анализа при реализации товара в рамках ВЭД,
- разработка «методики пяти условий» по управлению контрактными рисками.

Одновременно для достижения целей предлагается формирование системного, комплексного подхода и конкретных методик, которые могут быть использованы в области ВЭД применительно не только к контрактным рискам. Используя методы сбора, анализа, синтеза, обобщения и систематизации, была проведена следующая работа:

1. В первую очередь была осуществлена обработка информации, влияющей на деятельность юридических и физических лиц в рамках реализации сельскохозяйственной продукции при экспорте, в том числе анализ нормативно-правовых актов (напрямую влияющих на построение контрактных взаимоотношений и на контрактные риски в частности) и научной литературы в области управления рисками.

2. На втором этапе был проведен сценарный анализ возможных вариантов развития событий при отказе покупателя от сельскохозяйственной продукции, реализуемой в ТПЭ.

3. На третьем этапе на базе сценарного анализа и технологии сравнительной оценки рисков ALARP была предложена новая методика («методика пяти условий» по управлению контрактными рисками при реализации сельскохозяйственной продукции).

Нормативно-правовое регулирование внешнеторговой деятельности

Российская Федерация является одним из крупнейших экспортеров в мире. При этом реализация товаров в рамках экспорта осуществляется с постоянным увеличением, что, безусловно, положительно влияет на рост экономики в целом и непосредственно связано с повышением предпринимательской активности в этом направлении.

Понятие экспорта непосредственно связано с понятием внешнеэкономической деятельности.

В соответствии с Федеральным законом № 183-ФЗ от 18.07.1999 под внешнеэкономической деятельностью понимается «внешнеторговая, инвестиционная и иная деятельность, включая производственную кооперацию, в области международного обмена товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности (правами на них)».¹

В соответствии с Таможенным кодексом Евразийского экономического союза² существует так называемая таможенная процедура экспорта (далее – ТПЭ) и трактуется она следующим образом: «таможенная процедура, применяемая в отношении товаров Союза, в соответствии с которой такие товары вывозятся с таможенной территории Союза для постоянного нахождения за ее пределами». По состоянию на февраль 2025 г. членами Евразийского экономического союза являются Российская Федерация, Республика Армения, Республика Беларусь, Республика Казахстан, Кыргызская Республика³. Операции по движению товаров между странами – членами ЕАЭС осуществляется в упрощенном порядке, но не исключая отчетность в налоговые и таможенные органы.

В соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации⁴ при описании налогообложения по налоговой ставке ноль процентов упоминается «таможенная процедура экспорта», описанная Таможенным кодексом Евразийского экономического союза и категория «товары, вывезенные с территории Российской Федерации». Стоит отметить, что в нормативно-правовой базе часто используется термин «вывоз товаров из Российской Федерации»⁵.

¹ Федеральный закон от 18 июля 1999 г. № 183-ФЗ «Об экспортном контроле» (с изменениями и дополнениями), ст. 1, абз. 2.

² Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (приложение № 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза от 11 апреля 2017 г.) (с изменениями и дополнениями), ст. 139, п. 1.

³ Федеральная налоговая служба, официальный сайт. URL: https://www.nalog.gov.ru/tm77/about_fts/inttax/eec/ (дата обращения: 31.01.2025).

⁴ Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) (с изменениями и дополнениями), ст. 1, п. 1 и 1.1

⁵ Федеральный закон от 3 августа 2018 г. № 289-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», ст. 5, п. 1, подп. 3

Обобщая вышесказанное, можно сказать, что экспорт товара – это вывоз товара в рамках внешнеторговых договоров (контрактов), заключенных российскими *экспортерами (резидентами)* с нерезидентами и предусматривающих передачу нерезидентам *товаров*, установленных внешнеторговым договором (контрактом) без обязанности обратного ввоза товара в Российскую Федерацию.

