

Особенности договорных отношений в сахарном производстве

Р.В. НУЖДИН, канд. экон. наук, доцент (e-mail: rv.voronezh@gmail.com)

Г.В. БЕЛЯЕВА, д-р экон. наук, профессор (e-mail: kafbuhuchet@yandex.ru)

Н.И. ПОНОМАРЁВА, канд. экон. наук, доцент (e-mail: ponomareva220387@yandex)

М.М. ПУХОВА, канд. экон. наук, доцент (e-mail: pumochka19@mail.ru)

О.О. ЛУКИНА, канд. экон. наук, доцент (e-mail: oks.lukina@gmail.com)

Кафедра теории экономики и учётной политики

ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет инженерных технологий»

Введение

Традиционно наибольшее количество сделок при производстве материалоёмкой продукции, к которой относится свекловичный сахар, заключается с поставщиками сырья (материалов), а также покупателями готовой продукции. Среди основных форм договоров, заключаемых перерабатывающими организациями Воронежской и Липецкой областей с поставщиками свекловичного сырья, нами были выделены следующие: договоры купли-продажи, договоры поставки, договоры авансирования. Незначительные объёмы свёклы перерабатываются по договорам дачальческой переработки, не используются договоры мены, бартера.

Система договорных отношений формируется в соответствии с требованиями законодательства и направлена на минимизацию возникновения проблем и проявления связанных с ними рисков [2, 4], в основном обусловленных рассогласованностью во взаимодействии сахарных заводов и поставщиков свекловичного сырья [5, 6]:

- несоответствием между графиками уборки сахарной свёклы и началом работы сахарных заводов, несвоевременным пуском сахарных заводов. Подобные разногласия невыгодны прежде всего свекловодческим хозяйствам, которые несут риски потери урожая (вследствие ухудшения погодных условий) и снижения качественных характеристик сырья, сопряжённые с угрозой убытков;

- нарушением (несоблюдением) графиков поставки свекловичного сырья, что, как правило, приводит к увеличению сроков сдачи сырья на свеклопунктах;

- несоответствием объёмов полученного урожая производственным мощностям перерабатывающих организаций. В ряде случаев сахаропроизводящие предприятия не в состоянии переработать весь

объём свёклы, выращенной на территории региона, без существенных потерь качества вследствие её длительного хранения. В подобных ситуациях свекловодческие хозяйства вынуждены направлять сырьё на сахарные заводы соседних областей. В то же время некоторые производители сахарной свёклы осуществляют её поставку в соседние области традиционно, что объясняется их территориальным расположением;

- изменением цены, сроков и порядка расчётов. Рассогласованность бизнес-отношений между перерабатывающими организациями и свекловодческими хозяйствами проявляется и в наличии задолженности как свекловодческих хозяйств перед сахарными заводами, так и наоборот. Однако в последние годы масса кредиторской задолженности сахарных заводов Воронежской области перед поставщиками существенно возросла на фоне снижения дебиторской задолженности. Это обусловлено изменением системы договорных отношений в пользу перерабатывающих организаций.

Основные аспекты, характеризующие специфику бизнес-отношений с поставщиками свекловичного сырья и являющиеся наиболее спорными и актуальными, находят своё отражение в системе договорных отношений. Нами были изучены различные формы договоров на примере сахарных заводов Воронежской и Липецкой областей, проанализировано их содержание, выявлены различные методические подходы к согласованию существенных условий сделок, таких как определение цены, порядок расчётов, обязательства и гарантии.

Приведём характеристику наиболее существенных положений договоров купли-продажи и поставки с позиций оценки формируемых бизнес-отношений и соответствия их принципам партнёрства.

Основная часть

Основная часть всех сделок (более 90 %) обследуемых сахарных заводов осуществляется на основании договоров купли-продажи и их разновидности (договоров поставки). В качестве основных разделов, характерных для всех без исключения рассматриваемых договоров, можно выделить следующие [1, 4, 8, 9]:

- предмет договора;
- количество и качество продукции;
- обязанности сторон;
- цена продукции, порядок расчётов;
- сроки и условия поставки;
- момент перехода права собственности и рисков;
- порядок разрешения споров;
- ответственность сторон;
- заключительные положения.

