

*Рыбкина Кристина Владимировна,  
аспирант  
Чебоксарский кооперативный институт  
Россия, Чувашская Республика, г. Чебоксары*

## **ПЕРЕГОВОРЫ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗРЕШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СПОРОВ**

***Аннотация:** автор исследует систему разрешения экономических споров в России и в данной статье уделит внимание такому инструменту решения споров как переговоры. Переговоры не являются каким-то новым явлением для практики решения споров и известны человечеству с давних времен, но тем не менее нет отдельных законодательных актов, регулирующих их ведение. Вместе с тем, есть отдельные внутрибанковские правила, правила работы различных государственных органов с обращающимися к ним лицами, есть понятие этики, обычаи делового оборота и нормы, воспрепятствующие так или иначе применению насилия и угроз, оскорблений, ущемления деловой репутации при ведении переговоров. Статья коротко описывает основные моменты в переговорах. Выказано предложение о законодательных изменениях.*

***Ключевые слова:** экономическое правосудие, арбитражные суды, третейские суды, медиация, коммерческо-хозяйственные споры, проблемы, переговоры, правоохранительные органы.*

*Rybkina Kristina Vladimirovna*  
*graduate student*  
*Cheboksary Cooperative Institute*  
*Russia, Chuvash Republic, Cheboksary*

## NEGOTIATIONS AS A TOOL FOR RESOLUTION OF ECONOMIC DISPUTES

***Annotation:** the author explores the system of resolving economic disputes in Russia and in this article, he paid attention to such a tool for resolving disputes as negotiations. Negotiations are not some new phenomenon for the practice of resolving disputes and have been known to mankind since ancient times, but nevertheless there are no separate legislative acts regulating their conduct. At the same time, there are separate internal banking rules, rules for the work of various state bodies with persons applying to them, there is a concept of ethics, business customs and norms that prohibit, in one way or another, the use of violence and threats, insults, infringement of business reputation during negotiations. The article briefly describes the main points in the negotiations. A proposal was made for legislative changes.*

***Keywords:** economic justice, arbitration courts, arbitration courts, mediation, commercial and economic disputes, problems, negotiation, law enforcement*

В законодательстве России нет раскрытия понятия, что относится к переговорам, поэтому переговоры — это скорее теоретический институт, не закрепленный нормативно, но при этом осуществляемый на практике. Переговоры — распространенный инструмент разрешения споров, используемый как во внутренних спорах (хозяйственных, договорных), так и в международных отношениях. Переговоры снижают напряжение между сторонами, направлены на ликвидацию конфликта и направлены на принятие

взаимовыгодного решения, не доводя дело до суда. Одна из задач переговоров – сохранить деловые отношения. Казалось бы, что такой инструмент как переговоры законодательно не урегулирован, но здесь можно найти правила переговоров, исходя из поиска пунктов, которые нельзя нарушать: этические и юридические нормы, то есть ни в коем случае участники переговоров не должны совершать уголовные и административные правонарушения, а именно: нельзя угрожать друг другу, нельзя обмениваться нецензурной бранью, нельзя уничтожать имущество друг друга с целью нанести урон участнику спора. Переговоры могут проводить не обязательно лица с профессиональным образованием, нет также требований к наличию доверенности для представления интересов участника спора. Однако, если в дальнейшем участники планируют решать дело через судебные органы или обратиться к иным государственным органам понадобятся надлежащим образом оформленные документы, включая доверенности на представление интересов. Поэтому эти моменты нужно учитывать заранее. Правила ведения переговоров организации могут предусмотреть как внутренний документ.

При ведении переговоров все же необходимо подстраховывать их, поскольку нет правил их ведения, но участник спора может нарушить договоренности, поэтому желательно оформлять достигнутые договоренности документально. Только документ будет прямым доказательством достигнутых соглашений, в то время как свидетельские показания и письменные и устные пояснения участников – это лишь косвенные доказательства.

