

ДОГОВОРНО-ПРАВОВАЯ РАБОТА И ПОДГОТОВКА ЮРИДИЧЕСКИХ ДОКУМЕНТОВ

Программа учебного курса для специальности «Юриспруденция», уровень подготовки – магистр

Автор: кандидат юридических наук, доцент А.М.Голощапов.

М., – НИУ «ВШЭ». – 2011.

© Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2011

© Алексей Михайлович Голощапов, 2011

Пояснительная записка

Основная цель преподавания курса заключается в создании у студентов практического представления о договорной работе, процедуре подготовки юридических документов, включая процессуальные документы и деловую переписку.

Задачи изучения дисциплины отражают требования, установленные государственным стандартом высшего профессионального образования к подготовке студентов по специальности юриспруденция, и заключаются:

в изучении теоретических основ законодательства, регулирующего договорную деятельность и подготовку и оформление документов правового характера;

в формировании у студентов практических навыков юридической техники, используемой при составлении договоров;

в изложении мыслей и пожеланий сторон договоров в правовой форме;

в развитии у слушателей навыков юридического письма.

Курс «Договорно-правовая работа и подготовка юридических документов» является междисциплинарным и связан со следующими дисциплинами: теория права; гражданское право; предпринимательское право; гражданское процессуальное право; арбитражное процессуальное право.

В результате изучения дисциплины «Договорно-правовая работа и подготовка юридических документов» студент должен быть готов к профессиональной работе связанной с работой по практическому составлению договоров. По итогам изучения курса у слушателя формируется представление о роли разделов, терминов в договоре, обеспечения исполнимости договора, установлении ответственности сторон с целью гарантий исполнения обязательств по договору. Также подробно рассматриваются вопросы, связанные с обязанностями юриста, работающего в области договоров и составления правовых документов, особенностях процедуры пересмотра

договоров и внесения в них изменений. Задача курса – научить слушателя уметь правильно создавать формулировки контракта.

Специалист, изучивший курс «Договорно-правовая работа и подготовка юридических документов» может осуществлять следующие виды профессиональной деятельности: юридическая; консультационная; экспертная.

Требования к уровню усвоения дисциплины. При изучении курса «Договорно-правовая работа и подготовка юридических документов» слушатель должен быть в курсе всех последних изменений в области гражданского и процессуального законодательства, регулирующего составления договоров и иных правовых документов.

Надлежащее овладение дисциплиной возможно при правильном изучении нормативных актов, учебников, комментариев законодательства, и научной литературы, рекомендованных преподавателем, освоении практических ситуаций, изучаемых самостоятельно и с преподавателем на семинарских занятиях.

Слушателям не рекомендуется использовать краткие курсы лекций и всевозможные учебные пособия, предназначенные для колледжей и неюридических высших учебных заведений.

По завершении учебного курса студент должен:

знать источники права, содержащие нормы, при помощи которых регулируется составление договоров и иных правовых документов;

понимать теоретические основы договорно-правовой работы и юридической техники;

уметь самостоятельно сформулировать положения правовых документов (писем, заявлений, договоров);

иметь представление о практической реализации положений договоров в том числе в ходе отправления правосудия по гражданским делам.

Примерный расчет часов

Тема	Лекции	Семинарск. занятия	Самостоят. работа	Всего
Тема 1. Правовое регулирование переговоров и юридическое значение переговоров как основы формирования условий договоров	2	2	2	6
Тема 2. Роль юриста в переговорах	1	1	2	4
Тема 3. Технология подготовке к переговорам	1	1	4	6
Тема 4. Методика ведения переговоров юристом	1	1	4	6