В то же время определённой уникальностью обладают договоры, в структуре которых нашли отражение «Заверения сторон об обстоятельствах» и «Налоговые гарантии».

Во всех случаях частью предмета договора является обязательство свекловодческого хозяйства поставить на сахарный завод свекловичное сырьё, по количеству, качеству и срокам поставки соответствующее условиям договора. В договорах не только закреплено количество подлежащего к поставке сырья, но и указаны посевные площади¹. Как правило, допускается отклонение количества поставляемого свекловичного сырья (в большую или меньшую сторону) в размере не более 5 %. При этом оно не должно являться предметом залога, должно быть свободным от арестов, взысканий и юридических недостатков, любого рода прав третьих лиц.

Для подтверждения априори соблюдаемых требований к качеству сырья свекловодческое хозяйство обязано до начала поставок представить сахарному заводу сертификат качества свёклы, справку о пестицидах, используемых при возделывании культуры, и декларацию об отсутствии генетически модифицированных корнеплодов в поставляемом объёме продукции.

Качество поставляемого сырья должно соответствовать требованиям Межгосударственного стандарта ГОСТ 33884-2016 «Свёкла сахарная. Технические условия»:

- сахаристость — не менее 16 %²;
- зелёная масса — не более 3 % от массы свёклы;
- содержание увядших корнеплодов — не более 5 % от массы свёклы;

¹ В приложении к договору приводятся агротехнические характеристики полей.

² Для Центрального федерального округа.

— содержание корнеплодов с сильными механическими повреждениями не более 12 % к массе корнеплодов;

— загрязнённость — не более 11 % и т. д.

В некоторых договорах приводится только ссылка на данный нормативный документ, в других прописываются требования к качеству поставляемого сырья с разной степенью детализации. Необходимо отметить, что если договаривающиеся стороны признают кондиционной свёклой свекловичное сырьё, соответствующее нормам ГОСТа, то дублировать в договоре данные требования не обязательно.

Сахаристость (дигестия) сахарной свёклы является одним из наиболее значимых показателей качества, поэтому, несмотря на степень детализации остальных параметров, в договоре указывается минимальный (базовый) уровень (16,5 %) или диапазон (16,5–16,9 %). Используя этот критерий, перерабатывающая организация может стимулировать производителей свекловичного сырья на достижение высоких результатов. Однако на практике сахаристость зависит не только от посевного материала (сорта или гибрида) и соблюдения технологии возделывания сахарной свёклы, но и от погодных условий. Поэтому данный критерий следует признать условно действенным, поскольку после посева хозяйства уже практически не могут воздействовать на содержание сахара в корнеплодах (не считая сроков уборки). На территории Липецкой области, в частности, для стимулирования ранних сроков начала уборки не считается отклонением от условий договора поступление сахарной свёклы до 1 сентября с сахаристостью от 14,0–16,5 %, т. е. не предполагается корректировка цены в меньшую сторону. Кроме того, во всех без исключения изученных договорах одним из значимых параметров признаётся вес корнеплода. В случае если доля свёклы с весом корня менее 200 г составляет более 50 % полной массы транспортного средства, сырьё, как правило, считается некондиционным и может быть не принято сахарным заводом.

Наибольшее количество различий в договорах содержится в разделе, посвящённом стоимости свекловичного сырья и особенностям его оплаты. Условно можно выделить два аспекта, характерных для данного раздела: определение зачётного веса и определение цены сахарной свёклы. Представим их в развёрнутом виде.

1. При определении зачётного веса производится корректировка с учётом среднесуточных значений показателей загрязнённости и содержания зелёной массы. В целом каких-либо существенных различий в реализации данных процедур в ходе исследования выявлено не было.

2. Все подходы к определению цены 1 т сахарной свёклы условно можно разделить на две группы [3]: 1) осуществляется корректировка цены посредством надбавок (Липецкая область); 2) корректируются различные параметры с учётом фактических значений показателей (Воронежская область).

Рассмотрим их содержательные особенности.

