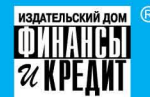


ISSN 2311-9381 (Online)
ISSN 2073-5081 (Print)



ВЫХОДИТ 2 РАЗА В МЕСЯЦ

Международный бухгалтерский учет



НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ И ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

2016 выпуск 2
ЯНВАРЬ

International Accounting[®]

A peer reviewed analytical and practical journal
2016, January
Issue 2

Международный бухгалтерский учет

Научно-практический и теоретический журнал

Основан в 1998 году
Выходит 2 раза в месяц
Статьи рецензируются

Рекомендован ВАК Минобрнауки России для публикации научных работ, отражающих основное научное содержание кандидатских и докторских диссертаций
Реферируется в ВИНТИ РАН
Включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)
Свидетельство о регистрации № 017854 от 08 июля 1998 г. выдано Государственным комитетом Российской Федерации по печати

Цель журнала – предоставить возможность научному сообществу и практикам публиковать результаты своих исследований, привлечь внимание к перспективным и актуальным направлениям экономической науки, усилить обмен мнениями между научным сообществом России и зарубежных стран

Главная задача журнала – публикация материалов, отражающих актуальные проблемы современного учета, теоретические подходы к формированию системы управленческого учета, аудиторской деятельности, трансформации национальной отчетности в соответствии с международными стандартами и стандартами других стран

Учредитель

ООО «Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ»
Юр. адрес: 111141, г. Москва, Зелёный проспект, д. 8, кв. 1
Факт. адрес: 111397, г. Москва, Зелёный проспект, д. 20
Почтовый адрес: 111401, г. Москва, а/я 10

Издатель

ООО «Информсервис»
Юр. адрес: 115093, г. Москва, Щипковский 1-й пер., д.11/13, корп. 2
Факт. адрес: 111397, г. Москва, Зелёный проспект, д. 20

Редакция журнала

Факт. адрес: 111397, г. Москва, Зелёный проспект, д. 20
Почтовый адрес: 111401, г. Москва, а/я 10
Тел.: +7 (495) 989-9610
E-mail: post@fin-izdat.ru
Website: http://fin-izdat.ru

Генеральный директор **В.А. Горохова**
Управляющий директор **А.К. Смирнов**
Директор по стратегии **А.А. Ключин**

Главный редактор **Л.А. Чалдаева**, доктор экономических наук, профессор, Москва, Российская Федерация

Зам. главного редактора
С.Н. Голда, Москва, Российская Федерация
С.В. Козменкова, доктор экономических наук, профессор, Нижний Новгород, Российская Федерация
О.В. Яковлева, Москва, Российская Федерация

Редакционный совет

Н.Э. Бабичева, доктор экономических наук, доцент, Воронеж, Российская Федерация
А.Н. Бобрышев, кандидат экономических наук, доцент, Ставрополь, Российская Федерация
М.А. Вахрушина, доктор экономических наук, профессор, Москва, Российская Федерация
В.Г. Гетьман, доктор экономических наук, профессор, Москва, Российская Федерация
Н.И. Даниленко, кандидат экономических наук, доцент, Магнитогорск, Российская Федерация
Т.Ю. Дружиловская, доктор экономических наук, профессор, Нижний Новгород, Российская Федерация
Е.И. Костюкова, доктор экономических наук, профессор, Ставрополь, Российская Федерация
С.В. Панкова, доктор экономических наук, профессор, Оренбург, Российская Федерация
В.С. Плотников, доктор экономических наук, профессор, Севастополь, Российская Федерация
М.А. Штефан, кандидат экономических наук, доцент, Нижний Новгород, Российская Федерация

Ответственный секретарь **И.Л. Селина**
Перевод и редактирование **О.В. Яковлева, И.М. Комарова**
Верстка и дизайн **С.В. Голосовский**
Контент-менеджеры **В.И. Романова, Е.И. Попова**
Менеджмент качества **Е.И. Попова, А.В. Бажанов**
Корректор **В.А. Нерушев**
Подписка и реализация **Т.Н. Дорохина**

