

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ
ЗАПОРІЗЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

ЗАТВЕРДЖУЮ

Декан факультету менеджменту

(підпис) _____ (ініціали та прізвище)
« 29 » січня 2025
М. Запоріжжя
Україна

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ТЕНДЕРНІ ЗАКУПІВЛІ

(назва навчальної дисципліни)

підготовки бакалавр
(назва освітнього ступеня)

денної та заочної форм здобуття освіти

освітньо-професійна програма менеджмент організацій та адміністрування,
менеджмент міжнародного бізнесу

(назва)

спеціалізації / предметної спеціальності _____
(за наявності) (шифр і назва)

спеціальності D 3 менеджмент
(шифр, назва спеціальності)

галузі знань D «Бізнес, адміністрування та право»
(шифр і назва)

ВИКЛАДАЧ (-ЧІ): к.е.н., доцент Павлюк Т.С.
(ПІБ, науковий ступінь, вчене звання, посада)

Обговорено та ухвалено
на засіданні кафедри ПМОіЛ

Протокол № 6 від “29” січня 2025 р.
Завідувач кафедри _____

(підпис)

Павлюк Т.С.
(ініціали, прізвище)

Погоджено

Гарант освітньо-професійної програми

_____ Хацер М.В.

_____ Маркова С.В.
(ініціали, прізвище)

(підпис)

2025 рік

ТЕНДЕРНІ ЗАКУПІВЛІ

Зв'язок з викладачем (викладачами): к.е.н., доц. Павлюк Тетяна Сергіївна

E-mail: pavliuktetiana.znu@gmail.com

Сезн ЗНУ повідомлення: <https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=6851>

Телефон: (061) 289-41-15 (кафедра)

Інші засоби зв'язку: Telegram – 0505574450

Кафедра: кафедра підприємництва, менеджменту організацій та логістики, VI корпус, ауд.415

1. Опис навчальної дисципліни

Мета вивчення навчальної дисципліни «Тендерні закупівлі» полягає у формуванні у студентів комплексного розуміння процесу тендерних закупівель, наданні теоретичних знань та практичних навичок щодо участі у тендерах, розробки тендерної документації, аналізу тендерних пропозицій та здійснення моніторингу виконання договорів, укладених за результатами тендерів.

Цей курс охоплює широкий спектр тем, пов'язаних з тендерними закупівлями, зокрема:

- Основи тендерних закупівель. Законодавча база регулювання тендерних закупівель в Україні та за кордоном, принципи та види тендерів, ролі учасників тендерних процедур.
- Процес проведення тендерів. Підготовка до тендеру, розробка тендерної документації, подання тендерних пропозицій, оцінка тендерних пропозицій, укладення договорів.
- Стратегія участі в тендерах. Аналіз ринку тендерів, визначення потенційних замовників, розробка стратегії участі в тендерах, управління ризиками.
- Тендерна документація. Структура та зміст тендерної документації, вимоги до оформлення тендерних пропозицій.
- Оцінка тендерних пропозицій. Критерії оцінки, методи оцінки, усунення недоліків тендерних пропозицій.
- Договори, укладені за результатами тендерів. Особливості договорів, укладених за результатами тендерів, контроль за виконанням договорів, вирішення спорів.
- Електронні торги. Особливості проведення електронних торгів, використання електронних майданчиків.
- Антикорупційні заходи в тендерних закупівлях. Правові аспекти боротьби з корупцією в тендерних закупівлях, механізми запобігання корупції.

Цей курс є важливим для студентів, які прагнуть будувати кар'єру в сфері публічних закупівель, приватного бізнесу, консалтингу тощо.

Цей курс дає студентам знання та навички, необхідні для:

- успішної участі в тендерах.
- розробки конкурентоспроможних тендерних пропозицій.
- аналізу тендерної документації та ринку тендерів.
- управління ризиками при участі в тендерах.
- забезпечення прозорості та чесності тендерних процедур.

Без знань та навичок, які дає цей курс, фахівцеві буде складно:

- ефективно конкурувати в тендерах.
- уникати помилок при участі в тендерах.
- захищати свої інтереси в процесі проведення тендерів.
- забезпечити виконання умов договорів, укладених за результатами тендерів.

Цей курс відповідає сучасним вимогам ринку праці, оскільки він готує фахівців, які володіють:

- глибокими знаннями законодавства у сфері тендерних закупівель.
- практичними навичками участі в тендерах.
- умінням аналізувати ринок тендерів.
- знаннями сучасних інформаційних технологій, що використовуються в тендерних процедурах.

