**АУТСОРСИНГ КАК ВИД БИЗНЕСА**

*Модная тенденция, именуемая во всем мире в среде специалистов «аутсорсингом», юридической практике известна давно, но под другими названиями. Это не что иное, как передача определенных функций уставной деятельности сторонней компании. Труднопроизносимое иноязычное слово (англ. outsourcing) дословно означает «использование внешних источников» и часто переводится как «кооперация», «субподряд» и даже «делегирование функций управления, полномочий и ответственности в рамках поставленных задач». В реалиях сегодняшнего дня под аутсорсингом понимается передача неосновных функций предприятия и всех связанных с ними активов в управление профессиональному подрядчику или аутсорсеру «Перепоручайте другим то, что они сделают проще и дешевле»,* — *любил повторять еще в 1970-х небезызвестный гуру маркетинга Филип Котлер.*

Смысл перехода на аутсорсинг заключается в том, что услуги подрядчика обходятся предприятию дешевле, чем самостоятельное управление непрофильной деятельностью, а качество услуг при этом повышается.

Исторически как вид договорных отношений и коммерческой деятельности аутсорсинг появился в 1962 г., когда удачливый бизнесмен и неудачливый кандидат в президенты США Росс Перро, чья фирма EDS проводила расчеты для банков, арендуя ночное время на мэйнфреймах (больших ЭВМ), принесла «General Motors» годовую экономию в 44% (больше 4 млрд долл.), взяв на себя сопровождение всех информационных потоков этой огромной корпорации. Именно тогда Перро понял, что стоит у истоков нового многообещающего бизнеса. Тогда он даже не предполагал, что структура аутсорсинга настолько прочно вольется во все хозяйственные сферы деятельности, что станет отдельным видом предпринимательства, приносящим огромные доходы. Период активного внедрения модели аутсорсинга в мире пришелся на 1990-е, и уже к концу прошлого века компании оценили ее преимущества. По результатам исследования «Yankelovich Partners», проведенного в 14 странах мира среди 304 представителей высшего руководства, 63% опрошенных подтвердили, что они передали в управление подрядчикам одну или несколько непрофильных функций. Из тех, кто осуществил аутсорсинг, 84% были настроены положительно и утверждали, что довольны работой аутсорсинговых компаний. По разным подсчетам, в США услугами профессиональных подрядчиков пользуются около 60% предприятий, в Европе — около 45%. Среди торговых компаний эта цифра еще выше. В США до 80% торговых сетей передают различные функции на аутсорсинг! В Европе этот показатель значительно ниже — всего 50-60%, а многие крупные компании предпочитают создавать собственные службы. Руководство компаний обращается к модели аутсорсинга, когда необходимо сохранить конкурентоспособность и значительно сократить затраты. В зависимости от вида аутсорсинга уменьшить расходы на непрофильные сферы деятельности предприятия можно на 10-40%. Сегодня под аутсорсингом понимается бизнес-технология, предусматривающая передачу сторонним специализированным компаниям (аутсорсинговым компаниям) процессов и функций внутри своего бизнеса вместе с ответственностью за результат выполнения этих процессов.

**Виды аутсорсинга**

Среди всего предлагаемого разнообразия различают три основные разновидности аутсорсинга:

а) функциональный — передача функций управления;

б) операционный — передача функций производства;

в) ресурсный — отказ от собственных ресурсов и приобретение их на стороне.

До конца 2001 года считалось, что аутсорсингом можно назвать только работу с информационными технологиями (ИТ). Но позднее в область деятельности компаний-аутсорсеров вошли такие процессы, как работа с маркетингом и бухгалтерией, были задействованы юридические и консалтинговые услуги. Можно выделить те отрасли, в которых сегодня наиболее распространена работа аутсорсеров. Это традиционно — бухгалтерия, ИТ-услуги и маркетинг, а также логистика, управление кадрами и внедрение разнообразных программ, в том числе и проектов по охране конфиденциальной информации, программные продукты для эффективного распределения и хранения информации в архивах (ВІ), создание продуктов для работы со статистическими данными, безопасность предприятия и т.д. То есть, как видим, уважаемый читатель, получает подтверждение тот факт, что аутсорсинг занимает все более значительные по степени важности позиции, закрепляясь в деятельности предприятий любых форм собственности.

