

*Сотникова Анна Андреевна,
студент магистратуры
3 курс, факультет экономики и управления
Уральский государственный университет путей сообщения
Россия, г. Екатеринбург*

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДОГОВОРНЫМИ ОТНОШЕНИЯМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

***Аннотация:** научная статья посвящена исследовательскому анализу основных направлений повышения эффективности управления договорными отношениями на предприятии. Актуальность исследования обусловлена тем, что договорные отношения имеют высокую практическую роль во взаимодействии организации с ее заинтересованными лицами (стейкхолдерами). В рамках статьи рассмотрены теоретические основы и характеристика понятия «договорные отношения». Проанализированы актуальные проблемы, с которыми сталкиваются предприятия в управлении договорными отношениями. Предложены мероприятия по их устранению, что позволит повысить эффективность управления договорными отношениями на предприятии.*

***Ключевые слова:** договорные отношения; договорная работа, договоры; заинтересованные лица; стейкхолдеры; управление договорными отношениями.*

***Resume:** the scientific article is devoted to the research analysis of the main directions of improving the efficiency of management of contractual relations at the enterprise. The relevance of the study is due to the fact that contractual relations have a high practical role in the interaction of an organization with its stakeholders (stakeholders). The article examines the theoretical foundations and characteristics*

of the concept of "contractual relationship". The current problems faced by enterprises in the management of contractual relations have been analyzed. Measures are proposed to eliminate them, which will improve the efficiency of managing contractual relations at the enterprise.

Key words: *contractual relationship; contractual work, contracts; interested people; stakeholders; management of contractual relations.*

На сегодняшний день управление эффективностью договорных отношений в организациях российской и зарубежной экономики крайне актуальная область менеджмента и экономики предприятий. Однако исследования на данную тематику не изучены и оставляют много спорных вопросов.

К тому же актуальность научного исследования на тематику «повышение эффективности управления договорными отношениями на предприятии» обусловлена тем, что договорные отношения имеют высокую практическую роль во взаимодействии организации с ее заинтересованными лицами (стейкхолдерами).

Соответственно, целью научной статьи выступает исследовательский анализ основных направлений повышения эффективности управления договорными отношениями на предприятии.

В рыночных условиях договор явился главным инструментом повышения контроля и мотивации между его сторонами. Согласно ст. 420 п. 1 ГК РФ договор – это соглашение двух и более лиц, направленное на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей [3].

Как правило, под договорными отношениями в организации подразумевается процесс, состоящий из двух этапов [1]:

1. Заключение договора, где устанавливаются сами договорные отношения между предприятием и заинтересованными лицами (например, это

может быть составление займа на привлечение кредитных средств или поставка сырья для производства продукции).

2. Организация исполнения договора, заключенного между предприятием и заинтересованными лицами (например, это осуществление платежей по кредитной задолженности или оплата поставщику за поставленное сырье).

Мажарова Л.А., Вакуленко Н.В. выделяют следующие этапы управления договорными отношениями на предприятии [3]:

1. Подготовка договора, где происходит выбор контрагентов и партнеров по предпринимательскому делу.

2. Заключение договора, где определяются параметры договорных отношений и обязанности каждой стороны.

3. Выполнение работ по договору, где проводится оперативное управление соблюдению условий договора.

4. Завершение договора, где анализируется эффективность выполненных условий и завершаются договорные отношения.

Общую схему управления договорными отношениями на предприятии можно изобразить на рисунке 1.

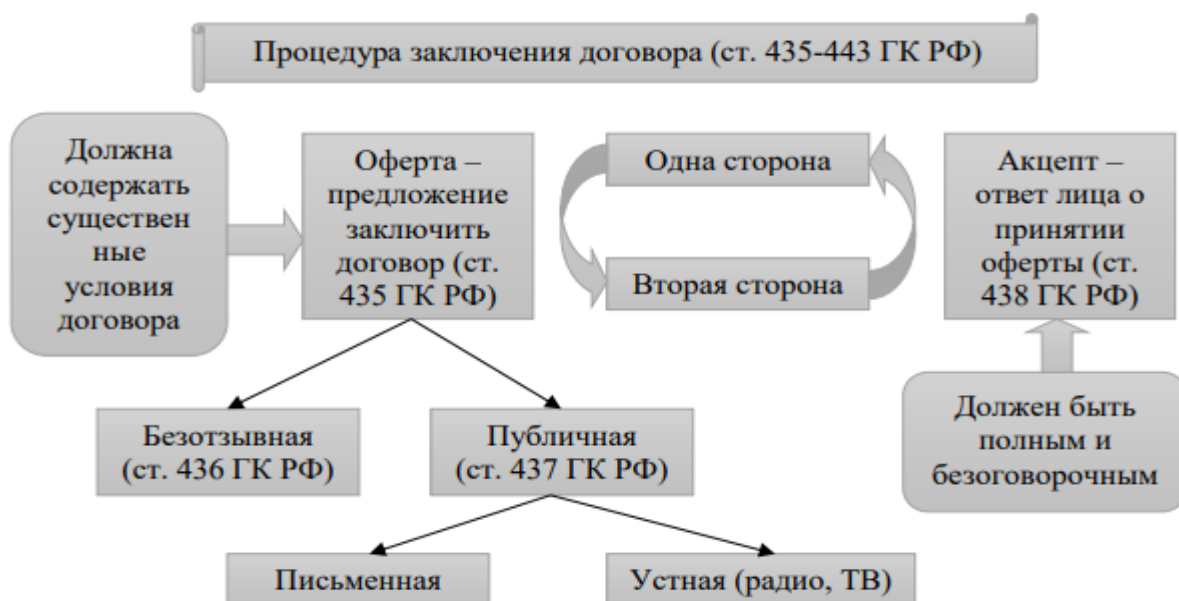


Рисунок 1 – Процедура заключения договора и управления договорными отношениями на предприятии [3].

