

ШПАРГАЛКА

Когда выгодно продолжить согласование, а в какой ситуации остановить

ПОСТАВЩИКУ

Начали исполнять договор после устного обсуждения. Если еще не окончили исполнение, тогда важно согласовать в письменной форме хотя бы существенные условия, чтобы создать у второй стороны обязанность принять ваше исполнение. Если же закончили исполнять сделку, последующее согласование может уменьшить риск неоплаты.

Покупатель принял товар. Тогда невыгодно согласовывать условия договора о качестве, комплектности, ассортименте товара, гарантийном сроке. Вам интересны только условия оплаты и ответственности за просрочку оплаты товара.

Отремонтировали товар по гарантии, документов об этом покупателю не передали. Теперь невыгодно давать покупателю подтверждение, когда и как долго товар был выведен из эксплуатации.

Передали товар, но условие о сроке оплаты не согласовали. Будущее согласование срока не изменит того, что до момента согласования у покупателя будет просрочка оплаты с момента получения товара. За этот период можно начислить неустойку.

ПОКУПАТЕЛЮ

Приняли товар. Тогда выгодно согласовать все условия о товаре. Даже если вы его уже осмотрели и приняли, в дальнейшем можете выявить несоответствие цели использования или скрытые дефекты. Важно описать сроки и порядок гарантийного ремонта.

Оплатили товар без оферты. Выгодно любое согласование, которое создаст обязанность поставить товар. В противном случае поставщик сможет вернуть оплату как неосновательное обогащение, хотя ваш интерес состоял в получении товара в натуре.

Получили товар, но условие о сроке оплаты не согласовали. Выгодно продолжить согласование. При последующем подписании полных условий договора исключите возможность начислять неустойку за период со дня поставки до момента согласования.

ОБЕИМ СТОРОНАМ

Начали исполнять договор. Безопаснее дополнительно подписать договор с оговоркой, что он распространяет действие на фактические отношения, которые возникли ранее. Это корректнее, чем указание, что договор вступает в силу в дату в прошлом.

Отдельные условия со стороны контрагента согласовало неуполномоченное лицо. Безопаснее оформить все повторно уже с надлежащим представителем или получить последующее одобрение. Оно действует ретроспективно по статье 183 ГК. Другой вариант — вместо согласования подойдет и небольшой аванс с «говорящим» назначением платежа. Безналичные платежи редко признают сделанными без полномочий.

На момент согласования стороны допускали нарушения. Если вы согласуете неустойку за нарушение, которое на момент согласования уже длится, неустойка будет начисляться с момента ее согласования, а не нарушения.

Поняли, что сложились фактические договорные отношения, неосновательного обогащения нет. Тогда нормы закона по умолчанию могут быть для вас предпочтительнее, чем условия договора, которые написаны целиком в пользу контрагента с большой переговорной силой. Продолжать переговоры невыгодно.