

Утверждено приказом ГОУ ВПО ДонГУУ от 23.08.2016г. №675

ДОНЕЦКАЯ НАРОДНАЯ РЕСПУБЛИКА  
МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ  
ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ  
ПРИ ГЛАВЕ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ»

ФАКУЛЬТЕТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ И МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА  
КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе

*Л. Н. Костина*  
Л. Н. Костина

*20.08* .2017 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

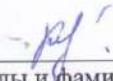
**«Тендерные операции в ВЭД (на англ. яз.)»**

Направление подготовки 38.04.02 «Менеджмент»

Магистерская программа «Стратегическое управление в международном бизнесе»


Донецк  
2017

Рабочая программа учебной дисциплины «Тендерные операции в ВЭД (на англ.яз.)» для студентов 2 курса образовательного уровня «магистр» направления подготовки 38.04.02 «Менеджмент» (магистерская программа «Стратегическое управление в международном бизнесе») очной/заочной формы обучения

Автор(ы), разработчик(и): доцент, к.гос.упр., доцент С.Н. Науменко   
 должность, ученая степень, ученое звание, инициалы и фамилия

Программа рассмотрена на заседании ПМК кафедры «Менеджмент внешнеэкономической деятельности»

Протокол заседания ПМК от 30.05.2017 г. № 11  
 дата

Председатель ПМК  Е.И. Кулик  
 (подпись) (инициалы, фамилия)

Программа рассмотрена на заседании кафедры «Менеджмент внешнеэкономической деятельности»

Протокол заседания кафедры от 09.06.2017 г. № 16  
 дата

Заведующий кафедрой  И.Ю. Беганская  
 (подпись) (инициалы, фамилия)

## 1. Цель освоения дисциплины и планируемые результаты обучения по дисциплине (соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы)

Целью преподавания учебной дисциплины «Тендерные операции в ВЭД» является усвоение теоретических основ осуществления тендерных операции, приобретение системных знаний и навыков по обеспечению экономической эффективности их проведения в разных сферах деятельности.

Предмет дисциплины – совокупность хозяйственных, правовых, финансовых отношений в сфере тендерных торгов и закупок между предприятиями – субъектами внешнеэкономической деятельности и иностранными фирмами, представительствами иностранных предприятий и национальными и государственными предприятиями ДНР как на территории ДНР, так и за ее пределами.

Основными задачами изучения дисциплины «Тендерные операции в ВЭД» является теоретико-методологическая подготовка и получение практических навыков по организации и осуществления процедуры тендерных закупок и сбыта продукции, применению методик расчета и обоснования цены тендерного предложения, составление документов, обеспечивающих проведение тендерных операций и тому подобное.

В результате изучения учебной дисциплины студент должен:

### **знать:**

- базовые категории, термины и понятия, принципы функционирования системы конкурентных конкурсных торгов;
- нормативно-правовую базу осуществления тендерных закупок;
- процедура осуществления тендерных закупок;
- инструментарий формирования цены тендерного предложения;
- методики выбора поставщика по тендеру;
- принципы работы тендерного комитета.

### **уметь:**

- разрабатывать комплект тендерной документации;
- устанавливать и обосновывать цену тендерного предложения;
- проводить оценку тендерных предложений;
- организовать и провести тендерную закупку товаров. Работ и услуг;
- внедрять обобщенный международный и национальный опыт проведения торгов в бытовую и закупочную деятельность конкретного предприятия;
- применять механизмы проведения тендерных процедур, регламентирующую базу их осуществления в современных реалиях хозяйствования и практической деятельности предприятий-субъектов ВЭД.

Коды компетенций	Планируемые результаты освоения образовательной программы	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ОК-1	Способность усваивать и реализовывать научные и культурные достижения мировой цивилизации	Знать: - принципы организации и функционирования системы прокьюремента и субъектно-объектные связи его элементов
		Уметь: - придерживаться общепринятых норм поведения и морали в межличностных отношениях
		Владеть: - навыками гармонизации человеческих

		отношений, возникающих при межличностных коммуникациях в системе прокьюремета
ОК-4	Готовность к саморазвитию, самореализации, использованию творческого потенциала	Знать: - базовые категории, термины и понятия, принципы функционирования системы конкурентных конкурсных торгов
		Уметь: - применять категории, термины и понятия, принципы функционирования системы конкурентных конкурсных торгов
		Владеть: - навыками разработки тендерной документации
ОПК-3	Способность разрабатывать рациональные формы организации управления	Знать: - принципы работы тендерного комитета
		Уметь: - разрабатывать комплект тендерной документации
		Владеть: - навыками управления системой тендерных закупок на уровне хозяйствующих субъектов
ОПК-4	Способность самостоятельно принимать решение и нести ответственность за их реализацию	Знать: - нормативно-правовую базу осуществления тендерных закупок
		Уметь: - определять очередность работ, рассчитывать срок их выполнения, составлять планы мероприятий реализации решений
		Владеть: - навыками применения основных положений теории и практики закупочно-сбытовой деятельности, нормативно-правовых основ регулирования тендерных процедур
ОПК-5	Способность к усовершенствованию операционного менеджмента на основе внедрения тактического планирования	Знать: - процедуру осуществления тендерных закупок;
		Уметь: - устанавливать и обосновывать цену тендерного предложения
		Владеть: - навыками контроля за эффективным использованием ресурсной базы предприятия-субъекта ВЭД
ОПК-6	Способность к усовершенствованию операционного менеджмента на основе методов календарного планирования, оперативного учета и диспетчеризации	Знать: - методики выбора поставщика по тендеру
		Уметь: - организовать и провести тендерную закупку товаров, работ и услуг
		Владеть: - навыками планирования закупочно-сбытовой деятельностью хозяйствующего субъекта

ПК-1	Способность оценивать влияние внешней среды на функционирование предприятий, организаций	Знать: - методики анализа входящих данных для проведения финансово-экономических расчетов с целью обоснования их внесения в статистическую, налоговую и финансовую отчетность
		Уметь: - применять механизмы проведения тендерных процедур, регламентирующую базу их осуществления в современных реалиях хозяйствования и практической деятельности предприятий-субъектов ВЭД
		Владеть: - навыками составления бюджета закупок на бюджетный период и календарный год
ПК-2	Способность оценивать степень влияния внутренней среды на функционирование предприятия, организации	Знать: - инструментарий формирования цены тендерного предложения
		Уметь: - проводить оценку тендерных предложений
		Владеть: - навыками применения методик выбора экономически выгодного тендерного предложения

## 2. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы

Дисциплина «Тендерные операции в ВЭД» относится к дисциплинам по выбору вариативной части профессионального цикла (Б1.2.2.1.1).

По курсу «Тендерные операции в ВЭД» предусмотрены лекции (20 часов), семинарские занятия (20 часов). На самостоятельное изучение отводится 50 часов.

### 2.1. Требования к предварительной подготовке обучающегося

Дисциплина является логическим продолжением дисциплин: «Международная экономическая безопасность», «Международная предпринимательская деятельность», «Теория организации и организационное поведение».

### 2.2. Дисциплины и/или практики, для которых освоение данной дисциплины необходимо как предшествующее:

Дисциплина «Тендерные операции в ВЭД» является базой для изучения дисциплин «Современный стратегический анализ», «Управление международной конкурентоспособностью предприятия», «Стратегия управления международным бизнесом».

## 3. Объем дисциплины в зачетных единицах (кредитах) с указанием количества академических часов, выделенных на аудиторную (по видам учебных занятий) и самостоятельную работу студента

	Зачетные единицы (кредиты ECTS)	Всего часов		Форма обучения	
		О	З	Очная	Заочная
				Семестр № 3	Семестр № 3
<b>Общая трудоемкость</b>	<b>2,5</b>	<b>90</b>	<b>90</b>	<b>Количество часов на вид работы:</b>	
<b>Виды учебной работы, из них:</b>					
<b>Аудиторные занятия (всего)</b>			<b>40</b>	<b>14</b>	

В том числе:		
Лекции	20	10
Семинарские занятия	20	4
<b>Самостоятельная работа (всего)</b>	<b>50</b>	<b>76</b>
<b>Промежуточная аттестация</b>		
В том числе:		
Дифференцированный зачет	Дифференцированный зачет	Дифференцированный зачет

**4. Содержание дисциплины, структурированное по разделам (темам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий**