Тема 5. Способы проверки юридической чистоты договора и гарантии действительности договора	2	2	6	10
Тема 6. Понятие обязательств; актуальные проблемы неисполнения обязательств	2	2	6	10
Тема 7. Актуальные вопросы применения способов обеспечения исполнения обязательств	2	2	4	8
Тема 9. Перемена лиц в обязательствах	1	1	4	6
Тема 10. Договорное право	2	2	8	12
Тема 11 Теория и практика составления и проверки договоров	2	2	8	12
Тема 12 Особенности отдельных видов договоров	2	2	6	10
Тема 13 Актуальные вопросы анализа содержания договора	2	2	6	10
Тема 14 Заключение договора	2	2	4	8
Тема 15 Основания изменения и расторжения договора	2	2	6	10
Тема 16. Налоговые проблемы заключения и исполнения договоров	1	2	6	9
Тема 17 Ответственность за неисполнение договора	2	1	6	9
Тема 18 Защита прав участников договорных отношений	1	1	6	8
Итого:	28	28	88	144

Формы контроля

Результирующая оценка складывается из следующих элементов:

1. работа на семинарах (доклады, обсуждения, интеллектуальные игры) – коэффициент 0,3;
2. контрольная работа (10–15 тыс. знаков) – коэффициент 0,2;
3. устный зачет – коэффициент 0,5.

Например:

Работа на семинарах – 5, контрольная работа – 6, зачет – 4 = $5 \times 0,3 + 6 \times 0,2 + 4 \times 0,5 = 1,5 + 1,2 + 2 = 4,7$; результирующая оценка – «удовлетворительно» (5).

Базовые учебники

Голощапов А.М. Переговоры и договорно-правовая работа. – М.: – 2011.

Цветков И.В. Договорная работа: учебник. – М.: – Проспект. – 2010.

Содержание программы

Тема 1. Правовое регулирование переговоров и юридическое значение переговоров как основы формирования условий договоров

1. Понятие и значение переговоров.
2. Общая характеристика способов ведения переговоров при заключении договоров.
3. Сущность переговоров.
4. Зарубежный опыт правового регулирования переговоров.
5. Основы правового регулирования переговоров в Российской Федерации.
6. Проблемы ответственности за недобросовестное ведение переговоров.

Основная литература:

Голощапов А.М. Переговоры и договорно-правовая работа. – М.: – 2011.

Фишер Р., Юри В., Паттон Б. Переговоры без поражений: Гарвардский метод М.: Эксмо, 2010.

Концепция развития гражданского законодательства, одобренная 7 октября 2009 г. Советом по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства при Президенте РФ. Консультант Плюс

Постановление Пленума ВАС РФ «О некоторых вопросах, связанных с применением положений ГК РФ о договоре поставки» от 22 октября 1997. Специальное приложение к "Вестнику ВАС РФ", N 12, 2005

Тема 2. Роль юриста в переговорах

1. Актуальные вопросы получения квалифицированной юридической помощи при ведении переговоров.
2. Проблемы, возникающие на переговорах, проводимых без присутствия юриста.

3. Обязанность и правила деловой этики юриста на переговорах.

Основная литература:

Фокс Ч. Составление договоров. – М.: Альпина Бизнес-бук. – 2009. С 44-45
Голощапов А.М. Переговоры и договорно-правовая работа. – М.: – 2011.

Тема 3. Технология подготовке к переговорам

1. Юридические проблемы деловой переписки, предшествующие переговорам.
2. Оферта и акцепт.
3. Этапы подготовки к переговорам (анализ содержание будущего договора, изучение позиций сторон.
4. Подготовка текста выступления на переговорах.
5. Распределение ролей в командных переговорах.

Основная литература:

Голощапов А.М. Переговоры и договорно-правовая работа. – М.: – 2011.
Фишер Р., Юри В., Паттон Б. Переговоры без поражений: Гарвардский метод М.: Эксмо, 2010.
Карнеги Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей». М.: Прогресс. – 1989, - С. 25.
Ниренберг Д., Росс И., Секреты успешных переговоров. М.: Омега. – 2006. С. 55-67

Тема 4. Методика ведения переговоров юристом

1. Согласование фактов как основной элемент ведения переговоров.
2. Вопросы, задаваемые на переговорах.
3. Атмосфера переговоров.
4. Проблемы поиска взаимовыгодных вариантов.
5. Нетипичные ситуации, возникающие в ходе переговоров.
6. Особенности ведения дистанционных переговоров.

