

Работа с проектом ДОГОВОРА

Филиппова Софья Юрьевна к.ю.н., доцент кафедры коммерческого права и основ правоведения МГУ имени М.В. Ломоносова

Цели правовой работы с ПОСТУПИВШИМ ДОГОВОРОМ

- Обеспечение законности деятельности организации;
- Обеспечение адекватного отражения сложившейся договоренности сторон по отдельным условиям;
- Обеспечение условий для надлежащего исполнения договорного обязательства;
- Минимизация негативных последствия для клиента от нарушений договорного обязательства:
 - контрагентом;
 - самим клиентом.

Способы работы с поступившим проектом договора

- исследование условий договора;
- толкование условий;
- разъяснение условий;
- составление проекта нового договора;
- составление протокола разногласий;
- инициатива в проведении переговоров по заключению договора.

Этап 1. Предварительная оценка обстоятельств заключения договора

- Кто инициатор заключения договора?
- Зачем нужен договор клиенту?
- Каков технологический процесс исполнения договора?
- Имеется ли у клиента все, необходимое для исполнения договора?
- Являются ли предложенные контрагентом условия экономически выгодными?
- Провести беседу с непосредственным исполнителем договора, представителями финансового отдела, бухгалтерии

Этап 2. Исследование текста договора

- Чтение всего текста договора от начала до конца
- Маркировка условий договора:
 - незаконные условия;
 - невыгодные для клиента условия;
 - условия, чрезмерно выгодные для клиента;
 - условия, редакция которых вызывает сомнения:
 - неясные;
 - ясные, но неудачно сформулированные.

Работа с незаконными условиями договора

- Оценка причин незаконности условий;
- Оценка последствий включения в договор незаконного условия;
- Формулировка предложения условия договора, заменяющего незаконное;
- Разъяснение необходимости изменения условия договора клиенту

Работа с невыгодными условиями

- Беседа с клиентом о причинах включения в договор условия;
- Оценка целесообразности изменения невыгодного условия.

Работа с неясными условиями

- Буквальное толкование условия договора
- Толкование условия договора в связи с другими условиями и всем текстом договора
- Беседа с клиентом - прояснение цели договора.
- Принятие решения о необходимости корректировки условия договора

Разработка проекта нового договора

- Если подлежит изменению значительное число условий договора;
- Если в заключении договора заинтересованы одинаково сильно обе стороны;
- Если разрабатываемый проект договора будет более «зеркальным»
- РИСК превышения конфликта над сотрудничеством и отказ от заключения договора

Составление протокола разногласий

- Включаются только те условия, без которых заключить договор нельзя

№ пункта	Редакция продавца	Редакция покупателя
П.2.3	Продавец обязуется передать товар в упаковке, соответствующей стандарту	Продавец обязуется передать товар в упаковке, соответствующей обычным требованиям, предъявляемым к упаковке
п.4.6.	В случае несвоевременной оплаты товара, продавец имеет право потребовать возврата товара	Переданный товар до момента его оплаты считается находящимся в залоге у продавца

Чем больше условий в протоколе, тем сильнее конфликт

Проведение переговоров по разногласиям

- Определение целей переговоров
- Определение возможностей уступок
- Формирование состава переговорной группы
- Составление плана переговоров
- Составление обоснования каждого предложения (документальное подтверждение расходов и пр.)

- наступательная
- оборонительная
- умолчания
- откладывания обсуждения
- прерывания
- прямая
- закрытая
- стимуляция-реакция;
- ожидание наиболее выгодного предложения;
- потребность - удовлетворение;
- очередность взаимных уступок;
- стратегия окончательного предложения решить проблему