



ТЕМА: «Договорное право. Международное договорное право»

Целевая аудитория:

Корпоративные юристы (юристы компаний), менеджеры, специализирующиеся на договорной работе компании

Цель программы:

Цель данного семинара состоит в оснащении юристов и других специалистов-практиков методологией организации договорной работы в условиях подвижности и неопределенности правового регулирования и судебной практики. На семинаре будут обсуждаться основные методы управления юридическими рисками в сфере договорных отношений и рекомендации по составлению договоров, формулированию договорных условий.

Формат: офлайн

Продолжительность: 16 академических часов (2 дня)

Лектор: Айжан Амангельды

Содержание программы*:

- Принцип свободы договора и его пределы. Непоименованные договоры (отличия теории и практики, риски заключения нестандартных договоров, разбор конкретных примеров). Разграничение императивных и диспозитивных норм (пределы императивности норм гражданского права, возможность согласования сторонами условий, нарушающих императивные нормы и другие вопросы).
- Действие договора во времени (придание условиям договора обратной силы, действие условий договора в случае его расторжения и др.). - Предварительный договор (специфика оформления и порождаемых правоотношений, последствия уклонения от заключения основного договора, принуждение к заключению и признание договора заключенным и др.).
- Условные сделки (порядок фиксации отлагательного или отменительного условия, возможность фиксации в договоре условий, зависящих исключительно или частично от воли одной из сторон договора, допустимость оферты или акцепта под условием.).
- Практические рекомендации по оформлению договоров. Анализ типичных ошибок, допускаемых при оформлении договоров. Актуальные проблемы оформления реквизитов договора (преамбула, проблемы датировки контракта, банковские реквизиты, печать и др.).

- Практические вопросы подписания договора (использование факсимиле, механизмы первичной проверки подлинности подписи, анализ случаев подделки и возможных злоупотреблений и др.).
- Технологические аспекты противодействия мошенническим действиям недобросовестных контрагентов и защита договора от фальсификации (необходимые оговорки, особенности размещения текста договора, парафирование, сшивание и др.).
- Существенные условия договора. Методика определения существенных условий.
- Проверка полномочий лица при заключении договора (перечень проверяемых документов, оценка риска увольнения, механизмы независимой проверки статуса).
- Проверка полномочий представителя при заключении договора (представительство «из обстановки», практические проблемы оформления доверенностей, возможность передачи права подписи на доверенности, оценка риска отзыва доверенности, квалификация приказа как доверенности и др.).
- Последствия отсутствия и превышения представителем своих полномочий. Актуальные вопросы доказывания последующего одобрения сделки в порядке ст.165 ГК.
- Практические вопросы заключения договоров "и.о." руководителя организации (правовая природа «и.о.» руководителя, проверка полномочий, анализ последней судебной практики и др.).
- Заключение договоров руководителями филиалов и представительств (правой статус руководителя филиала/представительства, типичные ошибки при оформлении договоров и др.).
- Недобросовестное оспаривание факта заключения договора должником при нежелании нести ответственность по договору или при потере интереса к сделке в силу изменения экономической конъюнктуры. Методы эффективного противодействия возможному отказу должника от признания факта заключения договора по различным основаниям (в т.ч. в силу превышения полномочий руководителем или представителем, отсутствия или отзыва доверенности, отказа от признания подлинности подписи, отсутствия существенных условий и т.п.).
- Заключение договоров путем обмена документами. Требования к оформлению оферты и акцепта (срок на акцепт, возможность акцепта с оговорками и др.). Составление счетов, спецификаций, заявок, гарантийных писем и других подобных документов. Заключение договоров по факсу, телеграфу и посредством иных технических средств (анализ основных преимуществ и рисков).
- Практические вопросы применения протоколов разногласия (определение момента заключения договора, случаи исполнения обязательств до момента окончательного согласования условий договора и др.).
- Особенности и варианты оформления долгосрочных договорных отношений. Правовой статус рамочного договора. Возможность введения в рамочный договор обязанности совершать или согласовывать оферты (закупать товар, заказывать услуги или работы).

- Распределение существенных и иных условий договора между рамочным договором и дополнительным соглашением. Согласование дополнительного соглашения путем обмена документами и конклюдентными действиями. Конструкция договора, предусматривающего исполнение «по заявкам» одной из сторон. Абонентский договор.

Анализ договора подряда (шаблона, указанного в раздаточном материале)

