



**Міністерство освіти і науки України
Національний технічний
університет
«Дніпровська політехніка»**



Кафедра маркетингу

«ЗАТВЕРДЖЕНО»

завідувач кафедри маркетингу

Куваєва Т.В. _____

«14» листопада 2025 року

**РОБОЧА ПРОГРАМА
НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«МАРКЕТИНГ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ»**

Галузь знань	07 Управління та адміністрування
Спеціальність	075 Маркетинг
Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврський)
Статус	Вибіркова
Загальний обсяг	4 кредити ЄКТС (120 годин)
Форма підсумкового контролю	Диференційований залік
Термін викладання	8-й семестр, 15 чверть
Мова викладання	українська

Викладач: доц. Захарченко Ю.В.

Дніпро
НТУ «ДП»
2025

Робоча програма навчальної дисципліни «Маркетинг публічних закупівель» для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 075 Маркетинг / Нац. техн. ун-т. «Дніпровська політехніка», каф. маркетингу. Д.: НТУ «ДП», 2025. 15 с.

Розробниця: Захарченко Юлія Василівна, кандидат педагогічних наук, доцент, доцентка кафедри маркетингу.

Робоча програма регламентує:

- мету дисципліни;
- дисциплінарні результати навчання;
- базові дисципліни (за наявності);
- обсяг і розподіл за формами організації освітнього процесу та видами навчальних занять;
- програму дисципліни (тематичний план за видами навчальних занять);
- алгоритм оцінювання рівня досягнення дисциплінарних результатів навчання (шкали, засоби, процедури та критерії оцінювання);
- інструменти, обладнання та програмне забезпечення;
- рекомендовані джерела інформації.

Робоча програма призначена для реалізації компетентнісного підходу під час планування освітнього процесу, викладання дисципліни, підготовки здобувачів до контрольних заходів, контролю провадження освітньої діяльності, внутрішнього та зовнішнього контролю забезпечення якості вищої освіти, акредитації освітніх програм.

ЗМІСТ

1. МЕТА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ.....	4
2. ОЧІКУВАНІ ДИСЦИПЛІНАРНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ	4
3. БАЗОВІ ДИСЦИПЛІНИ	4
4. ОБСЯГ І РОЗПОДІЛ ЗА ФОРМАМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ ТА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ	4
5. ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ ЗА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ	5
6. ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ	6
6.1. Шкали.....	7
6.2. Засоби та процедури	7
6.3. Критерії	8
7. ІНСТРУМЕНТИ, ОБЛАДНАННЯ ТА ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	12
8. РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ.....	13

1. МЕТА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Мета дисципліни – є формування знань про особливості маркетингової закупівельної діяльності та практичних навичок у застосуванні маркетингового інструментарію при здійсненні закупівель задля підвищення ефективності діяльності та оптимізації витрат при управлінні запасами з урахуванням вимог ринку усіх суб'єктів, охоплених цією діяльністю.

2. ОЧІКУВАНІ ДИСЦИПЛІНАРНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

Шифр ПРН	Дисциплінарні результати навчання (ДРН)
	Зміст
ДРН-01	знати сутність закупівельної діяльності підприємства (установи чи організації) та зміст маркетингу закупівель
ДРН-02	володіти знаннями щодо публічних закупівель
ДРН-03	вміти застосувати інструменти маркетингу в закупівельній діяльності підприємства
ДРН-04	вміти самостійно визначати види, способи та обсяги закупівель
ДРН-05	вміти планувати процес закупівель та розробляти заходи щодо організації системи управління публічними закупівлями
ДРН-06	вміти проводити оцінку та вибір постачальника товарів

3. БАЗОВІ ДИСЦИПЛІНИ

Базовими дисциплінами є освітні компоненти, що вивчалися здобувачами на першому (бакалаврському) рівні вищої освіти, які формують компетентності зі здатності до ініціативності, відповідальності та навичок щодо безпечної діяльності майбутнього профілю роботи.