В переговорах на практике можно столкнуться с тем, что участник спора ссылается на правовую безграмотность, неумение писать, оформлять документы, отказывается от их подписания. В таких случаях сложнее склонить участника спора к оформлению надлежащей документации. Нужно отметить, что рынок услуг и работ пестрит различными предложениями, при этом это именно дикий рынок, когда может преподноситься недостоверная информация о стороне договора и так называемую сторону сложно склонить к заключению

письменного договора со всей надлежащей документацией. Оформление документов нужно не только для того, чтобы экономический субъект отчитывался перед государством в лице налогового органа, но и для предотвращения возможных недоразумений и мошеннических действий со стороны участников отношений. Отказ участника правоотношений от заключения договора и оформления документов может затруднить в последующем подачу иска или заявления, поскольку у истца не будет данных об ответчике. Здесь можно рекомендовать законодателю задуматься о возможности внесения в соответствующие процессуальные нормативные акты положений, что при указании сведений об ответчике (должнике) и отсутствии у истца сведений о паспортных данных ответчика, месте жительства, достаточно указания фамилии имени отчества и номера телефона, поскольку запрос судом (либо правоохранительными органами) данных от сотового оператора мог бы быть возможен по номеру телефона (при оформлении номера телефона всегда представляется паспорт). Распространены мошеннические действия (например, работы и услуги на площадках в сети Интернет, на сервисе Авито, в социальных сетях Вконтакте, Инстаграм и т.п.), когда экономический субъект начинает предъявлять к оплате работы (услуги), отказываясь выполнять весь объем работ и разбивая один предмет договора на множество пунктов, предъявив требования о дополнительной оплате, при этом от надлежащего оформления договора он категорически отказывается и данные о себе не представляет. Необходимо больше полномочий правоохранительным органам по получению данных по номеру телефона. Также ответчик может представить недостоверные и неполные сведения о себе при оформлении договора, что может затруднить подачу иска или заявления. Опять же вопрос стоит о налаживании электронного документооборота внутри государственного механизма и с другими организациями. К тому же негативный опыт обращения к правоохранительным и контрольно-надзорным органам показывает, что

бывают случаи, когда эти органы не принимают поступившее заявление к разрешению и отписываются под различными предлогами либо насаждают на заявителя с утверждениями, что он обратился с заведомо ложным доносом. Поэтому на практике возникшие споры экономические субъекты предпочитают проводить через переговоры. Ужесточение законодательных требований и привлечение к ответственности сами по себе не снижают уровень латентной преступности, в таких случаях можно также обратить внимание, не являются ли требования закона сверх строгими, не выходят ли за рамки разумности. Коррупция в органах власти и наличие дикого рынка лишь подстегивают преступность. Особенно для экономики и общества опасно, когда крупные игроки на рынке считают допустимым нарушать нормы права и этики.

В переговорах должна быть ясность, поэтому необходимо максимально много, подробно, детально оговорить между собой о желаемых результатах переговоров и предмете переговоров. К примеру, в случае заключения договора подряда желательно оговорить между собой максимально точно потребности заказчика (описание) объекта подряда и срока выполнения работ. В случае возникновения конфликта по предмету договора участники спора могут составить дополнительную документацию с описанием предмета договора. Пояснения участнику спора о наличии соответствующих правовых норм в Гражданском кодексе Российской Федерации может лишь вызвать негатив со стороны подрядчика, доводить спор до открытой конфронтации не стоит. Заказчик может оперировать доводами о том, что не заключал бы договор с подрядчиком, если бы не был уверен, что получит желаемый результат работ. Приводимые доводы – это право заказчика, жестких установок и требований к ним нет. Многое зависит в возникшем конфликте от умения участников спора услышать друг друга и применить достаточные аргументы без применения насилия или обращения к государственным органам.

Переговоры могут, например, возникнуть при отказе продавца продать товар, могут также быть переговоры в административных правоотношениях.

