

№ п/п	Тема	Количество часов	Форма занятия
1	<p>Введение. Контрактная система: основные компоненты и понятия. Юридические аспекты участия в закупках.</p> <p>Рекомендации по работе с информацией на портале единой информационной системы. Реестр заказов и закупок. Каталог заказчика. Максимальная цена контракта. Положение о закупке (основной документ корпоративного заказчика с госучастием).</p>	2	<p>Лекция-презентация, практические примеры и разбор кейсов, рекомендации</p>
2	<p>Особенности проведения госзакупок субъектами малого бизнеса. Преимущества для отдельных видов участников. Национальный режим закупок (запреты и ограничения).</p>	2	<p>Лекция-презентация, практические примеры и разбор кейсов, рекомендации</p>
3	<p>Анализ потребностей заказчиков. Информация, получаемая из плана закупок заказчиков. Другие источники информации.</p> <p>Какие способы закупок используют госзаказчики. Каким образом выбирают продавца (аукцион, конкурс, запрос предложений, котировок, новые способы закупок в электронной форме).</p>	2	<p>Лекция-презентация, практика (анализ документации электронного конкурса или аукциона), рекомендации</p>
4	<p>Взаимодействие с заказчиком до подачи заявки. Подготовка предложения (заявки).</p> <p>Рекомендации: как исключить типичные ошибки. Обзор изменений, внесенных в Федеральный закон 44-ФЗ, 223-ФЗ, в том числе, вступивших в силу с 1 июля 2018г.) Подготовка заявки с учетом изменений.</p>	2	<p>Лекция-презентация, практические примеры и разбор кейсов, рекомендации. Практика составления паспорта закупки.</p>

5	<p>Электронные и специализированные площадки (ЭП): правила участия. Аккредитация на ЭП (новые правила регистрации). Единый реестр участников закупок. Работа с электронной подписью. Как получить электронную подпись.</p> <p>Работа с финансовым обеспечением заявки на участие в закупке. Виды финансового обеспечения. Где оно должно размещаться. Подходы к составлению ценового предложения (заявки).</p>		<p>Лекция-презентация, практические примеры и разбор кейсов, рекомендации. Тест (экспертиза банковской гарантии).</p>
6	<p>Порядок подачи (отзыва/изменений) заявки на участие в закупке. Взаимодействие с заказчиком (закупочной комиссией) после подачи заявки (предложения).</p> <p>Как не допустить типичные ошибки участника при подаче заявки. В каких случаях закупка завершается без выбора победителя.</p>	2	<p>Лекция, практические примеры и разбор кейсов, рекомендации. Практика в форме интерактивной деловой игры (электронный конкурс).</p>
7	<p>Как заказчик определяет с кем заключить контракт. Выбор победителя. Структура типового контракта. Какие пункты в проекте контракта требуют особого внимания участника.</p> <p>Изменения по оплате контракта и неустойки. Банковская гарантия и условия её возврата. Новые требования к уполномоченным банка.</p>	2	<p>Лекция-презентация, практические примеры и разбор кейсов, рекомендации.</p>

8	<p>Правила заключения контракта с победителем закупки. Каким образом поставщик может повлиять на изменение условий контракта с выгодой для себя на основе законодательства. Когда и как происходит расторжение контракта. Реестр недобросовестных поставщиков. Риск попасть в список и как его избежать.</p> <p>Контролирующие органы в сфере закупок. Защита прав участников закупки, поставщиков. Порядок и способы обжалования действий заказчика.</p>	2	<p>Лекция, практические примеры и рекомендации.</p>
---	---	---	---