4. ОБСЯГ І РОЗПОДІЛ ЗА ФОРМАМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ ТА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ

Вид навчальних занять	Розподіл за формами навчання, години					
	денна			заочна		
	обсяг	аудиторні заняття	самостійна робота	обсяг	аудиторні заняття	самостійна робота
лекційні	60	24	36	60	6	54
практичні	60	24	36	60	4	56
контрольні заходи	-	-	-	-	-	-
РАЗОМ	120	48	72	120	10	110

5. ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ ЗА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ

Шифри ДРН	Види та тематика навчальних занять	Обсяг складових, години
	ЛЕКЦІЇ	60
ДРН-01 ДРН-05	Тема 1. Взаємодія маркетингу та закупівель при управлінні запасами.	8
	1.1. Процес та правила управління складськими та вільними запасами. Нормативний та плановий рівень запасів.	
	1.2. Поняття та суть маркетингової закупівельної діяльності та елементи її системи.	
	1.3. Управління та основні стратегії закупівельної діяльності.	
	1.4. Цільова орієнтація маркетингу закупівель. Технології управління закупівлями: «just in time» и «TQM - Total Quality Management».	
ДРН-01 ДРН-05	Тема 2. Характеристика категорій товарів та закупівельних організацій.	6
	2.1. Поняття та функції товару у маркетингу.	
	2.2. Класифікація та особливості категорій/груп товарів.	
	2.3. Закупівлі організаціями як покупцями.	
	2.4. Маркетингова діяльність закупівельних центрів.	
ДРН-01 ДРН-03 ДРН-04	Тема 3. Маркетинг закупівельних операцій.	8
	3.1. Сутність та основа закупівельних операцій.	
	3.2. Закупівля товарів на оптових ярмарках-виставках.	
	3.3. Особливості закупівель на дрібнооптових магазинах-складах.	
	3.4. Тендерні закупівлі.	
	3.5. Закупівля товарів на біржах.	
ДРН-01 ДРН-03 ДРН-04 ДРН-06	Тема 4. Маркетинг у галузі закупівлі промислових товарів.	6
	4.1. Специфіка маркетингу закупівлі промислових товарів.	
	4.2. Процес прийняття рішення про закупівлі товарів промислового призначення.	
	4.3. Вибір постачальника товарів промислового призначення.	
ДРН-03 ДРН-04	Тема 5. Оптова торгівля в маркетинговій діяльності закупівель.	8
	5.1. Оптова торгівля та оптові закупівлі: суть, призначення, організація.	
	5.2. Класифікація груп оптової торгівлі та торгових об'єктів у сфері оптової торгівлі.	
	5.3. Форми та види оптової торгівлі, вибір джерела закупівель.	
	5.4. Маркетингові рішення щодо оптової торгівлі.	
ДРН-02	Тема 6. Публічні закупівлі: система державного регулювання і контролю.	8

ДРН-04	6.1. Законодавчо-правова та інституційна основа адміністративного інституту публічних закупівель.	
	6.2. Система державного регулювання та контролю в сфері публічних закупівель.	
	6.3. Принципи публічних закупівель.	
	6.4. Правове регулювання укладення договорів у сфері публічних закупівель.	
	6.5. «Зелені» й соціально відповідальні закупівлі держави	
ДРН-02 ДРН-03 ДРН-04	Тема 7. Типи та процедури закупівлі товарів, послуг, робіт. 7.1. Типи закупівель та організація їх проведення. 7.2. Особливості організації процедури «українських» та «європейських» відкритих торгів. 7.3. Процедура торгів з обмеженою участю. 7.4. Конкурентний діалог. 7.5. Переговорна процедура закупівлі.	8
ДРН-03 ДРН-04 ДРН-05	Тема 8. Маркетингові рішення в системі закупівель. 8.1. Основні принципи планування потреби. Матриця закупівельних стратегій. Річний план закупівель. 8.2. Визначення ціни на потребу в закупівлі товарів для забезпечення діяльності, виконання робіт. 8.3. Алгоритм надання технічних завдань для закупівлі товарів/послуг. 8.4. Ключові показники ефективності закупівель: КРІ для закупників та оборотність запасів. 8.5. Комплаєнс у закупівлях	8
	ПРАКТИЧНІ ЗАНЯТТЯ	60
ДРН-01 ДРН-02 ДРН-03 ДРН-04 ДРН-05 ДРН-06	Тема 1. Взаємодія маркетингу та закупівель при управлінні запасами. Тема 2. Характеристика категорій товарів та закупівельних організацій. Тема 3. Маркетинг закупівельних операцій. Тема 4. Маркетинг у галузі закупівлі промислових товарів. Тема 5. Оптова торгівля в маркетинговій діяльності закупівель. Тема 6. Публічні закупівлі: система державного регулювання і контролю. Тема 7. Типи та процедури закупівлі товарів, послуг, робіт. Тема 8. Маркетингові рішення в системі закупівель.	6 8 8 6 8 8 8 8
РАЗОМ		120

6. СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ ТА ВИМОГИ

Оцінювання досягнень здобувачів здійснюється за допомогою прозорих процедур, що ґрунтуються на об'єктивних критеріях відповідно до Положення університету «Про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти», https://www.nmu.org.ua/ua/content/activity/us_documents/Regulations_on_evaluation

n_of_educational_results.pdf. Досягнутий рівень компетентностей відносно очікуваних, що ідентифікований під час контрольних заходів, відображає реальний результат навчання здобувача за дисципліною.

6.1. Шкали

Оцінювання навчальних досягнень здобувачів НТУ «ДП» здійснюється за рейтинговою (100-бальною) та інституційною шкалами. Остання необхідна (за офіційною відсутністю національної шкали) для конвертації (переведення) оцінок мобільних здобувачів.

Шкали оцінювання навчальних досягнень здобувачів НТУ «ДП»

Рейтингова	Інституційна
90...100	відмінно / Excellent
74...89	добре / Good
60...73	задовільно / Satisfactory
0...59	незадовільно / Fail

Кредити навчальної дисципліни зараховуються, якщо здобувач отримав підсумкову оцінку не менше 60-ти балів. Нижча оцінка вважається академічною заборгованістю, що підлягає ліквідації.

6.2. Засоби та процедури

Зміст засобів діагностики спрямовано на контроль рівня сформованості знань, умінь/навичок, комунікації, відповідальності і автономії здобувачів за вимогами НРК до 6-го кваліфікаційного рівня під час демонстрації регламентованих робочою програмою результатів навчання.

Здобувачі на контрольних заходах мають виконувати завдання, орієнтовані на демонстрацію дисциплінарних результатів навчання.

Засоби діагностики, що надаються здобувачам на контрольних заходах у вигляді завдань для поточного та підсумкового контролю, формуються шляхом конкретизації вихідних даних та способу демонстрації дисциплінарних результатів навчання.

Засоби діагностики (контрольні завдання) для поточного та підсумкового контролю дисципліни затверджуються кафедрою.

Види засобів діагностики та процедур оцінювання для поточного та підсумкового контролю дисципліни подано нижче.

Засоби діагностики та процедури оцінювання

ПОТОЧНИЙ КОНТРОЛЬ			ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ	
навчальне заняття	засоби діагностики	процедури	засоби діагностики	процедури
лекції	контрольні завдання за кожною темою	виконання завдання під час контрольних заходів	комплексна контрольна робота (ККР)	визначення сумарного результату поточних контролів
практичні	контрольні завдання за кожною темою	виконання завдань під час практичних занять та самостійної роботи		виконання ККР під час заліку за бажанням студента

Під час поточного контролю лекційні заняття оцінюються шляхом визначення якості виконання контрольних конкретизованих завдань. Практичні заняття оцінюються якістю виконання практичних завдань.

Якщо зміст певного виду занять підпорядковано декільком складовим опису кваліфікаційного рівня за НРК, то інтегральне значення оцінки може визначатися з урахуванням вагових коефіцієнтів, що встановлюються викладачем.

За наявності рівня результатів поточних контролів з усіх видів навчальних занять не менше 60 балів, підсумковий контроль здійснюється без участі здобувача шляхом визначення середньозваженого значення поточних оцінок.

Незалежно від результатів поточного контролю кожен здобувач під час заліку має право виконувати ККР, яка містить завдання, що охоплюють ключові дисциплінарні результати навчання.

Кількість конкретизованих завдань ККР повинна відповідати відведеному часу на виконання. Кількість варіантів ККР має забезпечити індивідуалізацію завдання.

Значення оцінки за виконання ККР визначається середньою оцінкою складових (конкретизованих завдань) і є остаточним.

Інтегральне значення оцінки виконання ККР може визначатися з урахуванням вагових коефіцієнтів, що встановлюється кафедрою для кожної складової опису кваліфікаційного рівня за НРК.

