

АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СПОРОВ КАК ОДНОГО ИЗ ОСНОВНЫХ БАРЬЕРОВ НА ПУТИ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО РОССИЙСКОГО МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

ANALYSIS OF ECONOMIC DISPUTES AS ONE OF THE MAIN BARRIERS TO EFFECTIVE DEVELOPMENT OF THE MODERN RUSSIAN SMALL BUSINESS

О.В. Крюкова

O.V. Kryukova

ООО «Газпром трансгаз Сургут»

Рассматриваются хозяйственные споры, возникновение которых является достаточно распространенным явлением в хозяйственной практике большинства предприятий и которые способны нанести не только финансовый, но и инвестиционный, репутационный и иной ущерб.

The article considers economic disputes, the occurrence of which is quite common in the economic practice of the majority of enterprises and that can affect not only financial, but also investment, reputational and other damages.

Ключевые слова: хозяйственный спор, договор, риск, сделка, малый бизнес.

Keywords: economic dispute, contract, risk, deal, small business.

В настоящее время хозяйственные споры являются очень распространенным явлением в экономической действительности и обусловлены в большей степени наличием противоречий между сторонами сделки, а также недостатками и ошибками в оформлении самих сделок. Предприятия малого бизнеса наиболее подвержены влиянию этого негативного хозяйственного явления, так как являются менее защищенными и более уязвимыми участниками экономических отношений. Возникновение хозяйственного спора вызвано, прежде всего, наличием разногласий между участниками хозяйственных отношений. В зависимости от природы этих разногласий хозяйственные споры можно подразделить на:

– споры, возникающие в связи с заключением, изменением или расторжением хозяйственных договоров;

– споры, связанные с исполнением договоров и иных обязательств;

– споры, возникающие по другим основаниям.

Кроме того, в зависимости от предмета заключенной сделки или договора между сторонами, все хозяйственные споры можно подразделить на несколько основных видов:

1) споры по договорам подряда – являются наиболее сложными из существующих и в большинстве случаев возникают из-за большого количества подрядных и субподрядных ор-

ганизаций и сложности правильного документального оформления взаимоотношений между ними;

2) споры по договорам аренды – имеют место между арендатором и арендодателем и, как правило, связаны с вопросами арендной платы или передачи в аренду имущества;

3) споры по договорам поставки – возникают в случае, когда поставщик нарушает обязательства по поставке товаров перед покупателем (оплата товара уже произведена, а фактической поставки еще нет), или же наоборот, спор возникает, если поставка товара уже произведена, а товар еще фактически не оплачен покупателем;

4) страховые споры – возникают по причине неполной выплаты или невыплаты страхового возмещения страхователю, а также в случае преднамеренных незаконных действий застрахованного лица в целях получения страховки [1].

Как мы видим, существует несколько основных видов хозяйственных споров, которые различаются друг от друга в зависимости от предмета сделки или характера и полноты выполнения ее условий субъектами сделки. Но, несмотря на существующие отличия одного вида сделок от другого, их всех объединяет тот факт, что причины их появления во многом зависят от полноты и добросовестности выполнения обязательств, а также от наличия деловой

этики и культуры экономических отношений между партнерами по бизнесу. Именно деловая этика партнеров, их надежность и добросовестность являются основными факторами, определяющими поведение и отношение сторон во время заключения сделки и дальнейшего выполнения ее условий.

Очень важным моментом для эффективного осуществления предпринимательской деятельности является именно момент проведения переговоров и заключения сделки, так как от того, насколько будут учтены интересы малого предприятия, его потенциальные финансово-хозяйственные возможности и цели, в значительной степени будет зависеть успешность и результативность деятельности предприятия, перспективы его развития и финансовое благополучие.

Как показывает практика, следует уделить особое внимание проведению подготовки и оформления сделки, порядок заключения которой состоит из нескольких основных этапов, включающих в себя:

- установление контактов с потенциальными покупателями, заказчиками, а также возможными посредниками или компаньонами по совместной деятельности;
- проведение переговоров с целью обсуждения условий сделки;
- оформление и непосредственное заключение сделок (подписание контрактов).

