

INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY

+7 727 328 02 02/03 hotline 24/7

+7 702 777 44 11

Контрактное управление: от заключения до исполнения договора (Гражданский кодекс РК)

Программа

Модуль 1. Статус участника договорного обязательства

- Субъекты договорных отношений: особенности участия физических и юридических лиц.
- Правовой статус генерального подрядчика и субподрядчика.
- Законодательные ограничения и правила передачи объемов работ субподрядным организациям.
- Особенности работы консорциумов и их участие в гражданско-правовых отношениях.

Модуль 2. Разработка стратегии договорной деятельности

- Ведение договорной работы с позиции силы (доминирование на рынке).
- Защита интересов с позиции права (следование строгим нормам закона).
- Партнерство с позиции обоюдных коммерческих интересов (стратегия Win-Win).

Модуль 3. Заключение договора и преддоговорные процедуры

- Организация и проведение подготовительных мероприятий.
- Методология отбора и проверки потенциальных партнеров. Обязательные законодательные требования при комплаенс-проверке контрагента.

- Существенные условия, подлежащие обязательному согласованию сторонами.
- Работа со спорными условиями: составление, юридическая сила и роль протоколов разногласий.
- Сложные юридические кейсы: определение точного момента заключения договора, исполнение обязательств до момента окончательного подписания документов.
- Международный аспект: алгоритм определения права, применимого к внешнеэкономическому договору. Специфика коллизионных норм в отсутствие соглашения сторон о выборе права. Порядок установления содержания иностранного права в судах и арбитражах.
- Регламент фиксации договоренностей и финальное оформление соглашений.

Модуль 4. Сопровождение и мониторинг исполнения договоров

- Организация процесса исполнения: фиксация сроков, этапов и иных существенных условий.
- Порядок сдачи-приемки товаров, работ и услуг. Правовые последствия нарушения условий договора.
- Основания и процедура одностороннего отказа от исполнения обязательств.
- Инструменты комплексного контроля исполнения контрактов.
- Организация правового и экономического мониторинга сделок.
- Реализация оперативных корректирующих воздействий при выявлении отклонений.

Модуль 5. Процедура закрытия договоров

- Алгоритм завершения обязательств сторонами.
- Документальное оформление закрытия сделок.
- Управление постконтрактными рисками и исполнение гарантийных обязательств.

Модуль 6. Внутренний регламент договорной работы в коммерческих организациях

- Создание, утверждение и внедрение Положения о договорной работе.
- Порядок закрепления центров ответственности внутри компании за согласование отдельных условий договоров.
- Оптимизация внутренней цепочки согласования проектов документов.

Модуль 7. Особенности работы в сфере регламентированных закупок

- Специфика и правила заключения договоров организациями, подпадающими под действие законов о регламентированных закупках.
- Анализ рисков и ключевых ошибок при работе на закупочных площадках.

INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY

+7 727 328 02 02/03 hotline 24/7

+7 702 777 44 11

РК, г. Алматы ул. Шашкина 24БЦ К Plaza офис 1 (уг. проспекта Аль-Фараби)

www.iba.kz

info@iba.kz