Подписано в печать 24.03.2016
Выход в свет 28.03.2016
Формат 60x90 1/8. Объем 7,5 п.л. Тираж 1 170 экз.
Отпечатано в ООО «КТК»
Юр. адрес: 141290, Российская Федерация, Московская обл., г. Красноармейск, ул. Свердлова, д. 1
Тел.: +7 (496) 588-0866

Подписка

Агентство «Урал-Пресс»
Агентство «Роспечать» – индекс 48997
Объединенный каталог «Пресса России» – индекс 83847
Свободная цена

Журнал доступен в EBSCOhost™ databases
Электронная версия журнала: <http://elibrary.ru>, <http://dilib.ru>, <http://biblioclub.ru>

Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей

Переоп.В. Яковлева, Москва, Российская Федерация печатка материалов и использование их в любой форме, в том числе и в электронных СМИ, возможны только с письменного разрешения редакции

Редакция приносит извинения за случайные грамматические ошибки

© ООО «Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ»

СОДЕРЖАНИЕ

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Васильева Н.Ф., Даниленко Н.И. Условия формирования контрактных отношений в черной металлургии как фактор построения систем управления производственными запасами на предприятиях 2

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ

Луканина А.В. Анализ базовых категорий МСФО в рамках принципа приоритета содержания над формой 19

РЕГУЛИРОВАНИЕ И СТАНДАРТИЗАЦИЯ ОТЧЕТНОСТИ

Корягин М.В., Куцык П.А. Качество бухгалтерской отчетности как информационного продукта учетной системы 34

СТРАНИЦЫ ИСТОРИИ

Иванов А.Е. От Л.Р. Дикси до ARB No. 24: краткий обзор исследований гудвилла в первой половине XX в. 49

International Accounting®

ISSUE 2
JANUARY 2016

A peer reviewed analytical and practical journal

Since 1998
2 issues per month

The journal is recommended by VAK (the Higher Attestation Commission) of the Ministry of Education and Science of the Russian Federation to publish scientific works encompassing the basic matter of theses for advanced academic degrees

Indexing in Referativny Zhurnal VINITI RAS
Included in the Russian Science Citation Index (RSCI)
Registration Certificate № 017854 of July 08, 1998
by the State Committee of the Russian Federation on Press

The objective of the journal is to provide an opportunity to the scientific and business community to publish original research findings, draw attention to promising and important fields of economic science, strengthen the comprehensive and useful exchange of views between the scientific and business communities in Russia and abroad

The journal's main task is to publish materials that reflect the topical issues of modern accounting, theoretical approaches to formation of the system of management accounting, auditing, the transformation of national reporting in accordance with international standards and those ones of other countries

Founder

Publishing house FINANCE and CREDIT
Office: 111397, Zelenyi prospect 20, Moscow, Russian Federation
Post address: 111401, P.O. Box 10, Moscow, Russian Federation
Telephone: +7 495 989 9610

Publisher

Informservice, Ltd.
Office: 111397, Zelenyi prospect 20, Moscow, Russian Federation
Post address: 111401, P.O. Box 10, Moscow, Russian Federation
Telephone: +7 495 989 9610

Editorial

Office: 111397, Zelenyi prospect 20, Moscow, Russian Federation
Post address: 111401, P.O. Box 10, Moscow, Russian Federation
Telephone: +7 495 989 9610
E-mail: post@fin-izdat.ru
Website: <http://www.fin-izdat.ru>

Director General **Vera A. Gorokhova**
Managing Director **Aleksey K. Smirnov**
Chief Strategy Officer **Anton A. Klyukin**

Editor-in-Chief **Larisa A. Chaldaeava**, Financial University under Government of RF, Moscow, Russian Federation

Deputy Editors

Sergei N. Golda, Moscow, Russian Federation
Svetlana V. Kozmenkova, Lobachevsky State University of Nizhny Novgorod – National Research University, Nizhny Novgorod, Russian Federation
Olga V. Yakovleva, Moscow, Russian Federation

