

Э.У. Саидгасанова

Волгоградский государственный университет, г. Волгоград

**ДОГОВОРНАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ ДОБРОВОЛЬЧЕСКОГО
ОБЪЕДИНЕНИЯ В КОММУНИКАТИВНОМ АСПЕКТЕ
CONTRACTUAL DOCUMENTS OF THE VOLUNTEER UNION
IN A COMMUNICATIVE ASPECT**

Ключевые слова: добровольческое объединение, договоры, соглашения, контракты, коммуникативные цели, коммуникативные стратегии, коммуникативные тактики

Keywords: volunteer union, treaties, agreements, contracts, communicative purposes, communicative strategies, communicative tactics

В современной России все более популярным становится добровольческое движение. Возникают разнообразные волонтерские организации, которые могут иметь различный статус (общественная организация, объединение людей в рамках студенческих органов самоуправления и т.п.), разный охват участников и благополучателей. Одним из таких видов организаций, являются волонтерские центры.

Волонтерский центр «Прорыв» Волгоградского государственного университета (далее ВЦ) – часть уникальной системы привлечения, отбора и подготовки волонтеров XXII Олимпийских зимних игр и XI Паралимпийских зимних игр 2014 года в г. Сочи. Работа Волонтерского центра сопровождается созданием многочисленных документов, образующих систему документации ВЦ, при помощи которой осуществляется его коммуникация с другими субъектами социума. Исследование документов таких новых форм добровольческих объединений, как волонтерские центры, с точки зрения их роли в деловой коммуникации, их речевой организации представляется актуальным, имеющим теоретическую и практическую значимость для документоведения в целом, а также для работы подобных организаций, которые, возможно, будут создаваться в будущем.

Одной из составляющих данной системы является договорная документация. ВЦ является структурным подразделением ВолГУ и не имеет права на самостоятельное заключение договоров, поэтому все договоры, соглашения и контракты (в тексте соответствующие термины используются как синонимы), относящиеся к деятельности Волонтерского центра, заключены от имени федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Волгоградский государственный университет».

В Гражданском кодексе Российской Федерации договор трактуется как «соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей» (Гражданский кодекс, 1994). Основная функция договорной документации – регламентация, регулирование условий взаимодействия организации с другими

организациями, учреждениями, лицами. Соответственно, основная коммуникативная цель договоров ВЦ «Прорыв» в лице ВолГУ с различными организациями – договориться о совместной деятельности, достичь компромисса. Однако договоры не отражают самого диалога сторон при установлении условий взаимоотношений. Договоры содержат либо результаты проведенных переговоров, либо условия одной из сторон, которые вторая сторона принимает при подписании договора.

В договорных документах «Прорыва» были обнаружены следующие дополнительные коммуникативные цели:

- 1) информировать стороны об условиях взаимоотношений (предмет договора, его характеристики, стоимость и порядок оплаты, обязанности и ответственность сторон, сроки действия и порядок расторжения договора и т.п.);
- 2) мотивировать стороны на достойное выполнение обязанностей, условий договора;
- 3) предотвратить нарушение условий договора;
- 4) очертить сферу сотрудничества и круг обязанностей;
- 5) разрешить споры.

Для достижения вышеперечисленных целей авторы договоров используют определенные коммуникативные стратегии и тактики. При исследовании коммуникативных стратегий и тактик в соглашениях ВЦ «Прорыв» мы опирались на работы лингвистов, объектами изучения которых являлись политический дискурс и дискурс переговоров (Баландина, 2004; Даньшина, 2007; Калинин, 2009; Куклина, 2005; Паршина, 2012). В некоторых случаях специфика рассматриваемого нами материала потребовала установления иного соотношения стратегий и тактик либо выделения особых стратегий и тактик, не указанных в данных работах.

