

Гособоронзаказ. Заключение контрактов и управленческий цикл сделки

Формат обучения: Очно | Онлайн

Срок обучения: 3 дня

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

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

Программа обучения

День 1

ГОЗ как сфера бизнеса. Законодательное регулирование: виды деятельности, требования. ограничения

- Понятие государственного оборонного заказа (ГОЗ). Нормативная база в сфере ГОЗ. Области и уровни регулирования. Основные понятия, права и обязанности государственных заказчиков, головных исполнителей и исполнителей
- Обязательность ГОЗ для отдельных предприятий. Понятие единственного поставщика в сфере ГОЗ, плюсы и минусы этого статуса, понятие доминирующего субъекта в сфере ГОЗ. Как понять, что поставщик является доминирующим субъектом в сфере ГОЗ
- Основные виды деятельности предприятий в сфере ГОЗ и их особенности: выполнение опытно-конструкторских работ (ОКР), поставка серийной продукции, сервисное обслуживание, капитальное строительство
- Основные государственные заказчики в сфере ГОЗ. Принципы и сроки формирования, размещения и исполнения ГОЗ. Особенности деятельности основных государственных заказчиков в сфере ГОЗ. Структура государственных заказчиков в сфере ГОЗ. Основные функции доминирующих органов, заказывающих управлений и научно-исследовательских организаций

- Основные права и обязанности военных приемок (ВП). Порядок закрепления военных представительств за предприятиями-поставщиками заданий ГОЗ
- Требования к продукции, поставляемой по ГОЗ. Ограничительные перечни. Использование продукции иностранного производства в образцах ВВСТ и их составных частях. Особенности закупки продукции, принятой государственными заказчиками на вооружение и снабжение

Практикум «Организация взаимодействия со структурами государственным заказчиком (заказчиком) при вхождении в сферу ГОЗ»

День 2

Лицензирование и каталогизация продукции. Сопровождение сделки

- Требования по лицензированию деятельности (разработки, производства, испытаний, установки, монтажа, технического обслуживания, ремонта, утилизации и реализации) с вооружением, военной и техникой (ВВТ). Порядок отнесения продукции к ВВТ. Критерии предъявления требований по лицензированию деятельности к поставщикам продукции
- Каталогизация продукции в сфере ГОЗ. Основные положения
- Система расчетов в сфере ГОЗ. Банковское и казначейское сопровождение. Режим отдельного банковского счета и лицевого счета. Правила и нюансы взаимодействия с уполномоченными банками и территориальными органами федерального казначейства. Планирование использования (движения) финансовых средств для выполнения контракта. Нецелевое расходование средств по ГОЗ. Принципы организации расчетов с поставщиками
- Кооперация головного исполнителя. Права и обязанности участников кооперации. Как работать с кооперацией для достижения результатов

Ценообразование в сфере ГОЗ

- Принципы и правила государственного регулирования цен в сфере ГОЗ. Виды цен в сфере ГОЗ и методы их определения. Основные этапы ценообразования в сфере ГОЗ. Критерии

- выбора вида цен и методов ценообразования для поставщиков. Основные положения закупочной политики предприятия
- Особенности затратного и сметного методов ценообразования на продукцию. Состав затрат, включаемых в цену продукции. В каких случаях ограничивается прибыль по контракту. Принципы подготовки и состав материалов, обосновывающих цену продукции. Причины «срезания» цен заказчиками и меры по противодействию этому. Зачем нужен отдельный учет результатов ФХД заказчику и предприятию

День 3

Планирование и риск-менеджмент по ГОЗ. Специфика ведения деятельности

- Основные положения и особенности контрактной системы в сфере закупки товаров и услуг по ГОЗ. Планирование контрактной работы на предприятии (предконтрактная работа). Чек-лист контракта — обязательные и типовые условия контракта с поставщиком в сфере ГОЗ

Практикум «Оценка рисков участия предприятия в ГОЗ в зависимости от условий контракта»

- Маркетинг в сфере ГОЗ. Цели и задачи, особенности организации деятельности в области маркетинга
- Инициативные разработки образцов вооружения, военной и специальной техники и военно-технического имущества для нужд Минобороны России. Нормативная база, организация деятельности предприятия в области инициативных разработок
- Основные риски работы в сфере ГОЗ, мероприятия по их исключению или уменьшению
- Типовые ошибки деятельности предприятий в сфере ГОЗ. Как грамотно и эффективно оспорить действия заказчиков и контрагентов
- Основы государственного контроля (надзора) в сфере ГОЗ. Нормативная база и контролирующие органы. Как подготовиться к проверке контрольными (надзорными) органами