Необходимо отметить, что аутсорсинговые услуги, с правовой точки зрения, это прежде всего договорная работа, основанная на доверии. Аутсорсинг — это не просто взаимоотношения «заказчик — исполнитель», это партнерство. Немаловажной составляющей в партнерских отношениях является доверие. Надо понять, что даст заказчику возможность доверять партнеру, а отсюда уже выстраивать свои бизнес-отношения. *В зависимости от объема предоставляемой специализированной организации функций каждый вид аутсорсинга можно определенным образом классифицировать:*

• **договор полного аутсорсинга**, по которому в распоряжение поставщику услуг на время действия контракта отдается штат сотрудников, а возможно, и активы;

• **договор частичного аутсорсинга**, при котором большая часть подразделений остается в ведении клиента;

• **договор совместного аутсорсинга** представляет собой отношения, когда обе стороны являются партнерами в коммерческой деятельности;

• **договор промежуточного аутсорсинга** используется в случае, когда компания, как правило имеющая своих специалистов с высоким уровнем квалификации, передает управление своими подразделениями третьей стороне;

• **договор трансформационного аутсорсинга**, когда компания-заказчик приглашает поставщика услуг, полностью осуществляющего работу подразделения, разрабатывая и создавая новый конечный продукт и передавая его впоследствии клиенту. Такой вид аутсорсинга отличен от полного лишь тем, что переход сотрудников и активов не окончателен: после завершения проекта клиент вновь обретает полный контроль. Также трансформационный аутсорсинг интересен тем, что отдельные менеджеры в своей деятельности сделали еще один шаг. Почти треть компаний используют аутсорсинг не только для того, чтобы перестроить процессы, но и для того, чтобы серьезно улучшить ключевые возможности бизнеса. Партнерство использует различные механизмы, некоторые из которых включают чистый аутсорсинг, другие — совместные предприятия, например. Но и они могут изменить полностью все предприятие.

Менеджеры и руководители высшего ранга, решившие обратиться к аутсорсингу, начинают со смелой стратегической программы работ, чтобы получить выгоды от изменения работы компании. Исходное условие: конкурентное преимущество, полученное от аутсорсинга, должно быть интегрировано в бизнес. Этому должна способствовать поддержка на высшем уровне — при любой успешной трансформации бизнеса при помощи аутсорсинга за программой всегда стоят либо собственники, либо топ-менеджеры. Эти руководители высокого ранга принимают непосредственное участие в преодолении препятствий в перераспределении ресурсов и обучении новым навыкам, при этом они ни в коем случае не упускают из виду остальной бизнес. Смелая программа действий — трансформационный аутсорсинг означает большие и быстрые перемены. Без новой радикальной повестки дня руководители вряд ли достигнут желаемых целей. Аутсорсинг для трансформации важных процессов — быстрая трансформация бизнеса означает отдать важные процессы специализированной компании, которая сможет поднять их на конкурентный уровень.

Для государств с переходной экономикой, в частности, для нашего государства, могут представлять определенный интерес еще два вида аутсорсинга: аутсорсинг совместного предприятия и производственный аутсорсинг. В первом случае предлагается создание новой компании для развития будущих деловых возможностей. В дальнейшем персонал и активы клиента переводятся в совместное предприятие, а не поставщику услуг. Цель такой схемы — не только повышение качества работы переданного подразделения, но и разработка товаров и услуг, которые будут продаваться третьей стороне. Производственный аутсорсинг применяется в тех случаях, когда компания-производитель решает передать отдельный процесс по изготовлению промежуточного продукта внешнему производителю. Кроме того, возможен вариант продажи части своих подразделений другим компаниям и дальнейшего взаимодействия с ними уже в рамках аутсорсинга. Зачастую используют несколько вариантов сотрудничества:

— партнеры предоставляют сырье и технологии, а компания — оборудование и рабочих. В этом случае партнеры присылают специалиста, который контролирует производственный процесс;

- партнеры заказывают компании продукцию, и компания, используя свои технологии, сырье, персонал, выдает свой продукт под чужой торговой маркой.

