

Коммерческое предложение о проведении обучения в форме семинара на тему:

«Управление закупками по Закону № 223-ФЗ в 2026 году: от планирования до заключения договоров. Практические рекомендации по применению национального режима, описанию предмета закупок и составлению технических заданий с учётом действующего законодательства»

ДОСТУПНО ДЛЯ ВСЕХ РЕГИОНОВ РФ

Даты и время семинара:

21 и 22 мая 2026 г. с 10:00 до 13:00 (время московское)

Форма обучения: онлайн-трансляция с возможностью задавать вопросы.

Обучение проводится дистанционно в режиме реального времени на платформе видеоконференций МТС Линк (mts-link.ru).

Лектор:

Мионов Евгений Николаевич - эксперт федерального уровня в сфере закупок. Непрерывный стаж работы в сфере закупок более 20 лет.

Аудитория: руководители и работники служб закупок и подразделений-инициаторов закупок, юристы, бухгалтеры, члены закупочных комиссий, представители участников закупок и иные работники, стремящиеся к профессиональному развитию и карьерному росту.

КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ СЕМИНАРА:

Цель семинара: повышение компетенции специалистов в сфере закупочной деятельности по Закону № 223-ФЗ, формирование навыков эффективного планирования, организации и проведения закупок с учетом последних законодательных изменений. Участники получают практические инструменты для минимизации рисков, научатся корректно применять национальный режим и успешно завершать процедуры заключением договора.

Результат: Вы получите структурированные знания и практические инструменты для проведения закупок в строгом соответствии с законом, минимизируя правовые и финансовые риски.

Почему специалисту по закупкам необходимо посетить этот семинар:

Закупки по 223-ФЗ — это постоянно меняющееся поле с высокими рисками. Последние изменения законодательства и ужесточение требований, особенно в части национального режима, создают новые «подводные камни» на всех этапах — от планирования до подписания договора.

Одна ошибка в документации, неверное применение норм о российских товарах или неучтенная процедурная тонкость могут привести к жалобе участника в ФАС, отмене закупки, штрафам и репутационным потерям организации.

Ключевые вопросы темы семинара:

- Главные изменения законодательства о закупках в рамках 223-ФЗ в 2026 году.
- Положение о закупке: что поменять и на что обратить внимание.
- Порядок применения национального режима в 2026 году.
- Планирование закупок – практические рекомендации.
- Обоснование НМЦД: методы, порядок и практические решения.
- Требования к участникам закупки – практика применения.
- Закупки у единственного поставщика – эффективные и безопасные решения.
- Конкурентные закупки - от подготовки до заключения договора.
- Правила и практика подготовки технических заданий.
- Порядок заключения, исполнения договоров и ведения реестра.
- Практические рекомендации эксперта. Инструменты защиты заказчика.

СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ В СЕМИНАРЕ:

Тариф "Раннее бронирование" Заключение договора ДО 15.05.2026	Тариф "Стандарт" Заключение договора ПОСЛЕ 15.05.2026	Тариф "Семинар + помощь лектора"
10.900 руб.	12.900 руб.	15.900 руб.
СКИДКА 15%	В ЧЕСТЬ 16-ЛЕТИЯ УЧЕБНОГО ЦЕНТРА	Помощь лектора при проведении закупок в течение 1 месяца после семинара
	Скидка предоставляется участникам семинара от 2-х чел. от организации	

БОНУСЫ:

1. «Сборник вебинаров по закупкам 223-ФЗ», в который включены 10 видеозаписей длительностью более 20 часов (*предоставляется участникам двухдневного обучения*).
2. **Инструкция по применению национального режима** в закупках в соответствии с постановлением Правительства РФ № 1875 (разработана экспертами учебного центра).
3. **Скидка 15%** на все курсы повышения квалификации и профессиональной переподготовки.

Каждому участнику семинара предоставляется:

1. Именное свидетельство об участии в семинаре.
2. Методические материалы по теме семинара.
3. Видеозапись семинара.

Дистанционная форма семинара — это:

1. Комфортный способ обучения при минимуме затрат;
2. Качественная и только полезная информация;
3. Возможность общаться с лектором в режиме реального времени;
4. Ответы на вопросы, консультации и разъяснения от эксперта федерального уровня;

Программа семинара - приложение №1 коммерческого предложения.