Для того чтобы снизить риск возникновения противоречий и споров в ходе дальнейшего выполнения условий сделки, на всем протяжении процесса ее заключения следует быть предельно внимательным и не упустить важных моментов, так как на основании заключенной сделки в дальнейшем будет строиться весь процесс взаимоотношений с бизнес-партнером [2, с. 172–174]. Поэтому ряд своевременных мер, направленных на снижение риска возникновения хозяйственных споров, в целом может и должен включать в себя такие действия:

- ✓ изучение информации о потенциальном контрагенте (поиск публикаций в СМИ, в сети Интернет о деловой репутации и наличии судебных и иных разбирательств, изучение специфики деятельности и т. п.);
- ✓ ведение переговоров, лучше всего путем проведения деловых встреч, обсуждение спорных вопросов, условий предстоящей сделки и ответственности за нарушение этих условий;
- ✓ изучение учредительных, финансовых и иных документов контрагента;
- ✓ проверка правильности оформления договора, полнота и грамотность его содержа-

ния, а также соответствие его условий действующему законодательству.

При этом немаловажным вопросом является сама форма и специфика заключаемой сделки, так как от ее особенностей в дальнейшем будет зависеть характер протекания спора, а также возможность сбора необходимой доказательной базы в случае возникновения этого спора и его рассмотрения в судебном порядке. Поэтому предпринимателям следует четко понимать нюансы каждого вида сделок и их возможные последствия.

Из всех существующих видов сделок самыми рискованными и менее надежными признаются сделки, заключенные в устной форме, условия которых обговариваются сторонами устно и зачастую на доверительных основах, либо же по причине отсутствия других потенциальных контрагентов, а значит и возможности выбора другой формы сделки. Отсутствие альтернативы выбора контрагента вынуждает малые предприятия соглашаться на существующие, пусть даже и не всегда выгодные и надежные условия с реальным, уже имеющимся контрагентом. Особенно часто это происходит на начальном этапе становления и развития малого предприятия, когда у него пока еще нет наработанных связей с партнерами по бизнесу, поэтому для приобретения таких связей ему приходится осознанно идти на более рискованные и зачастую невыгодные для себя условия. В таких случаях малые предприятия должны соизмерять размер потенциально возможной прибыли от сделки с риском неполучения этой самой прибыли и осознанно принимать решение о том, идти на этот риск или нет.

Также следует отметить, что высокой степенью риска обладают сделки, заключение которых производится в простой письменной форме без соблюдения необходимых законом требований или при несоответствии установленной законом формы (отсутствие печатей, реквизитов сторон, подписание договора лицом, не имеющим на это полномочий, отсутствие действующей доверенности на право подписи договора и т. п.). Сделки такого рода признаются недействительными (ничтожными или оспоримыми) в соответствии с ГК РФ и ничто не может восстановить их юридическую силу. Также некоторые сделки могут быть относительно недействительными, пока не будут оспорены в суде или в арбитражном суде на предмет их недействительности. При возникновении споров, вызванных заключением подобных сделок, в большинстве случаев финансовые и моральные потери несут обе стороны, кроме

тех случаев, когда одна из сторон заключила сделку намеренно для получения собственной выгоды и не собиралась выполнять свои обязательства перед другой стороной. В подобных случаях сторонам чаще всего оказывается достаточно сложно доказать свою правоту в судебном порядке, так как нет надлежащим образом оформленного документа, на который можно сослаться в возникшем споре. Поэтому такая ситуация грозит возникновением дополнительных неудобств и финансовых издержек обеих сторон в ведении судебных разбирательств [3, с. 309–312].

Менее рискованным и наиболее надежным способом заключения сделки является оформление договора с соблюдением всех необходимых требований законодательства. При заключении сделок в такой форме все же не исключается вероятность возникновения хозяйственных споров между их участниками, но при этом причины возникновения будут несколько иными, чем при других формах сделок. При этом основными причинами возникновения хозяйственных споров в данных случаях будут являться:

- неправильная трактовка договора, двоякое понимание его содержания;
- неграмотное составление договора;
- неисполнение сторонами обязательств по договору;
- отсутствие ответственности и штрафных санкций в договоре;
- другие обстоятельства, ведущие к возникновению спорных ситуаций между участниками договорных отношений.