**4.1. Разделы (темы) дисциплины с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий**

Наименование темы дисциплины	Виды учебной работы (бюджет времени)									
	Очная форма обучения					Заочная форма обучения				
	Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Самостоятельная работа	Всего	Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Самостоятельная работа	Всего
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
<b>Раздел 1. Общие принципы осуществления тендерных операций во внешнеэкономической деятельности</b>										
Тема 1.1. Тендер: сущность, принципы, виды	2		2	6	10	2			8	10
Тема 1.2. Система и технология прокьюреента	2		2	6	10	2			8	10
Тема 1.3. Нормативно-правовое обеспечение организации и осуществления тендерных операций	2		2	6	10	2			8	10
Тема 1.4. Международный опыт построения системы тендерных закупок	4		4	7	15				14	14
<b>Итого по разделу:</b>	<b>10</b>		<b>10</b>	<b>25</b>	<b>45</b>	<b>6</b>		<b>-</b>	<b>38</b>	<b>44</b>
<b>Раздел 2. Организация и проведение тендерных сделок</b>										
Тема 2.1. Процедура тендерных закупок	2		2	6	10	2		2	8	12
Тема 2.2. Тендерные механизмы сбыта продукции	2		2	6	10	2			8	10
Тема 2.3. Формирование цены тендерного	4		4	6	14			2	14	16

Наименование темы дисциплины	Виды учебной работы (бюджет времени)									
	Очная форма обучения					Заочная форма обучения				
	Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Самостоятельная работа	Всего	Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Самостоятельная работа	Всего
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
предложения										
Тема 2.4. Тендерное обеспечение	2		2	7	11				8	8
<b>Итого по разделу:</b>	<b>10</b>		<b>10</b>	<b>25</b>	<b>45</b>	<b>4</b>		<b>4</b>	<b>38</b>	<b>46</b>
<b>Всего за семестр:</b>	<b>20</b>		<b>20</b>	<b>50</b>	<b>90</b>	<b>10</b>		<b>4</b>	<b>76</b>	<b>90</b>

#### 4.2. Содержание разделов дисциплины:

Наименование темы дисциплины	Содержание разделов дисциплины	Содержание семинарских		
				Кол-во часов
		0	3	
1	2	3	4	5
<b>Раздел 1. Общие принципы осуществления тендерных операций во внешнеэкономической деятельности</b>				
<b>Тема 1.1. Тендер: сущность, принципы, виды</b>	Понятие тендерных торгов. Сущность тендеров и предпосылки возникновения. Составляющие понятия «тендер». Необходимость проведения торгов. Преимущества применения тендерных торгов для организаторов и участников. Международные тендеры. Принципы проведения тендеров. Функции тендеров. Организаторы тендерных торгов. Участники тендеров. Направления классификации тендеров. Виды тендеров.	<b>Семинарское занятие №1</b> 1. Входной контроль в форме тестирования. 2. Проверка усвоения учебного материала темы (опрос): - сущность и виды тендеров; - преимущества применения тендерных торгов для организаторов и участников; - принципы проведения тендеров 3. Подведение итогов занятия	2	
<b>Тема 1.2.</b>	Понятие прокьюремента.	<b>Семинарское занятие №2</b>		

<p><b>Система и технология прокьюремента</b></p>	<p>Предпосылки возникновения. Целесообразность закупок. Планирование закупок. Проведение закупок. Регламентирование закупок. Контроль закупок. Централизованная модель закупок. Децентрализованная модель закупок. Распределительная модель закупок</p>	<p>1. Проверка усвоения учебного материала темы (опрос): - прокьюремент: базовые элементы и модели закупок; - функции прокьюремента; - подходы к построению моделей прокьюремента. 2. Дискуссия на тему «Целесообразность и необходимость внедрения прокьюремента в практику хозяйствования ДНР». 3. Подведение итогов занятия</p>	2	
<p><b>Тема 1.3. Нормативно-правовое обеспечение организации и осуществления тендерных операций</b></p>	<p>Общие принципы нормативно-правового регулирования тендерных закупок. Направления правового регулирования и гарантий осуществления тендеров. Источники национального и международного правового регулирования тендерных сделок. Институты государственного регулирования тендерных закупок. Система национального нормативно-правового регулирования тендерных операций в ДНР. Международные правовые акты по вопросам регулирования тендерных сделок. Типовой закон ЮНИСТРАЛ «О закупках товаров (работ) и услуг. Соглашение О правительственных закупках ВТО. Интегральные конвенции (унификационные соглашения) как средство сближения правовых систем регулирования тендерных процедур. Гармонизация национального законодательства по вопросам тендерных закупок.</p>	<p><b>Семинарское занятие №3</b> 1. Проверка усвоения учебного материала темы (опрос): - источники национального правового регулирования тендерных сделок; - международные правовые акты по вопросам регулирования тендерных сделок; - институты государственного регулирования тендерных закупок 2. Дискуссия на тему «Гармонизация национального законодательства по вопросам тендерных закупок». 3. Выдача методических рекомендаций по выполнению индивидуального задания. 4. Подведение итогов занятия</p>	2	



<b>Тема 1.4. Международный опыт построения системы тендерных закупок</b>	Составляющие системы тендерных закупок. Государственные закупки товаров и услуг. Негосударственные тендерные закупки. Опыт государственных тендерных закупок США. Опыт госзакупок Европейского Союза. Опыт стран с переходной экономикой. Опыт международных финансовых институтов. Международный опыт функционирования негосударственных тендерных закупок.	<b>Семинарские занятия №4-5</b>	<b>4</b>	
		<b>Семинарское занятие №4</b> 1. Проверка усвоения учебного материала темы (опрос): - составляющие системы тендерных закупок; - государственные закупки товаров и услуг; - негосударственные тендерные закупки. 2. Дискуссия на тему «Опыт отдельных стран и их объединений в сфере тендерных закупок». 3. Подведение итогов занятия.	2	
		<b>Семинарское занятие №5</b> 1. Дискуссия на тему «Опыт международных финансовых и нефинансовых организаций в проведении тендерных закупок». 2. Тестирование по темам 1.1-1.4. 3. Защита индивидуальных заданий. 4. Выдача методических рекомендаций по выполнению индивидуального задания. 5. Подведение итогов занятия	2	
<b>Раздел 2. Организация и проведение тендерных сделок</b>				

<p><b>Тема 2.1. Процедура тендерных закупок</b></p>	<p>Порядок подготовки, организации и проведения открытых торгов (тендеров). Тендерный комитет. Объявление о тендере. Приглашение к участию. Уполномоченное лицо. Предварительная квалификация исполнителей. Технические требования. Инструкции участникам торгов. Тендерная документация. Порядок предоставления тендерной документации. Критерии и приоритеты определения победителя тендера. Алгоритм оценки тендерного предложения. Правила тендера. Тендерное обеспечение. Тендерное предложение. Проформа тендера. Раскрытие тендерных предложений. Объяснения тендерных предложений. Подтверждающие документы. Заседание тендерной комиссии и оценка поданных тендерных предложений. Предварительное рассмотрение тендерных предложений. Отклонение тендерного предложения, отказ участнику в участии в процедуре закупки, отмена торгов и признание торгов такими, что не состоялись. Оценка и сравнения тендерных предложений. Акцепт тендерного предложения. Право заказчика отклонить все предложения. Альтернативное тендерное предложение. Процедура обжалования. Определения победителя. Заключение договора купли-продажи с победителем. Конфиденциальность. Обеспечения исполнения договора. Основные условия договора. Процедура проведения закрытых тендеров. Процедура предварительной квалификации по тендеру. Организация закупок у одного исполнителя.</p>	<p><b>Семинарское занятие №6</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Проверка усвоения учебного материала темы (опрос): <ul style="list-style-type: none"> <li>- порядок подготовки, организации и проведения конкурсных процедур;</li> <li>- процедура составления конкурсной документации;</li> <li>- алгоритм оценки тендерного предложения.</li> </ul> </li> <li>2. Дискуссия на тему «Процедура выбора победителя тендера».</li> <li>3. Решение ситуационных задач.</li> <li>4. Выдача методических рекомендаций по выполнению индивидуального задания.</li> <li>5. Защита индивидуальных заданий.</li> <li>6. Подведение итогов занятия</li> </ol>	2	2
---	---	--	---	---

<p><b>Тема 2.2. Тендерные механизмы сбыта продукции</b></p>	<p>Участие в тендере. Тендерный механизм сбыта продукции во внешнеэкономической деятельности. Поиск информации о проведении тендеров. Работа с информационными базами. Принятие решения об участии в тендере. Подача заявки на участие. Заявление о намерениях. Получение и анализ тендерной документации участниками тендера. Составление тендерного предложения. Язык тендерного предложения. Содержание тендерного предложения. Цена тендерного предложения. Валюта тендерного предложения. Срок действия тендерного предложения. Выбор поручителя и заключения с ним соглашения. Подготовка пакета документов (технические и финансовые предложения). Составление, согласование и заключения контракта. Подписания проформы тендера. Исполнение тендерного контракта и отчетность по нему. Результаты торгов. Обжалование результатов тендеров.</p>	<p><b>Семинарское занятие №7</b> 1. Проверка усвоения учебного материала темы (опрос): - тендерный механизм сбыта продукции во внешнеэкономической деятельности; - получение и анализ тендерной документации участниками тендера; - исполнение тендерного контракта и отчетность по нему. 2. Дискуссия на тему «Организация и проведение продаж в системе тендеров». 3. Решение ситуационных задач. 4. Выдача методических рекомендаций по выполнению индивидуального задания. 5. Защита индивидуальных заданий. 6. Подведение итогов занятия</p>	2	
<p><b>Тема 2.3.</b></p>	<p>Составляющие, структура и</p>	<p><b>Семинарские занятия №8-9</b></p>	4	2