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБУЧЕНИЕ ПОСЛЕ СЕМИНАРА: участники семинара имеют возможность со скидкой 15% пройти курс повышения квалификации или профессиональной переподготовки по заочной форме обучения онлайн.		
НАИМЕНОВАНИЕ ПРОГРАММЫ	ДОКУМЕНТ ОБ ОКОНЧАНИИ КУРСА	ЦЕНА
«Применение национального режима при осуществлении закупок отдельными видами юридических лиц, а также для обеспечения государственных и муниципальных нужд»	Удостоверение о повышении квалификации (16 ак. часов)	12.665 руб. (скидка 15%)
«Организация закупок в соответствии с Федеральным законом от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц»	Удостоверение о повышении квалификации (72 ак. часов)	14.365 руб. (скидка 15%)
	Диплом о профессиональной переподготовке (260 ак. часов)	16.915 руб. (скидка 15%)

ПРОГРАММА СЕМИНАРА 21 МАЯ 2026 г. с 10:00 до 13:00**09.45–10.00 Регистрация участников****ИЗМЕНЕНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О ЗАКУПКАХ В 2026 ГОДУ****Модуль 1. Нормативно-правовое регулирование**

- Обзор последних поправок в Закон № 223-ФЗ и подзаконные акты
- Порядок вступления в силу изменений законодательства
- Актуальные требования к планированию закупок и размещению информации в ЕИС

Модуль 2. Документационное обеспечение

- Изменения в требованиях к Положению о закупке
- Ошибки заказчиков, допускаемые в Положении о закупке
- Подготовка отчетности: актуальные формы и сроки
- Современная методика обоснования начальной (максимальной) цены договора и цены договора, заключаемого с единственным поставщиком (исполнителем, подрядчиком)

Модуль 3. Ужесточение требований к национальному режиму

- Расширение перечня товаров, подлежащих приоритетной закупке у российских поставщиков
- Порядок подтверждения происхождения товаров (российское/евразийское)
- Введение новых ограничений для иностранных участников в закупках

Модуль 4. Специальные правила для отдельных категорий заказчиков

- Подсанкционные компании: дополнительные ограничения при закупках продукции
- Госпредприятия: обязательные квоты закупок у СМСП
- Участники госпрограмм: требование приоритетного использования российского ПО и оборудования

Модуль 5. Ответственность заказчиков и должностных лиц

- Дисциплинарная ответственность: формы ответственности, возможности применения
- Административная ответственность: новые составы и размеры штрафов
- Уголовная ответственность: в каких случаях возможно привлечение
- Судебная практика: анализ дел о привлечении к ответственности

Модуль 6. Практические рекомендации

- Актуализация Положения о закупке после 01.01.2026
- Настойка процессов электронного документооборота заказчика
- Внедрение системы проверки происхождения товаров
- Внедрение системы регламента закупок

ПОРЯДОК ПРИМЕНЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО РЕЖИМА В 2026 ГОДУ**Модуль 1. Запрет, ограничение, преимущество и квотирование: практика применения в 2026 году**

- Реализация национального режима: итоги первого года и перспективы
- Условия установления запрета на допуск иностранных товаров: пошаговый алгоритм
- Применение ограничения для иностранной продукции
- Предоставление преимущества для российских товаров
- Критерии отнесения заказчиков к категориям: кто применяет защитные меры, а кто — только квотирование

- Типичные ошибки при установлении требований: как избежать нарушений

Модуль 2. Подтверждение происхождения товаров и отраслевые особенности

- Документы о российском и евразийском происхождении товара: номера реестровых записей, исключения из правил
- Особенности закупок программного обеспечения: новые критерии соответствия, возможности закупить иностранное ПО
- Специфика закупок лекарств и медицинских изделий: отраслевые требования и ограничения
- Особенности закупок радиоэлектронной продукции: правила применения национального режима, закупка продукции первого уровня

Модуль 3. Формирование лотов и расчет цен по новым правилам

- Требования ПП РФ № 1875 к формированию лотов: как разделять товары и услуги
- Смешанные лоты: применение национального режима при объединении товаров из разных перечней с учетом требований антимонопольного законодательства
- Обоснование НМЦД и ЦДЕП для товаров из приложений № 1 и № 2: методики и примеры расчетов
- Изменения в нормативных актах после принятия ПП № 1875: какие документы заказчика требуют актуализации

Модуль 4. Сложные случаи и разбор кейсов

- Кейс 1: Закупка товаров, не входящих в перечни ПП РФ № 1875
- Кейс 2: Подтверждение происхождения товаров при отсутствии их в реестрах
- Кейс 3: Расчет ценовых преимуществ для российских товаров в смешанных лотах
- Кейс 4: Оформление документации для заказчиков, применяющих квотирование

