

**Автономная некоммерческая организация
дополнительного профессионального образования
«Институт развития современных образовательных технологий»**

**УТВЕРЖДАЮ
Директор АНО ДПО ИРСОТ**

20.07.2021

О.Г. Бурова



**Дополнительная профессиональная программа
повышения квалификации
«Организация договорной работы в компании»
(120 часов)**

**Москва
2021 г.**

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ:

Последние несколько лет отмечены глобальной реформой правовых институтов, ужесточением норм гражданской, административной и уголовной ответственности. Меняются структура судебной системы и правила судопроизводства. Происходящие изменения требуют от юриста, работающего в российской или зарубежной компании, высокого уровня профессиональной компетенции и большого объема специальных знаний.

Цель и задачи реализации программы

Программа составлена с целью концентрированного изложения практических вопросов организации договорной работы в компании с целью обеспечения функционирования бизнеса в современном правовом поле.

В процессе реализации программы решаются следующие задачи:

- изучение изменений и практики применения норм гражданского, трудового, антимонопольного, земельного и налогового законодательства РФ законодательства РФ;
- анализ правоприменительной и судебной практики в области регулирования предпринимательской деятельности;
- развитие навыков критического анализа законодательства;
- развитие навыков принятия (в пределах должностных обязанностей), обоснования и оценки рисков решений в сфере правового регулирования бизнеса;
- развитие навыков составления внутренних нормативных документов, а также договоров, претензий, процессуальных документов;

Категория слушателей: юрисконсульты, начальники юридических отделов, заместители директора по правовым вопросам, адвокаты, нотариусы.

Требования к результатам освоения содержания программы, включая перечень осваиваемых профессиональных компетенций в рамках имеющейся квалификации, качественное изменение которых осуществляется в результате обучения

Непосредственной целью реализации образовательной программы является качественное изменение профессиональных компетенций, необходимых для выполнения следующих видов профессиональной деятельности в рамках имеющейся квалификации:

- разработка локальных нормативных правовых актов;

- осуществление правовой экспертизы нормативных актов, подготовки квалифицированных юридических заключений и консультирования менеджмента и сотрудников юридического лица;
- совершение юридических действий в точном соответствии с законом;
- предупреждение правонарушений, выявление и устранение причин и условий, способствующие их совершению; установление фактов правонарушений, определение мер ответственности и наказания виновных;
- принятие необходимых мер к восстановлению нарушенных прав юридического лица;

Требования к квалификации слушателя, поступающего для обучения по программе

Исходный уровень образования слушателей: среднее профессиональное и (или) высшее образование

Описание форм и методов обучения

Форма обучения: очная с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий

Планируемые результаты обучения

Слушатели, освоившие дополнительную профессиональную образовательную программу повышения квалификации, в сжатые сроки повысят уровень своих профессиональных знаний, прослушав лекции ведущих российских правоведов (судей, адвокатов, представителей науки), разработчиков законодательных и нормативных актов (представителей профильных министерств и ведомств), и получив ответы на самые насущные вопросы, возникающие в практической работе юрисконсульта компании.

В результате освоения программы слушатель должен приобрести знания и умения, необходимые для качественного изменения профессиональных компетенций в рамках имеющейся квалификации.

По итогам обучения слушатель должен знать:

- Особенности договоров, сделок, обязательств в гражданских правоотношениях
- Договоры займа, факторинга, банковского счета, эскроу и пр.
- Нормы ГК РФ о сделках
- Основания, последствия недействительности сделок
- Ограничения на оспаривание сделок с учетом последних обновлений ГК РФ
- Правовые инструменты минимизации договорных рисков на преддоговорном этапе
- Правила расторжения договора
- Договорные обязательства и способы обеспечения их исполнения

- Ньюансы уступки требования
- Законодательные ограничения использования отдельных способов обеспечения обязательств
- Общие и специальные сроки течения исковой давности
- Модели организации договорной работы в зависимости от видов и масштаба деятельности компании, численности персонала, структуры юридической службы и ее задач и пр.
- Основные этапы договорной работы
- Положения и регламенты, определяющие порядок и процедуры работы с договорами в компании
- Правила оформления договоров
- Принцип добросовестности в преддоговорных отношениях
- ГК РФ (ст. 434.1) о порядке ведения переговоров о заключении договора
- Психологические особенности ведения переговоров
- Порядок урегулирования разногласий между контрагентами
- Функционал юридической службы компании в системе управления проблемной задолженностью
- Технологии выявления недобросовестных и неблагонадежных контрагентов
- Инструменты мониторинга исполнения договоров

По итогам обучения слушатель должен уметь:

- Применять принципы гражданских правоотношений в договорах и сделках
- Вести переговоры о заключении договора
- Оформлять долгосрочные договорные отношения (рамочный, абонентский, опционный договоры)
- Использовать конструкции условных сделок при оформлении договорных отношений
- Свести к минимуму риски признания сделки недействительной, размер неустойки по отдельным видам договоров
- Выбрать оптимальную модель организации договорной работы в зависимости от видов и масштаба деятельности компании, численности персонала, структуры юридической службы и ее задач и пр.
- Оформлять положение о договорной работе и иные локальные нормативные акты, касающиеся договорной работы
- Оптимизировать процедуры подготовки, заключения и сопровождения договоров
- Оформлять и согласовывать документы, связанные с ведением договорной работы (писем, протоколов разногласий, дополнительных соглашений и пр.), визировать договоры
- Проверять договоры на предмет их соответствия действующим в РФ правовым нормам

- Управлять контрагентом в ходе переговоров и доводить договор до подписания
- Регулировать разногласия между контрагентами
- Заранее оценивать контрагента с точки зрения перспектив образования проблемной задолженности

По итогам обучения слушатель должен овладеть:

- навыками работы с законодательными и другими нормативными правовыми актами в сфере регулирования предпринимательской деятельности;
- навыками анализа различных правовых явлений, юридических фактов, правовых норм и правовых отношений, являющихся объектами профессиональной деятельности;
- навыками анализа правоприменительной и правоохранительной практики в сфере регулирования предпринимательской деятельности;
- навыками разрешения правовых проблем и коллизий, реализации норм материального и процессуального права.