В отношении возникновения спора между банком и должником по договору автор описывал процесс переговоров в отдельной статье. «Взаимодействие сотрудника банка с должником при взыскании просроченной задолженности в целях соблюдения законодательства, статуса банка и достижения поставленных банком целей жестко регламентировано банком в отношении стиля беседы, используемых фраз в диалоге, длительности диалога по времени, качества предоставленной информации должнику и ведется при записи телефонных переговоров, записи экрана монитора сотрудника, отражении информации о взаимодействии, проверки информации о задолженности и платежах клиента в соответствующих программах. Для контроля качества работы созданы соответствующие отделы банка, сотрудники банка, специализирующиеся на взыскании просроченной задолженности, проходят постоянное обучение, сдают тесты, получают обратную связь от руководства и соответствующего отдела контроля качества работы по результатам рассмотрения жалоб в их отношении со стороны клиентов и сводок отчетности по количественным и качественным показателям работы (количество звонков клиентам в день, время перерыва между звонками, длительность разговора, лояльность разговора согласно внутренним указаниям банка, способность получить и передать нужную информацию, количество полученных обещаний полного погашения задолженности, процентное соотношение возврата долга по результатам обещанных платежей, количество жалоб и объяснительных и др.)» [4].

Кроме договорных споров также возможны переговоры в отношениях между налогоплательщиком и налоговым органом, включая случаи при проведении налогового мониторинга, но эти случаи уже выходят за рамки простых переговоров и регламентированы Налоговым кодексом России. Вместе с тем на налоговых органах лежит обязанность бесплатно

информировать (в том числе в письменной форме) налогоплательщиков, плательщиков сборов и налоговых агентов о действующих налогах и сборах, законодательстве о налогах и сборах и о принятых в соответствии с ним нормативных правовых актах, порядке исчисления и уплаты налогов и сборов, правах и обязанностях налогоплательщиков, плательщиков сборов и налоговых агентов, полномочиях налоговых органов и их должностных лиц, а также представлять формы налоговых деклараций (расчетов) и разъяснять порядок их заполнения (п. 4 части 1 статьи 32 Налогового кодекса Российской Федерации) [1].

Как верно подмечено в отношении международных переговоров и при этом может быть применимо ко всем видам переговоров, «...не каждое разногласие может быть урегулировано посредством переговоров. Целесообразность использования определенного способа разрешения споров зависит во многом от намерений сторон. Если сохранение соглашения в силе и дальнейшее поддержание дружественных взаимоотношений более значимо, нежели потенциальные убытки от расторжения или изменения соглашения, то стороны будут явно заинтересованы в проведении переговоров» [3].

Необходимо понимать, что если участники спора вступили ранее в правовые взаимоотношения, то они имели явной целью достичь определенных результатов и не вступали бы в эти взаимоотношения, если бы не преследовали свои цели. Поэтому обращение к государственным органам разрешения конфликта – это крайняя мера. Такой инструмент разрешения споров, как переговоры, должен применяться с учетом выработанных в практике различных методик (интонация голоса, применение аргументов, доводов) и без нарушения правовых норм. Переговоры допустимы тогда, когда односторонние действия невозможны или невыгодны, когда отсутствуют строгие законодательно урегулированные процедуры [2].

Переговоры могут быть затруднены при участии в них в качестве экономических субъектов иностранных лиц, лиц без гражданства, лиц, не обладающих знаниями русского языка, лиц без среднего образования, лиц с пониженной правовой ответственностью.

Таким образом, мы вкратце рассмотрели суть и области применения переговоров. Нужно отметить, что в Гражданском кодексе России, Налоговом кодексе России и в целом – в законодательстве, на наш взгляд, не хватает статьи, посвященной переговорам для того, чтобы урегулировать эту деятельность и внести ясность в охватываемую сферу применения, не допустить злоупотреблений участниками возникшего спора, поспособствовать снижению напряженности в деловых отношениях.

#### **Список использованной литературы:**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть 1): Федеральный закон от 31.07.1998 № 146-ФЗ [Электронный ресурс]. – СПС «Консультант Плюс» (Дата обращения 31.07.2023).
2. Ерохина Е.В. Переговоры как один из способов альтернативного разрешения гражданско-правовых споров // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 5: Юриспруденция. - 2014. - № 4 (25). - С. 165-170.
3. Зайцева Л.И. Переговоры как альтернативный способ разрешения споров в международном публичном праве // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права). - 2013. - № 5. - С. 22.
4. Рыбкина К.В. Особенности взыскания банком просроченной задолженности с физических лиц на раннем этапе возникновения задолженности // Аллея науки. - 2020. - Т. 1. - № 11 (50). - С. 203-212.