ПЛАНИРОВАНИЕ ЗАКУПОК

Модуль 1. Подготовка и размещение плана закупки в ЕИС

- Актуальные требования к формированию плана закупки
- Правильное указание единиц измерения и объемов: практические примеры
- Типичные ошибки при размещении в ЕИС и способы их исправления
- Сроки и порядок размещения: актуальные требования
- Практические рекомендации эксперта о планировании закупок: упрощение работы, минимизация рисков со стороны контрольного органа

Модуль 2. Специальные виды закупок и нормативы

- Планирование закупок у СМП: расчет и выполнение объемов
- Критерии отнесения продукции к инновационной и высокотехнологичной
- Особенности закупок лекарственных средств
- Формирование перечня закупок у СМП и его размещение

Модуль 3. Мониторинг и контроль выполнения планов

- Оценка соответствия планов требованиям законодательства
- Мониторинг достижения минимальной доли закупок российских товаров
- Мониторинг достижения минимальных объемов закупок среди СМСП
- Порядок внесения изменений в планы закупок
- Практические инструменты для ежедневного контроля

Модуль 4. Управление рисками и ответственность

- Основные нарушения при планировании и методы их предотвращения
- Минимизация рисков заказчика на этапе планирования
- Ответственность за необоснованное изменение планов

- Почему нельзя часто менять планы закупок: правовые и практические последствия

ОБОСНОВАНИЕ НМЦД ПО 223-ФЗ: ПРАКТИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ

Модуль 1. Выбираем метод расчета и считаем цену

- 5 методов расчета НМЦД: какой лучше применить в вашем случае и как это доказать
- Считаем цену у единственного поставщика: как обосновать цену и закупить не по завышенной цене
- Формула цены и цена единицы: как прописать в договоре, чтобы не переплатить
- Практикум: разбираем реальные примеры расчета для разных видов закупок

Модуль 2. Готовим документацию без ошибок

- Что писать в документации о ценообразовании: обязательные и рекомендуемые формулировки
- Включаем информацию о расходах: как правильно описать и не получить претензию
- Типовые ошибки в документах: почему и как их находят проверяющие и как исправить
- Шаблоны разделов документации: готовые решения для ваших закупок

Модуль 3. Сложные случаи и защита от претензий

- Обоснование по одному КП: когда можно и как оформить
- Закупки до 100 тыс. руб.: нужно ли обоснование НМЦ и как его подготовить
- 2 коммерческих предложения для малых закупок: законно ли это и как применить
- Ответы на претензии проверяющих: как доказать свою правоту

ТРЕБОВАНИЯ К УЧАСТНИКАМ ЗАКУПКИ – ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ

Модуль 1. Актуальные требования к документам участников закупки

- Перечень разрешенных документов: что можно требовать от участников и что нельзя
- Специфика работы с СМСП: особые условия и ограничения
- Исключительные случаи: когда допустимо установление специальных дополнительных условий
- Практикум: составляем перечень документов для конкурентных закупок

Модуль 2. Запреты и ограничения: как избежать нарушений

- Нельзя требовать: какие документы и сведения запрещено запрашивать у участников
- Типичные ошибки заказчиков: как их выявить и исправить до проверки
- Последствия нарушений: штрафы, жалобы участников, отмена закупки
- Кейсы: разбор реальных ситуаций с решениями контрольных органов

Модуль 3. Инструкция для заказчиков

- Алгоритм проверки требований: пошаговая инструкция для сотрудников
- Шаблоны корректных формулировок: готовые решения для закупочной документации
- Действия при жалобах: как защитить позицию заказчика в ФАС. Успешная практика и примеры эксперта

ЗАКУПКИ У СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Модуль 1. Выполнение доли закупок у СМСП: стратегии и тактики

- Альтернативные способы выполнения установленных объемов: как достичь минимальной доли без конкурентных процедур
- Правила расчета годовых объемов: применяем исключения на практике
- Электронные конкурентные закупки: правила проведения закупки, участниками которой могут быть только СМСП
- Неконкурентные способы закупок: когда и как использовать с максимальной эффективностью

Модуль 2. Работа с контрагентами: СМСП и самозанятые

- Заключение договоров с самозанятыми
- Проверка контрагентов: как и когда проверять статус СМСП и самозанятых
- Лицензирование в закупках: принимаем ссылки на открытые источники вместо копий лицензий
- Обеспечение заявок: отличия независимой гарантии от банковской