Кроме того, помимо формы заключения сделок на добросовестность исполнения ее условий также влияет количество и состав ее участников. При этом довольно значимой причиной возникновения споров между сторонами является наличие посредника между ними. Посреднику важно, чтобы стороны заключили сделку, поэтому ее условия могут быть представлены каждой из сторон по наиболее выгодному для нее пути развития. В действительности же очень часто возникает несоответствие оговоренных условий реальным обстоятельствам, т. е., к примеру, занижение цены для получения посредником большего процента, разница в сроках оказания услуги или в сроках ее оплаты, что и порождает возникновение хозяйственных споров. Нередко существуют целые цепочки посредников, тогда стоимость оказания услуги может быть значительно занижена и не соответствовать действительности. Однако гораздо хуже для малого

предприятия является тот факт, что в случае неоплаты заказчиком выполненной работы, найти этого заказчика бывает достаточно сложно, потому как цепочка посредников нередко обрывается и теряется и предъявлять претензии чаще всего становится некому.

В подобных случаях при взаимодействии сторон сделки через посредника хозяйственный спор зачастую возникает между исполнителем и посредником или заказчиком и посредником, который в большинстве случаев не имеет положительного результата и наносит ущерб деятельности малого предприятия. Таким образом, в целях предотвращения возникновения спорных ситуаций, следует уточнять о наличии законных оснований у посредника на право ему являться таковым (доверенность, акт уполномоченного на то государственного органа власти и т. п.) до того момента, как сделка будет заключена. Кроме того, наиболее надежным в подобных случаях будет являться заключение сделки в письменном виде по всем установленным правилам.

Также следует отметить тот факт, что последствия хозяйственных споров для сторон могут быть абсолютно различными, но в большинстве своем они несут негативное воздействие на дальнейшую деятельность обеих сторон сделки и их экономические результаты. В частности, для одной стороны они могут обернуться потерей имущества и имеющихся финансовых средств в пользу потерпевшей стороны, а для второго участника спора – трудностями во взыскании ущерба, судебными издержками, потерей времени и задержками возврата причитающегося имущества или денежных сумм от произведенной сделки. Таким образом, ситуации появления хозяйственных споров в деятельности субъектов экономических отношений в большинстве случаев (кроме тех, которые были совершены преднамеренно для получения единоличной выгоды одной из сторон сделки) ведут к возникновению нежелательных последствий для обоих участников спора и приводят к возникновению обязательств одной стороны перед другой либо обеих сторон друг перед другом в рамках установленной ответственности. Кроме того, помимо финансовых потерь для обоих предприятий, страдает также моральная сторона сделки, поэтому очень часто наносится ущерб репутации партнеров и снижается степень доверия к ним со стороны других реальных или потенциальных контрагентов.

Следовательно, на основании вышесказанного можно сделать вывод о том, что хозяйст-

венные споры являются исключительно негативным явлением в деятельности любого предприятия, а в особенности предприятия малого бизнеса, накладывающие негативный отпечаток на деловую репутацию, а также имущественное и финансовое состояние участников спора, дальнейшее процветание и успешное развитие бизнеса. Поэтому для каждого предприятия очень важно уметь выявлять причины и факторы, способные привести к возникновению подобных спорных ситуаций, а также принимать своевременные меры по их предотвращению и минимизации негативных последствий. Потому как только грамотная и своевременная оценка имеющихся проблемных сторон хозяйственных взаимоотношений, способность предотвращать возникновение спорных

ситуаций и находить способы их оптимального решения, а также умение отвечать по своим обязательствам позволят избежать судебных и иных хозяйственных разбирательств, укрепят позиции малого предприятия на выбранном сегменте бизнеса и улучшат степень доверия к нему деловых партнеров.

1. Основные виды хозяйственных споров / Центр юридической помощи. – URL: <http://24arbitr.ru/osnovnyie-vidyi-hozyajstvennyix-sporov.html>.

2. *Томилов В. В.* Культура предпринимательства. – СПб. : Питер, 2000. – 368 с.

3. *Круглова Н. Ю.* Основы бизнеса (предпринимательства) : учебник. – М. : КНОРУС, 2010. – 544 с.