В договорах преобладает стратегия регламентации, реализуемая с помощью тактик предписания, разрешения, апеллирования к авторитетному источнику, а также запрета. Тактика предписания осуществляется двумя способами:

- 1) путем использования глагольных форм настоящего времени, которые можно заменить конструкцией, состоящей из модального слова со значением долженствования и инфинитива:

*6.3. В случае досрочного расторжения Соглашения, сторона, пожелавшая расторгнуть Соглашение, письменно за 1 месяц **извещает** (должна известить) другую сторону о своем намерении (Соглашение о сотрудничестве с МОУ Гимназией № 7);*

- 2) с помощью модального слова со значением долженствования:

*Претензия **должна** быть направлена по адресу местонахождения Стороны, указанному в настоящем Дополнительном соглашении, почтовым отправлением с уведомлением о вручении адресату либо телеграммой (Дополнительное соглашение № 2 к Соглашению о взаимодействии № WKF/11/04/14-15).*

Второй способ реализации тактики предписания носит более выраженный предписательный характер, чем первый. Здесь не может быть недопонимания того, что просто позволено, а что стороны договора обязаны сделать. Именно поэтому данный языковой прием встречается чаще всего в разделах, фиксирующих обязанности сторон, а в соглашениях и дополнительных соглашениях, заключенных с АНО «Оргкомитет «Сочи 2014», подобные языковые средства используются практически во всех разделах. Вероятно, это вызвано тем, что авторы соглашений стремятся максимально повысить эффективность выполнения обязанностей и снизить недопонимание и двусмысленность трактовки.

Тактика разрешения в рамках стратегии регламентации в основном проявляется при определении прав сторон. Ее языковой маркер – наречие *вправе*, например:

3.4. *Арендодатель **вправе** отказаться от исполнения настоящего Договора при условии полного возмещения Арендатору всех понесенных им убытков, связанных с исполнением Договора, на дату расторжения Договора* (Договор об аренде транспорта).

Как правило, подобные конструкции встречаются не в разделах «Права и обязанности сторон» и т.п., а в других разделах, освещающих общие условия договора, порядок расторжения договора. В разделе, который носит название «Права и обязанности сторон», указаны только обязательства сторон. Вероятно, права сторон в данном случае выражаются имплицитно, через обязанности второй стороны, то есть если одна сторона обязана сделать что-то, то вторая сторона имеет право на получение результата этой деятельности, его использование, получение выгоды от совершения обязательств первой стороны и т.п., например:

3.2. *Оргкомитет принимает на себя следующие обязательства:..*

3.2.2. *Обеспечить оснащение Волонтерского центра Оборудованием в соответствии с требованиями и в количестве, указанном в настоящем Дополнительном соглашении* (следовательно, Волонтерский центр имеет право на получение оборудование от Оргкомитета и может не закупать его за собственный счет).

Противоположной тактике разрешения является тактика запрета – категорическое пресечение каких-либо действий, которые могут повлечь вред для организации или сторонних лиц, могут помешать осуществлению обязанностей сторон договора, привести к нарушению законодательства и др. Данная тактика выражается с помощью глагола *запрещается*, наречия с отрицательной частицей *не вправе*, имеющих значение неразрешения, отсутствия полномочий и уточнения запрета, например:

5.3. *Поставщику **запрещается**:*

5.3.3. *Использовать в рекламе, публичной деятельности и в прочих коммуникациях Символику Игр, наименование Органов Игр или имя кого-то из директоров и/или работников Органов Игр;*

5.3.4. *Заявлять (прямо или косвенно) о поставках товаров, выполнении работ или оказании услуг Органам Игр* (Договор о поставке формы для

участников и организаторов массового мероприятия, посвященного празднованию 500 дней до XXII Олимпийских зимних игр 2014 года в г. Сочи).

