

Коммерческое предложение о проведении обучения в форме семинара на тему:

«Закупки по Закону № 223-ФЗ в 2025–2026 гг. Применение национального режима в соответствии с ПП РФ от 23.12.2024 № 1875 при проведении закупок: пошаговые инструкции и практические решения проблемных вопросов»

Даты и время семинара:

Г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

27, 28 ноября 2025 г. с 10:00 до 17:00

Форма обучения: очная

Адрес места проведения семинара: г. Санкт-Петербург, Московский проспект д. 97 А, отель «Московские ворота», конференц-зал «Дейнека 1».

Лектор: эксперт федерального уровня Миронов Евгений Николаевич. Непрерывный стаж работы в сфере закупок более 19 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:

В целях развития профессиональных знаний и навыков работников, занятых в закупках, приглашаем работников Вашей организации на семинар, посвященный изучению актуальных изменений и нововведений в Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ, рассмотрению всех этапов закупочного цикла с готовыми решениями сложных практических ситуаций.

Правительством Российской Федерации принят ряд важных законодательных инициатив в сфере закупок, применении национального режима при осуществлении закупок товаров, работ, услуг, которые необходимо учитывать при организации закупок в рамках Закона № 223-ФЗ.

На семинаре лектор федерального уровня разъяснит изменения законодательства, принятые в 2025 году и вступающие в силу в 2026 г., участники семинара смогут убедиться в том, что все необходимые актуальные изменения законодательства внесены в «Положение о закупке» и закупочные процессы организации соответствуют действующему законодательству.

Ключевые вопросы темы семинара:

- Обзор актуальных и планируемых в 2025–2026 гг. изменений законодательства.
- О мерах по предоставлению национального режима (ПП РФ №1875 от 23 декабря 2024 г. со всеми изменениями).
- Новая ежегодная отчетность об объеме закупок российской продукции.

- Рассмотрение всех этапов закупочного цикла с готовыми решениями сложных практических ситуаций.
- Корректировка "Положения о закупке" с учетом актуальных изменений законодательства о закупках.
- Составление технических заданий на закупку товаров, работ, услуг.
- Ответственность и риски заказчиков при осуществлении закупок по Закону № 223-ФЗ.
- Практические советы эксперта по эффективному планированию закупок.
- Консультации с экспертом федерального уровня по сложным вопросам из вашей практики.

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.

СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ В СЕМИНАРЕ:

Тариф "Раннее бронирование" Заклучение договора до 21.11.2025	Тариф "Стандарт" Заклучение договора после 21.11.2025
16.900 руб. / 1 день, 26.820 руб. / 2 дня	16.900 руб. / 1 день, 33.800 руб. / 2 дня
5.000 руб. консультации лектора после семинара в течение 1 месяца (<i>дополнительная услуга</i>)	
скидка 15%	В ЧЕСТЬ 15-ЛЕТИЯ УЧЕБНОГО ЦЕНТРА
Скидка предоставляется участникам семинара от 2-х чел. от организации	

В стоимость семинара включено:

1. Комплексное питание в ресторане (обед, кофе-брейк).
2. Методический материал по теме семинара.
3. Фирменный раздаточный материал письменных принадлежностей.
4. Именное свидетельство об участии в семинаре.

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 образовательным программам, реализуемым с применением электронного обучения 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)	8.415 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)	12.665 руб. (скидка 15%)
	Диплом о профессиональной переподготовке (260 ак. часов)	15.215 руб. (скидка 15%)

ПРОГРАММА СЕМИНАРА 27 НОЯБРЯ 2025 Г. С 10:00 ДО 17:00

Преподаватель: Миронов Евгений Николаевич

9.30–10.00 Регистрация участников**ОБЗОР АКТУАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ ЗАКОНА № 223-ФЗ**

- Актуальные изменения законодательства в сфере закупок по Закону № 223-ФЗ и хронология вступления их в силу;
- Новые правила применения национального режима по Закону № 223-ФЗ при осуществлении закупок с 01 января 2025 года с учетом последних изменений;
- Новые штрафы, согласно изменениям в КоАП;
- Изменения правил планирования закупок, размещения информации в реестре договоров, публикации Положений о закупке в ЕИС, на официальном сайте;
- Особенности закупок подсанкционных заказчиков;
- Обзор ошибок, допускаемых заказчиками.