Различные подходы к определению цены 1 т сахарной свёклы, используемые на практике и отнесённые нами к первой группе, могут быть представлены в виде следующей синтетической формулы:

Цена 1 т свёклы = Цена на сахар × Базовый коэффициент + Надбавка за сахаристость + Надбавка за объём + Надбавка за позднюю поставку + Надбавка за расстояние,

где:

– «Цена на сахар» — цена 1 т сахара-песка, рассчитанная на основании данных таблицы (цены на партии сахара 40–60 т (р/кг) по региону, в том числе НДС 10 %), публикуемой на сайте WWW.ISCO-I.RU Института конъюнктуры аграрного рынка (ИКАР);

– «Базовый коэффициент» — 8 %;

– «Надбавка за сахаристость» — начиная с 1 сентября в случае отклонения дигестии по приёмке на каждые 0,1 % от базовой сахаристости 16,5 % в меньшую сторону или от 16,9 % в большую сторону стоимость 1 т сахарной свёклы уменьшается или увеличивается соответственно на 15 р. (в том числе НДС);

– «Надбавка за объём». Устанавливается в размере 250 р/т (в том числе НДС) в случае поставки свекловичного сырья базового объёма. При поставке сверх базового объёма начисляется надбавка в размере 350 р/т (в том числе НДС). В ходе исследования были также отмечены случаи применения шкалы объёмов поставок, закреплённой в договорах, для определения прироста цены 1 т поставляемого свекловичного сырья³: до 10 000 т — на 60 р.; от 10 001 до 50 000 т — на 120 р.; от 50 001 т и более — на 180 р.;

– «Надбавка за позднюю поставку» (после 11 ноября) — устанавливается в размере 100 р/т и увеличивается на 50 р. за каждую последующую декаду поставки, но суммарно не более 300 р/т (во всех случаях с учётом НДС). Кроме того, некоторые сахарные заводы предусматривают возможность повышения цены сахарной свёклы⁴, укрытой и заложенной на полях поставщика, если соблюдены рекомендации сахарного завода;

– «Надбавка за расстояние» (более 50 км) — устанавливается в размере 1,56 р. (в том числе НДС) за каждый километр превышения данного расстояния.

В зависимости от условий функционирования сахарные заводы выбирают те или иные надбавки, корректируют их уровень и порядок применения для мотивации конкретных поставщиков к определённым действиям.

Для второй группы договоров характерно использование следующей синтетической формулы:

$$\text{ПЦ} = \text{Цена на сахар} \times \text{Сахаристость} \times K_{\text{извл}} \times K_1 \times (1 - K_2),$$

где:

– ПЦ — предварительная цена 1 т сахарной свёклы, используется при промежуточных расчётах;

– «Сахаристость» — сахаристость сахарной свёклы по приёмке/100;

– $K_{\text{извл}}$ — коэффициент извлечения сахара. Устанавливается на уровне 0,8–0,82 ед. Производство сахаристости и коэффициента извлечения может быть заменено показателем «выход сахара». Предварительный расчёт осуществляется исходя из условного выхода сахара 11 %, что, по нашему мнению, является необоснованным, поскольку фактические значения показателя за предыдущие периоды по обследуемым организациям были выше 13 %;

– K_1 — доля стоимости сырья в себестоимости сахара. Устанавливаются различные значения для плательщиков НДС и субъектов, освобождённых от уплаты данного налога. Применение данного коэффициента, на наш взгляд, является не вполне оправданным и нарушающим паритет интересов, поскольку материалоемкость зависит не только от уровня цен на приобретённые ресурсы, но и от организации технологического процесса, а также развития и использования его технической составляющей;

– K_2 — коэффициент потерь, ед. Учитывает потери свекломассы при хранении. В последние годы сахарные заводы при расчёте предварительной цены сахарной свёклы в договорах используют агрегированное расчётное значение указанных коэффициентов $K_1 \times (1 - K_2)$ в фиксированном виде. При этом бывает неясно, какие именно нормативные значения были использованы в расчётах.

$$\text{ИЦ} = \text{Цена на сахар} \times ((B - 11 \%) \times 50 \% + 11 \%) \times K_1 \times (1 - K_2),$$

где:

– ИЦ — итоговая цена 1 т сахарной свёклы. Используется при завершении расчётов по договору;

³ Данные указаны с учётом НДС.