<b>Формирование цены тендерного предложения</b>	<p>особенности формирования цены тендерного предложения: полные затраты, прямые затраты, косвенные затраты, накладные расходы, предельные издержки, ценовая политика, целевая норма прибыли, цены аналогов, предложения конкурентов, конкурентные материалы, базовая цена, конкурентный лист, ценовая скидка и надбавка.</p> <p>Методы расчета цены тендерного предложения: ориентация на затраты и планируемая прибыль (затратный метод); ориентация на цены основных конкурентов или ориентация на одного конкурента-ценового лидера (административный метод). Расчет цены тендерного предложения. Оптимальный уровень тендерной цены.</p>	<p><b>Семинарское занятие №8</b></p> <p>1. Проверка усвоения учебного материала темы (опрос): - составляющие, структура и особенности формирования цены тендерного предложения; - методы расчета цены тендерного предложения.</p> <p>2. Дискуссия на тему «Формирование цены тендерного предложения».</p> <p>3. Решение ситуационных и расчетных задач.</p> <p>4. Подведение итогов занятия</p>	2	2
		<p><b>Семинарское занятие №9</b></p> <p>1. Проверка усвоения учебного материала темы (опрос): - процедура расчета цены тендерного предложения.</p> <p>2. Дискуссия на тему «Формирование цены тендерного предложения в ДНР».</p> <p>3. Подведение итогов занятия</p>	2	

<p><b>Тема 2.4. Тендерное обеспечение</b></p>	<p>Тендерная гарантия. Тендерное обеспечение. Размер тендерного обеспечения. Виды и формы тендерного обеспечения: поручительство, банковская гарантия, залог, задаток, депозит. Сопроводительные документы, подтверждающие выполнение условий тендерной сделки: устав предприятия исполнителя; свидетельство о государственной регистрации субъекта предпринимательской деятельности; финансовый баланс за предыдущий год; справка из банка об отсутствии непогашенного кредита, поданную по состоянию на последний день квартала, который предшествует публикации объявления о торгах или более позднюю дату; справка из налоговых служб об отсутствии задолженностей перед бюджетом, поданную по состоянию на последний день квартала, который предшествует публикации объявления о торгах или более позднюю дату.</p>	<p><b>Семинарское занятие №10</b> 1. Дискуссия на тему «Тендерное обеспечение и тендерная гарантия». 2. Тестирование по темам 2.1-2.4. 3. Защита индивидуальных заданий. 4. Контрольная работа №2 по модулю «Составные элементы организации и проведения тендерных сделок». 5. Пересдача тем. 6. Подведение итогов занятия</p>	2	
---	--	--	---	--

## 5. Перечень учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

### 5.1. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

1. Науменко С. М. Тендерні операції у зовнішньоекономічній діяльності : конспект лекцій / С. М. Науменко. – Донецьк : ДонДУУ, 2011. – 101 с. (конспект лекцій).

2. Тендерні операції у ЗЕД : методичні рекомендації до проведення семінарських занять (для студентів спеціальності менеджмент зовнішньоекономічної діяльності ОКР «спеціаліст» денної форми навчання) / уклад. : Л. В. Батченко, С. М. Науменко. – Донецьк : ДонДУУ, 2012. – 24 с.

#### Перечень контрольных вопросов для самоподготовки

1. Сущность тендеров и предпосылки возникновения.
2. Преимущества применения тендерных торгов для организаторов и участников.
3. Международные тендеры.
4. Организаторы тендерных торгов.
5. Понятие прокьюремента.
6. Централизованная, децентрализованная, распределительная модель закупок.
7. Направления правового регулирования и гарантий осуществления тендеров.
8. Система национального нормативно-правового регулирования тендерных операций в ДНР.
9. Международные правовые акты по вопросам регулирования тендерных сделок. Типовой закон ЮНИСТРАЛ «О закупках товаров (работ) и услуг. Соглашение О правительственных закупках ВТО. Интегральные конвенции

(унификационные соглашения) как средство сближения правовых систем регулирования тендерных процедур.

10. Гармонизация национального законодательства по вопросам тендерных закупок.
11. Опыт государственных тендерных закупок США.
12. Опыт госзакупок Европейского Союза.
13. Опыт стран с переходной экономикой.
14. Опыт международных финансовых институтов.
15. Предварительная квалификация исполнителей.
16. Инструкции участникам торгов. Порядок предоставления тендерной документации.
17. Раскрытие тендерных предложений.
18. Объяснения тендерных предложений.
19. Подтверждающие документы.
20. Заседание тендерной комиссии и оценка поданных тендерных предложений.
21. Отклонение тендерного предложения, отказ участнику в участии в процедуре закупки, отмена торгов и признание торгов такими, что не состоялись.
22. Оценка и сравнения тендерных предложений.
23. Конфиденциальность. Обеспечения исполнения договора.
24. Тендерный механизм сбыта продукции во внешнеэкономической деятельности.
25. Поиск информации о проведении тендеров. Работа с информационными базами.
26. Получение и анализ тендерной документации участниками тендера.
27. Составление тендерного предложения. Срок действия тендерного предложения. Выбор поручителя и заключения с ним соглашения.
28. Подготовка пакета документов (технические и финансовые предложения).
29. Исполнение тендерного контракта и отчетность по нему.
30. Результаты торгов. Обжалование результатов тендеров.
31. Составляющие, структура и особенности формирования цены тендерного предложения.
32. Методы расчета цены тендерного предложения: ориентация на затраты и планируемая прибыль (затратный метод); ориентация на цены основных конкурентов или ориентация на одного конкурента-ценового лидера (административный метод).
33. Виды и формы тендерного обеспечения: поручительство, банковская гарантия, залог, задаток, депозит.

## 5.2. Перечень основной учебной литературы

1. Кузнецов К. Настольная книга поставщика и закупщика: торги, конкурсы, тендеры / К. Кузнецов. – М. : Альпина Паблишер. – 2003. – 339 с.
2. Покрещук О.О. Державні закупівлі: тендери (національні й міжнародні аспекти) : Метод. посіб. / О. О. Покрещук, О. Х. Юлдашев, З. В. Максименко, О. І. Мостовий. – К. : Зовнішня торгівля; автограф, 2003. – 383 с.
3. Правові та практичні аспекти державних закупівель : метод. посібник. – К. (Мін-во економіки а з питань Європейської інтеграції України), 2002. – 252 с.
4. Комерційна діяльність : підручник [доповнено Міністерством освіти і науки України] / за ред. В.В. Апопія. – вид. 2-ге, перероб. та доп. – К. : Знання, 2008. – 558 с.

## 5.3. Перечень дополнительной литературы

1. Кауфман М. И. Эволюция международной торговли на рубеже XX-XXI вв. / И. М. Кауфман // Мировая экономика. – 2006. – № 7. – С. 24–27.

2. Ладагин А. Н. Регулирование процессов выдачи государственных заказов в Европейском Союзе / А. Н. Ладагин // Российский внешнеэкономический вестник. – 2008. – № 8. – С. 15-16.
3. Ладагин А. Н. Государственная поддержка участия национальных компаний в международных тендерах / А. Н. Ладагин // Внешнеэкономический комплекс России: современное состояние и перспективы. – 2008. – № 1. – С. 76.
4. Ладагин А. Н. Международно-правовое регулирование тендерной деятельности / А. Н. Ладагин // Внешнеэкономический комплекс России: современное состояние и перспективы. – 2007. – № 2. – С. 6-8.
5. Ладагин А. Н. Развитие и регулирование рынка государственных закупок в ведущих зарубежных странах / А. Н. Ладагин // Внешнеэкономический комплекс России: современное состояние и перспективы. – 2008. – № 1. – С. 7-12.
6. Науменко С. М. Тендерні операції у національній економіці: світовий і вітчизняний досвід / С.М. Науменко // Розвиток зовнішньоекономічної діяльності в умовах інтеграційних та глобалізаційних процесів : Матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (12-13 травня 2010 р., м. Донецьк). – Донецьк : ДонДУУ, 2010. – С. 221-227.
7. Науменко С. М. Державне регулювання тендерних закупівель сфери ЗЕД: світовий досвід розвитку / С. М. Науменко // Розвиток міжнародних відносин та зовнішньоекономічної діяльності підприємств України за сучасних умов : Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції студентів і молодих вчених «» (26-27 жовтня 2010 р., м. Донецьк). – Донецьк : ДонДУУ, 2010. – С. 198-202.
8. Науменко С. М. Світовий і вітчизняний досвід щодо тендерних операцій / С. М. Науменко // Формування ефективних фінансових механізмів державного управління економікою України: теорія і практика : Матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих вчених і студентів «» (9-11 листопада 2010 р., м. Донецьк). – Донецьк : ДонДУУ, 2010.
9. Овсенюк О. Взаємодія секторів економічної системи в рамках державних закупівель / О. Овсенюк // Наука молода. – 2004. – № 2. – С. 8-9.