Современное законодательство в области международной торговли можно разделить на международно-правовые акты и международное частное право. В то же время национальное законодательство также влияет на заключение сделки и оно также должно учитываться, причем речь идет не только о Российском законодательстве, но и законодательстве страны-покупателя. Нормативно-правовое регулирование сделки в области экспорта можно представить в виде трех составляющих, а именно: законодательства Российской Федерации; международно-правовых актов и международного частного права; договора (контракта), причем эти три составляющих элемента нормативно-правового регулирования имеют свою структуру, изображенную на рис. 1.

Анализируя данные рис. 1 и вышесказанное, можно отметить, что договор (контракт), безусловно, является элементом регулирования взаимоотношений между сторонами сделки по реализации сельскохозяйственной продукции в режиме ТПЭ. Подтверждается это в том числе следующим:

1 В соответствии с Конституции РФ, «Российская Федерация является правопреемником Союза ССР на своей территории, а также правопреемником (правопродолжателем) Союза ССР в отношении членства в международных организациях, их органах, участия в международных договорах, а также в отношении предусмотренных международными договорами обязательств и активов Союза ССР за пределами территории Российской Федерации».⁶

2. В соответствии с Конвенцией ООН, «не требуется, чтобы договор купли-продажи заключался или подтверждался в письменной форме или подчинялся иному требованию в отношении формы. Он может доказываться любыми средствами, включая свидетельские показания».⁷

3. В соответствии с Постановлением ВС СССР, «любое положение статьи 11 настоящей Конвенции, которое допускает, чтобы договор купли-продажи, его изменение или прекращение соглашением сторон либо оферта, акцепт или любое иное выражение намерения совершались не в письменной, а в любой форме, неприменимо, если хотя бы одна из сторон имеет свое коммерческое предприятие в СССР».⁸

Таким образом, необходимо учитывать важность договора (контракта), так как он является необходимой составляющей взаимоотношений между сторонами

⁶ Конституция Российской Федерации (принята на всенародном голосовании 12 декабря 1993 г.) (с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 1 июля 2020 г.), статья 67.1, пункт 1.

⁷ Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 г.), статья 11.

⁸ Постановление ВС СССР от 23 мая 1990 г. № 1511-1 «О присоединении Союза Советских Социалистических Республик к Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров», Текст постановления опубликован в Ведомостях Съезда народных депутатов СССР и Верховного Совета СССР от 23 мая 1990 г., № 23, ст. 428.