6.3 Критерії

Реальні результати навчання студента ідентифікуються та вимірюються відносно очікуваних під час контрольних заходів за допомогою критеріїв, що описують дії студента для демонстрації досягнення результатів навчання.

Для оцінювання виконання контрольних завдань під час поточного контролю лекційних і практичних занять в якості критерія використовується коефіцієнт засвоєння, що автоматично адаптує показник оцінки до рейтингової шкали:

$$O_i = 100 a/m,$$

де a – число правильних відповідей або виконаних суттєвих операцій відповідно до еталону рішення; m – загальна кількість запитань або суттєвих операцій еталону.

Індивідуальні завдання та комплексні контрольні роботи оцінюються експертно за допомогою критеріїв, що характеризують співвідношення вимог до рівня компетентностей і показників оцінки за рейтинговою шкалою.

Зміст критеріїв спирається на компетентнісні характеристики, визначені НРК для першого (бакалаврського) рівня вищої освіти (подано нижче).

Загальні критерії досягнення результатів навчання для 6-го кваліфікаційного рівня за НРК

Опис кваліфікаційного рівня	Вимоги до знань, умінь/навичок, комунікації, відповідальності і автономії	Показник оцінки
Знання		
♦ концептуальні наукові та практичні знання, критичне осмислення теорій,	Відповідь відмінна – правильна, обґрунтована, осмислена. Характеризує наявність: - концептуальних знань; - високого ступеню володіння станом питання;	95-100

Опис кваліфікаційного рівня	Вимоги до знань, умінь/навичок, комунікації, відповідальності і автономії	Показник оцінки
принципів, методів і понять у сфері професійної діяльності та/або навчання	- критичного осмислення основних теорій, принципів, методів і понять у навчанні та професійній діяльності	
	Відповідь містить негрубі помилки або описки	90-94
	Відповідь правильна, але має певні неточності	85-89
	Відповідь правильна, але має певні неточності й недостатньо обґрунтована	80-84
	Відповідь правильна, але має певні неточності, недостатньо обґрунтована та осмислена	74-79
	Відповідь фрагментарна	70-73
	Відповідь демонструє нечіткі уявлення студента про об'єкт вивчення	65-69
	Рівень знань мінімально задовільний	60-64
	Рівень знань незадовільний	<60
Уміння/навички		
♦ поглиблені когнітивні та практичні уміння/навички, майстерність та інноваційність на рівні, необхідному для розв'язання складних спеціалізованих задач і практичних проблем у сфері професійної діяльності або навчання	Відповідь характеризує уміння: - виявляти проблеми; - формулювати гіпотези; - розв'язувати проблеми; - обирати адекватні методи та інструментальні засоби; - збирати та логічно й зрозуміло інтерпретувати інформацію; - використовувати інноваційні підходи до розв'язання завдання	95-100
	Відповідь характеризує уміння/навички застосовувати знання в практичній діяльності з негрубими помилками	90-94
	Відповідь характеризує уміння/навички застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації однієї вимоги	85-89
	Відповідь характеризує уміння/навички застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації двох вимог	80-84
	Відповідь характеризує уміння/навички застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації трьох вимог	74-79
	Відповідь характеризує уміння/навички застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації чотирьох вимог	70-73
	Відповідь характеризує уміння/навички застосовувати знання в практичній діяльності при виконанні завдань за зразком	65-69
	Відповідь характеризує уміння/навички застосовувати знання при виконанні завдань за зразком, але з неточностями	60-64
	рівень умінь/навичок незадовільний	<60
Комунікація		