Кроме того, широко развит аутсорсинг бизнес-процессов. Он представляет собой передачу сторонней компании отдельных бизнес-процессов, не являющихся для компании основными, например, управление персоналом, бухгалтерский учет, логистика, маркетинг, реклама. В связи с разными задачами, которые ставят перед собой заказчики, передавая на аутсорсинг отдельные функции компании, услуги, соответственно и договоры на оказание работ (услуг) могут значительно отличаться в разных ситуациях и моделях бизнеса.

Как уже указывалось, одним из ключевых моментов при работе с аутсорсинговыми компаниями является *оформление договора.* Договор может быть единовременным, т.е. услуга оказывается один раз и больше необходимости в ней не возникает. Это может быть, например, установка программного продукта или проектирование локальной сети, или даже просто ремонт помещения. В дальнейшем можно повторно обратиться к этому же исполнителю, если качество услуги удовлетворительно, но это опять будет разовая услуга. Договорные отношения могут быть длительными, т.е. оказание услуги предполагает взаимодействие заказчика и исполнителя в течение некоторого времени. Например, если речь идет не просто об установке программного продукта, а о внедрении информационной системы или о внедрении новой прогрессивной технологии. В таком случае, как правило, работа разбивается на этапы и возможно оформление каждого этапа отдельным договором. Или, как вариант, оформляется один сквозной договор, но оговаривается закрытие каждого этапа отдельным актом. Договорные отношения могут быть постоянными. Это происходит тогда, когда какую-то часть производственного или управленческого процесса выполняет сторонняя компания. В этом случае договор имеет временные рамки, с возможностью его автоматического продления, в случаях отсутствия претензий с обеих сторон. И наконец, может быть смешанный вариант, когда на фоне постоянных партнерских отношений фирма-аутсорсер выполняет еще и возникающие время от времени разовые задачи. В этом случае по договоренности с заказчиком можно на каждую разовую работу заключать отдельный договор либо дополнять базовый дополнительными соглашениями, при этом не меняя сам предмет договора.

**Преимущества аутсорсинга**

К преимуществам, получаемым компаниями от аутсорсинга, можно отнести снижение себестоимости функций, передаваемых аутсорсеру. У него, как правило, выполнение этих функций стоит дешевле за счет специализации в узкой предметной области и благодаря эффекту масштаба, достигаемому при осуществлении однотипных операций одновременно для множества клиентов. Другим позитивным следствием специализации является повышение качества и надежности, т.к. при решении сходных задач компании-аутсорсеры уже накопили большой опыт и могут использовать новейшие технологии и высококвалифицированный персонал. Кроме того, чрезвычайно эффективной оказывается концентрация внутрикорпоративного внимания на основных целях компании путем делегирования второстепенных функций аутсорсерам. Это дает компании возможность сфокусироваться на удовлетворении потребностей своих клиентов и развитии технологий. Также аутсорсинг дает компании доступ к дополнительным ресурсам, например, при расширении географии деятельности или при создании новой компании. Таким образом, можно кратко сформулировать преимущества аутсорсинга, которыми руководствуются компании, выбирая аутсорсинг как стратегию менеджмента. Это сокращение операционных расходов, концентрация на основной деятельности, создание переменной структуры затрат, доступ к передовым технологиям и знаниям, увеличение скорости выхода на рынок компании, продуктов или услуг, улучшение качества предоставляемых услуг.

