

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Костровец Лариса Борисовна  
Должность: директор  
Дата подписания: 15.05.2026 17:18:07  
Уникальный программный ключ:  
6882606104c36dbde41c4ab93a65382136a292d6

*Приложение 4*  
к образовательной программе

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

### **Б1.В.01 Тендерные операции в ВЭД / Tender operations in FEA**

---

(индекс, наименование дисциплины в соответствии с учебным планом)

---

38.04.02 Менеджмент

---

(код, наименование направления подготовки/специальности)

Международный менеджмент (с частичной реализацией на английском языке)

---

(наименование образовательной программы)

---

очная форма обучения

---

(форма обучения)

Год набора–2026  
Донецк

**Автор-составитель РПД:**

*Науменко Светлана Николаевна, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности*

**Заведующий кафедрой:**

*Беганская Ирина Юрьевна, д-р экон. наук, доцент, заведующий кафедрой менеджмента внешнеэкономической деятельности*

Рабочая программа дисциплины Тендерные операции в ВЭД / Tender operations in FEA одобрена на заседании кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности Донецкого филиала РАНХиГС.

протокол № 12 от «10» марта 2026 г.

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы
2. Объем и место дисциплины в структуре образовательной программы
3. Содержание и структура дисциплины
4. Типы оценочных материалов, показатели и критерии их оценивания
5. Формы аттестации, типовые оценочные материалы для текущего контроля успеваемости обучающихся, критерии и шкалы оценивания по контрольным точкам
6. Формы промежуточной аттестации, критерии и шкала оценивания, типовые оценочные материалы по дисциплине
7. Методические материалы по освоению дисциплины
8. Учебная литература и ресурсы информационно- телекоммуникационной сети «Интернет»
9. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

**1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы**

Дисциплина Тендерные операции в ВЭД / Tender operations in FEA обеспечивает формирование у обучающихся следующих профессиональных компетенций\*:

<b>ОТФ/ТФ и реквизиты ПС (при наличии)**</b>	<b>Код компетенции**</b>	<b>Наименование Компетенции**</b>	<b>Код индикатора достижения компетенций**</b>	<b>Наименование индикатора достижения компетенций**</b>	<b>Образовательный результат**</b>
С/02.7 Разработка плана внешнеэкономической деятельности организации и контроль его выполнения, 08.039 «Специалист по внешнеэкономической деятельности», утв. приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 17.06.2019 года № 409н	ПК-4	Способен разрабатывать план внешнеэкономической деятельности организации и контролировать его выполнение	ПК-4.8.	Подготавливает предложения по корректировке плана внешнеэкономической деятельности организации	ПК-4.8. У-2 <b>Умеет</b> управлять ресурсами организации для реализации плана внешнеэкономической деятельности

**2. Объем и место дисциплины в структуре образовательной программы**

Общий объем дисциплины:

4,00 з.е., 144 ак.час.

Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий: 47 ак. час на контактную работу с преподавателем, из них 18 ак.час на лекции и 18 ак.час на практические занятия. 79 ак. час на самостоятельную работу обучающихся.

Б1.В.01 Тендерные операции в ВЭД / Tender operations in FEA реализуется на 1-м семестре 1-го курса.

### 3. Содержание и структура дисциплины

#### 3.1. Структура дисциплины Очная форма обучения

№ п/п	Наименование тем и (или) разделов	Объем дисциплины, ак.час	Объем дисциплины, ак.час										Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации		
			Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий					Самостоятельная работа							
		ВСЕГО	Период теоретического обучения					Период промежуточной аттестации (сессия)							
			Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа		ИК	КСР	КЭ	Катт эк	Контроль	СРкр	СРэк	СР	
		Л	ВЛ	ЛР	ПЗ										
<b>Раздел 1. Общие принципы осуществления тендерных операций во внешнеэкономической деятельности / General principles of tender operations in foreign economic activity</b>															
Тема 1.1.	Тендер: сущность, принципы, виды / Tender: essence, principles, types	13	2			2							9	Опрос Тестирование Контрольные задания	
Тема 1.2	Система и технология	13	2			2							9	Опрос Тестирование	

	прокьюремент a / Procurement system and technology													Контрольные задания
Тема 1.3.	Нормативно- правовое обеспечение организации и осуществлени я тендерных операций / Regulatory and legal support for the organization and implementation of tender operations	13	2			2							9	Опрос Тестирование Контрольные задания
<b>Раздел 2. Международный опыт построения системы тендерных закупок / International experience in building a tender procurement system</b>														
Тема 2.1.	Система тендерных закупок стран Азии и Латинской Америки / Tender procurement system of Asian and Latin American countries	12	2			2							8	Опрос Тестирование Контрольные задания