Модуль 3. Ответственность и контроль

- Административная ответственность: штрафы за нарушение сроков оплаты и заключения договоров
- Полномочия Прокуратуры: как проходят проверки и составляются протоколы
- Отчетность по закупкам у СМСП: формы и сроки сдачи
- Защита от претензий: как минимизировать риски при проверках

ЗАКУПКИ У ЕДИНСТВЕННОГО ПОСТАВЩИКА - ЭФФЕКТИВНЫЕ РЕШЕНИЯ

Модуль 1. Правовые основания и обоснование выбора способа закупки

- Случаи закупок у единственного поставщика: актуальный перечень оснований
- Обоснование выбора способа закупки: новые требования к содержанию и оформлению
- Типичные ошибки при обосновании: как избежать признания закупки недействительной
- Практикум: составляем обоснование для сложных случаев

Модуль 2. Процедурные аспекты и документальное сопровождение

- Алгоритм проведения закупки: пошаговая инструкция от планирования до заключения договора
- Оформление документов: актуальные формы и требования
- Размещение информации в ЕИС: сроки, состав информации, типичные ошибки
- Рамочные договоры и пролонгация: как оформить без нарушений

Модуль 3. Контроль и ответственность

- Антимонопольный контроль неконкурентных закупок: на что обращают внимание проверяющие
- «Дробление» закупок и укрупнение лотов: новые критерии выявления нарушений
- Административная и уголовная ответственность: свежие прецеденты и практика привлечения
- Признание договоров недействительными: как защитить свои интересы
- О поручении руководителя ФАС России о пресечении злоупотреблений заказчиками правом на заключение договора без проведения процедур на конкурсной основе

ДОГОВОРЫ ДО 100 ТЫС. РУБ./500 ТЫС. РУБ., ДОГОВОРЫ С ЕД. ПОСТАВЩИКОМ

Модуль 1. Закупки у единственного поставщика

- Допустимый процент закупок у единственного поставщика: мнение ФАС и судов
- Случаи установления заказчику в судебном порядке предельного объема закупок неконкурентными способами
- Конкретные примеры установления заказчику максимальной суммы договора, заключаемого с единственным поставщиком

Модуль 2. Заключение договоров

- Обязательные условия договоров: что включить в документ, чтобы избежать претензий
- Особенности договоров до 100 тыс. руб. и 500 тыс. руб.: упрощенные процедуры и подводные камни
- Случаи изменения существенных условий договора: когда это разрешено и как оформить
- Типовые ошибки при заключении и изменении договоров: как их избежать

Модуль 3. Снижение рисков оспаривания договоров

- Меры по предупреждению признания договора недействительным: проверка перед заключением
- Соблюдение процедуры закупки: четкое обоснование выбора способа закупки, соблюдение требований о планировании, национально режиме, обосновании цен. Соблюдение сроков размещения информации в ЕИС, корректное оформление документации о закупке
- Качественное содержание договора: соответствие условиям извещения и документации о закупке, четкое определение предмета договора, цены, сроков. Включение условий об ответственности и порядке разрешения споров
- Документирование процесса: сохранение протоколов, переписки, расчетов. Фиксация ключевых решений закупочной комиссии и визирование всех этапов процедуры

ЕЖЕМЕСЯЧНАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ПО 223-ФЗ

Модуль 1. Нормативная база и общие принципы отчетности

- Актуальные требования к ежемесячной отчетности
- Сроки и форма: требования и порядок соблюдения
- Ответственность за нарушение сроков: размеры штрафов и порядок привлечения
- Случаи привлечения к административной ответственности заказчика за изменение ежемесячного отчета

Модуль 2. Сложные вопросы отражения операций в отчетности

- Договоры до 100 тыс. руб.: отражаем по факту заключения или поставки - разбор на примерах
- Исполнение договоров и изменение сумм: вносим ли изменения в отчет при закрытии договора
- Дополнительные соглашения: включаем в текущий месяц или корректируем прошлые отчеты

Модуль 3. Отчетность по закупкам у СМСП

- Закупки до 100 тыс. руб.: включаем в расчет норматива 20% или нет
- Формирование отчета о закупках у СМСП: новые формы и правила заполнения
- Автоматизация отчетности: что система считает сама, а что требует ручного ввода
- Типичные ошибки: как избежать расхождений в отчетности

Консультации, ответы на вопросы слушателей, обмен мнениями.

