

УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН  
по курсу

**«Академия эффективного поставщика»**  
Наименование курса

**Срок обучения:** 96 ак. ч.

**Форма обучения:** заочная с использованием дистанционных технологий обучения

№ п/п	Наименование разделов и тем	Всего, час	В том числе		
			лекции и семинары (очно)	лекции (дистанционно, вкл. самост. подготовку)	проверка знаний (тест, практика)
<b>1.</b>	<b>Модуль 1. Особенности участия в коммерческих закупках</b>	<b>26</b>	<b>0</b>	<b>22</b>	<b>4</b>
1.1.	Как найти коммерческую закупку?	2	0	2	0
1.2.	Когда поможет план закупок?	2	0	2	0
1.3.	Какие способы коммерческих закупок встречаются на практике?	2	0	2	0
1.4.	Какие варианты выбора победителя встречаются на практике?	2	0	2	0
1.5.	Как сформировать заявку для коммерческой закупки?	2	0	2	0
1.6.	Как не потерять деньги, потраченные на обеспечение заявки и обеспечение договора?	2	0	2	0
1.7.	Что можно получить по рамочному договору?	2	0	2	0
1.8.	Как происходит согласование и подписание договора по итогам коммерческой закупки?	2	0	2	0
1.9.	На что нужно обращать внимание при исполнении договора?	2	0	2	0
1.10.	Чем опасен корпоративный реестр недобросовестных поставщиков?	2	0	2	0
1.11.	Как можно обжаловать результаты коммерческой закупки?	2	0	2	0
	Проверка знаний по Модулю 1	4	0	0	4
<b>2.</b>	<b>Модуль 2. Особенности</b>	<b>34</b>	<b>0</b>	<b>30</b>	<b>4</b>

	<b>участия в закупках по Закону № 223-ФЗ</b>				
2.1.	Поможет ли поставщику квотирование закупок у российских производителей?	2	0	2	0
2.2.	Где искать информацию о закупках, проводимых по Закону № 223-ФЗ?	2	0	2	0
2.3.	Какими способами проводятся закупки по правилам Закона № 223-ФЗ?	4	0	4	0
2.4.	На что необходимо обратить внимание при анализе закупочной документации?	2	0	2	0
2.5.	Как составить заявку на участие в закупке по правилам Закона № 223-ФЗ?	4	0	4	0
2.6.	Как определяется победитель по правилам Закона № 223-ФЗ?	2	0	2	0
2.7.	Какие преференции в закупках имеет малый и средний бизнес?	2	0	2	0
2.8.	Зачем нужен специальный банковский счёт?	2	0	2	0
2.9.	Удобна ли поставщику банковская гарантия?	2	0	2	0
2.10.	На что обратить внимание при подписании договора?	2	0	2	0
2.11.	Как не лишиться оплаты за поставку?	2	0	2	0
2.12.	Как не попасть в реестр недобросовестных поставщиков? И как из него выйти?	2	0	2	0
2.13.	Как можно обжаловать закупку?	2	0	2	0
	Проверка знаний по Модулю 2	4	0	0	4
<b>3.</b>	<b>Модуль 3. Особенности участия в государственных закупках</b>	<b>36</b>	<b>0</b>	<b>32</b>	<b>4</b>
3.1.	Какие заказчики проводят закупки по правилам контрактной системы?	2	0	2	0
3.2.	Применение национального режима в государственных закупках	4	0	4	0
3.3.	Как поставщику работать в ЕИС?	2	0	2	0
3.4.	Требования к участнику государственной закупки	2	0	2	0
3.5.	На что обратить внимание при анализе закупочной документации и технического задания?	4	0	4	0

3.6.	Когда и как проводится электронный аукцион?	2	0	2	0
3.7.	Когда и как проводится электронный конкурс?	2	0	2	0
3.8.	Когда и как проводится электронный запрос котировок?	2	0	2	0
3.9.	Что нужно знать про закупку у единственного поставщика?	2	0	2	0
3.10.	Что нужно знать про малую электронную закупку?	2	0	2	0
3.11.	Порядок выбора победителя закупки и подписания договора по правилам контрактной системы	2	0	2	0
3.12.	На что нужно обратить внимание при исполнении контракта?	2	0	2	0
3.13.	Как не потерять оплату по итогам поставки?	2	0	2	0
3.14	Что нужно помнить о реестре недобросовестных поставщиков?	2	0	2	0
	Проверка знаний по Модулю 3	4	0	0	4
<b>Итого:</b>		<b>96</b>	<b>0</b>	<b>84</b>	<b>12</b>

Генеральный директор  
ООО «РТС-Академия»  
Р.А. Толкачев