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Силабус навчальної дисципліни
ТЕНДЕРНІ ЗАКУПІВЛІ



Паспорт навчальної дисципліни

Нормативні показники	денна форма здобуття освіти	заочна форма здобуття освіти
Статус дисципліни	Обов'язкова	
Семестр	4-й	4 -й
Кількість кредитів ECTS	4	
Кількість годин	120	
Лекційні заняття	32 год.	6 год.
Практичні заняття	16 год.	4 год.
Самостійна робота	102 год.	80 год.
Консультації	<i>консультації очні або дистанційні (понеділок-п'ятниця за попередньою домовленістю у telegram)</i>	
Вид підсумкового семестрового контролю:	екзамен	
Посилання на електронний курс у СЕЗН ЗНУ (платформа Moodle)	https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=6851	

2. Методи досягнення запланованих освітньою програмою компетентностей і результатів навчання

КОМПЕТЕНТНОСТІ/ результати навчання	Методи навчання	Форми і методи оцінювання
ЗК 16 Здатність ухвалювати рішення та діяти, дотримуючись принципу неприпустимості корупції та будь-яких інших проявів недоброчесності. СК 19 Здатність використовувати сучасні інформаційні технології для здійснення комерційної діяльності організації.	1. Інформаційно-лекційні методи: – Лекції з використанням мультимедійних засобів – Електронні лекції – Консультування 2. Проблемно-дослідницькі методи: – Аналіз проблемних ситуацій – Ділові ігри – Case-study – Дослідницькі проекти (Курсова робота) 3. Інтерактивні методи: – Дискусії – Семінари	1. Поточний контроль: – Усне опитування – Тестування – Виконання практичних завдань – Написання рефератів та доповідей (есе тощо) 2. Рубіжний контроль: – Тестування – Захист рефератів – Індивідуальні усні співбесіди 3. Підсумковий контроль: – Екзамен (усна або письмова форма) – тестування, усне співбесіда – Захист курсової роботи (окрема оцінка)



	<ul style="list-style-type: none"> – Круглі столи – Мозковий штурм 4. Самостійні методи: – Вивчення рекомендованої літератури – Виконання практичних завдань – Підготовка рефератів та доповідей – Робота над індивідуальними проектами 	
Програмні результати навчання		
<p>ПРН 18 Застосовувати набуті знання для запобігання корупції та будь-яким проявам недоброчесності в менеджменті.</p> <p>ПРН 22 Демонструвати навички використання сучасних інформаційних технологій для здійснення комерційної діяльності організації.</p>	<p>1. Інформаційно-лекційні методи:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Лекції з використанням мультимедійних засобів – Електронні лекції – Консультування <p>2. Проблемно-дослідницькі методи:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Аналіз проблемних ситуацій – Ділові ігри – Case-study – Дослідницькі проекти (Курсова робота) <p>3. Інтерактивні методи:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Дискусії – Семінари – Круглі столи – Мозковий штурм <p>4. Самостійні методи:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Вивчення рекомендованої літератури – Виконання практичних завдань – Підготовка рефератів та доповідей – Робота над індивідуальними проектами 	<p>1. Поточний контроль:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Усне опитування – Тестування – Виконання практичних завдань – Написання рефератів та доповідей <p>2. Рубіжний контроль:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Тестування – Захист рефератів – Індивідуальні усні співбесіди <p>3. Підсумковий контроль:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Екзамен (усна або письмова форма) – тестування, усне співбесіда – Захист курсової роботи (окрема оцінка)

3. Зміст навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Теоретичні основи та процес проведення тендерних закупівель

Цей модуль присвячений вивченню основних понять, принципів та законодавчої бази тендерних закупівель. (Поняття та види тендерів, законодавча база тендерних закупівель в Україні, принципи тендерних закупівель, учасники тендерних процедур. Учасники торгів. Планування закупівлі, оголошення тендеру, подання та розгляд тендерних пропозицій, укладення



договору. Електронні торги: переваги електронних торгів, функціонал електронних торговельних майданчиків, особливості участі в електронних торгах. Антикорупційні заходи: Профілактика корупції в тендерних закупівлях, механізми виявлення та розслідування корупційних правопорушень, міжнародний досвід боротьби з корупцією в тендерних закупівлях).

Змістовий модуль 2. Участь в тендерах та практичні аспекти тендерних закупівель

Цей модуль присвячений розробці ефективної стратегії участі в тендерах. (Аналіз ринку тендерів, розробка тендерної стратегії, управління ризиками. Розробка тендерної документації. Підготовка тендерної пропозиції. Оцінка тендерних пропозицій. Управління договором. Вирішення спорів).