## **6. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины**

1. Закупки за бюджетные средства / Официальный сайт Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dnr-online.ru/zakupki-za-byudzhetye-sredstva/>.

## **7. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем**

### **7.1. Перечень информационных технологий**

использование электронных презентаций;  
организация взаимодействия с обучающимися посредством электронной почты.

### **7.2. Перечень программного обеспечения**

1. Microsoft Internet Explorer (или другой браузер)
2. Microsoft Windows XP
3. Microsoft Office 2007 и выше.

### **7.3. Перечень информационных справочных систем**

1. Закупки за бюджетные средства / Официальный сайт Донецкой Народной

Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dnr-online.ru/zakupki-zabyudzhetye-sredstva/>.

## **8. Фонд оценочных средств проведения промежуточной аттестации обучающегося по учебной дисциплине**

### **8.1. Виды промежуточной аттестации**

#### ***Вид промежуточной аттестации – семестровый дифференцированный зачет***

Текущий контроль успеваемости позволяет оценить уровень сформированности элементов компетенций (знаний и умений), компетенций с последующим объединением оценок и проводится в форме устного опроса (фронтальный, индивидуальный, комплексный), письменной проверки (ответы на вопросы, тестовые задания), включая задания для самостоятельной работы.

Промежуточная аттестация по итогам освоения дисциплины в форме семестрового дифференцированного зачета, позволяет оценить уровень сформированности компетенций и может осуществляться по результатам текущего контроля и итоговой контрольной работы, тестовых заданий и т.п.

#### ***Вопросы к промежуточному контролю знаний студентов, выносимые на дифференцированный зачет:***

1. Экономическая сущность и содержание понятия «тендер».
2. История возникновения тендерных отношений. Общая характеристика предпосылок осуществления тендерных операций.
3. Принципы организации и проведения тендерных операций.
4. Функции тендеров.
5. Организаторы и участники тендерных торгов.
6. Классификация тендерных операций.
7. Международные тендеры с участием иностранных фирм. Международные тендеры с участием иностранных и отечественных участников.
8. Реальные торги.
9. Процессуальные тендеры.
10. Единичные тендеры.
11. Тендеры с участием исключительно юридических лиц. Торги с участием исключительно консорциумов. Смешанные тендерные торги.
12. Тендеры на поставку товаров. Тендеры на выполнение подрядных работ. Тендеры на предоставление услуг. Комбинированные тендеры.
13. Открытые тендеры.
14. Закрытые тендеры.
15. Тендеры с ограниченным участием. Специализированные закрытые торги.
16. Одноэтапные тендеры. Двухэтапные тендерные торги.
17. Запрос ценовых котировок. Запрос тендерных предложений.
18. Тендеры по общей процедуре допуска.
19. Квалификационный отбор: сущность понятия и цель проведения.
20. Тендеры с предложением цены. Тендеры со скидкой.
21. Тендеры на кредитной основе. Тендеры на компенсационной основе.
22. Громкие и негромкие тендеры.
23. Первичные, вторичные и третичные тендеры.
24. Одноступенчатые и двухступенчатые торги.
25. Редукцион как вид тендерных операций.
26. Система тендерных закупок в Донецкой Народной Республике.
27. Общие принципы национального и международного нормативно-правового регулирования тендерных закупок.
28. Органы государственного регулирования тендерных сделок и их функции.



29. Национальные нормативно-правовые акты Украины по вопросам регулирования тендерных операций.
  30. Типовой закон ЮНИСТРАЛ «О закупках товаров (работ) и услуг.
  31. Система тендерных закупок ЕС.
  32. Международный опыт построения системы государственных закупок США.
  33. Соглашение О правительственных закупках ВТО.
  34. Директивы МВФ относительно тендерных сделок.
  35. Нормативные акты МБРР относительно регламентации тендерных операций.
  36. Гармонизация национального законодательства по вопросам регулирования тендерных сделок ДНР с РФ.
  37. Интегральные конвенции (унификационные соглашения) как средство сближения правовых систем регулирования тендерных процедур.
  38. Опыт стран с переходной экономикой в формировании системы тендерных закупок: Россия.
  39. Опыт стран с переходной экономикой в формировании системы тендерных закупок: Республика Казахстан.
  40. Опыт стран с переходной экономикой в формировании системы тендерных закупок: Кыргызская Республика.
  41. Прокьюремент как механизм формирования конкурентоспособного рынка государственных закупок европейского типа в Украине.
  42. Государственные закупки товаров и услуг.
  43. Негосударственные тендерные закупки.
  44. Методология составления тендерной документации.
  45. Порядок подготовки, организации и проведения открытых торгов (тендеров).
  46. Тендерный комитет. Работа тендерного комитета предприятия-субъекта ВЭД.
  47. Объявление о тендере. Приглашение к участию.
  48. Предварительная квалификация исполнителей.
  49. Технические требования.
  50. Инструкции участникам торгов. Правила тендера.
  51. Тендерная документация. Порядок предоставления тендерной документации.
- Критерии и приоритеты определения победителя тендера.
52. Алгоритм оценки тендерного предложения.
  53. Проформа тендера. Основные условия договора.
  54. Тендерное предложение.
  55. Раскрытие тендерных предложений.
  56. Объяснения тендерных предложений. Оценка и сравнения тендерных предложений.
  57. Подтверждающие документы.
  58. Заседание тендерной комиссии и оценка поданных тендерных предложений.
  59. Предварительное рассмотрение тендерных предложений.
  60. Отклонение тендерного предложения, отказ участнику в участии в процедуре закупки, отмена торгов и признание торгов несостоявшимися.
  61. Процедура обжалования.
  62. Акцепт тендерного предложения.
  63. Право заказчика отклонить все предложения.
  64. Альтернативное тендерное предложение.
  65. Определения победителя. Заключение договора купли-продажи с победителем.
  66. Конфиденциальность. Обеспечения исполнения договора.
  67. Процедура проведения закрытых тендеров.
  68. Процедура предварительной квалификации по тендеру.
  69. Организация закупок у одного исполнителя.

70. Поиск информации о проведении тендеров. Работа с информационными базами.

71. Принятие решения об участии в тендере.

72. Методология составления документации тендерного предложения..

73. Подача заявки на участие. Заявление о намерениях.

74. Получение и анализ тендерной документации участниками тендера.

75. Составление тендерного предложения. Язык тендерного предложения.

Содержание тендерного предложения.

76. Цена тендерного предложения. Валюта тендерного предложения.

77. Срок действия тендерного предложения.

78. Выбор поручителя и заключения с ним соглашения.

79. Подготовка пакета документов (технические и финансовые предложения).

80. Составление, согласование и заключения контракта. Подписания проформы тендера.

81. Исполнение тендерного контракта и отчетность по нему.

82. Составляющие, структура и особенности формирования цены тендерного предложения: полные затраты, прямые затраты, косвенные затраты, накладные расходы, предельные издержки, ценовая политика, целевая норма прибыли, цены аналогов, предложения конкурентов, конкурентные материалы, базовая цена, конкурентный лист, ценовая скидка и надбавка.

83. Методы расчета цены тендерного предложения.

84. Затратный метод расчета цены тендерного предложения

85. Административный метод расчета цены тендерного предложения.

86. Оптимальный уровень тендерной цены.

87. Тендерная гарантия.

88. Тендерное обеспечение. Размер тендерного обеспечения.

89. Виды и формы тендерного обеспечения: поручительство, банковская гарантия, залог, задаток, депозит.

90. Сопроводительные документы, подтверждающие выполнение условий тендерной сделки.

## 8.2. Показатели и критерии оценки результатов освоения дисциплины

Средним баллом за дисциплину является средний балл за текущую учебную деятельность.

### Соответствие государственной шкалы оценивания академической успеваемости и шкалы ECTS

<i>По шкале ECTS</i>	<i>Сумма баллов за все виды учебной деятельности</i>	<i>По государственной шкале</i>	<i>Определение</i>
A	90-100	«Отлично»	отличное выполнение с незначительным количеством неточностей
B	80-89	«Хорошо»	в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 10%)
C	75-79		в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 15%)

D	70-74	«Удовлетворительно»	неплохо, но со значительным количеством недостатков
E	60-69		выполнение удовлетворяет минимальные критерии
FX	35-59	«Неудовлетворительно»	с возможностью повторной аттестации
F	0-34		с обязательным повторным изучением дисциплины (выставляется комиссией)

### 8.3. Критерии оценивания работы студента

При усвоении каждой темы за текущую учебную деятельность студента выставляются оценки по 5-балльной (государственной) шкале.

