

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Предисловие</b> .....	<b>3</b>
<b>Глава 1. Заключение сделок: общие аспекты</b> .....	<b>6</b>
1.1. Заключение сделок без риска: термины и определения, управление процессом, его цели и задачи, профилактика неисполнения обязательств .....	6
1.2. Риск неисполнения сделки в системе рисков организации: риск контрагента, рыночный риск, операционный риск, системный подход к рискам .....	13
1.3. Выбор объема применяемых профилактических мер при заключении сделок: цель и целесообразность, соотношение глубины проверки с бизнес-целью компании .....	18
1.4. Перечень мер по снижению рисков заключения сделки на начальном этапе построения отношений с контрагентом: экономические, правовые, организационные, обеспечение безопасности. Понятие правового риска .....	24
<b>Глава 2. Проверка контрагента</b> .....	<b>30</b>
2.1. Андеррайтинг контрагента: публичные источники проверки, цель, ключевые данные для анализа, существо проверки, перечень источников данных .....	30
2.2. Проверка правоспособности и полномочий представителя контрагента: общие положения, правовые аспекты, судебная практика .....	48
2.3. Способы получения «слабой» стороной выписки из ЕГРЮЛ, устава, бухгалтерской отчетности, сведений об участии должника в судебных разбирательствах при невозможности истребования документов у контрагента .....	55
2.4. Проверка платежеспособности контрагента .....	59

<b>Глава 3. Составление, заключение и сопровождение договора .....</b>	<b>61</b>
3.1. Заключение договора: выбор договорной конструкции, формулировка условий, проблемы «сильной», «слабой» и «равной» стороны в договоре, способ «красной тряпки» .....	61
3.2. Обеспечение исполнения обязательств: страхование, задаток, банковская гарантия, залог, поручительство, удержание. Преимущества и недостатки отдельных способов .....	72
3.3. Аккредитив и банковская сейфовая ячейка как способы обеспечения исполнения обязательств .....	83
3.4. Факторинг (финансирование под уступку требования) — гарантированное получение суммы задолженности в срок .....	91
3.5. Сопровождение исполнения договора .....	94
<b>Глава 4. Организационные аспекты заключения сделок .....</b>	<b>97</b>
4.1. Организационная структура: ключевые подразделения, основные обязанности, проблемы функционирования и взаимодействия .....	97
4.2. Внутреннее регулирование бизнес-процессов по заключению договоров: основные процессы и взаимодействия, согласование и визирование договоров, регламенты и инструкции, типовые формы .....	109
4.3. Автоматизированные системы заключения, учета и сопровождения договоров .....	120
4.4. Особенности управления многофилиальной системой в аспекте заключения договоров: центр — региональный представитель, лимитирование полномочий .....	129
4.5. Проблемы с внедрением новых технологий в организации. Преодоление сопротивления изменениям. Инновации — путь преодоления кризисов .....	133
<b>Указатель сокращений .....</b>	<b>140</b>