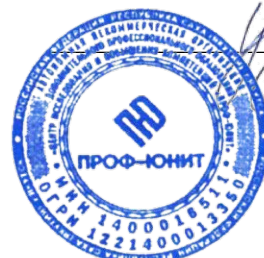


Автономная некоммерческая организация дополнительного профессионального образования «Центр исследования и повышения компетенций «Проф-Юнит» (АНО ДПО «ЦИПК «Проф-Юнит»)
Лицензия на осуществление образовательной деятельности № Л035-01204-14/00657711 от 19.06.2023

УТВЕРЖДАЮ

Директор АНО ДПО «ЦИПК «Проф-Юнит»



/ Борисова Л.Г. /

«09» октября 2026 г.

**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА
ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ**

«Тендерная аналитика и стратегия участия в государственных закупках»

Трудоёмкость: 36 академических часов

Форма обучения: очно-заочная с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий

г. Якутск, 2026 год

1. Общие положения

1.1. Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации «Тендерная аналитика и стратегия участия в государственных закупках» (далее — Программа) разработана в соответствии с:

- Федеральным законом от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Порядком организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам, утверждённым приказом Минобрнауки России от 24.03.2025 № 266;
- профессиональным стандартом 08.026 «Специалист в сфере закупок», утверждённым приказом Минтруда России от 10.09.2015 № 625н (с изменениями, внесёнными приказом Минтруда России от 25.06.2019 № 407н);
- Федеральным законом от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»;
- Федеральным законом от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц»;
- Уставом АНО ДПО «ЦИПК «Проф-Юнит» и локальными нормативными актами организации.

1.2. Цель реализации Программы: совершенствование и (или) получение новой компетенции, необходимой для профессиональной деятельности, и (или) повышение профессионального уровня в рамках имеющейся квалификации по профессиональному стандарту «Специалист в сфере закупок» — формирование у слушателей навыков тендерной аналитики и стратегического планирования участия в государственных и муниципальных закупках.

1.3. Категория слушателей: лица, имеющие среднее профессиональное и (или) высшее образование; лица, получающие среднее профессиональное и (или) высшее образование. Программа ориентирована на тендерных специалистов, менеджеров и руководителей отделов продаж, предпринимателей.

1.4. Трудоемкость освоения Программы: 36 академических часов (академический час — 45 минут).

1.5. Форма обучения: очно-заочная с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий. Электронное обучение реализуется на образовательной платформе Skillspace.

2. Планируемые результаты освоения Программы

2.1. Перечень профессиональных компетенций в рамках имеющейся квалификации, качественное изменение которых осуществляется в результате обучения:

№	Содержание совершенствуемой компетенции
1	Мониторинг в сфере закупок
2	Осуществление мониторинга и анализа поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок
3	Консультирование и экспертиза в сфере закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд

2.2. В результате освоения Программы слушатель должен знать: требования законодательства РФ, регулирующего деятельность в сфере закупок (44-ФЗ, 223-ФЗ); информационное обеспечение контрактной системы; способы определения поставщика; финансовое обеспечение закупочных процедур; национальный режим; методы бизнес-анализа документации, ниши, заказчиков и поставщиков; типологию рисков участия в закупках.

2.3. В результате освоения Программы слушатель должен уметь: использовать функционал ЕИС и агрегаторов поиска и анализа закупок; осуществлять мониторинг и анализ закупок, заказчиков и конкурентов; проводить анализ ниши, сезонности и истории закупок; оценивать благонадёжность заказчика и ценовую политику конкурентов; строить матрицу рисков и применять алгоритм принятия решения об участии в закупке; готовить аналитическую записку и стратегию участия в торгах.