ПОРЯДОК ПРИМЕНЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО РЕЖИМА ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ЗАКУПОК С 01 ЯНВАРЯ 2025 ГОДА СО ВСЕМИ ИЗМЕНЕНИЯМИ

- В каких случаях устанавливается и как применяется запрет;
- В каких случаях устанавливается и как применяется ограничение;
- В каких случаях устанавливается и как применяется преимущество в отношении товаров российского происхождения;
- Какие заказчики применяют защитные меры (запрет, ограничение и преимущество), а какие только квотирование;
- Подтверждение российского/евразийского происхождения товаров, предлагаемых к поставке участниками закупок;
- Особенности закупок программного обеспечения;
- Особенности закупок лекарственных препаратов и медицинских изделий;
- Особенности закупок радиоэлектронной продукции;
- Порядок формирования лотов с учетом требований постановления Правительства Российской Федерации от 23 декабря 2024 г. № 1875;
- Как применяется национальный режим при смешанном лоте, когда предметом закупки являются товары из Перечня №1, Перечня № 2 ПП РФ № 1875 и не вошедшие в данные перечни;
- Особенности обоснования НМЦК, ЦКЕП при закупке товаров, указанных в приложении № 1 и приложении № 2 к ПП РФ № 1875;
- Изменения, вносимые в связи с принятием ПП РФ № 1875 в различные нормативные правовые акты, регулирующие отношения в сфере закупок.

ПОЛОЖЕНИЕ О ЗАКУПКЕ

- Обзор изменений, которые заказчику необходимо внести в Положение о закупке в целях приведения его в соответствие с действующим законодательством. Практические рекомендации эксперта;
- Ошибки заказчиков при корректировке Положения о закупке.

ПЛАНИРОВАНИЕ ЗАКУПОК

- Требования к формированию и размещению в ЕИС плана закупки;
- Необходимость указания единицы измерения и количество товара (объем работы, услуги) в плане закупки;

- Планирование закупок у субъектов малого и среднего предпринимательства, закупок инновационной продукции, высокотехнологичной продукции, лекарственных средств. Критерии отнесения продукции к инновационной и высокотехнологичной;
- Перечень закупок у субъектов МСП, изменения и размещение перечня в ЕИС и на сайте заказчика;
- Оценка и мониторинг соответствия планов закупки, проектов планов, изменений планов и проектов изменений в части соответствия законодательству о развитии малого и среднего предпринимательства;
- Планирование достижения минимальной доли закупок российских товаров;
- Минимизация рисков заказчика на этапе планирования;
- Обзор основных нарушений при составлении и размещении планов закупки;
- Практические рекомендации по планированию закупок;
- Почему нельзя корректировать план закупки неограниченное количество раз?
- Негативные последствия формального планирования;
- Ответственность за несоблюдение требований по планированию закупок, необоснованное изменение плана.

ОБОСНОВАНИЕ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ ДОГОВОРА (НМЦД)

- Методы и способы определения и обоснования НМЦД. Определение и обоснование цены договора, заключаемого с единственным поставщиком (исполнителем, подрядчиком);
- Порядок определения формулы цены, устанавливающей правила расчета сумм, подлежащих уплате заказчиком поставщику (исполнителю, подрядчику) в ходе исполнения договора, определения и обоснования цены единицы товара, работы, услуги (ТРУ), определения максимального значения цены договора;
- Сведения о ценообразовании, включаемые в документацию о закупке. Внесение в документацию о конкурентной закупке сведений об обосновании НМЦД либо цены единицы ТРУ включая информацию о расходах. Типовые ошибки, наиболее часто встречающиеся на практике;
- Практические примеры обоснования цен. Ошибки заказчиков при обосновании цены закупки. Претензии проверяющих;
- Когда можно обосновывать цену по одному ценовому предложению;
- Надо ли обосновывать НМЦ при закупке до 100 тр.?
- Можно ли на малых закупках применять только 2 коммерческих предложения?