Editorial Council

Nadezhda E. Babicheva, Voronezh State University, Voronezh, Russian Federation
Aleksei N. Bobryshev, Stavropol State University, Stavropol, Russian Federation
Mariya A. Vakhrushina, Financial University under Government of RF, Moscow, Russian Federation
Viktor G. Get'man, Financial University under Government of RF, Moscow, Russian Federation
Nikolai I. Danilenko, Nosov Magnitogorsk State Technical University, Magnitogorsk, Russian Federation
Tat'yana Yu. Druzhilovskaya, Lobachevsky State University of Nizhny Novgorod – National Research University, Nizhny Novgorod, Russian Federation
Elena I. Kostyukova, Stavropol State Agrarian University, Stavropol, Russian Federation
Svetlana V. Pankova, Orenburg State University, Orenburg, Russian Federation
Viktor S. Plotnikov, Plekhanov Russian University of Economics, Sevastopol Branch, Sevastopol, Russian Federation
Mariya A. Shtefan, National Research University Higher School of Economics – Nizhny Novgorod, Nizhny Novgorod, Russian Federation

Executive Editor

Inna L. Selina
Translation and Editing **Olga V. Yakovleva**, **Irina M. Komarova**
Design **Sergey V. Golosovskiy**

Content Managers **Valentina I. Romanova**, **Elena I. Popova**
Quality Management **Elena I. Popova**, **Andrey V. Bazhanov**
Proofreader **Viktor A. Nerushev**

Sales and Subscription **Tatiana N. Dorokhina**

Printed by KTK, Ltd., 141290, Sverdlov St., 1, Krasnoarmeysk, Russian Federation
Telephone: +7 496 588 0866
Published March 28, 2016. Circulation 1 170

Subscription

Ural-Press Agency
Rospechat Agency
Press of Russia Union Catalogue

Online version

EBSCOhost™ databases
Scientific electronic library: <http://elibrary.ru>
University Library Online: <http://biblioclub.ru>

Not responsible for the authors' personal views in the published articles

This publication may not be reproduced in any form without permission

All accidental grammar and/or spelling errors are our own

© Publishing house FINANCE and CREDIT

CONTENTS

PRODUCTIVE RELATIONS

Vasil'eva N.F., Danilenko N.I. Conditions for building contract relations in the iron and steel industry as a factor of developing the system of control over production supplies at ironworks 2

INTERNATIONAL STANDARDS OF ACCOUNTING AND REPORTING

Lukanina A.V. Analysis of the basic categories of IFRS within the substance-over-form concept 19

REGULATION AND STANDARDIZATION OF REPORTING

Koryagin M.V., Kutsyk P.A. The quality of financial statements as an information product of the accounting system 34

CHAPTER OF HISTORY

Ivanov A.E. From L.R. Dicksee to ARB No. 24: a brief overview of researches into goodwill in the first half of the 20th century 49

УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ КОНТРАКТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ КАК ФАКТОР ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ЗАПАСАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ*

Надежда Фёдоровна ВАСИЛЬЕВА^{а,•}, Николай Иванович ДАНИЛЕНКО^б

^а кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и финансов, Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова, Магнитогорск, Российская Федерация
nfvasilyeva@mail.ru

^б кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления, Магнитогорский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Магнитогорск, Российская Федерация
danilenko-nikolay@mail.ru

• Ответственный автор

История статьи:

Принята 14.01.2016
Принята в доработанном виде 16.02.2016
Одобрена 15.03.2016

УДК 658.713

JEL: B52, D43, L16, L53

Ключевые слова: условия контрактов, управление, производственные запасы, несостоятельность рынка, вертикальная интеграция

Аннотация

Предмет. В условиях высокой материалоемкости процесса производства в черной металлургии проблема управления материальными запасами всегда была актуальной. Обоснование подходов к управлению производственными запасами на основе оценки и учета сложившейся модели отраслевого вертикального рынка и соответствующих ей условий формирования контрактных отношений является важнейшей задачей построения систем управления производственными запасами на металлургических предприятиях России в современных условиях.