Подобные формулировки, реализующие тактику запрета, встречаются в разделах «Права и обязанности сторон», «Ответственность сторон», а в соглашении о некоммерческом использовании изображений – еще и в разделе «Конфиденциальная информация». Все запрещающие условия, размещенные в договорах не с Оргкомитетом «Сочи 2014», а с другими организациями, включены в них по требованию Оргкомитета. Подобным категоричным запретом, исключающим неправильную трактовку информации, Оргкомитет Игр стремится обезопасить себя, волонтерские центры, Олимпийскую команду Российской Федерации, различные органы Игр (Международный Олимпийский комитет, Международный Паралимпийский комитет, Олимпийский комитет России, Паралимпийский комитет России) от нарушений в использовании символики, олимпийских образов, зарегистрированных изображений, наименований и т.п., которые могут повлечь за собой дискредитацию Олимпийских и Паралимпийских игр и всех, кто с ними связан, финансовые убытки.

Стратегия регламентации реализуется также путем использования тактики апеллирования к авторитетному источнику. В качестве таких источников выступают документы, которые являются гарантией законности действий каждой из сторон (в преамбуле документа), которыми стороны руководствуются в процессе своей деятельности (в основном тексте документа):

1.1. На основании Закона Волгоградской области от 15 декабря 2011 года № 2266-ОД «Об областном бюджете на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов» (Приложение №10, ведомство 808, раздел 07, подраздел 07, целевая статья 4310102 , вид расходов 012) Заказчик поручает, а Исполнитель принимает на себя обязанность по организации и проведению выездного обучающего семинара для кандидатов в волонтеры XXII Олимпийских и XI Паралимпийских зимних игр в Сочи 2014 года «Волонтерские STAR`ты» с 18 по 20 мая 2012 года согласно п. 4.2. ведомственной целевой программы «Приоритетные направления государственной молодежной политики на территории Волгоградской области» на 2012–2013 годы, утвержденной приказом Комитета по делам молодежи Администрации Волгоградской области от 24.01.2012 № 10-ОД (Государственный контракт об организации и проведении выездного обучающего семинара для кандидатов в волонтеры XXII Олимпийских и XI Паралимпийских зимних игр в Сочи 2014 года «Волонтерские STAR`ты»).

Нередко в текстах договоров представлена стратегия характеристики, реализуемая с помощью тактики описания. Что именно описывается в договоре, можно определить по разделам, выделенным в тексте, например: «Права и обязанности сторон», «Порядок финансирования, отчетности и приемки выполненной работы по государственному контракту», «Ответственность сторон», «Порядок разрешения споров», «Гарантии

сторон», «Основные термины и определения» и т.п. Подобная композиция текста договора позволяет упорядочить условия, принятые в договоре, упростить поиск необходимой информации и выделить наиболее ключевые моменты, которые должны знать стороны соглашения. Распространенный языковой прием реализации тактики описания – использование однородных членов. Ряд однородных членов, как правило, составляют:

1) подлежащие, выраженные именем существительным:

4.2. В обязанности «ЗАКАЗЧИКА» входит:

4.2.1. **Предоставление** макета изображения для нанесения на полиэстеровую ткань стендов, который по своему содержанию и оформлению соответствует требованиям действующего Законодательства РФ.

4.2.2. **Предоставление** макета в течение 3-х рабочих дней с момента подписания договора (Договор об изготовлении мобильных Roll-Up стендов);

2) подлежащие, выраженные инфинитивом:

3.3. **Исполнителю запрещается:**

– **прямо или косвенно ассоциировать** себя, свои товары, работы и услуги с XXII Олимпийскими зимними играми и XI Паралимпийскими зимними играми 2014 года в г. Сочи, Международным Олимпийским комитетом, Автономной некоммерческой организацией «Организационный комитет XXII Олимпийских зимних игр и XI Паралимпийских зимних игр 2014 года в г. Сочи», Олимпийской командой Российской Федерации, Олимпийским комитетом России и другими органами Игр (все вместе именуемые Органы Игр)...