Как нами было отмечено во введении статьи, актуальной проблемой для управления договорными отношениями в организации является низкая эффективность выполнения договоров. Исходя из этого, острым является следующий вопрос – разработка мероприятий, направленных на повышение эффективности управления договорными отношениями на предприятии.

На сегодняшний день, как правило, основными причинами ошибок и проблем в управлении договорными отношениями выступают [4; 6]:

- отсутствие в договоре отражения всех деталей сотрудничества и договорных отношений между предприятием и стейкхолдерами;
- отсутствие детализации обязательств сторон при расторжении договорных отношений;
- отсутствие детализации порядка расторжения договора и удобства для сторон относительно сроков и момента расторжения договора;
- технические ошибки, когда идет ссылка на несуществующие законодательные акты или вводится не верная информация о контрагентах, счета и т.д.;
- отсутствие детализации информации о правах при приеме-передаче предоставленных услуг сторонами договора в рамках партнерства;
- быстроизменяющиеся условия внешней среды, что приводит к ситуациям, где справедливость и эффективность договорных отношений для определенной стороны ухудшаются. Тем самым, это способствует расторжению договора или нарушению условий его реализации/выполнения [2].

Помимо этого, в условиях цифровой экономики, где все с более быстрыми темпами развивается сектор электронной коммерции, возникают трудности составления электронных договоров и правомерности их исполнения.

В данный момент, необходимо перечислить следующий список проблем, возникающих при управлении договорными отношениями на

предприятия, сформированных в условиях составления электронных договоров:

- проблемная идентификация стороны-участника, заключаемого договор с предприятием;

- проблема достоверности информации о посредниках.

Чтобы данная проблема была решена, что позволит повысить эффективность управления договорными отношениями, можно предложить следующие мероприятия:

- создание единых правил для сторон, участвующих в договорных отношениях сектора электронной коммерции;

- создание законодательного акта, согласно которому доменное имя будет обязательно привязано к области ответственности юридических лиц;

- формирование законодательных актов, гарантирующих защиту прав интересов участников сектора электронной коммерции, выступающих покупателями, поставщиками, финансовыми контрагентами и т.д.

В ранних научных исследованиях, нами предлагались следующие направления повышения эффективности управления договорными отношениями на предприятии, как [6]:

- ужесточение системы внутреннего контроля за исполнением договоров;

- формирование корпоративной культуры, где приветствуются принципы соблюдения договорных отношений;

- увеличение вознаграждения руководителей организации за установление и соблюдение эффективных договорных отношений с контрагентами;

- привлекать высокопрофессиональных специалистов, выступающих консультантами при заключении договорных отношений между предприятием и контрагентами.

Пятаев Д.А. и Мартынова О.Ю. рекомендуют следующие действия для повышения эффективности управления договорными отношениями на предприятии [5]:

- соблюдать индивидуальность целей заключения каждого отдельного договора;
- обязательное включение в каждый договор функции досрочного расторжения;
- внедрение процедуры постоянного контроля за исполнением договоров;
- в завершении договорных отношений обязательно важно закреплять это и в юридическом поле.

Таким образом, если вышеперечисленные рекомендации и действия выполнить, менеджмент и собственники предприятия имеют возможности повысить эффективность управления договорными отношениями, что положительно влияет на развитие и устойчивость бизнес-деятельности.

Использованные источники:

1. Безрукова Т.Л., Шанин И.И., Дуракова Ю.В. Особенности договорной работы на предприятиях // Успехи современного естествознания. – 2015. – № 1-1. – С. 92-94.
2. Сурнина О.С. Проблемы правового регулирования договоров с несправедливыми условиями // Проблемы экономики и юридической практики. 2017. №2.
3. Мажарова Л.А., Вакуленко Н.В. Анализ договорных отношений как элемента системы управления организацией // Управление строительством. 2018. № 4 (13). С. 107-116.
4. Рачек С.В., Куличкова А.А. Повышение эффективности управления договорными отношениями в организации // Аллея науки. 2019. Т. 2. № 5 (32). С. 492-495.

5. Пятаев Д.А., Мартынова О.Ю. Повышение эффективности управления договорными отношениями в организации // *Мировая наука*. 2021. № 4 (49). С. 201-203.

6. Сотникова А.А. Повышение эффективности управления договорными отношениями на предприятии // *Сборник статей XIV Международной научно-практической конференции*. Пенза, 2020. С. 160-162.