УЧЕБНЫЙ ПЛАН
дополнительной профессиональной программы повышения квалификации
«Организация договорной работы в компании»

N п/п	Наименование тем	Общая трудоем кость, час	В том числе		Форма контроля
			Лекции	Семина ры	
1	Основы договорной работы в компании	30	26	4	
2	Как наладить работу с договорами в компании: подходы, технологии, практика (в помощь корпоративному юристу)	20	16	4	
3	Договоры, сделки, обязательства: изменения в законодательстве, новое в правоприменительной и судебной практике	20	16	4	
4	Преддоговорная работа с контрагентами: нормы ГК РФ, правовые механизмы, сложные ситуации, контроль	16	12	4	
5	Договоры в электронной форме: юридические нюансы, судебная защита	16	12	4	
6	Посреднические договоры в практике работы юриста: новые возможности, проблемные ситуации	16	12	4	
7.	Итоговая аттестация	2			зачет
ИТОГО		120			

КАЛЕНДАРНЫЙ УЧЕБНЫЙ ГРАФИК

Календарным учебным графиком является расписание занятий группы, проходящей обучение по программе дополнительного профессионального образования.

УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН
дополнительной профессиональной программы повышения квалификации
«Организация договорной работы в компании»

Тема 1. Основы договорной работы в компании

1. Базовые принципы гражданских правоотношений и их применение в договорах и сделках

- Принцип добросовестности. Принцип свободы договора и его пределы
- Принцип эстоппель как инструмент защиты от недобросовестного поведения
- Пределы осуществления гражданских прав (ст. 10 ГК РФ) в свете разъяснений ВС РФ в части определения критериев, одобряемого законом поведения и усмотрения суда

2. Договоры, сделки, обязательства в гражданских правоотношениях. Заключение договора: сложные ситуации, последствия ошибок и упущений

- Предварительный договор: нормы ГК РФ, сложные ситуации. Преддоговорная ответственность
- Переговоры о заключении договора
- Основной договор: последствия уклонения от заключения, принуждение к заключению
- Существенные условия договора в свете последней судебной практики и новелл ГК РФ. Последствия несогласования сторонами существенных условий
- Юридически значимые извещения и уведомления: проблемные ситуации и их гражданско-правовые последствия
- Признание договора незаключенным: риски, сложные ситуации, последствия

3. Новые и особые виды договоров в гражданском обороте

- Договоры займа, факторинга, банковского счета, эскроу и пр.: стороны договоров, существенные условия, особенности и практика правоприменения
- Смешанные и непоименованные договоры: квалификация, применимый правовой режим. Особенности недействительности таких договоров, признания их незаключенными, определения возмездности и безвозмездности
- Оформление долгосрочных договорных отношений (рамочный, абонентский, опционный договоры): правовые особенности, существенные условия, типичные ошибки и нарушения
- Риски заключения нестандартных договоров

4. Нормы ГК РФ о сделках: важнейшие изменения, применение к договорам

- Правила о сделках в ГК: экспертный комментарий основных норм
- Согласие на совершение сделки. Отменительные и отлагательные условия сделки

- Проблемы квалификации в качестве сделок исполнения договора, признания долга, оферты и других юридических фактов
- Использование конструкции условных сделок при оформлении договорных отношений
- Представительство и доверенность. Безотзывная доверенность: в каких случаях и как ее использовать. Заключение сделки неуполномоченным лицом
- Срок в гражданско-правовой сделке. Проблемные ситуации привязки срока действия договора и исполнения обязательств к обстоятельствам, которые не наступают неизбежно (разбор практических ситуаций)

5. Недействительность сделок: проблемы правоприменения норм ГК РФ, позиции высших судебных инстанций, судебная практика

- Основания недействительности сделок (противоречие закону и императивным нормам (оспоримость вместо ничтожности); превышение полномочий ЕИО; противоречие целям деятельности компании; совершение сделки: в результате заблуждения, обмана, насилия, угрозы; без необходимого согласия органов управления или третьих лиц). Иные основания недействительности сделок в свете судебной практики
- Ограничения на оспаривание сделок с учетом последних обновлений ГК РФ (последующее подтверждение оспоримой сделки, злоупотребление правом на оспаривание, доказывание наличия интереса в оспаривании, эстоппель и пр.)
- Новые подходы ГК РФ к разграничению оспоримых и ничтожных сделок. Различия недействительных сделок и незаключенных договоров в свете последней судебной практики и реформы ГК РФ
- Последствия недействительности сделок. Реституция как следствие недействительности в судебной практике (конкуренция исков о реституции, виндикации и кондикции и др.)