Основная литература:

Голощапов А.М. Переговоры и договорно-правовая работа. – М.: – 2011.
Фишер Р., Юри В., Паттон Б. Переговоры без поражений: Гарвардский метод М.: Эксмо, 2010.

Карнеги Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей». М.: Прогресс. – 1989, - С. 25.

Ниренберг Д., Росс И., Секреты успешных переговоров. М.: Омега. – 2006. С. 39

Тема 5. Способы проверки юридической чистоты договора и гарантии действительности договора

1. Надлежащая регистрация компании.
2. Проверка полномочий лица, подписывающего договор.
3. Заявления и гарантии сторон договора.
4. Государственные разрешения и лицензии.
5. Ограничения на заключение договора, содержащиеся в других договорах.
6. Крупные сделки и сделки с заинтересованностью.
7. Наличие судебных дел, арестов и запретов относительно имущества и имущественных прав, являющихся предметом договора.
8. Негативные обязательства.

Основная литература:

Голощапов А.М. Переговоры и договорно-правовая работа. – М.: – 2011.

Фишер Р., Юри В., Паттон Б. Переговоры без поражений: Гарвардский метод М.: Эксмо, 2010. С. 12-15

Цветков И.В. Договорная работа: учебник. – М.: – Проспект. – 2010. С. 64-87

Киселев А.В. Юридическая сила договора // СПС КонсультантПлюс. – 2010. С. 112-134

Назаров А.Е. Договор как процесс: понятие и структура // Юридический мир. 2009. № 8. С. 37 - 40.

Тема 6. Понятие обязательств; актуальные проблемы неисполнения обязательств

1. Понятие и виды обязательств.
2. Основания возникновения обязательств.
3. Риск исполнения обязательств ненадлежащему кредитору.
4. Методы противодействия отказа недобросовестного должника от принятия товаров, работ или услуг.
5. Возложение исполнения обязательств на третьих лиц: проблемы рисков и ответственности (субподряд, субаренда).

Основная литература:

Вятчин В.А. О некоторых проблемах в определении размера неустойки // Налоги. 2010. № 28. С. 27 - 30.

Гражданское право в 2 т. Том 2, Полутом 1 // Учебник под ред. Е.А. Суханова. М.: Волтерс Клувер, 2007. - С. 163-164.

Груздев В.В. Возникновение договорного обязательства по российскому гражданскому праву: М.: Волтерс Клувер, 2010. - 272 с.

Постатейный комментарий глав 27, 28 и 29 Гражданского кодекса Российской Федерации / Б.М. Гонгало, М.Ф. Казанцев, П.В. Крашенинников и др.; под ред. П.В. Крашенинникова. М.: Статут, 2010. - 237 с.

Тема 7. Актуальные вопросы применения способов обеспечения исполнения обязательств

1. Способы обеспечения исполнения обязательств.
2. Аванс, залог, задаток: особенности применения, различия, налогообложение.
3. Удержание, поручительство и неустойка.
4. Иные законные способы обеспечения исполнения обязательств (договор РЕПО, обеспечительный взнос).

Основная литература:

Груздев В.В. Возникновение договорного обязательства по российскому гражданскому праву: М.: Волтерс Клувер, 2010. - 272 с.

Егорова М.А. Односторонний отказ от исполнения гражданско-правового договора. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Статут, 2010. - 528 с.

Вятчин В.А. О некоторых проблемах в определении размера неустойки // Налоги. 2010. № 28. С. 27 - 30.

Соменков С.А. Прекращение договорных обязательств в связи с существенным изменением обстоятельств // Законы России: опыт, анализ, практика. 2010. № 12. С. 52 - 58.

Тема 8. Практические советы по легальному прекращению договорных обязательств

1. Вопросы прекращения обязательств путем их исполнения.
2. Прекращение обязательства зачетом.
3. Новация, как способ прекращения обязательств.
4. Прощение долга – практические советы и налоговый аспект.
5. Прекращение обязательств отступным.