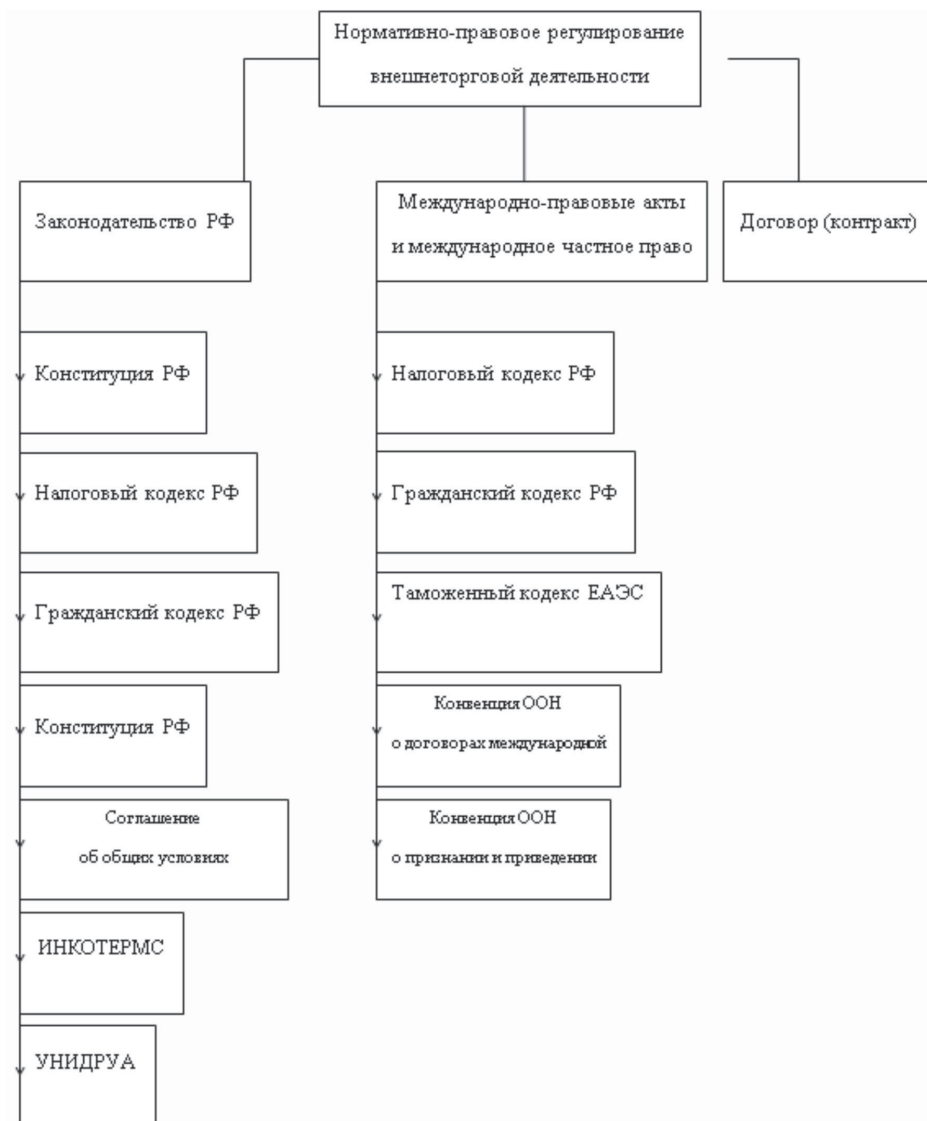


Рис. 1. Нормативно-правовое регулирование внешнеторговой деятельности
Fig. 1. Regulatory and legal regulation of foreign trade activity

сделки и во многом определяет порядок взаимодействия сторон по разным аспектам операции в рамках ВЭД.

Сценарный анализ

Используя *сценарный анализ*,⁹ можно предложить следующий алгоритм действий, которому будет следовать при реализации сельскохозяйственной продукции покупатель и(или) грузополучатель (рис. 2):

1. Принять полностью.
2. Принять с учетом недостатков товара с соответствующими рекламациями и претензиями.
3. Отказаться от него.

При этом вариантов отказа от товара может быть два:

- 3.1. Отказ до отправки товара в режиме ТПЭ.
- 3.2. При реализации товара в режиме ТПЭ. Продавец (которым может выступать как юридическое лицо, так и ИП или КФХ) может столкнуться с ситуацией, когда в процессе выполнения сделки Покупатель, которым является иностранное лицо (нерезидент), может отказаться от товара, который фактически уже находится в пути следования и к которому полностью оформлены все сопроводительные документы, необходимые как для вывоза товара за пределы Российской Федерации, так и для оформления ввоза товара в стране назначения.

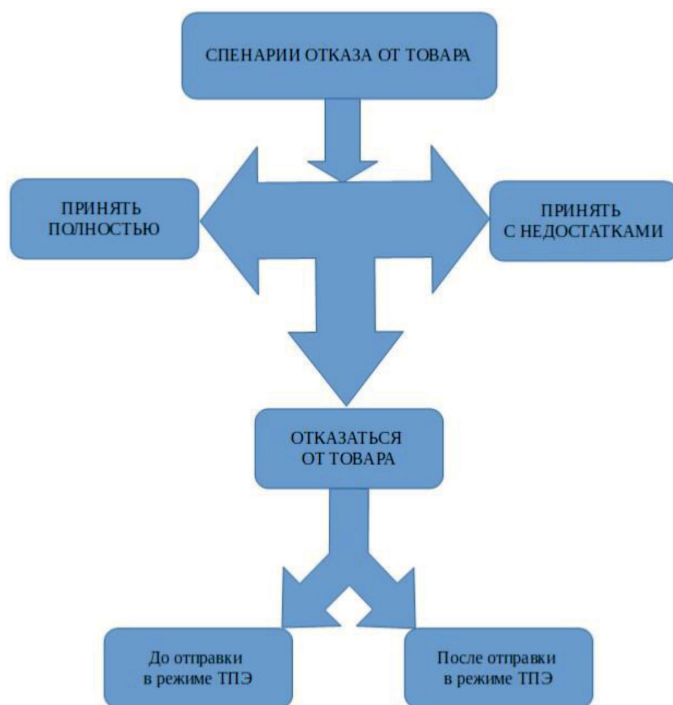


Рис. 2. Сценарии отказа от товара покупателем (грузополучателем)

