

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДВНЗ «ПРИКАРПАТСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТЕФАНІКА»**

Економічний факультет

Кафедра менеджменту і маркетингу

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ТЕНДЕРНІ ОПЕРАЦІЇ У ЗЕД

Освітня програма Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності

Спеціальність 073 Менеджмент

Галузь знань 07 Управління і адміністрування

Затверджено на засіданні кафедри
Протокол № 1 від 28 серпня 2019 р.

м. Івано-Франківськ - 2019

ЗМІСТ

1. Загальна інформація
2. Анотація до курсу
3. Мета та цілі курсу
4. Результати навчання (компетентності)
5. Організація навчання курсу
6. Система оцінювання курсу
7. Політика курсу
8. Рекомендована література

1. Загальна інформація	
Назва дисципліни	Тендерні операції у ЗЕД
Викладач (-і)	Гринів Любов Володимирівна, к.е.н., доц. кафедри кафедри менеджменту і маркетингу
Контактний телефон викладача	+380506817089
Е-mail викладача	liubov.hryniv@pnu.edu.ua
Формат дисципліни	Очний, заочний
Обсяг дисципліни	6 кредитів ЄКТС, 180 год.
Посилання на сайт дистанційного навчання	http://www.d-learn.pu.if.ua
Консультації	Консультації проводяться відповідно до Графіку консультацій, розміщеному на інформаційному стенді та сайті кафедри https://kmim.pnu.edu.ua/
2. Анотація до навчальної дисципліни	
<p>Викладання курсу «Тендерні операції у ЗЕД» зорієнтовано на сучасну теоретико-методологічну підготовку і отримання практичних навичок студентами щодо організації та здійснення процедури тендерних закупівель та збуту продукції, складання документів, що забезпечують проведення тендерних операцій.</p> <p>Предмет дисципліни - сукупність господарських, правових, фінансових відносин у сфері тендерних торгів і закупівель між підприємствами - суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними фірмами, представництвами іноземних підприємств та державними підприємствами.</p> <p style="text-align: center;">Змістові модулі</p> <p>Модуль 1. Загальні засади здійснення тендерних операцій у зовнішньоекономічній діяльності.</p> <p>Модуль 2. Складові елементи організації та проведення тендерних угод</p>	
3. Мета та цілі навчальної дисципліни	
<p>Мета навчальної дисципліни – засвоєння теоретичних основ здійснення тендерних операцій, набуття системних знань і навичок щодо забезпечення економічної ефективності їх проведення в різних сферах діяльності.</p> <p>В результаті вивчення дисципліни студенти повинні знати:</p> <ul style="list-style-type: none"> - знання базових категорій, понять та принципів функціонування системи конкурсних торгів; - знання нормативно-правової бази здійснення тендерних закупівель; - знання процедури здійснення тендерних закупівель. <p>вміти:</p> <ul style="list-style-type: none"> - вміння використовувати інструментарій формування ціни тендерної пропозиції, методики вибору постачальника за тендером; - вміння розробляти комплект тендерної документації; - вміння проводити оцінку тендерних пропозицій; - навички обґрунтування власного погляду щодо формування ціни тендерної пропозиції; - навички у застосуванні механізму проведення тендерних процедур, регламентуючої бази їх здійснення в сучасних реаліях господарювання і практичній діяльності підприємств-суб'єктів ЗЕД. 	
4. Програмні компетентності та результати навчання	

Програмні компетентності

ІК. Здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми, які характеризуються комплексністю і невизначеністю умов, у сфері менеджменту або у процесі навчання, що передбачає застосування теорій та методів соціальних та поведінкових наук.

СК 5. Здатність управляти організацією та її підрозділами через реалізацію функцій менеджменту,

СК 9. Здатність працювати в команді та налагоджувати міжособистісну взаємодію при вирішенні професійних завдань.

СК 11. Здатність створювати та організовувати ефективні комунікації в процесі управління.

Результати навчання

ПРН 3. Демонструвати знання теорій, методів і функцій менеджменту, сучасних концепцій лідерства.

ПРН 5. Описувати зміст функціональних сфер діяльності організації.

ПРН 8. Застосовувати методи менеджменту для забезпечення ефективності діяльності організації.

ПРН 9. Демонструвати навички взаємодії, лідерства, командної роботи.