Основная литература:

- Голощапов А.М. Переговоры и договорно-правовая работа. – М.: – 2011.
- Фишер Р., Юри В., Паттон Б. Переговоры без поражений: Гарвардский метод М.: Эксмо, 2010.
- Соменков С.А. Прекращение договорных обязательств в связи с существенным изменением обстоятельств // Законы России: опыт, анализ, практика. 2010. № 12. С. 52 - 58.
- Егорова М.А. Правовая природа основания прекращения обязательств // Законы России: опыт, анализ, практика. 2010. № 12. С. 3 - 13.

Тема 9. Перемена лиц в обязательствах

1. Уступка права требования, как эффективный инструмент перевода активов и обязательств по договору.
2. Перевод долга.

Основная литература:

- Гражданское право в 2 т. Том 2, Полутом 1. Учебник под ред. Е.А. Суханова. М.: Волтерс Клувер, 2007. – С. 163-164.
- Полякова О.Н. Перемена лиц в обязательстве: уступка прав при «упрощенке» // Упрощенная система налогообложения: бухгалтерский учет и налогообложение. 2009. № 12. С. 18 - 30.
- Александров И. Уступка права // ЭЖ-Юрист. 2010. N 25. Тематическое приложение. С. 2.

Тема 10. Договорное право

1. Общие положения договорного права.
2. Понятие и виды договоров.
3. Правовое регулирование договора.
4. Стороны договора, договоры и третьи лица.
5. Практическое значение юридической классификации договоров.
6. Основные принципы заключения договоров.
7. Обязательное заключение договоров.
8. Недействительные договоры.
9. Толкование договоров.

Основная литература:

Петров Д.А. Теоретические и практические аспекты применения норм о предварительном договоре в коммерческом обороте недвижимости // Арбитражные споры. 2009. № 3. С. 95 - 110.

Савельев А.И. Применение судами норм Гражданского кодекса РФ о публичных договорах // Вестник гражданского права. 2009. № 4. С. 99 - 136.

Назаров А.Е. Договор как процесс: понятие и структура // Юридический мир. 2009. № 8. С. 37 - 40.

Гражданское право в 2 т. Том 2, Полутом 1. Учебник под ред. Е.А. Суханова. М.: Волтерс Клувер, 2007. - С. 163-164.

Кратенко М.В. Злоупотребление свободой договора: частноправовые и публично-правовые аспекты: монография. М.: Волтерс Клувер, 2010. - 208 с.

Тема 11 Теория и практика составления и проверки договоров

1. Алгоритм составления договора.
2. Структура договора.
3. Основы терминологии и основные правовые конструкции, используемые при составлении договора.
4. Практические особенности составления отдельных разделов договоров.
 - а. Предмет договора.
 - б. Права и обязанности сторон.
 - с. Ответственность за неисполнение договора.

Основная литература:

Голощапов А.М. Переговоры и договорно-правовая работа. – М.: – 2011.

Фишер Р., Юри В., Паттон Б. Переговоры без поражений: Гарвардский метод М.: Эксмо, 2010. С. 67-71

Назаров А.Е. Договор как процесс: понятие и структура // Юридический мир. 2009. № 8. С. 37 - 40.

Тема 12 Особенности отдельных видов договоров

1. Договор купли-продажи (поставка, поставка товаров для государственных нужд).
2. Договор подряда (договоры строительного подряда).
3. Договор аренды (аренда движимого и недвижимого имущества).
4. Договор оказания услуг.
5. Агентский договор и договор комиссии.
6. Договоры займа и кредита.
7. Договоры в сфере права интеллектуальной собственности.

Основная литература:

Гражданское право в 2 т. Том 2, Полутом 1. Учебник под ред. Е.А. Суханова. М.: Волтерс Клувер, 2007. - С. 163-164.