Аутсорсинг сегодня является универсальным инструментом бизнеса, поскольку его основная специфика состоит в возможности передачи внешнему исполнителю некоторых функций организации как целиком, так и частично, как на продолжительный срок, так и на короткий период времени. Главное при переходе на аутсорсинг — четкий анализ всей совокупности решаемых компанией задач, сопоставление их со стратегическими целями для определения круга работ, которые целесообразно передать аутсорсеру. Однако у компании при этом могут возникнуть и негативные моменты. Одним из наиболее веских аргументов против обращения к аутсорсинговой компании является потеря контроля над собственными ресурсами, отрыв руководства от части деятельности компании, вследствие чего она может принимать неадекватные решения. То есть аутсорсер менее управляем, чем внутреннее подразделение. При работе с аутсорсерами может снизиться производительность труда собственных сотрудников, т.к. при передаче части персонала сторонней компании или увольнениях, которые часто сопровождают аутсорсинг, мотивация персонала резко падает. Также возможно увеличение издержек при передаче второстепенных функций как расплата за стремление сосредоточиться на основной деятельности и даже снижение качества при недобросовестности аутсорсера. Эти проблемы особенно остро проявляются на неразвитых рынках, в условиях недостаточно сильной конкуренции, когда аутсорсер фактически является монополистом на рынке. Заключив договор, аутсорсер повышает цены и не очень тщательно следит за качеством работы, понимая, что клиент не сможет найти другого поставщика услуг. Но, несмотря на все это, компании, испытавшие на своем опыте эффективность аутсорсинга как модели работы, пришли к выводу, что за счет него можно снизить издержки более чем на 20%.

**Аутсорсинг —** это сокращение операционных расходов, концентрация на основной деятельности, создание переменной структуры затрат, доступ к передовым технологиям и знаниям, увеличение скорости выхода на рынок компании, продуктов или услуг, улучшение качества предоставляемых услуг.

Еще один немаловажный, по мнению автора этих строк, аспект заключается в возможности противостоять возможному недружественному поглощению или захвату, прибегнув к договору аутсорсинга. Если угроза рейдерской атаки призрачна и пугает только своей возможностью «быть», собственник, не торопясь, может выстроить дееспособную защиту, выбрав наиболее подходящий способ. Один из способов — выстраивание с самого начала работы компании своеобразной холдинговой структуры, состоящей из нескольких компаний. Например, одной компании, как правило, частному предприятию (если собственник один) или ООО (если участник один или более) принадлежат активы. Вторая компания (неважно, какой формы собственности) занимается производством, используя мощности по договору с собственником активов. Третья — закупает сырье для производства, перепродавая его затем второй. Четвертая — реализует изготовленную продукцию. Пятая — обеспечивает все остальные персоналом или оказывает консалтинговые услуги. Более того, получить активы, войдя в состав акционеров или в число учредителей, также крайне сложно — компания, владеющая активами, зарегистрирована в форме ООО. Для сложности такого процесса головное предприятие группы собственники могут зарегистрировать за рубежом, что еще более усложнит задачу рейдера. И заметьте, уважаемый читатель, все это происходит в рамках договора аутсорсинга!

