



Новая линия консультативно-обучающих мероприятий:

ЭКСПРЕСС-ВЕБИНАРЫ

Одна тема. Короткие (**90 минут**). Бюджетные (**3000 р.**).

Темы ближайших вебинаров:

- «Важные аспекты подготовки технического задания по 223-ФЗ»;
- «Определение и обоснование начальной (максимальной) цены договора в соответствии с 223-ФЗ»;
- «Неконкурентные закупки по 223-ФЗ»;
- «Особенности закупок у субъектов МСП»;
- «Особенности закупок работ по 223-ФЗ»;
- «Специальные знания по 223-ФЗ для членов комиссии по закупкам»;
- «Специальный вебинар для руководителей организаций, осуществляющих закупки по 223-ФЗ».

Вебинары **проводит** эксперт в сфере закупок (223-ФЗ)

ВОРОНОВА ЕЛЕНА АНАТОЛЬЕВНА



Региональный **представитель** и аккредитованный **преподаватель** АО «Сбербанк-АСТ».

Опыт работы в государственных и коммерческих заказах **более 17 лет**.

Компетенции по направлениям:
Организация и участие в закупках по 44-ФЗ.

Организация закупочной деятельности субъектов регулирования 223-ФЗ от 18.07.11 г. Способы закупок.

Практика работы на электронной площадке ЗАО «Сбербанк-АСТ».

Сертификат № 002093, г. Москва, ноябрь 2020 г.

На консультационной поддержке **более 500 клиентов-заказчиков**.

23.04.2024

«Важные аспекты подготовки технического задания по 223-ФЗ»

1. Понятие объекта закупки в 223-ФЗ (техническое задание, спецификация и другие). Нормативная база.
2. Какие правила применяются в подготовке технического задания.
3. Сложные вопросы составления технического задания.
4. Связь дробления с формированием технического задания.
5. Возможности заказчика закупить товар с определенным товарным знаком.
6. Проблемные вопросы, связанные с техническим заданием, возникающие на этапе исполнения договора.
7. Обзор жалоб участников закупок и позиция контролеров по вопросам составления ТЗ.
8. Алгоритмы подготовки ТЗ.
9. Ответы эксперта на вопросы.

КОМУ ЕЩЁ ПОЛЕЗЕН ЭТОТ ВЕБИНАР:

ИНИЦИАТОРЫ ЗАКУПОК, ГЛАВНЫЙ БУХГАЛТЕР

17.05.2024

Определение и обоснование начальной (максимальной) цены договора в соответствии с законом №223-ФЗ

1. Методы обоснования начальной (максимальной) цены договора (НМЦД). Порядок выбора.
2. Обоснование НМЦД для конкурентных и неконкурентных закупок.
3. Обоснование начальной (максимальной) цены единицы. Область применения.
4. Варианты обоснования в условиях сложности получения предложений от участников рынка.
5. Понятие максимального значения цены договора. Формула цены.
6. Модель раздела об обосновании НМЦД для положения о закупках.
7. Расчеты на примерах. Обзор ошибок заказчиков. Возможные санкции со стороны контролеров.
8. Ответы эксперта на вопросы.

КОМУ ЕЩЁ ПОЛЕЗЕН ЭТОТ ВЕБИНАР: **ГЛАВНЫЙ БУХГАЛТЕР**

Доступны в записи:

«Закупки неконкурентным способом «Электронный магазин у МСП по 223-ФЗ»

1. Закупки через электронный магазин как возможность набора доли 20% у МСП. 2. Правила проведения закупок способом «Электронный магазин у МСП по 223-ФЗ». 3. Порядок оформления способа в Положении о закупке. Готовая модель. 4. Возможность закупать без эквивалента и в короткие сроки. 5. Разбираем пример закупки от плана до исполнения договора.

«Руководитель: 223-ФЗ, зоны контроля»

1. Основные этапы организации закупок. Как повысить эффективность закупочной деятельности организации по 223-ФЗ. 2. Наиболее частые нарушения, выявляемые контролирующими органами в закупках по 223-ФЗ. 3. Закупки у единственного поставщика. Возможности и риски. Разберем на примерах, как повысить безопасность организации и лично руководителя. 4. Обеспечение защиты конкуренции. Роль руководителя в организации процессов, направленных на предотвращение ограничения конкуренции. 5. Как избежать штрафов, алгоритмы по недопущению сбоев в закупках.

«Закупки у единственного поставщика по 223-ФЗ. Возможности и риски»

1. Правила проведения закупок у единственного поставщика по 223-ФЗ. 2. Искусственное уменьшение объема отдельной закупки (дробление) у единственного поставщика. По каким признакам выявляют дробление. 3. Срочные закупки у единственного поставщика. 4. Порядок оформления закупок у единственного поставщика. 5. Практика возбуждения дел о нарушении антимонопольного законодательства. Признаки антиконкурентных соглашений. Примеры 2023 года. 6. На что обратить особое внимание при закупках у единственного поставщика для повышения собственной безопасности и безопасности организации.

