

УДК 65.011.46

Пятаев Д.А. студент,

1 курс, Институт финансов, экономики и управления,

Тольяттинский Государственный Университет

Тольятти (Россия)

Мартынова О.Ю. студент,

1 курс, Институт финансов, экономики и управления,

Тольяттинский государственный университет

Тольятти (Россия)

**ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ
ДОГОВОРНЫМИ ОТНОШЕНИЯМИ В ОРГАНИЗАЦИИ.**

Аннотация: Главные способы повысить эффективность заключения договорных отношений в малом бизнесе.

Ключевые слова: бизнес, развитие, договорные отношения, эффективность, высокие доходы.

Pyataev D.A. student,

1st year, Institute of Finance, Economics and Management,

Togliatti State University

Togliatti (Russia)

Martynova O.Yu. student,

1st year, Institute of Finance, Economics and Management,

Togliatti State University

Togliatti (Russia)

IMPROVING THE EFFICIENCY OF MANAGING CONTRACTUAL RELATIONSHIPS IN THE ORGANIZATION.

Abstract: The main ways to improve the efficiency of concluding contractual relations in small business.

Key words: business, development, contractual relations, efficiency, high income.

Предприниматель – это человек, занимающийся своим собственным делом, при этом берущий на себя большое количество рисков и в случае грамотного управления предприятием и успешной работы получает хорошее вознаграждение в виде высокой прибыли от своего предприятия. Такие люди обычно занимаются инновационной деятельностью, то есть предлагают потребителям товары и услуги, которые раньше не встречались на рынке. [1]

Любому предпринимателю важно убедиться, что его дело должным образом защищено, не зависимо от того в какой области он работает.

Это можно сделать путем подписания договоров с теми людьми, с которыми он функционирует: поставщиками, инвесторами и спонсорами, рабочими и т.д. Не производить такую процедуру – значит подвергнуть опасности всю свою работу, деньги и любые отношения так или иначе связанные с коммерцией. [2]

Благодаря накопленному опыту предпринимателей, можно выделить несколько моментов, на которые следует обратить внимание при

заключении договоров и постоянно усовершенствуя их качество заключения:

1. Индивидуальность целей заключения каждого договора. На начальном этапе заключения договора каждый предприниматель должен осознавать четкую цель его заключения, и определить каким должен быть конечный результат. Только такое отношение позволит предотвратить часть рисков, связанных с поставкой оборудования и материалов, работой персонала, сроком и количеством кредиторской задолженности и т.д.;

2. Необходимость в заключении возможности на расторжении договора. На случай если работа компании пойдет не по плану, и она не сможет должным образом выполнить условия договора, нужно предусмотреть на моменте его составления право расторжения. Как правило, предприятие работает и заключает договора с проверенными компаниями и людьми, но нельзя быть на сто процентов уверенным, что, например, завтра не возникнет такая ситуация, после которой это предприятие понесет убытки и сможет функционировать в том же объеме и у нее получится в срок и правильно выполнить условия настоящего договора. Для таких ситуаций важно предусмотреть условия и правила расторжения. Это позволит и той и другой стороне минимизировать свои потери и заранее обсудить, и прописать пути выхода из данной ситуации. Исходя из этого, такой пункт, как расторжение договора является взаимовыгодным для обеих сторон и поможет быстрее и с наименьшими потерями выйти из такой отрицательной ситуации; [3]

3. Необходимость в введении процедуры отслеживания подписанных договоров. Процедуру управления договорами можно

разделить на два этапа: первый это процесс составления и его подписания, а второй момент его реализации и исполнения условий. Второй этап можно считать более трудным для его контроля, поскольку занимает большую часть времени, именно поэтому успех управления на этом этапе зависит от степени вмешательства предпринимателя в его управление. Без регулярного контроля и своевременной слежки за его реализацией довольно трудно сохранить успех подписанного договора. Контроль может заключаться: в сверке сроков реализации, проверки выполнения сторон своих обязанностей, проверка выхода из запланированного бюджета. Если регулярно производить подобные проверки, то можно заранее определить потенциальные проблемы для компании и возможные риски;

4. Необходимость в процедуре завершения договоров. На этапе завершения договора, когда срок его действия подходит к концу, важно заключить специальный акт о том, что стороны выполнили свои обязательства и не имеют друг к другу претензий. Такой документ важно подписывать только после полного удостоверения в том, что обе стороны выполнили свои обязательства в срок и в соответствие с ранее подписанным договором. На некоторые товары или услуги компании предоставляют гарантия, в этом случае важно подписать соответствующий акт только после истечения гарантийного срока, и при этом у противоположной стороны не должно возникнуть претензий к качеству оказания услуг или произведенной продукции. Так же немало важно производить обратную связь с противоположной стороной, производить анализ сотрудничества и за счет этого улучшать работу своей компании. [4]

Таким образом, если выполнить вышеперечисленные пункты, то можно существенно повысить эффективность заключения договоров и избавиться от части рисков компании.

Список используемой литературы:

1. Артамонов, А. П. Право перестрахования. В 2 томах (комплект) / А.П. Артамонов, С.В. Дедиков. - М.: Страховая пресса, 2016.
2. Брызгалин, А. В. Свод хозяйственных договоров и документооборота предприятий с юридическим, арбитражным и налоговым к / А.В. Брызгалин, В.Р. Берник, А.Н. Головкин. - М.: Налоги и финансовое право, 2017.
3. Вахнин, Игорь Геннадьевич Техника договорной работы / Вахнин Игорь Геннадьевич. - М.: Зерцало, 2015.
4. Витко, В. С. Гражданско-правовая природа лицензионного договора / В.С. Витко. - Москва: РГГУ, 2018.