Цели. На основе анализа условий формирования контрактных отношений на сырьевом рынке черной металлургии, исходя из основных положений институциональной экономической теории контрактов, установить соответствующие данному рынку типы и характер условий контрактов, являющихся отправным пунктом, определяющим подходы к управлению производственными запасами.

Методология. В настоящей работе с помощью аналитических, дедуктивных, научных методов проанализирована зависимость типа и условий контрактов, заключаемых между поставщиками и покупателями, от характера рыночной структуры; проведен анализ структуры рынка основного сырья для черной металлургии.

Результаты. Выявлено наличие несостоятельности (провала) вертикального сырьевого рынка черной металлургии, в рамках которого формируются контрактные отношения; определены типы и характер условий контрактов, соответствующих данному типу рынка.

Область применения. Результаты работы могут быть использованы при разработке систем управления производственными запасами на предприятиях, функционирующих в условиях несовершенного рынка.

Выводы. Сделан вывод о невозможности использования логистических подходов, основанных на «точке заказа», к управлению производственными запасами в условиях формирования контрактных отношений, характерных для несостоятельного рынка.

© Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2016

В настоящее время в области управления материальными запасами преобладает логистический подход, в рамках которого

широко используются методы регулирования размера запасов, основанные на «точке заказа». Данные методы, опираясь на формулу оптимального размера заказа Уилсона, предполагают необходимость точного установления таких параметров, как момент

* Авторы выражают глубокую признательность всем экспертам, участвовавшим в рассмотрении рукописи, за их ценные замечания.

выдачи заказа на поставку новой партии материальных ресурсов, интервал между поставками ресурсов, размер партии поставки и других, которые фиксируются в условиях контрактов на поставку продукции, заключаемых между поставщиками и покупателями. Вместе с тем эффективное исполнение контрактов, содержащих жесткую временную фиксацию указанных параметров, не всегда достижимо, так как во многом определяется условиями формирования контрактных отношений, сложившимися на рынке. Поэтому исследование условий формирования контрактных отношений на конкретном вертикальном рынке, которые определяют тип заключаемых контрактов и содержание их основных параметров, является необходимым этапом, во многом определяющим выбор методов управления производственными запасами материальных ресурсов на предприятиях.

Процесс формирования производственных запасов находится в прямой зависимости от организации закупочной деятельности предприятий, в ходе которой устанавливаются основные параметры входного потока материальных ресурсов, фиксируемые в договорах с поставщиками и одновременно являющиеся фактором образования запасов. Именно условия поставки, согласованные в ходе заключения договоров и включающие в себя такие показатели, как размер заказа и сроки поставки, определяют размер основной части материального производственного запаса в момент поступления материальных ресурсов на предприятие, а также оказывают влияние на уровень запасов в целом. Поэтому не случайно «оптимальные сроки поставки материальных ресурсов, готовой продукции и предоставления услуг», а также «оптимальный размер партии поставки», являющиеся основными параметрами управления материальными запасами, помимо прочих, относят к основным целям логистического менеджмента в области закупочной деятельности [1, с. 62]. Поскольку заключение контрактов на поставку продукции является двусторонним процессом, а условия и степень их выполнения во многом определяются возможностями поставщиков и

характером взаимоотношений с ними, то в логистике снабжения организации взаимодействию с поставщиками придается особое значение. Поэтому «поиск компетентных поставщиков и развитие отношений с ними» [1, с. 164] также является одной из основных целей организации и управления закупками.

Процедуры и методы анализа, оценки и выбора поставщиков, достаточно подробно описанные в литературе по логистике, формируют инструментарий, позволяющий на основании предложенных критериев не только осуществить выбор наиболее приемлемого партнера из множества производителей аналогичной продукции, но и произвести формализованную оценку эффективности произведенного выбора. [1, с. 183–194; 2, с. 131–133; 3, с. 261–272].