⁴ В 2020 г. в Липецкой области цена 1 т сахарной свёклы увеличивается на 250 р., в том числе НДС.

— В — фактический выход сахара;
 — $(В - 11 \%) \times 50 \%$ — стоимость дополнительно полученного сахара за счёт более высокого фактического выхода сахара по сравнению с базисным (11 %), включаемая в себестоимость сырья. «Распределение» дополнительно полученного сахара между свекловодческими хозяйствами и сахарным заводом осуществляется в равных долях (по 50 %). В данном случае исходят из предположения, что усилия перерабатывающей организации по сокращению потерь должны быть оплачены дополнительно, равно как и усилия поставщиков по получению свекловичного сырья с высокими качественными характеристиками. Полагаем, что в подобной ситуации сахарный завод должен обосновать уровень потерь, принятый за нормативный, и при «распределении сахара» подтвердить факт проведения им дополнительных мероприятий, направленных на снижение потерь. В противном случае интересы перерабатывающей организации в получении большей массы прибыли и обеспечении высокого уровня доходности удовлетворяются в одностороннем порядке.

При поставке свекловичного сырья с дигестией менее базисного значения (16,5 %) применяются понижающие коэффициенты:

$$\begin{aligned} \text{ПЦ}_{\text{диг}} &= \text{ПЦ} \times (\text{Сахаристость по приёмке} / 16,5 \%), \\ \text{ИЦ}_{\text{диг}} &= \text{ИЦ} \times (\text{Сахаристость по приёмке} / 16,5 \%), \end{aligned}$$

где:

— $\text{ПЦ}_{\text{диг}}$ — предварительная цена сахарной свёклы при дигестии менее 16,5 %;

— $\text{ИЦ}_{\text{диг}}$ — итоговая цена сахарной свёклы при дигестии менее 16,5 %.

Порядок расчётов предусматривает оплату поставленного свекловичного сырья в течение 10 банковских дней с момента фиксации цены в протоколе согласования цены, но только при условии получения от поставщика необходимых документов, предусмотренных НК РФ и договором.

Кроме того, в 2020 г. реализуются различные по срокам и полноте расчётов схемы, предполагающие осуществление промежуточных (авансовых) платежей, например:

— 12 числа месяца, в котором осуществляется поставка свёклы, покупатель производит авансовый платёж № 1, размер которого рассчитывается на основе объёма поставки с 1 по 10 число месяца поставки по предварительной цене 1 450 р. за 1 т свёклы, включая НДС;

— 22 числа месяца, в котором осуществляется поставка свёклы, покупатель производит авансовый платёж № 2, размер которого рассчитывается на ос-

нове объёма поставки с 11 по 20 число месяца поставки по предварительной цене 1 450 р. за 1 т свёклы, включая НДС;

— окончательный платёж за поставленную в течение месяца партию свёклы осуществляется в течение 5 рабочих дней с даты подписания поставщиком протокола согласования цены.

Заводами Воронежской области в предыдущие годы расчёты осуществлялись в два этапа, 90 % стоимости по предварительной цене оплачивались в течение 10 дней после завершения декады. Окончательный расчёт за весь объём поставленного свекловичного сырья происходил в течение первого квартала следующего года на основании итоговой цены. Данную схему следует признать выгодной для перерабатывающих организаций (сахарный завод получает беспроцентные заёмные средства на срок от 3 до 5–6 месяцев в размере 10 % стоимости заготовленной свёклы) и неприемлемой для поставщиков свекловичного сырья, поскольку последние недополучают денежные средства, что ограничивает их возможности по подготовке к следующему сезону производства.

В некоторых случаях сахарными заводами предусматривались дополнительные премии за выполнение обязательств в полном объёме. Так, в 2020 г. при выполнении договорных обязательств предусмотрены следующие размеры выплат в зависимости от согласованного объёма:

— от 50 000 до 74 999 т — сумма премии составляет 1,5 млн р.;

— от 75 000 до 99 999 т — сумма премии составляет 2,5 млн р.;

— от 100 000 до 124 999 т — сумма премии составляет 3,5 млн р.;

— более 125 000 т — сумма премии составляет 5,0 млн р.

