

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«ТЮМЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ИНСТИТУТ ГОСУДАРСТВА И ПРАВА  
Кафедра гражданско-правовых дисциплин

И.о. заведующего кафедры  
д-р юрид. наук, доцент  
Л.В. Зайцева

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА**  
магистерская диссертация

**ДОГОВОРНЫЕ РИСКИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

40.04.01 Юриспруденция  
Магистерская программа «Корпоративный юрист»

Выполнила работу  
студентка 3 курса  
заочной формы обучения

Корень Дарья Сергеевна

Научный руководитель  
канд. юрид. наук, доцент

Отческий Иван Евгеньевич

Рецензент  
директор  
ООО Юридическая фирма  
«Паламарчук и партнеры»

Паламарчук Татьяна Викторовна

Тюмень  
2021

## ОГЛАВЛЕНИЕ

СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ.....	3
ВВЕДЕНИЕ.....	4
ГЛАВА 1. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ РИСК КАК ПРАВОВАЯ КАТЕГОРИЯ.....	8
1.1. Риск как основополагающая характеристика предпринимательской деятельности.....	8
1.2. Понятие, сущность, признаки правового риска в предпринимательской деятельности .....	14
1.3. Классификация правовых рисков в предпринимательской деятельности.....	19
1.4. Управление правовыми рисками в предпринимательской деятельности.....	22
ГЛАВА 2. ДОГОВОРНЫЕ РИСКИ КАК РАЗНОВИДНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РИСКОВ.....	31
2.1. Понятие и особенности договорных рисков в предпринимательской деятельности.....	31
2.2. Виды договорных рисков в предпринимательской деятельности .....	34
ГЛАВА 3. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОГОВОРНЫХ РИСКОВ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	41
3.1. Сущность и принципы распределения договорных рисков в предпринимательской деятельности.....	41
3.2. Правовые инструменты снижения договорных рисков.....	45
3.3. Распределение рисков наступления обстоятельств непреодолимой силы.....	51
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	56
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	60
ПРИЛОЖЕНИЕ 1. ПОЛОЖЕНИЕ О ДОГОВОРНОЙ РАБОТЕ.....	69

## СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ

ГК РФ – Гражданский кодекс Российской Федерации

ВС РФ – Верховный Суд Российской Федерации

ВАС РФ – Высший Арбитражный Суд Российской Федерации

## ВВЕДЕНИЕ

Любая человеческая деятельность сопряжена с риском, представляющим собой возможность наступления неблагоприятных для субъекта последствий. Право, являясь основным регулятором общественных отношений и проникая во все сферы общественной жизни, играет важную роль в управлении рисками.

Актуальность выбранной темы исследования обусловлена не только нестабильностью текущего положения хозяйствующих субъектов на рынке в условиях кризиса, но и развитием и усложнением общественных связей и институтов в целом, ускорением научно-технического прогресса, пробелами в праве и другими глобальными факторами.

При этом само право, деятельность в области права подвержены разнообразным факторам риска [Крючков, 2011, с. 3]. На данный момент большое практическое значение имеют вопросы выявления и минимизации рисков в правотворческой, правореализационной и, в частности, правоприменительной деятельности.

Право не может полностью устранить риски, возникающие в хозяйственном обороте, однако оно в силах «ограничить объем рисков, возлагаемых на одну из сторон договора (императивный метод регулирования) либо предложить оптимальные правила распределения рисков, от которых стороны договора могут отступить по индивидуальным соображениям (диспозитивный метод регулирования)» [Архипов, с. 2].

Однако представляется, что вопросы понятия и сущности договорного риска, распределения договорных рисков, правовых средств их снижения до сих пор недостаточно изучены правоведами, знания в указанной области фрагментарны, существуют пробелы в нормативном регулировании, в то время как на практике работодатели все чаще требуют от штатных юристов умений выявлять, оценивать и минимизировать договорные риски, поскольку

от этого напрямую зависит экономическая эффективность деятельности хозяйствующих субъектов.

Категория рисков в праве, рисков из договорных обязательств рассматривалась такими учеными, как Д.И. Мейер, О.С. Иоффе, В.А. Ойгензихт, А.А. Арямов, Ю.А. Тихомиров, Р.А. Крючков, Ф.А. Вячеславов, Д.А.Архипов.

Объектом настоящего исследования выступают общественные отношения, связанные с договорными рисками как разновидностью правовых рисков, возникающих в предпринимательской деятельности, распределением и минимизацией договорных рисков в предпринимательской деятельности.

Предмет исследования – категория договорных рисков в предпринимательской деятельности.

Целью исследования является всесторонний анализ договорных рисков в предпринимательской деятельности, механизма их распределения, а также правовых способов снижения таких рисков. Для достижения поставленной цели необходимо выполнить следующие задачи:

- рассмотреть и охарактеризовать категорию предпринимательских рисков как правовой категории;
- определить понятие, особенности и виды договорных рисков как разновидности предпринимательских рисков;
- определить сущность, цели и критерии распределения договорных рисков в предпринимательской деятельности;
- проанализировать правовые инструменты снижения договорных рисков в предпринимательской деятельности;
- проанализировать риски наступления обстоятельств непреодолимой силы.

Научная новизна исследования состоит в том, что договорные риски в предпринимательской деятельности впервые рассматриваются комплексно с точки зрения возможностей и правовых механизмов их справедливого распределения.

Теоретическая значимость данной работы состоит в том, что договорные риски в предпринимательской деятельности рассматриваются во взаимосвязи друг с другом и с учетом накопленных теоретических разработок в этой сфере.

Практическая значимость исследования выражается в предложениях по совершенствованию действующего гражданского законодательства с точки зрения распределения договорных рисков на основе баланса интересов участников хозяйственного оборота, а также по организации эффективной договорной работы, позволяющей снизить договорные риски в предпринимательской деятельности.

Положения, выносимые на защиту магистерской диссертации:

1. Сущность договорных рисков в предпринимательской деятельности состоит в возможности наступления неблагоприятных последствий в виде имущественного ущерба, которая возникает в рамках существующих между хозяйствующими субъектами договорных правоотношений. Договорные риски могут реализоваться не только в «случайных» (не зависящих от сторон) обстоятельствах, вызвавших невозможность исполнения обязательств, как это зачастую понимается правоведами, но и в виновных действиях сторон, связанных с неисполнением или ненадлежащим исполнением договорных обязательств.

2. Распределение договорных рисков осуществляется на стадии заключения договора, согласования его условий обеими сторонами, носит обоюдный характер, при этом каждая сторона преследует цель максимального снижения своих собственных рисков. Организационно-правовыми средствами для снижения рисков на стадии заключения гражданско-правового договора являются процедура проверки контрагента и юридической чистоты сделки, а также правовая экспертиза условий договора (в приложении к настоящему исследованию приведено типовое положение о

договорной работе, разработанное с учетом рекомендаций по минимизации договорных рисков).

3. Сущностью распределения договорных рисков в силу диспозитивного характера гражданско-правового регулирования является самостоятельное определение сторонами пределов риска. Иными словами, распределение договорных рисков осуществляется на основании принципа свободы договора, который в то же время может быть ограничен с целью обеспечения баланса интересов участников хозяйственного оборота.

Нормативную базу научно-исследовательской работы составили Гражданский кодекс РФ, Уголовный кодекс РФ, Кодекс торгового мореплавания РФ, Закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 27.11.1992 № 4015-1, Федеральный закон от 26.12.2008 № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля», Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)» от 29.10.1998 № 164-ФЗ, а также другие законы, подзаконные нормативные правовые акты.

При подготовке настоящего исследования были использованы такие научные методы, как синтез, анализ, индукция, дедукция, сравнительно-правовой и конкретно-исторический методы.

Структура работы обусловлена поставленными задачами и состоит из списка сокращений, введения, трех глав, включающих в себя девять параграфов, заключения, библиографического списка, а также приложения.

По теме магистерской диссертации была опубликована научная статья («Правовые риски в коммерческой деятельности: понятие, сущность и виды», журнал «Молодой ученый», № 25 (367), июнь 2021 г., с. 303-308).

## ГЛАВА 1. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ РИСК КАК ПРАВОВАЯ КАТЕГОРИЯ

### 1.1. РИСК КАК ОСНОВОПОЛАГАЮЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Риск (от испанского – «утес», «отвесная скала») представляет собой возможность наступления неблагоприятных последствий различного рода для субъекта. Риск присутствует в любой сфере человеческой деятельности, в особенности, он характерен для предпринимательской и коммерческой деятельности, которая в свою очередь является разновидностью предпринимательской деятельности и связана непосредственно с реализацией товаров и услуг.

Как отмечает А.А. Арямов, в условиях отсутствия общепринятого определения риска противоречия наблюдаются не только на уровне юриспруденция – экономика, но даже на внутриюридическом уровне: в рамках разных отраслей права существуют различные определения указанного понятия [Арямов, с. 4].

Теория риска в праве постепенно формируется в самостоятельное научное направление в рамках юриспруденции (рискология), что в долгосрочной перспективе позволит накопить целый массив знаний о феномене риска, его признаках и функциях, проявлении в праве и применять их на практике в целях эффективного управления правовыми рисками.

Согласно положениям статьи 2 ГК РФ под предпринимательством понимается самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке [1.1].

Таким образом, закон определяет предпринимательскую деятельность через ее существенный признак – риск.

Ситуация риска в свою очередь характеризуется наличием неопределенности, необходимостью выбора из альтернативных действий и возможностью оценить вероятность осуществления выбранной альтернативы. Иными словами, в ситуации риска выбор конкретного плана действий может привести к любому исходу из их фиксированного множества [Лансков, Фомин, Чумак, с. 155].

Исследователи выделяют три основные группы причин неопределенности, характерных для рыночной экономики:

- первая группа – незнание (недостаток информации о внешней и внутренней предпринимательской среде; риски, вытекающие из незнания, являются наиболее управляемыми, поскольку их можно свести к минимуму путем получения достоверной, исчерпывающей информации, необходимой для выбора той или иной альтернативы действий);
- вторая группа – случайность (события, которые чрезвычайно трудно предвидеть, поскольку даже в схожих условиях они проявляют себя по-разному, к примеру, изменение законодательного регулирования и т.д.);
- третья группа – противодействие (события, которые затрудняют эффективную деятельность организаций – трудовые споры, конфликты с контрагентами и т.д.) [Краснов, Чумакова, с. 80].

Процесс управления рисками в коммерческой организации связан именно с выявлением и анализом всех возможных причин неопределенности, определением потенциальных ситуаций риска и прогнозированием их влияния на хозяйственную деятельность компании.

Исследователи отмечают, что в обществе отсутствует осознание необходимости превентивной деятельности, поскольку риски возникают вопреки желанию субъектов права и при этом неожиданно. На первый взгляд, действительно, кажется, что невозможно предотвращать риски на постоянной основе в силу высокой степени неопределенности рискованных ситуаций.

Однако создать эффективной механизм учета и снижения рисков все же возможно при наличии следующих элементов:

- высокий уровень правовой культуры участников правотворчества и правоприменителей;
- правовой мониторинг, т.е. накопление, использование информации в сфере правотворчества и правоприменительной деятельности;
- инструментарий, который позволит оценивать и снижать риски на постоянной основе;
- нормативное закрепление характеристик рисков, способов их оценки, минимизации и т.д. [Риск в сфере публичного и частного права: коллективная монография, с. 7].

Отдельно считаем необходимым отметить, что высокий уровень правовой культуры – важнейший элемент указанного механизма, поскольку способствует принятию верных и своевременных решений в ситуациях риска, применению правовых инструментов для снижения рисков, в то время как действия (бездействие) субъекта с низким уровнем правовой культуры только усиливают вероятность наступления неблагоприятных последствий [Мамчун, с. 244].

В самом явлении «риск» можно выделить несколько элементов, которые одновременно выступают его существенными признаками:

- возможность отклонения от той цели, для достижения которой осуществляется выбор;
  - вероятность достижения желаемого результата;
  - отсутствие уверенности в достижении поставленной цели;
- возможность имущественных и иных (к примеру, репутационных) потерь в конечном итоге [Лансков, Фомин, Чумак, с. 155-156].

Функциями правового риска являются:

- инструментальная, означающая учет рисков при «конструировании правовой реальности» субъектом в целях предотвращения наступления негативных последствий;
- прогностическая, представляющая собой возможность прогнозировать развитие права с учетом рисков;
- регулятивная, выражающаяся в учете рисков в механизме правового регулирования; причем регулятивная функция может находить как конструктивное (являясь двигателем инновационного решения задач), так и деструктивное выражение (если решения принимаются с необоснованным риском);
- инновационная, представляет собой поиск нестандартных путей решения правовых проблем [Скоробогатов, Краснов, с. 335].

На возникновение ситуации риска могут повлиять как внешние, так и внутренние факторы. К внешним можно отнести политические факторы (вероятность изменения политического курса и законодательства, степень государственного вмешательства в предпринимательскую деятельность, опасность глобальных международных конфликтов); технологические факторы, связанные с появлением новых фундаментальных разработок и технологий производства; макроэкономические факторы (инфляция, изменение курса валют, динамика реальных доходов населения страны) и другие факторы [4.2]. К объективным внутренним (локальным) факторам относят следующие факторы:

- стратегия развития коммерческой организации (риски могут возникать вследствие неверного прогноза развития и неверной оценки потенциала коммерческой организации);
- система управления в организации (риски связаны с низким качеством управления материальными, финансовыми и трудовыми ресурсами, несогласованной, плохо организованной работой структурных подразделений, нерациональной финансовой политикой компании);

- размер активов компании (в основном с активами компании связаны кредитные и инвестиционные риски);
- технологическая оснащенность компании (риски, связанные с качеством и степенью износа оборудования, достаточностью материально-технического оснащения, рациональностью его использования);
- уровень компетентности сотрудников (риски порчи и гибели имущества, иного материального ущерба, к примеру, вследствие привлечения юридического лица к ответственности по вине работников) [4.2].

К субъективным внутренним факторам можно отнести личность самого предпринимателя, поскольку все предприниматели обладают различными знаниями, навыками, опытом в области предпринимательской деятельности, а также различной степенью склонности к рискованному поведению в целом [Степаненко, Бакулина, с. 208].

Очевидно, что управлять рисками, вызванными внешними факторами, довольно затруднительно, тогда как внутренние риски значительно легче спрогнозировать, проанализировать и минимизировать, если в организации существует эффективная система комплаенса (т.е. система контроля и управления рисками, в том числе и правовыми).

Необходимо отметить, что на практике предприниматели сталкиваются не с одним, а с целой совокупностью различных рисков. На данный момент ни в экономической теории, ни в юриспруденции не разработана исчерпывающая классификация предпринимательских рисков – на практике существует огромное количество разнообразных рисков, при этом один и тот же вид риска может обозначаться разными терминами.

Наиболее распространенной является классификация предпринимательских рисков в зависимости от факторов, в рамках которых они возникают. Так, политические факторы способствуют возникновению политических рисков (например, нарушение обязательств со стороны государства создает риск ликвидации организации), макроэкономические факторы порождают коммерческие риски (падение платежеспособности

населения влечет за собой снижение спроса и, соответственно, создает риск уменьшения прибыли), технологические факторы влияют на возникновение технологических и инновационных рисков [Кабаков, с.82].