Fig. 2. Scenarios of refusal of goods by the buyer (recipient)

⁹ Национальный стандарт РФ ГОСТ Р 58771-2019 «Менеджмент риска. Технологии оценки риска»

Останавливаясь на втором варианте отказа от товара более подробно, можно отметить, что в практике выделяют четыре способа осуществления реализации сельскохозяйственной продукции с точки зрения способа доставки и ее логистики:

- 1) автомобильным транспортом;
- 2) железнодорожным транспортом;
- 3) водным транспортом;
- 4) воздушным транспортом.

Автомобильным транспортом

В случае реализации сельскохозяйственной продукции автомобильным транспортом партия груза определяется погрузочными возможностями автомобиля, при этом автомобильный транспорт (одиночный или в составе колонны) является наиболее удобным с точки зрения изменения маршрута доставки груза или его возврата обратно, так как можно достаточно быстро связаться с перевозчиком, особенно если транспорт еще не пересек территорию Российской Федерации. В случае пересечения границы Российской Федерации возврат груза без документального обоснования обратного ввоза является невозможным, в этой ситуации необходимо произвести процедуру реимпорта товара с оформлением соответствующих документов.

Железнодорожным транспортом

В случае реализации сельскохозяйственной продукции железнодорожным транспортом, транспортировка товара осуществляется вагонами в составе железнодорожного состава. Процесс планирования доставки груза является более долгим и сложным по сравнению с автомобильным транспортом и изменение маршрута движения вагона (или нескольких вагонов) невозможно без оформления документов, связанных с перевозкой грузов железнодорожным транспортом. При этом процесс согласования изменений может занять длительное время и не увенчаться успехом, тем более движение груза в вагонах будет продолжено в период согласования. Фактически на практике товар, который уже был принят сотрудниками железной дороги к перевозке и адресованный к определенному месту назначения, можно считать отправленным без возможности возврата, пока товар не достигнет места назначения. При поступлении товара к месту назначения возможно произвести возврат груженых вагонов и осуществить операцию реимпорта, однако с точки зрения расходов данная операция является катастрофически убыточной.

Водным транспортом

В случае реализации сельскохозяйственной продукции водным транспортом в связи с высокой стоимостью фрахта возможность изменения маршрута или возврата груза является чрезмерно затратной процедурой, если товар является сыпучим и судно загружено только товаром Продавца (экспортера) с одновременным нахождением судна на территории РФ, например в порту. В случае транспорти-

ровки товара контейнерной линией процедура возврата контейнера, находящегося в пути, фактически невозможна, поэтому процедура возврата также будет сопряжена с большими расходами и процедурой реимпорта.

Воздушным транспортом

В случае реализации сельскохозяйственной продукции воздушным транспортом процедура возврата товара по своим особенностям схожа с реализацией товара водным транспортом, что непосредственно сопряжено как со сложностями в логистике возврата товара, так и с финансовой составляющей данного процесса, особенно если место доставки находится не на регулярном маршруте авиaperевозчика и частота авиасообщения низкая.

Исходя из вышесказанного можно сделать вывод, что во всех случаях при пересечении товаром территории Российской Федерации фактический возврат груза возможен только через процедуру реимпорта и сопряжен с большими финансовыми затратами.

Таким образом, в случае когда покупатель отказывается от товара, перед экспортером стоит выбор:

1. Вернуть товар в режиме реимпорта, в процессе чего будут понесены дополнительные затраты на возврат товара в пункт отправления в размере не меньше 20 % от общей себестоимости продаваемого товара. Затем найти нового покупателя, заново оформить сопроводительные и таможенные документы и осуществить реализацию товара.

