

УДК 33

DOI: 10.34670/AR.2023.77.35.038

Аутсорсинг складских услуг и одностороннее расторжение договора консигнации в малом бизнесе

Аксенов Виктор Алексеевич

Кандидат исторических наук, доцент,
кафедра сервиса и туризма,
Институт экономики и предпринимательства
Нижегородского государственного
университета им. Н.И.Лобачевского,
603140, Российская Федерация, Нижний Новгород, просп. Ленина, 27;
e-mail: aksv5@rambler.ru

Носаков Игорь Владимирович

Кандидат технических наук, доцент,
кафедра мировой экономики и таможенного дела,
Институт экономики и предпринимательства
Нижегородского государственного
университета им. Н.И.Лобачевского,
603140, Российская Федерация, Нижний Новгород, просп. Ленина, 27;
e-mail: nosakov@yandex.ru

Якушева Алла Матвеевна

Кандидат экономических наук, доцент,
кафедра финансов и правового регулирования финансовых рынков,
Нижегородский институт управления
Российской академии народного хозяйства и государственной службы,
603950, Российская Федерация, Нижний Новгород, просп. Гагарина, 46;
e-mail: alla007@mail.ru

Аннотация

В статье оценивается целесообразность такого инструмента, как односторонний отказ от исполнения договоров консигнации, для повышения конкурентоспособности малых торгово - производственных предприятий в условиях современной России. Рассматривая теоретические аспекты одностороннего расторжения договоров консигнации при аутсорсинге складских услуг, авторы сделали попытку понять правовую сущность договора консигнации и одностороннего отказа от исполнения его в условиях коммерческого оборота. С помощью опроса руководителей и собственников малого бизнеса в статье предпринята попытка анализа опыта конкретных производственно - торговых предприятий, были сделаны некоторые выводы относительно внедрения аутсорсинга складских услуг и консигнации в коммерческую среду современной

российской экономики, перспектив, целесообразности развития практики одностороннего отказа от исполнения указанного типа договоров, совершенствования соответствующей нормативно - правовой базы. Выводы были обоснованы практикой.

Для цитирования в научных исследованиях

Аксенов В.А., Носаков И.В., Якушева А.М. Аутсорсинг складских услуг и одностороннее расторжение договора консигнации в малом бизнесе // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2023. Том 13. № 3А. С. 564-575. DOI: 10.34670/AR.2023.77.35.038

Ключевые слова

Аутсорсинг, консигнация, одностороннее расторжение договора, существенное условие сделки, процедура одностороннего расторжения договора, компенсация, риск, конкурентоспособность.

Введение

В условиях экономического кризиса, санкций дальнейшее развитие частной предпринимательской инициативы может стать важным фактором повышения конкурентоспособности России. Сегодня предпринимаются определенные шаги для поддержки, регулирования малых производственных предприятий. Разработана система мер. Однако развитие этой сферы экономики тормозит несовершенство нормативно-правовой базы. Она, на наш взгляд, несколько отстает от практики и носит противоречивый характер. Вышеизложенное определило *актуальность темы* исследования.

Цель нашей статьи – анализ ряда аспектов такого явления, как *консигнация*, используемая малыми производственными предприятиями *при аутсорсинге складских услуг*, и практики *одностороннего отказа от исполнения подобных договоров*. Проблема в том, что малый бизнес, занятый производством, испытывая потребность в помещениях, нередко функцию складирования отдает на аутсорсинг специализированным фирмам. Во время кризиса 2008–2009 гг. переход на аутсорсинг давал экономию затрат, позволяя снизить издержки более чем на 20% [Аксенов, Баранова, Зыкова, 2015, 100-103]. По оценкам специалистов, в 2011 году около 63% российских предприятий применяли такую модель аутсорсинга в своей хозяйственно-договорной деятельности. Из них 63,8% были расположены в Москве, 11,2% – в Санкт-Петербурге и лишь 25% – в остальных городах России [Курбанов, 2012, 83-88]. Сегодня эта практика стала массовой во многих регионах, в том числе и в Нижегородской области.

Однако малые производственные предприятия пытаются обеспечить устойчивость своего функционирования, заключая с оптовыми складами договора не только на хранение, но и на реализацию произведенной ими продукции. Нередко договора заключаются на специфических условиях консигнации [Егорова, 2010, 59-65.]. Этот вариант договора комиссии дает ряд преимуществ малым предприятиям, занимающимся производством. При этом, на наш взгляд, повышается и риск, связанный с неисполнением или ненадлежащим исполнением договора. Эта гипотеза – предмет исследования. Объектом явились малые торгово-производственные предприятия области, которые, используя договора аутсорсинга складских услуг на условиях консигнации, сталкивались с отказом от исполнения заключенных договоров и с односторонним их расторжением контрагентами.