«Договорная работа в сфере закупок по 223-ФЗ»

1. Подготовка договора. Виды договоров. Основные ошибки, которые допускают заказчики еще на стадии подготовки проекта договора. Разбираем на примерах. 2. Всё об изменениях договоров. Правила и шаблоны. 3. Исполнение договора. Варианты решений сложных ситуаций неисполнения. 4. Односторонний отказ от исполнения договора. 5. Варианты расторжения договора. Как правильно оформить. 6. Претензионная работа по договору.

«Порядок приёмки товаров, работ, услуг. Сложные вопросы»

1. Правила приемки товаров, работ, услуг. Нормы законодательства. 2. Составляем локальный акт по правилам приемки для своей организации. 3. Действия заказчика на этапе приемки. 4. Сложные вопросы приемки: поставили не тот товар, качество товара не соответствует заявленному, нарушен срок поставки и т.п. Действия, ответственные, оформление документов. 5. Действия заказчика в случае нарушения существенных условий договора. Досудебное урегулирование.

«Приоритет российским товарам. Порядок выполнения квоты по ПП 2013»

1. Разбираем нормы ПП 925 и 2013. 2. Правила применения приоритета в закупках согласно ПП 925. Разбираем на примерах, как отразить в документации, что не нужно указывать в требованиях к заявке, как обеспечить выполнение норм действующего законодательства. 3. Как выполнить квоту по ПП 2013. Ограничения и возможности заказчика. Примеры закупок. 4. Как устанавливать приоритет и выполнить квоту в неконкурентных закупках (единственный поставщик, электронный магазин МСП). 5. Судебная практика по вопросам приоритета и квотирования.

«Подготовка ежегодного отчёта по закупкам у МСП»

1. Актуальные правила законодательства по составлению ежегодного отчета по закупкам у МСП. 2. Правильно рассчитываем доли. 3. Пример построчного заполнения отчета. 4. Сложные вопросы подготовки ежегодного отчета по закупкам у МСП.

«Должная осмотрительность в закупках по 223-ФЗ»

1. Понятие должной осмотрительности в закупках по 223-ФЗ. 2. Принципы и критерии должной осмотрительности и их значение для учреждения, работающего по 223-ФЗ. 3. Что необходимо обязательно сделать для повышения безопасности. 4. Как реализуется должная осмотрительность в конкурентных закупках по 223-ФЗ. 5. Должная осмотрительность в закупках у единственного поставщика. 6. Связь коммерческой осмотрительности с закупками по 223-ФЗ.

«Штрафы по 223-ФЗ — ответственность за нарушение при закупках в 2023-2024 гг»

1. Виды штрафов. Контролёры. 2. Субъекты и объекты штрафов по 223-ФЗ. 3. Примеры штрафов. Разбор практических ситуаций, когда заказчик считал, что делает всё правильно, а контролёр нашел нарушение. 4. Как снизить административную ответственность по 223-ФЗ. 5. Как заменить штрафы на другую меру ответственности. 6. Как обжаловать штрафы, если вы не согласны с их назначением.

«Применение национального режима – преференции по ПП РФ №925»

1. Как правильно установить приоритет в закупках. В каких документах, как правильно сформулировать. 2. Особенности применения национального режима в конкурентных закупках. 3. Особенности применения национального режима в неконкурентных закупках. 4. Предоставление приоритета в спорных ситуациях. 5. Частые ошибки заказчиков. 6. Сложные вопросы предоставления приоритета. 7. Мы научимся считать ДОЛЮ российских товаров в многопозиционных закупках на примерах!

«Практика ведения реестра договоров согласно ФЗ №223»

1. Правила ведения Реестра договоров. 2. Порядок и сроки включения информации и документов в Реестр договоров. 3. Нормы, обязательные для соблюдения всеми заказчиками, работающими по 223-ФЗ. 4. Порядок проверки информации и документов, включенных в Реестр договоров. 5. Частые ошибки заказчиков. 6. Штрафы, связанные с ведением Реестра договоров. 7. Как правильно построить работу с Реестром договоров.

«Квотирование закупок российской продукции в 2024 году»

1. Какие товары попадают под квоты. Как рассчитать необходимую долю. Примеры. 2. Особенности отражения информации по квотированию в локальных актах заказчика. 3. Последние изменения по квотированию. 4. Развитие вопроса квотирования. 5. Частые ошибки заказчиков. 6. Действия, которые необходимо предпринять Заказчику для повышения безопасности.