Вместе с тем нельзя не отметить, что используемый подход, основанный на свободном выборе поставщиков в соответствии с определенными критериями, предполагает как минимум наличие возможности такого выбора при условии минимальной взаимозависимости участников сделки [4, с. 21], которая может быть достигнута только в рамках определенной структуры рынка, а именно на рынке чистой (совершенной) конкуренции – единственной из четырех классических моделей товарного рынка, описанных экономической теорией, характерной чертой которого является наличие множества независимых производителей аналогичной (неспецифичной) продукции. [5, с. 501]. Условия несовершенной конкуренции, а также другие факторы ограничивают возможности выбора партнеров, который в определенных случаях, например, при двусторонней (чистой) монополии, может вообще отсутствовать. В таких условиях взаимоотношения с поставщиками строятся на принципиально иной основе.

Из вышесказанного вытекает объективная необходимость учета внешних факторов при построении системы управления закупками предприятий, одним из которых является тип рыночной структуры, определяющий не

только порядок ценообразования, но и характер взаимодействия предприятий с поставщиками. Это подтверждается и неоклассической экономической теорией, согласно которой, наряду с выбором ресурсов, технологии и изготовлением продукции, «поведение» фирмы связано с разработкой стратегии в зависимости от типа рынка, на котором она работает.

Конкретное содержание взаимоотношений экономических агентов определяется условиями заключаемых между ними контрактов, характеристики которых зависят от внешних условий их функционирования. Вопросы контрактации подробно рассмотрены авторами экономической теории институционализма, которые рассматривают контрактные отношения в качестве основного вида отношений не только между хозяйствующими субъектами, но и между любыми субъектами вообще (контрактная парадигма).

В последние десятилетия экономическая наука уделяет все больше внимания исследованию роли контрактных отношений в функционировании рыночной системы. Как отмечают известные экономисты, теория контрактов приобретает все больший вес в экономической теории. Так, по мнению лауреата нобелевской премии Дж. М. Бьюкенена, экономическая теория все больше становится наукой о контрактах [6, с. 233]; в центре труда, посвященного исследованию экономических институтов капитализма известного теоретика институционализма О. Уильямсона, находится «изучение контрактной природы экономических процессов» [7, с. 51].

В соответствии с теорией контракта, являющейся важнейшим разделом институциональной экономической теории, контракт представляет собой институциональные рамки осуществления конкретных сделок, не столько ограничивающие взаимодействие между непосредственными участниками, сколько создающие для него предпосылки.

Институциональная теория выделяет два вида контрактов, оформляющих принципиально различающийся между собой характер взаимодействия участников сделки в зависимости от их отношения к риску и неопределенности: контракт о найме и контракт о продаже. Контракт о найме позволяет одной из сторон сделки отказаться от риска, получая право на гарантированный доход независимо от влияния внешних факторов. Моделью таких взаимоотношений являются отношения «наемный работник – работодатель», при которых «наемный работник» делегирует право контроля над определенным в контракте видом деятельности «работодателю». Контракт о продаже заключается при условии, что обе его стороны нейтральны к риску.

Разный характер взаимоотношений, лежащий в основе определенного вида контракта, устанавливает и различия в способе формулировки и степени детализации его задач: если в контракте о найме оговаривается вся совокупность возможных задач, из которых работодатель, при необходимости, выбирает определенную задачу по своему усмотрению, то в контракте о продаже ставятся конкретные задачи к исполнению.

Вид контракта лежит в основе построения базовых типов структуры контракта, к которым относятся:

- классический, являющийся производным от контракта о продаже, в котором четко и исчерпывающе определены все условия взаимодействия сторон;
- имплицитный (не оговоренный до конца), вытекающий из контракта о найме, который исключает четкое определение условий, а спецификация оформляется в самом ходе реализации контракта;
- неоклассический, или гибридный, который объединяет в себе элементы контракта о продаже и контракта о найме.