2. В пути следования товара попытаться найти нового покупателя и в случае возможности, в рамках НПА, осуществить внесение изменений в комплект сопроводительных и таможенных документов.

Оба варианта имеют негативные последствия, связанные как с гарантированными финансовыми потерями в первом случае, так и с необходимостью срочного поиска нового покупателя во втором, что может привести к пересмотру цены товара в меньшую сторону и соответствующему снижению прибыли по сделке. В случае неудачи такой стратегии придется прибегнуть к первому варианту. Иными словами, в данной ситуации экспортер может столкнуться с ситуацией, при которой речь уже будет идти не о прибыли, а о том, какие он при этом понесет убытки.

Методика пяти условий по управлению контрактными рисками при экспорте сельскохозяйственной продукции

С учетом описанных сценариев, в рамках учета контрактных рисков стоит иметь в виду, что Продавец (экспортер) в полной мере может оперировать договором (контрактом) при выстраивании взаимоотношений с Покупателем (нерезидентом) и, используя договор (контракт), в обязательном порядке создавать условия, при которых Покупателю будет невыгодно отказываться от товара.

С учетом вышеперечисленного, в рамках данной научной работы предлагается использование специальной методики – «методики пяти условий», ориентированной на комплексное использование приемов (условий), которое позволит

снижать риски, создав критериальную оценку рискованности на базе технологии сравнительной оценки рисков ALARP с применением показателей прибыли по сделке.

К таким приемам (условиям) отнесены следующие:

1. Использование предоплаты (условие А);
1. Использование аккредитива (условие В);
2. Использование штрафных санкций в виде пеней, штрафов и неустоек (условие С);
3. Применение в договоре оговорки о переходе права собственности и рисков, описанного в ИНКОТЕРМС (условие D).
4. Использование возможности реализации товара альтернативному покупателю (условие E);

Вариант использования всех приемов (условий) в статусе «выполнено» является наиболее предпочтительным, так как такие условия сделки можно считать идеальными.

Критериальность использования приема (условия) оценивается в двух категориях, соответствующих статусам выполнения, – от «не выполнено» до «выполнено».

Стоит учесть, что для использования данной методики необходимо следующее:

1. Экспортер сельскохозяйственной продукции (руководство или иные уполномоченные лица) должен определить для себя приемлемые финансовые потери, которые могут быть понесены им при совершении сделки с учетом возможности продолжения коммерческой деятельности при наступлении негативного сценария.
2. С учетом 1-го пункта ему необходимо определить то, как именно приемы (условия) будут использованы для достижения цели по получению максимального положительного эффекта от сделки.

Рассматривая 1-й пункт, стоит отметить, что достижение положительного финансового эффекта возможно при положительном показателе в формуле $ЧП = В - С - НП$, где: **ЧП** – чистая прибыль; **В** – выручка; **С** – себестоимость; **НП** – налог на прибыль. Соответственно, опираясь на данную мысль, критериями допустимости риска считаем возможным принять именно ее с учетом субъективных пожеланий экспортера, которые выражаются в показателе X , равном выручке при полном положительном ожидаемом результате сделки и показателе частичной предоплаты (далее – ПЧП), используемом при наступлении разных сценариев.

В итоге допустимость (приемлемость) контрактного риска (ДКР) при принятии решения можно представить в виде следующих категорий и показателей:

1. Неприемлемо (–1ДКР): $ПЧП < 0$ (риск не может быть обоснован, за исключением экстраординарных обстоятельств).
2. Допустимо (0ДКР): $0 < ПЧП = СВ$, где СВ – стоимость возврата товара в случае отказа Покупателя (риск допустим, но в случае возврата товара Покупателю о прибыльности сделки можно не думать).
3. Приемлемо частично (1ДКР): $СВ < ПЧП < X$ (риск приемлем, но прибыльность сделки в случае возврата товара или без возврата будет меньше ожидаемой).

4. Полностью приемлемо (2ДКР): ПЧП = X (риски неполучения плановой прибыли отсутствуют либо несущественны).
5. Идеальные условия (3ДКР): все условия выполнены полностью.