Если на занятии студент выполняет несколько заданий, оценка за каждое задание выставляется отдельно.

Критерии оценивания знаний студентов по разделу №1 “Общие принципы осуществления тендерных операций во внешнеэкономической деятельности”:

“3” – освоено 60% материала и более – студент знаком с принципами проведения и видам тендеров, нормативно-правовыми источниками, международным и национальным опытом построения системы тендерных закупок, имеет навыки решения типовых ситуационных задач; умеет самостоятельно работать над учебным материалом с использованием учебных литературных источников;

“4” – освоено более 75% материала – студент хорошо разбирается в теоретическом материале и нормативно-правовой базе регулирования тендерных закупок на национальном и надгосударственном уровнях, имеет навыки решения ситуационных типовых и несложных нетиповых задач, умеет самостоятельно работать с учебной и научной литературой;

“5” – освоено более 90% материала, студент хорошо усвоил общие принципы осуществления тендерных операций, принципы осуществления тендерных операций, функциями тендеров, ориентируется в классификации тендеров, владеющего законами, категориями и пояснительным аппаратом, нормативной базой организации и осуществления тендерных операций, в состоянии решать все виды ситуационных типовых и творческие нетипичные задачи, способен к оригинального творческого мышления, способен критически оценить положения теории и практики тендерных операций, умеет самостоятельно работать над учебным материалом с использованием учебных и научных литературных источников.

Критерии оценивания знаний студентов по разделу №2 “Организация и проведение тендерных сделок”:

“3” – освоено 60% материала и более – студент знаком с отдельными составными элементами организации и проведения тендерных операций, знаком с основными видами и процедурами составления тендерной документации, умеет решать типовые задачи, работать с учебной литературой;

“4” – освоено более 80% материала – студент хорошо разбирается в отдельных аспектах организации и осуществления тендерных операций – процедурами подготовки открытых и закрытых тендеров, редукционных, методологии составления тендерной документации и тендерного предложения, методиками расчета тендерной цены, умеет рассчитывать цену тендерного предложения одним из методов расчета, умеет самостоятельно работать с учебной и научной литературой;

“5” – освоено более 90% материала, студент хорошо усвоил отдельные составляющие процесса организации и осуществления тендерных операций, умеет рассчитывать, анализировать и обобщать результаты анализа цены тендерного предложения всеми методами ее расчета, владеет терминологией и пояснительным аппаратом, нормативной базой по вопросам регулирования тендерных отношений, в

состоянии решать все виды типовых и творческие нетипичные задачи, способен к оригинального творческого мышления, способен критически оценить положения теории и практики тендерной деятельности, умеет самостоятельно работать над учебным материалом с использованием учебных и научных литературных источников.

Критерии оценивания в национальной системе знаний по дисциплине в целом:

“3” (удовлетворительно) – освоено 60% материала и более; студент знаком с основными положениями организации и осуществления тендерных операций, имеет общее представление об особенностях осуществления различных видов тендерных операций и составление соответствующей документации, сопровождающей тендерное соглашение, имеет навыки решения типовых задач,

“4” (хорошо) – освоено более 75% материала; студент хорошо разбирается в теоретическом материале, хорошо владеет категориальным и пояснительным аппаратом, имеет навыки решения типовых и несложных нетиповых задач, умеет самостоятельно работать над учебным материалом с использованием учебных и научных литературных источников;

“5” (отлично) – освоено более 90% материала; студент разбирается в теоретическом материале, владеет законами, категориями и пояснительным аппаратом, нормативной базой по вопросам регулирования тендерных отношений, в состоянии решать все виды типовых и творческие нетипичные задачи, способен к оригинального творческого мышления, способен критически оценить положения теории и практики тендерных операций, умеет самостоятельно работать над учебным материалом с использованием учебных и научных литературных источников.

### **8.3.1. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы)**

*Тестовые задания по разделу 1. «Общие принципы осуществления тендерных операций в ВЭД»*

Выбрать один правильный ответ.

1. Принципами проведения тендеров являются:

а) равноправное и одинаково справедливое отношение ко всем поставщикам-ко; экономное расходование бюджетных средств; открытость и прозрачность; ответственность;

б) создание конкурентной среды; предотвращение коррупции, обеспечение прозрачности процедур закупок; подотчетность;

в) создание конкурентной среды; предотвращение коррупции, обеспечение прозрачности процедур закупок; оптимальное и рациональное использование средств;

г) создание конкурентной среды; предотвращение коррупции, обеспечение прозрачности процедур закупок; экономное расходование бюджетных средств;

д) равноправное и одинаково справедливое отношение ко всем поставщикам-ко; экономное расходование бюджетных средств; открытость и прозрачность; ответственность; эквивалентности обмена и недопустимости демпинга.

2. Основной способ закупок, в котором принять участие может любой поставщик, что откликнулся на сообщение о проведении конкурса, распространенное заказчиком это:

а) закрытый тендер;

б) открытый тендер;

в) двухэтапный тендер;

г) запрос цен (котировок);

д) конкурентные переговоры.

3. Понятие «тендер» включает:

а) комплект тендерной документации, уведомления о проведении торгов, форму предложения, оферту;

б) сообщение о проведении торгов, комплект тендерной документации, форму предложения, проведение процедуры торгов, заключение контракта;

в) сообщение о проведении торгов, комплект тендерной документации, проформу предложения, оферту, проведение процедуры торгов;

г) сообщение о проведении торгов, комплект тендерной документации, оферту, проведение процедуры торгов, заключение контракта;

д) сообщение о проведении торгов, комплект тендерной документации, проформу предложения, проведение процедуры торгов, заключения контракта, осуществления поставки.

4. Объектами тендера могут быть:

а) подряды на строительство зданий, предприятий и сооружений; поставка комплексного оборудования; поставка вооружения и военной техники; предоставление государственных кредитов;

б) выполнение комплексов строительных и монтажных работ и их отдельных видов; выполнение комплекса пусконаладочных работ; поставка комплектного оборудования; концессии на разработку полезных ископаемых;

в) проекты на основе предприятий с иностранными инвестициями; предоставление государственных кредитов; разработка проектов и выполнение работ в сфере природоохранной деятельности, привлечения экспертов и консультантом;

г) выполнение комплексов строительных и монтажных работ и их отдельных видов; выполнение комплекса пусконаладочных работ; поставка комплектного оборудования; импортные закупки;

д) любые виды выполняемых работ и услуг.

5. В практике развитых стран тендерные процедуры используются с целью:

а) стимулирование развития экономики и насыщение внутреннего рынка товарами первой необходимости;

б) проведение политики скрытого протекционизма и стимулирования национального товаропроизводителя;

в) развития конкуренции и расширения международных связей;

г) поддержание текущего уровня экономического развития;

д) обеспечение устойчивого экономического развития экономики.

6. Мотивами применения тендеров для развивающихся стран являются:

а) отсутствие опыта размещения крупных заказов и стремление к снижению расходов;

б) насыщение внутреннего рынка и стимулирование национального товаропроизводителей;

в) отсутствие опыта размещения крупных заказов и расширения международных связей;

г) обеспечение устойчивого экономического развития экономики;

д) поддержание текущего уровня экономического развития.

7. Международные тендеры выполняют следующие основные функции:

а) торговую, научно-техническую; ценовую; учетно-статистическую; финансовую; маркетинговую; регулятивную;

б) торговое; научно-техническую; ценовую; финансовую; маркетинговую; регулятивную;

в) торговую; ценовую; учетно-статистическую; финансовую; маркетинговую; регулятивную;

г) торговую, научно-техническую; ценовую; учетно-статистическую; маркетинговую; регулятивную;

д) научно-техническую; ценовую; учетно-статистическую; финансовую; маркетинговых; регулятивную.

8. Сущность ценовой функции заключается в:

а) тендер как метод реализации товаров и получения заказов для экспортеров и соответственно метод закупки продукции и размещение подрядов для импортера - организатора тендера;

б) тендер как процесс, который способствует отбору наиболее прогрессивных технико-технологических решений конкретных проблем и современного высокотехнологического оборудования;

в) тендер как механизм поиска соответствия между ценой и уровнем стоимости проекта или партии товара и инструмент минимизации их конечной (контрактной) цены;

г) тендер как механизм оптимизации затрат на реализацию проекта или закупку товаров не только с помощью цены, но и путем получения кредитов и рационализации системы расчетов;

д) тендер как возможность выбора наилучшего партнера, адаптации цены, в собственных возможностях и влияния на эффективность каналов поступления то-варов (услуг) в страну – с одной стороны, и возможность создания позитивного имиджа страны соответствующего заказчика (импортера) как серьезного и надежного партнера - с другой.

