# Бауманский учебный центр «Специалист»

## Программа курса Введение в сферу закупок. Базовые положения закупочной деятельности государственных и корпоративных заказчиков

Код курса: **ТЕНДЕР0**

| Тема | Ак. часов |
|---|---|
| **Модуль 1. Для чего нужны закупки**<br><br>• История возникновения закупочной деятельности.<br>• Базовые термины и определения в сфере закупок.<br>• Принципы осуществления закупок.<br>• Понятие потребности и способы ее удовлетворения.<br>• Основные цели закупочной деятельности заказчиков.<br>• Примеры простых и сложных закупок. | **1** |
| **Модуль 2. Как закупки формируют финансово-хозяйственную структуру компании**<br><br>• Понятие и виды производственно-хозяйственной деятельности заказчиков.<br>• Как закупки влияют на формирование «публичного образа» и структуры компании.<br>• Закупочная политика компании.<br>• Финансовые риски и барьеры для участников и поставщиков (подрядчиков) в сфере закупок.<br>• «Страхи» заказчиков в сфере закупок. Минимизация рисков неисполнения контрактов (договоров).<br>• Примеры структуры закупочных подразделений заказчика. | **2** |
| **Модуль 3. Какие правила действуют в сфере закупок**<br><br>• История регламентации и регулирования закупочной деятельности заказчиков.<br>• Для чего нужны правила в сфере закупок. Цели законодательного регулирования закупок.<br>• Обзорная характеристика и отличия норм федеральных законов в сфере закупок для различных категорий заказчиков.<br>• Особенности применения заказчиками норм и правил при осуществлении закупок отдельных видов продукции. Исключения из правил.<br>• Виды преференций в сфере закупок. | **1** |
| **Модуль 4. Какие способы закупок применяют заказчики**<br><br>• Для чего нужна конкуренция в сфере закупок.<br>• Меры, принимаемые заказчиком по обеспечению конкурентной среды.<br>• Роль электронных площадок при осуществлении закупок заказчиками.<br>• Виды электронных и неэлектронных процедур. Обзор способов закупки, применяемых заказчиками.<br>• Примеры конкурентных и неконкурентных закупок продукции.<br>• Интерактивная игра «Электронный запрос котировок по ролям» (факультативно). | **2** |

| | |
|---|---|
| **Модуль 5. Какова цель заключения контракта (договора) и что происходит на этапах его исполнения**<br><br>• Роль контракта (договора) в рамках осуществления закупочной деятельности заказчика.<br>• Виды договоров и типовые условия контрактов (обзорно).<br>• Этапы реализации контракта (договора).<br>• Виды обеспечения исполнения контракта (договора).<br>• Примеры взаимодействия заказчика и поставщика (подрядчика) в рамках исполнения контрактных обязательств. | **1** |
| **Модуль 6. Для чего применяется контроль в закупках**<br><br>• Бюджетные обязательства заказчика. Источники финансирования.<br>• Объекты контроля в сфере закупок.<br>• Виды и способы контроля в сфере закупок (обзорно).<br>• Мониторинг и единая информационная система в сфере закупок.<br>• Виды и взаимодействие информационных систем и государственных порталов.<br>• Понятие реестра недобросовестных поставщиков (РНП), как это работает.<br>• Примеры ответственности заказчика и поставщика (подрядчика) за неисполнение контракта (договора). | **1** |
| Аудиторная нагрузка в классе с преподавателем | **8 ак.ч. + 8 ак.ч. самостоятельно** |

По окончании обучения на курсе проводится итоговая аттестация. Аттестация проводится в виде теста на последнем занятии или на основании оценок практических работ, выполняемых во время обучения на курсе.

## Контакты центра


Для частных лиц
**+7 (495) 232-32-16**

Для организаций
**+7 (495) 780-48-44**

E-mail
**info@specialist.ru**