Данный способ поощрения добросовестных поставщиков можно признать инструментом налоговой оптимизации [7], поскольку выплачиваемые свекловодческим хозяйствам суммы не признаются доходами поставщика от реализации и в соответствии со ст. 146 НК РФ не признаются объектом налогообложения по НДС.

Общим и одним из наиболее значимых для всех договоров является раздел, определяющий условия и порядок поставки свекловичного сырья, поскольку именно от выполнения этих условий зависит результативность управленческих решений, в том числе при реализации функции планирования.

Специфической особенностью свеклосахарного производства является действие графиков поставки свекловичного сырья, закрепляющих необходимый объём по декадам. При этом в случае недопоставки

свёклы в одной декаде не допускается восполнения недопоставленного объёма свёклы поставками в другую декаду. В договорах предусматривается возможность изменения объёма поставки, о чём поставщик должен в соответствующей форме и означенные сроки сообщить покупателю. В противном случае при отклонении объёма поставки более чем на 20 % предусмотрена выплата штрафа в размере 50 % от стоимости недопоставленного объёма свекловичного сырья⁵:

Стоимость недопоставленного объёма свёклы =
= Цена свёклы × (Согласованный объём свёклы –
– Фактический объём поставленной свёклы).

Среди специфических прав, которыми могут воспользоваться сахарные заводы в соответствии с условиями договора, следует выделить:

- неприменение штрафных санкций к поставщику в случае недопоставки сырья;
- отказ от приёмки некондиционной свёклы (подвяленной, подмороженной и пр.) либо применение скидки в размере до 20 %;
- изменение в одностороннем порядке графика поставки с уведомлением об этом поставщика посредством электронной или факсимильной связи. По нашему мнению, наличие у одного из субъектов отношений права в одностороннем порядке изменять условия договора или документов, являющихся его неотъемлемой частью, не способствует обеспечению паритета бизнес-интересов.

Содержание раздела «Ответственность сторон» апеллирует к соблюдению достигнутых договорённостей, а также законодательства Российской Федерации, формализует порядок рассмотрения споров и обращения в арбитражные суды.

Право собственности на свёклу, а также риск гибели и порчи сырья переходят от одной стороны к другой с момента, когда поставщик считается исполнившим свою обязанность по передаче сахарной свёклы. Данный подход обладает определённой логикой, но не реализует принципы партнёрства, поскольку поставщик сырья не заинтересован в использовании посевного материала, гарантирующего высокий уровень такого показателя, как срок хранения. В итоге сахарную свёклу, выращенную из гибридов иностранной селекции, завод вынужден перерабатывать в первую очередь, в противном случае количество и качественные характеристики сырья могут существенно снизиться.

⁵ Цена свёклы, используемая при определении стоимости недопоставленного сырья, может быть фиксированной и отличаться от цены, по которой осуществляются расчёты между сахарным заводом и свекловодческим хозяйством за поставленный объём сырья.

Особый интерес представляют такие разделы, как «Заверения сторон об обстоятельствах» и «Налоговые гарантии». В первом, как правило, приводятся подробные характеристики (отдельно по каждой из сторон договора), описывающие поставщика (покупателя) как законопослушного субъекта, который осуществляет и планирует осуществлять свою деятельность в рамках законодательства.

Под налоговыми гарантиями понимаются требования, которым должен соответствовать поставщик сырья, при этом в отношении покупателя такие требования в договорах не закреплены. Подобный подход обусловлен риском отказа налоговых органов покупателю в зачёте «входящего НДС», в том числе по причине осуществления поставщиком налоговой оптимизации и иных действий, противоречащих законодательству.

