Moscow Business School

Нарушения в сфере закупок. Применение мер ответственности

Формат обучения: Очно | Онлайн

Срок обучения: 1 день

Время проведения: ежедневно с 10:00 до 17:30

Дата начала: 30.12.2026

Место проведения: Ленинский проспект, д. 38А, город Москва

Выдаваемые документы: Удостоверение о повышении квалификации или Сертификат Moscow Business School

Программа обучения

День 1

Описание объекта закупки – Техническое задание. Требования и регулирование - нормы Законов №44-ФЗ и №223-ФЗ

- Правила подготовки и требования к содержанию Технического задания:

- Технические регламенты, ГОСТы, СНиПы, СанПиНы и т.д.
- Товарный знак и страна происхождения товара, понятие «эквивалент»
- Информация из реестров Минпромторга – необходимость обеспечить соответствие объекта закупки национальному режиму
- Типовые ошибки заказчиков при составлении ТЗ на закупку
- Структурированное ТЗ в 2026 г.

- Разработка технического задания с учетом антимонопольных норм и практики последнего времени. Обзор основных нарушений

Moscow Business School

Нарушения в сфере закупок

Нарушения в сфере закупок для государственных и муниципальных нужд и в сфере закупок отдельных видов юридических лиц (Законы №44-ФЗ и №223-ФЗ)

- Ответственность заказчиков за нарушения – анализ типичных нарушений последнего времени
- Неправомерное отклонение заявок
- Неправомерные требования к участникам
- Нарушения порядка проведения закупок
- Нарушения в описании объекта закупки
- Нарушения условий национального режима
- Неправомерные условия контракта по Закону №44-ФЗ и договора по Закону №223-ФЗ и т.д.
- Условия об исключении конфликта интересов, риски сговора и злоупотребления
- Обзор нарушений, связанных с дроблением закупок
- Защита интересов заказчика в случае демпинга
- Одностороннее расторжение государственного контракта – наличие и отсутствие оснований, правомерность изменения условий, возможности защиты интересов поставщика
- Новая зона риска – требования национального режима в 2026 г.:

- Обжалование действий (бездействий) заказчиков по Закону №44-ФЗ – сроки, порядок, основания, штрафы за нарушения
- Обжалование действий (бездействий) заказчиков по Закону №223-ФЗ – сроки, порядок, основания, штрафы за нарушения

- Обзор спорных ситуаций, советы и рекомендации

Перспективы развития системы закупок и контрактной системы на 2026 год

Дистанционная часть (факультативно)

Видеокурс «Психология деловых отношений»

- Деловое общение
- Ключевые компетенции деловых лидеров
- Эмоциональный интеллект как фактор успеха в построении деловых отношений
- Стратегии поведения участников деловых отношений
- Ассертивность
- Средства общения
- Модель поведения в процессе общения. Транзактный анализ
- «Пристройка» в деловом общении
- Модель партнерской коммуникации GROW

Видеокурс «Навыки эффективного общения: совещания, презентации, переговоры»

- Деловые совещания: классификация, правила подготовки и проведения
- Презентация: основные идеи, требования и правила подготовки
- Вербальный, невербальный компонент в презентации
- Определение и суть переговоров
- Место переговоров в процессе делового общения
- Стратегии проведения переговоров
- Условия достижения успеха в переговорах
- Параметры подготовки к переговорам
- Принципы проведения переговоров

Видеокурс «Основы управления проектами»

- Управление проектами как процесс
- Жизненный цикл проекта: предиктивный, адаптивный, циклы ИТ-проектов
- Гибридизация жизненных циклов
- AGILE-подходы к управлению проектами. Принципы и методы SCRUM
- Организация проектных команд. Функции SCRUM-мастера
- Принципы и инструменты Kanban, Lean, Kaizen
- Менеджмент качества и специфика системы 5S
- Цели и задачи проекта. Основы планирования и риски

Видеокурс «Деятельность менеджера: функции, роли, компетенции»

- Роль менеджера в компании
- Понятие и обеспечение «управляемости». Внутренний клиент
- Функционал менеджера. Структура обязанностей
- Планирование и целеполагание: методики, расчет временных затрат
- Виды мотивации сотрудников. Основные риски при выборе системы
- Формирование работающей обратной связи
- Контроль исполнения задач: инструменты и базовые ошибки
- Делегирование полномочий без потери качества
- Индивидуальная модель компетенций менеджера

Видеокурс «Контент стратегии для создания и развития бренда»

Маркетинговые стратегии и планы

- Этапы развития маркетинга — современная маркетинговая концепция
- Основные функции и задачи маркетинга в компании
- 7 блоков маркетингового анализа
- Источники информации по основным блокам и ее достоверность
- 6 этапов маркетингового плана
- Структура блоков и порядок разработки
- Аудит маркетинга: алгоритм проведения
- Оценка эффективности маркетинговых мероприятий по финансовой модели

Инструменты контент-маркетинга

- Понятие и сущность контент-маркетинга
- Формирования информационного поля бренда
- Взаимосвязь контент-маркетинга и пиар-стратегии
- Каналы и инструменты контент-маркетинга: подробный обзор
- Работа с аудиторией: холодная, теплая, горячая
- Настройка ретаргетинга
- Виды и уровни сложности контента для ЦА
- Стратегия контент-маркетинга
- Формирование воронки продаж
- Метрики измерения эффективности контент-маркетинга

Moscow Business School

Основы бренд-менеджмента

- Составляющие бренда и его значение
- Основы бренд-менеджмента: правило 4P
- Формирование инфополя бренда
- Как измерить эффективность: ключевые показатели
- 5 уровней реализации бренд-плана
- Девизы и описания: определение сущности бренда
- Реализация и использование сущности
- Визуализация идеи. Позиционирование
- Построение пирамиды потребителей
- Правила нейминга и брендбука
- Показатели «здоровья бренда»
- Рекламная стратегия и продвижение