Постатейный комментарий глав 27, 28 и 29 Гражданского кодекса Российской Федерации / Б.М. Гонгало, М.Ф. Казанцев, П.В. Крашенинников и др.; под ред. П.В. Крашенинникова. М.: Статут, 2010. - 237 с.

Тема 13 Актуальные вопросы анализа содержания договора

1. Эффективные способы уяснения смысла договора, предназначенные для правильного исполнения условий такого договора.
2. Оговорки, связанные с автоматическим изменением условий договора.
3. Практические примеры двусмысленных формулировок в договоре и технологии их толкования.

Основная литература:

Голощапов А.М. Переговоры и договорно-правовая работа. – М.: – 2011.

Цветков И.В. Договорная работа: учебник. – М.: – Проспект. – 2010. С. 46-58

Фишер Р., Юри В., Паттон Б. Переговоры без поражений: Гарвардский метод М.: Эксмо, 2010. С. 25-43

Тема 14 Заключение договора

1. Проверка полномочий лица, заключающего договор.
2. Последствия заключения договора неуполномоченным лицом.
3. Существенные условия договора.
4. Недобросовестные действия по оспариванию факта заключения договора;
5. Проблемы заключения договоров конклюдентными действиями.
6. Актуальные вопросы заключения предварительного договора (протокол о намерениях).
7. Подписание договора, вступление договора в силу, действие договора.
8. Практические последствия.

Основная литература:

Клейн Н.И. Принцип свободы договора и основания его ограничения в предпринимательской деятельности // Журнал российского права, 2008, № 1.

Давыдова Г.Н. Юридические процедуры заключения гражданско-правового договора // Налоги (газета), 2009, № 17.

Петров Д.А. Навязывание условий договора как вид злоупотребления доминирующим положением // Юрист. 2010. № 11. С. 32 - 38.

Назаров А.Е. Договор как процесс: понятие и структура // Юридический мир. 2009. № 8. С. 37 - 40.

Гражданское право в 2 т. Том 2 ,Полутом 1. Учебник под ред. Е.А. Суханова. М.: Волтерс Клувер, 2007. - С. 163-164.

Тема 15 Основания изменения и расторжения договора

1. Практические проблемы внесения изменений в договор: согласование, одностороннее внесение изменений, изменение по судебному решению.
2. Договорные основания одностороннего расторжения договора и расторжения договора по соглашению сторон.
3. Проблемы расторжения договоров в случае существенного нарушения условий договора и в случае существенного изменения обстоятельств.
4. Односторонний отказ от исполнения договора (аренда, подряд, услуги).

Основная литература:

Гражданское право в 2 т. Том 2, Полутом 1. Учебник под ред. Е.А. Суханова. М.: Волтерс Клувер, 2007. – С. 163-164.

Соменков С.А. Прекращение договорных обязательств в связи с существенным изменением обстоятельств // Законы России: опыт, анализ, практика. 2010. № 12. - С. 52-58.

Егорова М.А. Правовая природа основания прекращения обязательств // Законы России: опыт, анализ, практика. 2010. № 12. - С. 3-13.

Карапетов А.Г. Расторжение нарушенного договора в российском и зарубежном праве. М.: Статут, 2007. - 876 с.

Тема 16. Налоговые проблемы заключения и исполнения договоров

1. Налоговые риски при составлении и заключении договоров.
2. Оценка и трактовка положений договора налоговыми органами.
3. Проблемы экономической целесообразности и эффективности договоров с позиций налоговых органов и судебной практики.
4. Как правильно заключить договор, чтобы он не казался договором, связанным с обналичиванием денежных средств.

Основная литература:

Гусева Т.А., Чуряев А.В. Налоговые споры: тенденции правоприменения: научно-практическое пособие. М.: Волтерс Клувер, 2009.

Лермонтов Ю.М. Практический комментарий к части первой Налогового кодекса Российской Федерации. Просто о сложном // СПС КонсультантПлюс. 2009.

Ушицина Е. Ошибки при заключении гражданско-правовых договоров: налоговые последствия // Финансовая газета. 2010. № 41. - С. 13.