9. Сущность торговой функции заключается в:

а) тендер как возможность выбора наилучшего партнера, адаптации цены, в собственных возможностях и влияния на эффективность каналов поступления то-варов (услуг) в страну - с одной стороны, и возможность создания позитивного имиджа страны соответствующего заказчика (импортера) как серьезного и надежного партнера - с другой;

б) тендер как метод реализации товаров и получения заказов для экспортеров и соответственно метод закупки продукции и размещение подрядов для импортера - организатора тендера;

в) тендер как процесс, который способствует отбору наиболее прогрессивных технико-технологических решений конкретных проблем и современного высокотехнологического оборудования;

г) тендер как механизм оптимизации затрат на реализацию проекта или закупку товаров не только с помощью цены, но и путем получения кредитов и рационализации системы расчетов - ценовую (как механизм поиска в соответствии между ценой и уровнем стоимости проекта или партии товара и инструмент минимизации их конечной (контрактной) цены);

д) инструмент влияния на объемы, динамику, цены и национальное происхождение импорта.

10. Сущность регулятивной функции заключается в:

а) тендер как метод реализации товаров и получения заказов для экспортеров и соответственно метод закупки продукции и размещение подрядов для импортера - организатора тендера;

б) тендер как инструмент влияния на объемы, динамику, цены и национальное происхождения импорта;

в) тендер как процесс, который способствует отбору наиболее прогрессивных технико-технологических решений конкретных проблем и современного высокотехнологичного оборудования;

г) тендер как механизм поиска соответствия между ценой и уровнем стоимости проекта или партии товара и инструмент минимизации их конечной (контрактной) цены);

д) тендер как возможность выбора наилучшего партнера, адаптации цены, в собственных возможностях и влияния на эффективность каналов поступления то-варов (услуг) в страну - с одной стороны, и возможность создания позитивного имиджа страны соответствующего заказчика (импортера) как серьезного и надежного партнера - с другой.

11. В зависимости от целей организаторов тендера тендеры делятся на:

а) открытые и закрытые;

б) тендеры по общей процедуре и предварительным квалификационным отбором;

в) реальные и процессуальные;

г) тендеры с оглаской и негласные тендеры;

д) первичные, вторичные, третичные.

12. Международные тендеры следует различать по следующим критериям (направление классификации):

а) национальный состав участников; цель организаторов; юридический статус участников; размер заказчика; предмет торговли; свобода доступа к участию в тендере; процедура допуска к тендеру; финансовые условия; открытость информации относительно участников и победителей;

б) национальный состав участников; цель организаторов; юридический статус участников; предмет торговли; свобода доступа к участию в тендере; процедура допуска к тендеру; финансовые условия; открытость информации относительно участников и победителей;

в) национальный состав участников; цель организаторов; размер заказчика; предмет торговли; свобода доступа к участию в тендере; процедура допуска к тендеру; финансовые условия; открытость информации относительно участников и победителей;

г) национальный состав участников; цель организаторов; юридический статус участников; размер заказчика; предмет торговли; свобода доступа к участию в тендере; процедура допуска к тендеру; открытость информации относительно участников и победителей;

д) цель организаторов; юридический статус участников, размер заказчика; предмет торговли; свобода доступа к участию в тендере; процедура допуска к тендеру; финансовые условия; открытость информации относительно участников и победителей.

13. Предельной формой процессуальных торгов являются:

а) проведение запроса котировок;

б) проведение единичных тендеров;

в) проведение запросов ценовых предложений;

г) проведение предварительной квалификации;

д) заключение контракта с другим поставщиком.

14. По юридическому статусу тендеры делятся на:

а) реальные и процессуальные;

б) открытые и закрытые;

в) с участием исключительно юридических лиц, участием исключительно консорциумов, смешанные;

г) гласные и негласные тендеры;

д) первичные, вторичные, третичные.

15. В тендерах с предложением цены:

а) цена фиксируется в тендерной документации, а oferent в условиях конкуренции пытаются ее снизить;

б) фирмы-участники сами рассчитывают и предлагают ценовые условия;

в) используется кредит экспортёра, международной организации, правительства, и т.п.;

г) когда расчеты за поставленный товар или выполненные работы будут осуществляться с использованием различных схем встречной торговли, в виде компенсаций;

д) применяется форма аукциона поставщиков, когда каждая из фирм постепенно снижает цену на заранее обозначенный шаг.

16. Становление системы государственного регулирования тендерных закупок относится к периоду:

а) 1990 г. (обретение независимости);

б) 1990-1991 гг. (Принятие постановления Президиума Верховного Совета СССР и обретения независимости);

в) 1992 г. (утверждение КМУ Концепции государственного заказа в Украину);

г) 1993 г. (Декрет КМУ "О государственном контракте и государственном заказе на 1993 г." и Временное положение о порядке формирования и размещения объемов поставок продукции / работ, услуг / для выполнения хозяйственных контрактов и государственного заказа);

д) 1995 г. (система договорно-обязательного выполнения госзаказа).

17. Структура законодательства по вопросам конкурсного размещения заказов представляет собой следующую иерархию:

а) Международное законодательство → Международные соглашения → Национальное законодательство → Отраслевые нормативно-правовые акты;

б) Международные соглашения → Международное законодательство → Национальное законодательство → Отраслевые нормативно-правовые акты;

в) Международные соглашения → Национальное законодательство → Международное законодательство → Отраслевые нормативно-правовые акты;

г) Международное законодательство → Международные соглашения → Отраслевого нормативно-правовые акты → Национальное законодательство;

д) Международное законодательство → Региональные соглашения → Национальное законодательство → Отраслевые нормативно-правовые акты.

18. Отраслевые нормативно-правовые акты регулируют:

а) принципы осуществления закупок, конкурсные процедуры, принципы контроля и обжалования решений, методы закупок, принципы квалификации;

б) методы закупок, условия применения способов закупок, конкурсные процедуры;

в) методы закупок, принципы квалификации, принципы оценки предложений, принципы контроля и обжалования решений;

г) конкурсные процедуры, порядок проведения конкурсных процедур, способы оценки предложений, формы документации, порядок контроля и обжалования решений;

д) методы закупок, условия применения способов закупок, конкурсные процедуры, принципы контроля и обжалования решений, методы закупок, принципы квалификации.

19. Национальное законодательство устанавливает стандартизированные требования относительно:

а) обязательной публикации объявлений о проведении торгов, за исключением закрытых;

б) необходимости представления предложений в закрытых конвертах с целью предотвращения утечки коммерческой информации и ее использования конкурентами и получения преимущества перед другими участниками торгов;

в) проведения вскрытия конвертов с предложениями и оглашения их условий в присутствии представителей участников торгов и последующего обнародования в средствах массовой информации данных о победителе и основных параметрах предложения;

г) обязательной публикации объявлений о проведении торгов, за исключением закрытых, необходимости представления предложений в закрытых конвертах с целью предотвращения утечки коммерческой информации и ее использования конкурентами и получения преимущества перед другими участниками торгов;

д) обязательной публикации объявлений о проведении торгов, за исключением закрытых, необходимости представления предложений в закрытых конвертах с целью предотвращения утечки коммерческой информации и ее использования конкурентами и получения преимущества перед другими участниками торгов, проведения вскрытия конвертов с предложениями и оглашения их условий в присутствии представителей участников торгов и последующего обнародования в средствах массовой информации данных о победителе и основных параметрах предложения.

20. Основными целями Типового закона ЮНСИТРАЛ "О закупках товаров (работ) и услуг" являются:



а) максимальное развитие конкуренции, обеспечение справедливого отношения к поставщикам и повышение уровня открытости и объективности при проведении госзакупок;

б) установление стандартизированных требований к организаторам и участникам торгов;

в) развитие международной торговли, запрет на дискриминацию иностранных-них поставщиков, обеспечение прозрачности законодательства и применяемых процедур закупок;

г) обеспечение справедливого отношения к поставщикам и повышение уровня открытости и объективности при проведении закупок;

д) содействие развитию конкуренции, недопустимости демпинга и эквивалентность обмена, открытость процедур закупки.

21. Основной целью Соглашения о государственных закупках ВТО являются:

а) установление стандартизированных требований к организаторам и участникам торгов;

б) унификация законодательств стран-членов ВТО;

в) развитие международной торговли, запрет на дискриминацию иностранных-них поставщиков, обеспечение прозрачности законодательства и применяемых процедур закупок;

г) максимальное развитие конкуренции, обеспечение справедливого отношения к поставщикам и повышение уровня открытости и объективности при проведении госзакупок;

д) содействие развитию конкуренции, недопустимости демпинга и эквивалентность обмена, открытость процедур закупки.

22. Типовой закон ЮНСИТРАЛ "О закупках товаров (работ) и услуг" принят в:

а) 1991 году;

б) 1993 году;

в) в 1994 году;

г) 1996 году;

д) в 1995 году.

