

СОДЕРЖАНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Самостоятельная работа студентов обеспечивает подготовку студента к текущим аудиторным занятиям. Основными формами самостоятельной работы студентов при изучении дисциплины «Обеспечение проекта» является работа над темами для самостоятельного изучения и подготовка к практическим занятиям. Результаты этой подготовки проявляются в активности студента на занятиях.

СР включает следующие виды работ:

- работа с лекционным материалом, предусматривающая проработку конспекта лекций и учебной литературы;
- поиск и обзор литературы и электронных источников информации по индивидуально заданной проблеме курса;
- выполнение домашнего задания в виде подготовки презентации, доклада по изучаемой теме;
- изучение материала, вынесенного на самостоятельную проработку;
- подготовка к практическим занятиям;
- подготовка к экзамену.

ТЕМЫ И ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ ПРАКТИЧЕСКИМ ЗАНЯТИЯМ

Тема 1. Планирование закупок. Условия поставок в закупках.

1. Базовые понятия системы планирования закупок.
2. Этапы процесса управления закупками в проекте.
3. Входные данные для планирования закупок.
4. Методы и способы планирования закупок.
5. План управление закупками.
6. Описание работы (SOW).
7. Цель и сфера применения INCOTERMS.
8. Условия группы E.
9. Условия группы F.
10. Условия группы C.
11. Условия группы D.

Термины: продукт, цена, закупка, контракт, ходатайство, условия рынка, ограничения, допущения, планирование, управление, проект. критерии, сроки, условия, отправка, доставка, расстояние, вид перевозок, INCOTERMS, FAS, FOB, CPT, CFR, CIF, EXW.

Выполнить:

1. Изучить литературу по теме; систему INCOTERMS.
2. Обосновать выбор типа контракта в зависимости от типа закупок;
3. Назвать входные данные, необходимые для планирования закупок;
4. Пояснить содержание плана управления закупками;
5. Перечислить этапы процесса управления закупками в проекте и указать особенности их реализации;
6. Назвать методы планирования закупок, пояснить роль анализа «сделать или купить» в управлении закупками;
7. Указать, в чем заключается и для чего предназначен этап «Описание работы» (SOW);
8. Перечислите типовые элементы SOW и поясните их содержание;

9. Укажите, какие нормативные документы по закупкам необходимо использовать при оформлении контрактов.
10. Назовите виды цен, формируемых на основе применения INCOTERMS;
11. Укажите цель применения международной системы INCOTERMS;
12. Пояснить, как определяются и что учитывают условия поставок в закупках;
13. Назовите и поясните замечания к правилам применения INCOTERMS;
14. Указать, какие обязательства возлагает на продавца условие EXW;
15. Пояснить, что означает термин FCA – «Франко Перевозчик»;
16. Назвать, Какой вид перевозок регламентируют термины FAS, FOB, CFR, CIF;
17. Раскрыть содержание процесса таможенной очистки, и кто его выполняет согласно условиям группы D.

Литература: [[1](#), [2](#), [3](#), [4](#), [5](#), [6](#)]

Тема 2. Нормативно-методические положения по планированию процессов управления закупками. Документы по закупкам

1. Законодательство в сфере закупок.
2. Типы закупок и выбор процедуры.
3. Подача объявления о проведении закупок.
4. Законодательство ЛНР в сфере экспортно-импортных закупок.
5. Тендерный комитет, типовая структура тендерного комитета.
6. Виды торгов.
7. Акцепт тендерного предложения.
8. Планирование ходатайств.
9. Разработка тендерной документации.
10. Тендерное обеспечение.
11. Тендерные документы.
12. Тендерные спецификации.
13. Перечислить документы тендерного предложения, которое подает Участник.

Термины: закупки, процедуры, торги, приглашения, импорт, экспорт, тендер, комитет, структура, акцепт, характеристика, документы, планирование, ходатайства, тендер, обеспечение, спецификации.

Выполнить:

1. Изучить литературу и действующее законодательство, регулирующее документы в сфере управления закупками;
2. Перечислить законодательные акты по управлению закупками, действующие на территории ЛНР;
3. Пояснить особенности Законодательство ЛНР в сфере экспортно-импортных закупок относительно налога на добавленную стоимость;
4. Дать определение акцепта тендерного предложения и пояснить его содержание;
5. Назвать случаи, в которых процедуры закупки могут быть осуществлены до публикации объявления о торгах;
6. Назвать перечень вопросов для обсуждения до принятия решения по процедуре закупок;
7. Указать условия применения процедуры закупки у одного участника;
8. Пояснить содержание и условия применения процедуры двухступенчатых торгов.
9. Назвать входные данные для планирования ходатайств;

10. Перечислить документы по закупке, которые используются для предложений-ходатайств от предполагаемых продавцов;
11. Назвать принципы реализации процедуры закупки товаров, работ и услуг;
12. Пояснить пункты структуры тендерных документов, за которые отвечает закупочная организация;
13. Дать определение тендерной спецификации и раскрыть ее содержание;
14. Пояснить принципы выбора критериев качества согласно Стандартам ISO;
15. Указать, чем обеспечиваются гарантии выполнения обязательств по тендеру;
16. Назвать случаи, в которых тендерное обеспечение не возвращается заказчиком;
17. Выполненное задание предоставить в форме презентации в программном продукте Power Point с кратким докладом (время доклада не более 5 минут).