Взаимосвязь видов контракта и базовых типов его структуры представлена на рисунке 1 [4, с. 237].

Тип структуры контракта определяет и характеристику его параметров, имеющих существенные различия, что позволяет при заключении реальной сделки применить контрактную форму, в наибольшей степени отвечающую существующим условиям. Согласно мнению экономистов У. Меклинга и М. Дженсена, проблема любой фирмы заключается в осуществлении правильного выбора в пользу наиболее оптимальной формы контракта, которая бы обеспечила максимальную экономию на транзакционных (агентских) издержках.

К основным факторам выбора оптимального контракта для конкретной сделки относятся:

- 1) степень специфичности активов, по поводу которых совершаются сделки;
- 2) степень неопределенности, сопровождающей реализацию контракта;
- 3) степень склонности сторон контракта к риску;
- 4) степень сложности сделки;
- 5) соотношение цены доступа к закону и цены велегальности.

Три первых фактора отражают реальные условия функционирования экономических агентов, заключающих сделку. К ним относятся вид деятельности, технология и масштабы производства, сложившийся тип модели рынка ресурсов или услуг, по поводу которых совершается сделка, характер правовой среды и др.

При этом специфичность активов является одним из наиболее важных факторов, влияющих на характер взаимоотношений сторон сделки. Под специфическим активом понимают «актив, максимальный эффект от использования которого достигается в рамках данного контракта» [4, с. 247]. Необходимость деления ресурсов на общие и специфические впервые была обоснована американским экономистом, лауреатом Нобелевской премии за 1992 год, Г. Беккером, а О. Уильямсон в своих работах предложил методику

дальнейшего анализа специфичности используемых ресурсов. Раскрывая свойство специфичности активов, О. Уильямсон [8, с. 281] отмечает: «Специфичность актива зависит от легкости, с которой ему можно найти альтернативные варианты использования и альтернативных пользователей без ущерба эффективности его использования». Это означает, что специфические активы имеют особую ценность лишь в случае выполнения конкретного соглашения, поскольку выступают в качестве неразрывной части определенного бизнеса и являются его составным компонентом. Такие активы трудно продать, переориентировать на другой вид деятельности или найти им альтернативное применение.

Принято выделять следующие виды специфичности активов:

- специфичность местоположения;
- специфичность физических активов;
- специфичность человеческих активов;
- специфичность целевых активов.

Специфичность местоположения вытекает из условия ограниченной мобильности активов в пространстве. Примерами таких активов являются природные ресурсы, местоположение полезных ископаемых, выгодное экономико-географическое положение какого-либо актива.

Под специфичностью физических активов, или технологической специфичностью (*physical asset specificity*) понимают осуществление инвестиций в уникальное оборудование, необходимое для создания определенного изделия.

Специфичность человеческого капитала (*human asset specificity*) заключается в обладании человеком особыми знаниями и навыками, необходимыми для выполнения определенных операций.

Примером специфичности целевых активов являются торговые марки (торговые знаки).

В отличие от специфических ресурсов, общие активы представляют интерес для множества пользователей, поэтому их цена практически не зависит от конкретного места использования актива. Считается, что увеличение степени специфичности активов увеличивает стимулы к нарушению условий контракта и повышает привлекательность использования в качестве гарантии выполнения контракта властных отношений, лежащих в основе имплицитного контракта.

Одним из факторов, принимаемых в расчет при выборе оптимальной формы контракта, является неопределенность, по мере роста которой возникает необходимость корректировать условия контракта, что приводит к увеличению транзакционных издержек. В таких условиях возрастает привлекательность имплицитного контракта и снижается привлекательность классического. При низкой степени неопределенности отсутствует необходимость пересмотра положений контракта при его перезаключении, поэтому наиболее оптимальным является классический контракт.

