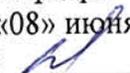


Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Наумова Наталия Александровна
Должность: Ректор
Дата подписания: 24.10.2024 14:21:41
Уникальный программный ключ:
6b5279da4e034bff679172609da316594e89e

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ
Государственное образовательное учреждение высшего образования Московской области
МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ОБЛАСТНОЙ УНИВЕРСИТЕТ
(МГОУ)

Экономический факультет
Кафедра государственных (муниципальных) и корпоративных закупок

УТВЕРЖДЕН
на заседании кафедры
Протокол от «08» июня 2021 г., № 10
И.о. зав. кафедрой  Л.И. Егорова

ФОНД
ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

По учебной дисциплине
Формирование начальной максимальной цены контракта

Направление подготовки
38.03.04 Государственное и муниципальное управление

Профиль:
Управление государственными и муниципальными закупками

Квалификация
Бакалавр

Формы обучения
Очная, очно-заочная

1. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

1.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Код и наименование компетенции	Этапы формирования
ДПК-1 «Способность определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей) с целью обеспечения конкурентной среды на соответствующих рынках товаров, работ, услуг»	1. Работа на учебных занятиях (лекции, практические занятия) 2. Самостоятельная работа (подготовка к практическим занятиям, изучение литературы и нормативного материала, подготовка реферата/презентации, выполнение тестовых заданий)

1.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Оцениваемые компетенции	Уровень сформированности	Этап формирования	Описание показателей	Критерии оценивания	Шкала оценивания
ДПК-4	Пороговый	1. Работа на учебных занятиях (лекции, практические занятия) 2. Самостоятельная работа (подготовка к практическим	Знать: базовые аспекты права, понятие и сущность нормативных актов по заключению и исполнению контрактов с целью эффективного формирования НМЦК; значить основные понятия связанные с формированием начальной максимальной цены контракта для проведения	Опрос Тест Реферат Презентация Зачет	41-60 баллов

		занятиям)	<p>эффективных расчетов</p> <p>Уметь:</p> <p>анализировать правовую информацию;</p> <p>работать с нормативно-правовыми актами, осуществлять анализ закупки для соблюдения принципов контрактной системы и эффективного формирования НМЦК</p> <p>методами и способами расчета начальной максимальной цены контракта</p>		
Продвину	тый	<p>1. Работа на учебных занятиях (лекции, практические занятия)</p> <p>2. Самостоятельная работа (подготовка</p>	<p>Знать:</p> <p>базовые аспекты права, понятие и сущность нормативных актов по заключению и исполнению контрактов с целью эффективного формирования НМЦК;</p> <p>значить основные понятия связанные с формированием начальной максимальной цены контракта</p>	<p>Опрос</p> <p>Тест</p> <p>Реферат</p> <p>Презентация</p> <p>Зачет</p>	61-100 баллов

		к практическим занятиям, подготовка реферата)	для проведения эффективных расчетов Уметь: анализировать правовую информацию; работать с нормативно-правовыми актами, осуществлять анализ закупки для соблюдения принципов контрактной системы и эффективного формирования НМЦК методами и способами расчета начальной максимальной цены контракта Владеть: Навыками расчёта и обоснования начальной максимальной цены контракта		
--	--	---	--	--	--

1.3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Примерный перечень вопросов для практических занятий:

1. Сущность, необходимость и организация оценочной деятельности в рыночной экономике. Объекты и субъекты стоимостной оценки.
2. Цели и принципы оценки стоимости предприятия.
3. Виды стоимости, факторы, влияющие на стоимость: Рыночная стоимость.