23. В соответствии с FAR при размещении госзаказа США применяются следующие процедуры:

а) открытые торги; двухэтапные торги, проведение переговоров; упрощенные способы закупок;

б) открытые торги; закрытые торги; двухэтапные торги, проведение переговоров; закупка у единственного источника;

в) открытые торги; закупки у единственного источника; проведение переговоров; упрощенные способы закупок;

г) открытые торги; закрытые торги; двухэтапные торги; упрощенные способы закупок;

д) открытые торги; закрытые торги; двухэтапные торги.

24. Закупки стран, входящих в Евросоюз осуществляются органами государственного управления согласно:

а) национальному законодательству;

б) Соглашения о государственных закупках ВТО;

в) рекомендациям Европейского сообщества, указанным в Директивах ЕС;

г) национальному законодательству, Соглашения о государственных закупках ВТО, рекомендациям Европейского сообщества, указанным в Директивах ЕС, Положение о государственных закупках СНГ;

д) национальному законодательству, Соглашения о государственных закупках ВТО, рекомендациям Европейского сообщества, указанным в Директивах ЕС.

*Тестовые задания по разделу 2 «Организация и проведение тендерных сделок»*

А. Провести оценку тендерных предложений, предоставить результаты проведения оценки тендерных предложений согласно установленным тендерной документацией условий. Оценка предложений конкурсных торгов осуществляется на основе следующих критериев: а) цена; б) условия и порядок расчетов; в) срок выполнения работ. Оценка проводится согласно следующей методике: Количество баллов каждого предложения конкурсных торгов определяется суммарно. Максимально возможное количество баллов «Х» равен 100. Количество баллов по критерию цена равна 80 баллам. Количество баллов по критерию условия и порядок расчетов равен 10 баллам. Количество баллов по критерию срок исполнения равен 10 баллам.

Методика оценки:

1. Количество баллов по критерию “Цена” определяется следующим образом. Предложения конкурсных торгов, цена которой выгодная (наименьшая), присваивается максимально возможное количество баллов. Количество баллов для остальных предложений конкурсных торгов определяется по формуле:

$X \text{ вычислить} = (Z_{\min}/Z_{\text{обчисл}}) * 80$ , где

X вычислить – вычисляемое количество баллов;

Z<sub>min</sub> - наименьшая цена;

Z<sub>обчисл</sub> – цена предложения конкурсных торгов, количество баллов для которой исчисляется;

80 – максимально возможное количество баллов по критерию “цена”.

2. Максимальное количество баллов по критерию „Порядок и условия расчетов” составляет 10 баллов. Количество баллов по критерию „Порядок и условия расчетов” определяется следующим образом: отсрочка платежа по факту выполнения от 25 (включительно) календ. дней – 10 баллов; оплата по факту выполнения с отсрочкой от 5 до 25 календарных дней – 7 баллов; предварительная оплата до 30% - 1 балл.

3. Количество баллов по критерию „Срок выполнения” определяется следующим образом. Предложения конкурсных торгов срок поставки по которой самый выгодный (минимальный) присваивается максимально возможное количество баллов. Количество баллов для остальных предложений конкурсных торгов определяется по формуле:

Все предложения конкурсных торгов, оцененные согласно критериям оценки, выстраиваются по мере роста суммарного показателя. В случае одинакового значения показателя «Х» победитель определяется путем голосования членов комитета конкурсных торгов простым большинством голосов при условии участия в голосовании не менее двух третей членов комитета. Если результаты голосования разделились поровну, решающий голос имеет Председатель комитета по конкурсных торгов.

Перечень тендерных предложений, допущенных до процедуры оценки: ООО «Киев Инвест - Буд», ООО «Фирма «Вена», ООО «ВОДТЕХБУД». Выписка из протокола о раскрытии тендерных предложений представлено в таблице 1.

Таблица 1

Протокол тендерных предложений		
Наименование участника	Критерии оценки тендерных предложений	Значения показателей по критериям
ООО «Киев Инвест - Буд»	Цена, грн.	227354,00
	Условия расчетов, дней	3
	Срок выполнения работ, дней	75
ООО «Фирма «Вена»	Цена, грн.	246242,00
	Условия расчетов, дней	30
	Срок выполнения работ, дней	2
ООО «ВОДТЕХБУД»	Цена, грн.	245000,00
	Условия расчетов, дней	50
	Срок выполнения работ, дней	35

**Б.** Провести оценку тендерных предложений на основе метода рангування, предоставить результаты проведения оценки тендерных предложений согласно установленным тендерной документацией условий.

Методика расчета баллов.

Ценовой предложения с лучшей (наименьшей) ценой, присваивается коэффициент 1 (единица) и максимальное количество баллов (100).

Коэффициенты и количество баллов для остальных предложений определяется по формуле:

Бы вычислить =  $(Ц \text{ min} / Ц \text{ вычислить}) \times Б \text{ max}$ ,

где Бы вычислить – вычисляемое количество баллов;

Ц min – самая низкая цена;

Ц вычислить – цена предложения, количество баллов для которой исчисляется;

Б max – максимальное количество баллов по критерию «Цена».

Ценовые предложения предоставили три участника (табл. 2):

Таблица 2

Ценовые предложения участников

Участник №1	Участник №2	Участник №3
50 400,00 грн.	33 000,00 грн.	48 500,00 грн.

### 8.3.2. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и/или опыта деятельности

С целью выявления общего уровня подготовки и особенностей усвоения знаний студентов проводится входной контроль в форме собеседования (ВК). В течение семестра усвоение студентами элементов учебного материала контролируется для выявления недостатков и проблем процесса усвоения, пробелов в знаниях и дальнейшей работы по их устранению.

Формами текущего контроля знаний являются:

- собеседования (С) и тестирование (Т) – для проверки усвоения теоретического материала;

- защита решения задач и проблемных ситуаций (РЗ) – для контроля практических навыков;

- выполнение индивидуальных творческо-поисковых задач (ИЗД) – для развития аналитико-расчетных навыков;

- контрольные работы по разделам (КР) – для промежуточного контроля полноты, комплексности знаний;

- научно-исследовательская работа (НИР) – для углубления знаний и научного анализа проблематики.

Знание по разделу засчитывается, если студент успешно выполнил все виды работ, предусмотренные программой и получил положительную оценку по контрольной работе по темам раздела (модульный контроль). Результаты модульного контроля доводятся до сведения студентов не позднее трех дней после его проведения. Контроль выполнения теоретических, практических, научно-исследовательских работ осуществляется по расписанию учебных занятий и на консультациях. Сдача зачета происходит в отведенные расписанием дни. Сдача зачета проводится в устной форме по перечню вопросов, предложенных студентам в разделе 8.1 данной программы.

**Оценка на семестровом зачете определяется: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».**

Оценка «отлично» (зачтено) выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической

литературы, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач.

*Оценка «хорошо» (зачтено)* выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.

*Оценка «удовлетворительно» (зачтено)* выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ.

*Оценка «неудовлетворительно» (незачтено)* выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы. Как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится студентам, которые не могут продолжить обучение без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

## **9. Методические рекомендации (указания) для обучающихся по освоению дисциплины**

Тема 1.1. Тендер: сущность, принципы проведения, виды

План семинарского занятия №1

1. Входной контроль в форме тестирования.
2. Проверка усвоения учебного материала темы (опрос):
  - сущность и виды тендеров;
  - преимущества применения тендерных торгов для организаторов и участников;
  - принципы проведения тендеров.
3. Подведение итогов занятия.
 

Основные вопросы для самоконтроля:

  - сущность и содержание понятия «тендер».
  - преимущества применения тендерных процедур для организаторов и участников тендерных торгов.
  - классификация и виды тендеров.
  - состояние тендерных закупок в ДНР.

Литература: [1-3, 12, 13, 14].

Тема 1.2. Система и технология прокьюремента

План семинарского занятия №2.

1. Проверка усвоения учебного материала темы (опрос):
  - прокьюремент: базовые элементы и модели закупок;
  - функции прокьюремента;
  - подходы к построению моделей прокьюремента.
2. Дискуссия на тему «Целесообразность и необходимость внедрения прокьюремента в практику хозяйствования ДНР».
3. Подведение итогов занятия.

Тема 1.3. Нормативно-правовое обеспечение организации и осуществления тендерных операций

План семинарского занятия №3

1. Проверка усвоения учебного материала темы (опрос):
  - источники национального правового регулирования тендерных сделок;
  - международные правовые акты по вопросам регулирования тендерных сделок;
  - институты государственного регулирования тендерных закупок
2. Дискуссия на тему «Гармонизация национального законодательства по вопросам тендерных закупок».

3. Выдача методических рекомендаций по выполнению индивидуального задания.

4. Подведение итогов занятия.

Основные вопросы для самоконтроля:

- направления правового регулирования и гарантий осуществления тендеров.

- источники национального и международного правового регулирования тендерных сделок.

- институты государственного регулирования тендерных закупок.

- Временное Положение ДНР «О закупках за бюджетные средства».

- Типовой закон ЮНСИТРАЛ «О закупках товаров (работ) и услуг.