4. Структура навчальної дисципліни

Вид заняття /роботи	Назва теми	Кількість годин		Згідно з розкладом
		о/д.ф.	з.ф.	
Змістовий модуль 1	Теоретичні основи тендерних закупівель			
Лекція 1	Тема 1. Поняття тендерів та планування закупівель Визначення та поняття закупівлі в контексті підприємства. Види закупівель (товари, роботи, послуги). Значення ефективних закупівель для бізнесу. Ідентифікація потреб. Аналіз ринку постачальників. Формування технічних вимог. Визначення бюджету. Складання плану закупівель.	2	0,5	щотижня
Лекція 2	Учасники ТЗ Замовники. Їх права та обов'язки. Приклади замовників (державні установи, комунальні підприємства, приватні компанії). Учасники тендерів. Юридична або фізична особа, яка подає тендерну пропозицію. Типи учасників за різними критеріями. Ролі учасників у тендерному процесі	2		щотижня
Практичне заняття 1	Тема 1 і 2	2	0,5	раз на два тижні
Лекція 3	Тема 3. Оголошення тендеру Підготовка до оголошення тендеру. Визначення потреб. Чітке формулювання товару, роботи чи послуги, які необхідно закупити. Визначення технічних характеристик. Вибір процедури закупівлі. Публікація оголошення про тендер. Вибір платформи. Державні електронні системи закупівель (наприклад, ProZorro в Україні). Комерційні електронні майданчики. Структура оголошення. Поширення інформації про тендер. Інформування потенційних учасників. Забезпечення рівних умов для всіх учасників.	2	0,5	щотижня

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Силабус навчальної дисципліни



Лекція 4	Тема 4. Тендерна документація Визначення та призначення тендерної документації. Структура та основні розділи. Нормативно-правова база, що регулює складання та використання тендерної документації. Вимоги до тендерної документації. Зміст тендерної документації. Опис предмета закупівлі. Кваліфікаційні вимоги до учасників. Критерії оцінки пропозицій. Інші вимоги.	2	0,5	<i>щотижня</i>
Практичне заняття 2	Тема 3 і 4	2	0,5	<i>раз на два тижні</i>
Лекція 5	Тема 5. Кваліфікаційні вимоги до учасників ТЗ. Кваліфікаційні вимоги до учасників. Оцінка тендерних пропозицій. Методи оцінки пропозицій (кількісні, якісні). Критерії оцінки пропозицій. Інші вимоги. Складання протоколу оцінки. Типові помилки при складанні тендерної документації. Дискримінаційні вимоги. Порушення законодавства. Відсутність необхідних документів. Значення тендерної документації для успішного проведення тендеру	2	0,5	<i>щотижня</i>
Лекція 6	Тема 6. Електронні торги. Класифікація торгів. Переваги електронних торгів, функціонал електронних торговельних майданчиків, особливості участі в електронних торгах. Класифікація за способом проведення. Відкриті торги. Торги з обмеженою участю. Конкурентний діалог. Переговорна процедура. Спрощені закупівлі.	2	0,5	<i>щотижня</i>
Практичне заняття 3	Тема 5 і 6	2	0,5	<i>раз на два тижні</i>
Лекція 7	Тема 7 Особливості різних видів торгів. Відкриті торги. Торги з обмеженою участю. Конкурентний діалог. Переговорна процедура. Спрощені закупівлі. Поняття європорогу. Порівняльна таблиця різних видів торгів. Фактори, що впливають на вибір виду торгів.	2	0,5	<i>щотижня</i>
Лекція 8	Тема 8. Аналіз ринку та визначення цільових тендерів. Аналіз ринку. Визначення сегментів ринку, де компанія має конкурентні переваги. Ідентифікація організацій, які можуть стати потенційними замовниками. Моніторинг тендерних майданчиків. Формування портфеля замовлень. Визначення ролей і відповідальності кожного члена команди. Виділення необхідних фінансових, людських та матеріальних ресурсів. Вивчення тендерної документації.	2	0,5	<i>щотижня</i>

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Силабус навчальної дисципліни