Материалы и методы

Консигнацией, как правило, называют сделки по передаче товара на реализацию и хранение, когда право собственности за владельцем товара сохраняется до момента продажи. При возвратной консигнации непроданный товар возвращают владельцу, при безвозвратной – оставляют у контрагента, оказывающего услуги складского хранения и продажи. Однако Гражданский кодекс Российской Федерации (далее – ГК РФ) сегодня не определяет, что такое консигнация. Правовой анализ подразумевает, что это «непоименованный» вариант *договора комиссии*. Есть мнение, что консигнацию можно рассматривать в качестве *торгового посредничества* с эксклюзивными правами на товар. Договорные отношения консигнации могут регулироваться рядом связанных договоров, «поименованных» в ГК РФ или «модельных», имеющих каждый свой самостоятельный предмет (табл. 1).

Таблица 1 - Варианты предмета модельных договоров (составлено авторами)*

Договор купли-продажи	Договор аренды имущества	Договор подряда	Договор оказания услуг (т.ч., комиссии)
Передача товара в собственность покупателю (ст. 454 ГК РФ). Согласно п. 1 ст. 455 ГК РФ, надо указать наименование и количество товара (п. 3 ст. 455 ГК РФ), чтобы определить, выполнены ли условия договора. Вместе с тем п. 1 ст. 465 ГК РФ не указан жесткий порядок установления количества товара для передачи в соответствующих единицах измерения или в денежном выражении. Но если договор не позволяет определить наименование и количество передаваемого товара, то договор считается незаключенным (п. 3 ст. 455 и п. 2 ст. 465 ГК РФ), у сторон нет обязательств	Должны быть указаны сведения, которые позволят идентифицировать имущество, передаваемое арендатору. Если такие сведения об объекте аренды отсутствуют, договор не считается заключенным (п. 3 ст. 607 ГК РФ)	Предметом признается работа и ее результат (п. 1 ст. 702 и п. 1 ст. 703 ГК РФ). Поэтому в договоре нужно установить содержание, объем и результат работы, выполняемой подрядчиком. Содержание выполняемой работы указывается достаточно подробно, чтобы можно было не только определить порученную работу, но и впоследствии принять ее результаты. Если содержание работы не определено, то предмет договора несогласованный, а сам договор – не заключен	К договору оказания услуг применяется общие положения о подряде (ст. 783 ГК РФ), только предмет договора является оказание услуг, то есть совершение исполнителем по заданию заказчика конкретных действий или осуществление им определенной деятельности (п. 1 ст. 779 ГК РФ). В договоре обязательно предусматривается перечень услуг и их объем. В противном случае предмет не согласован и он не заключен

* - здесь и далее составлено авторами

Если предмет, условия регулируются единым контрактом, что характерно для договоров консигнации, его относят к *смешанным*, он носит оригинальный характер, считается «непоименованным», «немодельным». При этом и условия могут быть самыми разнообразными. Товар может оставаться на складе производителя в качестве «жестко» или «мягко» зарезервированного, может храниться на арендуемом складе третьей стороны. В счет оплаты услуг производитель может передавать свой товар и т.п.

ГК РФ в ст. 310 запрещает односторонний отказ от своих обязательств. Исключения сделаны для случаев, указанных в ГК РФ, других законах (например, Федеральный закон от 02.07.2021 № 360-ФЗ). Для иных случаев коммерческой практики законодатель также допускает возможность одностороннего отказа при условии, что она зафиксирована в заключенном

договоре. Это дает право сторонам обращаться в суд, хотя в первую очередь отказ фиксируется в качестве внесудебной процедуры разрешения конфликта [Сергеев, Терещенко, 2016, 537-544].

Односторонний отказ от исполнения договора – один из способов его расторжения или изменения (табл. 2). Хотя имеются и иные варианты последствий отказа (варианты в таблице не связаны с типом договора).

Таблица 2 - Варианты последствий одностороннего отказа от договоров*

Договор комиссии	Договор купли-продажи	Договор аренды имущества	Договор подряда	Договор оказания услуг
Изменение, расторжение	По соглашению сторон	Одностороннее	Переквалификация	Судебное

* - здесь и далее составлено авторами

Относительно «поименованных» договоров ГК РФ достаточно подробно регламентирует односторонний отказ от исполнения. Он определяется как право одной из сторон уведомить другую сторону об отказе от сделки в полном объеме или в определенной части (ч. 1 ст. 450.1). Право реализуется в уведомительном порядке. Стороны должны вместе согласовать, что договор прекращается. В случае несогласия одна из сторон может обратиться в суд, чтобы опротестовать расторжение или его расторгнуть.

Односторонний отказ от исполнения договора предусматривает обязательное наличие оснований для одностороннего отказа от договора и соблюдения процедуры, которые прописаны в законе или в договоре. Главным основанием отказа признается нарушение одной из сторон существенных условий сделки (ст. 523 ГК РФ), при котором другая сторона в значительной степени лишается того, на что была вправе рассчитывать при заключении договора (ч. 2 ст. 450 ГК РФ). Особую роль тут играет формулировка возможности отказа, записанная в договоре. Запись «Стороны вправе изменить порядок выхода из договора» должна сопровождаться условиями одностороннего отказа. В «поименованных» ГК РФ договорах эти условия прописаны в той или иной мере детально (табл. 3).