Помимо вышеприведенной классификации, риски в предпринимательской сфере можно классифицировать по таким основаниям, как:

- длительность (постоянные риски, к примеру, отсутствие платежной дисциплины у населения в сфере предоставления коммунальных услуг, и временные риски, например, риск случайной гибели имущества во время его перевозки);
- возможность страхования (страхуемые и нестрахуемые риски; к примеру, риски гибели имущества, возникновения аварий возможно застраховать, а рыночные или политические риски являются нестрахуемыми вследствие невозможности точной оценки потенциальных убытков);
- значимость для организации (статические риски, которые всегда несут убыток для компании и связаны, к примеру, со стихийными бедствиями, преступными действиями, и динамические риски – в отличие от статических они могут выступать как источником прибыли, так и причиной убытков компании, например, рыночные или политические изменения) [Киселева, Симонович, с. 248].

Исследователи также выделяют в отдельные группы стратегические, операционные, репутационные, финансовые риски [Киселева, Симонович, с. 245-246].

Таким образом, любой предпринимательский риск можно рассматривать с различных точек зрения, что порождает многообразие классификаций и отсутствие единого подхода в данной сфере.

Особенность правовых рисков, которые являются предметом настоящего исследования, состоит в том, что они могут быть вызваны как внешними, так и внутренними факторами разного рода – они пронизывают все сферы человеческой деятельности.

## 1.2. ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ, ПРИЗНАКИ ПРАВОВОГО РИСКА В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Вся человеческая деятельность – политическая, экономическая, социальная – так или иначе связана с перераспределением рисков посредством выработки норм и правил [Абрамов, с. 42].

Советский правовед Я.М. Магазинер полагал, что «право есть не что иное, как система распределения рисков, которая изменяет и направляет стихийно складывающееся их распределение на основе естественных законов экономики...» [Магазинер, с. 136].

Как было указано ранее, риск, в том числе и правовой, всегда связан с возможными неблагоприятными последствиями для участника общественных отношений, что является его сущностной характеристикой.

Ю.А. Тихомиров отмечает, что «институт риска является институтом теории права, получающим развитие и конкретизацию как в отраслевых правовых институтах риска, так и в комплексных институтах» [Тихомиров, 2016, с. 12].

Правоведы выделяют объективную и субъективную концепции риска. Так, сторонник объективной концепции Ю.В. Трунцевский определяет правовой риск как текущий или будущий риск потери дохода или возникновения убытков вследствие нарушения либо несоответствия деятельности законам, подзаконным актам, предписаниям, учредительным документам и т.д. [Трунцевский, с. 116]. Ю.А. Тихомиров полагает, что «для правового риска характерна причинная зависимость между нормативной моделью и реальностью, в виде каналов прямых и обратных связей, иными словами, опасное отклонение от норм права» [Тихомиров, 2016, с. 11].

Исходя из вышеприведенных определений, можно выделить следующие признаки правового риска:

- возможность нарушения либо отклонения от установленных правовых норм, предписаний компетентных органов, правовой модели;
- объективно существующая возможность имущественных потерь;
- невозможность точным образом определить последствия правового действия (бездействия).

При этом необходимо отметить, что представители так называемой субъективной концепции, к примеру, В. А. Ойгензихт определяет риск как «субъективную категорию, которая существует параллельно с виной, но может существовать и вместе с ней: как психическое отношение субъектов к результату собственных действий или действий других лиц, а также к результату объективно случайных либо случайно невозможных действий (событий), выражающееся в осознанном допущении отрицательных, в том числе невозместимых, имущественных последствий» [Ойгензихт, с. 80].

Так или иначе, объективная концепция представляется более правдоподобной: отнюдь не всегда субъект правоотношений осознает возможные неблагоприятные последствия своих действий либо действий третьих лиц, что указывает на объективную, не зависящую от воли сторон природу риска. В то же время осознание лицом возможных последствий своего поведения не является риском, поскольку, как отмечалось ранее, под риском понимается вероятность (возможность) наступления тех или иных событий в условиях неопределенности, а не сам по себе психический процесс в форме «осознания», «предвидения» [Шахбазян, с. 129-130].

При этом нельзя отрицать двойственный характер правового риска – наряду с объективными элементами (факторами и ситуацией риска), он содержит в себе субъективные элементы (осознание и волевое регулирование) [Крючков, 2015, с. 154]. Недостаток субъективной концепции состоит в излишнем акцентировании внимания на психическом отношении субъекта, в то время как на практике гораздо большее значение для минимизации правовых рисков имеет выявление и оценка их объективных элементов.

По мнению Ю.А. Тихомирова, правовые риски могут выражаться в прямом или косвенном нарушении правовых норм; в ошибках, возникающих вследствие неверного определения статусов субъектов права, неверного выбора методов правового регулирования; в угрозе увеличения объема правовых коллизий; в провоцировании конфликта интересов и т.д.

Как отмечают правоведы, значимость правового риска определяется величиной убытков компании, которые могут включать в себя штрафы, выплаты по искам, судебные издержки, расходы на приведение в соответствие закону внутренних документов компании, упущенную выгоду и расходы на устранение юридических ошибок [Трунцевский, с. 120].

В настоящее время отсутствует законодательное закрепление определения правовых рисков, их классификации и основ управления рисками. Гражданский кодекс РФ использует термин «риск» неоднократно, не раскрывая его: к примеру, риск случайной гибели товара (ст. 459 ГК РФ); риск последствий непредъявления должником требования о представлении доказательств для исполнения управомоченному лицу (ст. 312 ГК РФ); риск возникновения неблагоприятных последствий у нового кредитора при отсутствии уведомления должника об уступке права требования (п. 3 ст. 382 ГК РФ) [1.1]. В Кодексе торгового мореплавания РФ также неоднократно упоминается термин «риск» в значении различного рода опасностей, возникающих при перевозке грузов и подлежащих страхованию (ст. 250, ст. 271) [1.5]. В Уголовном кодексе РФ используется понятие «обоснованный риск» (ст. 41), под которым понимается оправданное опасное действие (бездействие), совершенное для достижения общественно полезной цели, исключающее преступность деяния при соблюдении установленных законом условий признания риска обоснованным [1.3]. Законодательные акты, регулирующие общественные отношения в сфере страхования, например, Закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 27.11.1992 № 4015-1 определяют риск исключительно через призму возможности страхования: страховым риском признается предполагаемое

событие, на случай наступления которого проводится страхование. В качестве признаков риска закон выделяет вероятность и случайность (ст. 9) [1.6].

В соответствии с положениями статьи 8.1. Федерального закона от 26.12.2008 № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» установлена возможность применения риск-ориентированного подхода. При этом законодатель дает следующее определение риск-ориентированного подхода: это метод организации и осуществления государственного контроля (надзора), который предполагает выбор формы, продолжительности, периодичности проведения контрольно-надзорных мероприятий в зависимости от отнесения деятельности проверяемого субъекта (либо используемых в его деятельности производственных объектов) к определенной категории риска либо определенному классу (категории) опасности [1.8]. Иными словами, выбор методов государственного контроля (надзора) зависит от возможных рисков, связанных с деятельностью конкретного хозяйствующего субъекта.

Впервые официальное определение правового риска в сфере деятельности банков и кредитных организаций было дано Банком России в Письме от 30 июня 2005 г. № 92-Т «Об организации управления правовым риском и риском потери деловой репутации в кредитных организациях и банковских группах». Согласно п. 1.1 указанного акта под правовым риском понимается риск возникновения убытков у кредитной организации вследствие внешних или внутренних факторов. К внутренним факторам относятся:

- несоблюдение кредитной организацией действующего законодательства;
- несоответствие внутренних документов кредитной организации требованиям действующего законодательства, а также неспособность

кредитной организации своевременно приводить свою деятельность и внутренние документы в соответствие с изменениями законодательства;

- неэффективная организация правовой работы, приводящая к правовым ошибкам в деятельности кредитной организации;
- нарушение кредитной организацией условий договоров;
- недостаточная проработка кредитной организацией правовых вопросов при разработке и внедрении новых технологий и условий проведения банковских операций и других сделок, финансовых инноваций и технологий [1.10].

Внешними факторами возникновения правового риска могут выступать:

- несовершенство правовой системы (отсутствие достаточного правового регулирования, противоречивость законодательства Российской Федерации, его подверженность изменениям, в том числе в части несовершенства методов государственного регулирования и(или) надзора, некорректное применение законодательства иностранного государства и(или) норм международного права), невозможность решения отдельных вопросов путем переговоров и как результат – обращение кредитной организации в судебные органы для их урегулирования;
- нарушение контрагентами кредитной организации условий договоров;
- нахождение кредитной организации, ее филиалов, дочерних и зависимых организаций, клиентов и контрагентов под юрисдикцией различных государств [1.10].

Несмотря на то, что указанные положения относятся к сфере деятельности банков и кредитных организаций и приведенный перечень факторов риска далеко не исчерпывающий, они могут быть применимы и к деятельности организаций нефинансового сектора, поскольку правовые риски, возникающие в деятельности иных коммерческих организаций, довольно схожи с теми, которые возникают в банковской деятельности.

Однако по нашему мнению, факторами правовых рисков не могут выступать нарушения действующих правовых норм или договорных обязательств, поскольку нарушение представляет собой уже реализовавшийся риск. Поэтому правовой риск – это возможность нарушения действующих норм, договорных обязательств (или наступления иных обстоятельств, не связанных с нарушением) и, как следствие, наступления неблагоприятных последствий для субъекта права.

### 1.3. КЛАССИФИКАЦИЯ ПРАВОВЫХ РИСКОВ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Как уже отмечалось ранее, общепринятой классификации рисков, в частности, в правовой сфере на данный момент нет.

В юридической науке довольно распространенным является деление правовых рисков на виды в зависимости от стадии их возникновения. Так, ученые выделяют правотворческие риски, которые возникают в процессе подготовки, разработки, обсуждения нормативных правовых актов; правоприменительные риски, связанные с правоприменением в условиях наличия пробелов и коллизий в праве; правореализующие риски. В настоящем исследовании рассматриваются именно правореализующие риски, представляющие собой «распределение положительных и отрицательных исходов реализации избранного варианта правореализующего поведения и осознание его возможных юридических последствий» [Гринева, с. 83].

М.Ю. Осипов подразделяет правореализующие риски на индивидуальные, т.е. связанные с наступлением неблагоприятных последствий исключительно для субъекта права, и социальные риски – риски, связанные с наступлением неблагоприятных последствий не только для самого субъекта, но и для иных лиц. Индивидуальные риски, как правило, вызваны реализацией (или нереализацией) субъективных прав, в то время как

источником социальных рисков является неисполнение субъектом возложенных на него обязанностей или несоблюдение установленных запретов [Осипов, с. 273-274]. Иными словами, социальные риски затрагивают не только частные, но и публичные интересы.

Так, М.А. Лапина, Д.В. Карпухин выделяют две основные группы правовых рисков: гражданско-правовые и публично-правовые [Лапина, Карпухин, с. 85]. При этом отмечается, что «одной из причин неоднозначной трактовки гражданско-правовых рисков является то обстоятельство, что категория «риск» находится в «пограничной зоне» между публичными и частными интересами» [Мартиросян, с. 63]. Сущность гражданско-правовых рисков в предпринимательской деятельности состоит в возможности имущественных (финансовых) потерь, которые обусловлены имущественным (стоимостным) характером гражданско-правовых отношений, тогда как публично-правовые риски в предпринимательской деятельности сопряжены с потенциальным деструктивным развитием общественных отношений в административной, уголовно-правовой, налоговой и других сферах общественной жизни, которое выражается во властных решениях органов государственной власти и местного самоуправления. При этом публично-правовые риски могут также повлечь нанесение имущественного ущерба компании.

А.Г. Мартиросян полагает, что публично-правовые риски, в отличие от гражданско-правовых рисков, имеют определенные пределы в виде установленных законом запретов. Данное отличие вызвано диспозитивным характером гражданско-правовых отношений, основанных на юридическом равноправии, автономии воли, что позволяет сторонам самим устанавливать пределы возможных рисков [Мартиросян, с. 62].

Очевидно, что публично-правовые риски возникают в рамках общественных отношений, которые регулируются определенной публично-правовой отраслью. Характерными особенностями публично-правовых рисков является:

- разделение на подвиды в зависимости от их отраслевой принадлежности (конституционно-правовые, уголовно-правовые, финансово-правовые, информационно-правовые и т.д.);
- возможность наступления негативных последствий для тех общественных отношений, которые регулируются публично-правовыми отраслями;
- отнесение к причинам возникновения публично-правовых рисков следующих факторов: несовершенство правовой системы, ошибки правоприменителей, принятие политически нецелесообразных властных решений.

Таким образом, публично-правовой риск представляет собой потенциальную опасность наступления негативных последствий в рамках публично-правовых отношений, вызванную принятием, реализацией и толкованием правовых предписаний [Кочанжи, с. 117].

А.Шувалова выделяет следующие группы правовых рисков, с которыми сталкивается коммерческая организация:

- Регуляторные риски, связанные с изменением законодательства, недостаточным или противоречивым регулированием той или иной сферы;
- Договорные риски, связанные с возможностью нарушения сторонами условий договора и иными обстоятельствами в рамках хозяйственных отношений между субъектами;
- Риски из других непубличных правоотношений – к ним относятся, к примеру, риски в сфере использования объектов интеллектуальной собственности;
- Риски из публичных правоотношений [4.7].

По своей сути данная классификация вытекает из вышеупомянутого разделения правовых рисков на гражданско-правовые (которые подразделяются в свою очередь договорные риски, риски из других непубличных отношений) и публично-правовые (регуляторные риски,

связанные с изменением законодательства, риски из публичных правоотношений). В настоящем исследовании договорные риски рассматриваются как разновидность гражданско-правовых рисков, возникающих в предпринимательской деятельности.

Уменьшить регуляторные риски на законодательном уровне отдельно взятой коммерческой организации довольно трудно, хотя при подготовке законопроектов может учитываться мнение общественных объединений предпринимателей по отраслям или сферам деятельности. Конкретная организация может митигировать (минимизировать) регуляторные риски посредством участия в профессиональных объединениях, с помощью которых можно не только лоббировать свои интересы, но и оперативно отслеживать важные тенденции и изменения законодательства, а также составлять прогноз воздействия нововведений на деятельность компании.

К.В. Агамиров дополнительно проводит классификацию правовых рисков по степени последствий (принесшие положительный результат; принесшие отрицательный результат; принесшие и тот, и другой результат; не принесшие результата), а также по степени ущерба (имеющие невосполнимый вред; имеющие возполнимый вред; не принесшие вреда) [Агамиров, с. 52]. Представляется, что данная классификация будет иметь значение на стадии оценки потенциальных последствий правовых рисков.

Подводя итоги, можно отметить, что правовые риски возникают во всех сферах общественной жизни, которые так или иначе затрагивают интересы предпринимателя, что обуславливает многообразие классификаций рисков по различным основаниям.