4. Виды стоимости отличные от рыночной.
5. Факторы, влияющие на оценку стоимости предприятия.
6. Правовые основы оценки стоимости предприятия, стандарты оценки: Стандарты оценки.
7. Регулирование оценочной деятельности в России.
8. Этапы процесса оценки стоимости предприятия.
9. Информационное обеспечение процесса оценки стоимости предприятия.
10. Учет рисков при оценке.
11. Формирование отчета об определении стоимости.
12. Основные подходы и методы оценки стоимости предприятия (перечислить, указать вкратце суть каждого). Приведены примеры из ФОС
13. Сравнительный подход в оценке стоимости предприятия.
14. Характеристика ценовых мультипликаторов при использовании сравнительного подхода в оценке стоимости предприятия.
15. Метод отраслевых коэффициентов при использовании сравнительного подхода в оценке стоимости предприятия.
16. Применение математических методов в сравнительном подходе.
17. Доходный подход в оценке стоимости предприятия.
18. Учет стоимости денег во времени при использовании доходного подхода.
19. Метод капитализации дохода.
20. Метод дисконтированных денежных потоков. Определение ставок дисконтирования.
21. Прогнозирование дохода в оценке стоимости предприятия.
22. Затратный подход в оценке стоимости предприятия.
23. Метод стоимости чистых активов.
24. Метод ликвидационной стоимости.
25. Оценка стоимости земельного участка.
26. Оценка стоимости зданий и сооружений.
27. Оценка стоимости машин и оборудования.
28. Оценка стоимости нематериальных активов.
29. Оценка финансовых активов (облигаций, акций).
30. Оценка оборотных активов.
31. Оценка стоимости предприятия как действующего субъекта бизнеса.
32. Оценка ликвидационной стоимости предприятия.
33. Оценка стоимости предприятия в целях инвестирования.
34. Оценка стоимости предприятия в целях реструктуризации.
35. Взаимосвязь оценки с налогообложением предприятия.
36. Выведение итоговой величины стоимости предприятия. Сущность и необходимость выведения итоговой величины стоимости предприятия. Этапы выведения итоговой величины стоимости предприятия.
37. Согласование результатов: Сущность согласования результатов оценки. Метод

определения весовых коэффициентов при согласовании оценки.

38. Отчет об оценке стоимости предприятия. Требования к содержанию отчета. Характеристика основных разделов отчёта.

39. Стоимость предприятия как целевая функция управления: связь стоимости предприятия с основными показателями.

40. Значение стоимости для акционеров.

41. Менеджер, ориентированный на стоимость.

42. Фундаментальные принципы управления стоимостью.

43. Создание стоимости предприятия: целевые установки и нормативы.

44. Управление корпоративным портфелем.

45. Факторы создания стоимости и направлений повышения стоимости.

46. Создание и управление стоимостью предприятия с учетом стратегии предприятия.

Примерные тестовые задания

Вариант №1

1. Если заказчик по различным причинам отменил определение подрядчика, поставщика или исполнителя, обязан ли он выплачивать компенсацию потенциальным исполнителям, подавшим заявки?

да, обязан оплатить все убытки, не только реальные, но и потенциальные

нет, он не обязан компенсировать ничего

да. Если потенциальный исполнитель понес убытки, заказчик обязан их компенсировать

2. Сколько контрактов в течение года до момента участия в аукционе или конкурсе должен выполнить поставщик, чтобы считаться благонадежным?

2 и более

3 и более

4 и более

3. В каком случае исполнитель обязан подтвердить свою благонадежность, если речь идет о поставке медикаментов для скоропомощной деятельности?

если предлагаемая сумма контракта на 20% ниже стартовой

если предлагаемая сумма контракта на 25% ниже стартовой

если предлагаемая сумма контракта на 10% ниже стартовой

4. В каких случаях заказчик, предполагающий закупку товаров или услуг на аукционах, обязан создавать контрактную службу?

при проведении любых аукционов и конкурсов

если суммарная стоимость контрактов превышает 10 миллионов рублей

если суммарная стоимость заказов превышает 100 миллионов рублей

5. Обязательно ли контрактную службу выделять в отдельное структурное подразделение со своим штатным расписанием, руководством и рядовым персоналом?

да

нет

законодательных требований нет

6. В каких случаях для заказчика, желающего закупать товары или услуги, обязательным считается назначение конкурсного управляющего?

предполагаемая сумма закупок не превышает 10 миллионов рублей и нет контрактной службы

предполагаемая сумма закупок превышает 100 миллионов рублей

предполагаемая сумма закупок не превышает 100 миллионов рублей, и не создана контрактная служба

7. Обязана ли контрактная служба заказчика проводить консультации с потенциальными исполнителями заказа?

нет, это не входит в ее полномочия

нет, это запрещено законом

да, если этого требует специфика закупаемого товара или услуги

8. Каким требованиям должен соответствовать контрактный управляющий или сотрудники, принятые на работу в контрактную службу?