ТРЕБОВАНИЯ К УЧАСТНИКАМ ЗАКУПКИ

- Ограниченный перечень документов и информации, который заказчик вправе установить в документации о конкурентной закупке среди субъектов МСП как обязательный для предоставления в составе заявок участниками закупки;
- О запрете требовать у участников закупки иные документы и сведения, кроме включенных в исчерпывающий перечень возможных документов и информации в составе заявки.

ЗАКУПКИ У СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

- Можно ли выполнить долю СМСП по 223-ФЗ, не проводя конкурентные закупки? ПРАКТИЧЕСКИЕ рекомендации эксперта как выполнить минимальную долю закупок среди СМСП;
- Правила применения исключений при расчете годовых объемов закупок у субъектов МСП;
- Правила осуществления конкурентных закупок в электронной форме, участниками которых могут быть только субъекты МСП;
- Возможность осуществления закупок среди субъектов МСП в электронной форме неконкурентными способами;
- Особенности заключения договоров с лицами, применяющими специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход» («самозанятыми»). О необходимости проверки наличия участника в реестре субъектов МСП или среди плательщиков налога на

профессиональный доход не только при рассмотрении заявок, но и на дату подписания договора по результатам закупки заказчиком;

- Установление административной ответственности заказчиков и должностных лиц за нарушение сроков оплаты ТРУ по договорам, заключенным с субъектами МСП. Функции органов Прокуратуры РФ при составлении протоколов в целях привлечения заказчиков к ответственности;
- Штрафы за нарушение сроков заключения договоров с СМСП;
- Если при проведении закупки для СМСП требуется предоставление лицензии, может ли участник не предоставлять копию лицензии, а предоставить ссылку на открытый источник информации в Интернете? Правомерно ли отклонить такую заявку?
- Об обеспечении в форме независимой гарантии. В чем его отличие от банковской гарантии?
- Ответственность за несоблюдение требований о закупках у СМСП;
- Отчет о закупках среди СМСП с учетом последних изменений;

ЗАКУПКИ У ЕДИНСТВЕННОГО ПОСТАВЩИКА (ИСПОЛНИТЕЛЯ, ПОДРЯДЧИКА)

- Случаи закупок у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика);
- Обоснование выбора способа закупки у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика);
- Алгоритм осуществления закупки у единственного поставщика;
- Оформление документов при закупке у единственного поставщика и размещение информации в ЕИС;
- «Рамочные» договоры, пролонгация договоров;
- Практика контроля неконкурентных закупок и применения ответственности за нарушения антимонопольного законодательства;
- «Дробление» закупок, укрупнение лота, дозапросы. Новые случаи привлечения к уголовной и административной ответственности. Признание недействительными исполняемых договоров. ПРИМЕРЫ из практики.

ЕЖЕМЕСЯЧНАЯ ОТЧЕТНОСТЬ. ОТЧЁТ ПО ЗАКУПКАМ У СУБЪЕКТОВ СМСП.

- Ключевые нормы о ежемесячной отчетности.
- Как отражать в ежемесячной отчетности договоры до 100 тыс. руб.: по факту заключения договора или по факту поставки (подписания Акта)?
- Вносить ли изменения в ежемесячный отчёт при исполнении договора и закрытии его на фактическую сумму исполнения?
- Как правильно включать в ежемесячный отчет дополнительные соглашения к договору с изменением суммы: включать в текущем месяце или менять отчет за месяц, в котором был заключён договор?
- Закупки у СМСП до 100 тыс. руб. входят в отчетность 20% или не входят?
- Формирование отчета о закупках среди СМСП.
- Оплаты будут подтягиваться автоматически из исполнения или же придется, как и ранее, все считать вручную?

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

- Какой допустимый процент закупок у единственного поставщика от общего объема закупок по 223-ФЗ в течение года?
- Основные требования при заключении договоров с единственным поставщиком;
- В каких случаях можно изменять существенные условия договора;
- Меры по предупреждению и предотвращению рисков признания заключенного договора недействительным по решению суда.