5. Організація навчання

Обсяг навчальної дисципліни 180 год

Вид заняття	Загальна кількість годин
Лекції	28
Семінарські заняття	32
самостійна робота	120

Ознаки курсу

Семестр	Спеціальність	Курс (рік навчання)	Нормативний / вибірковий
5	075 Менеджмент	3	вибірковий

Тематика курсу

Тема	Форма заняття	Літерат ура	Завдання, год	Вага оцінки	Термін виконання
------	------------------	----------------	------------------	----------------	---------------------

Модуль 1. Загальні засади здійснення тендерних операцій у зовнішньоекономічній діяльності

Тема 1. Тендер: сутність, принципи проведення, види	Лекція, семінарське заняття	1,13,15	Опрацювати лекційний матеріал. Пройти тестування до теми	5 балів	До наступного заняття за розкладом
Тема 2. Нормативно-правове забезпечення організації і здійснення тендерних операцій	Лекція, семінарське заняття	1,3,7	Опрацювати лекційний матеріал, підготуватися до семінарського заняття	5 балів	До наступного заняття за розкладом
Тема 3. Міжнародний досвід побудови системи тендерних закупівель	Лекція, семінарське заняття	5,6,7,8	Опрацювати лекційний матеріал, підготуватися до семінарського	5 балів	До наступного заняття за розкладом

			ого заняття		
Тема 4. Тендери в Україні: Офіційний учасник системи публічних закупівель PROZORRO та відкритої системи комерційних закупівель RIALTO	Лекція, семінарське заняття	5,6,7,8	Опрацювати і лекційний матеріал, підготуватися до семінарського заняття	5 балів	Лекція, семінарське заняття
Модуль 2. Складові елементи організації та проведення тендерних угод					
Тема 5. Процедура тендерних закупівель	Лекція, семінарське заняття	5,6,7,8, 13,15	Опрацювати і лекційний матеріал, підготуватися до семінарського заняття	5 балів	До наступного заняття за розкладом
Тема 6. Тендерні механізми збуту продукції	Лекція, семінарське заняття	2, 5,6,7,8	Опрацювати і лекційний матеріал. Пройти тестування до теми.	5 балів	До наступного заняття за розкладом
Тема 7. Формування ціни тендерної пропозиції	Лекція, семінарське заняття	1,9,10	Опрацювати і лекційний матеріал. Пройти тестування до теми.	5 балів	До наступного заняття за розкладом
Тема 8. Тендерне забезпечення	Лекція, семінарське заняття	1,5,7,10	Опрацювати і лекційний матеріал, підготуватися до семінарського заняття.	5 балів	До наступного заняття за розкладом
Тема 9. Тендерна документація	Лекція, семінарське заняття	1,5,7,10	Опрацювати і лекційний матеріал, підготуватися до семінарського заняття.	5 балів	
6. Система оцінювання курсу					

