

Ю.А. Лукаш

**ФОРМИРОВАНИЕ
ЭФФЕКТИВНЫХ
ДОГОВОРНЫХ ОТНОШЕНИЙ
С КОНТРАГЕНТАМИ**

Учебное пособие



ФЛИНТА

Юрий Александрович Лукаш
Формирование эффективных
договорных отношений
с контрагентами.
Учебное пособие

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=3261195

*Формирование эффективных договорных отношений с контрагентами
[Электронный ресурс] : учеб. пособие / Ю.А. Лукаш; Флинта; Москва;*

2012

ISBN 978-5-9765-1370-9

Аннотация

В пособии рассматриваются различные этапы отношений с контрагентами, виды и структура договоров, проводится анализ рисков и т. п. Для студентов, аспирантов и преподавателей экономических и юридических факультетов вузов.

Содержание

Организация договорной работы в фирме

4

Конец ознакомительного фрагмента.

10

Юрий Александрович Лукаш Формирование эффективных договорных отношений с контрагентами

Организация договорной работы в фирме

В гражданском праве договор – это соглашение двух или более сторон, направленное на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей. Это письменное, датированное и подписанное соглашение между двумя или более сторонами, которое определяет какие-либо договоренности об объеме работ, обязанностей и финансировании. Основой договора может служить протокол исследования.

Термином «договор» обозначают и гражданское правоотношение, возникшее из договора, а также документ, в кото-

ром изложено содержание (условия) договора, заключенного в письменной форме.

Заключение договора позволяет учесть особенности взаимоотношений сторон, согласовать их индивидуальные интересы, а также создает юридические гарантии для его участников: одностороннее изменение условий договора не допускается, а их нарушение влечет обязанность возместить причиненные убытки.

Договор широко используется во внешней торговле, где он обычно именуется контрактом. Существуют следующие виды договоров. Консенсуальные, для которых достаточно соглашения сторон, и реальные, для которых, помимо этого, необходима фактическая передача имущества, являющегося предметом договора (например, перевозка, заём).

К договорам применяются правила о двух- и многосторонних сделках, предусмотренные главой 9 настоящего ГК РФ.

К обязательствам, возникшим из договора, применяются общие положения об обязательствах (статьи 307–419 ГК РФ), если иное не предусмотрено правилами настоящей главы и правилами об отдельных видах договоров, содержащимися в ГК РФ.

К договорам, заключаемым более чем двумя сторонами, общие положения о договоре применяются, если это не противоречит многостороннему характеру таких договоров.

Большинство договоров – возмездные: каждый из участ-

ников договора получает то или иное благо: имущество, деньги, услуги, права.

Примером безвозмездных договоров могут быть дарение, безвозмездное хранение и т. п.

В зависимости от характера порождаемых договором юридических последствий различают договора окончательные и предварительные. Окончательный наделяет стороны правами и обязанностями, направленными на достижение интересующих их целей, и определяет все условия договора.

Предварительный договор порождает для сторон обязательство заключить договор в будущем или дополнительно согласовать некоторые его условия (количество, цену и т. п.). Такие договоры нередко используются во внешней торговле.

Договор, в котором согласованы существенные условия, а менее важные остались открытыми для обсуждения или не оговариваются, считается открытым.

Если договор содержит несколько не зависящих одно от другого обязательств, его называют делимым, в противном случае – неделимым.

Договорной процесс начинается с направления другой стороне предложения заключить договор – оферты. Согласие с офертой именуется акцептом (см. акцепт), и его получение считается заключением договора. Последнее возможно и путем подписания сторонами заранее подготовленного текста.

По форме заключения договоры делятся на простые и но-

тариально удостоверенные.

В случае неисполнения или ненадлежащего исполнения договора стороны несут гражданско-правовую ответственность, заключающуюся в уплате предусмотренной законом или договором неустойки и возмещении причиненных убытков, что по общему правилу не освобождает от обязанности исполнить заключенный договор в натуре, т. е. в соответствии с его условиями.

Слово «contract» в английском языке употребляется в связи с внутригосударственными соглашениями и другими видами договоров, кроме межгосударственных. Эквивалентом международного договора является слово «treaty».

Хорошо налаженная система договорной работы на предприятии является одной из основ правовой стабильности бизнеса поскольку может предотвратить ненужные ошибки и недоразумения, которые постоянно отвлекают людские и финансовые ресурсы организации, а следовательно, поможет избежать возникновения многих судебных споров.

Можно выделить несколько причин возникновения судебных споров, как то:

- недобросовестность одного из контрагентов по договору;
- бизнес-кризис одного из контрагентов;
- неверное толкование норм законодательства, положений договора или правовых терминов при подписании договора;
- наличие правовой «дырки» в тексте договора;

– неверное оформление документации, подтверждающей исполнение договора сторонами.

В первом случае из перечисленных выше случаев могут помочь предварительная тщательная проверка нового контрагента (проверка уставных документов, полномочий подписывающих договор лиц, запрос бухгалтерского баланса и др.) и максимальная защита интересов при подписании первого договора (100 % предоплата или, наоборот, предоплата).

Во втором случае положительную роль может сыграть хорошо разработанная кредитная политика.

Случаи с третьего по пятый требуют грамотно построенной системы договорного документооборота. Эта система состоит из множества аспектов: от разработки типовых форм договоров наиболее приспособленных к виду деятельности, клиентуре, бизнес – методам, бизнес – процессам организации, постановки документооборота и до обучения персонала организации основам правовой грамотности в пределах должностных обязанностей, разработки должностных инструкций.

К сожалению работа с договорами и договорной документацией часто поручается работникам, для которых данная работа не характерна (сейл – менеджеры, проект – менеджеры, бухгалтеры и даже секретари), а поскольку эта работа для них является дополнением к основной, по которой и без того достаточно велика нагрузка в пределах прямой компетен-

ции, то в результате, разумеется, страдает качество договорной работы.

У многих руководителей организаций бытует убеждение, что два честных человека могут обойтись и без помощи юриста, без детальной разработки договора, без точного оформления отчетной документации. Однако при этом не появляется мысль о том, что эти два честных человека по-разному поняли друг друга. Но даже если этого не происходит, то не стоит забывать, что в любом договоре всегда незримо присутствует третья сторона в лице налогового чиновника, а простейшая ошибка в договорной работе может привести не только к налоговому спору, но и возбуждению «налогового» уголовного дела, что может существенно снизить репутацию организации в глазах партнеров.

Кстати, нередко случаи, когда, уже передав юристу первичную документацию для подачи иска, организация обнаруживает, что созданная ею документация такого низкого качества, что не обладает какой-либо доказательственной силой.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.