

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 аудит», «Фінанси, банківська справа та страхування», «Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії», «Маркетинг»
Спеціалізації	-
Статус	Вибіркова (фахова)
Загальний обсяг	4 кредити ЄКТС (120 годин)
Форма підсумкового контролю	Диференційований залік
Термін викладання	8-й семестр, 15 чверть
Мова викладання	українська

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

Робоча програма навчальної дисципліни «Маркетинг публічних закупівель» для здобувачів 4 курсу 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 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. ОБСЯГ І РОЗПОДІЛ ЗА ФОРМАМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ ТА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ	4
4. ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ ЗА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ	5
5. ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ	6
5.1. Шкали.....	7
5.2. Засоби та процедури	7
5.3. Критерії	8
6. ІНСТРУМЕНТИ, ОБЛАДНАННЯ ТА ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	12
7. 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 ДРН	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	застосувати інструменти маркетингу в закупівельній діяльності підприємства
ДРН4	вміти самостійно визначати види, способи та обсяги закупівель
ДРН5	планувати процес закупівель та розробляти заходи щодо організації системи управління публічними закупівлями
ДРН6	проводити оцінку та вибір постачальника товарів

3. 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	60	28	32	-	-	60	6	54
практичні	60	28	32	-	-	60	4	56
РАЗОМ	120	56	64	-	-	120	10	110

4. ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ ЗА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ

Шифри ДРН	Види та тематика навчальних занять	Обсяг складових, години
	ЛЕКЦІЇ	60
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» и «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.	8
	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	60
ДРН1 ДРН2 ДРН3 ДРН4 ДРН5 ДРН6	Тема 1. Взаємодія маркетингу та закупівель при управлінні запасами.	8
	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
	РАЗОМ	120

5. 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», <http://surl.li/bgpuz>. Досягнутий рівень компетентностей відносно очікуваних, що ідентифікований під час контрольних заходів, відображає реальний результат навчання здобувачів за дисципліною.

5.1. 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 відповідно до Положення про організацію освітнього процесу НТУ «ДП».

5.2. 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 роботи	відповідь на контрольні запитання	комплексна контрольна робота (ККР)	визначення сумарного результату поточних контролів
практичні	контрольні роботи	відповідь на контрольні запитання		
	індивідуальне завдання	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 контрольних та індивідуального завдань.

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

Незалежно від результатів поточного контролю кожен студент 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.

5.3. 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 критерію 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, 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
	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

Опис кваліфікаційного рівня	Вимоги до знань, умінь/навичок, комунікації, відповідальності і автономії	Показник оцінки
	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		
<p>♦ донесення до фахівців і нефахівців інформації, ідей, проблем, рішень, власного досвіду та аргументації;</p> <p>♦ збір, інтерпретація та застосування даних;</p> <p>♦ спілкування з професійних питань, у тому числі іноземною мовою, усно та письмово</p>	<p>Вільне володіння проблематикою галузі. Зрозумілість відповіді (доповіді). Мова:</p> <ul style="list-style-type: none"> - правильна; - чиста; - ясна; - точна; - логічна; - виразна; - лаконічна. <p>Комунікаційна стратегія:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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
	<p>Достатнє володіння проблематикою галузі з незначними хибами. Достатня зрозумілість відповіді (доповіді) з незначними хибами. Доречна комунікаційна стратегія з незначними хибами</p>	90-94
	<p>Добре володіння проблематикою галузі. Добра зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано три вимоги)</p>	85-89
	<p>Добре володіння проблематикою галузі. Добра зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано чотири вимоги)</p>	80-84
	<p>Добре володіння проблематикою галузі. Добра зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано п'ять вимог)</p>	74-79
	<p>Задовільне володіння проблематикою галузі.</p>	70-73

Опис кваліфікаційного рівня	Вимоги до знань, умінь/навичок, комунікації, відповідальності і автономії	Показник оцінки
	Задовільна зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано сім вимог)	
	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
<i>Відповідальність і автономія</i>		
<ul style="list-style-type: none"> ◆ 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 	<p>Відмінне володіння компетенціями менеджменту особистості, орієнтованих на:</p> <p>1) управління комплексними проектами, що передбачає:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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; <p>2) відповідальність за прийняття рішень в непередбачуваних умовах, що включає:</p> <ul style="list-style-type: none"> - обґрунтування власних рішень положеннями нормативної бази галузевого та державного рівнів; - самостійність під час виконання поставлених завдань; - ініціативу в обговоренні проблем; - відповідальність за взаємовідносини; <p>3) відповідальність за професійний розвиток окремих осіб та/або груп осіб, що передбачає:</p> <ul style="list-style-type: none"> - використання професійно-орієнтованих навичок; - використання доказів із самостійною і правильною аргументацією; - володіння всіма видами навчальної діяльності; <p>4) здатність до подальшого навчання з високим рівнем автономності, що передбачає:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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

Опис кваліфікаційного рівня	Вимоги до знань, умінь/навичок, комунікації, відповідальності і автономії	Показник оцінки
	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

6. 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.

7. 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 4 курсу першого (бакалаврського) рівня вищої освіти фінансово-економічного факультету ОПІ Економіка; Облік і аудит; Фінанси, банківська справа та страхування; Маркетинг; Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії. 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. СXXXIV (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., Купа І. В. 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/news/youcontrol-zapustyv-bezkoshtovnyu-onlayn-kurs-z-komplaiensu/>
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=InforezKnowledgeDb&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 4 курсу 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

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