6. Правовые инструменты минимизации договорных рисков на преддоговорном этапе

- Экономическая составляющая договора и ее влияние на формулирование договорных условий: что важно знать юристу
- Организационно-правовые технологии минимизации договорных рисков на этапе преддоговорной работы
- Правовые инструменты защиты от договорных рисков (заверения об обстоятельствах, альтернативные и факультативные обязательства, рамочные договоры и пр.)
- Согласование условий об ответственности сторон на преддоговорной стадии. Санкции за неисполнение условий договора. Соотношение убытков и неустойки
- Как свести к минимуму риски признания сделки недействительной (оспоримой, ничтожной, мнимой, притворной)
- Обоснование деловой цели сделки, экономической обоснованности затрат

7. Проблемные вопросы расторжения договора

- Новые правила о расторжении договора: отказ от договора при отсутствии лицензии у контрагента; особенности расторжения многосторонних договоров; иски о возврате имущества после расторжения; плата за отказ от договора; отказ от договорных прав и пр. Отказ от договора при наступлении оговоренных в договоре условий
- Безусловный односторонний отказ от договора: «бесплатная» и «платная» разновидности
- Расторжение нарушенного договора: соотношение с другими основаниями; судебная и внесудебная процедуры и пр.
- Разъяснения высших судебных инстанций, касающиеся отдельных вопросов расторжения договора

8. Договорные обязательства и способы обеспечения их исполнения: правовые конструкции, судебная практика. Условия об обязательствах в договорах: проблемы исполнения, судебная практика (что важно знать юристу компании)

- Ответственность сторон договора по обязательствам: основания наступления договорной ответственности, формулирование условий об ответственности
- Понятие обязательства. Срок, место, момент исполнения обязательства: на что обратить внимание
- Альтернативные, однородные, факультативные, солидарные обязательства: анализ отличий на примерах
- Акцессорные и неакцессорные способы обеспечения исполнения обязательств: сложные ситуации в практике работы юриста
- Встречное исполнение обязательства
- Исполнение обязательства третьим лицом
- Последствия передачи исполнения обязательства неуполномоченному лицу (судебная практика)
- Соглашения кредиторов о порядке удовлетворения их требований к должнику
- Основания прекращения обязательств. Отступное

11. Перемена лиц в обязательстве: сложные ситуации, позиция ВС

- Уступка требования (цессия): важные нюансы, права и обязанности сторон
- Переход требования на основании договора. Допустимость уступки права требования
- Регресс и уступка права требования по солидарному обязательству (примеры из практики)
- Защита должника при уступке требования другому кредитору: проблемные вопросы
- Перевод долга привативный и кумулятивный: на какие существенные условия следует обратить внимание

10. Основные способы обеспечения исполнения обязательств: особенности правоприменения, сложные ситуации (разбираем в деталях)

- Неустойка: виды, отличие от задатка; условие о «заранее согласованных убытках»; соотношение убытков и неустойки. Неустойка и возмещение потерь как замена убыткам. Размер неустойки по отдельным видам договоров
- Залог: обновленные нормы ГК РФ о залоге (правоприменительная практика); правила о залоге обязательственных прав; предмет залога; правоотношения между залогодателем и залогодержателем; залоговое старшинство; залог и титульное обеспечение сделки (сравнительные экономические выгоды и риски)
- Поручительство: виды ответственности поручителя; права поручителя в отношении должника в случае, если последний не исполнил свои обязательства перед кредитором; право поручителя на возражения против требований кредитора; споры о поручительстве
- Независимая гарантия: условия, виды, сроки; отзывная и безотзывная гарантии; пределы ответственности гаранта; передача прав по гарантии; отношения между принципалом, гарантом и бенефициаром (судебная практика)
- Обеспечительный платеж: сфера и условия применения; особенности использования ценных бумаг в качестве обеспечительного платежа; возврат обеспечительного платежа и пр.
- Задаток: отличие от обеспечительного платежа, от неустойки. Задаток или обеспечительный платеж: что предпочесть. Задаток и аванс (судебная интерпретация); последствия прекращения и неисполнения обязательств, обеспеченных задатком

11. Дополнительные меры принуждения к исполнению обязательств как способ защиты прав пострадавшей стороны договора

- Исполнение обязательства в натуре (взыскание денежного долга, возможность принудительного взыскания предоплаты или аванса, переоформление акций на покупателя, истребование в натуре товаров и др.)
- Условие о возмещении потерь (ст. 406.1 ГК РФ) в правоприменительной практике
- Уменьшение договорной цены в случае ненадлежащего исполнения договоров поставки, подряда и оказания услуг (отличие от убытков, механизмы реализации и др.). Оговорка об автоматическом изменении договорных условий в случае нарушения договора (перевод покупателя на предоплату, увеличение договорной цены и др.)
- Астрент: нормы ГК РФ, практика правоприменения, спорные вопросы с учетом позиции ВС РФ

12. Общие правила организации договорной работы в компании. Организация договорной работы: основные принципы и подходы

- Модели организации договорной работы в зависимости от видов и масштаба деятельности компании, численности персонала, структуры юридической службы и ее задач и пр. Как выбрать оптимальную модель для вашей компании

- Структурные подразделения компании, участвующие в договорной работе помимо юридической службы: как распределить функции и зоны ответственности, координировать работу по разным договорам и пр.

Тема 2. Как наладить работу с договорами в компании: подходы, технологии, практика (в помощь корпоративному юристу)

1. Функционал сотрудников юридической службы и других подразделений компании на разных этапах договорной работы: кто, что, когда и как должен делать

2. Положения и регламенты, определяющие порядок и процедуры работы с договорами в компании

- Положение о договорной работе: правила и порядок составления, основные разделы
- Иные локальные нормативные акты, касающиеся договорной работы: виды и форматы, определение целесообразности составления и опциональности с учетом специфики компании, основные элементы, особенности
- Взаимосвязь Положения о договорной работе с иными ЛНА, регулирующими договорную работу в компании

3. Документооборот в договорной работе: организационные технологии для юридической службы

- Ведение реестра договоров. Формирование договоров в дела
- Поточный мониторинг новой юридической документации
- Контроль заключенных договоров: на предмет наличия необходимых сопутствующих документов (актов, накладных, счетов-фактур и пр.); на предмет проверок контролирующими органами; для целей судебно-претензионной работы; для целей документооборота

4. Правила оформления договоров и их правового сопровождения. Договоры и иные документы, связанные с договорной работой

