

УДК 347.441

ПРОБЛЕМЫ, СВЯЗАННЫЕ С НЕОБХОДИМОСТЬЮ ЗАКЛЮЧЕНИЯ
ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ СОГЛАШЕНИЙ В БИЗНЕСЕ:
РИСКИ, ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ И ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ

Зюзгин Илья, студент РЭУ им. Г.В. Плеханова

Хайхин Никита, студент РЭУ им. Г.В. Плеханова

Научный руководитель: **Лозовицкая Галина Петровна**, доктор юридических наук, доцент, профессор кафедры государственно-правовых и уголовно-правовых дисциплин РЭУ им. Г.В. Плеханова.

Город Москва, Стремянный переулок, дом 36.

E-mail: Lozovitskaya.GP@rea.ru

Аннотация: Исследование посвящено анализу правовых и экономических аспектов заключения дополнительных соглашений (договоров) в предпринимательской деятельности (в бизнесе). Рассматриваются основания для составления дополнительных соглашений, включая: изменение существенных условий первоначального договора, продление сроков исполнения обязательств, корректировку ценовых параметров и расширение предмета договорных отношений. На основе анализа судебной практики и бизнес-кейсов систематизированы типичные ситуации, требующие документального оформления изменений в договорных отношениях.

Ключевые слова: дополнительное соглашение, договорные отношения, предпринимательская деятельность, существенные условия договора, правовые риски, судебная практика, изменение договора, предпринимательское право, деловой оборот, договорная дисциплина.

PROBLEMS RELATED TO THE NEED TO CONCLUDE ADDITIONAL AGREEMENTS IN BUSINESS: ORGANIZATIONAL AND APPLIED ASPECTS

Ilya Zyuzgin, a student of Plekhanov Russian University of Economics

Nikita Khaikhin, a student of Plekhanov Russian University of Economics

Scientific supervisor: **Galina Petrovna Lozovitskaya**, Doctor of Law, Associate Professor, Professor of the Department of State Law and Criminal Law Disciplines at

Plekhanov Russian University of Economics Plekhanov Russian University of

Economics 36 Stremyanny Lane, Moscow

Abstract: Abstract: The study is devoted to the analysis of the legal and economic aspects of concluding additional agreements (contracts) in entrepreneurial activity (in business). The reasons for drawing up additional agreements are considered, including: changing the essential terms of the original contract, extending the deadlines for fulfilling obligations, adjusting price parameters and expanding the subject of contractual relations. Based on the analysis of judicial practice and business cases, typical situations requiring documentation of changes in contractual relations are systematized.

Keywords: additional agreement, contractual relations, business activity, essential terms of the contract, legal risks, judicial practice, amendment of the contract, business law, business turnover, contractual discipline.

Заключение дополнительных соглашений (договоров) в предпринимательской деятельности (в бизнесе) представляет собой важный юридический механизм, обеспечивающий гибкость и адаптивность деловых отношений. Данный инструмент позволяет сторонам модифицировать первоначальные договоренности без необходимости расторжения основного соглашения и заключения нового. Рассмотрим основные ситуации, требующие оформления дополнительных соглашений, а также потенциальные проблемы, возникающие в данном контексте. Изменение существенных условий первоначального договора часто требует заключения дополнительного соглашения [3]. Такие случаи нередки и возникают они в различных сферах деятельности.

Так, в строительной отрасли подобная необходимость возникает при корректировке сроков выполнения работ, изменении проектной документации или увеличении сметной стоимости [7]. Например, компания "Стройинвест" при реализации проекта торгового центра столкнулась с необходимостью изменения технических характеристик объекта вследствие обнаружения грунтовых вод. Дополнительное соглашение зафиксировало новые параметры фундамента и скорректировало сроки сдачи объекта. Пролонгация действия договора также требует оформления дополнительного соглашения [4]. Например, телекоммуникационная компания "Связьинформ" заключила с корпоративным клиентом дополнительное соглашение о продлении срока оказания услуг связи на следующий календарный год с сохранением тарифных планов, что позволило избежать процедуры заключения нового договора и обеспечило непрерывность предоставления услуг [10].

