

Как проверить договор перед подписанием, чтобы не понести убытки

От чего уберезет: от ошибок при подписании договора и связанных с этим проблем.

Максим Бобров

Управляющий партнер адвокатского бюро «Бобров, Толстов и партнеры», Москва; кандидат юридических наук

Любая сделка может обернуться расторжением договора, убытками для фирмы, а в некоторых случаях и личной ответственностью директора. Проверка договора по шести пунктам позволит минимизировать риски.

Контрагент

Убедитесь, что Ваш контрагент не фирма-однодневка. Составьте внутренний регламент проверки контрагентов. Обратите внимание на поведение директора контрагента при личной встрече и во время подписания договора.

Например, может ли директор ответить на общие вопросы о своей компании (сколько лет существует фирма, какую деятельность ведет, где находится ее офис, с какими ключевыми контрагентами работает). Если директор не способен ответить на эти вопросы, то, возможно, он является «номинальным», а сама компания — однодневкой.

Пример

Организация представила в налоговую инспекцию документы для обоснования налогового вычета (договоры, счета-фактуры, накладные). Налоговики посчитали такой вычет незаконным, поскольку поставщики оказались фирмами-однодневками.

Суд подтвердил выводы проверяющих. Налогоплательщик и его сотрудники не проявили должной осмотрительности при выборе контрагентов (не собрали о компаниях информацию в ЕГРЮЛ и других источниках, не провели личных встреч с их руководством).

Ключевые условия

Предмет договора (поставка, подряд, аренда, услуги) должен быть сформулирован точно, без возможности двоякого толкования.

Так, если в договоре аренды не указан объект недвижимости или указан неопределенно, то такой договор считается незаключенным (ст. 432 ГК РФ). Рекомендуется не только детально описывать арендуемое помещение в договоре, указывая его адрес, этаж, площадь. Следует обозначать помещение на поэтажном плане как приложение к договору.

При проверке цены руководствуйтесь документами, собранными в преддоговорный период. Рыночность сделки подтвердят предложения других лиц, рекламные материалы.

Если отчуждаются дорогостоящие активы, например недвижимость или пакет акций, то дождитесь отчета оценщика о рыночной стоимости объекта. Оценщик должен быть квалифицированным. Нередки случаи, когда непрофессиональные оценщики ошибаются, а директору предъявляют иск акционеры.

Пример

Директор продал недвижимость компании по цене, указанной в отчете независимого оценщика. Но при найме оценщика руководитель смотрел не на квалификацию, а на стоимость услуг. Акционер посчитал цену заниженной в несколько раз и подал в суд на директора, требуя взыскания убытков, причиненных сделкой. Экспертиза в суде доказала занижение продажной стоимости в семь раз. Суд взыскал убытки с директора.

Порядок расчетов необходимо описывать подробно, понятно и недвусмысленно. Например, покупатель в течение пяти рабочих дней с момента заключения договора оплачивает продавцу аванс — 30% от стоимости приобретаемого товара. А остальные 70% оплачиваются в течение пяти рабочих дней после подписания акта/товарно-транспортной накладной о передаче товара.

Если же порядок не определен, то оплата должна быть совершена по общему правилу (п. 2 ст. 314 ГК РФ) — в течение семи дней с момента предъявления письменного требования.

Об авторе:

Максим Бобров

Член адвокатской палаты г. Москвы. Кандидат юридических наук. Специализируется на ведении судебных дел в арбитражных судах, сопровождении инвестиционных проектов в сфере ТМТ.

Также читайте

«Как застраховаться от блокировки счета по шести причинам или свести потери к минимуму»
e.gd.ru/589542

Не помешает проверить условия о штрафах и санкциях. Они могут повышать имущественные риски даже при небольших нарушениях. Например, следует ограничивать размер неустоек предельной максимальной суммой.

Затребуйте заверения об обстоятельствах, прописав их разделом в договоре. Например, что компания не привлекалась к административной ответственности, к ней не было претензий со стороны ФНС России, отсутствуют корпоративные конфликты. Также это может быть заверение о том, что импортный товар прошел все надлежащие процедуры по таможенной очистке.

Какие заверения требовать, зависит от конкретного договора. Проверять, соответствуют ли заверения действительности, должен тот, кто их дает. Среди возможных последствий: одностороннее расторжение договора контрагентом, требования о взыскании убытков (п. 2 ст. 431.2 ГК РФ).

Полномочия представителя

Представитель контрагента должен быть указан в ЕГРЮЛ как лицо, наделенное правом действовать от имени организации без доверенности. Обычно достаточно проверить выписку из ЕГРЮЛ. Но не всегда.

АБ «Бобров, Толстов и партнеры»

Сфера деятельности: адвокатские услуги. Бюро рекомендовано рейтингом юридических компаний «Право.ru-300» в сфере арбитражных споров, а также в сфере ТМТ (technology, media and telecommunications).

1

год действует доверенность, если в ней не указан иной срок действия

Пример

Две компании заключили договор поставки. Со стороны покупателя договор подписал директор. Согласно пометке в ЕГРЮЛ он имел право действовать от имени общества без доверенности. Позже покупатель успешно оспорил договор в суде. Он доказал, что на момент подписания договора срок полномочий директора истек. Продавец невнимательно ознакомился со сведениями в ЕГРЮЛ, не обратив внимания, что полномочия директора истекли.

Запросите заверенную у нотариуса копию доверенности, если договор подписывает не руководитель контрагента. В доверенности обязательно должна стоять дата выдачи, в ином случае она будет недействительной. Если срок действия в доверенности не прописан, то она считается выданной на один год.