3. Учебный план

№	Наименование модулей, итоговая аттестация	Всего, ак. ч.	Лекции (онлайн)	Видеоуроки	Самостоятельная работа	Форма контроля
1	Модуль 1. Архитектура системы госзакупок, статистика и тренды	10	2	4	4	Домашнее задание (зачёт)
2	Модуль 2. Стратегия компании и методы бизнес-анализа	10	2	4	4	Домашнее задание (зачёт)
3	Модуль 3. Тендерная аналитика	9	3	3	3	Домашнее задание (зачёт)
4	Модуль 4. Стратегическое управление в государственных закупках	3	2	1	—	—
	Итоговая аттестация: итоговый проект, его защита и итоговое тестирование	4	1	—	3	Защита итогового проекта, тестирование (зачёт)
	ИТОГО	36	10	12	14	—

Итого по видам занятий: лекции (онлайн) — 10 ак. ч.; видеоуроки — 12 ак. ч.; самостоятельная и практическая работа — 14 ак. ч. Всего — 36 академических часов. Практические работы включают индивидуальные и групповые упражнения, разбор кейсов, выполнение заданий под руководством преподавателя.

4. Календарный учебный график

Период обучения	Осваиваемые модули	Объём, ак. ч.
Неделя 1	Модуль 1. Архитектура системы госзакупок, статистика и тренды; Модуль 2. Стратегия компании и методы бизнес-анализа (с выполнением домашних заданий)	20
Неделя 2	Модуль 3. Тендерная аналитика; Модуль 4. Стратегическое управление в государственных закупках; итоговая аттестация (итоговый проект, защита, тестирование)	16

Период обучения	Осваиваемые модули	Объём, ак. ч.
ИТОГО	2 недели	36

5. Учебно-тематический план

№	Наименование разделов и тем	Всего, ак. ч.	Лекции (онлайн)	Видеоуроки	Самостоятельная работа
1	Модуль 1. Архитектура системы госзакупок, статистика и тренды — всего	10	2	4	4
1.1	Статистика и тренды рынка государственных закупок	1	—	1	—
1.2	Архитектура системы госзакупок: принципы 44-ФЗ и 223-ФЗ; участники закупочного процесса; требования к участникам; способы определения поставщика; финансовое обеспечение; национальный режим	2	—	2	—
1.3	Навигация в ЕИС и анализ закупочной документации: структура извещения; техническое задание; проект контракта; разбор реальной документации с выявлением рисков	3	2	1	—
1.4	Домашнее задание по модулю 1	4	—	—	4
2	Модуль 2. Стратегия компании и методы бизнес-анализа — всего	10	2	4	4
2.1	Стратегия компании и методы бизнес-анализа: бизнес-анализ как инструмент трансформации; стратегия участия в тендерах — пошаговый план	1	—	1	—
2.2	Сервисы бизнес-анализа в сфере закупок: цифровые инструменты тендерного специалиста; функционал и аналитические возможности «Тендерплан»	2	—	2	—
2.3	Бизнес-анализ участника закупок	3	2	1	—
2.4	Домашнее задание по модулю 2	4	—	—	4
3	Модуль 3. Тендерная аналитика — всего	9	3	3	3
3.1	Тендерная аналитика ниши: целевые сегменты; сезонность и цикличность; прогнозирование возможностей; анализ истории закупок; выгрузка и анализ данных за два года	2	1	1	—
3.2	Тендерная аналитика заказчика: проверка благонадёжности; анализ истории закупок; оценка платёжеспособности и репутации; признаки «проблемных» заказчиков	2	1	1	—
3.3	Тендерная аналитика конкурентов: идентификация конкурентов; анализ ценовой политики; оценка сильных и слабых сторон; прогнозирование поведения в аукционе	2	1	1	—
3.4	Домашнее задание по модулю 3	3	—	—	3
4	Модуль 4. Стратегическое управление в государственных закупках — всего	3	2	1	—
4.1	Формирование стратегии участия в торгах: типология рисков (финансовые, юридические, операционные, репутационные); матрица рисков; план мероприятий по снижению рисков; алгоритм принятия решения «участвовать / не участвовать»	3	2	1	—
	Итоговая аттестация — всего	4	1	—	3

№	Наименование разделов и тем	Всего, ак. ч.	Лекции (онлайн)	Видеоуроки	Самостоятельная работа
ИА.1	Выполнение итогового проекта: анализ реальной закупки по заданным параметрам; подготовка аналитической записки; формирование рекомендаций по стратегии участия	2	—	—	2
ИА.2	Защита итогового проекта	1	1	—	—
ИА.3	Итоговое тестирование на обучающей платформе	1	—	—	1
	ИТОГО	36	10	12	14

6. Рабочие программы модулей (аннотация содержания)

Модуль 1. Архитектура системы госзакупок, статистика и тренды. Цель: сформировать целостное представление о системе государственных закупок РФ, её структуре, участниках и принципах функционирования; освоить навигацию в ЕИС и анализ закупочной документации.