Таблица 3 - Существенные условия договора для его расторжения*

Договор комиссии	Договор купли-продажи	Договор аренды имущества	Договор подряда	Договор оказания услуг
Процент комиссии, Скидки, Особые преимущества	Характеристики товара, Срок поставки, цена	Перечень объектов, Срок действия, цена	Цена, требования технического задания, условия, срок	Цена, требования технического задания, срок

* - здесь и далее составлено авторами

В смешанном, «непоименованном» договоре в качестве причин одностороннего отказа от исполнения сделки можно записывать практически любые значимые для контрагента условия (это преимущества договора консигнации). Если у предприятия есть право на такой отказ, оно сможет выйти из сделки. В противном случае попытка отказа повлечет неоправданные риски. Сегодня суды далеко не все формулировки признают законными [Буряков, Цепкина, Олийнык, 2020]. Суд может признать выход недействительным, а сам договор – действующим, что повлечет за собой убытки в виде самых разных санкций (табл. 4). Типы санкций связаны не с видом договоров, а с интерпретацией существа дела судом и его решением.

Таблица 4 - Типы санкций, применяемых судом при рассмотрении дел об одностороннем отказе от сделок*

Договор комиссии	Договор купли-продажи	Договор аренды имущества	Договор подряда	Договор оказания услуг
Компенса-ция	Неустойка	Пени	Уголовная ответственность	Штраф

* - здесь и далее составлено авторами

Для проверки гипотезы мы опросили около 100 представителей малых предприятий (точнее 92, в 8 случаях ответы были признаны недостаточно достоверными, по ним часть материалов была забракована). Сферы их деятельности – производство продуктов питания, строительных материалов, продуктов нефтехимии, автозапчастей, изделий из металла (табл. 5). Выборка была механической и случайной. Тем не менее, исследование можно принять в качестве пилотного и результаты анализа рассматривать.

Таблица 5 – Структура респондентов в исследовании*

Предприятия по производству продуктов питания	29%
Предприятия по производству стройматериалов	21%
Предприятия по производству продуктов нефтехимии	22%
Предприятия по производству автозапчастей	17%
Предприятия по производству изделий из металла	11%

* - здесь и далее составлено авторами

Результаты показали, что более 90 процентов опрошенных использовали в той или иной мере аренду дополнительных складских помещений для хранения своей продукции. Около 10% сами сдавали свободные складские площади на определенных этапах своей деятельности. Те 8 респондентов, материалы которых были частично забракованы, аренду складов осуществляли без заключения официальных договоров, и подтвердить их слова об условиях договоренностей не представляется возможным. Динамика использования аренды складов с 2008 по 2020 год носила случайный характер и вряд ли может выявить какую-то тенденцию.

Термин «аутсорсинг» в договорах использовали около 10% предпринимателей в 2008–2009 гг. и около 31% – в 2019–2020 гг.. Около половины из них использовали термин «консигнация». При этом в 2008–2009 гг. только 3% термины объединили в рамках одного договора. В остальных случаях заключались два разных договора для одних и тех же контрагентов. В 2019–2020 гг. объединение двух терминов выросло практически в три раза. И если в 2008–2009 гг. в договорах не упоминалось ни разу об одностороннем отказе от исполнения договора, то в 2019–2020 гг. такую возможность допускают все и пытаются зафиксировать ее условия. На наш взгляд, влияние на вышеизложенное оказало то, что в 2008–2009 гг. внесудебные «разборки» и обращения в суды дали малым предпринимателям не самые лучшие результаты [Одегнал, Анучкина, 2014, 1913-1918]. Заметно изменилась и система налогового администрирования, оптимизация налогов за счет квалификации бухгалтеров стала упираться в ограничения. Пришлось отказываться от экономии на квалификации юристов.

Обсуждение

Проблеме консигнации в последнее время посвящен целый ряд публикаций. В базе данных e-library поиск по ключевому слову выдает 21 наименование (с 2013 по 2022 год).

Рассматривается авторами консигнация с различных точек зрения. Статьи А.Е. Гудзенко за 2021 г. [Гудзенко, 2021] и М.И. Кобыленко за 2019 г. [Кобыленко, 2019], Е.А. Вицко за 2014 г. [Вицко, 2014] видят главным влияние консигнации на внешнеторговые связи. С.О. Кожин и Д.И. Кокурина [Кожин, Кокурин, 2021], И.В. Белоусова и А.А. Демидова [Белоусова, Демидова, 2017] связывают ее с управлением запасами, активами предприятия. Г.Я. Остаев, Е.В. Мусатова в 2016 и 2018 гг. призывали учесть бухгалтерский, учетный аспект аудита складских запасов, комиссионных (консигнационных) товаров [Остаев, 2016; Мусатова, 2018], Т.Н. Кулакова в 2014 г. обратила внимание на важность выбора системы налогообложения при открытии консигнационных складов [Кулакова, 2014]. В материалах конференции 2021 г. под редакцией В.С. Лукинского [Белова, Лебедева, 2021] и в монографии 2015 г. под редакцией Б.Н. Герасимова (глава Бурханова О.Ю.) консигнация связывается с логистикой, с принципами дистрибуции [Бурханов, 2015]. Е.А. Вицко в статье 2015 г. обращает внимание на вопрос применения складских свидетельств для повышения эффективности сбыта продукции через систему консигнационных складов [Вицко, 2015]. Интересно, что в 2013 г. вице-президент компании «Балтика» Е.В. Азимица в статье увидела в консигнации метод сетевого управления эффективностью цепями поставок [Азимица, 2013], а Х.Б. Бугоев в статье 2020 г. – инструмент внешнеторговой деятельности в США, этап, связанный с эволюцией факторинга [Бугоев, 2020].

