

Цель реализации программы

Целью программы «Организация и техника договорной работы» является повышение квалификации руководителей и специалистов юридических служб, юрисконсультов, адвокатов для формирования у них системных знаний в области построения эффективных договорных связей.

Формализованные результаты обучения

Задачами программы дополнительного профессионального образования в рамках учебной программы курса «Организация и техника договорной работы» является развитие у слушателей знаний, умений и навыков в области наиболее эффективной организации договорной работы, изучение научной доктрины в указанной сфере, необходимых для осуществления нормотворческой, правоприменительной, экспертно-консультационной деятельности.

Поставленная цель достигается решением следующих задач:

в нормотворческой деятельности:

- развитие навыков критического анализа законодательства, углубление знаний в сфере договорного регулирования предпринимательской деятельности.

в правоприменительной деятельности:

- развитие навыков принятия и обоснования в пределах должностных обязанностей решений в сфере юридического сопровождения договорной деятельности организации;
- развитие навыков составления юридических документов (договоров, протоколов разногласий, претензий);

в экспертно-консультационной деятельности:

- развитие навыков консультирования по вопросам заключения договоров;
- развитие навыков правовой экспертизы документов, составляемых в процессе договорной работы организаций.

2. Программа учебного курса призвана сформировать следующие компетенции:

- В области эффективного структурирования договорных связей(М-СК-1);
- В области квалификации договорных моделей (М-СК-2);
- В области тактики использования юридико-технических средств при ведении договорной работы (М-СК-3);
- В области организации исполнения договоров (М-СК-4);
- В области определения методики учета требований антимонопольного, налогового, корпоративного законодательства при ведении договорной работы (М-СК-5);
- В области определения содержания отдельных условий договоров (о качестве, об ответственности) (М-СК-6);
- В области выработки и сопровождении реализационных, посреднических договоров, договоров аренды, договоров на выполнение маркетинговых исследований, подряда и возмездного оказания услуг (М-СК-7);
- В области построения договорных связей с некоммерческими организациями(М-СК-8);

Учебная программа повышения квалификации «Организация и техника договорной работы»

Тема 1. Современные подходы к организации и технике договорной работы.

1.1. Понятие договорной работы как вида правоорганизующей деятельности людей по созданию и применению договорных инструментов в экономически значимых целях. Договор как главное правовое средство решения модернизационных задач. Значение договорной работы на макроэкономическом и микроэкономическом уровнях. Основные стадии договорной работы (подготовительная, стадия создания договорных инструментов, стадия применения и сопровождения договоров, стадия закрытия договоров, оценки результатов договорной работы), их содержание и влияние на конечные экономические результаты. Принципы договорной работы: законности, добросовестности и честной деловой практики, разумности, сотрудничества, баланса частных и публичных интересов, технологичности, непрерывности, эффективности и инициативности.

1.2. Инструментальное обеспечение договорной работы. Виды и сфера практического применения правовых и организационных средств договорной работы. Понятие и классификация правовых средств договорной работы. Виды, целевое назначение и практическое применение правовых нормативных (международный договор, закон, нормативный правовой акт, локальный правовой акт) и ненормативных средств (договоры и односторонние сделки, стимулирующие средства, средства защиты, вспомогательные средства, ненормативные правовые, в т.ч. судебные акты). Применение организационных средств договорной работы.

1.3. Техника формирования и структурирования систем договорных связей. Специальные судебные доктрины анализа систем договорных связей. Понятие системы договорных связей. Основные элементы договорной системы. Виды договорных систем: смежная, замкнутая, связанная. Техника формирования и структурирования систем договорных связей. Специальные судебные доктрины анализа систем договорных связей (доктрины разумной деловой цели, существа над формой, сделка по шагам и др.) как инструмент выявления злоупотреблений правом на свободу договора.

