

Кафедра маркетингу

«ЗАТВЕРДЖЕНО»

завідувач кафедри маркетингу

Касян С.Я.

«15» листопада 2022 року

РОБОЧА ПРОГРАМА
НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«МАРКЕТИНГ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ»

Галузь знань	05 Соціальні та поведінкові науки 07 Управління та адміністрування 29 Міжнародні відносини
Спеціальність	051 Економіка, 071 Облік і оподаткування, 072 Фінанси, банківська справа та страхування, 075 Маркетинг, 291 Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії
Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврський)
Освітньо-професійна програма	Економіка, Облік і оподаткування, Фінанси, банківська справа та страхування, Маркетинг, Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії
Статус	Вибіркова (фахова)
Загальний обсяг	4 кредити ЄКТС (120 годин)
Форма підсумкового контролю	Диференційований залік
Термін викладання	8-й семестр, 15 чверть (для здобувачів 2020 року набору)
Мова викладання	українська

Викладач: к.пед.н., доцентка кафедри маркетингу Захарченко Ю.В.

Робоча програма навчальної дисципліни «Маркетинг публічних закупівель» для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальностей 051 Економіка, 071 Облік і оподаткування, 072 Фінанси, банківська справа та страхування, 075 Маркетинг, 291 Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії четвертого року навчання. Нац. техн. ун-т. «Дніпровська політехніка», каф. маркетингу. Д.: НТУ «ДП», 2022. 16 с.

Розробниця: к.пед.н., доцентка кафедри маркетингу Захарченко Ю.В.

Робоча програма регламентує:

- мету дисципліни;
- дисциплінарні результати навчання, сформовані на основі трансформації очікуваних результатів навчання освітньої програми;
- базові дисципліни;
- 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 у межах спеціальності.

Погоджено рішенням науково-методичної комісії спеціальності 075 «Маркетинг» (протокол № 3 від 10.11.2022 р.).

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.

Реалізація мети вимагає трансформації програмних результатів навчання в дисциплінарні.

2. ОЧІКУВАНІ ДИСЦИПЛІНАРНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

Шифр ПРН	Дисциплінарні результати навчання (ДРН)
	Зміст
ДРН1	знати сутність закупівельної діяльності підприємства (установи чи організації) та зміст маркетингу закупівель
ДРН2	володіти знаннями щодо публічних закупівель
ДРН3	вміти застосувати інструменти маркетингу в закупівельній діяльності підприємства
ДРН4	вміти самостійно визначати види, способи та обсяги закупівель
ДРН5	вміти планувати процес закупівель та розробляти заходи щодо організації системи управління публічними закупівлями
ДРН6	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			вечірня		заочна		
	обсяг	аудиторні заняття	самостійна робота	аудиторні заняття	самостійна робота	обсяг	аудиторні заняття	самостійна робота
лекційні	58	26	32	-	-	60	6	54
практичні	58	26	32	-	-	60	4	56
контрольні заходи	4	4	-	-	-	-	-	-
РАЗОМ	120	56	64	-	-	120	10	110

5. ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ ЗА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ

Шифри ДРН	Види та тематика навчальних занять	Обсяг складових, години
	ЛЕКЦІЇ	58
ДРН1 ДРН5	Тема 1. Взаємодія маркетингу та закупівель при управлінні запасами.	6
	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» і «TQM - Total Quality Management».	
ДРН1 ДРН5	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.	
ДРН1 ДРН3 ДРН4	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.	
ДРН1 ДРН3 ДРН4 ДРН6	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.	
ДРН3 ДРН4	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.	
ДРН2 ДРН4	Тема 6. Публічні закупівлі: система державного регулювання і контролю.	8
	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	
ДРН2 ДРН3 ДРН4	Тема 7. Типи та процедури закупівлі товарів, послуг, робіт.	8
	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.	
ДРН3 ДРН4 ДРН5	Тема 8. Маркетингові рішення в системі закупівель.	8
	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.	
	ПРАКТИЧНІ ЗАНЯТТЯ	58
ДРН1 ДРН2 ДРН3 ДРН4 ДРН5 ДРН6	Тема 1. Взаємодія маркетингу та закупівель при управлінні запасами.	6
	Тема 2. Характеристика категорій товарів та закупівельних організацій.	6
	Тема 3. Маркетинг закупівельних операцій.	8
	Тема 4. Маркетинг у галузі закупівлі промислових товарів.	6
	Тема 5. Оптова торгівля в маркетинговій діяльності закупівель.	8
	Тема 6. Публічні закупівлі: система державного регулювання і контролю.	8
	Тема 7. Типи та процедури закупівлі товарів, послуг, робіт.	8
	Тема 8. Маркетингові рішення в системі закупівель.	8
КОНТРОЛЬНІ ЗАХОДИ		4
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_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