#### 1.4. УПРАВЛЕНИЕ ПРАВОВЫМИ РИСКАМИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Система управления рисками в целом (комплаенс или комплаенс-контроль) является неотъемлемой частью управления бизнес-процессами во

многих крупных международных компаниях, в то время как в подавляющем большинстве российских компаний комплаенс-контроль либо отсутствует, либо присутствует лишь формально, «на бумаге».

Комплаенс (от англ. compliance – согласие, соответствие) в широком смысле представляет собой действие в соответствии с указанием, повиновение, и используется в самых различных сферах: медицине, менеджменте, производстве и т.д. [Попондопуло, с. 103].

Термин «комплаенс» появился в России с развитием рыночных отношений, в частности, приходом на рынок крупных международных компаний. Однако до сих пор регулирование и применение системы комплаенс находится в зачаточном состоянии.

Впервые данное явление было официально закреплено в письмах Банка России. Многие российские компании, в том числе и нефинансового сектора, в целях внедрения системы комплаенс ориентируются именно на рекомендации Банка России, которые в свою очередь «ограничивают сферу рассматриваемой технологии антикоррупционными механизмами, выявлением комплаенс-рисков, антимонопольной деятельностью, выявлением конфликтов интересов», в то время как «другие функции, например, работу по проверке контрагентов, практикуют намного реже» [Ординарцев, с. 33].

В связи с отсутствием достаточного нормативного регулирования данного явления существует множество различных определений.

Некоторые исследователи определяют комплаенс как систему мер, направленных на борьбу с нарушениями законодательных норм, игнорированием внутренних регламентов и этических положений в бизнесе как управленцами, так и рядовыми сотрудниками. Другие ученые полагают, что комплаенс – это управленческий процесс в первую очередь антикоррупционной направленности, который состоит из определения компаниями применимых правовых норм, оценки коррупционных рисков,

формирования локальных правовых и этических норм и обеспечения соблюдения указанных норм [Румянцева, с. 54].

Проанализировав указанные определения, можно дать следующее определение: комплаенс – это созданная в коммерческой организации система внутреннего контроля на предмет соответствия деятельности компании существующим нормам, правилам, стандартам, призванная, с одной стороны, минимизировать риски, а с другой – обеспечить защиту интересов других участников экономических отношений.

Как отмечает И.И. Ординарцев, отличительной чертой системы комплаенс является «понуждение корпораций к самостоятельному выявлению допущенных нарушений с последующим уведомлением контролирующих органов» [Ординарцев, с. 33].

Комплаенс-процедуры применяются в самых различных сферах деятельности: антимонопольной; антикоррупционной; экологической; корпоративной; налоговой; технического регулирования; трудовых отношений; государственного управления и т.д. Представляется, что одни виды комплаенса необходимы для любой организации (налоговый, корпоративный, антикоррупционный, трудовой, антимонопольный комплаенс), а другие, наоборот, зависят от специфики осуществляемой предпринимательской деятельности (комплаенс на финансовом рынке, в области использования и охраны объектов культурного наследия и т.д.) [Попондопуло, с. 105].

Таким образом, комплаенс являет собой систему управления рисками, в частности, правовыми, которые неизбежно возникают в предпринимательской деятельности.

На практике комплаенс зачастую сводится к антимонопольным и антикоррупционным процедурам, что не всегда представляется обоснованным шагом – для многих, в особенности, крупных предприятий это грозит неучтенными рисками в иных сферах, что может повлечь за собой причинение значительного имущественного или репутационного ущерба.

Необходимо отметить, что в 2020 г. по инициативе Федеральной антимонопольной службой России были внесены изменения в Федеральный закон от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» в части организации антимонопольного комплаенса: в законе появилось понятие «система внутреннего обеспечения соответствия требованиям антимонопольного законодательства», то есть совокупность правовых и организационных мер, предусмотренных внутренним актом (актами) хозяйствующего субъекта и направленных на соблюдение им требований антимонопольного законодательства и предупреждение его нарушения (Федеральный закон от 1 марта 2020 г. № 33-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О защите конкуренции») [1.9]. Таким образом, законодатель закрепил возможность внедрения системы комплаенса в сфере антимонопольной деятельности.

Исследователи полагают, что внедрение системы комплаенса в деятельности хозяйствующих субъектов должно рассматриваться как естественная потребность – такая необходимость вызвана сущностью предпринимательской деятельности, характерной чертой которой является риск, а также тем, что предпринимательская деятельность находится под регулятивным воздействием государства, которое устанавливает имущественные санкции за отклонение от законодательно закрепляемых стандартов поведения [Попондопуло, с. 105].

По данным годового отчета крупнейшей угольной компании в России АО «СУЭК» за 2018 г. приоритетными направлениями системы комплаенс в организации являются: соблюдение корпоративной этики; антикоррупционный комплаенс; комплаенс в области соблюдения ковенантных ограничений; антимонопольный комплаенс; налоговый комплаенс; комплаенс в области осуществления лицензируемых видов деятельности и природопользования; комплаенс в области земельных и имущественных отношений; комплаенс в сфере санкций; комплаенс в сфере

охраны труда и промышленной безопасности; комплаенс в сфере взаимоотношений с контрагентами [4.1].

По мнению В.Ф. Попондопуло, Д.А. Петрова, комплаенс в юриспруденции — это система управления рисками несоответствия деятельности, осуществляемой хозяйствующим субъектом, во-первых, требованиям нормативных правовых актов, обычаев, обязательных стандартов саморегулируемых организаций; во-вторых, предписаниям контролирующих органов и складывающейся правоприменительной практике; в-третьих, макроэкономическим параметрам и иным значимым факторам [Попондопуло, с. 105].

Очевидно, что возможности организации управления правовыми рисками в значительной степени зависят от масштаба деятельности компании, сферы ее деятельности, финансового состояния. Однако представляется, что систему управления правовыми рисками целесообразно внедрять не только в крупных компаниях, но и компаниях-субъектах малого и среднего бизнеса, поскольку это позволит при сравнительно небольших затратах (в отличие от организации риск-менеджмента в целом) устранить «пробелы» в управлении, предотвратить или смягчить возможный ущерб, обеспечив тем самым финансовую устойчивость бизнеса.

Целью системы управления правовыми рисками является их минимизация (или митигация, от англ. «mitigation» – уменьшение, смягчение) и предотвращение наступления неблагоприятных правовых последствий для компании, что в свою очередь обеспечивает устойчивое развитие компании.

Для достижения указанной цели коммерческая организация должна поэтапно решить следующие задачи:

1. Проанализировать сложившуюся ситуацию в компании, что представляет собой проверку действующей структуры, анализ основных групп правовых рисков, возникающих в предпринимательской деятельности организации, и установление зон ответственности (как правило,

ответственным за выявление и последующий мониторинг правовых рисков является юридическое подразделение организации);

2. Принять необходимые меры по оптимизации управления (к примеру, внесение изменений в устав, реорганизация компании, устранение пробелов в локальных нормативных актах и т.д.);

3. Разработать комплекс мероприятий по обеспечению правомерного поведения предприятия и его работников, который может включать в себя обучение руководителей и сотрудников, организацию порядка уведомлений о фактах коррупции или незаконной деятельности (процедура, в западных странах получившая название «whistleblowing») и т.д.;

4. Внедрить механизм контроля за соблюдением принятых мер [4.3].

Данные задачи должны решаться в соответствии с общими принципами, которые напрямую влияют на эффективность построения системы комплаенса в целом:

- Ответственность высшего руководства организации, которое должно контролировать и нести ответственность за построение системы комплаенса;

- Независимость: необходимо выстраивать организационную структуру таким образом, чтобы структурных подразделения и лица, ответственные за управление рисками, обладали достаточными для проведения комплаенс-процедур полномочиями;

- Обеспечение контроля с помощью внутренних проверок и аудита. В этом случае необходимо разделять функции внутреннего контроля и функции комплаенс, но в то же время обеспечивать их эффективное взаимодействие при выявлении комплаенс-рисков;

- Наличие необходимых ресурсов, как человеческих (персонал, в частности, юристы должны обладать необходимыми знаниями и опытом в сфере управления рисками), так и материальных (в случае, если в компании создается обособленная служба комплаенс-контроля);

- Информированность: построение эффективной системы комплаенса возможно только в случае, если данное направление является неотъемлемой частью корпоративной культуры. Такие мероприятия, как повышение квалификации, обучающие семинары, тренинги, направленные на повышение информированности сотрудников в области управления рисками, играют значительную роль в создании эффективной системы комплаенса [4.3].

Общие принципы в сфере управления рисками также нашли свое выражение в ГОСТ Р ИСО 31000-2019 «Менеджмент риска. Принципы и руководство». Эффективный риск-менеджмент или комплаенс-контроль требует соблюдения следующих принципов: интегрированность в деятельность организации; структурированный и комплексный подход; адаптированность внутренним и внешним условиям; вовлеченность причастных сторон; динамичность; базирование на наилучшей доступной информации; учет поведенческих и культурных факторов и т.д. [1.11].

При анализе вышеприведенных принципов можно заметить, что они во многом схожи, а также актуальны и для системы управления правовыми рисками.

В зарубежных странах риск-менеджмент уже давно является неотъемлемой частью всех бизнес-процессов. Исследователи отмечают, что в последнее время идет активное развитие стандартизации в области риск-менеджмента как на международном уровне, так и в отдельно взятых странах [Чалдаева, Митина, с. 13].

Рассматривая управление правовыми рисками не как статичную систему, а как процесс, можно выделить несколько последовательных стадий:

1. Выявление правовых рисков;
2. Оценка правовых рисков;
3. Контроль правовых рисков.

Начальная стадия управления правовыми рисками — их выявление и анализ. Данный этап характеризуется сбором информации о правовом риске,

иными словами, представляет собой процесс идентификации рисков событий, определения причин их возникновения, а также наступления возможных неблагоприятных последствий. К примеру, применительно к установлению договорных отношений с конкретным хозяйствующим субъектом, первый этап управления правовыми рисками заключается в сборе информации о потенциальном контрагенте, его благонадежности, финансовой стабильности, в частности, наличии в производстве судов дел с его участием в качестве ответчика и/или наличии неоконченных исполнительных производств.

На данном этапе фиксируются основные группы правовых рисков в организации. К ним могут относиться риски:

- нарушений требований действующих нормативных правовых актов и локальных актов компании;
- нарушений условий гражданско-правовых договоров и т.д.

После анализа причин возникновения правовых рисков необходимо разработать соответствующие меры, которые помогут в дальнейшем сократить количество правовых рисков. К примеру, если выявлен рост нарушений договорных обязательств со стороны компании или ее контрагентов, необходимо принять меры по совершенствованию договорной работы.

Второй этап – оценка правовых рисков. На основе данных, полученных на первом этапе, осуществляется оценка правовых рисков, а именно определение уровня риска, возможных неблагоприятных последствий в случае реализации риска и вероятности их наступления. Кроме того, в оценку правовых рисков должно закладываться определение степени влияния надежд организации: насколько возможные неблагоприятные последствия реализации правового риска будут затруднять коммерческую деятельность.

Заключительный этап представляет собой контроль правовых рисков, проведение которого осуществляется либо на постоянной основе в ходе текущей деятельности либо путем проведения периодических проверок.

Данная стадия включает, в частности, принятие организацией надлежащих мер в случае реализации риска (например, в случае неисполнения контрагентом своих обязательств по договору на стадии контроля правовых рисков компанией инициируется претензионно-исковая работа).

## ГЛАВА 2. ДОГОВОРНЫЕ РИСКИ КАК РАЗНОВИДНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РИСКОВ

### 2.1. ПОНЯТИЕ И ОСОБЕННОСТИ ДОГОВОРНЫХ РИСКОВ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Договор является одним из наиболее важных средств правового регулирования в рамках рыночной экономики. По мере развития рыночной экономики роль гражданско-правового договора только возрастает, следовательно, особую актуальность приобретает проблема рационального распределения договорных рисков и соблюдения договорной дисциплины.

Действительно, договор является средством организации системы правовых средств, с помощью которых осуществляется регулирование гражданского оборота.

Р.Ф. Степаненко полагает, что договор сам по себе является правовым средством, с помощью которого легитимируются общественные отношения в различных сферах социальной жизни. При этом установление, изменение, прекращение договорных отношений основывается на свободном волеизъявлении и согласовании интересов сторон исходя из принципа взаимной выгоды [Степаненко, Бакулина, с. 210].

Исследователи выделяют два противоположных по своей сути подхода к определению взаимосвязи категорий договора и риска. Первый подход представляет собой мнение о том, что риск - это внешний фактор по отношению к договору, а соответственно, существуют так называемые рисковые (алеаторные) сделки, т.е. любые сделки, результат которых непредсказуем (к примеру, страхование, азартные игры).

Иной подход состоит в мнении о неразрывной связи обязательства и риска. Так, например, выдающий правовед Д.И. Мейер полагал, что любое обязательство сопровождается риском. Действия, являющиеся предметом обязательства, на стадии заключения договора представляются возможными,

могут впоследствии оказаться невозможными и, соответственно, повлечь за собой причинение имущественного ущерба [Вячеславов, с. 23].

На наш взгляд, вторая точка зрения представляется более обоснованной. Как отмечалось в первой главе настоящего исследования предпринимательская деятельность всегда связана с риском, можно сказать, что риск - это сущность хозяйственной деятельности, поэтому принятие субъектом обязательств в рамках договорных отношений всегда сопряжено с риском.

Договорной риск проявляется в процессе поиска баланса интересов сторон в процессе гражданско-правового регулирования. Отметим, что соблюдение баланса интересов, подразумевающее под собой установление соразмерности прав и обязанностей субъектов правоотношений, обеспечению равных возможностей для реализации их законных интересов, является одним из основных принципов гражданско-правового регулирования, в том числе, регулирования договорных отношений.

Договорные риски в предпринимательской деятельности представляют собой возможность наступления неблагоприятных последствий в виде имущественного ущерба, возникающую в рамках существующих между хозяйствующими субъектами договорных правоотношений.

Очевидно, что вероятность реализации договорного риска можно определить с изрядной долей условности. Субъект гражданско-правовых отношений также не способен с точностью рассчитать и оценить размер потенциального ущерба. Риски могут реализоваться в признании договора недействительным или незаключенным, в неисполнении (ненадлежащем исполнении) договорных обязательств или в невозможности их исполнения по независящим от сторон обстоятельствам. Заключение договора на невыгодных условиях само по себе не является реализацией договорного риска, поскольку носит в большей степени экономический, а не правовой характер. Договорной риск в предпринимательской деятельности связан, как правило, с возможностью наступления реального ущерба, а не уменьшением

возможной прибыли. Исключением из общего правила является риск упущенной выгоды (ч. 2 ст. 15 ГК РФ), который по существу является экономическим риском.

Особенностью договорных рисков как разновидности гражданско-правовых рисков, о которых упоминалось в первой главе настоящего исследования, является отсутствие, как правило, предусмотренных законодательством пределов риска вследствие диспозитивного характера правового регулирования. Хозяйствующие субъекты, обладая автономией воли, юридическим равенством, самостоятельно определяют пределы договорных рисков. Однако необходимо отметить, что распределение рисков может осуществляться и на основании императивных норм, которые хоть и в меньшем объеме, чем диспозитивные, но также имеются в гражданском праве, поскольку принцип свободы договора не является абсолютным и не исключает вмешательства государства в договорные отношения субъектов.