Влияние склонности сторон к риску при выборе формы контракта учитывается следующим образом: при одинаковой степени нейтральности сторон контракта к риску наиболее оптимальным для них является заключение классического контракта. При нейтральности к риску только одной из сторон, в то время как вторая сторона является противником риска, оптимальный вариант – имплицитный контракт. В других случаях наиболее выгодным считается заключение неоклассического контракта.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о зависимости характера заключаемого между экономическими агентами контракта от условий их функционирования, которые нашли отражение в основных факторах, определяющих выбор оптимальной контрактной формы.

Специфические особенности каждого типа контракта определяются характеристиками его параметров. Олейник А.Н. в своей работе [4, с. 238–239] приводит сравнительную

характеристику параметров основных типов контрактов, каждому из которых ставится в соответствие определенная степень взаимозависимости участвующих в них сторон, обусловленная характером рыночной модели. Это позволяет установить типы контрактов, адекватные определенным рыночным моделям. Так, в условиях совершенной конкуренции заключается классический контракт; неоклассический контракт наиболее соответствует условиям рынка несовершенной конкуренции, характерной чертой которого является «высокая степень взаимной зависимости сторон ввиду трудностей с нахождением равноценной замены»; имплицитный контракт предназначен для условий чистой монополии, для которой характерна «двусторонняя зависимость участников сделки; результат полностью зависит от их способности к совместной деятельности».

Таким образом, тип рыночной структуры во многом определяет характер контрактных отношений, находясь в тесной взаимной связи и взаимообусловленности с другими факторами, поскольку специфичность активов является одной из основных причин формирования условий несовершенной конкуренции на рынке, которая, в свою очередь, обуславливает высокий уровень неопределенности и риска.

В целом, условия применения и основные характерные признаки различных типов контрактов можно свести к следующим.

Классический контракт предназначен для оформления отношений экономических агентов, являющихся участниками конкурентного рынка, характеризующегося наличием внешних условий, а именно:

- многочисленностью потенциальных покупателей и продавцов, наличием стандартных товаров;
- нерегулярностью отношений между партнерами;
- отсутствием специфических активов;
- нейтральностью партнеров к риску.

Основными параметрами классического контракта являются:

- среднесрочный и долгосрочный период заключения контракта;

- ясность и четкость условий контракта; полное согласование деталей его выполнения;
- переговоры и взаимные уступки в качестве способа адаптации к непредвиденным обстоятельствам;

- краткосрочный период действия;

- перезаключение контрактов как способ адаптации к непредвиденным обстоятельствам;

- судебный характер разрешения споров.

Считается, что защиту классического контракта наилучшим способом могут обеспечить только рыночные отношения.

Характерной чертой неоклассического (отношенческого) контракта является неопределенность, которая оставляет за рамками заключенного контракта значимую часть отношений между партнерами по сделке, в связи с чем особое место в неоклассическом контракте занимают личные отношения между ними. Неопределенность обуславливает и внесудебный характер решения спорных вопросов в силу невозможности прогнозирования наступления и описания в контракте всех возможных событий. Предпосылками для заключения неоклассического контракта являются:

- олигополистический характер рынка, обуславливающий высокую взаимозависимость партнеров;

- наличие специфических активов;

- одинаковое отношение сторон к риску;

- высокая степень неопределенности внешней среды.

Основные параметры неоклассического контракта имеют следующие характеристики:

- нестандартная, ориентированная на конкретную сделку форма контракта;

- неполная детализация, неопределенность условий контракта;

- решение спорных вопросов с помощью третьей стороны – третейского или арбитражного суда.

Наиболее сложную форму взаимоотношений отражает имплицитный контракт, в рамках которого партнеры находятся в процессе устойчивого, долговременного взаимодействия ввиду осуществления ими значительных инвестиций в специфические активы, имеющие наибольшую ценность в случае совместного использования. Благодаря заключению между партнерами имплицитных контрактов создается основа для образования фирмы путем вертикальной интеграции. Внешними условиями для заключения имплицитного контракта являются:

- монополистический характер рынка;

- значительные инвестиции сторон сделки в высокоспецифические активы;

- разное отношение к риску участников сделки, из которых одна сторона является противником риска, а другая – нейтральна к риску.