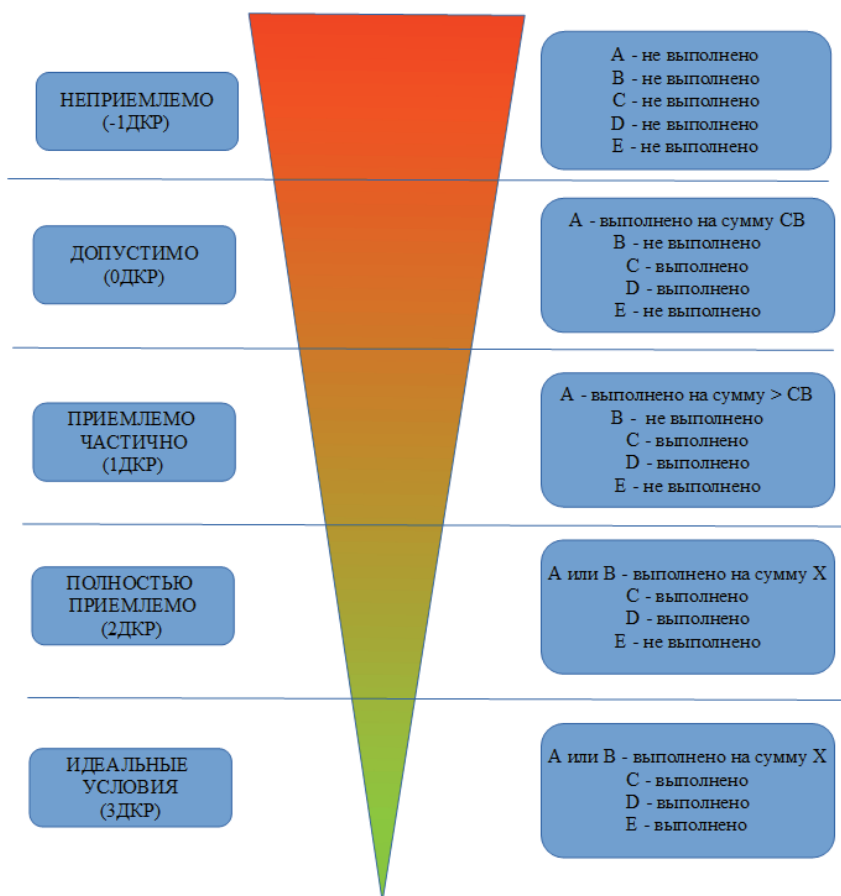


Рис. 3. «Методика пяти условий» по управлению контрактными рисками при экспорте сельскохозяйственной продукции

Fig. 3. «Five Conditions Methodology» for managing contractual risks in the export of agricultural products

В рамках Национального стандарта РФ ГОСТ Р 58771-2019 «Менеджмент риска. Технологии оценки риска» предусматриваются разные технологии оценки значимости риска. Таким образом, используя модель ALARP (Настолько низкий, насколько это разумно возможно) и акцентируя внимание только на риске отказа покупателя от товара, можно представить динамику изменения значимости указанного риска с учетом предлагаемых приемов (условий) и критериев допустимости контрактного риска (ДКР) (рис. 3), описанных выше.

Анализируя вышесказанное и данные на рис. 3, видно, что с увеличением количества приемов (условий) со статусом «выполнено», происходит уменьшение контрактных рисков (КР) с последовательным перемещением из красной области, указывающей на увеличение КР, в зеленую область, указывающую на понижение КР, с выходом на идеальные условия, когда контрактные риски сводятся в минимуму.

Данная методика имеет важные положительные элементы и ее внедрение в систему управления рисками и использование позволяет:

1) обеспечить понимание необходимости договора (контракта) как элемента управления контрактными рисками и выделить наиболее существенные его аспекты;

2) с использованием совокупности приемов (условий) управлять контрактными рисками с возможностью изменения степени рискованности сделки от НЕДОПУСТИМОЙ (-1ДКР) до ИДЕАЛЬНОЙ (3ДКР), к чему и должно стремиться руководство предприятия (или иные лица, уполномоченные на совершение сделок в области внешнеэкономической деятельности и в частности при таможенной процедуре экспорта).

