

В бизнесе очень важно иметь разные правовые механизмы для сотрудничества, для защиты, для реализации своих интересов. Рассмотрим некоторые из них. Это договорные конструкции. Некие «каркасы», в которых стороны выстраивают свои отношения по купле, поставке, аренде, оказанию услуг и прочему.

КАК ДОГОВОРИТЬСЯ, ИЛИ УСПЕШНЫЙ БИЗНЕС ЧАСТЬ 2

ОПЦИОН

Существует масса механизмов для страхования рисков. И я не только о покупке страхового полиса. Речь пойдёт об опционе как о гарантии того, что зафиксированная договорная цена останется такой же в будущем.

Что такое опцион? Опцион – это договорная конструкция, в которой можно строить сделки купли-продажи, подряда, оказания услуг. На практике опционы часто используются в корпоративных отношениях при продаже долей в уставном капитале или акций.

Опцион – это инструмент, с помощью которого одна сторона предоставляет другой стороне (покупателю в будущем) право заключить некий договор. Это право предоставляется посредством безотзывной оферты. В свою очередь, эта оферта не может быть отозвана в течение срока, установленного для акцепта (например, до 31 декабря 2032 года). Условия самого договора стороны уже предусмотрели в опционе. Поэтому пересмотреть их в ту или иную сторону в одностороннем порядке возможности не будет.

При этом в опционе может быть предусмотрено, что акцепт возможен только при наступлении определённого условия. Например, наступление определённого срока, стоимости валюты, оформление наследства и так далее.

Для инвестора эта модель также будет интересной. Инвестор заключает с основателем компании опцион, в силу которого держатель опциона получит право на приобретение всех или части принадлежащих инвестору акций (доли) при достижении компанией определённых финансовых показателей.

Опцион может быть платный и безвозмездный. Стороны заранее обговаривают это условие. Приведу пример. Арендатор желает заключить договор аренды коммерческой недвижимости, но в определённый срок и по заранее согласованной цене. За получение такого опциона он вносит плату. По умолчанию этот платеж не будет засчитываться в счёт арендных платежей по договору и не подлежит возврату в случае отсутствия акцепта. По сути, арендатор «купил» право заключить договор аренды.

ОПЦИОН И ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ ДОГОВОР

Оба этих договора являются договорной конструкцией, поэтому они имеют организационный характер и направлены на создание заключения договора на определённых условиях в будущем. В обоих договорах стороны уже согласовали существенные условия, установили срок, в течение которого возможно заключение основного договора. Если этот срок не установлен, он в обоих случаях равен одному году. Но различия между ними существенны.

Во-первых, предварительный договор связывает обе стороны обязательством заключить основной договор в будущем. В то время как в результате опциона обязанность по заключению договора только у одной стороны. У второй стороны право воспользоваться возможностью заключить договор.

Во-вторых, чтобы реализовать опцион достаточно акцептовать оферту. Акцепт происходит уже без привлечения другой стороны. Для реализации права заключения основного договора по условиям предварительного договора, участие обеих сторон обязательно. И если одна сторона будет уклоняться от заключения договора, то другой стороне придётся обратиться в суд за понуждением и реализацией своего права.

В-третьих, как указывалось выше, опцион платный, а предварительный договор не может быть платным.

В-четвёртых, в опционе стороны могут предусмотреть условия, при наступлении которых акцепт будет возможен.



Волкова Таисия, адвокат, к.ю.н, доцент, председатель Коллегии адвокатов «Бизнес-Партнёр», общественный помощник уполномоченного по защите прав предпринимателей по Самарской области

И последнее, право заключить договор на основании опционного соглашения может быть уступлено другому лицу. Конструкция предварительного договора такой возможности сторонам не предоставляет.

РАМОЧНЫЙ ДОГОВОР

Ещё одна договорная конструкция, которая позволит урегулировать отношения контрагентов – рамочный договор. В этом документе стороны обозначают базовые условия и предмет сотрудничества. Например, могут устанавливаться организационные, финансовые или маркетинговые правила. Обычно прописываются третейская или арбитражная оговорка, устанавливается ответственность за недобросовестное исполнение обязательств, порядок урегулирования споров, порядок направления претензии и адреса, антикоррупционные условия, общие сроки и валюта расчётов. Конкретизация же договора происходит на этапе реализации в спецификациях, дополнениях, приложениях.

Применение рамочного договора оправдывает себя для долгосрочного сотрудничества, во внешне-торговых отношениях. Стороны проводят серию переговоров, согласовывая общие условия. Исполнители же обмениваются только дополнительными документами, определяющими качество, стоимость, количество, эксплуатационные характеристики предмета исполнения.

При определении оптимальной договорной конструкции необходимо определить цель и инструменты реализации. Для эффективного решения, правильного оформления отношений с контрагентом необходимо обратиться к специалистам.

Таисия Волкова:
 +7 964 980 86 00, volkova.ta@pravbiz.ru
 www.pravbiz.ru

**Офис: БЦ «Активный Капитал»,
 Самара, пр. Карла Маркса, д. 192, оф. 517/2
 +7 964 980 86 00, advokat@pravbiz.ru**