



# СЕКРЕТЫ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРОВ НА ВЫГОДНЫХ УСЛОВИЯХ



**Александр Гармаев,**  
юрист Корпоративной практики  
юридической фирмы VEGAS LEX

**Реалии ведения бизнеса таковы, что компании далеко не всегда располагают альтернативами в выборе контрагентов, поскольку круг лиц, предоставляющих необходимые экономические блага, ограничивается несколькими сильными игроками (монополисты, доминанты, публичные собственники земельных участков и т. п.). Часто такие контрагенты стремятся навязывать выгодные только для них договорные условия. В то же время в некоторых случаях компании могут добиться улучшения договорных положений. При этом эффективность переговорного процесса возрастает, если компания следует определенной стратегии и учитывает все необходимые правила.**

Прежде всего, необходимо определиться со статусом нужного договора. Если его заключение обязательно для сильного контрагента в силу закона, то компания будет располагать наиболее полным арсеналом методов воздействия на такого контрагента. К таким договорам относятся публичные договоры (транспортровка энергоресурсов, техническое присоединение к электросетям и др.), а также некоторые непубличные договоры (договор в отношении земельных участков, находящихся в государственной собственности, дого-

вор на эксплуатацию железнодорожных путей, на погрузку и уборку вагонов и т. д.).

Если сильная сторона вправе отказаться от заключения договора, то добиться справедливых условий будет значительно сложнее: в такой ситуации есть только одна возможность передачи преддоговорного спора в суд, предполагающая оплошность сильной стороны. В адрес сильного контрагента необходимо направить оферту (предложение, юридически связывающее отправителя) о заключении договора, содержащую, в том

числе, положение о рассмотрении в судебном порядке споров, связанных с заключением договора. Если данный контрагент ответит на оферту протоколом разногласий без замечаний конкретно указанному положению о разрешении споров, то урегулирование разногласий можно передать в суд. В суде компания, инициировавшая заключение договора, сможет отстаивать справедливость предложенных ею договорных условий.

Применительно к обязательным договорам переговорный процесс следует начать с подготовки и направления в адрес сильной стороны оферты о заключении договора на собственных условиях. Данная процедура должна быть организована, как бизнес-процесс, осуществляемый по плану-графику. При этом оферта должна включать все существенные условия договора, и ее положения должны учитывать баланс интересов обеих сторон.

Определение существенных условий договора, как правило, не вызывает затруднений на практике. В то же время в некоторых случаях важно учитывать требования отраслевого регулирования, которые могут быть специфическими. Так, например, по правилам доступа к услугам по передаче электрической энергии существенные условия договора оказания услуг включают, в числе прочего, величину максимальной мощности энергопринимающих устройств с распределением данной величины по каждой точке поставки, порядок определения размера обязательств потребителя по оплате услуг по передаче электрической энергии и др.

Правило о балансе интересов обеих сторон означает, что при формировании оферты следует исходить из разумности договорных положений и не перегибать палку. Если условия будут очевидно обременительными для сильного контрагента, то в последующем суд не станет их утверждать.

Важны также временные издержки, связанные с урегулированием конфликта, если оферта не будет принята контрагентом. Так, при последующей передаче спора на рассмотрение в суд такие издержки составят порядка девяти месяцев. Поэтому рекомендуется направлять оферту в адрес сильной стороны заблаговременно.

После направления оферты необходимо надлежащим образом зафиксировать факт ее получения сильным контрагентом, поскольку именно с данным обстоятельством связывается правовой эффект оферты (ее юридическое значение). Учитывая, что на практике оферта представляет собой не один лист (обычно это проект договора с проектами приложений к нему), лучше в сопроводительном письме привести перечень всех направляемых вместе с этим письмом документов. Важно также позаботиться о способе фиксации факта получения оферты контрагентом – например, почтовой отправкой с уведомлением о вручении и описью вложений, а в случае личной передачи – путем проставления в сопроводительном письме отметки о получении полномочным лицом контрагента. При этом для фиксации отправки оферты и содержимого соответствующего письма можно воспользоваться услугами нотариуса.



**В рамках переговорных мер компания может обсуждать с контрагентом спорные условия договора путем обмена документами (замечания к протоколу разногласий, проект договора и т. п.). Важно зафиксировать перечень спорных вопросов, поскольку в случае передачи разногласий на рассмотрение суда данный перечень не может быть расширен.**

Контрагент, получивший оферту, может отреагировать на нее одним из способов, предусмотренных законом: принять (акцептовать) оферту, направить компании протокол разногласий, оставить оферту без ответа. Если оферта не акцептована, то возникает преддоговорный конфликт, который может быть урегулирован посредством комплекса переговорных, административных и судебных мер.

В рамках переговорных мер компания может обсуждать с контрагентом спорные условия договора путем обмена документами (замечания к протоколу разногласий, проект договора и т. п.). Важно зафиксировать перечень спорных вопросов, поскольку в случае передачи разногласий на рассмотрение суда данный перечень не может быть расширен. Нельзя также исключать, что обращаться в суд не придется, и преддоговорный конфликт удастся урегулировать путем плодотворной переписки сторон.

Если отказ от заключения договора сопряжен с нарушением антимонопольного законодательства, то эффективным методом может стать обращение с жалобой в антимонопольные органы, которые могут выдать нарушителю предписание о необходимости заключить договор с компанией или привлечь его к ответственности с весьма серьезными штрафами.

Если указанные меры исчерпаны, то преддоговорный конфликт можно передать в суд. Данный способ является наиболее затратным и длительным. При обращении в суд крайне важно правильно сформулировать иски, которые могут быть различными в зависимости от реакции контрагента на направленную ему ранее оферту. По итогам судебного разбирательства спорные условия договора будут определены в резолютивной части судебного акта.

При этом итоговая редакция договора зависит от поведения сторон в процессе. Независимо от формулировки требования (предмета иска) компания (истец) вправе уточнять редакции спорных условий договора, не изменяя их существа, а сильный контрагент (ответчик) может представлять свои альтернативные редакции. Суд, исходя из указанного принципа о балансе интересов сторон, может выбрать одну из предложенных редакций, сформулировать иную редакцию спорного условия либо вообще исключить это условие из договора.

В то же время выбор мер для защиты своих интересов (обращение в антимонопольные органы, в суд и т. д.) необходимо делать не только с формальной точки зрения, но и с позиций грамотного планирования договорной кампании. К примеру, обращаясь в антимонопольный орган, следует помнить о риске пропуска срока обращения в суд (30 дней со дня получения извещения об отказе от акцепта либо истечения срока для акцепта).

Таким образом, задача заключения договора с сильным контрагентом на своих условиях отличается сложностью реализации и требует внимания к деталям. При этом не всегда успеха можно добиться с помощью исключительно правовых мер. Так, если конфликт сопряжен с социальными вопросами, то больший эффект могут дать такие меры, как привлечение к проблеме внимания СМИ и органов власти. NB