



INTERNATIONAL
BUSINESS
ACADEMY



www.iba.kz



info@iba.kz



+7 702 777 4411



г. Алматы ул. Шашкина 24 (БЦ K Plaza) офис 1

№ 40135/IBA от 28.08.2026



International Business Academy обладает международной институциональной аккредитацией в сфере образования, подтверждающей соответствие международным стандартам качества образовательной деятельности

Коммерческое предложение для компании «»

Условия сотрудничества

«International Business Academy» приглашает Вас принять участие в обучении по теме: «Контрактное управление: от заключения до исполнения договора (Гражданский кодекс РК)».

Стоимость обучения: 296500 тенге без НДС. Цена на 2027 год с учетом индексации 10% составит 326150 тенге без НДС.

*Компания ИП International Business Academy с 2026 года работает на общеустановленном режиме налогообложения с НДС.

*НДС 16% будет добавлен в счет на оплату.

Место проведения: очно территория Поставщика/ онлайн платформа ZOOM

Количество участников: 1 человек

Продолжительность обучения: 2 дня (16 академ.часов)

Даты проведения:

Алматы: 22-23 сентября 2026, 8-9 декабря 2026, 20-21 апреля 2027, 16-17 ноября 2027, 18-19 апреля 2028, 17-18 октября 2028

Онлайн: 17-18 ноября 2026, 16-17 февраля 2027, 17-18 августа 2027, 15-16 февраля 2028, 15-16 августа 2028, 12-13 декабря 2028

* даты требуют дополнительного согласования

Расписание: с 10:00 - 17.30

В стоимость обучения входит: обучение, комплект эксклюзивных обучающих материалов, блокнот, ручка, сертификат International Business Academy, посттренинговая поддержка (3 месяца), обед и кофе-брейк в каждый день занятий (при условии, что обучение очное).

Просим заключить договор заранее как минимум за 1-2 месяца до начала обучения и нам необходимо забронировать даты с тренером.

Исполнитель:



Руководитель Батухтина Н.Е.

International Business Academy — обучение, ориентированное на практический результат, развитие сотрудников и рост эффективности бизнеса.

Описание программы:

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.