– **использовать** в рекламе, публичной деятельности и в прочих коммуникациях Символику Игр, наименование Органов Игр или имя кого-то из директоров и/или работников Органов Игр... (Договор об организации 3-х разового питания участников и организаторов выездного обучающего семинара для кандидатов в волонтеры XXII Олимпийских и XI Паралимпийских зимних игр в Сочи 2014 года «Добро.pro»);

3) обстоятельства, выраженные предложно-падежными формами имен существительных:

6.3. **Настоящий Договор может быть расторгнут досрочно:**

– **по письменному соглашению** сторон;

– **в одностороннем порядке** при отказе одной из сторон от настоящего Договора, в случаях, когда возможность такого отказа предусмотрена законодательством РФ или настоящим Договором, предупредив об этом другую сторону не менее, чем за 15 календарных дней.

– **в иных случаях**, предусмотренных законодательством РФ или соглашением сторон (Договор об организации и проведению лидерского тренинга для участников выездного добровольческого слета для тим-лидеров ВЦ «Прорыв» ВолГУ «Золотая сотня»);

4) определения, выраженные причастными оборотами:

Напрямую взаимодействующими с Оргкомитетом физическими лицами признаются лица:

- *имеющие постоянный пропуск в офисы Оргкомитета или регулярно посещающие офисы Оргкомитета или Олимпийские объекты;*
- *имеющие доступ к информационным системам Оргкомитета, в том числе имеющие учетную запись в информационной системе Оргкомитета* (Дополнительное соглашение № 2 к Соглашению о взаимодействии № WKF/11/04/14-15).

Нередко тактика описания реализуется и посредством предложений, начинающихся с одного и того же оборота. Эти предложения можно было бы объединить в одну конструкцию с однородными членами, однако автор посчитал нужным оформить информацию именно таким образом. Возможно, подобный способ оформления продиктован необходимостью пояснения некоторых пунктов, предоставления дополнительной информации, и чтобы не усложнять конструкции, облегчить понимание и усвоение сведений, информация, касающаяся одного аспекта, разделена на отдельные предложения:

2. Права и обязанности Сторон

2.2. Исполнитель обязан представить Заказчику смету расходов на работу (мероприятие молодежной политики), указанную в п.1.1. настоящего государственного контракта. Указанная смета является неотъемлемой частью настоящего государственного контракта (приложение №2).

*2.3. Исполнитель обязан в пятнадцатидневный срок после окончания выполнения работы (мероприятия молодежной политики), представить Заказчику отчет финансовых затрат согласно форме отчетности, утвержденной Заказчиком (приложение №3), с приложением копий расчетно-платежных документов, аналитический отчет о проделанной работе. Исполнитель по требованию Заказчика **обязан** представить в любое время письменный финансовый отчет о ходе выполнения работы.*

2.4. Исполнитель обязан употреблять только официальное полное наименование Заказчика: «Комитет по делам молодежи Администрации Волгоградской области» (Государственный контракт по обеспечению проведения информационно-просветительской кампании, посвященной старту массового набора волонтеров XXII Олимпийских и XI Паралимпийских зимних игр в Сочи 2014 года).

Договоры призваны закрепить условия взаимодействия двух и более сторон, следовательно, автору необходимо добиться того, чтобы эти условия были соблюдены. Кроме вышеперечисленных стратегий и тактик, для достижения данной задачи может использоваться стратегия воздействия на адресата, включающая в себя тактику эмоционального настроя. Ее можно обнаружить во многих разделах договоров: «Права и обязанности сторон», «Ответственность сторон», реже «Предмет соглашения сторон», «Порядок разрешения споров», «Конфиденциальная информация». Для реализации данной тактики автор использует в текстах договоров слова, выражающие положительную оценку (*качественно; надлежащая поддержка и содействие; защищать и уважать интересы; важность Игр и ценность*