- Определение состава документов, обслуживающих договорные отношения компании с контрагентами и партнерами
- Использование типовых договоров и стандартных приложений к ним (по принципу «конструктора»): возможности и ограничения. Риски использования типовых договоров и способы их минимизации
- Автоматизация работы с типовыми документами: практические инструменты, возможности и ограничения
- Актуализация конструкций договоров с учетом изменений в правовом регулировании и в работе компании

5. Регламентация процедур заключения, изменения, расторжения договоров

- Составление проекта договора (в т.ч. сопроводительных документов). Требования к содержанию и оформлению договоров
- Порядок оформления и согласования документов, связанных с ведением договорной работы (писем, протоколов разногласий, дополнительных соглашений и пр.), визирование договоров

- Государственная регистрация договоров (при необходимости): на что обратить внимание

6. Практические инструменты работы с договорами. Проверка договоров и иных документов, задействованных в договорной работе

- Проверка договоров: на предмет их соответствия действующим в РФ правовым нормам; на предмет их соответствия хозяйственным интересам компании
- Проверка полноты и правильности указания надлежащих реквизитов на документах
- Типичные ошибки, допускаемые при оформлении договоров (на примерах)

7. Мониторинг исполнения договоров: рабочие технологии

- Как наладить систему мониторинга процесса исполнения договоров и контроля применения обеспечительных мер
- Порядок предъявления претензий контрагентам. Особенности претензионной и исковой работы
- Внесудебный порядок урегулирования споров с контрагентами
- Реструктуризация договорных отношений (основные принципы и подходы)

8. Порядок урегулирования разногласий между контрагентами

- Стратегии урегулирования разногласий. Модели ведения переписки с контрагентом
- Договорная регламентация внесудебных и судебных процедур урегулирования споров
- Договор подписан, но у контрагента остаются возражения по отдельным пунктам: как действовать
- Особенности согласования договоров с крупными компаниями (стандартные возражения крупной компании на замечания «мелких» контрагентов; как «слабой» стороне настоять на своих условиях)

Тема 3. Договоры, сделки, обязательства: изменения в законодательстве, новое в правоприменительной и судебной практике

1. Проблемные вопросы расторжения договора

- Новые правила о расторжении договора: отказ от договора при отсутствии лицензии у контрагента; особенности расторжения многосторонних договоров; иски о возврате имущества после расторжения; плата за отказ от договора; отказ от договорных прав и пр. Отказ от договора при наступлении оговоренных в договоре условий
- Безусловный односторонний отказ от договора: «бесплатная» и «платная» разновидности
- Расторжение нарушенного договора: соотношение с другими основаниями; судебная и внесудебная процедуры и пр.
- Разъяснения высших судебных инстанций, касающиеся отдельных вопросов расторжения договора

2. Договорные обязательства и способы обеспечения их исполнения: правовые конструкции, судебная практика. Условия об обязательствах в договорах: проблемы исполнения, судебная практика (что важно знать юристу компании)

- Ответственность сторон договора по обязательствам: основания наступления договорной ответственности, формулирование условий об ответственности
- Понятие обязательства. Срок, место, момент исполнения обязательства: на что обратить внимание
- Альтернативные, однородные, факультативные, солидарные обязательства: анализ отличий на примерах
- Акцессорные и неакцессорные способы обеспечения исполнения обязательств: сложные ситуации в практике работы юриста
- Встречное исполнение обязательства
- Исполнение обязательства третьим лицом
- Последствия передачи исполнения обязательства неуполномоченному лицу (судебная практика)
- Соглашения кредиторов о порядке удовлетворения их требований к должнику
- Основания прекращения обязательств. Отступное

3. Иные обеспечительные конструкции, предусмотренные нормами ГК РФ и фиксируемые в договорах (банковская гарантия, удержание вещи и пр.): сложные и спорные вопросы из договорной практики

4. Условия и критерии выбора способа обеспечения исполнения обязательств

- Использование одновременно нескольких способов обеспечения обязательств (разбираем ситуации из практики)
- Особенности договорных отношений, влияющие на выбор способа обеспечения обязательств
- Законодательные ограничения использования отдельных способов обеспечения обязательств

5. Прочие актуальные вопросы в связи с заключением договоров и сделок, исполнением обязательств. Дополнительные меры принуждения к исполнению обязательств как способ защиты прав пострадавшей стороны договора

- Исполнение обязательства в натуре (взыскание денежного долга, возможность принудительного взыскания предоплаты или аванса, переоформление акций на покупателя, истребование в натуре товаров и др.)
- Условие о возмещении потерь (ст. 406.1 ГК РФ) в правоприменительной практике
- Уменьшение договорной цены в случае ненадлежащего исполнения договоров поставки, подряда и оказания услуг (отличие от убытков, механизмы реализации и др.). Оговорка об автоматическом изменении договорных условий в случае нарушения договора (перевод покупателя на предоплату, увеличение договорной цены и др.)

- Астрент: нормы ГК РФ, практика правоприменения, спорные вопросы с учетом позиции ВС РФ

6. Возмещение убытков: проблемные ситуации, позиции высших судебных инстанций

- Принципы возмещения убытков. Абстрактные и конкретные убытки с точки зрения перспектив их взыскания по суду
- Доказывание договорных убытков (позиции ВС РФ, судебная практика): особенности доказывания реального ущерба и упущенной выгоды; доказывание причинно-следственной связи при взыскании убытков
- Толкование «разумной степени достоверности» размера убытков в судебной практике
- Конкуренция требований о возмещении убытков и деликтного иска: какой иск повысит шансы взыскать компенсацию
- Пределы возмещения убытков, дополнительные основания освобождения от ответственности, исключительная неустойка или ограничение предельного размера неустойки в договоре, ограничение взыскания упущенной выгоды
- Условия договора о форс-мажоре, квалификация препятствий в качестве непреодолимой силы
- Заранее оцененные убытки как разновидность ужесточения ответственности: в чём их отличие от неустойки?