Договорные риски, как и правовые риски в целом, обладают следующими признаками:

- объективно существующая возможность наступления неблагоприятных последствий;
- невозможность точным образом рассчитать потенциальный ущерб и определить степень реализации риска, т.е. вероятностный характер.
- выражение неблагоприятных последствий в виде имущественного ущерба.

Подводя итог вышеизложенному, можно сделать вывод о том, что договорные риски, под которыми понимается возможность наступления убытков для субъекта права в рамках договорных отношений, возникают при заключении любого гражданско-правового договора, поскольку риск и обязательство неразрывно связаны друг с другом.

## 2.2. ВИДЫ ДОГОВОРНЫХ РИСКОВ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Договорные риски можно классифицировать по различным основаниям.

В зависимости от времени возникновения можно выделить следующие виды договорных рисков:

- Риски, возникающие на стадии заключения договора (к примеру, несогласование всех существенных для конкретного вида договора условий влечет риск признания договора незаключенным);
- Риски, возникающие на стадии исполнения договора (как правило, связаны с недобросовестными действиями сторон, к примеру, неисполнением договорных обязательств в установленный срок, отсутствием полномочий на подписание счетов-фактур, актов приема-передачи товара и т.д., но также могут быть связаны с не зависящими от сторон обстоятельствами).

Представляется, что риски, возникающие в процессе исполнения договора, возможно предусмотреть уже на стадии заключения договора. Указанные риски могут быть снижены в значительной степени за счет следующих организационно-правовых средств:

- проверки контрагента, которая проводится для обеспечения безопасности сделки;
- правовой экспертизы договора.

Правовая экспертиза может включать в себя проверку:

1. Соблюдения формы сделки, порядка направления оферты и акцепта договора;
2. Условий договора на предмет их соответствия действующему законодательству и интересам стороны, в частности, наличия разумных мер ответственности за нарушение обязательств, дополнительных гарантий исполнений обязательств (например, залога, банковской гарантии и т.д.).

В отношении проверки контрагента отметим следующее. В 2017 году в Налоговом кодексе РФ появилась статья 54.1 [1.4]. Положения указанной статьи по сути обязывают налогоплательщика убедиться в том, что контрагент обладает достаточными ресурсами для выполнения договорных обязательств, не искажает информацию о своей деятельности.

Понятия должной осмотрительности и добросовестности активно используются судами при вынесении решений, в частности, при разрешении налоговых споров.

Так, к примеру, Верховный Суд РФ при рассмотрении кассационной жалобы общества с ограниченной ответственностью по делу об обжаловании постановления налогового органа о привлечении к ответственности указал, что истцом не было доказано проявление должной степени осмотрительности на этапе выбора контрагентов, которые не имели необходимых ресурсов для осуществления реальной хозяйственной деятельности, основных средств и товарно-материальных ценностей, соответственно, действия истца были направлены на получение необоснованной налоговой выгоды [3.4].

Необходимо отметить, что понятия осторожности и осмотрительности применимы не только к налоговым правоотношениям, но и к гражданско-правовым отношениям. Так, Верховный Суд РФ, рассматривая кассационную жалобу по делу о признании договоров недействительными, применении последствий недействительности сделок, указал, что суды нижестоящих инстанций правомерно отказали истцу в удовлетворении его требований. Суды применили положения статьи 10 ГК РФ и пришли к выводу, что истец при заключении договоров действовал неразумно, не проявил должной осмотрительности и не предпринял необходимых действий для того, чтобы исключить сомнения в правильности понимания им условий договоров [3.5].

Анализируя приведенную практику, можно сделать вывод о том, что проверка контрагентов на стадии установления договорных отношений необходима, поскольку дает возможность избежать впоследствии убытков, причиненных недобросовестностью контрагента.

Для обеспечения безопасности сделки прежде всего собираются следующие сведения:

- о регистрации юридического лица, аффилированных лицах (во избежание заключения договора с фирмой-однодневкой);
- о наличии необходимых лицензий, разрешений;
- о структуре, филиалах;
- о финансовом состоянии контрагента;
- о наличии судебных дел, исполнительных производств.

Также в текст договора может включаться раздел «гарантии и заверения», согласно которому контрагент заверит в том, что предоставляет полную и достоверную информацию о себе, обладает надлежащей правоспособностью, способен погасить имеющуюся у него задолженность и не является несостоятельным (банкротом) и т.д. Данное обстоятельство позволит в случае судебного спора доказать должную осмотрительность и осторожность.

В процессе подготовке текста договора в первую очередь необходимо обращать внимание формулировки условий договора: неясность терминов, двусмысленность положений может привести к неверному толкованию условий договора и обернуться впоследствии штрафами, убытками, неисполнением договорных обязательств [Бабаев, с. 70].

При подготовке протокола разногласий необходимо убирать или максимально сглаживать невыгодные, но при этом существенные для компании условия. Например, если компания выступает покупателем товара или заказчиком работ/услуг и контрагент настаивает на включении условия о применении ст. 317.1 ГК РФ (проценты по денежному обязательству), целесообразно включать в договор положение о запрете одновременного применения ст. 317.1 и 395 ГК РФ. В противном случае просрочка оплаты товара (работы или услуги) может обернуться для покупателя (заказчика) значительными убытками. Приведем пример из судебной практики. Истец, выступая субподрядчиком по заключенному с ответчиком договору на

выполнение строительно-монтажных работ, обратился в арбитражный суд о взыскании процентов по статье 317.1 ГК РФ в размере 956 712 руб. 20 коп, а также процентов за пользование чужими денежными средствами в сумме 956 712 руб. 20 коп., начисленных на сумму долга в соответствии со статьей 395 ГК РФ. Исковые требования были мотивированы тем, что работы по договору были сданы в срок, тогда как оплата была произведена с нарушением условий договора значительно позднее.

Истец, полагая, что подрядчик нарушил срок оплаты выполненных работ по договору, обратился в арбитражный суд с иском о взыскании процентов по статьям 317.1, 395 ГК РФ. Суд удовлетворил требования истца, взыскав проценты по ст. 317.1 и ст. 395 ГК РФ [3.14].

При анализе данного спора можно выявить проблему так называемой «двойной» ответственности. По мнению ВС РФ, проценты по ст. 317.1 ГК РФ являются по своей природе не мерой гражданско-правовой ответственности, а платой за пользование денежными средствами, что позволяет начислять проценты в случае просрочки оплаты по двум статьям одновременно. Конечно, стороны могут не включать условие о применении ст. 317.1 ГК РФ в договор, однако зачастую в силу объективно существующего неравенства переговорных возможностей заказчик (покупатель) не имеет возможности настоять на исключении подобного условия из договора. На наш взгляд, в целях соблюдения балансов интересов, разумного распределения рисков целесообразно внести изменения в норму, содержащуюся в ст. 317.1 ГК РФ, указав, что проценты по денежному обязательству могут быть взысканы только в пределах срока, установленного договором для оплаты. За пределами срока могут быть взысканы проценты за пользование чужими денежными средствами по правилам, предусмотренным ст. 395 ГК РФ.

Нельзя забывать о рисках, возникающих вследствие злоупотребления сторон своими правами при заключении договора. Рассмотрим следующий пример из судебной практики: в 2013 г. акционерное общество (арендатор) и общество с ограниченной ответственностью (арендодатель) заключили

предварительный договор аренды, согласно которому обязались заключить долгосрочный договор аренды со сроком аренды до 2025 г. с оплатой ежегодно индексируемой арендной платы в рублях по курсу доллара США. Также они подписали дополнительное письмо к предварительному договору без номера и даты, в котором распределили риск падения рубля по отношению к доллару: зафиксировали расчетный курс 33,2474 рубля за доллар и предусмотрели компенсацию арендатору со стороны арендодателя (возврат 50% оплаченной арендной платы) на случай, если обесценивание рубля превысит 10% от данного курса. Таким образом, стороны изменили условия предварительного договора, предусмотрев в пользу арендатора последствия инфляции курса рубля по отношению к доллару США — компенсацию в виде возврата части ранее уплаченной арендной платы.

В 2015 г. стороны подписали договор аренды, однако не включили в его текст дополнительное письмо. В связи с этим условия компенсации, отвечающие интересам арендатора и обеспечивающие взаимное равенство сторон договора аренды, утратили силу.

В 2016 г. арендатор обнаружил доказательства мошеннических действий своего генерального директора при заключении договора аренды на невыгодных для арендатора условиях. В связи с этим арендатор намеревался представить в следственные органы соответствующие документы для установления в действиях генерального директора признаков мошенничества по ст. 159 УК РФ.

В это же время арендатор неоднократно направлял арендодателю письма с предложением расторгнуть договор аренды по причине предусмотренных в нем кабальных условий в ущерб его интересам, а также предлагал подписать акт о возврате помещений. Однако арендодатель уклонялся как от подписания писем, так и от принятия помещений обратно.

В итоге суды всех трех инстанций поддержали доводы арендатора, признав, что указанные положения договора явно убыточны и невыгодны для

него, а действия арендодателя являются злоупотреблением правом. При этом суды руководствовались ст. 10, 168 и п. 2 ст. 174 ГК РФ [3.7].

Анализируя приведенный спор, можно сделать вывод, что завышенная арендная плата в итоге привела к признанию действий одной из сторон злоупотреблением правом, а договора аренды – недействительным. Включив в текст основного договора условие о распределении риска падения рубля по отношению к доллару, арендодатель избежал бы многочисленных судебных издержек (надо отметить, спор рассматривался тремя инстанциями) и негативных последствий признания договора недействительным.

Отдельно стоит выделить договорные риски, возникающие в связи с использованием конфиденциальной информации, в том числе сведений, составляющих коммерческую тайну. В настоящее время доля нематериальных активов в активах коммерческих организаций неуклонно растет, соответственно, разглашение конфиденциальной информации может повлечь за собой причинение довольно серьезного имущественного ущерба.

Приведем пример из судебной практики. Общество обратилось в суд о компенсации ущерба в сумме 1 200 000 руб., причиненного разглашением конфиденциальной информации по договору на оказание услуг, заключенному с рекламным агентством (ответчик). Предметом заключенного между сторонами договора являлась организация и проведение комплекса маркетинговых мероприятий, направленных на развитие продаж и продвижение новых и существующих продуктов.

Истец указал, что в октябре 2012 года правоотношения по договору были прекращены по инициативе истца вследствие недобросовестных действий со стороны ответчика. После того, как истец официально объявил о своем решении разорвать все деловые отношения с ответчиком, в средства массовой информации появилась информация об этом.

По мнению истца, ответчиком были нарушены условия о неразглашении конфиденциальной информации по договору: сотрудником рекламного агентства на интернет-сайте была раскрыта информация об

условиях договора, этапах рекламной кампании, которая в соответствии с договором не должна была раскрываться третьим лицам.

В итоге суды первой, апелляционной и кассационной инстанции пришли к выводу, что истец не доказал факт причинения ущерба и размер данного ущерба [3.6].

Из представленного спора можно сделать вывод, что недостаточно одного только включения в договор раздела о конфиденциальности. Целесообразно также устанавливать конкретные штрафы (дифференцированную шкалу штрафов в зависимости от тяжести нарушения) за нарушение режима конфиденциальности, поскольку размер штрафа легко доказуем по сравнению с размером убытков. Помимо этого, в компании должен быть введен режим коммерческой тайны в соответствии с действующим законодательством.

Таким образом, на стадии исполнения договора риски могут перераспределены путем изменения определенных условий договора, расторжения договора, в том числе, в одностороннем порядке в случае, к примеру, существенного нарушения договорных обязательств другой стороной.

### ГЛАВА 3. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОГОВОРНЫХ РИСКОВ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

#### 3.1. СУЩНОСТЬ И ПРИНЦИПЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОГОВОРНЫХ РИСКОВ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Как уже отмечалось в предыдущей главе настоящего исследования, установление договорных отношений всегда связано с распределением рисков. При этом само по себе распределение рисков выступает одной из правовых форм управления рисками (наряду с императивным возложением риска законодателем на ту или иную сторону). Представляется очевидным тот факт, что с помощью гражданско-правового регулирования невозможно полностью устранить риски, возникающие в гражданском обороте, однако возможно ограничить объем принимаемых субъектами рисков в целях соблюдения баланса интересов участников правоотношений.

Несмотря на то, что распределение договорных рисков по своей природе обоюдно, поскольку осуществляется на стадии заключения договора, согласования его условий обеими сторонами, каждая сторона при этом преследует цель максимального снижения своих собственных рисков.

Необходимо отметить, что действующее законодательство содержит, хотя и не раскрывает понятие «распределение рисков». Так, в ст. 22 Федерального закона от 29.10.1998 №164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» содержатся общие правила распределения рисков по договору: с момента фактической приемки ответственность за сохранность предмета лизинга несет лизингополучатель; риск невыполнения обязанности продавцом при купле-продаже предмета лизинга несет сторона, выбравшая этого продавца; риск несоответствия предмета лизинга целям его использования и связанных с этим убытков несет сторона, которая выбрала

предмет лизинга [1.7]. В силу диспозитивного характера указанных норм риски могут быть перераспределены сторонами при заключении договора.

Некоторые исследователи отмечают, что распределение договорных рисков может осуществляться как диспозитивно, так и императивно. В случае применения диспозитивного способа стороны договора самостоятельно распределяют риски, поскольку такая возможность предусмотрена законодателем, тогда как при императивном способе подобной возможности нет (так, например, в вещном праве значительно больше императивным норм, соответственно, нет возможностей для распределения рисков).

Однако представляется, что во втором случае речь идет не о распределении, а о возложении риска на ту или иную сторону. Соответственно, можно сделать вывод о том, что сущность распределения договорных рисков определяется диспозитивным характером регулирования гражданских правоотношений и состоит в самостоятельном распределении договорных рисков участниками правоотношений. При этом стороны могут распределить возможные неблагоприятные последствия как из потенциальных нарушений обязательств, так и любых других обстоятельств, которые стороны не могли предвидеть и предотвратить.

Основными критериями распределения договорных рисков являются:

- рациональность (экономическая эффективность);
- справедливость.

Рациональность подразумевает под собой распределение риска негативных последствий с минимальными издержками, что само по себе является экономически эффективным. Для гражданского права в целом характерен принцип разумности. В действующем гражданском законодательстве разумность, равно как и добросовестность, положена в основу многих положений. Так, например, в п. 3 ст. 602 ГК РФ законодатель прямо указывает на разумность как на правовой принцип. Разумность или рациональность в практической деятельности выражается в экономности (экономической эффективности).

Необходимо отметить, что критерий справедливости может вступать в противоречие с критерием экономической эффективности, поскольку эффективность всегда предполагает деятельность в условиях ограниченности ресурсов. Справедливость представляется основополагающей ценностью права и нацелена на сохранение ограниченных экономических ресурсов. Так, например, из соображений справедливости в силу положений ст. 600 ГК РФ риск случайной гибели имущества, переданного под выплату пожизненной ренты, возлагается на не владеющего им плательщика ренты [Архипов, с. 3]. Несмотря на то, что стороны распределяют договорные риски исходя из соображений экономической эффективности, предполагается, что в контексте гражданско-правового регулирования справедливость, цель которой – соблюдение баланса интересов, является более весомым критерием распределения рисков как для законодателя, так и для правоприменителя (например, суда).