К сожалению, в юридической науке консигнации уделяется не так много внимания. Две статьи в авторитетных журналах «Актуальные проблемы российского права» и «Российская юстиция» датированы 2014 и 2015 гг. А.А. Бирюков обратил внимание на использование конструкции консигнации в договорных связях российских хозяйствующих субъектов [Бирюков, 2015], Е.А. Одегнал и А.Д. Анучкина – на практику и специфику рассмотрения договоров консигнации в качестве «*немодельных*» в правовой системе России [Одегнал, Анучкина, 2014, 1913-1918]. Еще две статьи 2016 и 2019 гг. тех же Анучкиной, Одегнал и А.Х. Каитовой в менее рейтинговых Известиях Северо-Кавказской государственной гуманитарно-технологической академии [Анучкина, Одегнал, 2016] и журнале «Интернаука», по сути, повторяют идеи предыдущих [Каитова, Одегнал, 2019], подтверждая не самую большую значимость темы «формализации» консигнации для юристов.

Результаты

Сегодня для малого производственного бизнеса аутсорсинг на условиях консигнации стал еще более актуальным. Предприятия пытаются выстраивать новые логистические цепочки, где управление запасами прямо влияет на конкурентоспособность, устойчивость бизнеса. Способ снижения риска в виде одностороннего отказа от исполнения договоров также является актуальным. Это характерно для сделок с недобросовестными контрагентами внутри страны и с компаниями других стран (т.н. «недружественных» стран или стран с иной культурой делового оборота [Максимов, 2018, 59-63]).

Тормозит использование этих инструментов слабость организации договорной работы в малых предприятиях, нехватка квалифицированных юристов и недостаточная нормативно-правовая урегулированность вопроса. Включение условия об одностороннем отказе от договора регулирует односторонний отказ в значительной мере рамочно. В ГК РФ установлены общие правила и ограничения. Но есть проблемы. Так, для договора поставки односторонний отказ от исполнения договора ГК РФ предусматривает (ст. 523) основания отказа и порядок действий сторон. Изменить в договоре эти условия нельзя, можно лишь дополнить основания и

определить срок расторжения договора. Кроме того, допускается возможность установить в договоре условие о немотивированном одностороннем отказе от исполнения договора. А вот для договоров купли-продажи, по мнению Судебной коллегии по экономическим спорам Верховного Суда Российской Федерации (далее – СКЭС ВС РФ), стороны могут предусмотреть другие, не указанные в ГК РФ, основания для отказа от сделки, согласовать порядок действий сторон, срок направления претензий, уведомления об отказе и расторжения договора (СКЭС ВС РФ от 04.06.2020 № 307-ЭС19-18281 по делу № А56-14273/2018).

Ключевым основанием отказа от договора ГК РФ в ст. 450.1 считает существенное, по мнению получателя, нарушение условий сделки, но как оформлять это мнение, при этом не сформулировано [Бегунова, 2021]. Так, при передаче товара ненадлежащего качества предусмотрен понятный механизм приемки по качеству, а вот в случае нарушения требований оказания услуг консигнации при аутсорсинге каждая сторона может отстаивать свой механизм. Дело осложняется тем, что сам отказ от договора можно рассматривать не только как решение, но и как одностороннюю сделку [Груздев, 2022, 37-45], а значит, к ней, по мнению СКЭС ВС РФ, могут применяться нормы, регулирующие ничтожность или оспоримость сделки и последствия признания ее недействительной (СКЭС ВС РФ от 04.07.2019 № 305-ЭС18-22976 по делу № А40-220175/2017). Кроме того, право на отказ по ГК РФ должно использоваться «разумно и добросовестно», с учетом прав и интересов другой стороны сделки. Признанная судом неразумность или недобросовестность – основание для отказа в защите нарушенного права, в том числе путем признания отказа от договора ничтожным. Однако понятия «разумность и добросовестность» требуют отдельной интерпретации. Они носят скорее нравственный, чем юридический характер.

ГК РФ указывает, что контрагент не вправе нарушать надлежащий образ уведомления об одностороннем отказе. Суды исходят из того, что договор изменяется или прекращается с момента, когда уведомление доставлено или считается доставленным по правилам (ст. 165.1). Однако имеет место и уточнение: «если иное не следует из обычая или из практики взаимоотношений сторон», которое может предполагать разные толкования.