Заключение

Экспорт сельскохозяйственной продукции вносит достаточно большой вклад в экономику Российской Федерации, причем существенность экспортной составляющей в обороте данной продукции можно увеличивать, так как это позволяет расширять экспортно ориентированные производства и искать новые рынки сбыта, одновременно принося прибыль юридическим и физическим лицам, занятым в этом процессе. Внешнеторговая деятельность имеет свою специфику и особенности, которые ее могут отличать и отличают от торговли товарами и услугами на внутреннем рынке Российской Федерации. Увеличение доли экспорта повышает выручку и прибыль предприятия, оказывая заметное влияние на его деятельность.

Одновременно к рискам, с которыми предприятия сталкиваются на внутреннем рынке, прибавляются специфические для экспорта, в том числе и контрактные риски, игнорирование которых может негативно повлиять на деятельность в целом. Поэтому применение методик, направленных на снижение рисков в рамках ВЭД, имеет большое значение при принятии управленческих решений.

В данной статье предложен алгоритм действия, при котором Продавец (экспортер) при выстраивании взаимоотношений с Покупателем (нерезидентом) и используя договор (контракт) может применять приемы (условия) и встраивать их в договор (контракт), изменяя степень рисков, с которыми он может иметь дело и регулировать их, при этом осознавая то, что пренебрежение теми или иными условиями сделки может иметь негативный эффект, непосредственно выраженный в перспективных финансовых показателях в рамках чистой прибыли и (или) убытка от сделки.

В результате применение сценарного анализа в комплексе с предлагаемой «методикой пяти условий» позволяет конкретизировать наиболее существенные

условия сделки, применяемые для снижения контрактных рисков при отказе Покупателя от товара в рамках внешнеторговой деятельности, позволяет принять наиболее выгодное решение на этапе построения договорных (контрактных) взаимоотношений и снизить возможные контрактные риски при внешнеторговой деятельности любого предприятия.

Список литературы

- Богатырь А. С., Карпутина Е. В.** Меры минимизации рисков экспортной сделки // Научное пространство современной молодежи: приоритетные задачи и инновационные решения: сб. ст. участников IV Всерос. молодежной науч.-практ. конф., VII Уральского вернисажа науки и бизнеса (Челябинск, 5–6 апреля 2023 г.) / под общ. ред. Е. П. Велихова; отв. за выпуск О. А. Хэгай. Челябинск: Изд-во Челяб. гос. ун-та, 2023. 309 с.
- Гришкова А. А.** Россия как экспортер зерна в новых условиях: возможности и риски // Российский внешнеэкономический вестник, 2024. №2. С. 21–37.
- Ермасов С. В., Ермасова Н. Б.** Корпоративный риск-менеджмент: учебник. М.: КНОРУС, 2023. 746 с.
- Загвозкина Т. А.** Экосистемное развитие риск-менеджмента контрольно-регуляторных организаций: дис. ... канд. юрид. наук: Владимирский гос. ун-т им. Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых, Владимир, 2025, 25 с.
- Коновалова Т. Л.** Факторы возникновения внешнеторговых рисков // Математическое и компьютерное моделирование в экономике, страховании и управлении рисками: сб. ст., вып. 8; Материалы XII Междунар. науч.-практ. конф., Саратов, 16–18 ноября 2023 г. 358 с.
- Кучумов А. В., Сафонов М. А.** Специфика SWOT-анализа как инструмента стратегического управления // Экономический вектор, СПб., 2024, № 2(37), 87 с.
- Никонов В.** Управление рисками. Как больше зарабатывать и меньше терять. М.: Альпина Диджитал, 2009 (электронное издание). 285 с.
- Окулов В. Л.** Риск-менеджмент: основы теории и практика применения: учеб. пособие. СПб.: Изд-во С.-Петербур. гос. ун-та, 2019. 280 с.
- Паулова Е. О.** Договор как гражданско-правовое средство управления рисками в транспортных обязательствах: дис. ... канд. юрид. наук: Ульяновский гос. ун-т, Ульяновск, 2022, 56 с.
- Спивак Н. Ю.** Современные риски при экспорте сельскохозяйственной продукции // Journal of Monetary Economics and Management, 2024. No. 6. URL: <https://jomeam.ru/ru/storage/viewWindow/171027>
- Талёб Н.** Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости М.: КоЛибри. 2-е изд., доп.; Азбука-Аттикус, 2020. 736 с.