Консультации, ответы на вопросы слушателей, обмен мнениями.

Преподаватель: Миронов Евгений Николаевич

9.30–10.00 Регистрация участников

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

- Извещение. Документация о закупке. Разработка технических заданий, проекта договора;
- Требования к участникам закупок: обязательные и дополнительные. Квалификация участников: требование и критерий оценки заявок. Требования к субподрядчикам, соисполнителям, изготовителям товара, являющегося предметом закупки;
- Порядок разъяснения положений извещения и документации при проведении конкурентной закупки;
- Обеспечение заявки: размеры, способы предоставления, случаи, когда обеспечение не устанавливается, не возвращается;
- Правила отмены закупок;
- Порядок заключения договора по результатам конкурентной закупки;
- Требования и порядок проведения конкурсов, аукционов, запросов предложений, запросов котировок;
- Алгоритмы проведения конкурентных закупок;
- Требования к проведению конкурентных закупок в электронной форме;
- Практика обжалования документации о закупке;
- Рассмотрение и оценка заявок. Основания для отклонения заявок;
- Требования к протоколам конкурентных закупок. Практика оформления протоколов. Типичные ошибки заказчиков;
- Правила установления критериев, подкритериев (показателей) для оценки заявок. Примеры и условия применения;

ПРАВИЛА ПОДГОТОВКИ ТЕХНИЧЕСКИХ ЗАДАНИЙ

- Требования и правила описания предмета закупки по Закону №223-ФЗ. Рекомендации эксперта;
- Принципы разработки технического задания (ТЗ) по нормам Закона № 223-ФЗ и 135-ФЗ «О защите конкуренции»;
- Кто должен разрабатывать ТЗ и почему? Ответственность инициаторов закупки;
- На каком этапе закупочной деятельности разрабатывается ТЗ?
- Разработка типовых технических заданий;
- Эффективное разделение обязанностей между закупщиками и инициаторами закупки;
- Введение персональной ответственности для инициаторов закупки;
- Необходимость описания закупаемой продукции при обосновании и определении начальной (максимальной) цены договора;
- Законодательство о техническом регулировании;
- Единый перечень продукции, подлежащей обязательной сертификации;
- Единый перечень продукции, подлежащей декларированию соответствия;
- Каталог национальных стандартов. Порядок работы с каталогом;
- Обязанность заказчика использовать ГОСТы;
- «Опасности» ссылок на ГОСТы. Ответственность за неправильную работу с ГОСТами;
- «ГОСТ не предусмотрен» или «соответствие ГОСТ» закупаемой продукции;
- Установление несоответствующих предмету закупки кода ОКПД 2 в извещении;
- Товарные знаки;
- Знаки обслуживания;
- Фирменные наименования;

- Патенты;
- Полезные модели;
- Промышленные образцы;
- Наименование места происхождения товара;
- Наименование производителя;
- Обязательные требования к участникам закупок (лицензии, аккредитации);
- Требования, влекущие ограничение количества участников закупки;
- «Дробление» лотов с целью избежать конкурентной закупки;
- «Укрупнение» закупок с целью избежать конкурентной закупки;
- Нужно ли устанавливать требования к эквивалентности товаров, работ, услуг? Как правильно это сделать?
- Ошибки Заказчиков при описании требований к закупаемым товарам, работам, услугам. Как не допустить ограничения конкуренции?
- Способы составления спецификаций;
- Виды спецификаций;
- Легитимность использования ТУ;
- Что не допускается включать в описание продукции?
- О ключевых реестрах и классификаторах;
- Исключения из общих правил описания предмета закупки. Когда заказчик вправе осуществлять закупки конкретной продукции? Закупки с указанием на товарные знаки;
- Описание предмета закупки по чертежу;
- Как устанавливать требования к подтверждению соответствия продукции (обязательного и необязательного);
- Порядок описания гарантийных сроков на продукцию;
- Описание функциональных и эксплуатационных характеристик – обязательные критерии;
- Обоснование применения конкретной марки продукции и показателей ГОСТ: как составлять, куда прикреплять, размещать ли с документацией о закупке. Рекомендации как лучше обосновать (какие доводы приводить).

