



**17 июля 2025 года**

**г. Москва | VEGA Izmailovo Hotel & Convention center**

**«Цены под прицелом:  
как «выжить» в гособоронзаказе.**

**Тактика и практика разрешения споров с  
контрагентами».**

## Программа семинара: 17 июля 2025 года

Оперативно ответим на ваши вопросы:

☎ 8 (800) 770-72-75; +7 (999) 783-35-21

✉ info@nii-pk.ru

- 🕒 Время работы с 10:00 до 16:00
- ☕ Ароматный чай и свежесваренный кофе в течение всего дня
- 🍽️ Бизнес-ланч «all inclusive» с 13:30 до 14:30

**К участию в семинаре приглашены ведущие специалисты-практики предприятий ОПК, а также федеральных органов исполнительной власти.**

### **БЛОК 1. Где заканчиваются договоренности и начинаются правила: регулирование в ГОЗ.**

- ❑ Кто обязан обосновывать цену и как это сделать грамотно. Нормативное регулирование государственного оборонного заказа по всей цепочке кооперации.
- ❑ На какую продукцию и на кого распространяется государственное регулирование и обязанность по обоснованию цен при поставках в рамках ГОЗ.
- ❑ Когда контракт обязателен, а когда — по желанию сторон. Критерии обязательности/необязательности заключения контракта (договора) в рамках государственного оборонного заказа.
- ❑ Документы, без которых цена не будет принята: чек-лист для участников. Перечень обосновывающих документов необходимых для обоснования цены по всей цепочке кооперации.
- ❑ Способ размещения государственного оборонного заказа и его влияние на обоснование цены и прибыли.
- ❑ Как способ размещения заказа влияет на допустимую прибыль. Практика ограничения рентабельности при конкурентных способах обоснования цены.
- ❑ ОСОБО ВАЖНЫЕ условия договора (контракта), влияющие на обоснование цен.
- ❑ Малые контракты: что делать с контрактами и расчетами до 5 млн? Как смотрит на них ФАС России.
- ❑ Условия в договоре, которые превращают простую сделку в поле для спора.

## Программа семинара: 17 июля 2025 года

Оперативно ответим на ваши вопросы:

☎ 8 (800) 770-72-75; +7 (999) 783-35-21

✉ info@nii-pk.ru

- 🕒 Время работы с 10:00 до 16:00
- ☕ Ароматный чай и свежесваренный кофе в течение всего дня
- 🍽️ Бизнес-ланч «all inclusive» с 13:30 до 14:30

- Формулировки, которые сработают против вас: как не подставиться в договоре.
- Как должно выглядеть надлежащее уведомление поставщика о работе с государственным оборонным заказом.
- Как правильно уведомить поставщика о ГОЗ — чек-лист обязательных элементов.

### **БЛОК 2. Когда цена не сходится: конфликты при заключении контракта.**

- Требование обосновывающих документов (расчетно-калькуляционных материалов) от контрагента: законно ли это?
- Что грозит за отказ в предоставлении РКМ и как защититься? Привлечение к административной ответственности за непредставление документов.
- Метод сравнимой цены: когда он срабатывает, и что для этого нужно? Экономические и юридические особенности использования данного метода.
- Затратный метод: пошагово, с подводными камнями и пояснительными записками. На кого распространяется затратный метод, комплектность форм в зависимости от цены единицы продукции, ключевые данные и их корреляция.
- Заключение военного представительства (ВП) о цене продукции. Обязаны ли контрагенты ориентироваться на заключение ВП при ценовых спорах?
- Что делать, если заключение военного представительства не в вашу пользу?
- Как доказать невозможность работать по предложенной цене. Обоснование экономических причин.
- Как совместно с заказчиком выйти на цену, которая пройдет контроль в Департаменте аудита государственных контрактов.
- Рост цен выше индексов: как и когда обращаться в ФАС?

## Программа семинара: 17 июля 2025 года

Оперативно ответим на ваши вопросы:

☎ 8 (800) 770-72-75; +7 (999) 783-35-21

✉ info@nii-pk.ru

- 🕒 Время работы с 10:00 до 16:00
- ☕ Ароматный чай и свежесваренный кофе в течение всего дня
- 🍽️ Бизнес-ланч «all inclusive» с 13:30 до 14:30

- ❑ Передача условий госконтракта соисполнителям: что можно и чего нельзя? Подводные камни «слепого транслирования».
- ❑ Авансы, опережающие закупки и прибыль: как грамотно сформулировать условия.
- ❑ Отличия прибыли в договоре и в обосновывающих документах (расчетно-калькуляционных материалах): почему они могут различаться.

### **БЛОК 3. Ценовые споры контрагентов на этапе выполнения контракта и после его завершения.**

- ❑ Когда контракт можно считать полностью исполненным? Практика по ГОЗ.
- ❑ Фиксированные и ориентировочные цены: где выигрывают и проигрывают заказчики и поставщики.
- ❑ Предмет договора и техническое задание к договору, что важно знать и не упустить.
- ❑ Изменения по ходу дела: как не потерять деньги при изменении условий контракта? Работа с Решениями заказчика по изменению условий, объемов, вариантов поставки и других условий на этапе исполнения контракта.
- ❑ **Реальные кейсы и споры:**
  - ✓ завышение цен и спорные расходы;
  - ✓ отказ от приемки продукции;
  - ✓ возврат аванса и компенсации при досрочном расторжении;
  - ✓ просрочки и неустойки в т.ч. по просрочке перевода ориентировочной цены в фиксированную;
  - ✓ санкции за нецелевое использование средств.
- ❑ Как и когда подключать ФАС к спорам о цене.
- ❑ Роль заказчика в спорах: как действовать, если он — сторона конфликта?
- ❑ Проверка по полной: как проходит технологический аудит от Минобороны?
- ❑ **КРУГЛЫЙ СТОЛ В ФОРМАТЕ ВОПРОС-ОТВЕТ.**