

Кафедра маркетингу

«ЗАТВЕРДЖЕНО»
завідувач кафедри маркетингу
Касян С.Я. _____
«15» листопада 2021 року

РОБОЧА ПРОГРАМА
НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«МАРКЕТИНГ ЗАКУПІВЕЛЬ»

Галузь знань	07 Управління та адміністрування
Спеціальність	075 «Маркетинг»
Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврський)
Освітньо-професійна програма	Маркетинг
Спеціалізації	-
Статус	Вибіркова
Загальний обсяг	4 кредита ЄКТС (120 годин)
Форма підсумкового контролю	Диференційований залік
Термін викладання	6-й семестр, 11 чверть (для здобувачів скороченого терміну навчання 2020 р. набору)
Мова викладання	українська

Викладач: д.е.н., професорка кафедри маркетингу Безугла Л.С.

Робоча програма навчальної дисципліни «Маркетинг закупівель» для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 075 «Маркетинг» скороченого терміну навчання 2020 р. набору Нац. техн. ун-т. «Дніпровська політехніка», каф. маркетингу. Д.: НТУ «ДП», 2021. 15 с.

Розробниця: д.е.н., професорка кафедри маркетингу Безугла Л.С.

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 10.11.2021 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.....	6
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 у процесі товарного руху 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 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 на підприємстві та розробляти заходи щодо організації системи управління 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 навчаль- них занять	Розподіл за формами навчання, години							
	денна			вечірня		заочна		
	обсяг	ауди- торні заняття	самос- тійна робота	ауди- торні заняття	самос- тійна робота	обсяг	ауди- торні заняття	самос- тійна робота
лекційні	58	26	32	-	-	66	6	60
практичні	58	26	32	-	-	54	4	50
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. Сутність закупівель та їх роль в маркетинговій закупівельній діяльності.	7
	1.1. Поняття та економічний зміст закупівель.	
	1.2. Суть маркетингової закупівельної діяльності та елементи її системи.	
	1.3. Управління та основні стратегії закупівельної діяльності.	
	1.4. Цільова орієнтація маркетингу закупівель.	
ДРН1 ДРН5	Тема 2. Характеристика категорій товарів та закупівельних організацій.	7
	2.1. Поняття та функції товару у маркетингу.	
	2.2. Класифікація та особливості категорій товарів.	
	2.3. Закупівлі організаціями як покупцями.	
	2.4. Маркетингова діяльність закупівельних центрів.	
ДРН1 ДРН3 ДРН4	Тема 3. Маркетинг закупівельних операцій.	7
	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.	7
	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.	7
	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.	9
	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.	

ДРН2 ДРН3 ДРН4	Тема 7. Типи та процедури закупівлі товарів, послуг, робіт за державні кошти.	7
	7.1. Типи державних закупівель та організація їх проведення.	
	7.2. Особливості організації процедури «українських» та «європейських» відкритих торгів.	
	7.3. Конкурентний діалог.	
	7.4. Переговорна процедура закупівлі.	
ДРН3 ДРН4 ДРН5	Тема 8. Маркетингові рішення в системі логістичних закупівель.	7
	8.1. Співвідношення маркетингової і логістичної системи закупівель.	
	8.2. Рівні логістики. Мета та завдання закупівельної логістики.	
	8.3. Система маркетингової логістики закупівель.	
ПРАКТИЧНІ ЗАНЯТТЯ		58
ДРН1 ДРН2 ДРН3 ДРН4 ДРН5 ДРН6	Тема 1. Сутність закупівель та їх роль в маркетинговій закупівельній діяльності.	7
	Тема 2. Характеристика категорій товарів та закупівельних організацій.	7
	Тема 3. Маркетинг закупівельних операцій.	7
	Тема 4. Маркетинг у галузі закупівлі промислових товарів.	7
	Тема 5. Оптова торгівля в маркетинговій діяльності закупівель.	7
	Тема 6. Публічні закупівлі: система державного регулювання і контролю.	9
	Тема 7. Типи та процедури закупівлі товарів, послуг, робіт за державні кошти.	7
	Тема 8. Маркетингові рішення в системі логістичних закупівель.	7
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://cutt.ly/RER787v>. 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, максимальнo здобувач може отримати 65 балів) та оцінок за виконання самостійної роботи (3 презентації, які захищаються на практичних заняттях, де кожна оцінюється максимальнo 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
	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

Опис кваліфікаційного рівня	Вимоги до знань, умінь/навичок, комунікації, відповідальності і автономії	Показник оцінки
	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; ♦ 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;	95-100

Опис кваліфікаційного рівня	Вимоги до знань, умінь/навичок, комунікації, відповідальності і автономії	Показник оцінки
	- 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 відповідальність за вироблення та ухвалення рішень у непередбачуваних робочих та/або	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:	95-100