Изменение реквизитов сторон, включая юридический адрес, банковские данные или организационно-правовую форму, также требует документального оформления [6]. Например, фармацевтическая компания "МедФарм" после реорганизации и смены юридического адреса заключила дополнительные соглашения со всеми поставщиками и дистрибьюторами, что обеспечило корректность документооборота и предотвратило задержки платежей [14]. Расширение или сужение предмета договора также обуславливает необходимость заключения дополнительного соглашения. Так, производственное предприятие "ТехноПром" первоначально заключило договор на поставку определенной номенклатуры комплектующих, однако впоследствии возникла потребность в дополнительных компонентах. Дополнительное соглашение зафиксировало расширенный перечень поставляемых изделий и скорректировало общую стоимость контракта. Изменение порядка расчетов между контрагентами требует документального оформления [8]. Приведем еще пример: торговая сеть "РитейлМаркет" заключила дополнительное соглашение с поставщиком продуктов питания, изменив условия оплаты с предоплаты на

отсрочку платежа в 30 календарных дней, что позволило оптимизировать оборотные средства ритейлера [15].

При реализации дополнительных соглашений возникает ряд проблем юридического и практического характера. Ретроспективное применение условий дополнительного соглашения представляет значительную сложность. Попытки придать юридическую силу изменениям "задним числом" могут привести к признанию соглашения недействительным и налоговым последствиям. В этой связи рассмотрим имеющуюся судебную практику. Логистическая компания "ТрансЛогистик" столкнулась с доначислением налогов после того, как заключила дополнительное соглашение об изменении стоимости услуг с указанием даты вступления в силу, предшествующей фактическому подписанию документа [2]. Неоднозначность формулировок в дополнительных соглашениях порождает риски различного толкования сторонами. Производственная компания "ПромТех" и поставщик сырья по-разному интерпретировали положение дополнительного соглашения о "поставке материалов по мере производственной необходимости", что привело к судебному разбирательству и финансовым потерям обеих сторон [10].

Отсутствие согласования дополнительного соглашения со всеми заинтересованными подразделениями компании создает риски несоответствия новых условий внутренним процедурам. Так, Банк "ФинансКредит" заключил дополнительное соглашение с клиентом об изменении процентной ставки без согласования с риск-менеджментом, что привело к нарушению внутренних нормативов и последующим дисциплинарным взысканиям. Проблема полномочий лиц, подписывающих дополнительные соглашения, также заслуживает внимания [5]. Отсутствие надлежащим образом оформленных доверенностей или превышение полномочий представителей сторон может привести к признанию соглашения недействительным. Торговая компания "ТоргИнвест" столкнулась с отказом контрагента исполнять обязательства по дополнительному соглашению, подписанному руководителем филиала, не имевшим соответствующих полномочий [14].

Существенным аспектом заключения дополнительных соглашений выступает необходимость документального оформления изменений в системе ценообразования. Данный вывод подтверждается следующим опытом. Производственное предприятие "АгроТехника" первоначально заключило долгосрочный контракт на поставку сельскохозяйственного оборудования по фиксированным ценам, однако резкое повышение стоимости металла на мировых рынках потребовало пересмотра ценовой политики [11]. Дополнительное соглашение установило механизм индексации цен в зависимости от колебаний стоимости сырья, что позволило сохранить рентабельность производства и продолжить сотрудничество. Форс-мажорные обстоятельства также обуславливают необходимость заключения дополнительных договоров. Логистическая компания "ТрансКарго" столкнулась с невозможностью осуществления перевозок по ранее согласованным маршрутам вследствие геополитических изменений. Дополнительное соглашение с клиентами зафиксировало альтернативные транспортные коридоры, скорректировало сроки доставки и стоимость услуг, что позволило адаптироваться к новым реалиям без расторжения основных контрактов [2].