Распределение договорных рисков основывается на принципе свободы договора, иными словами, юридически равные стороны самостоятельно определяют вид, содержание и условия договора. Однако указанный принцип не является абсолютным, он может быть ограничен в целях необходимой защиты «слабой» стороны, публичных интересов, а также обеспечения баланса интересов участников гражданских правоотношений [Власова, с. 70].

В силу п. 3 ст. 428 ГК РФ сторона вправе потребовать изменения или расторжения договора, если при заключении договора условия договора были определены одной из сторон, в то время как другая сторона в силу явного неравенства переговорных возможностей была поставлена в положение, существенно затрудняющее согласование иного содержания отдельных условий договора. Данная норма была введена в закон в 2015 году в рамках масштабной реформы гражданского законодательства. Целью нововведения явилась как раз защита интересов «слабой» стороны правоотношений и обеспечение баланса интересов. Однако суды до сих пор практически не применяют указанную норму. Так, например, при рассмотрении спора о

взыскании неустойки за нарушение сроков поставки по договору суды первой, апелляционной и кассационной инстанции не приняли во внимание ссылку ответчика на п. 3 ст. 428 ГК РФ, указав, что спорный договор не является договором присоединения и не отвечает критериям, установленным в пункте 3 статьи 428 Гражданского кодекса, ответчик документально не подтвердил свое несогласие с условиями договора; доказательств направления заказчику конкретных предложений по изменению условий договора, а также отказа заключить договор на иных условиях, то есть доказательств неравенства сторон в ходе процедуры заключения договора не представлено, как и не доказана несправедливость договорных условий [3.15].

Очевидно, что данная норма, в частности, понятие явного неравенства переговорных возможностей не конкретизировано, поэтому неизбежны проблемы правоприменения. С одной стороны, отсутствие перечня факторов, свидетельствующих о неравенстве возможностей субъектов при заключении договора, позволяет судам “не замыкаться” только на перечисленных факторах. С другой стороны, отсутствие хотя бы приблизительных критериев неравенства влечет за собой непонимание нормы и, как следствие, ее неприменение или неправильное применение [Пьянкова, с. 62]. Представляется целесообразным дополнить норму следующим положением: «при установлении явного неравенства переговорных возможностей суды оценивают с точки зрения принципов разумности и добросовестности целесообразность включения в договор обременительных для другой стороны условий, соразмерность установленных договором мер ответственности за нарушение обязательств по договору, степень неравенства экономических возможностей сторон и иные факторы, свидетельствующие о явном нарушении баланса интереса сторон».

Таким образом, распределение рисков осуществляется участниками хозяйственного оборота самостоятельно, на основе принципа свободы договора, с учетом положений действующего законодательства и направлено на снижение возможности наступления неблагоприятных последствий для

субъекта хозяйственных отношений. При этом распределение рисков должно осуществляться с учетом интересов обеих сторон.

### 3.2. ПРАВОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ СНИЖЕНИЯ ДОГОВОРНЫХ РИСКОВ

При распределении договорных рисков каждая сторона преследует цель заключить договор на наиболее выгодных и безопасных для себя условиях. Рассмотрим возможные правовые инструменты для снижения договорных рисков и проблемы, связанные с их применением.

Одним из таких инструментов является институт возмещения потерь (аналог indemnity в английском праве), предусмотренный ст. 406.1 ГК РФ. Содержание указанного института состоит в том, что стороны могут предусмотреть своим соглашением обязанность одной из сторон возместить имущественные потери другой стороны при наступлении определенных в соглашении обстоятельств. Особенностью таких потерь является то, что они не связаны с нарушением договорных обязательств – это ущерб, возникший вследствие невозможности исполнения обязательства, предъявления требований третьими лицами или органами государственной власти к стороне (третьему лицу). Подобные соглашения могут применяться не только в крупных сделках (инвестиционных проектах, сделках слияния и поглощения), но и в стандартных сделках купли-продажи, аренды, подряда, перевозки и т.д. [Дякин, с. 43]. Так, например, в случае, если для выполнения работ по договору подряда требуется получение специального разрешения органа власти, то потери, вызванные невозможностью получения такого разрешения по тем или иным причинам, не связанным с виной субъекта, по соглашению сторон могут быть возмещены стороной, на которую возлагалась обязанность по получению такого разрешения.

Очевидно, что согласованные сторонами обстоятельства возмещения потерь должны быть прямо или косвенно связаны с предметом договора и

вытекающими из него обязательствами, соответственно, соглашение может быть заключено только между сторонами обязательства. Нынешняя редакция нормы не содержит однозначного указания на то, что соглашение о возмещении потерь может быть заключено только между сторонами основного обязательства (как это было указано законодателем в первоначальной версии), что позволяет толковать норму расширительно [4.4].

Как показывает судебная практика, на данный момент нет единообразия в понимании института возмещения потерь. Более того, зачастую как субъекты правоотношений, так и суды подменяют понятия убытки и потери, что влечет за собой неправильное применение указанных норм права.

Так, Арбитражный суд Уральского округа рассматривал жалобу конкурсного кредитора на определение о включении в реестр требований другого кредитора в размере 8 млн. рублей на основании заключенного с должником договора о возмещении упущенной выгоды.

Заявитель жалобы считал, что ст. 406.1 ГК РФ в данном случае не подлежала применению, поскольку из буквального толкования договора о возмещении упущенной выгоды следовало, что его предметом являлось не возмещение имущественных потерь (убытков) должника, а совершение им на возмездной основе определенных действий по отказу должника от права аренды в пользу кредитора, которые не относятся к обстоятельствам, носящим вероятностный характер. Суд не принял доводы заявителя во внимание и указал, что возмещение должнику упущенной выгоды представляло собой возмещение доходов, которые должник не получил и не получит в будущем в связи с отказом от права аренды [3.8]. Таким образом, из данного спора видно, что понятия упущенной выгоды и имущественных потерь отождествляются судом.

Помимо этого, риск злоупотребления правом со стороны, являющейся выгодоприобретателем по соглашению о возмещении потерь, довольно велик при существующей редакции нормы. Анализ судебной практики показал, что

суды не уделяют должного внимания установлению причин наступления предусмотренных сторонами обстоятельств.

В целях соблюдения баланса интересов предлагается дополнить ст. 406.1 ГК РФ пунктом 6 следующего содержания: «в случае если судом будет установлено, что сторона, в пользу которой должно быть осуществлено возмещение потерь, недобросовестно содействовала наступлению обстоятельства, на случай которого установлено это возмещение, такое обстоятельство считается ненаступившим».

Пожалуй, наиболее распространенный способ снижения рисков является обеспечение исполнения обязательства с помощью неустойки, задатка, залога, поручительства и других правовых инструментов. Как отмечает А.С. Власова, все способы обеспечения обязательств можно разделить исходя из «момента возникновения регулятивной функции по отношению к риску предпринимательской деятельности» на предварительные (неустойка, залог, независимая гарантия, задаток, обеспечительный платеж) и последующие (удержание) [Власова, с. 29].

Неустойка носит двойственный характер, с одной стороны, выступает способом обеспечения обязательств, с другой - мерой ответственности за нарушение обязательства. Нельзя забывать о положениях статьи 333 ГК РФ, которая позволяет суду снижать неустойку в случае явной несоразмерности последствиям нарушения договорного обязательства. Согласно позиции ВАС РФ суд может уменьшить неустойку вне зависимости от ходатайства стороны на любой стадии процесса.

Некоторые ученые полагают, что вышеизложенный подход в значительной мере снижает эффективность неустойки как средства снижения договорных рисков, а также возлагает на кредитора обязанность по доказыванию соразмерности неустойки [Власова, с. 30]. Однако представляется, что законодатель предусмотрел подобную возможность исходя из общих принципов гражданско-правового регулирования, в частности, с целью обеспечения упомянутого ранее баланса интересов

сторон. К тому, что взыскание неустойки не лишает кредитора права требовать возмещения убытков, что гарантирует восполнение имущественного ущерба, причиненного кредитору, в полном объеме.

Залог также является эффективным средством для минимизации рисков неисполнения (ненадлежащего исполнения) договорных обязательств. Преимущества данного способа обеспечения обязательств следующие:

- в силу ст. 334 ГК РФ у кредитора есть преимущественное право на удовлетворение указанных требований за счет заложенного имущества;

- у должника есть установленная законом обязанность по обеспечению сохранности имущества до момента полного исполнения им принятых на себя обязательств (ст. 343 ГК РФ);

- согласно ст. 353 ГК РФ в случае перехода прав на предмет залога другому лицу право залога остается неизменным.

Однако у института залога в контексте снижения рисков есть определенные недостатки. Так, залог всегда связан с дополнительными издержками кредитора на хранение предмета залога или проверку его сохранности. Поэтому при решении о применении необходимо учитывать возможные затраты и потенциальную выгоду, иными словами, выбор способа обеспечения обязательства должен быть эффективным. Помимо этого, в случае оставления предмета залога у залогодателя есть риск его несохранения, что сводит к минимуму эффективность залога как средства снижения договорных рисков. Необходимо также учитывать, что и на заложенное имущество может быть обращено взыскание (при недостаточности у должника иного имущества для удовлетворения требований).

Задаток по своей природе является правовым инструментом, с помощью которого сторона может частично компенсировать возможные негативные последствия еще до нарушения обязательства. Особенность задатка также состоит в том, что он минимизирует риски обеих сторон. В силу п. 2 ст. 381 ГК РФ если обязательство не исполнено по вине стороны,

давшей задаток, то он остается у другой стороны; а в случае неисполнения договора стороной, получившей задаток, уже у нее возникает обязанность уплатить сумму задатка в двойном размере другой стороне.

Поручительство, в отличие от неустойки, залога и задатка, по мнению исследователей, не обладает стимулирующей функцией, поскольку предполагает возможность исполнения обязательств иным лицом - поручителем.

В случае использования независимой гарантии специальный субъект (гарант) обязуется по просьбе принципала уплатить указанному им третьему лицу (бенефициару) определенную денежную сумму (ст. 368 ГК РФ). Банковская гарантия как разновидность независимой гарантии активно используется для обеспечения исполнения обязательств в сфере государственных и муниципальных закупок, что свидетельствует о высокой эффективности данного правового инструмента. Однако необходимо указать, что гарантия дает возможность минимизировать риски только в пределах заранее установленной суммы.

Удержание, в отличие от иных способов обеспечения обязательств, применяется уже в случае неисполнения должником обязательства и представляет собой не столько инструмент для минимизации риска (поскольку риск уже реализовался), сколько мерой правового воздействия на должника.

Помимо способов обеспечения обязательств в гражданском праве имеется такой эффективный правовой инструмент для снижения рисков при заключении договора, как заверения. Данный институт появился сравнительно недавно в российском праве – статья 431.2 (заверения об обстоятельствах) была внесена в ГК РФ в 2015 году, поэтому правоприменительная практика не отличается единообразием.

Согласно положениям указанной статьи сторона, предоставившая другой стороне недостоверные заверения об обстоятельствах, имеющих значение для заключения договора, его исполнения или прекращения, обязана

возместить другой стороне причиненные убытки или уплатить предусмотренную договором неустойку. Причем заверения могут быть даны как при заключении договора, так и после его заключения. В свою очередь обстоятельства, в отношении которых могут быть даны заверения, могут относиться к предмету договора, наличию необходимых разрешений, финансовому состоянию контрагента, соответствию условий договора применимому праву и т.д.

При этом ответственность за предоставление недостоверных сведений может выражаться не только в возмещении убытков, уплате неустойки, но и отказе от договора (если односторонний отказ не запрещен договором).

Гражданский кодекс РФ не дает однозначного ответа на вопрос о том, как рассчитываются убытки, причиненные недостоверностью сведений:

- по модели договорной ответственности, характерной для английского института warranties, предполагающей восстановление стороны в то положение, в котором она находилась бы, если бы заверение было достоверно;
- по модели деликтной ответственности, т.е. восстановления стороны в положение, существовавшее до заключения договора (защита негативного интереса, характерная для английских representations) [4.4].

Так или иначе, ответственность, предусмотренная ст. 431.2 ГК РФ, довольно серьезная. Несмотря на отсутствие закрепленной обязанности по проверке контрагента перед заключением договора, предполагается, что сторона, руководствуясь общими принципами разумности и осмотрительности, проводит проверку контрагента и предоставляемой им информации для обеспечения безопасности сделки. Так, например, Шестнадцатый арбитражный апелляционный суд при рассмотрении дела о взыскании неустойки за предоставление недостоверных сведений об отсутствии обременений имущества, передаваемого по договору купли-продажи, указал, что предоставление неполной информации о залоге или

непредоставление такой информации не может расцениваться как предоставление недостоверных заверений об обстоятельствах, поскольку истцу самому следовало принять меры для проверки состояния имущества ответчика [3.17]. Соответственно, по мнению апелляционного суда, истец не проявил должной осмотрительности и добросовестности, что повлекло правомерный отказ суда первой инстанции в удовлетворении его требований.

На наш взгляд, такой подход в корне неверный, поскольку сводит на нет эффективность заверений как средства минимизации рисков, а также противоречит сущности института заверений – презумпции того, что сторона, получившая заверения, будет на них полагаться.

Исходя из вышеизложенного, полагаем целесообразным дополнить действующую редакцию ст. 431.2 ГК РФ положением следующего содержания: «Лицо, предоставившее заведомо недостоверное заверение, не может в обоснование освобождения от ответственности сослаться на то, что полагавшаяся на заверение сторона договора не проявила должную осмотрительность и сама не выявила недостоверность такого заверения».

### 3.3. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РИСКОВ НАСТУПЛЕНИЯ ОБСТОЯТЕЛЬСТВ НЕПРЕОДОЛИМОЙ СИЛЫ

Риски, связанные с «невиновным» неисполнением договорных обязательств сторонами – наименее управляемые: их трудно предусмотреть и снизить в силу высокой степени неопределенности.

Особую актуальность в настоящее время, в условиях пандемии COVID-19, приобрела проблема распределения рисков форс-мажора между сторонами договора. Стоит отметить, что на практике стороны зачастую легкомысленно относятся к распределению рисков неисполнения обязательств вследствие обстоятельств непреодолимой силы, включая в договор стандартные формулировки, которые носят абстрактный характер и

не могут обезопасить сторону, неисполнившую обязательство и ссылающуюся впоследствии на обстоятельства непреодолимой силы. При этом предполагается, что отсутствие в договоре согласованных условий об обстоятельствах непреодолимой силы, в частности условия о пандемии, «не лишает контрагентов права обращаться к конструкции форс-мажора в судебном разбирательстве» [Быченков, с. 90].

По общему правилу, лицо, не исполнившее (ненадлежащим образом исполнившее) обязательство, несет ответственность кроме случаев неисполнения обязательств вследствие непреодолимой силы. Под непреодолимой силой законодатель понимает чрезвычайные и непредотвратимые обстоятельства, при этом указывая, что к таким обстоятельствам нельзя относить, к примеру, нарушение обязанностей со стороны контрагентов должника отсутствие на рынке нужных для исполнения товаров, отсутствие у должника необходимых денежных средств [1.1].