Среди наиболее распространённых гарантий можно выделить следующие:

- поставщик не осуществляет и не планирует осуществлять (в ходе исполнения договора) уменьшение налоговой базы и (или) суммы подлежащего уплате налога в результате искажения информации, подлежащей отражению в налоговом и (или) бухгалтерском учёте либо налоговой отчётности;
- целью совершения операций по договору не являются неуплата (неполная уплата) или зачёт (возврат) суммы налога;
- обязательства по сделкам по договору должны исполняться лицом, являющимся стороной договора или лицом, которому обязательство по исполнению сделки передано по договору или закону;
- внутренние документы, правила и нормы хозяйственной деятельности поставщика исключают подписание первичных учётных документов неустановленным или неуполномоченным лицом;
- все операции в рамках договора полностью отражены поставщиком в первичной документации, а также в финансовой, статистической и иной отчётности;
- поставщиком уплачиваются все предусмотренные законодательством Российской Федерации налоги и сборы, подаётся налоговая и иная отчётность в соответствии с российским законодательством;
- поставщик обязан предоставить по первому требованию покупателя или налоговых органов (в том числе при проведении встречной налоговой проверки) надлежащим образом заверенные копии документов, относящихся к исполнению договору и подтверждающих заверения;
- поставщик предоставил в территориальный налоговый орган по месту своей регистрации согласие на признание сведений, составляющих налоговую тайну,

общедоступными в соответствии с подп. 1 п. 1 ст. 102 НК РФ по форме, утверждённой Приказом НС России от 15.11.2016 № ММВ-7-17/615@, в отношении сведений о наличии (урегулировании/неурегулировании) несформированного источника по цепочке поставщиков товаров (работ/услуг) для принятия к вычету сумм НДС сроком действия с начала календарного квартала, в котором заключён договор, бессрочно;

— поставщиком будет исчислен к уплате в бюджет налог на добавленную стоимость, уплаченный покупателем при исполнении обязательств по договору.

Представленный перечень требований не является исчерпывающим, кроме того, не может, как мы полагаем, гарантировать отсутствие каких-либо притязаний со стороны налоговых органов. Поэтому в договоре следует предусмотреть пункт, в соответствии с которым поставщик «обязан на основании письменного требования покупателя в полном объёме возместить покупателю причинённые убытки и все имущественные потери, возникшие в результате:

— отказа в возмещении причитающихся ему сумм налогов;

— отказа в признании расходов для целей налогообложения;

— доначисления налогов, начисления пеней;

— наложения штрафов, в том числе вынесенных в связи с признанием договора ничтожным, мнимой или притворной сделкой, а также переквалификацией договора».

Возмещение убытков и имущественных потерь должно осуществляться в размере сумм налогов (расходов), в возмещении (признании) которых было отказано, и сумм налогов, пеней и штрафов, которые были доначислены (начислены, наложены) покупателю. Подтверждением размера сумм, которые поставщик обязан возместить покупателю, могут являться соответствующие решения и требования налоговых органов, принятые по результатам камеральной или выездной налоговой проверки.

Некоторыми сахарными заводами предусмотрена необходимость подтверждения налоговых гарантий в виде ежеквартального предоставления следующих документов⁶:

— копии налоговой декларации по НДС за истёкший квартал;

— копии протокола о сдаче декларации по НДС в налоговый орган;

— копии выписки из книги покупок и продаж за истёкший квартал.

Непредставление полного комплекта указанных документов может явиться основанием для приостановления

новления платежей в пользу поставщика и в последствии — для расторжения договора в одностороннем внесудебном порядке.

В заключительных положениях указываются: срок действия договора; форс-мажор; договорённости о неразглашении содержания переписки и каких-либо документов другой стороны, о сохранении режима коммерческой тайны; реквизиты сторон и т. д.

Заключение

Ситуационный анализ системы договорных отношений производителей и переработчиков сахарной свёклы позволил сделать следующие выводы.

1. Наибольшее распространение получила практика использования договоров купли-продажи, а также договоров поставки, в которых не содержится принципиальных отличий с точки зрения обеспечения паритетных бизнес-отношений.

2. Безденежная форма расчётов традиционно применяется в форме давальческой переработки свекловичного сырья отдельными сахарными заводами. Объём подобных операций ежегодно снижается. В ходе исследования не выявлено случаев товарообменных операций.

3. Договоры характеризуются идентичной структурой, позволяющей раскрыть все существенные условия, необходимые для осуществления поставки и оплаты свекловичного сырья. В то же время отдельные разделы («Заверения сторон об обстоятельствах» и «Налоговые гарантии») ориентированы на события, наступающие после завершения срока действия договора, и призваны минимизировать возможные риски и последствия нелегитимных действий сторон.