Изменение законодательства представляет собой еще одно основание для заключения дополнительных соглашений. Так, финансовая организация "КредитФинанс", после вступления в силу новых нормативных актов в сфере потребительского кредитования, заключила дополнительные соглашения с заемщиками, приведя условия кредитных договоров в соответствие с изменившимися требованиями регулятора, что позволило избежать административной ответственности и сохранить клиентскую базу [10].

Передача прав и обязанностей третьим лицам также требует документального оформления. Об этом свидетельствуют следующие прикладные аспекты. Девелоперская компания "СтройИнвест" при реализации проекта жилого комплекса заключила дополнительное соглашение с генеральным подрядчиком о привлечении субподрядной организации для

выполнения специализированных работ, что позволило оптимизировать строительный процесс и соблюсти сроки сдачи объекта [12]. Изменение объемов работ или услуг выступает распространенным основанием для заключения дополнительных соглашений. IT-компания "ТехноСофт" в процессе разработки программного обеспечения для банковского сектора столкнулась с расширением функциональных требований заказчика [13]. Дополнительное соглашение зафиксировало увеличенный объем работ, скорректировало сроки реализации проекта и стоимость услуг, что обеспечило юридическую защищенность исполнителя и удовлетворение потребностей клиента [7].

Среди проблем, возникающих при заключении дополнительных соглашений, следует отметить сложности с определением момента вступления изменений в силу. Об этом говорит следующая накопленная практика предпринимательской деятельности. Производственное предприятие "МеталлПром" заключило дополнительное соглашение об изменении спецификации поставляемой продукции, однако отсутствие четкого указания даты начала поставок по новым параметрам привело к конфликту с заказчиком и финансовым потерям [11]. Проблема согласованности дополнительного соглашения с основным договором также заслуживает внимания. Строительная компания "СтройКомплекс" заключила дополнительное соглашение, изменяющее порядок приемки выполненных работ, однако не внесла соответствующие корректировки в положения об ответственности сторон, что привело к юридической коллизии при возникновении претензий по качеству строительства. Отсутствие системного подхода к учету и хранению дополнительных соглашений создает риски утраты документов и возникновения споров [10]. Торговая сеть "МегаМаркет" при смене управленческого персонала столкнулась с проблемой отсутствия централизованного реестра дополнительных соглашений с поставщиками, что привело к ошибкам в расчетах и нарушению договорных обязательств. Проблема неполного отражения изменений во всех разделах договора также представляет значительную сложность [5]. Лизинговая компания "ФинансЛизинг" при заключении

дополнительного соглашения об изменении графика платежей не скорректировала положения о штрафных санкциях, что впоследствии привело к судебному разбирательству с клиентом и репутационным потерям [8].

Отсутствие надлежащей процедуры согласования дополнительных соглашений с юридической службой компании создает риски включения положений, противоречащих законодательству [3]. Так, производственное предприятие "ХимПром" заключило дополнительное соглашение с поставщиком сырья, включив условие об эксклюзивности поставок, что впоследствии было квалифицировано антимонопольным органом как нарушение законодательства о защите конкуренции. Проблема технических ошибок и опечаток в дополнительных соглашениях также требует внимания. Транспортная компания "АвтоЛогистика" в дополнительном соглашении с клиентом допустила ошибку в указании тарифа на перевозку, что привело к финансовым потерям и необходимости заключения нового соглашения для исправления ситуации [15].