Еще больше проблем возникает при рассмотрении вопроса о возможности получения *компенсации* [Аминов, Зайцева-Савкович, Питрюк, 2019, 273-276]. Право на отказ от исполнения договора может сочетаться с обязанностью возместить потери. Но надо отметить, что отказ от исполнения договора в какой-либо части не всегда квалифицируется как его расторжение [Рыжов, 2020, 407-413]. Он может быть рассмотрен как изменение [Снытникова, 2022, 10-18]. А этот вариант позволяет контрагенту претендовать на возмещение убытков в любом установленном для коммерческих сделок виде (см. табл. 4).

Заключение

Таким образом, аутсорсинг складских услуг на условиях консигнации для малого производственного бизнеса может давать положительный эффект. Необходимо только понимать, что включение в него одностороннего отказа от исполнения договора или отказа от прав по договору предусматривает определенный риск. Он может быть связан не только с неполучением ожидаемого от сделки результата, но и с возможным убытком. Можно предусмотреть варианты их минимизации, а равно компенсации потерь. Это и диверсификация, более тщательный отбор контрагентов, и создание резервов денежных средств, что увеличивает расходы на продвижение, логистику, ухудшает структуру баланса. Риск несет и невключение

данного положения в договор из-за недостаточной проработанности нормативно-правовой базы и разной интерпретации судами нормативно-правовых актов. Сопровождение договорной работы юристами также увеличивает расходы предприятий.

Библиография

1. Азимица Е.В. Консигнация как метод сетевого управления эффективности цепи поставок // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2013. № 7(66). С. 52-57.
2. Аксенов В.А., Баранова Н.А., Зыкова Т.В. Аутсорсинг и развитие складских услуг в торговле // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2015. № 9-1. С. 100-103.
3. Аминов Д.В., Зайцева-Савкович Е.В., Питрюк А.В. Правовые гарантии одностороннего расторжения договора // Вестник Московского университета МВД России. 2019. № 7. С. 273-276.
4. Анучкина А.Д., Одегнал Е.А. Проблемы гражданско-правового регулирования договорных отношений // Известия Северо-Кавказской государственной гуманитарно-технологической академии. 2016. № 1(7). С. 28-35.
5. Бегунова Е.В. Правовой анализ изменения и расторжения договора при существенном нарушении его условий // Сборник статей по материалам VI Всероссийской межвузовской научно-практической конференции «Актуальные проблемы современного законодательства». М., 2021. С. 214-217.
6. Белова Н.Е., Лебедева А.Н. Развитие логистического подхода в практической деятельности отдела закупок // Лукинский В.С. и др. (ред.) Материалы XX Международной научно-практической конференции «Логистика: современные тенденции развития». СПб., 2021. С. 16-21.
7. Белоусова И.В., Демидова А.А. Современные подходы к управлению активами компании // Теория и практика современной науки. 2017. № 1(29). С. 31-34.
8. Бирюков А.А. Использование конструкции консигнации в договорных связях российских хозяйствующих субъектов // Российская юстиция. 2015. № 9. С. 16-18.
9. Бугоев Х.Б. Эволюция факторинга и основные инструменты финансирования внешнеторговой деятельности в США // Актуальные вопросы современной экономики. 2020. № 4. С. 470-475.
10. Бурханов О.Ю. Принципы построения дистрибуции // Герасимов Б.Н. (ред.) Управление экономическими системами. Пенза, 2015. С. 66-78.
11. Буряков К., Цепкина Е., Олийных В. Контрагент отказался от договора. Как оспорить его действия и взыскать компенсацию // Арбитражная практика для юристов. 2020. № 12.
12. Вицко Е.А. Анализ содержания и перспектив развития форм расчетов в отечественной и зарубежной экономике между хозяйствующими субъектами предпринимательской деятельности // Научный журнал ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2014. № 3. С. 92-106.
13. Вицко Е.А. Применение складских свидетельств как способ повышения эффективности сбыта продукции через систему консигнационных складов // Материалы конференции «Низкотемпературные и пищевые технологии в XXI веке». 2015. С. 411-413.
14. Груздев В.В. Существенное нарушение договора как основание трансформации обязательственной связи // Хозяйство и право. 2022. № 6(545). С. 37-45.
15. Гудзенко А.Е. Использование консигнации для расширения экспортных операций // Российский внешнеэкономический вестник. 2021. № 6. С. 40-50.
16. Егорова М.А. Проблемы правового регулирования соглашений об изменении и расторжении договоров // Цивилист. 2010. № 1. С. 59-65.
17. Каитова А.Х.М., Одегнал Е.А. Гражданско-правовой договор: понятие, сущность, функции (историко-правовой и гражданско-правовой аспекты) // Интернаука. 2019. № 21-3(103). С. 13-16.
18. Кобыленко М.И. Консигнационные склады как элемент развития логистики в торгово-экономических связях России и Германии // Аллея науки. 2019. Т. 1. № 11(38). С. 572-574.
19. Кожин С.О., Кокурин Д.И. Управление запасами в системе оптимизации оборотного капитала // Финансовый бизнес. 2021. № 5(215). С. 141-143.
20. Кулакова Т.Н. Механизм принятия управленческого решения о выборе системы налогообложения при открытии консигнационного склада // Вестник Самарского государственного технического университета. Серия: Экономические науки. 2014. № 3(13). С. 124-132.
21. Курбанов А.Х. Аутсорсинг-проект: специфика реализации // Проблемы теории и практики управления. Международный журнал. 2012. № 5. С. 83-88.
22. Максимов В.А. Расторжение и односторонний отказ от Договора: зарубежный опыт (Франция, Германия, Англия, США) // Материалы Межвузовской научно-практической конференции «Актуальные вопросы современного права: пути теоретического и практического решения проблем». СПб., 2018. С. 59-63.
23. Мусатова Е.В. Проблемы и направления совершенствования учетно-аналитического обеспечения управления материально-производственными запасами // Материалы IX Международной научной конференции