References

- Bogatyr A. S., Karputina E. V.** Measures to Minimize the Risks of an Export Transaction. *Scientific Space of Modern Youth: Priority Tasks and Innovative Solutions:*

- Collection of Articles of Participants of the IV All-Russian Youth Scientific and Practical Conference. Conf., VII Ural Vernissage of Science and Business* (Chelyabinsk, April 5–6, 2023) / edited by E. P. Velikhov; responsible for the issue O. A. Khegay. Chelyabinsk: Chelyabinsk State University Publishing House, 2023. 309 p.
- Ermasov S. V., Ermasova N. B.** Corporate Risk Management: Moscow: KNORUS, 2023. 746 p.
- Grishkova A. A.** Russia as a Grain Exporter in the New Conditions: Opportunities and Risks. *Russian Foreign Trade Bulletin*, 2024. No. 2, pp. 21–37.
- Konovalova T. L.** Factors in the Emergence of Foreign Trade Risks. *Mathematical and Computer Modeling in Economics, Insurance, and Risk Management: Collection of Articles, Issue 8; Proceedings of the XII Int. Scientific and Practical Conf.*, Saratov, November 16–18, 2023. 358 p.
- Kuchumov A. V., Safonov M. A.** Specifics of SWOT analysis as a tool for strategic management. *Economic Vector*, St. Petersburg, 2024, No. 2 (37), 87 p.
- Nikonov V.** Risk Management. How to Earn More and Lose Less. Moscow: Alpina Digital, 2009 (electronic edition). 285 p.
- Okulov V. L.** Risk Management: Fundamentals of Theory and Practical Application. SPb.: Publishing House of St. Petersburg State University, 2019. 280 p.
- Paulova E. O.** Contract as a Civil Law Means of Risk Management in Transport Obligations: Diss. ... Cand. of Law. sciences: Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education “Ulyanovsk State University”, Ulyanovsk, 2022, 56 p.
- Spivak N. Yu.** Modern Risks in Agricultural Exports. *Journal of Monetary Economics and Management*, 2024. No. 6. URL: <https://jomeam.ru/ru/storage/viewWindow/171027>
- Taleb N.** The Black Swan. Under the Sign of Unpredictability Moscow: KoLibri. 2nd ed., suppl.; Azbuka-Atticus, 2020. 736 p.
- Zagvozkina T. A.** Ecosystem Development of Risk Management in Regulatory Organizations: Diss. ... Cand. of Law: Vladimir State University named after Alexander Grigorievich and Nikolai Grigorievich Stoletov, Vladimir, 2025, 25 p.

Информация об авторах

Спивак Николай Юрьевич, директор ООО «АУДИТ-С», аспирант Ставропольского государственного аграрного университета
SPIN-код: 8526-9483

Яковенко Виктор Сергеевич, доктор экономических наук, профессор; профессор кафедры бухгалтерского учета и аудита Ставропольского ГАУ
Researcher ID WoS AAB-8751-2020
Author ID Scopus 56181272700
Author ID РИНЦ 488630

Information about the Authors

Nikolay Yuryevich Spivak, Director of AUDIT-S LLC, postgraduate student at Stavropol State Agrarian University
SPIN code: 8526-9483

Yakovenko Viktor Sergeevich, Doctor of Economics, Professor, Professor of Accounting and Auditing Department of Stavropol State Agrarian University
Researcher ID WoS AAB-8751-2020
Author ID Scopus 56181272700
Author ID RSCI 488630

*Статья поступила в редакцию 21.05.2025;
одобрена после рецензирования 20.08.2025; принята к публикации 28.08.2025*

*The article was submitted 21.05.2025;
approved after reviewing 20.08.2025; accepted for publication 28.08.2025*