Здобувачі вищої освіти можуть отримати підсумкову оцінку з навчальної дисципліни на підставі поточного оцінювання знань за умови, якщо набрана кількість балів з поточного контролю та самостійної роботи складатиме не менше 60 балів.

Поточна успішність складається з успішності за одну контрольну роботу (максимально оцінюється у 20 балів), оцінок за роботу на практичних заняттях (оцінюється 13 занять по 5 балів, максимально здобувач може отримати 65 балів) та оцінок за виконання самостійної роботи (3 презентації, які захищаються на практичних заняттях, де кожна оцінюється максимально по 5 балів). Отримані бали за контрольні роботи, практичні заняття та виконання самостійної роботи додаються і є підсумковою оцінкою за вивчення навчальної дисципліни. Максимально за поточною успішністю здобувач може набрати 100 балів.

Підсумкове оцінювання (якщо здобувач вищої освіти набрав менше 60 балів та/або прагне поліпшити оцінку)	Визначення середньозваженого результату поточних контролів. У випадку коли здобувач отримав менше 60 балів – складається залік у вигляді комплексної контрольної роботи, яка містить 30 тестів (вірна відповідь 1 бал) та 2 питання теоретичного спрямування, кожне з яких оцінюється по 35 балів за умови повного розкриття тематичного спрямування. Максимальна кількість балів за диференційований залік: 100 балів
Практичні заняття	Дискусії, обговорення, де відпрацьовуються навички критичного мислення та аналізу, комплексного вирішення проблем, з використанням індивідуального та креативного підходу. Відбувається вирішення тестових завдань. Максимально оцінюються у 65 балів (13 занять × 5 балів/заняття).
Самостійна робота	Кожен здобувач повинен/на підготувати по 3 презентації, які необхідно захистити на практичних заняттях. Кожна презентація оцінюється по 5 балів.

	Максимально оцінюється в 15 балів (3 презентації × 5 балів).
Контрольні заходи	Максимально оцінюються у 20 балів (1 контрольна робота)

6.3. Критерії

6.3.1. Критерії оцінювання *практичного заняття*:

Кожне практичне завдання оцінюється за двома складовими: тестові завдання та участь у дискусіях.

Тестові завдання складаються з 8 тестів, де є одна правильна відповідь. За умови вірного вирішення одного тестового завдання здобувач отримує 0,5 балів. Максимальна кількість набраних балів за тестові завдання – 4 бали.

Участь у дискусіях оцінюється в 1 бал.

6.3.2. Критерії оцінювання *самостійної роботи*:

Оцінювання самостійної роботи відбувається через захист презентацій на практичних заняттях, де:

5 балів – студент/ка демонструє повне розуміння теми; може точно відповісти на всі запитання одногрупників щодо даної теми; ділиться думками з іншими учасниками групи; говорить чітко впродовж 95-100% всього часу, використовує закінчення речення і не використовує слова помилково; застосовує відповідну лексику для аудиторії, розширює словниковий запас аудиторії, використовує нові слова для більшості слухачів; уважно слухає одногрупників, детально відповідає на всі питання форми оцінювання і завжди дає оцінки на основі презентації, а не інших факторів;