никакие особые требования законодательно не выдвигаются

управляющий должен иметь высшее образование или дополнительное в сфере закупок
заказчик вправе самостоятельно определять условия приема на работу контрактного управляющего

9. В каких случаях заказчик обязан создавать конкурсную комиссию для проведения аукционных торгов, конкурса, открытого или закрытого аукциона?

во всех, когда планируется проведение аукциона или конкурса на закупку товаров или услуг на свое усмотрение

во всех, за исключением закупки товаров или материалов у единственного поставщика

10. Регламентируется ли законодательно количество участников, необходимых для создания заказчиком аукционной комиссии?

нет. Заказчик вправе создавать комиссию из любого количества человек

да. Число членов законодательно регламентировано и закреплено. Заказчик не может включить в комиссию ни большее, ни меньшее количество человек

в законе прописано только минимальное количество человек. Заказчик вправе увеличить количество членов комиссии

Вариант №2

1. Может ли с участников электронных аукционов взиматься плата за подтверждения их участия на электронных площадках?

По желанию операторов электронных площадок

Может

Не может

2. Должны ли заказчики выдавать расписки, подтверждающие получение заявки на участие в запросах котировок?

Должны выдавать, если этого потребует непосредственно сам участник запроса контроля

Должны выдавать каждому из участников запроса контроля

Не должны выдавать

3. Могут ли операторы связи отказать в оказании услуги связи, если того требует оборона и безопасность гос-вы?

Не могут

Могут

Могут по желанию

4. На начальную стоимость энергосервисных контрактов влияет?

Плановые издержки заказчиков на поставку энергетических резервов за прошедший год

Фактические издержки заказчиков на поставку энергетических резервов за прошедший год

Кассовые издержки заказчиков на поставку энергетических резервов за прошедший год

5. Кто устанавливает список требований к исполнению энергосервисных контрактов?

Местная администрация

Правительство РФ

Высший исполнительный орган гос. власти субъекта РФ

6. Если заказчик односторонне отказался в исполнении договора, то когда он должен уведомить об этом исполнителя?

В течение трех трудовых дней с момента одностороннего расторжения

В течение двух трудовых дней с момента одностороннего расторжения

В течение одного трудового дня с момента одностороннего расторжения

7. У банковских гарантий срок действия должен быть больше срока действия контрактов на ...
месяц?

1

4

6

8. Орган, занимающийся внутренним государственным /муниципальным/ контролем, контролирует?

Своевременность, полноту и достоверность отражения в отчетной документации поставленных товаров, выполненных работ или оказанных услуг

Соответствие поставленных товаров, выполненных работ или оказанных услуг положениям договора

Оба варианта верны

9. Обладает ли электронный документ, содержащий квалифицированную электронную подпись, такой же силой как бумажный документ, содержащий собственноручную подпись?

Обладает, кроме тех случаев, когда федеральный закон требует только бумажный документ

Обладает

Не обладает

10. Создание контрактных служб обязательно для заказчиков, чей план-график совокупного годового объема закупок больше?

Ста млн руб.

Пятидесяти млн руб.

Десяти млн руб.

Примерный перечень рефератов/ презентаций

1. Мировой опыт государственных закупок. Понятия и термины, применяющиеся в российской и международной системе закупок для государственных и муниципальных нужд.

2. Информационные ресурсы управления закупками. Электронные системы как инструмент приема-передачи и доведения информации. Электронные формы проведения торгов.

3. Реестр недобросовестных поставщиков. Реестры контрактов, заключенных по итогам размещения заказов.

4. Цели, задачи и принципы контрактной системы. Контрактная система в контексте социальных, экономических и политических процессов в Российской Федерации.

5. Структура и иерархия нормативных правовых актов сферы закупок.

6. Федеральный закон №44-ФЗ – центральный нормативный правовой акт в сфере закупок для государственных и муниципальных нужд. Иные законы, регламентирующие государственные и муниципальные закупки.

7. Подзаконные акты о размещении заказов и документы органов исполнительной власти, разъясняющие применение закона (Постановления Правительства РФ, письма

Минэкономразвития, Федерального казначейства и ФАС).