Аверченко Н.Н., Удальцова Н.Г. Налоговые последствия заключения договора займа // Налоги. 2010. № 32. С. 1, 8 - 12.

Тема 17 Ответственность за неисполнение договора

1. Понятие гражданско-правовой ответственности.
2. Основания возникновения и привлечения к ответственности за неисполнение условий договоров (обязательств).
3. Основания освобождения и снижения размера ответственности за неисполнения договоров.
4. Способы привлечения к ответственности должников и защиты нарушенных прав.
5. Отдельные виды ответственности: убытки, неустойка, проценты.

Основная литература:

Гражданское право в 2 т. Том 2, Полутом 1. Учебник под ред. Е.А. Суханова. М.: Волтерс Клувер, 2007. - С. 163-164.

Егорова М.А. Односторонний отказ от исполнения гражданско-правового договора. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Статут, 2010. - 528 с.

Мягих А.И. Договорные санкции в гражданском праве //Гражданское право (Журнал), 2009, № 1. – С. 36-38

Тема 18 Защита прав участников договорных отношений

1. Право сторон договора на защиту.
2. Особенности судебной защиты.
3. Расторжение нарушенного договора.
4. Изменение цены договора как средство защиты нарушенного обязательства.
5. Защита прав кредитора и должника.
6. Истребование товаров в натуре.
7. Приостановление исполнения встречного обязательства.

Основная литература:

Карапетов А.Г. Приостановление встречного исполнения как способ защиты прав кредитора: сравнительно-правовой анализ // Вестник гражданского права. 2010. № 2. - С. 4-67.

Мягих А.И. Договорные санкции в гражданском праве //Гражданское право (Журнал), 2009, № 1 С. 6-8

Деловая игра (судебный процесс)

Сущность деловой игры – воссоздать обстановку реального судебного заседания по заранее заданной фабуле дела на основе распределенных ролей: истец, ответчик, суд, свидетели, адвокаты.

Возможные фабулы дела:

- взыскание задолженности по договору займа;
- оспаривание договора аренды и взыскание арендной платы;
- неисполнение договора подряда;
- нарушение условий договора купли-продажи;
- ненадлежащее исполнение обязательств по договору оказания услуг.

Темы контрольных работ

1. Юридическое значение договора
2. Понятие и правовое регулирование переговоров при заключении договора
3. Научно-теоретическое значение деления договоров на виды
4. Правовые проблемы внесения изменений в договор
5. Проблемы расторжения договора
6. Вопросы ответственности за недобросовестное ведение переговоров
7. Юридическая помощь при переписке, предшествующей заключению договоров
8. Юридический аспект деловой переписки коммерческой организации
9. Значение структуры договора
10. Проблемы защиты прав кредитора
11. Основания снижения ответственности за неисполнение обязательств по договору
12. Проблемы экономической целесообразности и эффективности заключения договоров
13. Обязательное заключение договора
14. Значение и использование оговорок в договоре
15. Вопросы легального прекращения обязательств