Олимпийского и Паралимпийского имиджа и др.) и отрицательную (ненадлежащее исполнение обязательств; нарушения в макете; недостоверность сведений; вина; незаконные ассоциации; убытки; реальный ущерб; вред репутации и статусу и др.):

3.1. Исполнитель обязан: <...>

– в ходе тренинга обеспечить формирование оперативных команд, **развитие** лидерских качеств волонтеров, **сплочение** волонтеров с целью **повышения эффективности** управления группами волонтеров при реализации масштабных мероприятий... (Договор об организации и проведении лидерского тренинга для участников выездного добровольческого слета для тим-лидеров ВЦ «Прорыв» ВолГУ «Золотая сотня»);

9.1. Лицензиат соглашается освободить от ответственности и гарантировать возмещение **убытков** <...>, а также от обязательств и **убытков** (включая судебные издержки и расходы), понесенных <...> в связи с каким-либо действием, **бездействием, неосторожностью, упущением, неисполнением обязанностей, нарушением** установленных законом обязанностей или **нарушением** условий настоящего Соглашения Лицензиатом... (Соглашение о некоммерческом использовании изображений).

Требования безличности документных текстов не являются исключением и для договорной документации. Следовательно, в текстах договоров Центра реализуется стратегия обезличивания, выражаемая одноименной тактикой. Объектом речи являются условные категории, которые введены в преамбуле договоров вместо конкретных организаций (заказчик, исполнитель, арендодатель, лицензиат), абстрактные понятия (обязанности, права, ответственность, уведомление, расторжение), абстрактные действия (является, осуществляет, организует, обеспечивает). Отсутствуют личные местоимения 1 и 2 лица, глаголы в форме 1 и 2 лица, какие-либо указания на личность автора. В преамбуле договора, а также в разделе «Реквизиты сторон» приведены организации, в широком смысле являющиеся авторами документа, его инициаторами, однако кто именно составлял текст договора, редактировал его, читателю неизвестно (ему и неважно это знать). Например:

1.1. Учреждение обязуется:

– оказывать Фонду организационную и методическую помощь в реализации благотворительных региональных программ;

– воздерживаться от действий, которые могут нанести ущерб деятельности Фонда (Договор о сотрудничестве с Благотворительным фондом «Твори добро»).

Договорная документация фиксирует основы взаимоотношений, принятые обеими сторонами, для того чтобы сделать работу сторон более продуктивной и эффективной, чтобы достичь компромисса по определенному вопросу или совместной деятельности в целом, избежать

конфликтов и срывов рабочей деятельности. Использование соответствующих коммуникативных стратегий и тактик способствует успешному достижению поставленных коммуникативных целей.

Литература

1. Баландина Н.А. Дискурс переговоров в англоязычной деловой коммуникации. Автореф. дис. ... канд. филол. наук. – Волгоград, 2004. – 20 с.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации // Информационно-правовой портал «Гарант» [Электронный ресурс]. – Электрон. данные. – 1994. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/10164072>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус., 03.02.2014.
3. Даньшина Е.В. Стратегии и тактики американского предвыборного дискурса // Вісник СумДУ. Серія Філологія. – 2007, Т. 2, № 1. – С. 24 - 28.
4. Калинин К.Е. Коммуникативные стратегии убеждения в англоязычном политическом дискурсе. Автореф. дис. ... канд. филол. наук. – Нижний Новгород, 2009. – 20 с.
5. Куклина Т.В. Психо- и прагмалингвистический аспекты речевого поведения авторов (на материале текстов рецензий и политических выступлений). Автореф. дис. ... канд. филол. наук. – Ростов н/Дону, 2005. – 18 с.
6. Паршина О.Н. Виды коммуникативных стратегий в политическом дискурсе // Секция I. Теоретические и методологические вопросы изучения русского языка [Электронный ресурс]. – Электрон. данные. – 2012. – Режим доступа: <http://www.russian.slavica.org/article3145.html>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус., 12.08.2014.

(0,5 п.л.)