7. Исковая давность в гражданских правоотношениях

- Общие и специальные сроки течения исковой давности. Момент начала течения срока исковой давности. Предельные сроки исковой давности. Случаи приостановления и прерывания течения срока исковой давности
- Особенности течения срока исковой давности при перемене лиц в обязательстве и пр.
- Исковая давность по требованиям, связанным с недействительностью сделки
- Применение исковой давности по дополнительным требованиям
- Заявление об исковой давности как злоупотребление правом и др.

8. Правовые позиции КС РФ и ВС РФ по сделкам, договорам и обязательствам

Тема 4. Преддоговорная работа с контрагентами: нормы ГК РФ, правовые механизмы, сложные ситуации, контроль

1. Переговоры о заключении договора: нормы ГК РФ, правоприменительная и судебная практика

- ГК РФ (ст. 434.1) о порядке ведения переговоров о заключении договора. Соглашение о порядке ведения переговоров
- Свобода договора по ГК РФ (ст. 421) и с позиций судебной практики
- Принцип добросовестности в преддоговорных отношениях. Исчерпывающий перечень критериев недобросовестности ведения переговоров по ГК РФ: экспертные разъяснения. Признаки недобросовестности

- Варианты оформления преддоговорных отношений сторон по ГК РФ: предварительные соглашения, рамочные и опционные договоры, меморандумы о взаимопонимании, протоколы о намерениях и пр. (сравнительный анализ плюсов и минусов, условия и возможности применения)

- Ответственность по ГК РФ за недобросовестные действия при ведении переговоров: виды ответственности, условия применения, судебная практика

2. Подготовка к переговорам с контрагентом как элемент преддоговорной работы

- Планирование переговоров: формулирование предмета и целей договора; согласование этапов переговоров и результатов, которые предполагается получить по завершении каждого этапа; обозначение позиций сторон

- Стратегии и тактики переговоров: как отстаивать свои интересы (на какие уступки можно идти, а на какие нельзя)

- Как усилить свои переговорные позиции на этапе до заключения договора (тактические и психологические приемы)

3. «Программирование» контрагента на заключение и исполнение договора

- Как мотивировать контрагента на заключение нужного договора: приемы воздействия, проверенные практикой

- Как управлять контрагентом в ходе переговоров и довести договор до подписания («программирование» нужной последовательности действий контрагента)

- Как отстраивать договорные формулировки, закладывая в них нужное содержание с тем, чтобы «запрограммировать» контрагента на исполнение обязательств по договору

- Как регламенты договорной работы превратить в инструменты воздействия на контрагента

- Как уже на преддоговорной стадии минимизировать основные риски неисполнения контрагентом условий будущего договора

4. Психологические особенности ведения переговоров

- Как составить психологический портрет контрагента и определить его истинные намерения

- Обман и ложь в переговорах. Приёмы и способы выявления обмана и лжи

- Приёмы манипулирования на этапе подписания договора: как их выявлять и как им противодействовать

- Управление конфликтом в ходе переговоров: как не перейти в состояние конфронтации с контрагентом и обратить возникший конфликт к своей выгоде

5. Правовые инструменты минимизации договорных рисков на преддоговорном этапе

- Экономическая составляющая договора и ее влияние на формулирование договорных условий: что важно знать юристу
- Организационно-правовые технологии минимизации договорных рисков на этапе преддоговорной работы
- Правовые инструменты защиты от договорных рисков (заверения об обстоятельствах, альтернативные и факультативные обязательства, рамочные договоры и пр.)
- Согласование условий об ответственности сторон на преддоговорной стадии. Санкции за неисполнение условий договора. Соотношение убытков и неустойки
- Как минимизировать риски незаключения договора
- Как свести к минимуму риски признания сделки недействительной (оспоримой, ничтожной, мнимой, притворной)
- Обоснование деловой цели сделки, экономической обоснованности затрат

6. Профилактика рисков несоблюдения контрагентом долговых обязательств по будущему договору и образования проблемных долгов: правовые инструменты, используемые на этапе преддоговорной работы

- Функционал юридической службы компании в системе управления проблемной задолженностью
- Как заранее оценить контрагента с точки зрения перспектив образования проблемной задолженности. Индикаторы возможных долговых проблем контрагента (что и как проверять)
- Основные способы обеспечения исполнения долговых обязательств по ГК РФ (поручительство, залог, банковская гарантия, зачет требований и пр.): как в ходе преддоговорных переговоров согласовать способы обеспечения исполнения обязательств
- Меры по минимизации рисков образования проблемного долга у контрагента (на этапе преддоговорной работы)
- Методы упреждающей работы с потенциальными неплательщиками. Профилактические переговоры

7. Недобросовестные и неблагонадежные контрагенты: технологии выявления на преддоговорном этапе

- Комплексная преддоговорная проверка контрагента (цели, критерии, способы, анализ результатов)
- Технологии бизнес-разведки на вооружении юриста компании («полевая работа» по сбору информации о контрагенте, «вербовка» и пр.). Юридические границы возможностей сбора и использования информации о контрагенте и его активах
- Что важно заранее знать о потенциальном контрагенте с позиции должной осмотрительности. Использование автоматизированных технологий ФНС для проверки контрагента
- Как распознать неблагонадежность контрагента на этапе до заключения договора. Распространенные приёмы, к которым прибегают неблагонадежные контрагенты (работа через подставных лиц;

мошеннические схемы ликвидации / реорганизации юрлица; вывод активов; исчезновение должника; управляемое банкротство, самобанкротство и пр.): способы заблаговременного выявления