ПРОГРАММА СЕМИНАРА 22 МАЯ 2026 г. с 10:00 до 13:00

Преподаватель: Миронов Евгений Николаевич

9.45–10.00 Регистрация участников

ПРАВИЛА И ПРАКТИКА ПРОВЕДЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ЗАКУПОК, В ТОМ ЧИСЛЕ В ЭЛЕКТРОННОЙ ФОРМЕ

Модуль 1. Подготовка и документальное сопровождение закупки

- Разработка извещения и документации о закупке: актуальные требования
- Составление технических заданий и проектов договоров: практические рекомендации
- Требования к участникам: обязательные и специальные дополнительные условия, критерии оценки
- Требования к субподрядчикам и соисполнителям: как правильно их установить не ограничивая конкуренцию

Модуль 2. Организация и проведение закупочных процедур

- Порядок разъяснения положений документации: сроки и формальности
- Обеспечение заявки: размеры, способы предоставления, практическая польза для заказчика
- Правила отмены закупок: основания и процедура
- Проведение конкурсов, аукционов, запросов предложений и котировок: пошаговые алгоритмы

Модуль 3. Электронные закупки и оценка заявок

- Требования к проведению закупок в электронной форме: технические аспекты
- Рассмотрение и оценка заявок: критерии и методики
- Основания для отклонения заявок: как избежать оспаривания
- Оформление протоколов: типичные ошибки и их предотвращение

Модуль 4. Защита от обжалований и правовые аспекты

- Практика обжалования документации: как минимизировать риски
- Установление критериев и показателей оценки: примеры и условия применения
- Заключение договоров по результатам закупки: порядок и сроки
- Судебная практика: анализ спорных ситуаций и способы защиты

ПРАВИЛА ПОДГОТОВКИ ТЕХНИЧЕСКИХ ЗАДАНИЙ - ОТ ТРЕБОВАНИЙ К ПРАКТИКЕ

Модуль 1. Нормативные основы и принципы разработки ТЗ

- Требования к описанию предмета закупки: новые положения 223-ФЗ и 135-ФЗ
- Принципы разработки ТЗ: как обеспечить соответствие законодательству
- Ответственные лица: кто и на каком этапе должен разрабатывать ТЗ
- Типовые ТЗ: преимущества и риски использования

Модуль 2. Техническое регулирование и стандартизация

- Обязательная сертификация и декларирование: актуальные перечни продукции
- Работа с ГОСТами: когда ГОСТ в ТЗ не является обязательным, как избежать ошибок
- Технические условия (ТУ): легитимность применения в закупках
- Национальные стандарты: порядок использования каталога

Модуль 3. Ограничения и требования к участникам

- Объекты интеллектуальной собственности: товарные знаки, патенты, полезные модели
- Обязательные требования: лицензии, аккредитации, сертификаты
- Требования, ограничивающие конкуренцию: как их избежать
- Эквивалентность товаров: нужно ли устанавливать и как это сделать

Модуль 4. Практические аспекты подготовки ТЗ

- Спецификации: виды, способы составления, типичные ошибки
- Гарантийные сроки: порядок описания и установления
- Функциональные характеристики (потребительские свойства), технические и качественные характеристики: обязательные критерии
- Эксплуатационные характеристики: диспозитивные критерии
- Подтверждение соответствия: обязательные и добровольные требования

Модуль 5. Сложные случаи и защита от рисков

- Закупки конкретной продукции конкурентными способами: когда это разрешено и как обосновать
- Описание по чертежу: порядок оформления
- «Дробление» и «укрупнение» лотов: как избежать обвинений
- Ошибки в ОКПД2: последствия и способы исправления

ПОРЯДОК РАБОТЫ КОМИССИИ ПО ОСУЩЕСТВЛЕНИЮ ЗАКУПОК ПО НОРМАМ ЗАКОНА N 223-ФЗ

Модуль 1. Рассмотрение и оценка заявок: практические аспекты

- Методика выявления несоответствий: как обнаружить нарушения в заявках участников
- Критерии оценки заявок: на что обращать внимание при анализе предложений
- Типичные ошибки комиссий: как избежать субъективности и нарушений процедуры
- Практикум: разбор реальных заявок с выявлением несоответствий