- Соглашение «О правительственных закупках ВТО».

- гармонизация национального законодательства по вопросам тендерных закупок.

Литература: [2, 6, 9, 13-14].

Тема 1.4. Международный опыт построения системы тендерных закупок

План семинарского занятия № 4

1. Проверка усвоения учебного материала темы (опрос):

- составляющие системы тендерных закупок;

- государственные закупки товаров и услуг;

- негосударственные тендерные закупки.

2. Дискуссия на тему «Опыт отдельных стран и их объединений в сфере тендерных закупок».

3. Подведение итогов занятия.

План семинарского занятия № 5

1. Дискуссия на тему «Опыт международных финансовых и нефинансовых организаций в проведении тендерных закупок».

2. Тестирование по темам 1.1-1.4.

3. Защита индивидуальных заданий.

4. Выдача методических рекомендаций по выполнению индивидуального задания.

5. Подведение итогов занятия.

Основные вопросы для самоконтроля:

- составляющие системы тендерных закупок.

- государственные закупки товаров и услуг.

- негосударственные тендерные закупки.

- опыт государственных тендерных закупок США, ЕС и международных финансовых учреждений.

- международный опыт функционирования сферы негосударственных тендерных закупок.

Литература: [1-3, 6, 8, 9, 11].

Тема 2.1. Процедура тендерных закупок.

План семинарского занятия № 6

1. Проверка усвоения учебного материала темы (опрос):

- порядок подготовки, организации и проведения конкурсных процедур;

- процедура составления конкурсной документации;

- алгоритм оценки тендерного предложения.

2. Дискуссия на тему «Процедура выбора победителя тендера».

3. Решение ситуационных задач.

4. Выдача методических рекомендаций по выполнению индивидуального задания.

5. Защита индивидуальных заданий.

6. Подведение итогов занятия.

Основные вопросы для самоконтроля:

- процедура подготовки к проведению тендеров.

- организация и проведение тендерных торгов.

- тендерная документация.

- работа тендерной комиссии.

Литература: [1-3, 5, 7, 10].

Тема 2.2. Тендерные механизмы сбыта продукции

План семинарского занятия № 7

1. Проверка усвоения учебного материала темы (опрос):

- тендерный механизм сбыта продукции во внешнеэкономической деятельности;
- получение и анализ тендерной документации участниками тендера;
- исполнение тендерного контракта и отчетность по нему.

2. Дискуссия на тему «Организация и проведение продаж в системе тендеров».

3. Решение ситуационных задач.

4. Выдача методических рекомендаций по выполнению индивидуального задания.

5. Защита индивидуальных заданий.

6. Подведение итогов занятия.

Основные вопросы для самоконтроля:

- сущность процедуры подготовки к участию в тендере.
  - порядок обработки тендерной документации.
  - методология составления тендерной документации и документов тендерного предложения.
  - рассмотрение споров по результатам тендерных торгов
- Литература: [1-3, 5, 7].

Тема 2.3. Формирования цены тендерного предложения

План семинарского занятия № 8

1. Проверка усвоения учебного материала темы (опрос):

- составляющие, структура и особенности формирования цены тендерного предложения;
- методы расчета цены тендерного предложения;
- процедура расчета цены тендерного предложения.

2. Дискуссия на тему «Формирование цены тендерного предложения».

3. Решение ситуационных и расчетных задач.

4. Подведение итогов занятия.

Основные вопросы для самоконтроля:

- структура цены тендерного предложения.
  - затратный метод расчета тендерной цены.
  - административный метод расчета тендерной цены.
- Литература: [1-3].

Тема 2.4. Тендерное обеспечение

План семинарского занятия № 9

1. Дискуссия на тему «Тендерное обеспечение и тендерная гарантия».

2. Тестирование по темам 2.1-2.4.

3. Защита индивидуальных заданий.

4. Контрольная работа №2 по модулю «Составные элементы организации и проведения тендерных сделок».

5. Пересдача тем.

6. Подведение итогов занятия.

Основные вопросы для самоконтроля:

- сущность тендерного обеспечения и его виды.
- тендерная гарантия.
- исполнения обязательств по тендерному соглашению.
- анализ выполнения обязательств по форме тендера.

Литература: [1-3, 13].

### Требования к представлению и оформлению результатов СРС

Самостоятельная работа студентов должна обладать следующими признаками:

быть выполненной лично студентом или являться самостоятельно выполненной частью коллективной работы согласно заданию преподавателя

представлять собой законченную разработку (законченный этап разработки), в которой раскрываются и анализируются актуальные проблемы по определённой теме и её отдельным аспектам (актуальные проблемы изучаемой дисциплины и соответствующей сферы практической деятельности);

демонстрировать достаточную компетентность автора в раскрываемых вопросах;

иметь учебную, научную и/или практическую направленность и значимость (если речь идет об учебно-исследовательской работе);

содержать определенные элементы новизны (если СРС проведена в рамках научно-исследовательской работы).

Виды контроля СРС соответствуют видам контрольных мероприятий, предусмотренных учебной программой о системе оценки успеваемости студентов и предполагают:

*текущий* контроль, то есть оперативное, регулярное отслеживание уровня выполнения СРС на лекциях, лабораторных и практических занятиях;

*рубежный* контроль по окончании изучения дисциплины;

*промежуточный* контроль, который предполагает учет объема, своевременности и качества выполнения СРС по дисциплине за весь модуль или семестр и осуществляется на зачете.

Вуз должен создать студенту условия для осуществления самоконтроля.

*Самоконтроль* - осознанное управление своей познавательно-практической деятельностью, осуществляемое студентом в процессе изучения дисциплины, при подготовке к контрольным внешним мероприятиям.

В качестве форм контроля СРС могут быть использованы:

экспресс-опрос на лекции и семинарских занятиях;

текущий устный выборочный опрос на семинарских занятиях;

проверка письменных работ;

индивидуальное собеседование, консультация;

тестирование;

блиц-опрос;

самооценка;

взаимооценка;

выступление с докладом, презентацией и другие виды на усмотрение преподавателя.

Применение перечисленных форм контроля СРС не исключает варианта, когда результат выполнения СРС будет учтен единожды, при выставлении оценки при промежуточном контроле. При рубежном контроле выполнение студентом СРС (при наличии ее в графике самостоятельной работы), должно быть отражено обязательно.

При проведении контрольных мероприятий преподаватель может применять различные формы и методы контроля в зависимости от его целей, числа студентов и формы СРС: устный; письменный; тестовый (бланковый и автоматизированный); фронтальный; оценка однокурсников или самооценка при проведении деловой игры; сплошной; выборочный.

Формы отчета студента перед преподавателем о результатах выполнения самостоятельной работы: аргументированное решение ситуаций, задач; конспекты, обзоры, информации, справки, разработанные студентом; графическое представление изученного учебного материала; ответы на задания-тесты, решенные кроссворды, задачи и так далее; вопросы по теме или разделу дисциплины, задания-тесты, подготовленные и так далее; составление статьи, тезисов и другие варианты по выбору преподавателя.

Контроль и оценка СРС должны носить систематический и обоснованный характер.

Оценка выставляется по результатам СРС за определенный контрольный период по накопительной системе.

Критерии оценки устанавливает преподаватель и доводит их до сведения студентов.

При применении рейтинговой системы оценки успеваемости студентов результаты СРС оцениваются в баллах рейтинга, входящих в структуру общей оценки.

Оценка результатов самостоятельной работы каждого студента группы должна быть прокомментирована преподавателем на занятии.

Отставание в выполнении графика индивидуальной СРС или его невыполнение (без уважительной причины), низкие оценки результатов СРС свидетельствуют о халатном отношении студента к учебному процессу и предполагают применение административных мер воздействия.

**Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины**

**Организация текущего контроля**

Текущая аттестация по дисциплине осуществляется по направлениям:

- опрос студентов на семинарских занятиях;
- проведение проверочных работ, контрольных работ;
- выступление студентов с докладами, сообщениями, презентациями;
- проверка знаний по самостоятельной работе студентов;
- проведение контрольных точек текущей аттестации (модульные контрольные).

**10. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине**

Нет необходимости

**11. Иные сведения и (или) материалы: (включаются на основании решения кафедры)**

**СВЕДЕНИЯ О ДОПОЛНЕНИИ И ИЗМЕНЕНИИ  
РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ  
НА 20\_\_/20\_\_ УЧЕБНЫЙ ГОД**

**«Гендерные операции в ВЭД»**

38.04.02 «Менеджмент», магистерская программа «Международный менеджмент»,  
«Стратегическое управление в международном бизнесе»  
(профиль/магистерская программа)

<b>ДОПОЛНЕНО</b> (с указанием раздела РПУД)
<b>ИЗМЕНЕНО</b> (с указанием раздела РПУД)
<b>УДАЛЕНО</b> (с указанием раздела РПУД)
Реквизиты протокола заседания кафедры от _____ № _____ дата _____