Опис кваліфікаційного рівня	Вимоги до знань, умінь/навичок, комунікації, відповідальності і автономії	Показник оцінки
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	- 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	
	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; 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.
2. Безугла Л.С., Юрченко Н.І., Ільченко Т.В., Пальчик І.М., Воловик Д.В. Логістика : навчальний посібник. Дніпро : Пороги, 2020. 250 с.
3. O. Maiboroda, L. Bezuhla, A. Gukaliuk, V. Shymanska, T. Momont, T. Ilchenko (2021). Assessment of Perspective Development of Transport and Logistics Systems at Macro and Micro Level under the Conditions of Industry 4.0 Integration. *International Journal of Computer Science and Network Security*, Vol.21 No.3, pp. 235-244 DOI: <https://doi.org/10.22937/IJCSNS.2021.21.3.32>
4. Olha Y. Maiboroda, Liudmyla S. Bezuhla, Andrii F. Gukaliuk, Viktoriia V. Shymanska, Tetiana V. Momont, Tetiana V. Ilchenko. The global value of distribution networks and logistic opportunities. *International Journal of Economics and Business Administration*. Volume VIII, Special Issue 1, 2020 pp. 227-238.
5. Безугла Л.С. Формування конкурентних переваг в оптових закупівлях. *IV Міжнародна науково-практична конференція молодих вчених та студентів «Маркетингове управління конкурентоспроможністю»*. Дніпропетровськ: 29 березня 2013 р. Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, 2013. С. 17-19.
6. Безугла Л.С. Маркетингова закупівельна діяльність в торгівельних підприємствах України. *Materialy IX mezinarodni vedecko-prakticka conference «Moderni vymozenosti vedy – 2013»* 27.01-05.02.2013. Praha: Publishing House «Education and Science», 2013. С. 88-90.
7. Безугла Л.С. Сутність маркетингу закупівель та основа закупівельних операцій. *Збірник тез наукових робіт учасників Міжнародної науково-практичної конференції для студентів, аспірантів та молодих учених «Вдосконалення результативності політики економічного зростання: теорія, організація та методика»*. Київ: 11-12 листопада 2016 р. Аналітичний центр «Нова економіка», 2016 . Частина II С. 101-103
8. Безугла Л.С. Логістичні бізнес-процеси у функціонуванні сільськогосподарських підприємств. *Матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції «Прогнозування розвитку соціально-економічних систем»* (3 жовтня 2020 р.). Запоріжжя: Класичний приватний університет, 2020. С.27-29
9. Безугла Л.С. Методичні рекомендації для проведення практичних занять з дисципліни «Маркетинг закупівель» для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти фінансово-економічного факультету за спеціальністю 075 «Маркетинг». Дніпро : НТУ «Дніпровська політехніка», 2021. 44 с.
10. Безугла Л.С. Методичні рекомендації для самостійного опрацювання тем програми дисципліни «Маркетинг закупівель», які не викладаються на аудиторних заняттях для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти фінансово-економічного факультету за спеціальністю 075 «Маркетинг». Дніпро : НТУ «Дніпровська політехніка», 2021. 36 с.

11. Кушнір Т.М. Впровадження концепції маркетингу відносин в системі закупівель підприємства на ринку товарів промислового призначення. *Приазовський економічний вісник*. 2019. Вип. 5 (16), С. 165-169.
12. Кушнір Т.М. Обґрунтування доцільності використання маркетингу закупівель на ринках товарів промислового призначення. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2018. Вип. 5 (16). С. 133-137
13. Старицький Т.М. Використання маркетингових моделей закупівель на промисловому ринку. *Ефективна економіка*. 2015. №11.
14. Розумна Н.В. Актуальні питання маркетингу закупівель, планування потреби матеріальних ресурсів промислового підприємства. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2011. №2. С.131-138
15. Шимко Н. Особливості проведення процедури закупівлі «відкриті торги». *Юрист & Закон*. 2017. №11.
16. 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.
17. 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.
18. Оврамець Ю.О. Поняття та сутність «публічних закупівель» в адміністративному праві України. *Право. Людина. Довкілля*. 2017. № 264. С.185-194
19. Мельникова О.С. Особливості публічних закупівель державного регулювання економіки. *Теорія та практика державного управління*. 2016. №1 (52). С.129-135
20. Порядок функціонування електронної системи закупівель та проведення авторизації електронних майданчиків: затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 24.10.2016р. №166 // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/>
21. Про Стратегію реформування публічних закупівель («дорожню карту») : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24 лютого 2016 року № 175-р : URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/>
22. Севостьянова Г.С. Сучасний стан нормативно-правового забезпечення публічних закупівель в Україні. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2016. Випуск 10. Частина 2. С.91-96
23. Примірні тендерні документи для процедури закупівлі-відкриті торги: затверджено Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 13.04.2016р. № 680. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/>
24. Про публічні закупівлі: Закон №922-III від 25.12.2015р.// База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/>
25. ПроЗорро. Державна система онлайн-закупівель. URL: <https://prozorro.gov.ua/>

Навчальне видання

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«Маркетинг закупівель»
для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
спеціальності 075 «Маркетинг»
скороченого терміну навчання 2020 р. набору

Розробниця:
Людмила Сергіївна Безугла

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