**Как получить стабильное качество аутсорсинговых услуг**

Одним из наиболее существенных недостатков аутсорсинга в Украине является реальный риск утечки информации при передаче на аутсорсинг сразу нескольких важных функций и появлении нового конкурента, использующего опыт и знания компании, заказавшей аутсорсинг. Снизить этот риск можно, заказав аутсорсинг различных аспектов бизнеса нескольким аутсорсерам, при учете риска значительного увеличения издержек. Кроме того, первостепенное значение для нивелирования всех сопутствующих видов риска имеет привлечение добросовестных партнеров, уже хорошо зарекомендовавших себя на рынке услуг. Наконец, самое важное — грамотное заключение договора с фиксацией всех необходимых условий снижения финансовых, человеческих и других видов рисков, интеграционной разработкой проектов и технического задания, четкой расстановкой контрольных точек проекта и поэтапной оплатой по факту. На сегодняшний день крупных игроков на этом рынке в Украине немного и конкуренция между ними минимальна. Компании-аутсорсеры признают, что приобретают значительную часть заказчиков благодаря рекомендациям партнеров или клиентов. В любом случае для выбора поставщика компании необходимо провести мониторинг рынка, расспросить коллег, применивших данную модель. В аутсорсинге, как и в консалтинге, очень важен накопленный опыт работы, количество нестандартных ситуаций, с которыми приходилось сталкиваться специалистам аутсорсера. Потому немаловажным показателем являются ее возраст и репутация. К сожалению, значительную часть нареканий и разочаровании в аутсорсинге вызывает несовпадение ожиданий клиента и подрядчика, что часто связано со слабой, неразвитой культурой взаимодействия. Одном из направлений развития такой культуры — обеспечение полноты и законности документации, четкого фиксирования всех договоренностей, обсуждения вопросов гарантий и финансовой отчетности подрядчиков. В противном случае у компании может возникнуть негативное отношение, поскольку ей будет казаться, что аутсорсер не покрывает все потребности компании в данной сфере. Однако, скорее всего, это происходит из-за недостаточно подробного описания обязанностей аутсорсера. Кроме того, причиной может служить установление чрезмерно жестких границ полномочий аутсорсера.

**Одно из направлений развития аутсорсинга —** обеспечение полноты и законности документации, четкого фиксирования всех договоренностей, обсуждения вопросов гарантий и финансовой отчетности подрядчиков.

Получить стабильное качество аутсорсинговых услуг можно, если у аутсорсера есть стандартные сервисы, масштабированные на большое количество заказчиков. Уникальные услуги всегда будут иметь вариации в области качества, в уникальном бизнесе стабильное качество — параметр скорее ожидаемый и оценочный, чем управляемый и гарантированный. Поэтому часто уникальные услуги оплачиваются гонораром в случае успеха, а не фиксированным платежом в процессе оказания услуг. Некоторые аутсорсеры пытаются противопоставить стандартизации гибкость: мы учтем все ваши уникальные особенности. Но в аутсорсинге уникальность не является ключевым фактором. Если речь идет об экономически эффективном ресурсе, то уникальность отходит на второй план. Помочь достичь этой эффективности невозможно, делая все. Нет аутсорсера, который бы предоставлял уникальные решения, при этом качественно и дешево. Либо он делает маленькими партиями, но дорого, либо большими партиями, ограниченный (в разумных пределах) набор, и дешево. Для аутсорсинга второй подход гораздо более приемлем, поскольку это рынок экономический.

Относительно украинского рынка аутсорсинговых услуг можно сказать, что он растет и становится асе более зрелым. У предприятий появляется масса новых бизнес-задач, решение которых требует применения промышленного подхода и привлечения внешних поставщиков услуг, что является одной из основных причин расцвета аутсорсинга в России. При этом украинские компании, в отличие от своих западных коллег, стремятся, в первую очередь, к повышению качества решения своих внутренних задач, а не к снижению расходов на их реализацию. Важное стратегическое преимущество аутсорсинга — возможность сконцентрироваться на ключевом бизнесе. Это позволяет топ-менеджменту не тратить свои временные ресурсы на то, что не приносит прибыли. При аутсорсинге компанию интересуют только цена и качество предоставляемых услуг, а все финансовые риски несет сам подрядчик.

**Литература**

1. www.outsourcingservice.ru
2. www.itsecure.org.ua
3. www.chtotakoe.info
4. А.А. Томпсон, А.Дж. Стрипленд III, М., 2007, стр. 199

Образец

**ДОГОВОР N \_\_\_\_**

**на оказание услуг по организации поставок сырья на предприятие**

**(договор аутсорсинга)**

г. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ “\_\_” \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 200\_ г.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, именуемый в дальнейшем «Заказчик», в лице \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, действующего на основании \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, с одной стороны, и \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, в лице \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, действующего на основании Устава, именуемый в дальнейшем «Исполнитель», с другой стороны, заключили настоящий Договор о нижеследующем:

**1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА**

1.1. Настоящий Договор заключен в целях оптимизации функционирования Заказчика за счет сосредоточения им усилий на ведении основной деятельности.