Тема 2.2.	Госзакупки в Европейском Союзе	12	2			2						8	Опрос Тестирование Контрольные задания
Тема 2.3.	Тендерные закупки Международных организаций / Tender purchases of International organizations	13	2			2						9	Опрос Тестирование Контрольные задания
<b>Раздел 3. Организация и проведение тендерных сделок / Organization and execution of tender transactions</b>													
Тема 3.1.	Процедура тендерных закупок / Tender procurement procedure	13	2			2						9	Опрос Тестирование Контрольные задания
Тема 3.2.	Тендерные механизмы сбыта продукции / Tender mechanisms for the sale of products	13	2			2						9	Опрос Тестирование Контрольные задания
Тема 3.3.	Формирование цены тендерного предложения. Тендерное	13	2			2						9	Опрос Тестирование Контрольные задания

	обеспечение / Formation of the tender offer price. Tender support													
Промежуточная аттестация	29							2	9		18		экзамен	
<b>Итого</b>	144	18			18			2	9		18	79		

*Используемые сокращения:*

Л – лекции - занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации обучающимся педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях,).

ВЛ – видео лекции.

ЛР – лабораторные работы.

ПЗ – практические занятия (за исключением лабораторных работ). ИК – индивидуальные консультации.

КСР – контроль самостоятельной работы КЭ – консультации перед экзаменом

Каттэк – контактная работа на аттестацию в период экзаменационных сессий

Контроль - контактная работа на аттестацию в период экзаменационных сессий для заочной формы обучения СРкр – самостоятельная работа на подготовку курсовой работы/ курсового проекта.

СРэк – самостоятельная работа на подготовку к экзамену.

СР – самостоятельная работа в семестре на подготовку к учебным занятиям.

### **3.2. Содержание дисциплины**

## **РАЗДЕЛ 1. ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ТЕНДЕРНЫХ ОПЕРАЦИЙ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ / GENERAL PRINCIPLES OF TENDER OPERATIONS IN FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY**

### **Тема 1.1. Тендер: сущность, принципы, виды / Tender: essence, principles, types. ПК-4.8.**

Сущность и экономическое содержание тендера как конкурентной формы закупки товаров, работ и услуг. Рассматриваются основные принципы осуществления тендерных операций: гласность, справедливая конкуренция, равноправие участников и эффективность использования средств. Классификация тендеров по различным признакам: открытые и закрытые, одно- и двухэтапные, ценовые и квалификационные, национальные и международные. Особое внимание уделяется особенностям тендеров во внешнеэкономической деятельности, их роли в оптимизации закупок и сбыта на международных рынках. Современные тенденции развития тендерных форм торговли и их влияние на глобальную конкурентную среду.

### **Тема 1.2. Система и технология прокьюремента (Procurement system and technology). ПК-4.8.**

Сущность и структура прокьюремента как системы организации закупочной деятельности на предприятии и государственном уровне. Рассматриваются основные этапы технологии прокьюремента: планирование закупок, выбор поставщика, заключение и исполнение контракта, контроль и оценка результатов. Анализируются методы управления закупочной деятельностью, стратегии снабжения, а также критерии оценки и отбора поставщиков. Особое внимание уделяется интеграции прокьюремента в общую систему управления цепочками поставок (Supply Chain Management) и его значению для повышения эффективности внешнеэкономической деятельности. Современные подходы к автоматизации и цифровизации прокьюремент-процессов.

### **Тема 1.3. Нормативно-правовое обеспечение организации и осуществления тендерных операций (Regulatory and legal support for the organization and implementation of tender operations). ПК-4.8.**

Сущность и система нормативно-правового регулирования тендерных операций на национальном и международном уровнях. Рассматриваются основные законодательные акты, регламентирующие проведение государственных и корпоративных закупок, включая контрактную систему в сфере закупок. Анализируются международные правовые документы, такие как Типовой закон ЮНСИТРАЛ о публичных закупках, соглашения ВТО по государственным закупкам (GPA), а также региональные нормативные акты. Особое внимание уделяется правовому статусу участников тендера, порядку обжалования нарушений, ответственности за несоблюдение процедур и защите прав добросовестных поставщиков. Современные тенденции гармонизации и унификации тендерного законодательства в условиях глобализации экономики.

## **РАЗДЕЛ 2. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ ТЕНДЕРНЫХ ЗАКУПОК / INTERNATIONAL EXPERIENCE IN BUILDING A TENDER PROCUREMENT SYSTEM**

### **Тема 2.1. Система тендерных закупок стран Азии и Латинской Америки (Tender procurement system of Asian and Latin American countries). ПК-4.8.**

Сущность и особенности организации тендерных закупок в странах Азии (Китай, Индия, Япония, страны Юго-Восточной Азии) и Латинской Америки (Бразилия, Мексика, Аргентина, Чили). Рассматриваются национальные модели регулирования государственных и частных закупок, их исторические и культурные особенности. Анализируются ключевые требования к участникам тендеров, процедуры допуска иностранных поставщиков, преференции для национальных производителей и практика применения электронных закупок. Особое внимание уделяется проблемам доступа на рынки этих регионов, вопросам прозрачности и противодействия коррупции. Современные тенденции реформирования тендерных систем в Азии и Латинской Америке в условиях интеграционных процессов.