Практичне заняття 4	Тема 7 і 8	2	0,5	<i>раз на два тижні</i>
Змістовий модуль 2.	Участь в тендерах та практичні аспекти тендерних закупівель			
Лекція 9	Тема 9. Створення конкурентної пропозиції. Створення конкурентної пропозиції, що відповідає всім вимогам тендерної документації. Підготовка необхідних документів. Оцінка ризиків та розробка планів на випадок непередбачених ситуацій. Стратегія участі в аукціоні. Визначення оптимальної ціни. Підписання договору та виконання робіт.	2	0,5	<i>щотижня</i>
Лекція 10	Тема 10. Регулювання різних видів торгів за сферою застосування. Державні закупівлі. Законодавча база регулювання. Комерційні закупівлі: застосування підприємствами, організаціями. Міжнародні закупівлі: закупівлі товарів, робіт, послуг для міжнародних проектів. Міжнародний рівень регулювання	2	0,5	<i>щотижня</i>
Практичне заняття 5	Тема 9 і 10	2	0,5	<i>раз на два тижні</i>
Лекція 11	Тема 11. Прозорро-маркет Що таке Прозорро-Маркет – короткий огляд платформи як електронного каталогу для державних закупівель. Прозорро-Маркет, як важливий інструмент для прозорості та ефективності державних закупівель. Історія створення та розвитку Прозорро.Маркет Реєстрація учасників. Формування каталогу товарів. Процес закупівлі. Роль електронного аукціону. Переваги Прозорро.Маркет. Основні функціональні можливості платформи	2	0,5	<i>щотижня</i>
Лекція 12	Лекція 12. Особливості укладання договору у ТЗ Прийняття рішення про намір укласти договір. Підготовка проекту договору. Погодження умов договору. Підписання договору. Оприлюднення інформації про укладений договір. Важливі аспекти укладання договору. Строки укладення договору. Зміни до договору. Відповідальність сторін. Форс-мажорні обставини. Роль електронної системи закупівель.	2	0,5	<i>щотижня</i>

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Силабус навчальної дисципліни



Практичне заняття 6	Тема 11 і 12	2	0,5	<i>раз на два тижні</i>
Лекція 13	Тема 13. Антикорупційні заходи. Профілактика корупції в тендерних закупівлях, механізми виявлення та розслідування корупційних правопорушень, міжнародний досвід боротьби з корупцією в тендерних закупівлях).	2	0,5	<i>щотижня</i>
Лекція 14	Тема 14. Ex-post аудит ЄІБ результатів процедур закупівель Що таке ex-post аудит? Поняття, мета та основні принципи. Роль Європейського інвестиційного банку (ЄІБ) у фінансуванні проектів: Чому ЄІБ проводить такі аудити. Європейський інвестиційний банк (ЄІБ): коротка характеристика. Фінансування проектів в Україні: Умови та вимоги. Що таке ex-post аудит за процедурами ЄІБ? Часові рамки проведення аудиту. Процедура проведення ex-post аудиту. Ініціація аудиту: Хто ініціює та проводить аудит. Учасники аудиту. Основні критерії оцінки в рамках ex-post аудиту. Типові невідповідності, виявлені під час аудиту. Наслідки виявлення невідповідностей. Як уникнути проблем під час ex-post аудиту.			
Практичне заняття 7	Тема 13 і 14	2	0,5	<i>раз на два тижні</i>
Лекція 15	Тема 15. Типові помилки при участі в ТЗ Помилки у структурі та основних розділах тендерної документації. Вимоги до оформлення. Приклади порушення нормативно-правової бази. Приклади помилок у розробці технічного завдання. Помилки у використанні стандартів та технічних регламентів. Кейси найрозповсюджених помилок при складанні тендерної пропозиції	2	0,5	<i>щотижня</i>
Лекція 16	Тема 16. Оскарження процедур закупівель Що таке оскарження тендеру. Підстави для оскарження. Порушення процедури, Дискримінація учасників. Порушення вимог тендерної документації. Порушення принципів публічних закупівель. Значення оскарження для учасників ринку. Юридичні основи оскарження. Органи оскарження. Міжнародні стандарти. Процедура оскарження. Подача скарги. Розгляд скарги. Рішення за скаргою. Наслідки оскарження. Профілактика спорів.	2	0,5	<i>щотижня</i>
Практичне заняття 8	Тема 15 і 16	2	0,5	<i>раз на два тижні</i>
Самостійні роботи	Прописані в методичних рекомендаціях для виконання самостійних робіт з дисципліни	72	0	<i>індивідуально</i>

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Силабус навчальної дисципліни