1.4. Порядок и техника создания (разработки и оформления) договорных инструментов. Применение контрактных схем, договорных образцов, стандартных условий договоров и др. Общие требования к договору (законность, обусловленность разумными целями делового характера, адекватность буквального содержания текста договора экономической сути опосредуемых им хозяйственных операций, недопустимость «обхода закона» через договор и др.). Классификация договорных условий и технологическая последовательность их разработки (вырабатываемые и не вырабатываемые, подразумеваемые и воспринимаемые, предписываемые и инициативные). Управление рисками через инициативные условия договора. Применение контрактных схем, договорных образцов, стандартных условий, макетов договоров и их условий в практике договорной работы. Оттекстовка договорных условий и их фиксация на бумажных и электронных носителях информации. Общий порядок заключения договора, основания и практика признания договора незаключенным. Заключение договора путем проведения переговоров, путем присоединения, в процессе торгов, путем обмена стандартными условиями, путем направления «подтверждения об условиях

заключенного договора». Основные риски и способы их минимизации. Проверка полномочий на заключение договора.

1.5. Заключение договоров на организованных торгах. Особенности заключения договоров с некоммерческими организациями. Функции организованных торгов. Виды организаторов торгов. Способы заключения договоров на организованных торгах. Особенности правоспособности некоммерческих организаций.

Тема 2. Техника заключения и исполнения отдельных видов договоров

2.1. Разработка и сопровождение реализационных договоров. Понятие и классификация реализационных договоров. Виды условий реализационных договоров. Выработка условий о предмете договора. Определение качества товара в реализационном договоре. Риски при заключении реализационного договора. Организация исполнения реализационного договора.

2.2. Разработка и сопровождение договоров подряда, возмездного оказания услуг. Тенденции судебной практики по определению содержания договоров подряда и возмездного оказания услуг. Особенности ответственности сторон по договорам подряда и возмездного оказания услуг. Договоры на проведение маркетинговых исследований: особенности заключения и исполнения. Информационные и рекламные договоры: существенные условия, оценка риска сторон при заключении договоров.

2.3. Разработка и сопровождение договоров аренды. Современные подходы судебной практики о договоре аренды. Виды договоров аренды. Основные споры, связанные с заключением и исполнением договоров аренды.

2.4. Заключение и исполнение договоров в сфере публичных закупок. Нормативное правовое регулирование публичных закупок. Способы заключения договоров в сфере публичных закупок.

Тема 3. Учет требований законодательства при ведении договорной работы.

3.1. Учет требований таможенного законодательства при разработке договорных условий. Таможенный союз и правовое регулирование установления отдельных требований в договоре (о качестве, об упаковке и др.).

3.2. Учет требований антимонопольного законодательства при выработке условий договора. Основные законодательные запреты и ограничения в части антимонопольного регулирования. Согласование сделок с антимонопольными органами: случаи и порядок. Защита прав предпринимателей при взаимодействии с антимонопольными органами. Общая характеристика антимонопольных споров, характерных для договорной работы. Споры о навязывании условий договоров, необоснованном принуждении и отказе от заключения договоров. Споры о злоупотреблении доминирующим положением и недобросовестной конкуренции, в т.ч. путем заключения вертикальных и горизонтальных соглашений. Антимонопольные риски применения дистрибьюторских договоров.

3.3. Учет требований корпоративного законодательства при разработке договорных условий. Учет требований учредительных документов юридического лица.

Получение корпоративных одобрений. Тенденции судебной практики по сделкам с заинтересованностью и крупным сделкам.

3.4. Учет требований налогового законодательства. Общая характеристика налоговых споров, связанных с договорной работой. Споры о необоснованности налоговой выгоды по причине не проявления должной осторожности и осмотрительности при выборе контрагента, в связи с отсутствием у договора разумной деловой цели, несоответствия цены договора уровню рыночных цен, ненадлежащего оформления договорной документации. Рекомендации по усилению правовой позиции по соответствующей категории споров.