#### **Тема 2.2. Госзакупки в Европейском Союзе (Public procurement in the European Union). ПК-4.8.**

Сущность и структура системы государственных закупок Европейского Союза, её роль в формировании единого внутреннего рынка. Рассматриваются основные директивы ЕС в сфере публичных закупок (классическая, секторальная, концессионная), принципы транспарентности, недискриминации и свободной конкуренции. Анализируются процедуры проведения тендеров: открытый, закрытый, конкурентный диалог, инновационное партнёрство. Особое внимание уделяется единой электронной системе закупок ЕС (e-Certis, TED, eForms), требованиям к квалификации участников, а также механизмам правовой защиты поставщиков. Современные тенденции развития госзакупок в ЕС: экологические (GPP), социальные и инновационные критерии, цифровизация и упрощение доступа для малого и среднего бизнеса.

#### **Тема 2.3. Тендерные закупки международных организаций (Tender purchases of international organizations). ПК-4.8.**

Сущность и значение тендерных закупок, проводимых международными организациями (ООН, Всемирный банк, ЕБРР, МВФ, ВОЗ, НАТО и др.) в рамках их программ и проектов. Рассматриваются основные правила и процедуры закупок, специфические требования к участникам, а также источники финансирования тендерных операций. Анализируются практики обеспечения прозрачности, конкурсные методы отбора поставщиков, стандартные тендерные документы и типовые контракты международных организаций. Особое внимание уделяется доступу российских и других национальных компаний к тендерам международных организаций, а также вопросам сертификации, стандартов качества и соблюдения антикоррупционных требований. Современные тенденции унификации закупочных процедур международных организаций и их влияние на развитие глобального прокьюременты.

### **РАЗДЕЛ 3. ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ ТЕНДЕРНЫХ СДЕЛОК / ORGANIZATION AND EXECUTION OF TENDER TRANSACTIONS**

#### **Тема 3.1. Процедура тендерных закупок (Tender procurement procedure). ПК-4.8.**

Сущность и поэтапная организация процедуры тендерных закупок, её роль в обеспечении конкурентного отбора поставщиков. Рассматриваются полный цикл тендера: принятие решения о закупке, подготовка тендерной документации, публикация извещения, проведение квалификационного отбора, приём и вскрытие заявок, их оценка и сопоставление, выбор победителя и заключение контракта. Анализируются способы проведения тендеров (запрос котировок, электронный аукцион, конкурс, запрос предложений), а также особенности очных и заочных процедур. Особое внимание уделяется подготовке протоколов, информационному сопровождению, действиям

тендерной комиссии и типичным ошибкам при проведении процедур. Современные тенденции автоматизации и стандартизации тендерных процедур, внедрение электронных торговых площадок.

### **Тема 3.2. Тендерные механизмы сбыта продукции (Tender mechanisms for the sale of products). ПК-4.8.**

Сущность и значение использования тендерных механизмов для сбыта продукции на внутреннем и внешнем рынках. Рассматриваются особенности участия компании в тендерах в качестве поставщика (продавца), включая стратегии поиска тендерных предложений, анализ закупочной документации, подготовку конкурентной заявки и обоснование коммерческих условий. Анализируются методы повышения конкурентоспособности тендерного предложения, способы минимизации рисков при сбыте через тендеры, а также практика тендерного сбыта в различных отраслях (строительство, ИТ, медицинское оборудование, товары народного потребления). Особое внимание уделяется послепродажному обслуживанию как фактору успеха в тендерных поставках. Современные стратегии использования тендерных механизмов для выхода на новые рынки и увеличения объёмов сбыта.

### **Тема 3.3. Формирование цены тендерного предложения. Тендерное обеспечение (Formation of the tender offer price. Tender support). ПК-4.8.**

Сущность и методы формирования цены тендерного предложения, её роль в конкурсном отборе и факторы, влияющие на ценовые параметры заявки. Рассматриваются основные подходы к ценообразованию: затратный, конкурентный, параметрический, методы минимальной цены и экономически наиболее выгодного предложения. Анализируются виды тендерного обеспечения (обеспечение заявки и обеспечение исполнения контракта), их размер, формы (банковская гарантия, задаток, залог, независимая гарантия) и условия возврата. Особое внимание уделяется расчёту и обоснованию ценовых рисков, порядку применения антидемпинговых мер, а также работе с тендерным обеспечением в международных закупках. Современные тенденции в области цифровизации расчётов, использования электронных гарантий и управления ценовыми параметрами тендерных заявок.