Оставляя перечень обстоятельств непреодолимой силы открытым, законодатель опирается на оценочные критерии чрезвычайности и непредотвратимости, что влечет за собой неоднозначное толкование указанной нормы и отсутствие единообразия в судебной практике [Пулич, с. 54].

Помимо этого, пандемия COVID-19 показала, что и обстоятельства, исключаемые законодателем из перечня обстоятельств непреодолимой силы, могут при определенных условиях являться основанием для освобождения должника от ответственности.

Верховный Суд РФ в своем «Обзоре по отдельным вопросам судебной практики, связанным с применением законодательства и мер по противодействию распространению на территории Российской Федерации новой коронавирусной инфекции (COVID-19) № 1» от 21.04 2020 указал, что «признание распространения новой коронавирусной инфекции обстоятельством непреодолимой силы не может быть универсальным для

всех категорий должников, независимо от типа их деятельности, условий ее осуществления, в том числе региона, в котором действует организация, в силу чего существование обстоятельств непреодолимой силы должно быть установлено с учётом обстоятельств конкретного дела (в том числе срока исполнения обязательства, характера неисполненного обязательства, разумности и добросовестности действий должника и т.д.)» [3.3]. Меры по ограничению распространения инфекции, принимаемые государственными и муниципальными органами (ограничение передвижения физических лиц, транспортных средств, запрет на проведение массовых мероприятий, приостановление деятельности организаций и т.д.), по мнению Верховного Суда РФ, признаются форс-мажором только в случае, если будут установлены их соответствие критериям чрезвычайности и непреодолимости, а также причинно-следственная связь между обстоятельством и неисполнением обязательства.

Отсутствие денежных средств у должника может быть признано форс-мажором и, соответственно, основанием для освобождения от ответственности в случае, если оно вызвано ограничительными мерами и хозяйствующий субъект действовал разумно и добросовестно.

Иными словами, суд при решении вопроса об освобождении должника от ответственности должен установить следующие факты:

- наличие обстоятельств непреодолимой силы, их продолжительность;
- наличие причинно-следственной связи между обстоятельствами непреодолимой силы и неисполнением (ненадлежащим исполнением) обязательства;
- непричастность стороны к созданию обстоятельств непреодолимой силы;
- принятие стороной разумных мер, направленных на снижение рисков [3.3].

Приведем пример из судебной практики. Так, при рассмотрении дела о взыскании неустойки с поставщика за просрочку исполнения обязательства по договору Четвертый арбитражный апелляционный суд поддержал суд первой инстанции, оставив решение об отказе в удовлетворении требований в силе. Суды установили, что по договору, заключенному с заказчиком, поставщик принял на себя обязательства по поставке и монтажу медицинского оборудования. Однако заказчик отказался принять инженеров поставщика для сборки и ввода в эксплуатацию поставленного оборудования без обязательной 14-дневной изоляции. К работам по монтажу оборудования персонал поставщика приступил только после получения разъяснений из регионального управления Роспотребнадзора. Вышеуказанные обстоятельства повлекли за собой просрочку исполнения договорных обязательств и начисление заказчиком пени в размере 10,5 миллионов рублей.

В итоге суды пришли к выводу, что в действиях ответчика отсутствовали признаки недобросовестного поведения, а нарушение срока ввода оборудования в эксплуатацию было вызвано объективной невозможностью его установки и монтажа в связи с принятыми мерами по нераспространению новой коронавирусной инфекции, что может быть квалифицировано как обстоятельство непреодолимой силы [3.18].

Таким образом, анализ судебной практики показал, что пандемия COVID-19 не рассматривается правоприменителем как безусловное основание для освобождения должника от ответственности за неисполнение (ненадлежащее исполнение) обязательства, несмотря на то, что по смыслу действующего законодательства пандемия сама по себе является обстоятельством непреодолимой силы, поскольку носит чрезвычайный и непреодолимый характер; квалификация того или иного обстоятельства как форс-мажорного будет зависеть от условий конкретного спора [Клещуков, Ляпина, с. 129].

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что сторонам при заключении договора следует также распределять риски наступления

обстоятельств непреодолимой силы. Эффективными инструментами распределения таких рисков являются институт возмещения потерь, а также право на односторонний отказ от договора в случае наступления определенных обстоятельств (к примеру, на случай введения новых ограничительных мер) [4.5].

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Категория риска неразрывно связана с предпринимательской деятельностью. Несмотря на этот факт, в цивилистике до сих пор не выработан единый подход к пониманию риска в гражданском праве, что отражается и на законодательном регулировании: понятие риска используется в различных контекстах и наделяется различным содержанием, что придает особую актуальность данному исследованию.

В ходе настоящего исследования были решены следующие задачи:

- в первой главе были рассмотрены общие положения о правовых рисках в предпринимательской деятельности
- во второй главе определены понятие, особенности и виды договорных рисков как разновидности предпринимательских рисков;
- в третьей главе проанализированы механизм распределения договорных рисков в предпринимательской деятельности и правовые инструменты снижения договорных рисков в предпринимательской деятельности.

В результате исследования были сформулированы следующие выводы и рекомендации по совершенствованию действующего законодательства:

1. В силу того, что предпринимательская деятельность определяется через наиболее существенный признак – риск, принятие субъектом обязательств в рамках любых договорных отношений неразрывно связано с риском. Иными словами, риск не является внешним фактором по отношению к договору, а все договоры, заключаемые хозяйствующими субъектами, являются средствами распределения рисков.

2. Сущность договорных рисков в предпринимательской деятельности состоит в возможности наступления неблагоприятных последствий в виде имущественного ущерба, которая возникает в рамках существующих между хозяйствующими субъектами договорных правоотношений. Договорные

риски могут реализоваться не только в «случайных» (не зависящих от сторон) обстоятельствах, вызвавших невозможность исполнения обязательств, как это зачастую понимается правоведами, но и в виновных действиях сторон, связанных с неисполнением или ненадлежащим исполнением договорных обязательств.

3. Распределение договорных рисков осуществляется на стадии заключения договора, согласования его условий обеими сторонами, носит обоюдный характер, при этом каждая сторона преследует цель максимального снижения своих собственных рисков. Организационно-правовыми средствами для снижения рисков на стадии заключения гражданско-правового договора являются процедура проверки контрагента и юридической чистоты сделки, а также правовая экспертиза условий договора (в приложении к настоящему исследованию приведено типовое положение о договорной работе, разработанное с учетом рекомендаций по минимизации договорных рисков).

4. Сущностью распределения договорных рисков в силу диспозитивного характера гражданско-правового регулирования является самостоятельное определение сторонами пределов риска. Иными словами, распределение договорных рисков осуществляется на основании принципа свободы договора, который в то же время может быть ограничен с целью обеспечения баланса интересов участников хозяйственного оборота.

5. При определении сущности и принципов распределения договорных рисков, в частности ограничения принципа свободы договора с целью обеспечения баланса интересов сторон, была выявлена проблема применения положений п. 3 ст. 428 ГК РФ, согласно которой сторона вправе потребовать изменения или расторжения договора, если при заключении договора условия договора были определены одной из сторон, в то время как другая сторона в силу явного неравенства переговорных возможностей была поставлена в положение, существенно затрудняющее согласование иного содержания отдельных условий договора. Отсутствие хотя бы приблизительных

критериев неравенства переговорных возможностей влечет «парализует» суды, которые практически не применяют данную норму, поэтому предлагается дополнить п. 3 ст. 428 ГК РФ следующим положением: «при установлении явного неравенства переговорных возможностей суды оценивают с точки зрения принципов разумности и добросовестности целесообразность включения в договор обременительных для другой стороны условий, соразмерность установленных договором мер ответственности за нарушение обязательств по договору, степень неравенства экономических возможностей сторон и иные факторы, свидетельствующие о явном нарушении баланса интереса сторон».

6. В качестве правовых инструментов минимизации договорных рисков могут выступать: способы обеспечения обязательств, возмещение потерь, заверения об обстоятельствах.

7. При анализе правоприменительной практики, связанной с институтом возмещения потерь как средством снижения договорных рисков, было обнаружено, что суды не уделяют должного внимания установлению причин наступления предусмотренных сторонами обстоятельств, что в свою очередь значительно повышает риск злоупотребления правом со стороны, которая использует такой инструмент для снижения своих рисков по договору. Руководствуясь принципом обеспечения баланса интересов сторон при распределении договорных рисков предлагаем дополнить ст. 406.1 ГК РФ пунктом 6 следующего содержания: «в случае если судом будет установлено, что сторона, в пользу которой должно быть осуществлено возмещение потерь, недобросовестно содействовала наступлению обстоятельства, на случай которого установлено это возмещение, такое обстоятельство считается ненаступившим».

8. Институт заверения об обстоятельствах в контексте распределения рисков позволяет снизить возможность наступления неблагоприятных имущественных последствий для стороны, полагавшейся на недостоверные сведения относительно договора, предоставленные другой стороной. Анализ

правоприменительной практики показал, что суды зачастую исходят из того, что лицо должно проявить осмотрительность и проверить предоставляемые сведения, в отношении которых даны заверения – в противном случае лицо лишается права требовать возмещения убытков, уплаты неустойки. Проблема подобного подхода правоприменителя в том, что он нивелирует эффективность заверений как средства минимизации рисков, поскольку противоречит законодательно закрепленной презумпции того, что сторона, получившая заверения, будет на них полагаться. Исходя из вышеизложенного, полагаем целесообразным дополнить действующую редакцию ст. 431.2 ГК РФ положением следующего содержания: «лицо, предоставившее заведомо недостоверное заверение, не может в обоснование освобождения от ответственности ссылаться на то, что полагавшаяся на заверение сторона договора не проявила должную осмотрительность и сама не выявила недостоверность такого заверения».

Таким образом, в ходе исследования проведен всесторонний анализ подходов к определению договорных рисков, целей, способов и критериев их распределения, правовых средств их минимизации с точки зрения эффективности и целесообразности применения, даны рекомендации по совершенствованию гражданского законодательства, а также практические рекомендации по снижению договорных рисков в процессе организации договорной работы на предприятии.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

## 1. ОФИЦИАЛЬНЫЕ ИСТОЧНИКИ

1.1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): Федеральный закон от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (с послед, изм. и доп.) // Собрание законодательства РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.

1.2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая): Федеральный закон от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ(с послед, изм. и доп.) // Собрание законодательства РФ. 1996. № 5. Ст. 410.

1.3. Уголовный кодекс: федеральный закон от 13 июня 1996 г. № 63-ФЗ(с послед, изм. и доп.) // Собрание законодательства РФ. 1996. № 25 Ст. 2954.

1.4. Налоговый кодекс (часть первая): федеральный закон от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ //Собрание законодательства РФ. 1998. № 31. ст. 3824.

1.5. Кодекс торгового мореплавания: федеральный закон от 30 апреля 1999 г. № 81-ФЗ(с послед, изм. и доп.) // Собрание законодательства РФ. 1999. № 18. Ст. 2207.

1.6. Об организации страхового дела в Российской Федерации: закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1(с послед, изм. и доп.)// Российская газета. 1993. — №6.

1.7. О финансовой аренде (лизинге): федеральный закон от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1998. № 44. ст. 5394.

1.8. О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля: федеральный закон от 26.12.2008 № 294-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2008. № 52. Ст. 6249.

1.9. О внесении изменений в Федеральный закон «О защите конкуренции»: федеральный закон от 1 марта 2020 г. № 33-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2020. № 9. Ст. 1125.

1.10. Об организации управления правовым риском и риском потери деловой репутации в кредитных организациях и банковских группах: письмо Банка России от 30 июня 2005 г. № 92-Т // Вестник Банка России. 2005. № 34.

1.11. Менеджмент риска. Принципы и руководство: ГОСТ Р ИСО 31000-2019, утв. Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 10 декабря 2019 г. № 1379-ст// М.: Стандартиформ. 2020.

## 2. НАУЧНАЯ И УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА

2.1. Абрамов С.Г. Развитие теории риска и категории «юридическая ответственность» в гражданском, предпринимательском, страховом праве: современное состояние проблемы // Проблемы экономики и юридической практики. 2018. № 6. С. 40-47.

2.2. Агамиров К.В. Прогнозирование правовых рисков // Социально-экономические науки. 2017. № 4. С. 51-55.

2.3. Архипов Д.А. Распределение договорных рисков в гражданском праве: экономико-правовое исследование / Академия АБ «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры». Москва: Статут. 2012. 109 с.

2.4. Арямов А.А. Общая теория риска: юридический, экономический и психологический анализ: монография / 2-е изд., перераб. и доп. М.: РАН; ВолтерсКлувер. 2010. 208 с.

2.5. Бабаев О.Т. Управление договорными рисками // Вестник науки и образования. 2019. № 10 (64). С. 69-71.

2.6. Быченко П.С. Распространение COVID-19 как обстоятельство непреодолимой силы в контексте освобождения от гражданско-правовой ответственности // Вопросы российской юстиции. № 7. 2020. С. 87-100.

2.7. Власова А.С. Гражданско-правовые средства регулирования риска предпринимательской деятельности // Нотариус. № 5. 2007. С.28-32.

2.8. Вячеславов Ф.А. Договор как гражданско-правовое средство распределения рисков в интересах участников гражданского оборота // Гражданское право. № 2. 2005. С. 21-26.

2.9. Гринева А.В. Правовые риски и их минимизация: вопросы теории // Вестник Арбитражного суда Московской области. 2019. № 1. С. 77-87.

2.10. Дякин М.А. Институт возмещения потерь в гражданском праве // В мире студенческой науки: сборник статей II Международного научно-исследовательского конкурса. Пенза. 2021. С. 42-45.

2.11. Иванова Ю.А., Меняйло Л.Н., Федулов В.И. Принцип свободы договора в гражданском праве // Вестник Московского университета МВД России. № 5. 2018. С. 69-71.

2.12. Кабаков В.С. Предпринимательские риски: сущность, виды, возможности управления // Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина. 2012. № 3 (6). С. 81-86.

2.13. Киселева И.А., Симонович Н.И. Оценка рисков в бизнесе // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2017. № 3 (10). С. 244–257.

2.14. Клещуков Е.И., Ляпина Е.Г. Пандемия (COVID-19) как обстоятельства непреодолимой силы // Международный научно-исследовательский журнал. № 2(104). 2021. С. 127-129.

2.15. Кочанжи И.Д. Правовые риски в предпринимательской деятельности // Вестник Екатеринбургского института. № 1(45). 2019. С. 116-119.

2.16. Краснов В.С., Чумакова Н.В. Риски в деятельности малых и средних предприятий // Международный научно-исследовательский журнал. 2014. С. 80-82.

2.17. Крючков Р.А. Правовое управление рисками: понятие и сущность явления // Вестник КГУ им. Н.А. Некрасова. 2015. № 6. С. 153-156.

2.18. Крючков Р.А. Риск в праве: генезис, понятие и управление: автореферат дис. канд. юрид. наук / Нижний Новгород, 2011. 27 с.

2.19. Лансков А.В., Фомин Е.П., Чумак В.А. Риск в предпринимательской деятельности // Экономические науки. 2011. № 11(84). С. 155-158.