	Економіка торговельного підприємства			
Разом		120		

5. Види і зміст контрольних заходів

Вид заняття/роботи	Вид поточного контрольного заходу	Зміст контрольного заходу*	Критерії оцінювання та термін виконання*	Усього балів
1	2	3	4	5
Поточний контроль				
Практичне заняття №1	Усне опитування і обговорення проблемних питань: Або: Написання есе за проблематикою навчальної дисципліни.	Визначення та поняття закупівлі в контексті підприємства. Види закупівель (товари, роботи, послуги). Значення ефективних закупівель для бізнесу. Ідентифікація потреб. Аналіз ринку постачальників. Формування технічних вимог. Визначення бюджету. Складання плану закупівель.	виконується на практичному занятті з підготовкою заздалегідь При оцінюванні враховуються наступні чинники: - глибина та точність розуміння теми. - вміння чітко та лаконічно викладати свої думки. - наявність прикладів та доказів для підтвердження своїх тверджень. - вміння використовувати відповідну термінологію.	5
Практичне заняття 2	Творче завдання:	Скласти порівняльну таблицю державних електронних систем закупівель в Україні. Навести приклади, переваги та недоліки комерційних електронних майданчиків.	Враховуються: - аналітичні здібності: - вміння аналізувати інформацію та робити висновки. - вміння бачити різні точки зору на проблему. - вміння формулювати проблемні питання. - вміння знаходити креативні рішення проблем. - вміння чітко та лаконічно висловлюватися. - вміння уважно слухати інших. - вміння вести конструктивний діалог.	5
Практичне заняття №3	Підготовка реферату на одну	Теми для рефератів: 1) Визначення та	Враховується: Змістовність реферату:	5



	<p>з запропонованих тем та захист його, з підготовкою презентації на практичному занятті</p>	<p>призначення тендерної документації. 2) Структура та основні розділи. 3) Нормативно-правова база, що регулює складання та використання тендерної документації. 4) Вимоги до тендерної документації. 5) Зміст тендерної документації. 6) Опис предмета закупівлі. 7) Кваліфікаційні вимоги до учасників. 8) Критерії оцінки пропозицій. 9) Інші вимоги.</p>	<p>Глибина та обґрунтованість розкриття теми. Чи чітко та логічно викладено основні положення реферату? Чи підтверджуються твердження автора фактами та даними? Використання джерел інформації. Чи використані автором достатні та авторитетні джерела інформації? Чи правильно оформлені посилання на джерела? Наукова новизна. Чи містить реферат нові ідеї, думки, результати досліджень? Структура реферату: Відповідність структури вимогам. Чи відповідає структура реферату встановленим стандартам? Наявність чіткої логіки викладу. Чи легко читається та розуміється реферат? Правильне оформлення титульного аркуша, змісту, вступу, основної частини, висновків, списку використаних джерел. Мова та стиль реферату: Грамотність. Чи вірно вжиті слова, граматичні форми, пунктуаційні знаки? Стилистична єдність. Чи відповідає стиль реферату темі та меті дослідження? Ясність та лаконічність викладу. Чи легко читається та розуміється реферат? Презентація: Візуальне оформлення. Чи чітко та лаконічно оформлені слайди презентації? Чи відповідають вони темі та змісту реферату? Структура презентації. Чи відповідає структура презентації логіці реферату?</p>	
--	--	--	--	--

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Силабус навчальної дисципліни



			Виступ доповідача. Чи чітко та лаконічно доповідач викладає основні положення реферату? Чи вміє він відповідати на запитання аудиторії?	
Практичне заняття 4	Практичне завдання	Користуючись Законом України «Про публічні закупівлі» наведіть перелік кваліфікаційних вимог до учасників. Представити у вигляді презентації на практичному занятті	Враховуються: - аналітичні здібності; - вміння аналізувати інформацію та робити висновки. -вміння бачити різні точки зору на проблему. -вміння формувати проблемні питання. -вміння знаходити креативні рішення проблем. -вміння чітко та лаконічно висловлюватися. -вміння уважно слухати інших. -вміння вести конструктивний діалог.	5
Модульний контроль 1	проходження тестів у СЕЗН ЗНУ (платформа Moodle)	https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=6851		10
Практичне заняття № 5	практичне завдання: підготовка стратегії управління товарними запасами підприємства (захист з презентацією або іншими засобами візуалізації)	Розробка стратегії управління товарними запасами торговельного підприємства Опис завдання: 1.Вибір підприємства; 2. провести аналіз конкурентів 3. Розробка стратегії участі у ТЗ 4. Обґрунтування стратегії. 5. Презентація стратегії.	виконується заздалегідь, на практичному занятті проводиться захист При оцінюванні враховуються наступні чинники: - глибина та точність розуміння теми. - вміння чітко та лаконічно викладати свої думки. - наявність прикладів та доказів для підтвердження своїх тверджень. - вміння використовувати відповідну термінологію. - аналітичні здібності: - вміння аналізувати інформацію та робити висновки. -вміння бачити різні точки зору на проблему. -вміння формувати проблемні питання. -вміння знаходити креативні рішення проблем. -вміння чітко та лаконічно висловлюватися.	5

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Силабус навчальної дисципліни