<p>Загальна система оцінювання курсу</p>	<p>100 бальна – (50 балів протягом семестру та 50 балів за екзамен) “відмінно” – студент демонструє повні і глибокі знання навчального матеріалу, достовірний рівень розвитку умінь та навичок, правильне й обґрунтоване формулювання практичних висновків, наводить повний обґрунтований розв’язок прикладів та задач, аналізує причинно-наслідкові зв’язки; вільно володіє науковими термінами; “добре” – студент демонструє повні знання навчального матеріалу, але допускає незначні пропуски фактичного матеріалу, вміє застосувати його до розв’язання конкретних прикладів та задач, у деяких випадках нечітко формулює загалом правильні відповіді, допускає окремі несуттєві помилки та неточності розв’язках; “задовільно” – студент володіє більшою частиною фактичного матеріалу, але викладає його не досить послідовно і логічно, допускає істотні пропуски у відповіді, не завжди вміє правильно застосувати набуті знання до розв’язання конкретних прикладів та задач, нечітко, а інколи й невірно формулює основні твердження та причинно-наслідкові зв’язки; “незадовільно” – студент не володіє достатнім рівнем необхідних знань, умінь, навичок, науковими термінами.</p> <table border="1" data-bbox="368 813 1444 1137"> <tr> <td colspan="3">Поточне тестування та самостійна робота</td> <td rowspan="2">Екзаменаційна робота (екзамен)</td> <td rowspan="2">Сума балів з навчальної дисципліни</td> </tr> <tr> <td colspan="2">Модуль 1</td> <td>Модуль 2</td> </tr> <tr> <td>Змістовий модуль 1 поточний контроль</td> <td>Змістовий модуль 2 Самостійна робота</td> <td>Змістовий модуль 3 Індивідуальне науково-дослідне завдання</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Теми 1-9</td> <td>Теми 1-9</td> <td>Теми 1-9</td> <td>Теми 1-9</td> <td></td> </tr> <tr> <td>30</td> <td>10</td> <td>10</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="3" style="text-align: center;">50</td> <td style="text-align: center;">50</td> <td style="text-align: center;">100</td> </tr> </table>	Поточне тестування та самостійна робота			Екзаменаційна робота (екзамен)	Сума балів з навчальної дисципліни	Модуль 1		Модуль 2	Змістовий модуль 1 поточний контроль	Змістовий модуль 2 Самостійна робота	Змістовий модуль 3 Індивідуальне науково-дослідне завдання			Теми 1-9	Теми 1-9	Теми 1-9	Теми 1-9		30	10	10			50			50	100
Поточне тестування та самостійна робота			Екзаменаційна робота (екзамен)	Сума балів з навчальної дисципліни																									
Модуль 1		Модуль 2																											
Змістовий модуль 1 поточний контроль	Змістовий модуль 2 Самостійна робота	Змістовий модуль 3 Індивідуальне науково-дослідне завдання																											
Теми 1-9	Теми 1-9	Теми 1-9	Теми 1-9																										
30	10	10																											
50			50	100																									
<p>Семінарські заняття</p>	<p>Загальна підсумкова оцінка за семінарські заняття складається за методикою нагромадження балів за результатами поточного контролю знань, тестів. Завданням поточного контролю є перевірка розуміння і засвоєння матеріалу тем, що виносяться на семінарські заняття, та вміння привселюдно представити засвоєний матеріал, розв’язати задачі. Протягом семестру студент має можливість отримати десять оцінки по 5 балів за кожну усну відповідь. Поточні оцінки 2, 3, 4, 5, які можуть отримати під час семінарських занять сумуються і розраховується середнє арифметичне (із заокругленням до десятих). Середній бал за поточний контроль переводиться у 30 бальну шкалу. Семінарське заняття проводиться з метою формування у студентів умінь і навичок з предмету, вирішення завдань, перевірка рівня їх виконання та оцінювання. Семінарські заняття є ланцюжком, який зв’язує теоретичну підготовку та навчальну практику з дисципліни.</p>																												
<p>Самостійна робота</p>	<p>Важливе значення для опанування теоретичним матеріалом має виконання самостійної роботи та індивідуальних завдань. Самостійна робота студентів є складовою навчального процесу, важливим чинником формування вміння навчатися, що сприяє активізації засвоєння знань; основним засобом опанування навчального матеріалу в позааудиторний час. Студент опрацьовує питання, що призначені для самостійного вивчення і для контролю проходить тестування в системі дистанційного навчання (дві спроби – кращий результат). Максимальна кількість балів за тестування становить 10 балів.</p>																												
<p>Вимоги до письмової роботи</p>	<p>Вивчення дисципліни передбачає обов’язкове виконання індивідуального науково-дослідного завдання (ІНДЗ). Студент обирає одну із тем для дослідження: 1. Проблеми та перспективи використання тендерних операцій при здійсненні ЗЕД.</p>																												