Вопросы для подготовки к зачету

1. Понятие и значение переговоров.
2. Общая характеристика способов ведения переговоров при заключении договоров.
4. Сущность переговоров.
5. Зарубежный опыт правового регулирования переговоров.
6. Основы правового регулирования переговоров в Российской Федерации.
7. Проблемы ответственности за недобросовестное ведение переговоров.
8. Актуальные вопросы получения квалифицированной юридической помощи при ведении переговоров.
9. Проблемы, возникающие на переговорах, проводимых без присутствия юриста.
10. Обязанность и правила деловой этики юриста на переговорах.
11. Юридические проблемы деловой переписки, предшествующие переговорам.
12. Оферта и акцепт.
13. Этапы подготовки к переговорам (анализ содержание будущего договора, изучение позиций сторон).
14. Подготовка текста выступления на переговорах.
15. Распределение ролей в командных переговорах.
16. Вопросы, задаваемые на переговорах.
17. Атмосфера переговоров.
18. Проблемы поиска взаимовыгодных вариантов.
19. Нетипичные ситуации, возникающие в ходе переговоров.
20. Особенности ведения дистанционных переговоров.
21. Надлежащая регистрация компании.
22. Проверка полномочий лица, подписывающего договор.
23. Заявления и гарантии сторон договора.
24. Государственные разрешения и лицензии.
25. Ограничения на заключение договора, содержащиеся в других договорах.
26. Крупные сделки и сделки с заинтересованностью.
27. Наличие судебных дел, арестов и запретов относительно имущества и имущественных прав, являющихся предметом договора.
27. Негативные обязательства.
28. Понятие и виды обязательств.
29. Основания возникновения обязательств.
30. Риск исполнения обязательств ненадлежащему кредитору.
31. Методы противодействия отказа недобросовестного должника от принятия товаров, работ или услуг.
32. Способы обеспечения исполнения обязательств.
33. Аванс, залог, задаток: особенности применения, различия, налогообложение.

34. Удержание, поручительство и неустойка.
35. Вопросы прекращения обязательств путем их исполнения.
36. Прекращение обязательства зачетом.
37. Новация, как способ прекращения обязательств.
38. Прощение долга – практические советы и налоговый аспект.
39. Прекращение обязательств отступным.
38. Уступка права требования, как эффективный инструмент перевода активов и обязательств по договору.
39. Перевод долга.
40. Общие положения договорного права.
41. Понятие и виды договоров.
42. Правовое регулирование договора.
43. Стороны договора, договоры и третьи лица.
44. Практическое значение юридической классификации договоров.
45. Основные принципы заключения договоров.
46. Обязательное заключение договоров.
47. Недействительные договоры.
48. Толкование договоров.
49. Договор купли-продажи (поставка, поставка товаров для государственных нужд).
50. Договор подряда (договоры строительного подряда).
51. Договор аренды (аренда движимого и недвижимого имущества).
52. Договор оказания услуг.
53. Агентский договор и договор комиссии.
54. Договоры займа и кредита.
55. Договоры в сфере права интеллектуальной собственности.
56. Эффективные способы уяснения смысла договора, предназначенные для правильного исполнения условий такого договора.
57. Оговорки, связанные с автоматическим изменением условий договора.
58. Практические примеры двусмысленных формулировок в договоре и технологии их толкования.
59. Проверка полномочий лица, заключающего договор.
60. Последствия заключения договора неуполномоченным лицом.
61. Существенные условия договора.
62. Недобросовестные действия по оспариванию факта заключения договора;
63. Проблемы заключения договоров конклюдентными действиями;
64. Актуальные вопросы заключения предварительного договора (протокол о намерениях).
65. Подписание договора, вступление договора в силу, действие договора.
66. Практические последствия.
67. Практические проблемы внесения изменений в договор: согласование, одностороннее внесение изменений, изменение по судебному решению.
68. Договорные основания одностороннего расторжения договора и расторжения договора по соглашению сторон.

69. Проблемы расторжения договоров в случае существенного нарушения условий договора и в случае существенного изменения обстоятельств.
70. Односторонний отказ от исполнения договора (аренда, подряд, услуги).
71. Налоговые риски при составлении и заключении договоров.
72. Оценка и трактовка положений договора налоговыми органами.
73. Проблемы экономической целесообразности и эффективности договоров с позиций налоговых органов и судебной практики.
74. Понятие гражданско-правовой ответственности.
75. Основания возникновения и привлечения к ответственности за неисполнение условий договоров (обязательств).
76. Основания освобождения и снижения размера ответственности за неисполнения договоров.
77. Способы привлечения к ответственности должников и защиты нарушенных прав.
78. Отдельные виды ответственности: убытки, неустойка, проценты.
79. Право сторон договора на защиту.
80. Особенности судебной защиты.
81. Расторжение нарушенного договора.
82. Изменение цены договора как средство защиты нарушенного обязательства.
83. Защита прав кредитора и должника.
84. Истребование товаров в натуре.