- «Экономика, управление, финансы». СПб., 2018. С. 46-51.
24. Одегнал Е.А., Анучкина А.Д. Немодельные договоры в современной правовой системе России // Актуальные проблемы российского права. 2014. № 9(46). С. 1913-1918.
25. Остаев Г.Я. Экспресс-аудит учета комиссионных товаров // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2016. № 17(401). С. 27-32.
26. Рыжов Р.О. Расторжение Договора и односторонний отказ от его исполнения: вопросы соотношения // E-Scio. 2020. № 9(49). С. 407-413.
27. Сергеев А.П., Терещенко Т.А. Применение статьи 452 ГК РФ: практический подход к требованию о соблюдении досудебного порядка урегулирования спора // Ученые записки Казанского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2016. Т. 158. № 2. С. 537-544.
28. Снытникова Н.В. Изменение и расторжение договоров в сфере предпринимательской деятельности в судебном порядке: некоторые проблемы правоприменения // Вестник арбитражной практики. 2022. № 6(103). С. 10-18.

Outsourcing of warehouse services and unilateral termination of the consignment agreement in small business

Viktor A. Aksenov

PhD in History, Associate Professor,
Department of service and tourism,
Institute of Economics and Entrepreneurship
of the Nizhny Novgorod State University named after N.I. Lobachevsky,
603140, 27 Lenina av., Nizhny Novgorod, Russian Federation;
e-mail: aksv5@rambler.ru

Igor' V. Nosakov

PhD in Technical Sciences, Associate Professor,
Department of world economy and customs,
Institute of Economics and Entrepreneurship
of the Nizhny Novgorod State University named after N.I. Lobachevsky,
603140, 27 Lenina av., Nizhny Novgorod, Russian Federation;
e-mail: nosakov@yandex.ru

Alla M. Yakusheva

PhD in Economics, Associate Professor,
Department of finance and legal regulation of financial markets,
Nizhny Novgorod Institute of Management
of the Russian Academy of National Economy and Public Administration,
603950, 46 Gagarina av., Nizhny Novgorod, Russian Federation;
e-mail: alla007@mail.ru

Abstract

The article assesses the expediency of such a tool as a unilateral refusal to execute consignment agreements to increase the competitiveness of small commercial and industrial enterprises in modern Russia. Considering the theoretical aspects of unilateral termination of consignment contracts when

outsourcing warehouse services, the authors made an attempt to understand the legal essence of the consignment contract and unilateral refusal to execute it in terms of commercial turnover. With the help of a survey of managers and owners of small businesses, the article attempts to analyze the experience of specific production and trading enterprises, some conclusions were drawn regarding the introduction of outsourcing of warehouse services and consignment into the commercial environment of the modern Russian economy, prospects, expediency of developing the practice of unilateral refusal to execute this type of contracts, improving the relevant regulatory framework. The conclusions were justified by practice.

For citation

Aksenov V.A., Nosakov I.V., Yakusheva A.M. (2023) Outsourcing skladских услуг i odnostonnee rastorzhenie dogovora konsignatsii v malom biznese [Outsourcing of warehouse services and unilateral termination of the consignment agreement in small business]. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra* [Economics: Yesterday, Today and Tomorrow], 13 (3A), pp. 564-575. DOI: 10.34670/AR.2023.77.35.038

Keywords

Outsourcing, consignment, unilateral termination of the contract, essential condition of the transaction, procedure for unilateral termination of the contract. Compensation, risk, competitiveness.