2.20. Лапина М.А., Карпухин Д.В. Гражданско-правовые и публично-правовые риски в предпринимательской деятельности // Экономика. Налоги. Право. 2014. № 4. С. 85-90.

2.21. Магазинер Я.М. Общая теория права на основе советского законодательства // Правоведение. 1999. № 1. С. 128-138.

2.22. Мамчун В.В. Риск в юридической деятельности: сущность и детерминация // Юридическая техника. № 13. 2019. С. 243-248.

2.23. Мартиросян А.Г. К вопросу о риске в гражданском праве Российской Федерации // Современное право. 2009. № 9. С. 60–64.

2.24. Ойгензихт В.А. Проблема риска в гражданском праве. Душанбе: Ирфон. 1972. 225 с.

2.25. Ординарцев И.И. Проблемы становления комплаенс в России // Управленческие науки. 2020. № 10 (2). С. 31-40.

2.26. Осипов М.Ю. Понятие и классификация рисков в праве // Юридическая техника. 2019. № 13. С. 269-274.

2.27. Попондопуло В.Ф., Петров Д.А. Комплаенс как правовой инструмент минимизации рисков и профилактики правонарушений // Вестник СПбГУ. Право. 2020. № 11 (1). С.102-114.

2.28. Пулич О.В. Проблема определения обстоятельств непреодолимой силы. Коронавирус как форс-мажор // Океанский менеджмент. № 2(7). 2020. С. 51-54.

2.29. Пьянкова А.Ф. Способы защиты прав слабой стороны по договору присоединения / Защита гражданских прав: избранные аспекты. МГЮА им. Кутафина. 2017. С.57-80.

2.30. Риск в сфере публичного и частного права: коллективная монография / Под научн. ред. Ю.А. Тихомирова, М.А. Лапиной. Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. М.: ОТ и ДО. 2014. 310 с.

2.31. Румянцева Ю.Н. Антимонопольный комплаенс как часть комплаенс-программы соблюдения законодательства Российской Федерации // Пролог: журнал о праве. 2019. № 2. С. 53-56.

2.32. Скоробогатов А.В., Краснов А.В. Правовой риск в постклассическом измерении // Юридическая техника. № 13. 2019. С. 333-337.

2.33. Степаненко Р.Ф., Бакулина Л.Т. Риски договорного правового регулирования: современные проблемы общей теории права // Наука и образование: проблемы и перспективы: сборник статей по материалам научно-практической конференции / под ред. Н.М. Прусс, А.А. Аюпова Казань. 2018. С. 208-212.

2.34. Тихомиров Ю.А. Прогнозы и риски в праве // Журнал российского права. 2014. № 3. С. 5-16.

2.35. Тихомиров Ю.А. Риск в праве: природа и причины // Право и современные государства. 2016. № 6. С. 9-19.

2.36. Трунцевский Ю.В. Правовые риски: понятие и виды: публ. по материалам научного круглого стола // М.: Финансовый университет. 2014. С. 115-120.

2.37. Чалдаева Л.А., Митина Ю.А. Анализ зарубежного опыта формирования системы риск-менеджмента (на примере инфраструктурных компаний) // Финансовая аналитика: проблемы и решения, 2016. № 11. С.12-23.

2.38. Шахбазян А.А. Понятие и значение правовых рисков в гражданском праве и способы их минимизации // Российский юридический журнал. 2011. № 5. С. 128-136.

### 3. МАТЕРИАЛЫ СУДЕБНОЙ ПРАКТИКИ

3.1. Обзор судебной практики по спорам, связанным с признанием договоров незаключенными, утв. Президиумом Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации 25.02.2014 / Картотека арбитражных дел. URL: <https://kad.arbitr.ru/> (дата обращения: 01.10.2021).

3.2. Обзор судебной практики Верховного Суда Российской Федерации № 2, утв. Президиумом Верховного Суда Российской Федерации 04.07.2018 / URL: <https://www.vsrp.ru/documents/practice/26987/> (дата обращения: 01.10.2021).

3.3. Обзор по отдельным вопросам судебной практики, связанным с применением законодательства и мер по противодействию распространению на территории Российской Федерации новой коронавирусной инфекции (COVID-19) № 1, утв. Президиумом Верховного Суда Российской Федерации 21.04.2020 / URL: [http://www.supcourt.ru/press\\_center/news/28855/](http://www.supcourt.ru/press_center/news/28855/) (дата обращения: 01.10.2021).

3.4. Определение Верховного Суда Российской Федерации от 15.08.2019 № 306-ЭС19-12512 по делу № А65-12149/2018 / Картотека арбитражных дел. URL: <https://kad.arbitr.ru/> (дата обращения: 01.10.2021).

3.5. Определение Верховного Суда Российской Федерации от 18.02.2021 № 305-ЭС20-24123 по делу № А40-297380/2019 / Картотека арбитражных дел. URL: <https://kad.arbitr.ru/> (дата обращения: 01.10.2021).

3.6. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 12.03.2014 по делу № А40-23492/13-138-219 / Картотека арбитражных дел. URL: <https://kad.arbitr.ru/> (дата обращения: 01.10.2021).

3.7. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 17.07.2017 № Ф05-9704/2017 по делу № А41-35746/2016 / Картотека арбитражных дел. URL: <https://kad.arbitr.ru/> (дата обращения: 20.10.2021).

3.8. Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 04.04.2018 по делу № А60-21382/2017 / Картотека арбитражных дел. URL: <https://kad.arbitr.ru/> (дата обращения: 01.10.2021).

3.9. Постановление Арбитражного суда Центрального округа от 20.01.2020 N Ф10-1889/2018 по делу № А54-4578/2017 / Картотека арбитражных дел. URL: <https://kad.arbitr.ru/> (дата обращения: 01.10.2021).

3.10. Постановление Арбитражного суда Северо-Западного округа от 18.06.2020 № Ф07-4270/2020 по делу № А56-5271/2019 / Картотека арбитражных дел. URL: <https://kad.arbitr.ru/> (дата обращения: 20.10.2021).

3.11. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 02.07.2020 № Ф05-6864/2020 по делу № А40-181871/2019 / Картотека арбитражных дел. URL: <https://kad.arbitr.ru/> (дата обращения: 20.10.2021).

3.12. Постановление Арбитражного суда Северо-Западного округа от 19.10.2020 № Ф07-9682/2020 по делу № А56-100710/2019 / Картотека арбитражных дел. URL: <https://kad.arbitr.ru/> (дата обращения: 01.10.2021).

3.13. Постановление Арбитражного суда Северо-Западного округа от 08.12.2020 № Ф07-12971/2020 по делу № А56-4870/2020 / Картотека арбитражных дел. URL: <https://kad.arbitr.ru/> (дата обращения: 20.10.2021).

3.14. Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 15.12.2020 по делу № А50-35919/2019 / Картотека арбитражных дел. URL: <https://kad.arbitr.ru/> (дата обращения: 01.10.2021).

3.15. Постановление Арбитражного суда Центрального округа от 23.08.2021 по делу № А35-6111/2020 / Картотека арбитражных дел. URL: <https://kad.arbitr.ru/> (дата обращения: 01.10.2021).

3.16. Постановление Шестого арбитражного апелляционного суда от 01.07.2010 № 06АП-2307/2009 по делу № А73-5615/2009 / Картотека арбитражных дел. URL: <https://kad.arbitr.ru/> (дата обращения: 01.10.2021).

3.17. Постановление Шестнадцатого арбитражного апелляционного суда от 03.10.2017 по делу № А63-1976/2017 / Картотека арбитражных дел. URL: <https://kad.arbitr.ru/> (дата обращения: 01.10.2021).

3.18. Постановление Четвертого арбитражного апелляционного суда от 22.01.2021 по делу № А78-8171/2020 / Картотека арбитражных дел. URL: <https://kad.arbitr.ru/> (дата обращения: 01.10.2021).

3.19. Решение Арбитражного суда Ростовской области от 09.09.2020 по делу № А53- 19177/2020 / Картотека арбитражных дел. URL: <https://kad.arbitr.ru/> (дата обращения: 05.11.2021).

3.20. Решение Арбитражного суда города Санкт-Петербурга и Ленинградской области от 12.10.2020 по делу № А56- 65237/2020 [Электронный ресурс] / Картотека арбитражных дел. URL: <https://kad.arbitr.ru/> (дата обращения: 05.11.2021).

#### 4. ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСЫ

4.1. Годовой отчет АО «СУЭК» / [Электронный ресурс]. URL: [https://ar2018.suek.com/pdf/ar/ru/corporate-governance\\_compliance-controls.pdf](https://ar2018.suek.com/pdf/ar/ru/corporate-governance_compliance-controls.pdf) (дата обращения: 27.01.2021).

4.2. Корчагин Ю.А. Виды предпринимательских рисков / [Электронный ресурс]. URL: <https://center-yf.ru/data/ip/vidy-predprinimatelskih-riskov.php> (дата обращения: 25.06.2020).

4.3. Мухаметшин Р. Комплаенс: цели, задачи и построение системы / [Электронный ресурс]. URL: <https://wiseeconomist.ru/poleznoe/68187-komplaens-celi-zadachi-postroenie-sistemy#:~:text=%D0%A6%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D1%8E%20%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D0%B5%D0%BD%D1%81%D0%B0%20%D1%8F%D0%B2%D0%BB%D1%8F%D0%B5%D1%82%D1%81%D1%8F%20%D1%81%D0%B2%D0%B5%D0%B4%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5%20%D0%BA,%D0%BC%D0%B8%D0%BD%D0%B8%D0%BC%D0%B8%D0%B7%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F%20%D0%BA%D0%>

[BE%D0%BC%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D0%B5%D0%BD%D1%81%2D%D1%80%D0%B8%D1%81%D0%BA%D0%B0](#) (дата обращения: 27.01.2021).

4.4. Опционы, заверения, indemnities и другие новеллы российского договорного права/ Debevoise & Plimpton LLP / [Электронный ресурс]. URL: <https://www.debevoise.com/insights/search> (дата обращения: 10.11.2021).

4.5. Руководство по договорной работе в период кризиса / [Электронный ресурс]. URL: <https://www.alrud.ru/publications/5ebc3fb35413e14cc46002f3/> (дата обращения: 10.11.2021).

4.6. Свобода договора и злоупотребление правом. «Связной Логистика» VS «Склады 104» / [Электронный ресурс]. URL: <http://legalinsight.ru/svoboda-dogovora-i-zloupotreblenie-pravom-delo-svyaznoy-logistika-protiv-sklady-104/> (дата обращения: 25.06.2020).

4.7. Шувалова А. Система оценки правовых рисков — роскошь или необходимость? / [Электронный ресурс]. URL: <http://www.garant.ru/article/583261/> (дата обращения: 25.06.2021).

**ПОЛОЖЕНИЕ  
о договорной работе**

г. Тюмень  
2021 г.

## **ОГЛАВЛЕНИЕ**

1. Общие положения
  2. Рассмотрение проекта договора, поступившего от контрагента (оферты)
  3. Подготовка проекта договора, заключаемого по инициативе Общества
  4. Порядок согласования и утверждения проекта договора
  5. Порядок подписания, регистрации, учета и хранения договора
  6. Исполнение договора
- Приложение № 1. Блок-схема процедуры заключения договоров

## 1. Общеположения

1.1. Настоящее Положение об организации договорной работы в Обществе (далее - «Положение») разработано в соответствии с положениями:

- Гражданского кодекса Российской Федерации,
- иных нормативных актов Российской Федерации,
- Устава Общества,
- локальных нормативных актов Общества.

1.2. Настоящее Положение разработано в целях установления основных правил, единых подходов к организации договорной работы в Обществе, а именно к процессу подготовки, заключения, регистрации и хранения, а также исполнения гражданско-правовых договоров Общества.

1.3. Настоящее Положение не регулирует процедуру заключения трудовых договоров, ученических договоров, договоров о конфиденциальности (соглашений о неразглашении), договоров о материальной ответственности.

1.4. В настоящем Положении используются следующие термины и сокращения:

- договор – соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей;
- типовая форма договора – форма (шаблон) проекта договора со стандартными условиями и формулировками, утвержденная в качестве типовой в установленном в Обществе порядке приказом генерального директора Общества или иным уполномоченным на это лицом и используемая при заключении Обществом договоров соответствующего вида;
- контрагент – сторона в договоре с участием Общества;
- существенные условия договора – условия, которые названы в законе или иных правовых актах как существенные или необходимые для договоров данного вида, а также все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение;
- документы договорного характера – протоколы разногласий, протоколы согласования разногласий, дополнительные соглашения и иные документы, определенные сторонами в качестве неотъемлемых частей договора;
- СЭД – система электронного документооборота;
- ответственное подразделение – служба, отдел или иное

структурное подразделение, ответственное за рассмотрение входящих документов в сфере своей непосредственной деятельности в соответствии с Положением о документообороте Общества;

- лицо, уполномоченное подписывать договор – сотрудник Общества, которому в установленном порядке выдана доверенность с полномочиями по подписанию определенных видов договоров.

1.5. Основными участниками договорной работы в Обществе являются:

- *заинтересованное подразделение* – служба, отдел, иное структурное подразделение Общества, заинтересованное в заключении договора в сфере своей непосредственной деятельности и иницилирующее его заключение (производственный отдел, материально-техническая служба, служба охраны труда и экологического контроля и другие подразделения);

- *взаимосвязанное подразделение* – служба, отдел или иное структурное подразделение Общества, которое по сфере своей деятельности способно совместно с заинтересованным подразделением курировать заключение договора и в последующем контролировать его исполнение (Управление закупочной деятельности и другие подразделения);

- *договорный отдел* – отдел, обеспечивающий процедуру согласования договора с согласующими структурными подразделениями, устранение имеющихся замечаний, составление протоколов разногласий, подписание договора, направление его контрагенту, согласование поступающих счетов на оплату и передачу их на оплату;

- *согласующие подразделения* – структурные подразделения и должностные лица, отвечающие за согласование договора в пределах своей компетенции (Приложение № 1 к настоящему Положению):

- *юридический отдел*, осуществляющий проверку соответствия условий проекта договора действующему законодательству, требованиям к проекту договора, установленным настоящим Положением, а также полномочий лиц, подписывающих договор со стороны контрагента в случае их наличия на данном этапе;

- *служба безопасности*, ответственная за проверку контрагента на предмет степени его надежности;

- *главный бухгалтер*, осуществляющий проверку договора на предмет соответствия его условий налоговому законодательству, оптимальности с точки зрения налогообложения, правильности исчисления НДС, порядка и сроков выставления счетов, актов выполненных работ и иной первичной документации бухгалтерского учета;

- *планово-экономический отдел*, ответственный за проверку сроков, форм и порядка расчетов, уточнение и согласование исполняющих банков, постановку на контроль доходных сумм, проверку соответствия суммы заключаемого договора расходным статьям бюджета доходов и расходов (сметы затрат), проверку банковских реквизитов, соответствия кассовому плану;

- *начальник заинтересованного подразделения*, ответственный за проверку соответствия предмета договора его целям и задачам, а также соответствия установленных договором порядка и сроков исполнения обязательств реальным возможностям исполнения;

- *заместитель директора по направлению деятельности*, ответственный за окончательное согласование и уполномоченный на основании доверенности на подписание договора.