- Типичные ошибки при оформлении приемки исполнения (накладные, акты приема-передачи, акты приемки работ и др.). Порядок поверки полномочий на приемку товаров, работ или услуг.
- Последствия исполнения обязательства в адрес неуполномоченного лица. Противодействие недобросовестным действиям должника, отказывающегося от факта получения товаров, работ или услуг.
- Возложение исполнения обязательства на третьих лиц (анализ рисков, порядок оформления, планируемые изменения в ст.313 ГК и др.).
- Срок исполнения обязательства (возможность установления в договоре срока поставки или выполнения работ/услуг, начинающего течь с момента внесения предоплаты, проблемы фиксации просрочки в случае отсутствия срока в договоре, обязательность направления претензии и др.)
- Место и момент исполнения обязательства (определение момента исполнения денежного обязательства при безналичных расчетах, способы фиксации места исполнения обязательства передать товар в различных договорах и др.).
- Методы эффективного использования валютных оговорок а контракте в свете нестабильной курсовой конъюнктуры (альтернативные методы фиксации курса, мультивалютные оговорки, определение курса по выбору кредитора, особенности определения ставки процентов годовых по валютным долгам, валюта иска и др.)
- **Разбор кейса, указанного в раздаточном материале**
- Залог (предмет залога и его оценка, залог будущих вещей и прав, обеспечение залогом будущих обязательств и обязательств, описанных общим образом, право следования, последствия утраты или обесценения заложенного имущества, пользование и распоряжение предметом залога, защита залогодержателем своих прав на предмет залога, добросовестное приобретение предмета залога у залогодателя, внесудебное обращение взыскания на заложенное имущество, залог товаров в обороте и др.)
- Поручительство (порядок оформления, существенные условия, прекращение поручительства, последствия изменений обеспечиваемого договора, последствия смерти или ликвидации должника и др.).
- Гарантия (абстрактный характер, соотношение с поручительством, основания оспаривания, перспективы введения института независимой гарантии и др.).
- Задаток (соотношение неустойки и задатка, возможность включения условия о задатке в предварительный договор и др.).
- Удержание (соотношение удержания и приостановления встречного исполнения, основания использования удержания и др.).
- Непоименованные способы обеспечения (обеспечительные платежи, договор эскроу, сделки РЕПО, страхование рисков (ответственности) и др.).
- Возможность прекращения обязательств при ненадлежащем исполнении.

- Актуальные проблемы зачета встречных требований (процедура осуществления и оспаривания зачета, специфика зачета по соглашению сторон, понятие однородности требований, возможность зачета требований по уплате неустойки и иных штрафных санкций и др.).
- Эффективное использование новации обязательств (возможность новации обязательств с пропущенным сроком давности, новация обязательств по уплате неустойки и убытков, различие новации и простого изменения условий договора, «сброс» обеспечений как следствие новации и др.).
- Прекращение обязательств невозможностью исполнения. Отличие форс-мажора и временной невозможности исполнения. Включение в договор условия о «периоде ожидания» в случае временной невозможности. Распределение рисков невозможности исполнения между сторонами договора. Последствия отзыва лицензии у одного из контрагентов в отношении судьбы договора.
- Односторонний отказ от договора в силу закона или договора.
- Определение наиболее эффективной модели рассмотрения внешнеторговых споров. Выбор между государственным судом и международным коммерческим арбитражем. Основные преимущества, недостатки и особенности рассмотрения споров в международном коммерческом арбитраже

2 день.

1. Основы контрактного права
 - 1.1. Основные принципы договорного права Казахстана;
 - 1.2. Применимое право;
 - 1.3. Языковые требования к контракту;
 - 1.4. Формы и содержание договора;
 - 1.5. Существенные условия договора
 - 1.6. Механизм и дата заключения договора с нерезидентом;
 - 1.7. Изменения и расторжение договорных обязательств;
 - 1.8. Изменения и расторжение договорных обязательств;
 - 1.9. Основания прекращения обязательств;
 - 1.10. Организация и техника договорной работы с нерезидентами;
2. Обеспечение исполнения
 - 2.1. Аккредитив
 - 2.1.1. Виды аккредитивов
 - 2.1.2. Правила аккредитивов
 - 2.2. Гарантии
 - 2.2.1. Основы и принципы UNCITRAL
 - 2.2.2. Тендерные гарантии (tender guarantee)
 - 2.2.3. Гарантии исполнения (performance guarantee)
 - 2.2.4. Performance bond
 - 2.2.5. Stand by letter of guarantee
 - 2.2.6. Банковские гарантии

- 2.2.7. Эксим гарантии (ЕСА)
- 2.3.Поручительства
- 2.4.Залоги
- 2.5.Удержания
- 2.6.Страхование
- 2.7.Индemnити (indemnity)по английскому договорному праву
- 3. Финансирование международной торговли
 - 3.1.Банковские займы
 - 3.2.Эксим финансирование
 - 3.3.Финансовый лизинг
 - 3.4.Факторинг
- 4. Поставка по Incoterms
 - 4.1.Ex Works
 - 4.2.Free Carrier
 - 4.3.Carriage Paid To
 - 4.4.Delivered at
 - 4.5.Free on Board/Alongside Ship
 - 4.6.Cost and Freight/Insurance and Freight
- 5. Договоры FIDIC с нерезидентами
 - 5.1.Красная книга
 - 5.2.Белая книга
 - 5.3.Оранжевая книга
 - 5.4.Желтая книга
 - 5.5.Краткая форма
 - 5.6.Контракт под ключ (EPC)
 - 5.7.Контракты на поставку оборудования, строительство и проектирование.
- 6. Альтернативные формы рассмотрения гражданских, хозяйственных (экономических) споров. Медиация
 - 6.1Законодательство о третейских судах и международном коммерческом арбитраже. Понятие, сущность, субъекты, полномочия международного арбитража.
 - 6.2Медиация. Правовое регулирование медиации в РК. Сферы применения медиации. Принципы и стадии в медиации.
- 7. Обзор дня, вопросы и ответы.
- 8. Завершение работы. Подведение итогов.

**В программе могут быть изменения.*