

INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY

+7 727 328 02 02/03 hotline 24/7

+7 702 777 44 11

Закупки в сфере здравоохранения: Правила 110 и портал med.ecc.kz

Программа

Блок 1. Обзор законодательных изменений (с 20 июня 2026 года)

- Новые требования к предельным ценам при проведении закупок.
- Переформатирование способа запроса ценовых предложений.
- Модернизация процедур и сроков обжалования закупок.
- Нововведения в тендерных процедурах при закупке медицинской техники.
- Специфика и правила указания НДС при подаче ценовых предложений.

Блок 2. Базовые основы, требования и ограничения

- Перенос процедур ГОБМП и СОСМС в электронный формат на портал med.ecc.kz.
- Разбор практических проблем работы на портале и варианты их решения.
- Актуальные принципы, способы и нормативные ограничения при закупе.
- Квалификационные требования к потенциальным поставщикам.
- Специальные требования, предъявляемые к ЛС (лекарственным средствам) и МИ (медицинским изделиям).

Блок 3. Поддержка отечественного бизнеса и ЕАЭС

- Преференции для казахстанских товаропроизводителей и производителей стран ЕАЭС.

- Механизмы поддержки локальной предпринимательской инициативы.
- Полная отмена сертификатов СТ-КЗ.
- Алгоритм подтверждения статуса через официальный реестр ОТП.

Блок 4. Практика осуществления процедур закупа

- **Электронный тендер:**
 - Тонкости формирования квалификационных требований к участникам.
 - Правила оформления, подачи и процедура отзыва заявок.
 - Оценка, сопоставление и новые сроки рассмотрения заявок в тендере.
 - Механизм подведения итогов, основания признания тендера несостоявшимся.
- **Альтернативные способы закупа:**
 - Запрос ценовых предложений: пошаговая новая процедура.
 - Закуп из одного источника (ИОИ): основания и электронный формат.

Блок 5. Специфика закупа медицинской техники

- Правила планирования и организации процессов закупа медтехники.
- Расчет условных скидок для производителей техники стоимостью свыше 20 млн тенге.
- Порядок закупа лизингодателем техники стоимостью от 5 млн до 200 млн тенге.

Блок 6. Договорные обязательства, комплаенс и разбор кейсов

- Заключение контракта, правила внесения обеспечения и исполнение договора.
- Риски и последствия неисполнения обязательств для заказчика и поставщика.
- Система контроля за строгостью соблюдения Правил 110.
- Работа с обновленными типовыми формами документов.
- **Кейс-стади:** сессия вопросов, ответов и разбор ситуаций из практики участников.

INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY

+7 727 328 02 02/03 hotline 24/7

+7 702 777 44 11

РК, г. Алматы ул. Шашкина 24БЦ К Plaza офис 1 (уг. проспекта Аль-Фараби)

www.iba.kz

info@iba.kz