Модуль 2. Стратегия компании и методы бизнес-анализа. Цель: освоить современные цифровые инструменты и сервисы анализа рынка закупок, автоматизации поиска и оценки тендерных возможностей.

Модуль 3. Тендерная аналитика. Цель: сформировать навыки комплексного анализа ниши, заказчиков и конкурентов для принятия обоснованных решений об участии в закупках.

Модуль 4. Стратегическое управление в государственных закупках. Цель: освоить методологию оценки рисков участия в закупках и разработать систему принятия решений о целесообразности участия в конкретных закупках.

Итоговая аттестация. Цель: подтвердить достижение планируемых результатов через выполнение и защиту итогового проекта и итоговое тестирование.

7. Оценочные материалы

7.1. Текущий контроль (промежуточная аттестация) по модулям 1–3 проводится в форме выполнения домашних заданий на обучающей платформе Skillspace. Критерии: «зачтено» — задание выполнено в полном объёме и загружено на платформу в установленный срок; «не зачтено» — задание не выполнено или выполнено частично. Предусматривается доработка задания и повторная сдача.

7.2. Итоговая аттестация проводится в форме защиты итогового проекта (анализ реальной закупки, аналитическая записка, рекомендации по стратегии участия) и итогового тестирования на платформе Skillspace (20 вопросов по всем модулям Программы). Критерии оценивания: «зачтено» — итоговый проект защищён и набрано не менее 70 % правильных ответов в тестировании (не менее 14 из 20); «не зачтено» — при невыполнении хотя бы одного из условий. Предусматривается одна повторная попытка.

7.3. Примерная тематика контрольных вопросов: архитектура системы госзакупок; требования к участникам и способы определения поставщика; структура извещения и технического задания; методы анализа ниши, заказчика и конкурентов; инструменты цифровой аналитики; типология и матрица рисков; алгоритм принятия решения об участии в закупке.

7.4. Оценка качества освоения Программы проводится в форме внутреннего мониторинга качества образования, в том числе посредством анкетирования слушателей по завершении обучения.

8. Организационно-педагогические условия реализации Программы

8.1. Кадровые условия: к реализации Программы привлекается педагогический работник — дипломированный специалист в сфере закупок, соответствующий квалификационным требованиям. К отдельным темам могут привлекаться дополнительные преподаватели.

№	ФИО	Должность, наименование организации
1	Бессонова Любовь Георгиевна	Эксперт в сфере закупок, бизнес-аналитик в сфере тендерных продаж; преподаватель АНО ДПО «ЦИПК «Проф-Юнит»

8.2. Материально-технические условия: персональные компьютеры слушателей с доступом в сеть Интернет; электронная информационно-образовательная среда на платформе Skillspase, обеспечивающая доступ к видеоурокам, онлайн-лекциям, практическим заданиям и средствам итоговой аттестации.

8.3. Учебно-методическое обеспечение: лекции и видеоматериалы; профильная литература; отраслевые и иные нормативные правовые акты; электронные ресурсы; шаблоны аналитических документов; оценочные материалы.

9. Документ об итоговой аттестации

9.1. Лицам, успешно освоившим Программу и прошедшим итоговую аттестацию, выдаётся удостоверение о повышении квалификации по образцу, самостоятельно установленному АНО ДПО «ЦИПК «Проф-Юнит» (ч. 3 ст. 60 Федерального закона № 273-ФЗ).

9.2. Лицам, не прошедшим итоговую аттестацию или получившим неудовлетворительные результаты, а также освоившим часть Программы и (или) отчисленным, выдаётся справка об обучении или о периоде обучения по образцу, установленному организацией.

10. Составители Программы

Программа разработана Автономной некоммерческой организацией дополнительного профессионального образования «Центр исследования и повышения компетенций «Проф-Юнит».