К согласованию проектов договоров могут привлекаться иные подразделения и должностные лица.

1.6. Настоящее Положение устанавливает основные правила и единые подходы к организации договорной работы в Обществе по следующим направлениям:

- правила разработки, согласования и визирования договоров и иных документов договорного (преддоговорного) характера, в том числе приложений к договорам, протоколов разногласий и протоколов урегулирования (согласования) разногласий к договорам, отказов в заключении договоров, любой иной переписки, связанной с заключением договоров (далее по тексту - «договоров и иных документов договорного, преддоговорного характера»), отделами и службами Общества,

- непосредственно заключение (подписание) договоров и иных документов договорного характера, их регистрация,

- изменение, дополнение и расторжение договоров,

- порядок учета и хранения договоров и иных документов договорного характера,

- применение мер, направленных на надлежащее исполнение обязательств по договору контрагентом и применение мер ответственности к контрагенту, не исполняющему (ненадлежащим образом исполняющему) свои обязательства по договору.

1.7. Обязанности и ответственность сотрудников Общества, участвующих в договорной работе, определяются настоящим Положением, положениями о структурных подразделениях Общества и персональными должностными инструкциями.

## **2. Рассмотрение проекта договора, поступившего от контрагента (оферты)**

2.1. В случае поступления в адрес Общества оферты контрагента, она подлежит регистрации у специалиста отдела делопроизводства Общества, после чего направляется начальнику договорного отдела и руководителю ответственного подразделения посредством системы электронного документооборота (СЭД).

2.2. Начальник договорного отдела производит полный и всесторонний анализ поступившего проекта договора совместно с руководителем ответственного подразделения.

2.3. При принятии решения о необходимости заключения договора на условиях, предложенных контрагентом в направленной в адрес Общества оферте либо на иных условиях, чем предложено в оферте, начальником договорного отдела производится закрепление проекта договора за ответственным сотрудником из числа подчиненных.

2.4. Если заключение договора не представляет интереса для Общества и не является обязательным для заключения Обществом, ответственный сотрудник договорного отдела готовит проект письма об отказе от оферты, для его последующего направления контрагенту и загружает на согласование в СЭД в соответствии с Положением о документообороте.

2.5. Проект договора должен отвечать требованиям, которые предусмотрены п. 3.6. настоящего Положения.

Ответственный сотрудник договорного отдела при наличии необходимости корректирует текст проекта договора самостоятельно.

В случае, если поступившая в Общество оферта является проектом договора, подписанного оферентом, договор может быть подписан от имени Общества с протоколом разногласий, который составляется по поручению начальника договорного отдела ответственным сотрудником в течение 3 дней со дня принятия решения о необходимости заключения договора и загружается на согласование вместе с проектом договора.

2.6. Проект договора, полученный от контрагента, после проверки ответственным сотрудником договорного отдела направляется на согласование в порядке, предусмотренном разделом № 4 настоящего Положения.

## **3. Подготовка проекта договора, заключаемого по инициативе**

## Общества

3.1. Сотрудник заинтересованного подразделения инициирует заключение договора путем направления в СЭД электронной служебной записки, подписанной начальником заинтересованного подразделения, на имя начальника договорного отдела.

3.2. В служебной записке указывается вид договора, который необходимо заключить, его существенные условия (предмет договора, другие условия, предусмотренные законодательством для конкретного вида договора), излагаются обстоятельства (факты, события, документы и др.), вызвавшие необходимость заключения договора, предлагается контрагент или перечень контрагентов.

3.3. Срок рассмотрения указанной служебной записки не должен превышать 1 рабочего дня.

3.4. Одновременно с направлением служебной записки в договорный отдел заинтересованное подразделение информирует о начале процедуры заключения договора взаимосвязанное подразделение посредством системы электронного документооборота или электронной почты.

3.5. По результатам рассмотрения служебной записки начальник договорного отдела назначает сотрудника, ответственного за подготовку проекта договора.

В случае отсутствия в Обществе для вида договора, планируемого к заключению, утвержденной типовой формы, ответственный сотрудник составляет проект договора самостоятельно.

3.6. Любой проект договора должен обязательно содержать следующие положения (условия):

- 1) дату и место подписания договора;
- 2) полное и сокращенное наименование сторон в соответствии с данными ЕГРЮЛ;
- 3) для юридических лиц: организационно-правовая форма, место регистрации, ИНН, КПП, ОГРН, Коды ОКПО;
- 4) для предпринимателей без образования юридического лица (ПБОЮЛ): фамилия, имя, отчество, данные ЕГРИП (номер, дату выдачи, наименование учреждения, выдавшего свидетельство), ИНН, место регистрации и местожительства (если постоянное место жительства не совпадает с местом регистрации);
- 5) для физических лиц: фамилия, имя, отчество, паспортные данные (номер, дата выдачи, наименование учреждения, выдавшего паспорт), номер

СНИЛС, ИНН, место регистрации и место жительства (если постоянное место жительства не совпадает с местом регистрации);

б) исчерпывающие сведения о лице, подписывающем договор, от имени юридического лица: должность, фамилия, имя, отчество, ссылка на документ, в соответствии с которым лицу предоставлено право подписания договора (соглашения):

- Устав (Положение),
- доверенность (с указанием номера и даты выдачи),
- приказ (распоряжение, решение) должностного лица (уполномоченного органа);

7) конкретно определенный предмет договора;

8) указание на авторские и смежные права (в случае необходимости);

9) цена договора или порядок ее определения, порядок и условия расчетов между сторонами, сроки и вид платежей.

При любом упоминании в тексте денежных сумм должны быть указаны их единицы измерения (рубли), в том числе с указанием сумм с НДС или без НДС. В случае если сумма указана в проекте договора без НДС, то указываются основания, почему сумма указана без НДС;

10) сроки выполнения обязательств по договору (в договоре подряда: сроки начала и завершения работ, порядок производства работ, порядок сдачи-приемки выполненных работ);

11) формы первичных учетных документов, подтверждающих исполнение условий договора (согласование данных форм является неотъемлемой частью договора);

12) обязательства сторон по договору (права и обязанности сторон);

13) гарантийные обязательства по договору (в случае необходимости);

14) способы обеспечения исполнения обязательств (в случае необходимости);

15) ответственность сторон по каждому из указанных в договоре обязательств,

16) порядок разрешения споров (разногласий), подсудность;

17) условия и порядок изменения и расторжения (в том числе одностороннего) договора;

18) срок действия договора и ссылка на возможную пролонгацию (последнее – для доходных договоров либо расходных договоров, если такая возможность предусмотрена законом либо условиями соответствующей закупочной документации);

19) реквизиты сторон: юридический адрес (по месту регистрации),

почтовый адрес (для переписки), номер телефона, адрес электронной почты, банковские реквизиты (полное наименование банка, местонахождение банка, номер корреспондентского, расчетного счетов, БИК (при наличии));

20) место для подписи лиц, (с указанием лиц, уполномоченных на подписание договора);

21) все существенные для данного вида договора условия, определенные законом и настоящим Положением.

3.7. Одно и то же лицо (наименование, определение) не должно по тексту договора и в приложениях именоваться по-разному, договор не должен содержать положений, допускающих неоднозначное толкование его условий.

3.8. В случае заключения нестандартного вида договора, составление которого требует углубленных познаний в сфере юриспруденции, ответственный сотрудник договорного отдела вправе направить в юридический отдел электронную служебную записку в СЭД с просьбой составить текст проекта договора.

Юридический отдел осуществляет разработку текста проекта договора в течение 7 рабочих дней с момента получения надлежащим образом оформленной заявки и направляет его ответственному сотруднику договорного отдела в системе электронного документооборота.

#### **4. Порядок согласования и утверждения проекта договора**

4.1. Согласование проекта договора осуществляется в соответствии с использованием системы электронного документооборота.

4.2. Сотрудник договорного отдела загружает подготовленный проект договора и приложения к нему в СЭД вместе с пояснительной запиской о необходимости заключения договора, в которой в обязательном порядке должны быть отражены основание заключения договора (указывается со ссылками на соответствующие нормативно-правовые акты в части соблюдения Обществом определенной законом обязанности) либо цель заключения договора (указывается в части удовлетворения каких-либо интересов Общества), а также стоимостное выражение предполагаемых затрат либо доходов Общества от исполнения такого договора.

Сотрудник договорного отдела также прикрепляет в СЭД служебную записку о заключении договора, поступившую от инициировавшего заключение договора заинтересованного подразделения.

4.3. Согласование проекта договора по общему правилу

осуществляется следующими подразделениями и должностными лицами:

- юридический отделом;
- службой безопасности;
- главным бухгалтером;
- планово-экономический отделом;
- начальником заинтересованного подразделения;
- начальником взаимосвязанного подразделения;
- заместителем директора по направлению деятельности.

4.4. В установленных настоящим Положением случаях список согласующих лиц дополняется заместителем генерального директора по экономике и финансам, заместителем генерального директора по корпоративным и правовым вопросам, исполнительным директором.

Заместитель генерального директора по экономике и финансам включается в процесс согласования для всех договоров, сумма которых превышает (предположительно превышает) 1 млн. руб., а также при заключении кредитных договоров.

Заместитель генерального директора по корпоративным и правовым вопросам подлежит включению процесс согласования: при заключении крупнейших хозяйственных договоров, сумма которых превышает (предположительно превышает) 10 миллионов рублей; при заключении ключевых соглашений с федеральными/региональными и муниципальными органами власти.

Исполнительный директор включается в процесс согласования последним из согласующих во всех случаях подписания договора со стороны генерального директора для соблюдения правила второй подписи в соответствии с требованиями Устава, а также в случае заключения договора на сумму, превышающую (предположительно превышающую) 1 млн. руб.

4.5. Срок рассмотрения проекта договора для каждого согласующего составляет не более 2 рабочих дней со дня поступления проекта договора на согласование. При необходимости срочного согласования проекта договора, ответственный сотрудник договорного отдела, запустивший проект на согласование, указывает об этом в пояснительной записке с указанием причин срочности такого согласования.

4.6. При наличии каких-либо замечаний согласующих ответственный сотрудник договорного отдела направляет проект в СЭД на корректировку, а после корректировки – на дополнительное согласование с лицом, не согласовавшим проект договора, при сохранении предыдущих решений, с указанием на устранение замечаний и с приложением подтверждающих

документов (при их наличии) либо с обоснованием и приложением документов, подтверждающих необходимость сохранения первоначальной редакции проекта договора.

4.7. Ответственный сотрудник договорного отдела организует утверждение проекта договора, для чего в проекте договора в верхнем правом углу первой страницы прописывает слово «УТВЕРЖДЕН», ниже фамилию и инициалы лица, на утверждение которому направляется проект договора, и оставляет место для подписи и даты утверждения проекта договора.

Проект договора передается куратором на утверждение в распечатанном виде с обязательным приложением листа согласования.

## **5. Порядок подписания, регистрации, учета и хранения договора**

5.1. Проект договора после согласования со всеми лицами в соответствии с настоящим Положением направляется отделом делопроизводства на подписание генеральному директору, исполнительному директору либо иному лицу, уполномоченному на подписание договора не позднее дня принятия договора от ответственного сотрудника договорного отдела.

5.2. Договор, подписанный только со стороны Общества, ответственный сотрудник договорного отдела направляет сопроводительным письмом контрагенту для организации его подписания со стороны последнего.

5.3. При возникновении разногласий по условиям договора начальник договорного отдела проводит переговоры (при необходимости – с привлечением руководителя заинтересованного подразделения) с представителем контрагента.

По результатам переговоров и рассмотрения поступившего от контрагента по поручению начальника ответственный сотрудник договорного отдела составляет протокол урегулирования разногласий в течение 3 рабочих дней и направляет его контрагенту.

5.4. Договор, подписанный обеими сторонами договора, в том числе, с протоколом разногласий (протоколом урегулирования разногласий), ответственный сотрудник договорного отдела передает в отдел делопроизводства для регистрации договора в СЭД.

5.5. Договорный отдел обеспечивает учет и хранение всех оригиналов

договоров и дополнительных соглашений, протоколов разногласий, протоколов согласования (урегулирования) разногласий к ним.

## **6. Исполнение договора**

6.1. Ответственный сотрудник договорного отдела (в случае проведения закупок совместно с сотрудником взаимосвязанного подразделения – Управления закупочной деятельности) контроль за исполнением условий договора, как контрагентом, так и Обществом.

6.2. Для осуществления контроля за надлежащим исполнением Договора ответственный сотрудник осуществляет следующие мероприятия:

- отслеживает предоставление и при необходимости запрашивает в сроки, предусмотренные договором, следующие документы: счета, счета-фактуры, акты выполненных работ (оказанных услуг) по окончании срока выполнения работ (оказания услуг) по договору, акты приема-передачи, накладные (в случаях, предусмотренных договором);

- передает в финансовый отдел счета, и другие документы, предоставление которых необходимо для оплаты аванса (если авансовые платежи предусмотрены условиями договора). Согласование оплаты производится в установленном Обществе порядке;

- совместно с заинтересованным подразделением контролирует непосредственное исполнение контрагентом обязательств (оплата, осуществление поставки, выполнение работ, оказание услуг, передача имущества), предусмотренных договором;

- ведет претензионную работу в соответствии с требованиями локального нормативного акта, устанавливающего порядок ведения претензионно-исковой работы в Обществе;

- контролирует исполнение обязательств по договору со стороны Общества (оплата, осуществление поставки, выполнение работ, оказание услуг, передача имущества);

- по мере выполнения договора (отгрузки продукции, получения товаров, результатов работ, услуг и т.п.) контролирует оперативное оформление фиксирующих осуществление хозяйственных операций в рамках данного договора (товарно-транспортных накладных, актов приема-передачи, актов выполненных работ и других первичных документов бухгалтерского учета);

- обеспечивает подписание первичных документов со стороны Общества уполномоченным лицом, которое определяется с учетом

полномочий по подписанию первичных документов бухгалтерского учета, при необходимости согласовывает их подписание с непосредственным руководителем.

6.3. При наличии замечаний к контрагенту в связи с нарушением условий договора, ответственный сотрудник направляет контрагенту требование об устранении допущенных нарушений в соответствии со сроками и в порядке, установленными условиями договора.

6.4. В случае если контрагентом не были устранены замечания в установленный срок ответственный сотрудник инициирует претензионную работу в соответствии с соответствующим локальным нормативным актом Общества.

При невозможности обеспечить исполнение обязательств со стороны контрагента в претензионном (досудебном) порядке, ответственный сотрудник подготавливает электронную служебную записку, подписанную начальником договорного отдела, на имя начальника юридического отдела, в которой обосновывает необходимость инициирования судебной работы в отношении контрагента с приложением подтверждающих документов.

6.5. При отсутствии замечаний ответственный сотрудник направляет подписанные первичные документы в бухгалтерию, сведения об исполнении договора в установленном порядке во взаимосвязанное подразделение.

Для осуществления окончательного расчета ответственный сотрудник передает в финансовый отдел счета на оплату. Согласование оплаты производится в установленном Обществе порядке.

6.6. После надлежащего исполнения сторонами договора принятых на себя обязательств договор считается закрытым, а существовавшие правоотношения между сторонами – прекращенными.

## Блок-схема процедуры заключения договоров



