

**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:

Миронов 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 получат 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 15-ЛЕТИЯ УЧЕБНОГО ЦЕНТРА Скидка предоставляется участникам семинара от 2-х чел. от организации	Помощь лектора при проведении закупок в течение 1 месяца после семинара

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 товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд, закупок товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц»	Свидетельство об обучении (12 ак. часов)	10.115 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
- Настройка 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 (ГУ): 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>