References

1. Aksenov V.A., Baranova N.A., Zykova T.V. (2015) Outsourcing i razvitie skladских uslug v torgovle [Outsourcing and development of warehouse services in trade]. *Aktual'nye problemy gumanitarnykh i estestvennykh nauk* [Actual problems of the humanities and natural sciences], 9-1, pp. 100-103.
2. Aminov D.V., Zaitseva-Savkovich E.V., Pitryuk A.V. (2019) Pravovye garantii odnostonnogo rastorzheniya dogovora [Legal guarantees of unilateral termination of the contract]. *Vestnik Moskovskogo universiteta MVD Rossii* [Bulletin of the Moscow University of the Ministry of Internal Affairs of Russia], 7, pp. 273-276.
3. Anuchkina A.D. Odegnal E.A. (2016) Problemy grazhdansko-pravovogo regulirovaniya dogovornykh otnoshenii [Problems of civil law regulation of contractual relations]. *Izvestiya Severo-Kavkazskoi gosudarstvennoi gumanitarno-tekhnologicheskoi akademii* [Proceedings of the North Caucasian State Humanitarian-Technological Academy], 1(7), pp. 28-35.
4. Azimina E.V. (2013) Konsignatsiya kak metod setevogo upravleniya effektivnosti tsepi postavok [Consignment as a method of network management of supply chain efficiency]. *Vestnik INZhEKONa. Seriya: Ekonomika* [Bulletin of INGECON. Series: Economy], 7(66), pp. 52-57.
5. Begunova E.V. (2021) Pravovoi analiz izmeneniya i rastorzheniya dogovora pri sushchestvennom narushenii ego uslovii [Legal analysis of the change and termination of the contract in case of a significant violation of its conditions]. In: *Sbornik statei po materialam VI Vserossiiskoi mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii «Aktual'nye problemy sovremennogo zakonodatel'stva»* [Proc. All-Russian Conf. "Actual Problems of Modern Legislation"]. Moscow, pp. 214-217.
6. Belousova I.V., Demidova A.A. (2017) Sovremennye podkhody k upravleniyu aktivami kompanii [Modern approaches to company asset management]. *Teoriya i praktika sovremennoi nauki* [Theory and practice of modern science], 1(29), pp. 31-34.
7. Belova N.E., Lebedeva A.N. (2021) Razvitie logisticheskogo podkhoda v prakticheskoi deyatel'nosti otdela zakupok [Development of a logistics approach in the practical activities of the procurement department]. In: Lukinskii V.S. et al. (eds.) *Materialy XX Mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii «Logistika: sovremennyye tendentsii razvitiia»* [Proc. Int. Conf. "Logistics: Modern Trends in Development"]. Saint Petersburg, pp. 16-21.
8. Biryukov A.A. (2015) Ispol'zovanie konstruktivnoi konsignatsii v dogovornykh svyazyakh rossiiskikh khozyaistvuyushchikh sub"ektov [The use of the consignment structure in the contractual relations of Russian economic entities]. *Rossiiskaya yustitsiya* [Russian justice], 9, pp. 16-18.
9. Bugoev Kh.B. (2020) Evolyutsiya faktoringa i osnovnye instrumenty finansirovaniya vneshnetorgovoi deyatel'nosti v SShA [The evolution of factoring and the main instruments of financing foreign trade activities in the USA]. *Aktual'nye*