Модуль 2. Оформление протоколов: снижение рисков обжалования

- Требования к содержанию протокола рассмотрения заявок: обязательные реквизиты и формулировки
- Отражение результатов оценки: как правильно оформлять расчеты и выводы комиссии
- Ошибки в протоколах: какие неточности приводят к отмене решений комиссии
- Образцы корректных протоколов: готовые шаблоны для использования

Модуль 3. Сложные ситуации в работе комиссии

- Отклонение заявок по непредусмотренным основаниям: когда это допустимо
- Несоответствие требованиям ГК РФ: как выявить и правильно оформить отказ
- Действия при нестандартных ситуациях: алгоритмы для сложных случаев
- Примеры из практики: разбор спорных ситуаций и способы их разрешения

Модуль 4. Защита решений комиссии

- Меры по минимизации рисков обжалования: как подготовить документы для возможных споров
- Взаимодействие с контрольными органами: тактика защиты решений комиссии
- Процедура оспаривания: что делать, если решение комиссии обжалуют

ПОРЯДОК ЗАКЛЮЧЕНИЯ И ИСПОЛНЕНИЯ ДОГОВОРОВ. РЕЕСТР ДОГОВОРОВ.

Модуль 1. Заключение договоров: актуальные требования

- Особенности проектов договоров: различия для конкурентных и неконкурентных закупок
- Порядок заключения договоров: сроки, этапы, документооборот
- Полезные условия договоров: какие положения включить для защиты интересов заказчика
- Типовые ошибки при заключении: как избежать признания договора недействительным

Модуль 2. Исполнение, изменение и расторжение договоров

- Контроль исполнения договоров: практические инструменты и методики
- Изменение и расторжение договоров: основания, процедура, документальное оформление
- Запрет на изменение условий договоров, заключенных по результатам конкурентных закупок: позиция Верховного суда и практические последствия
- Сложные случаи: как изменить договор без нарушения закона

Модуль 3. Реестр договоров в ЕИС: актуальные требования

- Структура и содержание реестра: что изменилось за последнее время
- Требования Федерального казначейства: новые правила размещения информации
- Обязательные сведения: страна происхождения товара, единицы измерения, цены, гарантии, обеспечение, неустойки

Модуль 4. Практика работы с реестром договоров

- Заполнение электронных форм: как правильно вносить данные о договоре и его исполнении
- Документы для реестра: что прикреплять на разных этапах исполнения договора
- Сроки размещения информации: когда размещать товарные накладные, акты и другие документы

- Промежуточные акты и платежи: почему их нужно размещать своевременно, а не после полного исполнения договора

ОБЗОР АКТУАЛЬНЫХ СУДЕБНЫХ РЕШЕНИЙ ПО 223-ФЗ: ПРАКТИЧЕСКИЕ ВЫВОДЫ ДЛЯ ЗАКАЗЧИКОВ

Модуль 1. Позиция Верховного Суда РФ по ключевым вопросам применения 223-ФЗ

- Новые тренды судебной практики: какие подходы меняются
- Толкование спорных норм: как ВС РФ разрешает противоречия в законодательстве
- Практические выводы: как применять позиции ВС РФ в повседневной работе

Модуль 2. Антимонопольные споры и ответственность

- Нарушения ст. 17 ФЗ-135: новые составы и практика привлечения к ответственности
- Оспаривание решений ФАС: как защитить свои интересы в суде
- Взыскание убытков с ФАС: в каких случаях это возможно и как доказать

Модуль 3. Споры с участниками закупок

- Обжалование Положения о закупке: когда участники могут оспорить внутренние документы заказчика
- Оспаривание результатов закупок: типичные ошибки заказчиков
- Защита от недобросовестных участников: какие доказательства принимают суды

ПРАКТИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ ЗАЩИТЫ ЗАКАЗЧИКОВ

- Отсутствие авансовых платежей: практическое применение без нарушения законодательства
- Привлечение независимых экспертов при рассмотрении заявок участников и при приёмке продукции
- Верное установление в договоре условий о штрафах и пенях
- Установление в договоре порядка испытаний и проверки продукции при её приёмке: практические примеры

Консультации, ответы на вопросы слушателей, обмен мнениями.

Зарегистрируйтесь на семинар одним из предложенных вариантов:

1. По телефону +7 (495) 540-52-97
2. Направьте реквизиты организации и Ф.И.О. участников на e-mail: gulnara@auccons.ru
3. Регистрация на сайте учебного центра: <https://auccon.ru>

Посмотрите отзывы о нашей работе: <https://auccon.ru/ob-uchebnom-tsentre/otzyvy>