

1. Цели освоения учебной дисциплины

Целями освоения учебной дисциплины «Торги и контракты» являются: овладение студентами необходимыми знаниями в сфере конкуренции в строительной отрасли, изучение законодательной базы, её регулирующей роли, приобретение практических навыков в подготовке условий конкурса как со стороны инвестора, так и оферты (предложения) для участия в нем со стороны подрядчика.

2. Место учебной дисциплины в структуре ОП ВО

Учебная дисциплина "Торги и контракты" относится к блоку 1 "Дисциплины (модули)" и входит в его вариативную часть.

3. Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

ПКС-1	способен планировать и анализировать производственно-экономические показатели, оценивать эффективность деятельности предприятий и организаций, а также выявлять резервы её повышения
ПКС-18	Способен разрабатывать и обосновывать проекты управленческих решений по основным функциональным областям деятельности организации

4. Общая трудоемкость дисциплины составляет

2 зачетные единицы (72 ак. ч.).

5. Образовательные технологии

Преподавание дисциплины осуществляется в форме лекционных и практических занятий. Лекции проводятся в традиционной классно-урочной организационной форме, по типу управления познавательной деятельности являются классическо-лекционными (объяснительно-иллюстративными). Практические занятия организованы с использованием технологий развивающего обучения. Практический курс выполняется в виде традиционных практических занятий (объяснительно-иллюстративное решение задач), с использованием интерактивных (диалоговые) технологий, в том числе разбор и анализ конкретных ситуаций, электронный практикум (компьютерное моделирование и практический анализ результатов); технологий, основанных на коллективных способах обучения, а также с использованием компьютерной тестирующей системы. Самостоятельная работа студента организована с использованием традиционных видов работы и интерактивных технологий. К традиционным видам работы относятся отработка учебного материала и отработка отдельных тем по учебным пособиям, подготовка к промежуточным контролям. К интерактивным (диалоговым) технологиям относятся отработка отдельных тем по электронным пособиям, подготовка к промежуточным контролям в интерактивном режиме, интерактивные консультации в режиме реального времени по специальным разделам и технологиям, основанным на коллективных способах самостоятельной работы студентов. Оценка полученных знаний, умений и навыков основана на модульно-рейтинговой технологии. Весь курс разбит на разделы, представляющих собой логически завершённый объём учебной информации. Фонды оценочных средств освоенных компетенций включают как вопросы теоретического характера для оценки знаний, так и задания практического содержания (решение практических и ситуационных задач) для оценки умений и навыков.

Теоретические знания проверяются путём применения таких организационных форм, как индивидуальные и групповые опросы, решение тестов с использованием компьютеров или на бумажных носителях. Проведение занятий по дисциплине (модулю) возможно с применением электронного обучения и/или дистанционных образовательных технологий, реализуемые с применением информационно-телекоммуникационных сетей при опосредованном (на расстоянии) взаимодействии обучающихся и педагогических работников. В процессе проведения занятий с применением электронного обучения и/или дистанционных образовательных технологий применяются современные образовательные технологии, в том числе современные средства коммуникации, электронная форма обмена материалами, а также дистанционная форма групповых и индивидуальных консультаций..

6. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам)

Тема: Предпринимательство в инвестиционной деятельности.

Модели рынка. Механизм рынка инвестиций. Субъекты рынка, их организационно-правовые формы.

Тема: Конкурентные силы в строительстве.

Действующие и потенциальные конкуренты на подрядном рынке. Рыночная власть потребителей и поставщиков в строительстве

Тема: Государственное регулирование подрядного рынка.

Законодательная и нормативная база макроэкономического регулирования. Опыт регулирования подрядного рынка в государствах с развитой экономикой, в Российской Федерации.

Тема: Нормативная и методическая база подрядных торгов (конкурсов).

Положения Гражданского кодекса РФ часть II, раздел IV, глава 37, § 3.

«Строительный подряд»

Федеральный закон № 94-ФЗ от 27.07.2005 с дополнениями.

Регламентирующие документы Правительства РФ, Минстроя РФ, Госстроя РФ, субъектов РФ.

Тема: Формы подрядных торгов (конкурсов).

Открытый конкурс

с предварительной квалификацией.

Закрытый конкурс.

Аукционы. Запрос котировок.

Внеконкурсные способы размещения заказов.

Тема: Предварительная квалификация участников подрядных торгов.

Отбор факторов, отражающих конкурентное преимущество претендентов на основе:

- стратегии снижения

собственных издержек;

- стратегии экономии издержек

покупателей;

- стратегии специализации.

Формирование Положения о предквалификации, сбор предложений подрядчиков, их оценка.

Тема: Подготовка тендерной документации.

Формирование тендерного комитета.

Описание предмета торгов (инженерные изыскания, проектная документация).

Коммерческая часть тендерной документации (цена, условия платежей, источник

финансирования, гарантии на выполнение работ)).

Тема: Подготовка заявки (оферты) для участия в торгах (конкурсах).

Составление анкеты участника подрядного торга, характеризующей:

- опыт аналогичных работ;
- наличие собственного капитала;
- данные о системе качества, её сертификации;
- наличие квалифицированного персонала;
- наличие строительной техники.

Предложение участника по стоимости и срокам выполнения работ.

Тема: Формы и методы оценок участников подрядных торгов (конкурсов).

Экономический метод оценки: минимальное значение интегрального стоимостного показателя.

Бальный метод оценки:

установление условиями конкурса конкретного перечня и базисной стоимости оценочных показателей.

Бально-экономический метод:

максимальное значение суммы произведений весовости рассматриваемых показателей на оценочное число баллов по каждому показателю.

Тема: Договоры строительного подряда.

Формы договоров и подрядов с учетом объема ответственности и принципа оплаты.

Обязанности подрядчика по выполнению работ.

Платёжные обязательства заказчика.

Обязательства по обеспечению условий выполнения работ.

Руководство работами.

Разрешение споров.

Зачет

Тема: Конкурсы, контракты, соглашения при государственно-частном партнёрстве (ГЧП).

Формы государственно-частного партнёрства в строительстве.

Концессии, объекты концессий, концессионные конкурсы, концессионные соглашения.

Тема: Международный опыт проведения конкурсов и составления контрактов.

Принятые процедуры по приобретению строительной продукции в Мировом банке и в Европейском банке реконструкции и развития.

«Краткая форма контракта», «Условия контракта на поставку оборудования, проектирование и строительство.

«Условия контракта «ИПП/под ключ» (Инжиниринг, Прокьюримент, Подряд/Под ключ»).

«Красная книга» Фидик:

«Условия контракта по строительству гражданских технических объектов»

(часть I, часть II).