			-вміння уважно слухати інших. -вміння вести конструктивний діалог.	
Практичне заняття № 6	Усне опитування і обговорення проблемних питань:	Переваги електронних торгів, функціонал електронних торговельних майданчиків, особливості участі в електронних торгах. Класифікація за способом проведення. Відкриті торги. Торги з обмеженою участю. Конкурентний діалог. Переговорна процедура. Спрощені закупівлі. Особливості різних видів торгів. Відкриті торги. Торги з обмеженою участю. Конкурентний діалог. Переговорна процедура. Спрощені закупівлі. Поняття європорогу. Порівняльна таблиця різних видів торгів. Фактори, що впливають на вибір виду торгів.		5
Практичне заняття № 7	Практичне завдання у вигляді Case-study з теми	Розв'язати ситуативні задачі з питань: Помилки у структурі та основних розділах тендерної документації. Вимоги до оформлення. Приклади порушення нормативно-правової бази. Приклади помилок у розробці технічного завдання. Помилки у використанні стандартів та технічних регламентів. Кейси найрозповсюджених помилок при складанні тендерної пропозиції	Враховуються: - аналітичні здібності: - вміння аналізувати інформацію та робити висновки. -вміння бачити різні точки зору на проблему. -вміння формувати проблемні питання. -вміння знаходити креативні рішення проблем. -вміння чітко та лаконічно висловлюватися. -вміння уважно слухати інших. -вміння вести конструктивний діалог.	5
Практичне заняття № 8	Ділова гра з теми 10	Що таке оскарження тендеру. Викладач роздає командам студентів	Оцінювання: - Правильність та	5

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Силабус навчальної дисципліни



		картки з описом ситуацій, які стосуються різних аспектів оскарження тендерів: (Підстави для оскарження. Порухення процедури, Дискримінація учасників. Порухення вимог тендерної документації. Порухення принципів публічних закупівель. Значення оскарження для учасників ринку. Юридичні основи оскарження. Органи оскарження. Міжнародні стандарти. Процедура оскарження. Подача скарги. Розгляд скарги. Рішення за скаргою. Наслідки оскарження. Профілактика спорів.) Команди протягом 5 хвилин обговорюють кожену ситуацію та шукають оптимальне рішення. Після обговорення кожна команда презентує своє рішення ведучому та іншій команді. Ведучий оцінює правильність та обґрунтованість рішень команд. Обговорення ситуацій та підведення підсумків.	обґрунтованість рішень команд. - Активність учасників у обговоренні. - Вміння працювати в команді. - Комунікативні навички.	
Модульний контроль 2	проходження тестів у СЕЗН ЗНУ (платформа Moodle)	https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=6851		10
Усього поточний контроль	10			60
Підсумковий контроль				
Залік	Теоретичне завдання (2 питання з переліку (рандомний вибір))	Питання для підготовки: розміщені у СЕЗН ЗНУ (платформа Moodle) https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=6851		20
	Практичне завдання	Тестові завдання розміщені у СЕЗН ЗНУ (платформа Moodle) https://moodle.znu.edu.ua		20



		a/course/view.php?id=6851		
Усього підсумковий контроль	2			40
Окремо студенти готують та захищають курсову роботу	вимоги до написання та захисту КР містяться у методичних вказівках до написання курсової роботи			100

Шкала оцінювання ЗНУ: національна та ECTS

За шкалою ECTS	За шкалою університету	За національною шкалою	
		Екзамен	Залік
A	90 – 100 (відмінно)	5 (відмінно)	Зараховано
B	85 – 89 (дуже добре)	4 (добре)	
C	75 – 84 (добре)		
D	70 – 74 (задовільно)	3 (задовільно)	
E	60 – 69 (достатньо)		
FX	35 – 59 (незадовільно – з можливістю повторного складання)	2 (незадовільно)	Не зараховано
F	1 – 34 (незадовільно – з обов’язковим повторним курсом)		

6. Основні навчальні ресурси

Рекомендована література Основна:

1. Методичний посібник з публічних закупівель. підготовлено ГО “Трансперенсі Інтернешнл Україна” у співпраці з ДП “Прозорро” за підтримки Європейського Союзу і його держав-членів Данії, Естонії, Німеччини, Польщі та Швеції. URL: <https://decentralization.ua/uploads/library/file/575/1.pdf> (дата звернення: 22.01.2025)
2. ПОСІБНИК Національні процедури закупівель (для Субпроектів всіх Пулів ПВУ). Київ. 2023. URL: <http://fastiv-rada.gov.ua/wp-content/uploads/Posibnyk-iz-zakupivel-PVU-11.23-ukr.pdf> (дата звернення: 22.01.2025)
3. Настанови з питань публічних закупівель, проект ЄС “Гармонізація системи державних закупівель в Україні зі стандартами ЄС” URL: http://eupublicprocurement.org.ua/wp-content/uploads/2017/10/Guidelines_UKR_interactive_pages.pdf (дата звернення: 22.01.2025)
4. Вплив Prozorro 2017, Київська Школа Економіки URL: https://cep.kse.ua/assets/img/articles/Prozorro_report_ua.pdf (дата звернення: 22.01.2025)
5. Про здійснення державних закупівель: Закон України від 01.03.2015 р. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1197> (Дата звернення: 20.08.2020)
6. Радник у сфері публічних закупівель. Все для закупівель на одному порталі. URL: <https://radnuk.com.ua/books/page/2/> (дата звернення: 22.01.2025)

Додаткова:



1. Закон України Про здійсненн я державних закупівель ВідомостіВерховної Ради (ВВР), 2014. URL : <http://old.minjust.gov.ua/8094> (Дата звернення: 20.08.2020)
2. Закон України Про особливос ті здійсненн я закупівел ь в окремих сферах господарс ької діяльност і" (Відомості Верховної Ради України, 2013 р., N 17, ст. 148; 2014 р., N 22, ст. 781, N 24, ст. 883. URL : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4851-17> (Дата звернення: 20.08.2020)
3. Закон України Про внесення змін до деяких законів України у сфері державних закупівель щодо приведенн я їх у відповідн ість з міжнародн ими стандартами та вжиття заходів з подолання корупції № 679-VIII від 15.09.2015. URL : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/679-19> (Дата звернення: 20.08.2020)

Швидка Т.І. Законодавче регулювання публічних закупівель. Право. 2022. 96 с.

Інформаційні ресурси

1. Професійні закупівлі. Державна установа. Офіційний сайт. URL: <https://cpb.org.ua/czentral%D1%96zovan%D1%96-zakup%D1%96v%D1%96-zapitannya-%D1%96-v%D1%96d%D1%96> (дата звернення: 20.01.2025).
2. Офіційний портал Верховної Ради України. URL: www.rada.gov.ua/. (дата звернення: 07.07.2024).
3. Дозорро. Офіційний сайт. URL: <https://dozorro.org/blog/publiczni-zakupivli-101-yak-ne-zagubitisya-u-prozorro> (дата звернення: 19.01.2025).
4. Публічні закупівлі для новеньких. Transparency international& Ukraine& Офіційний сайт. URL: <https://ti-ukraine.org/blogs/publiczni-zakupivli-dlya-novenkyh/> (дата звернення: 22.01.2025).
5. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 07.07.2024).
6. Кабінет Міністрів України. Урядовий портал. URL: [http:// www.kmu.gov.ua](http://www.kmu.gov.ua) (дата звернення: 07.07.2024).
7. Інформація про реформу публічних закупівель. Міністерство економічного розвитку і торгівлі. Офіційний веб-сайт. URL: <https://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=ukUA&id=1197d60b-5c7b-45ef-bf3a-e08d4cf11cba&title=InformatsiiaProReformupublichniZakupivli> (дата звернення: 22.01.2025).

7. Регуляції і політики курсу

Відвідування занять. Регуляція пропусків.

Відвідування усіх занять є обов'язковим. Заняття, що були пропущенні з поважної причини можна відпрацювати на консультаціях (за попередньою домовленістю через telegram)

Політика академічної доброчесності

Всі роботи, які студенти роблять з дисципліни протягом семестру: курсові, реферати, ессе, тощо будуть ретельно перевірятися викладачем на плагіат та на використання штучного інтелекту. Роботи тих

студентів, що порушили академічну доброчесність до захисту прийматися не будуть та не будуть враховані при оцінюванні, тобто будуть мати 0 балів.

Визнання результатів неформальної/інформальної освіти

Якщо здобувач має сертифікати, що підтверджують отриманих за рахунок неформальної/ інформальної освіти знання з даного курсу, то їх буде враховано при поточному контролі (з перевіркою на відповідність тем). Однак при оцінюванні курсових робіт ці сертифікати враховуватись не будуть.



ДОДАТКОВА ІНФОРМАЦІЯ

ГРАФІК ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ 2024-2025 н. р. доступний за адресою:
<https://tinyurl.com/yckze4jd>.

НАВЧАЛЬНИЙ ПРОЦЕС ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ОСВІТИ. Перевірка набутих студентами знань, навичок та вмінь (атестації, заліки, іспити та інші форми контролю) є невід'ємною складовою системи забезпечення якості освіти і проводиться відповідно до Положення про організацію та методiku проведення поточного та підсумкового семестрового контролю навчання студентів ЗНУ: <https://tinyurl.com/y9tve4lk>.