Опис кваліфікаційного рівня	Вимоги до знань, умінь/навичок, комунікації, відповідальності і автономії	Показник оцінки
♦ донесення до фахівців і нефахівців інформації, ідей, проблем, рішень, власного досвіду та аргументації; ♦ збір, інтерпретація та застосування даних; ♦ спілкування з професійних питань, у тому числі іноземною мовою, усно та письмово	Вільне володіння проблематикою галузі. Зрозумілість відповіді (доповіді). Мова: - правильна; - чиста; - ясна; - точна; - логічна; - виразна; - лаконічна. Комунікаційна стратегія: - послідовний і несуперечливий розвиток думки; - наявність логічних власних суджень; - доречна аргументації та її відповідність відстоюваним положенням; - правильна структура відповіді (доповіді); - правильність відповідей на запитання; - доречна техніка відповідей на запитання; - здатність робити висновки та формулювати пропозиції	95-100
	Достатнє володіння проблематикою галузі з незначними хибами. Достатня зрозумілість відповіді (доповіді) з незначними хибами. Доречна комунікаційна стратегія з незначними хибами	90-94
	Добре володіння проблематикою галузі. Добра зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано три вимоги)	85-89
	Добре володіння проблематикою галузі. Добра зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано чотири вимоги)	80-84
	Добре володіння проблематикою галузі. Добра зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано п'ять вимог)	74-79
	Задовільне володіння проблематикою галузі. Задовільна зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано сім вимог)	70-73
	Часткове володіння проблематикою галузі. Задовільна зрозумілість відповіді (доповіді) та комунікаційна стратегія з хибами (сумарно не реалізовано дев'ять вимог)	65-69
	Фрагментарне володіння проблематикою галузі.	60-64

Опис кваліфікаційного рівня	Вимоги до знань, умінь/навичок, комунікації, відповідальності і автономії	Показник оцінки
	Задовільна зрозумілість відповіді (доповіді) та комунікаційна стратегія з хибамі (сумарно не реалізовано 10 вимог)	
	Рівень комунікації незадовільний	<60
Відповідальність і автономія		
♦ управління складною технічною або професійною діяльністю чи проектами; ♦ спроможність нести відповідальність за вироблення та ухвалення рішень у непередбачуваних робочих та/або навчальних контекстах; ♦ формування суджень, що враховують соціальні, наукові та етичні аспекти; ♦ організація та керівництво професійним розвитком осіб та груп; ♦ здатність продовжувати навчання із значним ступенем автономії	Відмінне володіння компетенціями менеджменту особистості, орієнтованих на: 1) управління комплексними проектами, що передбачає: - дослідницький характер навчальної діяльності, позначена вмінням самостійно оцінювати різноманітні життєві ситуації, явища, факти, виявляти і відстоювати особисту позицію; - здатність до роботи в команді; - контроль власних дій; 2) відповідальність за прийняття рішень в непередбачуваних умовах, що включає: - обґрунтування власних рішень положеннями нормативної бази галузевого та державного рівнів; - самостійність під час виконання поставлених завдань; - ініціативу в обговоренні проблем; - відповідальність за взаємовідносини; 3) відповідальність за професійний розвиток окремих осіб та/або груп осіб, що передбачає: - використання професійно-орієнтованих навичок; - використання доказів із самостійною і правильною аргументацією; - володіння всіма видами навчальної діяльності; 4) здатність до подальшого навчання з високим рівнем автономності, що передбачає: - ступінь володіння фундаментальними знаннями; - самостійність оцінних суджень; - високий рівень сформованості загальнонавчальних умінь і навичок; - самостійний пошук та аналіз джерел інформації	95-100
	Упевнене володіння компетенціями менеджменту особистості (не реалізовано дві вимоги)	90-94
	Добре володіння компетенціями менеджменту особистості (не реалізовано три вимоги)	85-89
	Добре володіння компетенціями менеджменту особистості (не реалізовано чотири вимоги)	80-84
	Добре володіння компетенціями менеджменту особистості (не реалізовано шість вимог)	74-79
	Задовільне володіння компетенціями менеджменту особистості (не реалізовано сім вимог)	70-73
	Задовільне володіння компетенціями менеджменту особистості (не реалізовано вісім вимог)	65-69

Опис кваліфікаційного рівня	Вимоги до знань, умінь/навичок, комунікації, відповідальності і автономії	Показник оцінки
	Рівень відповідальності і автономії фрагментарний	60-64
	Рівень відповідальності і автономії незадовільний	<60

7. ІНСТРУМЕНТИ, ОБЛАДНАННЯ ТА ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

На навчальних заняттях здобувачі повинні мати: гаджети з можливістю підключення до Інтернету; перевірений доступ до застосунків Microsoft Office: Teams, Moodle; Zoom; інстальований на ПК та /або мобільних гаджетах пакет програм Microsoft Office (Word, Excel, Power Point); активований акаунт університетської пошти (student.i.p.@nmu.one) на Office365.

8. РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

1. Безугла Л.С., Демчук Н.І. Маркетинг закупівель: навчальний посібник. Дніпро: Видавець Біла К. О. 2019. 240 с. - URL: <https://dspace.dsau.dp.ua/bitstream/123456789/1709/1/%D0%9C%D0%B0%D1%80%D0%BA%D0%B5%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B3%20%D0%B7%D0%B0%D0%BA%D1%83%D0%BF%D1%96%D0%B2%D0%B5%D0%BB%D1%8C.pdf>
2. Веб-портал Уповноваженого органу – ProZorro. URL: <https://prozorro.gov.ua/>
3. Громадський контроль держзакупівель DOZORRO. – URL: <https://dozorro.org/>
4. Закон України «Про публічні закупівлі» № 922-VIII від 25.12.2015 року (зі змінами). – URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19#Text>
5. Захарченко Ю. Інтеграція ринків електроенергії України та країн ЄС: аналіз сильних та слабких сторін. Трансформація економічних систем та інститутів у нових геостратегічних реаліях: Матеріали XXXVII Міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених та студентів, Дніпро, 25-26 листопада 2024 р. У 2-х томах. Том 2. Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля, 2024. 268 с.; С. 69-72. – URL: <chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/https://duan.edu.ua/wp-content/uploads/2024/11/37th-conference-issue-2.pdf>
6. Захарченко Ю.В. Методичні рекомендації для проведення практичних занять та самостійної роботи з дисципліни «Маркетинг публічних закупівель» для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти фінансово-економічного факультету за спеціальністю 075 «Маркетинг». Дніпро : НТУ «Дніпровська політехніка», 2025. 36 с.
7. Захарченко Ю. *Особливості інструментів маркетингу зелених публічних закупівель в сучасних умовах*. Наукові горизонти ХХІ століття: мультидисциплінарні дослідження [Електронний ресурс] : матеріали Міжнародної наукової конференції, 16-17 травня 2024 р., м. Ужгород / уклад. О.П. Адамчо ; УжНУ, УкрІНТЕІ. – Ужгород ; Київ, 2024. С. 292–295. [Електронний ресурс]. – URL: <https://surl.li/htcqsc>
8. Захарченко Ю.В. *Енергетичний ритейл в Україні: тренди, виклики та перспективи розвитку* / Ю.В. Захарченко, Н.В. Шинкаренко // Економічний вісник НТУ "Дніпровська політехніка". – 2024. – № 4. – С. 111-119. – URL: <https://doi.org/10.33271/ebdut/88>
9. Комплаєнс у закупівлях: інтерактивний відео-урок. - URL: <https://youcontrol.com.ua/academy/course/komplaiens/komplaiens-v-zakupivliakh/>
10. Куваєва Т.В. *Вплив концепції маркетингу 4.0 на функціонування конкурентного ринку електроенергії України* / Т.В. Куваєва, Ю.В. Захарченко // Економічний вісник НТУ "Дніпровська політехніка". - 2022. - №2 (78). – С. 159–170. – URL: https://ev.ntu.org.ua/docs/2022/2/EV20222_159-170.pdf
11. Лист Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Щодо інформаційних джерел та аналітичних інструментів у сфері публічних закупівель» від 25.04.2019 року № 3305-04/17934-03. – URL: <https://surl.li/vwadfi>