- Меры по профилактике возможных недобросовестных действий контрагента (злоупотреблений, мошенничества и пр.)
- Экспертиза проекта договора, предложенного контрагентом: как обнаружить «подводные камни» в проекте договора от контрагента; как выявить невыгодные для себя условия и скрытые санкции
- Матрица критериев оценки проблемности контрагентов: практический инструментальный построения. Фиксирование результатов проверки контрагента, подготовка заключения по итогам проверки

8. Как наладить совместную работу основных служб компании (юридической, бухгалтерской, финансовой, службы безопасности) на этапе преддоговорной работы

Тема 5. Договоры в электронной форме: юридические нюансы, судебная защита

1. Электронные договоры: правовые основания по ГК РФ, общие правила заключения

- Простая письменная форма договора; электронные документы, передаваемые по каналам связи (понятия, разновидности)
- Нормы договорного права применительно к договорам в электронной форме: на какие формулировки важно обратить внимание
- Заключение договора по электронной почте: плюсы и минусы
- Как установить, что электронный документ исходит от стороны по договору (критерии и способы определения достоверности)

2. Онлайн-договоры: особенности и юридические тонкости подготовки и оформления

- Преддоговорный этап: обязанность предоставления информации, ответственность за недостоверную информацию
- Заключение договоров в сети Интернет посредством совершения конклюдентных действий
- Подтверждение заключения договора конклюдентными действиями одной из сторон (судебная практика)
- Допустимость согласования права на одностороннее изменение условий договора
- Проблемы резервирования опубликованных на сайте договорных условий
- Онлайн-договоры в практике Интернет-торговли: сложные ситуации
- Проблемы подтверждения условий договора, находящихся в онлайн-доступе

3. Риски досрочного заключения электронного договора и онлайн-договора

- Факторы рисков, правовые способы минимизации рисков

- Правовые конструкции, таящие в себе риски досрочного заключения договора (опцион на заключение договора, предварительный договор, рамочный договор, договор присоединения и пр.)

- Риски досрочного заключения договора при обмене корреспонденцией по электронной почте

4. Особенности изменения и расторжения электронного договора и онлайн-договора

5. ЭЦП на договорах: проблемные вопросы

- Ключ ЭЦП. Конфиденциальность ЭЦП. Случаи злоупотребления (подделка ЭЦП, использование ЭЦП неуполномоченным лицом, компрометация ключа и др.)

- Что необходимо для подачи в суд иска по договору, подписанному ЭЦП. Наличие оговорки в тексте письменного договора, касающейся правомочности использования ЭЦП и печати, как способ защиты своих прав в суде

- Судебная практика по делам, связанным с нарушениями и злоупотреблениями при использовании ЭЦП

6. Придание юридической силы договору, заключенному путем обмена сканами по электронной почте: варианты, практические рекомендации

- Правовые особенности заключения договора посредством обмена сканами документов по электронной почте

- Что необходимо предусмотреть: практические советы юристу компании (возможность использования конструкции двухуровневого договора, включающего дополнительное соглашение между сторонами; использование усиленной квалифицированной электронной подписи; проставление на договоре собственноручных подписей уполномоченных лиц сторон и пр.)

- Признание договора заключенным посредством совершения конклюдентных действий

- Последующее одобрение сделки как способ обоснования юридической силы скана договора (сложные ситуации)

7. Придание юридической силы электронной переписке: правовые основания, практика

- Проблемы выбора канала для деловой переписки (электронная почта, сервис обмена электронными документами и пр.)

- Способы легитимации электронной переписки. Безопасные оговорки в электронной переписке

- Каких фраз и формулировок, позволяющих трактовать электронную переписку как недостоверное заверение об обстоятельствах (ст. 431.2 ГК РФ) или как недобросовестное ведение переговоров (ст. 434.1 ГК РФ), следует избегать

8. Судебная практика по спорным вопросам использования электронных документов

- Электронный документ как особый вид доказательства. Проблемы признания судом легитимности договоров, подписанных в электронном виде

(при отсутствии бумажного оригинала договора с подписями сторон). Проблемы признания судом сканов (факсимильных копий) договоров и заявок

- Подходы судов к толкованию содержания электронной переписки
- Электронная почта как доказательство в суде: проблемные вопросы идентификации отправителя, факта отправления и факта получения электронного сообщения (по материалам судов). Алгоритмы формирования доказательств на основе электронной переписки и сообщений мессенджеров
- Подходы судов, позиции высших судебных инстанций в отношении договоров, заключенных по электронной почте
- Допустимость использования распечаток материалов с веб-сайтов в качестве доказательств в суде
- Использование Интернет-архивов в качестве средства доказывания в суде факта размещения определенной информации в конкретный момент времени: правовые нюансы
- Программно-техническая (компьютерная) экспертиза при подтверждении доказательств: на что обратить внимание и какие вопросы задавать эксперту. Практические вопросы доказывания

Тема 6. Посреднические договоры в практике работы юриста: новые возможности, проблемные ситуации

1. Правовая природа, виды и особенности посреднических договоров

- Нормы о посреднических договорах в ГК РФ. Виды посреднических договоров (агентский, поручения, комиссии)
- Сфера применения и новые возможности использования посреднических договоров
- Критерии отграничения посреднических договоров от договоров купли-продажи, подряда, возмездного оказания услуг, дистрибуции – и почему это важно знать. Общее и особенное для различных видов посреднических договоров

2. Отношения между сторонами посреднических договоров

- Стороны посреднических договоров (принципал – агент, комитент – комиссионер, доверитель – поверенный): права, обязанности, ответственность
- Спорные вопросы предмета посреднических договоров (по материалам судебной практики)
- Действия, совершаемые посредником в соответствии с договором. Фактические и юридические действия посредника

3. Заключение посреднических договоров: общие правила, нормы ГК РФ, практика

- Критерии выбора вида посреднического договора для оформления конкретной хозяйственной операции
- Существенные и иные условия посреднических договоров. Ограничительные условия