4 бали – студент/ка демонструє розуміння теми; відповідає на більшість запитань одногрупників щодо даної теми; говорить зрозуміло впродовж 80-90% всього часу, використовує закінчення речення і не використовує слова помилково; застосовує відповідну лексику для аудиторії, розширює словниковий запас аудиторії; слухає одногрупників, відповідає майже всі питання форми оцінювання та інколи дає оцінки на основі презентації, а не інших факторів;

3 бали – студент/ка демонструє розуміння теми; відповідає на деякі запитання одногрупників щодо даної теми; говорить зрозуміло, використовує закінчення речення, але невірно трактує деякі терміни, використовує слова помилково; слухає одногрупників, інколи ставить уточнюючі питання;

2 бали – студент/ка не демонструє розуміння теми; відповідає на деякі запитання одногрупників щодо даної теми; говорить зрозуміло, використовує закінчення речення, але невірно трактує деякі терміни, використовує слова помилково; слухає одногрупників, уточнюючі питання не ставить;

1 бал – студент/ка демонструє розуміння теми, однак, не відповідає на жодні запитання одногрупників щодо даної теми; говорить не зрозуміло, використовує закінчення речення, але невірно трактує терміни, використовує слова помилково; слухає одногрупників, уточнюючі питання не ставить.

6.3.3. Критерії оцінювання *письмової контрольної роботи*:

Контрольна робота містить: 10 тестових завдань з чотирма варіантами відповідей, правильна відповідь оцінюється у 1 бал та два відкритих питання, де правильна відповідь оцінюється по 5 балів, де:

5 балів – високий рівень викладення текстової відповіді, що відповідає предмету поставленого питання, зроблено власний висновок щодо проблематики поставленого запитання; відсутність помилок в граматиці та/або орфографії;

4 бали – середній рівень викладення текстової відповіді, що відповідає предмету поставленого питання, зроблено власний висновок щодо проблематики поставленого запитання; відсутність помилок в граматиці та/або орфографії;

3 бали – наявність текстової відповіді, яка відповідає предмету поставленого питання, однак власна думка не висловлена, містить граматичні та орфографічні помилки;

2 бали – наявність текстової відповіді, яка не в повній мірі відповідає предмету поставленого питання, виявлення запозиченого матеріалу з мережі Інтернет та/або з інших джерел, містить суттєві граматичні та орфографічні помилки, які ускладнюють розуміння тексту або викривляють зміст повідомлення;

1 бал – наявність текстової відповіді, яка не відповідає предмету поставленого питання, виявлення списаного матеріалу з мережі Інтернет та/або з інших джерел, містить суттєві граматичні та орфографічні помилки, які ускладнюють розуміння тексту або викривляють зміст повідомлення.

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 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, принципів, методів і понять у сфері професійної діяльності та/або навчання	Відповідь відмінна – правильна, обґрунтована, осмислена. Характеризує наявність: - концептуальних знань; - високого ступеню володіння станом питання; - критичного осмислення основних теорій, принципів, методів і понять у навчанні та професійній діяльності	95-100
	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

Опис кваліфікаційного рівня	Вимоги до знань, умінь/навичок, комунікації, відповідальності і автономії	Показник оцінки
	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		
♦ донесення до фахівців і нефахівців інформації, ідей, проблем, рішень, власного досвіду та аргументації; ♦ збір, інтерпретація та застосування даних;	Вільне володіння проблематикою галузі. Зрозумілість відповіді (доповіді). Мова: - правильна; - чиста; - ясна; - точна; - логічна; - виразна; - лаконічна.	95-100

Опис кваліфікаційного рівня	Вимоги до знань, умінь/навичок, комунікації, відповідальності і автономії	Показник оцінки
♦ спілкування з професійних питань, у тому числі іноземною мовою, усно та письмово	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	
	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. Задовільна зрозумілість відповіді (доповіді) та комунікаційна стратегія з хибами (сумарно не реалізовано 10 вимог)	60-64
	Рівень комунікації незадовільний	<60
Відповідальність і автономія		
♦ управління складною технічною або професійною діяльністю чи проектами; ♦ спроможність нести	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	95-100