8. Сфера регулирования контрактной системы. Способы закупок в контрактной системе.
9. Правила выбора способов закупок.
10. Сроки, применяемые при осуществлении закупок.
11. Правовой статус государственных и муниципальных заказчиков, уполномоченных органов, контрактных управляющих в сфере закупок. Порядок создания и компетенции комиссий по размещению заказов. Виды комиссий.
12. Участники размещения заказов. Специальные субъекты закупок.
13. Международные правовые нормы закупок: типовой закон ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и услуг.

Примерный перечень вопросов к зачету

1. Правовое регулирование определения и обоснования Н(М)ЦК
2. Основные положения определения и обоснования Н(М)ЦК
3. Алгоритм действий заказчика при определении и обосновании Н(М)ЦК
4. Выбор метода обоснования Н(М)ЦК в стандартных ситуациях
5. Особенности применения отдельных методов
6. Особенности определения Н(М)ЦК методом сопоставимых рыночных цен
7. (анализа рынка)
8. Случаи и порядок применения метода
9. Получение ценовой информации
10. Информация, полученная по запросу заказчика
11. Информация, полученная из реестра контрактов, заключенных
12. заказчиками, размещенного в ЕИС
13. Поиск общедоступной ценовой информации
14. Особенности применения нормативного метода
15. Особенности применения тарифного метода
16. Особенности применения проектно-сметного метода
17. Особенности применения затратного метода
18. Особенности применения иного метода
19. Особенности определения Н(М)ЦК при закупке отдельных видов, групп товаров,
20. работ, услуг
21. Приобретение жилых помещений, отнесенных к стандартному жилью
22. Перевозка пассажиров и багажа наземным транспортом
23. Особенности определения Н(М)ЦК при закупке отдельных товаров в медицине
24. Административная ответственность за нарушения, связанные с
25. обоснованием Н(М)ЦК
26. Типовые нарушения, допускаемых заказчиками при обосновании Н(М)ЦК

Судебная и административная практика

1.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Основными формами текущего контроля являются опрос, тест, реферат, презентация, Зачет в 6 семестре.

В промежуточную аттестацию включаются как теоретические вопросы, так и практические задания.

Соотношение вида работ и количества баллов в рамках процедуры оценивания

Вид работы	количество баллов
Посещаемость	до 10 баллов
Опрос	до 10 баллов
Презентация	до 15 баллов
Тест	до 15 баллов
Реферат	до 20 баллов
Зачет	до 30 баллов

1.4.1. Написание *теста* оценивается по шкале от 0 до 15 баллов. Освоение компетенций зависит от результата написания теста: 13-15 баллов (80-100% правильных ответов) - компетенции считаются освоенными на высоком уровне (оценка отлично); 10-12 баллов (70-75 % правильных ответов) - компетенции считаются освоенными на базовом уровне (оценка хорошо); 7-9 баллов (50-65 % правильных ответов) - компетенции считаются освоенными на удовлетворительном уровне (оценка удовлетворительно); 0-3 баллов (менее 50 % правильных ответов) - компетенции считаются не освоенными (оценка неудовлетворительно).

1.4.2. Написание *реферата* оценивается по шкале от 0 до 20 баллов. Освоение компетенций зависит от результата написания *реферата*: 17-20 баллов - компетенции считаются освоенными на продвинутом уровне (оценка отлично); 13-17 баллов - компетенции считаются освоенными на базовом уровне (оценка хорошо); 8-12 баллов - компетенции считаются освоенными на удовлетворительном уровне (оценка удовлетворительно); 0-7 баллов - компетенции считаются не освоенными (оценка неудовлетворительно).

Критерии оценивания	Интервал оценивания
1. Степень раскрытия темы	0-4
2. Личный вклад автора	0-3
3. Структурированность материала	0-2
4. Постраничные ссылки	0-2
5. Объем и качество используемых источников	0-2
6. Оформление текста и грамотность речи	0-3
7. Защита <i>реферата</i>	0-4

1.4.3 *Опрос* оценивается от 0 до 10 баллов. Освоение компетенций зависит от результата написания *опроса*: 9-10 баллов - компетенции считаются освоенными на высоком уровне (оценка отлично); 6-8 баллов - компетенции считаются освоенными на базовом уровне (оценка хорошо); 3-5 баллов - компетенции считаются освоенными на удовлетворительном уровне (оценка удовлетворительно); 0-2 баллов - компетенции считаются не освоенными (оценка неудовлетворительно).