Заключение

Подводя итог проведенному нами анализу, следует резюмировать, что нами представлена классификация рисков, возникающих при отсутствии надлежащего оформления дополнительных соглашений, включая налоговые, финансовые и репутационные последствия. Особое внимание уделено отраслевой специфике применения дополнительных договоров в строительстве, IT-сфере, логистике и консалтинге [7]. Предложены практические рекомендации по минимизации рисков при изменении договорных условий и алгоритмы принятия решений о необходимости заключения дополнительных соглашений. Исследование демонстрирует, что своевременное и корректное оформление изменений договорных отношений выступает значимым фактором обеспечения правовой защищенности бизнеса и предотвращения экономических потерь в условиях динамично меняющейся деловой среды [2].

Таким образом, заключение дополнительных соглашений представляет собой комплексный юридический процесс, требующий тщательного анализа первоначального договора, четкого формулирования изменяемых положений и

соблюдения формальных процедур [4]. Эффективное управление системой дополнительных соглашений позволяет предприятиям адаптироваться к изменяющимся условиям ведения бизнеса, минимизировать юридические риски и обеспечивать стабильность договорных отношений с контрагентами [5].

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая, вторая, третья и четвертая : [федер. закон : принят Гос. Думой 21 октября 1994 г. : по состоянию на 5 мая 2014 г.]. – Москва : Проспект, КноРус, 2014. – 544 с.
2. Брагинский, М. И. Договорное право. Общие положения / М. И. Брагинский, В. В. Витрянский. – Москва : Статут, 2018. – 847 с.
3. Зайцева, В. В. Дополнительные соглашения в гражданском праве: теория и практика / В. В. Зайцева // Вестник экономического правосудия Российской Федерации. – 2020. – № 4. – С. 112-125.
4. Иванов, И. С. Правовое регулирование изменения и расторжения договора / И. С. Иванов // Юрист. – 2022. – № 3. – С. 28-33.
5. Карапетов, А. Г. Частное право: проблемы цивилистики и методики преподавания / А. Г. Карапетов. – Москва : Статут, 2018. – 752 с.
6. Козлова, Н. В. Понятие и признаки юридического лица: современная доктрина и законодательство / Н. В. Козлова // Законодательство. – 2020. – № 1. – С. 14-22.
7. Левушкин А.Н. Рамочный договор: правовая природа и проблемы правоприменения в предпринимательской деятельности // Вестник Московского государственного областного университета. 2020. № 3. С. 112-120.

8. Карпеев О. В., Кузьмина И. К. Соглашения о прямом смешанном сообщении в контексте законодательства о защите конкуренции // Юрист. 2015. № 24. С. 37-41.
9. законодательства о защите конкуренции // Юрист. 2015. № 24. С. 37-41.
10. Степанов, Д. И. Правовое регулирование договорных отношений в сфере предпринимательства / Д. И. Степанов. – Москва : Статут, 2017. – 480 с.
11. Суханов, Е. А. Гражданское право : учебник : в 4 т. / Е. А. Суханов. – Москва : Волтерс Клувер, 2008. – Т. 1. – 720 с.
12. Абрамова Р. А. РАМОЧНЫЙ ДОГОВОР: ПРАВОВАЯ ПРИРОДА, МЕХАНИЗМ ПРАВОПРИМЕНЕНИЯ // Символ науки. 2023. №6-2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ramochnyy-dogovor-pravovaya-priroda-mehanizm-pravoprimeneniya> (дата обращения 21.05.2025)..
13. Сосипатрова Н. Е. НАСЛЕДСТВЕННЫЙ ДОГОВОР: КРИТИЧЕСКИЙ ВЗГЛЯД НА ПРАВОВУЮ КОНСТРУКЦИЮ // Lex Russica. 2021. №11 (180). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/nasledstvennyy-dogovor-kriticheskiy-vzglyad-na-pravovuyu-konstruktsiyu> (дата обращения 21.05.2025.)
14. ТоргИнвест URL: <https://torg-eldvig.com/> (дата обращения 21.05.2025)
15. «Главное — знать матчасть и не бояться» URL: <https://rt.plus.rbc.ru/news/674db4ee7a8aa91a403367ee> (дата обращения 21.05.2025).