	<p>2. Особливості вітчизняного законодавства щодо тендерних закупівель.</p> <p>3. Вибір та обґрунтування тендерної операції для компанії (компанія на вибір).</p> <p>За основу можна взяти компанію, в якій працює студент чи хтось із його знайомих або компанію, яка представляє для студента особливу зацікавленість в плані ділової кар'єри.</p> <p>Робота оформляється на аркуші формату А4 і приносить на останнє семінарське заняття.</p> <p>Максимальна кількість балів за ІНДЗ становить 10 балів.</p>
<p>Умови допуску до підсумкового контролю</p>	<p>Студент повинен набрати не менше 25 балів у сумі за три змістові модулі:</p> <p>ЗМ 1. Поточний контроль (1-30 балів).</p> <p>ЗМ 2. Самостійна робота (1-10 балів).</p> <p>ЗМ 3. Індивідуальне науково-дослідне завдання (1-10 балів).</p> <p>Якщо студент набрав менше 25 балів. Дозволяється, як виняток, з дозволу декана економічного факультету за заявою, погодженою з кафедрою менеджменту і маркетингу, одноразове виконання студентом додаткових видів робіт з навчальної дисципліни (відпрацювання пропущених занять, перескладання змістових модулів, виконання індивідуальних завдань тощо) для підвищення оцінок за змістові модулі.</p>
<p>7. Політика курсу</p>	
<p>Політика курсу є студентоорієнтованою, спрямована на формування відповідних компетенцій шляхом активної комунікації та сприятливого навчального середовища. Заохочується ознайомлення з найкращим досвідом практичної діяльності у сфері тендерних операцій. А також можливості використання даного досвіду у реальних компаніях, з діяльністю яких знайомі студенти або є працівниками.</p> <p>Підсумковою формою контролю є екзамен, який проводиться виключно у письмовій формі. Максимальна кількість 50 балів за екзаменаційну роботу. Структура білета включає 4 завдання, три теоретичні питання та тестові завдання. Правильна відповідь на кожне питання білету оцінюється максимум в 10 балів, тестові завдання – 20 балів. Також студенти мають можливість (за письмовою заявою групи) здавати екзамен у письмовій тестовій формі на платформі дистанційного навчання (http://www.d-learn.pu.if.ua).</p> <p>Студентам, які мають з навчальної дисципліни оцінку від 1 до 49, були недопущені або не з'явилися на екзамен, дозволяється ліквідувати академічну заборгованість відповідно до графіку ліквідації академзаборгованості за встановленими правилами.</p> <p>Очікується, що студенти будуть дотримуватися принципів академічної доброчесності, усвідомлюючи наслідки її порушення, що визначається Положенням про запобігання та виявлення плагіату у ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника» https://pnu.edu.ua/положення-про-запобігання-плагіату/. Відповідно, будь які прояви академічної доброчесності недопустимі, зокрема списування під час контрольних заходів чи екзаменів.</p> <p>Відвідання занять є важливою складовою навчання. Дозволяється вільне відвідування лекцій. Пропуски семінарських занять відпрацьовуються в обов'язковому порядку на консультаціях, при цьому оцінка ставиться, а нб округляється. Консультації студентам проводяться у відповідності до затвердженого кафедрою графіка (https://kmim.pnu.edu.ua/графік-консультацій). Також є можливість здачі студентами пропущених тем через використання системи дистанційного навчання (http://www.d-learn.pu.if.ua).</p>	
<p>8. Рекомендована література</p>	
<p style="text-align: center;">Основні</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Зовнішньоекономічні операції і контракти: навч. посіб. / Козик В.В. та ін. 3-є вид. Київ: Центр навчальної літератури, 2018. 512 с. 2. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: навч. посіб. / за ред. Ю.Г. Козака. 4-те вид., перероб. та доп. Київ: Освіта України, 2012. 272 с. 3. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: навч. посіб.: у 2 ч. / за гол. ред. В.В. Дятлової. Харків: ФОП Панов А.М., 2018. Ч 1. 259 с. 4. Хрупович С. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб. Тернопіль. 2017. 137 с. 5. Гринів Л.В., Синиця С.М., Ляхович Г.І. Міжнародний менеджмент. Навчальний посібник 	

з грифом “Рекомендовано Міністерством освіти і науки України як навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів” (Лист від 09.07.2013р. № 1/11 – 6230). – Івано-Франківськ: Плай, – 2014. – 408 с.

6. Гринів Л.В. Конкурентоспроможність регіонів України в контексті адаптації національного виробника до умов глобального конкурентного середовища/ Л.В. Гринів, С.М. Синиця // Галицький економічний вісник. – Тернопіль. – № 1(48). – 2015. – С. 10 – 18.

7. Гринів Л.В. Методи оцінки ефективності прийняття управлінських рішень / Л.В.Гринів, О.П.Вачіль// Вісник Прикарпатського університету. Серія Економіка. Івано-Франківськ: Плай, – 2015– № 11 – С.292-296

Інформаційні ресурси

1. Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: <http://www.rada.gov.ua>.
2. Офіційний сайт Кабінету міністрів України. URL: <http://www.kmu.gov.ua>.
3. Контрактне регулювання міжнародної комерційної діяльності. URL: <http://studentam.net.ua/content/view/6118/93/>
4. Контрактні форми зовнішньоекономічної діяльності. URL: <http://studentam.net.ua/content/view/4817/132/>.
5. Методичний посібник з питань публічних закупівель. URL: <http://www.ua-tenders.com/rubrics/books/posibnyk/>.
6. Система тендерних закупівель: теоретико-методологічні підходи до дефініції і класифікації. URL: <file:///D:/Users/User/Downloads/36419-68930-1-SM.pdf>.
7. Тендери в Україні: Офіційний учасник системи публічних закупівель PROZORRO та відкритої системи комерційних закупівель RIALTO. URL: <https://zakupki.prom.ua>.
8. Тендерні операції у національній економіці: світовий і вітчизняний досвід. URL: http://professura.at.ua/publ/tenderni_operacii_u_nacionalnij_ekonomici_svitovij_i_vitchiznjanij_dosvid/1-1-0-59.

Викладач _____ Гринів Л.В.