4. Уникальность договоров обеспечивается их содержательными различиями, наибольшее количество которых проявляется при определении цены 1 т сахарной свёклы. Обследуемыми сахарными заводами применяются две основные схемы расчёта цены: с использованием надбавок либо с использованием корректирующих коэффициентов. Первая схема является более простой и понятной, для её корректного восприятия не требуется дополнительных методических и аналитических разъяснений.

5. Условия договоров, применяемых в свеклосахарном производстве Липецкой области, по нашему мнению, в большей степени способствуют формированию паритетных бизнес-отношений между производителями и переработчиками сахарной свёклы. В Воронежской области господствующее положение участников ГК «Продимекс» в сахарном производстве позволяет им реализовывать односторонний подход в обеспечении интересов участников бизнес-процесса.

⁶ В течение следующих 30 календарных дней после завершения квартала.

Мы знаем о сахаре всё!

А вы?



Построение бизнес-отношений с поставщиками на принципах партнёрства обеспечивает их паритетное и долгосрочное развитие, а также позволяет активизировать реализацию недоиспользованных возможностей. В данном контексте договоры выступают в качестве основного инструмента менеджмента хозяйствующих субъектов, способствующих достижению целевых интересов основных стейкхолдеров, в том числе государства и общества.

Список литературы

1. Азжеурова, М.В. Состояние и особенности развития свеклосахарного производства страны / М.В. Азжеурова // Современная экономика: проблемы, пути решения, перспективы. — 2019. — С. 9–12.
2. Воронин, Б.А. Система экономических отношений в АПК / Б.А. Воронин [и др.] // Аграрный вестник Урала. — 2018. — № 7 (174).
3. Калиничева, Е.Ю. Экономически обоснованное ценообразование в сахарном производстве — важный фактор устойчивого развития свеклосахарного подкомплекса / Е.Ю. Калиничева, Д.В. Уваров // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. — 2015. — № 2 — С. 65–67.
4. Кудрявцева, Л.В. Проблемы правового регулирования договорных и иных правоотношений в агропромышленном комплексе / Л.В. Кудрявцева, П.С. Давидан // Бюллетень науки и практики. — 2018. — Т. 4. — № 11.
5. Левина, М.В. Региональные аспекты развития рынка сахарной свёклы и сахара / М.В. Левина // Теория и практика мировой науки. — 2017. — № 11. — С. 63–67.

6. Нуждин, Р.В. Факторы и условия управления развитием свеклосахарного производства / Р.В. Нуждин // Сахар. — 2016. — № 11. — С. 47–53.

7. Полозова, А.Н. Налог на добавленную стоимость: инструменты оптимизации / А.Н. Полозова, Р.В. Нуждин, П.А. Лопатина // Сахар. — 2016. — № 7. — С. 42–47.

8. Полозова, А.Н. Характеристика системы договорных отношений в свеклосахарном производстве / А.Н. Полозова, Р.В. Нуждин // Вестник ЦИРЭ. — 2012. — № 43.

9. Пучков, О.А. Трансформация договорного права в условиях информационных технологий: новые тенденции / О.А. Пучков // Правовое государство: теория и практика. — 2019. — № 2 (56). — С. 39–46.

Аннотация. Определены основные формы договорных отношений в свеклосахарном производстве. Раскрыто содержание договоров купли-продажи и договоров поставки на примере Воронежской и Липецкой областей. Выявлены общие и уникальные содержательные аспекты реализуемых договоров, дана оценка основных существенных условий договоров с позиций реализации принципов партнёрства. **Ключевые слова:** бизнес-отношения, нормативное правовое регулирование, договор купли-продажи, договор поставки, условия договора, сахарное производство. **Summary.** The main forms of contractual relations in sugar beet production are determined. The content of sales and purchase agreements and supply agreements on the example of the Voronezh and Lipetsk regions is disclosed. Common and unique substantive aspects of the contracts are revealed, the assessment of the main essential conditions of contracts from the standpoint of the implementation of the principles of partnership is given.

Keywords: business relations, legal regulation, sales contract, supply contract, contract terms, sugar production.