

Эссе на тему: Риски неисполнения хозяйственных договоров.

Многочисленные и разнообразные деловые связи между предприятиями опосредуются заключением хозяйственных договоров в соответствии с гражданским законодательством. Хозяйственная деятельность базируется на сделках, своевременное исполнение которых хозяйствующими партнерами, потребителями является важным условием устойчивой работы предприятий (организаций).

Чтобы по возможности избежать возникновения риска в деятельности предприятия, руководители (менеджеры) предприятий, функционирующих в производственной сфере, должны при заключении и исполнении **хозяйственных договоров** руководствоваться соответствующими статьями ГК РФ и другими законодательными и нормативными актами, регулирующими договорные отношения предпринимателей с хозяйствующими партнерами.

Предприниматели свободны в установлении своих прав и обязанностей на основе договора и в определении любых не противоречащих законодательству условий договора (п. 2 ст. 1 ГК РФ). При заключении хозяйственных договоров предприниматель должен руководствоваться статьями первой части ГК РФ, входящими в главы 27, 28, 29, а также статьями ч. 2 ГК РФ, раскрывающими сущность отдельных видов и типов договоров: поставки, купли-продажи, подряда, аренды и др. В договорах (контрактах) важно в соответствии с законодательством устанавливать размер и порядок возмещения ущерба при неисполнении или ненадлежащем исполнении хозяйственных договоров.

Практика показывает, что в производственной сфере предприятия во многом рискуют от ненадлежащего исполнения партнерами договоров, их неплатежеспособности. К внешней причине появления риска в настоящее время следует отнести в первую очередь непрогнозируемую неплатежность хозяйствующих партнеров. Этот фактор в российской экономике пока является определяющим. Неплатежеспособность одного предприятия сказывается на неплатежеспособности рядовых покупателей.

Невыполнение финансовых обязательств хозяйствующих партнеров может оказаться определяющей причиной банкротства предприятия. Как показывают статистические данные, число убыточных предприятий в экономике в целом и во всех отраслях материального производства за последние годы в России резко возросло.

Риски по хозяйственным договорам (контрактам), как показывает анализ результатов заключения и исполнения договоров, включают следующие их виды:

1. Риск отказа партнера от заключения договора после проведения переговоров.

Возникает в случае необходимости изменения предварительных условий контракта и в случае недобросовестности партнера. Этот риск имеет место как из-за вероятности «переключения» партнера (поставщика или покупателя) на конкурирующие предприятия (покупателя или поставщика), которые могут предложить лучшие условия сделки или просто быть более оперативными и готовыми оформить размещение заказа, могут располагать более активными и профессиональными посредниками, так и из-за ухудшения рыночной конъюнктуры для партнера, что делает для него сделку по ранее согласованной цене убыточной или нереальной для выполнения.

Для снижения риска в данной ситуации предприятию следует составлять протокол о намерениях, в котором определяется срок, в течение которого договаривающиеся стороны могут вносить необходимые изменения и указывается размер материальной ответственности сторон в случае отказа от подписания контракта.

2. Риск заключения предприятием договоров на условиях, отличающихся от наиболее приемлемых либо обычных для фирмы и отрасли.

Например, к дополнительным обязательствам, которые может потребовать поставщик, относятся обязательства по транспортировке закупаемых товаров и их страхованию, открытию аккредитива, предоставлении банковской гарантии и т. п. Возникает указанный риск в случае, когда предприятие не имеет необходимого опыта, постоянных и проверенных партнеров и достаточной гибкости, позволяющих ему заключать сложные контракты на выгодных условиях.

3. Риск вхождения в договорные отношения с недееспособными или неплатежеспособными партнерами (контрагентами), что выражается в заключении договоров на закупки ресурсы либо оказание услуг поставщиками (контрагентами), которые неправомерно входят в подобные договорные отношения или не в состоянии выполнить свои обязательства из-за тяжелого финансового положения.

Данный риск также подразумевает принятие производственной фирмой заказов на изготовление продукции, оказание услуг неплатежеспособным покупателям. Неплатежеспособность покупателя может быть выявлена в процессе выполнения предприятием своих обязательств по изготовлению и поставке продукции или после оказания услуг, то есть тогда, когда производитель понес определенные затраты. В этом случае возникает риск того, что понесенные производителем затраты окупятся несвоевременно, так как ему необходимо в данной ситуации искать альтернативных партнеров, пересматривать сроки реализации произведенной продукции, идти на дополнительные издержки, что скажется на объеме полученной прибыли.

Чтобы избежать подобных потерь, предприятиям следует особо тщательно анализировать платежеспособность предполагаемых партнеров — как поставщиков, так и потребителей.

4. Риск задержки выполнения партнерами текущих договорных обязательств, который может привести производителя к потерям, вызванным нарушением графиков поставок, выполнения работ партнерами. Задержки выполнения партнерами своих договорных обязательств могут происходить как по их собственной вине, так и по вине их контрагентов (транспортных, экспедиторских и других предприятий, связанных с поставкой товаров, или банков — при оплате продукции).

5. Риск нанесения ущерба третьим лицам, который включает в себя риск загрязнения окружающей среды и риск причинения морального и материального ущерба гражданам. Данный риск предприятие может снизить путем обговаривания в контакте условий компенсации морального или другого ущерба гражданам (то есть предусмотреть взаимное участие заказчика и производителя). Кроме этого, если ущерб окружающей среде может быть нанесен производителем по вине его работников, в трудовых контрактах наемных работников следует оговорить условия компенсации ими такого ущерба.

б. Риск заключения контактов на объемы текущего снабжения производства, не обеспеченные сбытом готовой продукции. Данный риск самым тесным образом связан с риском не востребованности продукции, и заключается он в том, что предприятие-производитель заказывает сырье, материалы, комплектующие изделия, полуфабрикаты в количествах больших, чем требуется для изготовления готовой продукции в объеме, который удастся реализовать.

В итоге возможны две ситуации: либо использовав все закупленные ресурсы и изготовив продукции в объеме больше распределенного по договорам закупки, производитель подвергается возникновению риска не востребованности продукции, либо он сократит объем производства, не использовав в срок закупленные ресурсы в полном объеме. Но и в первом и во втором случае его средства будут омертвлены, потеряют ликвидную форму, что ухудшит финансовое положение фирмы.

Производитель может отказаться от получения части заказанного количества ресурсов, однако это повлечет за собой определенную материальную ответственность за нарушение контрактных обязательств.