12. Лихолат С. М. Маркетингова діяльність замовника у процесі організації публічних закупівель / С. М. Лихолат, М. Р. Верескля, А. О. Мельник // Ефективна економіка. – 2021. – № 12. – С. 1-5. – URL: <http://dspace.lvduvs.edu.ua/bitstream/1234567890/4302/1/%d0%92%d0%b5%d1%80%d0%b5%d1%81%d0%ba%d0%bb%d1%8f%20%d1%81%d1%82%d0%b0%d1%82%d1%82%d1%8f.pdf>
13. Майданчики Prozorro. – URL: <https://prozorro.gov.ua/uk/majdanchiki-prozorro>
14. Малолітнева В. «Зелені» й соціально відповідальні закупівлі держави: посилення публічних начал у правовому регулюванні та нові умови міжнародної конкуренції. Господарське право і процес. 2021. № 3. С.99-107. – URL: <http://pgp-journal.kiev.ua/archive/2021/3/17.pdf>
15. Наказ Міністерства економіки України від 06 грудня № 27593 “Про затвердження примірної тендерної документації”. – URL: <https://surli.cc/kzmrpz>
16. Офіційний сайт ДП «Гарантований покупець». – URL: <https://www.gpee.com.ua/contacts>
17. Офіційний сайт Міністерства економіки, довкілля та сільського господарства України - уповноваженого органу у сфері публічних закупівель (Prozorro) . – URL: <https://surl.li/soeztb>
18. Попко О.В. Теоретико-методологічні підходи до визначення сутності маркетингу закупівель промислового підприємства / О.В. Попко, О.Є. Слінецький, Н.Є. Кузьо // Економіка та суспільство. - 2023. - №57. – С. 159–170. – URL: <https://surl.li/xfbxzn>
19. Порядок функціонування електронної системи закупівель та проведення авторизації електронних майданчиків, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 24.10.2016р. №166. – URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/166-2016-%D0%BF#Text>
20. Правила ІНКОТЕРМС: таблиця-підказка. – URL: <https://balance.ua/news/post/pravila-inkotermstabllica-podskazka>
21. Про Стратегію реформування публічних закупівель («дорожню карту»), затверджену розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24.02.2016 року № 175-р. – URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/175-2016-%D1%80#Text>
22. Про схвалення Стратегії реформування системи публічних закупівель на 2024-2026 роки та затвердженням операційного плану її реалізації у 2024-2025 роках, затверджену розпорядження Кабінету Міністрів України; Стратегія, План від 02.02.2024 № 76-р. – URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/76-2024-%D1%80#Text>
23. Штучний інтелект у закупівлях. Від даних до стратегії. 2024. – URL: <https://k-house.in.ua/shtuchnyj-intelekt-u-zakupivlyah-vid-danyh-do-strategiyi/>
24. BI Prozorro: аналітичний інструмент для аналізу цін товарів у Prozorro Market. – URL: <https://bi.prozorro.org/hub/>
25. Chaika D.A. *Studying the impact of greenwashing on green procurement.* / D.A. Chaika, Y.V. Zakharchenko // Majesty of Marketing: Materials of the International conference for the students and junior research staff. – Dnipro, Dnipro

University of Technology, 2022. – p. 24–26. – URL: <chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/https://mk.nmu.org.ua/ua/source/%D0%97%D0%B1%D1%96%D1%80%D0%BA%D0%B0%20Majesty%20of%20Marketing%202022.pdf>

26. Delta eSourcing, What is the Procurement Cycle? – URL <https://www.delta-esourcing.com/resources/etendering-blog/what-is-the-procurement-cycle/>

27. Directive (EU) 2022/2464 of the European Parliament and of the Council of 14 December 2022 amending Regulation (EU) No 537/2014, Directive 2004/109/EC, Directive 2006/43/EC and Directive 2013/34/EU, as regards corporate sustainability reporting. – URL: <https://eur-lex.europa.eu/eli/dir/2022/2464>

28. How oil and gas companies can secure supply-chain resilience. (2023). McKinsey Global Institute. mckinsey.com. – URL: <https://surli.cc/nwjeun>

29. How medtech companies can create value via inventory optimization. (2025). McKinsey Global Institute. mckinsey.com. – URL: <https://surl.li/ogzioc>

30. Prozorro Інфобокс: інформаційний ресурс. – URL: <https://infobox.prozorro.org/>

31. Prozorro Market. Ефективні закупівлі. – URL: <https://prozorro.gov.ua/ProzorroMarket>

32. Procurement KPI Dashboard Excel Template. – URL: <https://www.someka.net/products/procurement-kpi-dashboard-excel-template/>

33. Toteva E. Green taxonomy in Ukraine. UNDP Ukraine & UNEP. 2022. – URL: <https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/2022-08/UNDP-UA-green-taxonomy-report-ENG.pdf>

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

**«Маркетинг публічних закупівель»
для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
спеціальності 075 Маркетинг**

Розробниця:
Юлія Василівна Захарченко

В редакції авторки

Підготовлено до виходу в світ
у Національному технічному університеті
«Дніпровська політехніка».
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру ДК № 1842
49005, м. Дніпро, просп. Д. Яворницького, 19