- voprosy sovremennoi ekonomiki* [Actual issues of modern economics], 4, pp. 470-475.
10. Burkhanov O.Yu. (2015) Printsipy postroeniya distributsii [Principles of building distribution]. In: Gerasimov B.N. (ed.) *Upravlenie ekonomicheskimi sistemami* [Management of economic systems]. Penza, S. 66-78.
 11. Buryakov K., Tsepkina E., Oliinyk V. (2020) Kontragent otkazalsya ot dogovora. Kak osporit' ego deistviya i vzyiskat' kompensatsiyu [The counterparty repudiated the contract. How to challenge his actions and recover compensation]. *Arbitrazhnaya praktika dlya yuristov* [Arbitration practice for lawyers], 12.
 12. Egorova M.A. (2010) Problemy pravovogo regulirovaniya soglashenii ob izmenenii i rastorzhenii dogovorov [Problems of legal regulation of agreements on amendment and termination of contracts]. *Tsivilist* [Civilist], 1, pp. 59-65.
 13. Gruzdev V.V. (2022) Sushchestvennoe narushenie dogovora kak osnovanie transformatsii obyazatel'stvennoi svyazi [Significant violation of the contract as a basis for the transformation of the obligation relationship]. *Khozyaistvo i pravo* [Economy and law], 6(545), pp. 37-45.
 14. Gudzenko A.E. (2021) Ispol'zovanie konsignatsii dlya rasshireniya eksportnykh operatsii [The use of consignment to expand export operations]. *Rossiiskii vneshneekonomicheskii vestnik* [Russian Foreign Economic Bulletin], 6, pp. 40-50.
 15. Kaitova A.Kh.M., Odegnal E.A. (2019) Grazhdansko-pravovoi dogovor: ponyatie, sushchnost', funktsii (istoriko-pravovoi i grazhdansko-pravovoi aspekty) [Civil law contract: concept, essence, functions (historical-legal and civil law aspects)]. *Internauka*, 21-3(103), pp. 13-16.
 16. Kobylenko M.I. (2019) Konsignatsionnye sklady kak element razvitiya logistiki v torgovo-ekonomicheskikh svyazyakh Rossii i Germanii [Consignment warehouses as an element of the development of logistics in trade and economic relations between Russia and Germany]. *Alleya nauki* [Alley of Science], 1:11(38), pp. 572-574.
 17. Kozhin S.O., Kokurin D.I. (2021) Upravlenie zapasami v sisteme optimizatsii oborotnogo kapitala [Inventory management in the working capital optimization system]. *Finansovyi biznes* [Financial business], 5(215), pp. 141-143.
 18. Kulakova T.N. (2014) Mekhanizm prinyatiya upravlencheskogo resheniya o vybore sistemy naogoblozheniya pri otkrytii konsignatsionnogo sklada [The mechanism for making a managerial decision on the choice of taxation system when opening a consignment warehouse]. *Vestnik Samarskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta. Seriya: Ekonomicheskii nauki* [Bulletin of Samara State Technical University. Series: Economic sciences], 3(13), pp. 124-132.
 19. Kurbanov A.Kh. (2012) Outsorsing-proekt: spetsifika realizatsii [Outsourcing project: implementation specifics]. *Problemy teorii i praktiki upravleniya. Mezhdunarodnyi zhurnal* [Problems of theory and practice of management], 5, pp. 83-88.
 20. Maksimov V.A. (2018) Rastorzhenie i odnostoronniy otkaz ot Dogovora: zarubezhnyi opyt (Frantsiya, Germaniya, Angliya, SShA) [Termination and unilateral refusal of the Agreement: foreign experience (France, Germany, England, USA)]. In: *Materialy Mezhvuzovskoi nauno-prakticheskoi konferentsii «Aktual'nye voprosy sovremennogo prava: puti teoreticheskogo i prakticheskogo resheniya problem»* [Proc. Int. Conf. "Actual issues of modern law: ways of theoretical and practical problem solving"]. Saint Petersburg, pp. 59-63.
 21. Musatova E.V. (2018) Problemy i napravleniya sovershenstvovaniya ucheto-analiticheskogo obespecheniya upravleniya material'no-proizvodstvennymi zapasami [Problems and directions of improvement of accounting and analytical support for inventory management]. In: *Materialy IX Mezhdunarodnoi nauchnoi konferentsii «Ekonomika, upravlenie, finansy»* [Proc. Int. Conf. "Economics, Management, Finance"]. Saint Petersburg, pp. 46-51.
 22. Odegnal E.A., Anuchkina A.D. (2014) Nemodel'nye dogovory v sovremennoi pravovoi sisteme Rossii [Non-model contracts in the modern legal system of Russia]. *Aktual'nye problemy rossiiskogo prava* [Actual problems of Russian law], 9(46), pp. 1913-1918.
 23. Ostaev G.Ya. (2016) Ekspres-audit ucheta komissionnykh tovarov [Express audit of accounting for commission goods]. *Bukhgalterskii uchet v byudzhety i nekommercheskikh organizatsiyakh* [Accounting in budgetary and non-profit organizations], 17(401), pp. 27-32.
 24. Ryzhov R.O. (2020) Rastorzhenie Dogovora i odnostoronniy otkaz ot ego ispolneniya: voprosy sootnosheniya [Termination of the Agreement and unilateral refusal to fulfill it: correlation issues]. *E-Scio*, 9(49), pp. 407-413.
 25. Sergeev A.P., Tereshchenko T.A. (2016) Primenenie stat'i 452 GK RF: prakticheskii podkhod k trebovaniyu o soblyudeniі dosudebnogo poryadka uregulirovaniya spora [Application of article 452 of the Civil Code of the Russian Federation: a practical approach to the requirement to comply with the pre-trial procedure for settling a dispute]. *Uchenye zapiski Kazanskogo universiteta. Seriya: Gumanitarnye nauki* [Scientific notes of Kazan University. Series: Humanities], 158(2), pp. 537-544.
 26. Snytnikova N.V. (2022) Izmenenie i rastorzhenie dogovorov v sfere predprinimatel'skoi deyatelnosti v sudebnom poryadke: nekotorye problemy pravoprimereniya [Change and termination of contracts in the field of entrepreneurial activity in court: some problems of law enforcement]. *Vestnik arbitrazhnoi praktiki* [Bulletin of Arbitration Practice], 6(103), pp. 10-18.
 27. Vitsko E.A. (2014) Analiz soderzhaniya i perspektiv razvitiya form raschetov v otechestvennoi i zarubezhnoi ekonomike mezhdru khozyaistvuyushchimi sub'ektami predprinimatel'skoi deyatelnosti [Analysis of the content and prospects for the development of settlement forms in the domestic and foreign economy between business entities of entrepreneurial activity]. *Nauchnyi zhurnal ITMO. Seriya: Ekonomika i ekologicheskii menedzhment* [ITMO Scientific

-
- Journal. Series: Economics and environmental management], 3, pp. 92-106.
28. Vitsko E.A. (2015) Primenenie skladskikh svidetel'stv kak sposob povysheniya effektivnosti sbyta produktsii cherez sistemu konsignatsionnykh skladov [The use of warehouse certificates as a way to increase the efficiency of product sales through a system of consignment warehouses]. In: *Materialy konferentsii «Nizkotemperaturnye i pishchevye tekhnologii v XXI veke»* [Proc. Conf. "Low-temperature and food technologies in the XXI century"], pp. 411-413.