



Настоящее издание предлагает юридический анализ содержания и структуры различных коммерческих договоров с точки зрения поиска выигрышной позиции для бизнеса. При этом рассматриваются не только вопросы составления, заключения, изменения, расторжения договоров, но и проблемы, связанные с неисполнением договорных обязательств, а также пути решения подобных проблем. Теоретический материал сопровождается примерами из судебной практики и рекомендациями по достижению успеха в самых различных ситуациях.

Книга адресована в первую очередь руководителям организаций и корпоративным юристам.