Корпоративные одобрения

В уставах компаний часто прописывают специальные случаи, когда сделка подлежит одобрению со стороны общего собрания/совета директоров, независимо от того, крупная она, с заинтересованностью или нет (например, выдача займа на сумму более 100 тыс. руб., выдача поручительства).

Оспорить такую сделку при отсутствии одобрения будет сложно. Но вот взыскать с директора убытки, причиненные сделкой компании, вполне реально. Часто директора вспоминают о таких корпоративных «фильтрах», установленных для них уставами, только тогда, когда акционеры уже предъявили финансовые претензии.

Пример

В уставе общества было указано, что все сделки, совершаемые компанией и превышающие 100 тыс. руб., должны быть одобрены советом директоров.

Директор заключил договор на поставку оборудования другому обществу на сумму 1 млн руб. без получения такого одобрения. При этом оборудование оплатили только частично. Владельцы обратились в суд с иском к директору. В итоге с него взыскали убытки в сумме, не оплаченной покупателем.

Проверять корпоративные одобрения контрагента необязательно. Хотя незначительный риск, что договор признают недействительным, остается. Стоит запросить подтверждающие документы (протокол общего собрания/совета директоров об одобрении сделки), если сделка касается особо значимого и дорогого актива или если условия договора нетипичны. Например, в силу обстоятельств он срочно продает производственное оборудование дешевле рыночной цены.

Внутренний регламент

В компании может быть утвержден внутренний регламент согласования договоров. Например, нужны визы финансового и юридического отделов, а также бухгалтерии. В таком случае директору перед подписанием договора нужно убедиться, что все визы получены.

На практике эти правила часто игнорируют, что обычно сходит с рук. Но если договор, подписанный с нарушением процедуры, повлечет убытки, то их взыщут с директора. Суд в таких случаях посчитает его вину доказанной.

Пример

Директор компании подписал дополнительное соглашение к трудовому договору с одним из сотрудников. По соглашению сотруднику выплачивали дополнительное вознаграждение в размере 1 млн руб. С другими отделами директор сделку не согласовал, тем самым нарушив внутренний

регламент. Владельцы компании через суд взыскали с него всю сумму дополнительного вознаграждения.

Условие об особом порядке рассмотрения судебных споров

Другая сторона может указать, что все споры должны рассматриваться только в суде по адресу контрагента, независимо от того, выступает он истцом или ответчиком. Тогда он сможет судиться с Вашей компанией у себя дома. А это особенно критично, если контрагент находится в удаленном регионе. Представьте, какие Вас ждут временные и финансовые затраты на командировки.

Рекомендую указывать в договоре, что все споры подлежат рассмотрению в суде по адресу Вашей компании или по адресу местонахождения/местожительства ответчика.

Порой в договор включают условие о рассмотрении споров в третейском суде. Это может стоить в десятки, а иногда и в сотни раз дороже, чем

в государственном. Кроме того, у этого суда есть свои особенности. Например, решение третейского суда, в отличие от решения арбитражного, не подлежит обжалованию в апелляционной инстанции, кассационном порядке.

Не советую компаниям малого и среднего бизнеса подписывать договор, в котором содержится третейская оговорка.

Пример

Компания заключила с производителем оборудования договор на поставку дорогостоящих станков. Руководитель не обратил внимания, что продавец включил в договор третейскую оговорку.

Оборудование оказалось ненадлежащего качества, и покупатель решил обратиться в суд для возмещения убытков. Но официальный сбор за рассмотрение дела в третейском суде в десятки раз превышал пошлину за рассмотрение дела в государственном. Покупатель передумал судиться из-за высоких затрат еще на этапе подачи иска

Чек-лист: что проверить перед подписанием договора

Что проверить

Как проверить

Контрагента	<input type="checkbox"/> Действует ли компания (выписка из ЕГРЮЛ https://egrul.nalog.ru/) <input type="checkbox"/> Не массовый ли адрес регистрации компании (https://service.nalog.ru/addrfind.do) <input type="checkbox"/> Не заявлял ли директор, что не имеет к компании отношения (https://service.nalog.ru/svl.do) <input type="checkbox"/> Платит ли компания налоги и сдает ли отчетность (https://service.nalog.ru/zd.do) <input type="checkbox"/> Есть ли копии устава, госрегистрации, документов об избрании директора
Ключевые условия договора	<input type="checkbox"/> Четко ли сформулирован предмет договора <input type="checkbox"/> Указана ли цена и порядок расчетов <input type="checkbox"/> Прописаны ли заверения об обстоятельствах <input type="checkbox"/> Наличествуют ли условия о штрафных санкциях
Полномочия представителя контрагента	<input type="checkbox"/> Есть ли доверенность <input type="checkbox"/> Вписана ли дата совершения доверенности <input type="checkbox"/> Имеется ли право действовать без доверенности (проверяется в ЕГРЮЛ)
Корпоративные одобрения	<input type="checkbox"/> Получено ли одобрение совета директоров <input type="checkbox"/> Имеются ли протоколы собраний коллегиальных органов <input type="checkbox"/> Получены ли корпоративные одобрения контрагентом
Согласования документов внутри компании	<input type="checkbox"/> Есть ли согласование с финансовым отделом <input type="checkbox"/> Есть ли согласование с юридическим отделом <input type="checkbox"/> Есть ли согласование с бухгалтерией
Условия о судебных спорах	<input type="checkbox"/> Прописано ли где рассматриваются судебные споры <input type="checkbox"/> Есть ли третейская оговорка