- Действия посредника от своего или от чужого имени: критерии выбора модели, риски
- Право посредника на вознаграждение. Способы вознаграждения посредника. Дополнительная выгода
- Условие о выплате вознаграждения посреднику в зависимости от результатов сделки, представления отчета, иных обстоятельств (судебная практика)
- Особенности заключения посреднического договора с физическим лицом, отличие от трудового договора и иных видов договоров, оформляющих трудовые отношения

4. Как устроены посреднические договоры, и по какой модели выгоднее работать в том или ином случае

- Агентский договор: предмет договора, отличие от договора поручения; поручение принципала; согласование юридических и фактических действий агента; субагентирование; разграничение имущества агента и принципала; отчет агента; перекалфикация агентского договора в договор подряда, субподряда, возмездного оказания услуг (сложные ситуации)
- Договор комиссии: предмет договора, особенности, виды; возмездность и порядок установления комиссионного вознаграждения; сделки комиссионера с третьими лицами; продажа товара по цене выше и ниже указанной комитентом; расчеты между сторонами при совершении сделок комиссионером; момент исполнения обязательств сторон
- Договор поручения: предмет договора; возмездность, срочность; порядок установления вознаграждения; действия поверенного по поручению, от имени и за счет доверителя; сделки поверенного с третьими лицами (передоверие) и пр.

5. Исполнение посреднических договоров: проблемные вопросы

- Полномочия из договора и из доверенности
- Проблема разграничения внутренних отношений между сторонами посреднических договоров; последствия неисполнения или нарушения договора посредником; ответственность сторон
- Типичные злоупотребления сторон договора и способы противодействия им
- Передача исполнения посреднического договора третьему лицу: судебная практика

6. Сложные вопросы прекращения/расторжения посреднических договоров

- Общие и специальные основания для прекращения посреднического договора; порядок и процедура расторжения
- Расторжение в одностороннем порядке по инициативе одной из сторон
- Последствия прекращения посреднических договоров

7. Проблемы возмещения убытков лицу, действовавшему в чужом интересе (нормы ГК, судебная практика)

8. Налоговые аспекты посреднических договоров

- Использование посреднических договоров в качестве инструментов налоговой оптимизации: «разбор полётов»
- Как налоговики ищут следы формальности и фиктивности в агентских и иных посреднических договорах
- Налоговые риски посреднических договоров. Способы минимизации рисков
- Как выбрать и построить безопасную модель посреднического договора с учетом особенностей бизнеса

Итоговая аттестация

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ

Оценка качества освоения программы повышения квалификации включает в себя итоговую аттестацию слушателей.

Итоговая аттестация проводится в форме итогового зачета.

Итоговый зачет проводится в форме тестирования. Тест состоит из 20 вопросов с выбором 1 варианта правильного ответа. Итоговый зачет оценивается не дифференцировано, как отражение факта сдачи зачета, отметкой «зачтено» или «незачтено»;

Отметка “зачтено” выставляется при условии выполнения 60 % тестовых заданий.

Отметка “не зачтено” выставляется при условии выполнения менее 60 % тестовых заданий.

ПРИМЕРНЫЕ ВОПРОСЫ ДЛЯ ИТОГОВОГО ЗАЧЕТА

1. Можно ли обеспечить исполнение предварительного договора (заключение основного) с помощью задатка?

- да, это возможно
- нет, это невозможно

2. В договоре аренды между компаниями было условие о том, что арендная плата может

быть повышена по соглашению сторон исходя из роста инфляции. Арендодатель предложил арендатору заключить дополнительное соглашение об изменении арендной платы, однако арендатор отказался. Имеет ли право арендодатель в этом случае потребовать повышения арендной платы в судебном порядке?

- да, имеет
- нет, не имеет

3. Какой из этих договоров является недопустимым с точки зрения антимонопольного законодательства вертикальным соглашением,

заключенным между продавцом и покупателем товара, действующими в границах одного товарного рынка?

- соглашение, в котором покупатель обязуется продавать товар под товарным знаком продавца
- договор коммерческой концессии
- соглашение, в котором установлена цена, по которой покупатель обязуется перепродавать товар

4. Договор аренды земельного участка был заключен сроком на 11 месяцев и не регистрировался. Впоследствии стороны пролонгировали договор на тот же срок. Могут ли компанию привлечь к ответственности за самовольное занятие арендуемого земельного участка?

- да, могут
- нет, не могут

5. Если в процессе осуществления перевозки обстоятельства изменились, и доставить товар в определенный срок или в определенное место у перевозчика не получается, то в этом случае ему нужно:

- обратиться в ближайший по пути следования таможенный орган с заявлением об изменении пункта назначения
- связаться с таможенным органом, в который предполагалось доставить товар и сообщить об изменениях
- связаться с грузополучателем, который, в свою очередь, направляет в таможенный орган заявление об изменении места доставки товара

6. Какой из перечисленных договоров нельзя квалифицировать как смешанный?

- поставка товаров с выполнением пусконаладочных работ
- изготовление изделия по заказу и его последующая поставка заказчику в определенный срок
- договор поставки изделий, в котором срок привязывается к моменту изготовления изделий продавцом

7. Стороны договора подряда указывают, что качество работ должно соответствовать обычно предъявляемым требованиям. Суд будет толковать это условие следующим образом:

- работы должны соответствовать федеральным техническим регламентам и стандартам, установленным для этого вида работ
- качество работ должно соответствовать требованиям, отраженным сторонами и в сметной документации
- работы должны быть пригодны для использования, при этом они могут не соответствовать требованиям технических регламентов

8. Компания намеревается разместить наружную рекламу на крыше нежилого здания, которое принадлежит нескольким собственникам. Вправе ли компания заключить договор с одним из них без получения письменного согласия остальных?