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

- Правильное рассмотрение, оценка и сопоставление заявок участников. Обнаружение нарушений в заявках (несоответствие ТЗ и другим требованиям). На что обращать внимание? Какие ошибки допускают специалисты, в том числе опытные закупщики?
- Правильное составление протокола рассмотрения заявок. Как верно отразить результаты рассмотрения заявок в протоколе? Встречающиеся ошибки, которые приводят к обжалованию решений комиссии и признанию протокола и результатов процедуры недействительными. Как исключить возможность обжалования действий членов комиссии?
- Правильное составление итогового протокола. Как верно отразить в протоколе расчеты при оценке и сопоставлении заявок? Как снизить риски обжалования действий заказчика и комиссии по осуществлению закупок?
- Нестандартные ситуации. Как на законных основаниях отклонить заявку участника закупки в тех случаях, которые они прямо не предусмотрены документацией о закупке, например, когда участник или его заявка не соответствуют требованиям ГК РФ и др.?

ПОРЯДОК ЗАКЛЮЧЕНИЯ И ИСПОЛНЕНИЯ ДОГОВОРОВ. РЕЕСТР ДОГОВОРОВ.

- Особые требования к содержанию проекта договора при проведении конкурентных и неконкурентных закупок;
- Порядок заключения договоров по результатам закупки;
- Практические рекомендации эксперта по внесению в договор полезных и необходимых условий, которые прямо не указаны в Законе № 223-ФЗ;
- Изменение и расторжение договоров. Почему нельзя изменять договор, заключенный по результатам конкурентной закупки? Мнение Верховного суда.

- Контроль исполнения договоров. Изменение и расторжение договоров. Размещение информации об изменении и исполнении договоров, оплате товаров, работ, услуг в ЕИС.
- Реестр договоров ЕИС: структура, содержание, требования Федерального казначейства к размещению информации. Порядок размещения информации о стране происхождения товара, единице измерения, количестве товара (объеме работы, услуги), цене единицы товара, работы или услуги, оплате по договору, сведений о независимой гарантии, неустойках;
- О внесении информации в реестр договоров;
- Как правильно вносить данные в электронную форму при заполнении в реестре договоров в ЕИС сведений о договоре и об исполнении договора?
- Какой документ прикреплять в реестре договоров в качестве информации об исполнении договора и информации об окончании исполнения договора?
- Нужно ли размещать товарную накладную до оплаты ТРУ по договору в ЕИС при исполнении договора или можно размещать всё одновременно после оплаты?
- На этапе исполнения договоров: на каком основании требуется размещать промежуточные акты и платежи? Почему их нельзя размещать после полного исполнения договора в течение 10 дней?

ОБЗОР ИНТЕРЕСНЫХ СУДЕБНЫХ РЕШЕНИЙ, СВЯЗАННЫХ С СОБЛЮДЕНИЕМ ТРЕБОВАНИЙ ЗАКОНА N223-ФЗ

- Обзор судебной практики Верховного суда Российской Федерации;
- Обзор решений по спорам при применении НДС в закупках;
- Обзор решений по спорам в сфере несоблюдения антимонопольного законодательства при осуществлении закупок (ст. 17 ФЗ N 135 «О защите конкуренции»);
- О взыскании с ФАС России убытков за незаконные решения;
- Мнение судов о возможности обжаловать участником Положение о закупке заказчика;
- Иные полезные с практической точки зрения решения судов;
- Ответственность заказчиков и должностных лиц за нарушения в сфере закупок.

ПРАКТИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ЭКСПЕРТОВ. ИНСТРУМЕНТЫ ЗАЩИТЫ ЗАКАЗЧИКА

- Комплекс мер против недобросовестных поставщиков.

Консультации, ответы на вопросы слушателей, обмен мнениями.

Зарегистрируйтесь на семинар одним из предложенных вариантов:

1. По телефону +7 (495) 540-52-97, доб. 107 Исмаилова Гульнара
 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>