1.2. Предметом настоящего Договора является передача Исполнителю функций Заказчика по организации поставок продукции и сырья, необходимых для производственной деятельности предприятия.

**Перечень передаваемых Заказчиком Исполнителю функций:**

1.2.1. Изучение оперативной маркетинговой информации и рекламных материалов о предложениях по поставкам сырья.

1.2.2. Разработка предложений, касающихся закупок, поставок, качества продукции и сырья, поставляемых предприятию.

1.2.3. Согласование со структурными подразделениями предприятия Заказчика ассортимента, объемов продукции и сырья.

1.2.4. Подготовка к заключению договоров с поставщиками, согласование условий и сроков поставок, изучение возможности и целесообразности установления прямых долгосрочных хозяйственных связей по поставкам сырья.

1.2.5. Ведение реестра контрактов и договоров-поставок.

1.2.6. Учет исполнения договоров на поставку продукции и сырья.

1.2.7. В пределах своих полномочий — проверка соответствия качества продукции и сырья, поступающих на предприятие согласно заключенному договору, на соответствие требованиям стандартов.

1.2.8. Подготовка претензий к поставщикам при нарушении ими договорных обязательств, контроль составления расчетов по этим претензиям.

1.2.9. Согласование с поставщиками изменения условий заключенных договоров.

**2. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН**

**2.1. Исполнитель обязуется:**

2.1.1. Оказать Заказчику услуги, указанные в п. 1.2 Договора.

2.1.2. Представить Заказчику на утверждение список сотрудников, привлекаемых к выполнению Договора.

2.1.3. Не передавать и не показывать третьим лицам находящуюся у Исполнителя документацию Заказчика.

2.1.4. Сотрудничать при оказании услуг по настоящему Договору с иными контрагентами Заказчика. .

2.1.5. До \_\_\_ числа каждого месяца представлять Заказчику ежемесячно письменные отчеты о ходе оказания услуг по настоящему Договору.

2.1.6. Представлять Заказчику материалы и заключения в электронной форме на магнитных носителях, а при необходимости — письменные материалы и заключения.

2.1.7. Давать при необходимости по просьбе Заказчика разъяснения заинтересованным лицам, включая государственные и судебные органы, по представляемым Исполнителем в соответствии с настоящим Договором материалам.

2.2. Заказчик обязуется:

2.2.1. Предоставить Исполнителю помещение, оборудованное рабочими местами, оргтехникой, средствами связи.

2.2.2. Обеспечить Исполнителя документацией, справочными программами и базами.

2.2.3. Оплачивать услуги Исполнителя в порядке, сроки и на условиях настоящего Договора.

2.2.4. Передавать Исполнителю информацию и материалы, необходимые для выполнения Исполнителем своих обязательств по настоящему Договору.

2.2.5. Подписывать своевременно Акты об оказании услуг Исполнителем.

**2.3. Исполнитель имеет право:**

2.3.1. Получать от Заказчика любую информацию, необходимую для выполнения своих обязательств по настоящему Договору. В случае непредставления либо неполного или неверного представления Заказчиком информации Исполнитель имеет право приостановить исполнение своих обязательств по настоящему Договору до представления необходимой информации.

2.3.2. Получать вознаграждение за оказание услуг по настоящему Договору.

**2.4. Заказчик имеет право:**

2.4.1. Получать от Исполнителя услуги в соответствии с п. 1.2 настоящего Договора.

2.5. Предоставление услуг, не указанных в перечне функций, оформляется дополнительным соглашением Сторон и оплачивается отдельно и дополнительно.

2.6. Стороны обязуются хранить в тайне коммерческую, финансовую и иную конфиденциальную информацию, полученную от другой Стороны при исполнении настоящего Договора.

**3. ПОРЯДОК ИСПОЛНЕНИЯ ДОГОВОРА**

3.1. Исполнитель ежемесячно предоставляет Заказчику письменные отчеты о ходе оказания услуг по настоящему Договору, на основании которых Стороны составляют и подписывают Акт об оказании услуг.

