Moscow
Business School
Leadership Energy

Технический заказчик в строительстве. Ключевое звено инвестиционного проекта

Формат обучения: Очно | Онлайн

Срок обучения: 2 дня

Время проведения: ежедневно с 10:00 до 17:30

Дата начала: 08.12.2025

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

Программа обучения

День 1

Инвестиционно-строительный инжиниринг

- Формы реализации функций заказчика:

  - Застройщик
  - Государственный заказчик
  - Управляющая компания
  - Инжиниринговая фирма
  - Технический заказчик

- Градостроительный Кодекс РФ о Застройщике и Техническом Заказчике

- Организация деятельности Застройщика в области:

- Предпроектной и проектной подготовки строительства
- Экспертизы проектной документации (государственная и негосударственная)
- Порядок выдачи, внесение изменений и досрочное прекращение действия разрешения на строительство
- Случаи строительства, реконструкции объектов капитального строительства без Разрешения
- Организации и финансирования строительства
- Надзора за строительством
- Приемки в эксплуатацию законченного строительством объекта

Классификация инвестиционно-строительных проектов

- По способу выбора исполнителя
- По объему ответственности
- По способу определения цены

Контрактные технологии

- По бизнес-модели девелопмента
- По участию заказчика
- По источникам финансирования: при бюджетном финансировании строительства, при реализации коммерческих проектов

Обзор стандартов управления проектами

- Эволюция моделей управления проектами. От классических стандартов Управления проектами (PMBoK , PRINCE 2 , P2M, ГОСТ Р 54869-2011) до современных успешных практик.
- Определение целей и критериев успешности проекта
- Разработка корпоративного регламента управления проектами

Создание Службы Технического Заказчика

- Организационные структуры проекта.
- Порядок организации Службы Технического Заказчика. Требования к компетенциям специалистов.
- Затраты на содержание службы Технического заказчика
- Формирование команды проекта. Создание матрицы взаимодействия

Практикумы:

- Кейс «Разработка матрицы ответственности проектной команды»
- Кейс «Разработка корпоративного регламента управления проектами»

День 2

Договорная работа и организация взаимодействия основных участников проекта

- Основные виды договоров в практике управления проектами Законодательное регулирование подрядных отношений.
- Гражданский кодекс РФ. Императивные и диспозитивные нормы права
- Основные статьи ГК РФ, регулирующие подрядные отношения, способы их практического применения.
- Претензионная работа Существенные условия договора подряда.
- Договоры ПИР и СМР: особенности, практические рекомендации.
- Организация единого информационного пространства проекта.
- Деловая переписка, управление коммуникациями проекта
- Управление отношениями с подрядчиками. Штрафные санкции. «Жесткие» переговоры. Подводные камни жестких» переговоров
- Партнерские отношения. Преимущества и возможности
- Виды и Стратегии ведения переговоров. Конфронтация и сотрудничество
- За столом переговоров. Сильные и слабые стороны переговорщиков

- Рекомендации по тактике ведения переговоров

Выбор исполнителей проектно-изыскательских и строительно-монтажных работ. Разработка конкурсной документации

- Реализация рыночных аспектов строительного инжиниринга через конкурсы и торги
- Основные принципы организации и проведения торгов
- Конкурсная документация: требования к составу и содержанию
- Критерии выбора победителя торгов: не всегда, то что дешево — выгодно

Практикум «Регламент проведения конкурса по выбору исполнителя работ»