Критерии оценивания	Интервал оценивания
1. Самостоятельно и аргументировано делать анализ, обобщать, выводы	0-2
2. Самостоятельно, уверенно и безошибочно применяет полученные знания в решении проблем на творческом уровне	0-2
3. Умеет составить полный и правильный ответ на основе изученного материала; выделять главные положения, самостоятельно подтверждать ответ конкретными примерами, фактами	0-3
4. Понимание сущности рассматриваемых понятий, явлений и	0-3

закономерностей, теорий, взаимосвязей	
---------------------------------------	--

1.4.4 Выполнение *презентации* оценивается по шкале от 0 до 15 баллов. Освоение компетенций зависит от результата написания *презентации*: 9-15 баллов - компетенции считаются освоенными на высоком уровне (оценка отлично); 6-8 баллов - компетенции считаются освоенными на продвинутом уровне (оценка отлично); 3-5 баллов - компетенции считаются освоенными на базовом уровне (оценка хорошо); 1-2 баллов - компетенции считаются освоенными на удовлетворительном уровне (оценка удовлетворительно); 0-1 баллов - компетенции считаются не освоенными (оценка неудовлетворительно).

Критерии оценивания	Интервал оценивания
1. Степень раскрытия темы	0-3
2. Личный вклад автора	0-3
3. Структурированность материала	0-2
4. Постраничные ссылки	0-2
5. Объем и качество используемых источников	0-3
6. Оформление текста и грамотность речи	0-3
7. Защита презентации	0-3

1.4.5. Шкала оценки посещаемости:

посещаемость, %	100	90	80	70	60	50	40	30	20	10	0
в баллах	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	0

1.4.6 Шкала оценивания *Зачета*

Критерии оценивания	Интервал оценивания
студент быстро и самостоятельно готовится к ответу; при ответе полностью раскрывает сущность поставленного вопроса; способен проиллюстрировать свой ответ конкретными примерами; демонстрирует понимание проблемы и высокий уровень ориентировки в ней; формулирует свой ответ самостоятельно, используя лист с письменным вариантом ответа лишь как опору, структурирующую ход рассуждения	21-30
студент самостоятельно готовится к ответу; при ответе раскрывает основную сущность поставленного вопроса; демонстрирует понимание проблемы и достаточный уровень ориентировки в ней, при этом затрудняется в приведении конкретных примеров.	13-20
студент готовится к ответу, прибегая к некоторой помощи; при ответе не в полном объеме раскрывает сущность поставленного вопроса, однако, при этом, демонстрирует понимание проблемы.	6-12
студент испытывает выраженные затруднения при подготовке к ответу, пытается воспользоваться недопустимыми видами помощи; при ответе не раскрывает сущность поставленного вопроса; не ориентируется в рассматриваемой проблеме; оказываемая стимулирующая помощь и задаваемые уточняющие вопросы не способствуют более продуктивному	0-5

ответу студента.	
------------------	--

Неудовлетворительной сдачей *Зачета* считается экзаменационная составляющая менее или равная 10 баллам (при максимальном количестве баллов, отведенных на *Зачет* 30). При неудовлетворительной сдаче *Зачета* (менее или равно 10 баллам) или неявке по неуважительной причине на *Зачет* экзаменационная составляющая приравнивается к нулю (0). В этом случае студент в установленном в Университете порядке обязан пересдать *Зачет*.

2.4. При пересдаче *Зачета* используется следующее правило для формирования рейтинговой оценки:

- 1-я пересдача – фактическая рейтинговая оценка, полученная студентом за ответ, минус 10 баллов;
- 2-я пересдача – фактическая рейтинговая оценка, полученная студентом за ответ, минус 20 баллов.

Уровень сформированности компетенций оценивается в соответствии с Таблицей 1..

Таблица 1

№ п/п	Ф ИО	Сумма баллов, набранных в семестре						ИТОГ О 100 баллов
		Посещаем ость до 10 баллов	Опрос до 10 баллов	Презент ация до 15 баллов	Тест до 15 баллов	Реферат до 20 баллов	Зачет до 30 баллов	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1								