3.2. Подписываемые Сторонами Акты об оказании услуг являются подтверждением оказания услуг Исполнителем Заказчику.

3.3. Отчеты предоставляются Исполнителем до \_\_\_ числа месяца, следующего за отчетным месяцем, Акт об оказании услуг составляется и подписывается Сторонами в течение \_\_\_ (\_\_\_\_\_\_) рабочих дней со дня предоставления отчета.

3.4. При оказании услуг, не указанных в перечне функций, Исполнитель представляет Заказчику дополнительный отчет и Стороны подписывают дополнительный Акт об оказании услуг, который является подтверждением оказания дополнительных услуг Исполнителем Заказчику.

**4. ПОРЯДОК ОПЛАТЫ**

4.1. Вознаграждение Исполнителя составляет \_\_\_\_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_) гривень, включая НДС в размере \_\_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_\_\_\_\_) гривень.

4.2. Вознаграждение уплачивается ежемесячно до \_\_\_\_ числа текущего месяца.

4.3. Вознаграждение уплачивается путем перечисления суммы, указанной в п. 4.1, на расчетный счет Исполнителя.

4.4. Датой оплаты денежных средств считается день зачисления денежных средств на расчетный счет Исполнителя.

**5. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН**

5.1. За неисполнение или ненадлежащее исполнение своих обязательств по настоящему Договору Стороны несут иную ответственность в соответствии с действующим законодательством Украины.

5.2. Ни одна из Сторон не будет нести ответственности за полное или частичное неисполнение другой стороной своих обязанностей, если неисполнение будет являться следствием обстоятельств непреодолимой силы, таких, как: пожар, наводнение, землетрясение, забастовки и другие стихийные бедствия, война и военные действия или другие обстоятельства, находящиеся вне контроля Сторон, препятствующие выполнению настоящего Договора, возникшие после заключения Договора. Если любое из таких обстоятельств непосредственно повлияло на неисполнение обязательства в срок, указанный в Договоре, то этот срок соразмерно отодвигается на время действия соответствующего обстоятельства.

5.3. Сторона, для которой сделалось невозможным исполнение обязательств по Договору, обязана не позднее 5 дней с момента их наступления и прекращения в письменной форме уведомить другую Сторону о наступлении, предполагаемом сроке действия и прекращении вышеуказанных обстоятельств.

**6. ПОРЯДОК РАССМОТРЕНИЯ СПОРОВ**

6.1. Все споры и разногласия, которые могут возникнуть между Сторонами, будут разрешаться путем переговоров.

6.2. При неурегулировании в процессе переговоров спорных вопросов споры подлежат рассмотрению в Хозяйственном суде г. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

**7. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА**

7.1. Срок действия настоящего Договора с «\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_ 200\_ г. по «\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_ 200\_ г.

7.2. Настоящий Договор может быть расторгнут по обоюдному согласию Сторон.

7.3. Если ни одна из Сторон не заявит о своем желании расторгнуть настоящий Договор за \_\_\_ (\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_) дней до окончания срока действия, то настоящий Договор считается пролонгированным на следующий \_\_\_\_\_\_\_\_ на тех же условиях.

7.4. Все изменения и дополнения к настоящему Договору, а также его расторжение считаются действительными при условии, если они совершены в письменной форме и подписаны уполномоченными на то представителями обеих Сторон.

**8. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ**

8.1. Все дополнительные соглашения Сторон, Акты и иные Приложения к настоящему Договору, подписываемые Сторонами при исполнении настоящего Договора, являются его неотъемлемой частью.

8.2. Настоящий Договор составлен в двух экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу, по одному для каждой из Сторон.

**9. АДРЕСА И РЕКВИЗИТЫ СТОРОН**

**ЗАКАЗЧИК**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

*подпись*

**М.П.**

**ИСПОЛНИТЕЛЬ**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

*подпись*

**М.П.**