Moscow Business School

Противодействие коррупционным рискам в закупках

Формат обучения: Очно | Онлайн

Срок обучения: 1 день

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

Дата начала: 12.10.2026

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

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

Программа обучения

День 1

Понятия коррупции в законодательстве РФ. Коррупционные риски: анализ и предотвращение

- Понятие «коррупция» и «коррупционное правонарушение» в российском и международном законодательстве. Требования законодательства РФ по проведению антикоррупционной политики в организациях независимо от форм собственности. Основные положения ФЗ «О противодействии коррупции». Новации антикоррупционного законодательства
- Анализ коррупционных рисков в закупочной деятельности. Методики оценки коррупционных рисков. Составление карты коррупционных рисков. Определение «критических точек» и «коррупциогенных факторов»
- Примерный перечень действий должностных лиц предприятия, участвующих в закупках, которые могут квалифицироваться как коррупция по российскому и международному законодательству. Различные формы коррупционной выгоды в закупках
- Методика составления перечня должностей с повышенными коррупционными рисками. Формирование моделей коррупционных правонарушений в закупках, применительно к

различным должностям и трудовым функциям
- Кадровая политика в отношении работников, занимающих должности с повышенными коррупционными рисками в закупочной деятельности. Мероприятия при подборе кадров. Мотивация. Формирование команды. Ротация кадров. Разбивание полномочий на части

Понятие «конфликт интересов» в законодательстве РФ и практике обеспечения безопасности. Профилактика конфликта интересов в организации: практические меры

- Понятие «конфликт интересов» в антикоррупционном и ином законодательстве. Обязанность отдельных должностных лиц принимать меры по предотвращению и урегулированию конфликта интересов
- Нарушение принципов «надлежащее, объективное и беспристрастное исполнение работником своих должностных обязанностей» - обязательное условие для классификации ситуации как конфликт интересов в закупочной деятельности
- Трактовка понятия «личная заинтересованность» и «выгода» при рассмотрении ситуации, которая может рассматриваться как конфликт интересов в закупочной деятельности
- Понятия "лицо, находящееся в близком родстве или свойстве", "иные близкие отношения", содержащихся в ФЗ "О противодействии коррупции" и применяемые при оценке ситуации, попадающей под понятие конфликт интересов в закупочной деятельности
- Методика анализа ситуации, попадающей под понятие «конфликт интересов». Порядок предотвращения и урегулирования конфликта интересов в трудовых отношениях. Применение мер дисциплинарного воздействия к его участникам
- Права должностных лиц по сбору, накоплению и обработке персональных данных, позволяющих вычислять личную заинтересованность у работников и иных лиц, участвующих в закупках, которая может привести к конфликту интересов
- Противодействие «откатам» и коммерческому подкупу в закупочной деятельности. Использование технических средств безопасности для доказательства заинтересованности

работника в сделке и личных договоренностей с контрагентом. Поиск информации в Интернете. Способы легализации «оперативной» информации
- Особенности антикоррупционной кадровой политики при дистанционной (удаленной) работе персонала
- Вычисление личной заинтересованности работника при анализе договорной работы на предприятии. Косвенные признаки коррупционных правонарушений при анализе взаимоотношений с контрагентами
- Методика тайного покупателя при оценке заинтересованности работников и объективности ценовой политики при выборе контрагента
- Создание системы «обратной связи» на предприятии. Телефоны доверия, горячие линии, беседы с увольняющимися работниками, контакты с несостоявшимися поставщиками и иные способы получения обратной связи
- Включение антикоррупционных оговорок в трудовые и гражданско-правовые договора. Декларирование принципов добросовестности и законности на уровне учредителей и руководителей предприятия
- Принятие кодекса этики и служебного поведения на предприятии. Культура безопасности в закупочной деятельности

Руководство по организации антикоррупционной системы в закупочной деятельности и на предприятии

- Организация безопасной договорной работы. Регламентация бизнес процессов в закупках с повышенными коррупционными рисками. Коллегиальность принятия решения в закупочной деятельности. Организация процедур согласования и определение критериев при выборе контрагентов
- Проверка контрагентов на предмет аффилированности с работниками предприятия. Процедуры заключения сделок, в совершении которых имеется заинтересованность
- Минимизация коррупционных рисков при осуществлении конкурентных закупок, проводимых в соответствии с федеральными законами от 05.04.2013 г. 44-ФЗ и от 18.07.2011 г 223-ФЗ. Критерии при выборе единственного поставщика

- Особенности коррупционных правонарушений при выполнении государственного оборонного заказа
- Организация комплаенс контроля в договорной работе. Анализ цен и коммерческих предложений. Введение контрольных процедур при выполнении условий договора и при приеме выполненных работ
- Информатизация и цифровая трансформация бизнес процессов, связанных с закупками. Применение искусственного интеллекта для выявления коррупционных схем и минимизации коррупционных рисков
- Проведение расследований и внутренних проверок по ситуациям, классифицирующимся как коррупция и коррупционное правонарушение в закупочной деятельности. Документарное оформление результатов. Взаимоотношения с правоохранительными органами
- Меры ответственности за коррупционные правонарушения в закупках и непринятие мер по противодействию коррупции. Порядок привлечения к дисциплинарной ответственности должностных лиц за совершение коррупционных правонарушений

Разбор коррупционно опасных ситуаций

Итоговое тестирование

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

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

Moscow
Business School

- Построение пирамиды потребителей
- Правила нейминга и брендбука
- Показатели «здоровья бренда»
- Рекламная стратегия и продвижение