ПОВТОРНЕ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІН, ВІДРАХУВАННЯ. Наявність академічної заборгованості до 6 навчальних дисциплін (в тому числі проходження практики чи виконання курсової роботи) за результатами однієї екзаменаційної сесії є підставою для надання студенту права на повторне вивчення зазначених навчальних дисциплін. Порядок повторного вивчення визначається Положенням про порядок повторного вивчення навчальних дисциплін та повторного навчання у ЗНУ: <https://tinyurl.com/y9pkmmp5>. Підстави та процедури відрахування студентів, у тому числі за невиконання навчального плану, регламентуються Положенням про порядок переведення, відрахування та поновлення студентів у ЗНУ: <https://tinyurl.com/ycds57la>.

ВИРІШЕННЯ КОНФЛІКТІВ. Порядок і процедури врегулювання конфліктів, пов'язаних із корупційними діями, зіткненням інтересів, різними формами дискримінації, сексуальними домаганнями, міжособистісними стосунками та іншими ситуаціями, що можуть виникнути під час навчання, регламентуються Положенням про порядок і процедури вирішення конфліктних ситуацій у ЗНУ: <https://tinyurl.com/57wha734>. Конфліктні ситуації, що виникають у сфері стипендіального забезпечення здобувачів вищої освіти, вирішуються стипендіальними комісіями факультетів, коледжів та університету в межах їх повноважень, відповідно до: Положення про порядок призначення і виплати академічних стипендій у ЗНУ: <https://tinyurl.com/yd6bq6p9>; Положення про призначення та виплату соціальних стипендій у ЗНУ: <https://tinyurl.com/y9r5dpwh>.

ПСИХОЛОГІЧНА ДОПОМОГА. Телефон довіри практичного психолога **Марті Ірини Вадимівни** (061) 228-15-84, (099) 253-78-73 (щоденно з 9 до 21).

УПОВНОВАЖЕНА ОСОБА З ПИТАНЬ ЗАПОБІГАННЯ ТА ВИЯВЛЕННЯ КОРУПЦІЇ
Запорізького національного університету: **Банах Віктор Аркадійович**

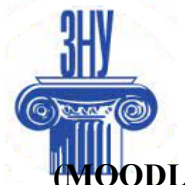
Електронна адреса:

Гаряча лінія: Тел.

РІВНІ МОЖЛИВОСТІ ТА ІНКЛЮЗИВНЕ ОСВІТНЄ СЕРЕДОВИЩЕ. Центральні входи усіх навчальних корпусів ЗНУ обладнані пандусами для забезпечення доступу осіб з інвалідністю та інших маломобільних груп населення. Допомога для здійснення входу у разі потреби надається черговими охоронцями навчальних корпусів. Якщо вам потрібна спеціалізована допомога, будь ласка, зателефонуйте (061) 228-75-11 (начальник охорони). Порядок супроводу (надання допомоги) осіб з інвалідністю та інших маломобільних груп населення у ЗНУ: <https://tinyurl.com/ydhcsagx>.

РЕСУРСИ ДЛЯ НАВЧАННЯ

НАУКОВА БІБЛІОТЕКА: <http://library.znu.edu.ua>. Графік роботи абонементів: понеділок-п'ятниця з 08.00 до 16.00; вихідні дні: субота і неділя.



СИСТЕМА ЕЛЕКТРОННОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАВЧАННЯ (MOODLE):
<https://moodle.znu.edu.ua>

Якщо забули пароль/логін, направте листа з темою «Забув пароль/логін» за адресою:
moodle.znu@znu.edu.ua.

У листі вкажіть: прізвище, ім'я, по-батькові українською мовою; шифр групи; електронну адресу.
Якщо ви вказували електронну адресу в профілі системи Moodle ЗНУ, то використовуйте посилання для відновлення паролю <https://moodle.znu.edu.ua/mod/page/view.php?id=133015>.

ЦЕНТР ІНТЕНСИВНОГО ВИВЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ МОВ: <http://sites.znu.edu.ua/child-advance/>

ЦЕНТР НІМЕЦЬКОЇ МОВИ, ПАРТНЕР ГЕТЕ-ІНСТИТУТУ:
<https://www.znu.edu.ua/ukr/edu/ocznu/nim>

ШКОЛА КОНФУЦІЯ (ВИВЧЕННЯ КИТАЙСЬКОЇ МОВИ): <http://sites.znu.edu.ua/confucius>