Литература: [2, 3]

Тема 3. Раскрытие тендерных предложений по закупкам

1. Предоставление тендерных предложений.
2. Получение тендерных предложений.
3. Раскрытие тендерных предложений.
4. Критерии оценки для ранжирования или нормирования предложений.
5. Входная информация в процессах планирования закупок.
6. Тендерная и классификационная документация.

Термины: предложения, предоставление, получение, раскрытие, критерии, ранжирование, нормирование, информация.

Выполнить:

1. Изучить литературу по теме и документы по тендеру;
2. Пояснить порядок предоставления и содержание тендерной документации;
3. Изложить порядок получения тендерной документации;
4. Назвать объективные и субъективные критерии оценки для ранжирования или нормирования предложений;
5. Раскрыть роль активов организационного процесса в качестве входной информации в процессах планирования закупок;
6. Перечислить ограничения по принятию решений, касающихся поставок;
7. Назвать права участников при подаче конкурсной заявки;
8. Пояснить условия участия в процедуре раскрытия тендерных предложений.

Литература: [1, 2, 3, 4, 5, 6]

Тема 4. Оценивание тендерных предложений по закупкам

1. Порядок оценки тендерных предложений.
2. Методики оценки предложений.
3. Риск при анализе предложений и способы его снижения.
4. Критерии оценки тендерных предложений.
5. Оценка тендера на основе смешанной методики.

Термины: тендер, предложение, оценка, методики, риск, анализ, критерии, предложения, методы снижения.

Выполнить:

1. Изучить литературу по теме;

2. Пояснить порядок учета послепродажного обслуживания в оценке предложений по закупке;
3. Назвать условия расчетов, влияющие на результаты закупки;
4. Уточнить связь эксплуатационных расходов, качественных и функциональных характеристик с условиями закупки;
5. Перечислить и объяснить этапы процедуры оценки ofert;
6. Пояснить преимущества и недостатки методов балльной оценки и расчета величины приведенных затрат;
7. Назвать проекты, по которым применяется оценка тендера на основе смешанной методики;
8. Привести алгоритм совмещения затрат жизненного цикла проекта и технических параметров в оценке предложений по закупкам;
9. Пояснить механизм учета факторов политического риска при закупках.

Литература: [[1](#), [2](#), [3](#), [4](#), [5](#), [6](#)]

Тема 5. Заключение контрактов на оказание услуг

1. Выбор источника (исполнителя).
2. 2. Общая характеристика процесса на оказание услуг.
3. Этапы отбора победителя тендера.
4. Методы выполнения проекта.
5. Анализ резюме и интервьюирование кандидатов.
6. Закупка консультационных услуг.

Термины: источник, исполнитель, услуги, отбор победителей, тендер, метод, проект, резюме, интервью, закупка, консультация.

Выполнить:

1. Изучить литературу по теме;
2. Пояснить взаимосвязь цены и сроков выполнения тендерных предложений;
3. Обосновать возможность применения нескольких методов выбора исполнителя на примере методов ранжирования и независимой оценки;
4. Пояснить отличия близких терминов: контракт, соглашение, субподряд, порядок закупки, меморандум о сотрудничестве;
5. Назовите содержание ссылок-референций, подтверждающих возможности исполнителя;
6. Раскройте содержание 2-го этапа отбора победителя тендера – «спецификация»;
7. Дать характеристики возможных методов выполнения проекта;
8. Пояснить, в чем заключается анализ резюме и интервьюирование кандидатов;
9. Назвать четыре категории услуг консультационных фирм;

Литература: [[1](#), [2](#), [3](#), [4](#), [5](#), [6](#)]

Тема 6. Заключение контрактов на выполнение обязательств

1. Администрирование контракта.
2. Процессы управления проектами.
3. Методы и средства администрирования контракта.
4. Способы обеспечения выполнения обязательств по контрактам.
5. Банковские гарантии.

Термины: контракт, администрирование, методы, средства, обязательства, гарантии, неустойка, право собственности.

Выполнить:

1. Изучить литературу по теме;
2. Перечислить, что включают процессы управления проектами;
3. Пояснить значение термина контргарант;
4. Назвать способы обеспечения исполнения обязательств по контракту;
5. Указать возможные виды неустойки;
6. Привести пример альтернативной неустойки;
7. Раскрыть содержание процесса резервирования права собственности;
8. Перечислить права и обязанности бенефициара;

Литература: [[1](#), [2](#), [3](#), [4](#), [5](#), [6](#)]

Тема 7. Закрытие контракта.

1. Процедура закрытия контракта.
2. Методы оценивания эффективности проведения закупочной деятельности.
3. Показатели оценки закупочной деятельности.
4. Развитие и управление базой поставщиков.
5. Бенчмаркинг.

Термины: процедура, контракт, закрытие, аудит, оценка, закупки, эффективность, рейтинг, поставщики, бенчмаркинг.

Выполнить:

1. Изучить литературу по теме;
2. Перечислить элементы процесса закрытия контракта;
3. Назвать показатели оценки закупочной деятельности;
4. Расшифровать формулу для подсчета рейтинга;
5. Дать определение термина «аудит закупки»;
6. Указать основные показатели оценки закупочной деятельности;
7. Сформулировать требования и рекомендации к созданию системы оценки проекта;
8. Пояснить показатели сравнения, утвержденные CAPS (Центр перспективных исследований закупочной деятельности) для бенчмаркинга.

Литература: [[1](#), [2](#), [3](#), [4](#), [5](#), [6](#)]