Имплицитные контракты характеризуются следующими параметрами:

- основные положения контракта не специфицируются;

- долгосрочный период действия, длительность которого может вообще не оговариваться;

- разрешение конфликтов между сторонами без привлечения третьей стороны.

Таким образом, исходя из основных положений институциональной теории, можно сделать вывод о прямой зависимости типа и условий контрактов, оформляющих сделки между экономическими субъектами, от группы внешних факторов. Эти факторы

включают и тип рыночной структуры, в рамках которой происходит их взаимодействие, что делает анализ условий их функционирования в разрезе данных факторов важной предпосылкой организации логистики закупок и управления производственными запасами на предприятиях.

Тип рыночной модели не только оказывает определяющее влияние на характер контрактных отношений, но и во многом обуславливает доступные способы координации разных составляющих отраслевой цепи. Поэтому исследование структуры рынка материальных ресурсов черной металлургии является необходимым этапом оценки условий снабжения в отрасли.

Черная металлургия является одной из наиболее материалоемких отраслей промышленности, в затратах на производство которой материальные ресурсы играют преобладающую роль. Наибольший удельный вес в структуре себестоимости продукции занимают расходы на сырье и основные материалы, составляющие основу готового продукта (в настоящее время на 1 т. чугуна в среднем по России расходуется 1 642,6 кг железорудной шихты и 547 кг коксующихся углей в виде кокса¹), на долю которых в производственных запасах приходится свыше 80% [9, с. 83]. Высокая потребность в сырьевых ресурсах определяет первостепенную важность сырьевых рынков для организации снабжения, как внутриотраслевых, так и межотраслевых.

Для предприятий черной металлургии важнейшим внутриотраслевым рынком, обеспечивающим поставки основных видов материальных ресурсов, является рынок железорудного сырья. Данное сырье необходимо для изготовления агломерата и окатышей для доменного производства, являющегося продукцией горнорудной промышленности. Важнейшим межотраслевым рынком является рынок

коксующихся углей, поставляемых для коксохимического производства угольной промышленностью.

Специфической чертой рынков сырья для черной металлургии, определяющей их характерные особенности, является тесная технологическая связь металлургических предприятий с поставщиками сырья. Добыча и обогащение сырья фактически являются начальной стадией процесса производства металлопродукции, которая в случае совпадения места добычи сырья с местом расположения металлургического предприятия, как например, рудник горы Магнитной и Магнитогорский металлургический комбинат в начале своего функционирования, входит в состав металлургического предприятия в качестве производственного подразделения. Технологическая зависимость производителей сырья и его потребителей обуславливает высокий уровень технической специфичности активов, являющейся, наряду с другими видами специфичности, одной из основных причин формирования двусторонних монополий и олигополий на постинвестиционных стадиях [10, с. 3].

Участники сырьевого рынка характеризуются не только технической специфичностью активов, но и специфичностью местоположения ввиду исторической обусловленности состава участников рынка сырья для черной металлургии России: изначально металлургические предприятия были ориентированы на определенные сырьевые базы, и такая ориентация в условиях плановой экономики сохранялась в течение длительного периода времени. Изменение заложенной ориентации и переключение на других поставщиков происходило при полном исчерпани запасов отдельных месторождений в процессе эксплуатации: например, при выработке запасов железной руды горы Магнитной, изначально являвшейся сырьевой базой Магнитогорского металлургического комбината, большая часть поставок сырья для него стала осуществляться с Соколовско-Сарбаевского месторождения (ССГОК).

¹ Техничко-экономические показатели работы печей и агрегатов предприятий черной металлургии России в 2014 г.: ежегод. стат. сб. Ч. 1: Работа аглофабрик, доменных печей и коксовых батарей. Корпорация «Чермет». М.: Черметинформация, 2015. С. 5.