Опис кваліфікаційного рівня	Вимоги до знань, умінь/навичок, комунікації, відповідальності і автономії	Показник оцінки
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	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-орієнтовних 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	
	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
	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; інсталюваний 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. Бровдій А.М. Організація публічних закупівель : навч. посібник. Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2018. 183с. - URL: <http://eprints.kname.edu.ua/50087/1/2017%2047%D0%9D%20%D0%9D%D0%B0%D0%B2%D1%87%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%B8%D0%B9%20%D0%BF%D0%BE%D1%81%D1%96%D0%B1%D0%BD%D0%B8%D0%BA%20%D0%9E%D0%9F%D0%97.pdf>
3. Дехгані А., Стеценко В. Глобальний вплив на актуальні тренди комплаєнс в Україні. - URL: <https://yur-gazeta.com/publications/practice/korporativne-pravo-ma/globalniy-vpliv-na-aktualni-trendi-komplaens-v-ukrayini.html>
4. 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», 2022. 36 с.
5. Захарченко Ю.В. Обґрунтування доцільності поглиблених досліджень продукції еколого-економічних систем. *Вісник Дніпропетровського державного аграрного університету*. – 2013. – № 2. – С. 182–185. – URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vddau_2013_2_45
6. Захарченко Ю.В. Система прогнозування зміни за часом кількісних показників запасів. *Вісник Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*. – 2015. – № 1. – С. 22-24. – URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vddau_2015_1_6
7. Захарченко Ю. Системне мислення як базова технологія фасилітації. Формування професійно мобільного фахівця: європейський вимір: Матеріали V Всеукраїнської науково-практичної конференції. – 2019. – С.92-95.
8. Захарченко Ю.В. Спрямованість на дослідницьку діяльність як важливий чинник успішної роботи майбутніх маркетологів в умовах невизначеності. Наукові записки [Національного педагогічного університету імені М. П. Драгоманова]. Серія: Педагогічні науки : [збірник наукових статей]. – Київ : Вид-во НПУ імені М. П. Драгоманова, 2017. – Вип. CXXXIV (134). – С. 114-121. - URL: <http://enpuir.npu.edu.ua:8080/bitstream/handle/123456789/20204/Zakharchenko.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
9. Кіктенко З.П. Взаємодія маркетингу та закупівель при управлінні запасами. Держава та регіони. Сер. : Економіка та підприємництво. - 2013. - №3. - С. 101-107. - URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/drep_2013_3_20

10. Комплаєнс у закупівлях: інтерактивний відео-урок. - URL: <https://youcontrol.com.ua/academy/course/komplaiens/komplaiens-v-zakupivliakh/>
11. 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>
12. 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>
13. Письменна М. С. Методологія та організація аналізу і контролю закупівель за державні кошти [Текст] : автореферат ... д-ра екон. наук, спец.: 08.00.09 - бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності) / Письменна М. С. Одеса : Одеський нац. екон. ун-т, 2018. 40 с. - URL: http://oneu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/09/Avtoreferat_Pismenna-M.S..pdf
14. 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>
15. 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>
16. Примірний тендерна документація для процедури закупівлі-відкриті торги, затверджена Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 13.04.2016 року № 680. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0680731-16#Text>
17. 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>
18. Веб-портал Уповноваженого органу – ProZorro. URL: <https://prozorro.gov.ua/>
19. Моніторинговий портал публічних закупівель. URL: <https://dozorro.org/>
20. Інформаційний ресурс «Інфобокс Прозорро». URL: <https://infobox.prozorro.org/>
21. 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://me.gov.ua/InfoRez/DocumentsList?id=f2e30594-ba6c-420f-9c24-2a852%20415a884&tag=InfarezKnowledgeDb&lang=uk-UA&fNum=3305-04%2F17934-03>
22. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the

Regions Public procurement for a better environment. - URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52008DC0400>

23. 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.

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

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

Навчальне видання

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«Маркетинг публічних закупівель»

для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
спеціальностей 051 Економіка, 071 Облік і оподаткування, 072 Фінанси,
банківська справа та страхування, 075 Маркетинг, 291 Міжнародні відносини,
суспільні комунікації та регіональні студії
четвертого року навчання

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