- да, вправе
- нет, не вправе

9. В каком из этих случаев не требуется получения согласия лица на обработку его персональных данных:

- когда отправитель почты указывает адрес и личные данные адресата
- когда клиент компании заполняет форму для получения дисконтной карты, и компания впоследствии высылает ему предложения по дисконтным программам
- когда отправитель заполняет форму для покупки товара в Интернете, при этом добровольно указав, что желает получать периодические рассылки

10. В каком случае факт согласования условий договора можно подтвердить письмом, полученным по электронной почте:

- если стороны заранее установили возможность использования электронной переписки в договоре
- если у суда есть возможность установить точные реквизиты электронного письма
- если письмо подписано электронной цифровой подписью
- во всех вышеперечисленных случаях

11. У менеджера есть доверенность, в которой прописано его право заключать договоры от имени компании. Он заключил с контрагентом договор поставки. Вправе ли он в дальнейшем рассматривать претензии в рамках этого договора:

- да, вправе
- нет, не вправе

12. Продавец не исполнил обязательство по передаче товара покупателю. В этом случае покупатель имеет право:

- потребовать исполнения обязательства в натуре, уплаты неустойки, а также возмещения причиненных убытков
- понудить поставщика к исполнению обязательства в натуре, и, если исполнение невозможно, обратиться в суд повторно с иском о возмещении убытков и выплате неустойки
- выбрать только одно из двух исковых требований: либо потребовать исполнения в натуре, либо возмещения убытков и уплаты неустойки

13. Стороны хотят установить в договоре условие о штрафной неустойке. Какая из формулировок будет достаточной для суда, чтобы не признать неустойку зачетной:

- в случае непоставки товара должник обязан уплатить покупателю штрафную неустойку в размере 20 процентов от стоимости не поставленного товара
- в случае непоставки товара должник уплачивает покупателю неустойку в размере 20 процентов от стоимости не поставленного товара, а также возмещает причиненные убытки
- в случае непоставки товара должник обязан уплатить штраф в размере 20 процентов от стоимости не поставленного товара, а также независимо от этого возместить причиненные убытки в полном размере

14. В договоре поставки указано, что предмет договора (наименование и количество товара) будет согласовываться сторонами в устной форме по телефону. Можно ли такой договор признать незаключенным:

- да, можно
- нет, нельзя

15. Считается ли разница между рыночной ценой и ценой по конкретной сделке доходом компании в целях перерасчета налога на прибыль и налога на добавленную стоимость:

- считается всегда
- считается только при отклонении более чем на 20 процентов от рыночной цены
- не считается

16. Компания А не имеет свободных денежных средств и письмом поручает своему

должнику по другому договору (компании Б) заплатить своему кредитору (компании В). Компания В в курсе того, что обязательство будет исполнять третье лицо. Компания Б оплату не осуществила. С кого компании В следует взыскивать спорную сумму:

- только с компании А
- только с компании Б
- по выбору кредитора, так как компании А и Б несут солидарную ответственность

17. В договоре поставки указано, что товар должен соответствовать определенному ГОСТу. В приложении к договору были сформулированы повышенные требования к качеству товара.

УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

Материально-технические условия реализации программы

Занятия по программе проводятся очно по адресу г. Москва, Измайловское ш., д. 71а, «Туристско-гостиничный комплекс «Альфа». В аудиториях, оснащенных мультимедийным оборудованием.

Кроме того, каждый слушатель обеспечен доступом к образовательному ресурсу ИРСОТ www.ruseminar.ru/structured-program. Доступ к нему осуществляется по индивидуальному коду, предоставляемому каждому обучающемуся в момент регистрации на дополнительную профессиональную программу.

Учебно-методическое обеспечение

1. Гражданский кодекс РФ ч. 1, 2, 3, 4 с последними изменениями
2. Сборник разъяснений ВС РФ и ВАС РФ по вопросам применения отдельных норм договорного права. / Волошин О.В. – М.: Статут, 2021. – 687 с.

3. Договорное и обязательственное право (общая часть): постатейный комментарий к статьям 307–453 ГК РФ. / Карапетов А.Г. – М.: Статут, 2021. – 1120 с.
4. Договорное правовое регулирование предпринимательской деятельности. / Рубцова Н.В. – М.: Русайнс, 2021. – 168 с.

СОСТАВИТЕЛИ ПРОГРАММЫ

Алещев Илья Александрович – партнер юридической фирмы «Алимизроев & Трофимов», ТЕР;

Маковская Александра Александровна – к.ю.н., начальник отдела законодательства о юридических лицах Исследовательского центра частного права им. С.С. Алексеева при Президенте РФ, судья ВАС РФ в отставке;

Матвеев Александр Владимирович – третейский судья, специалист по исполнительному производству, профессиональный медиатор, Государственный советник юстиции 1-го класса;

Михеева Лидия Юрьевна – д.ю.н., профессор, заместитель председателя Совета Исследовательского центра частного права им. С.С. Алексеева при Президенте РФ, член Сводной рабочей группы по проекту ФЗ о внесении изменений в ГК РФ;

Сарбаш Сергей Васильевич – д.ю.н., начальник отдела общих проблем частного права Исследовательского центра частного права им. С.С. Алексеева при Президенте РФ, профессор Российской школы частного права, судья ВАС РФ в отставке;

Сасов Константин Анатольевич – к.ю.н., адвокат, ведущий юрист юридической компании «Пепеляев групп»;

Харитонцева Катерина Юрьевна – медиатор, преподаватель курса по переговорам в НИУ ВШЭ и в МГУ им. М.В. Ломоносова; в 2015-2016 гг. – руководитель юридического департамента Госкорпорации «Роскосмос»;

Ширвиндт Андрей Михайлович – к.ю.н., м.ч.п., LL.M, доцент кафедры гражданского права юридического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, государственный советник юстиции 3-го класса.