## **4. Типы оценочных материалов, показатели и критерии оценивания**

4.1. *Оценочные материалы по дисциплине Б1.В.01 Тендерные операции в ВЭД / Tender operations in FEA входят в состав оценочных материалов по образовательной программе.* Совокупность оценочных материалов по всем дисциплинам (модулям) образовательной программы составляет фонд оценочных средств (далее – ФОС). ФОС используется при проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся с целью оценивания достижения обучающимися планируемых результатов обучения.

4.2. *ФОС разработан как комплекс проверочных заданий различного типа и уровня сложности, включает критерии и шкалы оценивания, а также «ключи» правильных ответов.* ФОС формируется как отдельный документ и хранится в электронном виде, доступ к ФОС предоставлен ограниченному кругу лиц.

4.3. *Для самостоятельной работы обучающихся при подготовке к текущему контролю успеваемости и промежуточной аттестации в рабочих программах дисциплин размещены типовые проверочные задания, которые можно условно разделить на задания закрытого, комбинированного и открытого типов.*

Задания закрытого типа – это тестовые задания, в которых каждый вопрос сопровождается готовыми вариантами ответов, из которых необходимо выбрать один или несколько правильных.

Задания комбинированного типа – это тестовые задания, в которых каждый вопрос сопровождается готовыми вариантами ответов, из которых необходимо выбрать один или несколько правильных и обосновать свой выбор.

Задания открытого типа – это задания, в которых на каждый вопрос должен быть предложен развернутый обоснованный ответ.

В зависимости от типа задания рекомендованы определенная последовательность выполнения и система оценивания выполнения заданий.

4.4. Типы заданий, сценарии выполнения, критерии оценивания

ТИП ЗАДАНИЯ	ИНСТРУКЦИЯ	СЦЕНАРИИ ВЫПОЛНЕНИЯ	КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ
Задание закрытого типа с выбором одного правильного ответа из нескольких вариантов предложенных	Прочитайте текст, выберите правильный ответ	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.</li> <li>2. Внимательно прочитать предложенные вариант-ты ответа.</li> <li>3. Выбрать один верный ответ.</li> <li>4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа (например, 3 или В).</li> </ol>	Ответ считается верным, если правильно указана цифра или буква
Задание комбинированного типа с выбором одного правильного ответа из предложенных и обоснованием выбора	Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.</li> <li>2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.</li> <li>3. Выбрать один верный ответ.</li> <li>4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа.</li> </ol> <p>Записать аргументы, обосновывающие выбор ответа (например, 4 текст обоснования).</p>	Ответ считается верным, если правильно указана цифра или буква и приведены корректные аргументы, используемые при выборе ответа
Задание открытого типа с развернутым ответом	Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Внимательно прочитать текст задания и понять суть вопроса.</li> <li>2. Продумать логику и полноту ответа.</li> <li>3. Записать ответ, используя четкие компактные формулировки.</li> </ol> <p>В случае расчетной задачи, записать решение и ответ</p>	<p>Ответ считается верным:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Отсутствие фактических ошибок.</li> <li>2. Раскрытие объема используемых понятий (полнота ответа).</li> <li>3. Обоснованность ответа (наличие аргументов).</li> </ol> <p>Логическая последовательность излагаемого материала.</p>



4.5. *Общая шкала оценивания результатов текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся с применением БРС*

Оценка по шкале ECTS	Сумма баллов за все виды учебной деятельности	Оценка по государственной шкале	Определение
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 сдачи
F	0 – 34		с обязательным повторным изучением дисциплины (выставляется комиссией)

Соотношение баллов за текущий контроль успеваемости и промежуточную аттестацию, а также повторную промежуточную аттестацию:

Максимальная сумма баллов за текущий контроль успеваемости	Максимальная сумма баллов за промежуточную аттестацию	Максимальная итоговая балльная оценка (ст.1+ст.2/2)	Максимальная сумма баллов за повторную промежуточную аттестацию (ст.1+ст.2/2)
100 баллов	100 баллов	100 баллов	100 баллов

**5. Формы аттестации, типовые оценочные материалы для текущего контроля успеваемости обучающихся, критерии и шкалы оценивания по КЗР.**

5.1. *В ходе реализации дисциплины Б1.В.01 Тендерные операции в ВЭД / Tender operations in FEA используются следующие формы текущего контроля успеваемости обучающихся (в том числе, задания к КЗР):*

опрос, тестирование, ситуационное задание.

Распределение баллов по видам учебной деятельности (БРС)

Раздел/Темы	Формы текущего контроля			КЗР
	УО	ТЗ	СитЗ	
Р-1. / Т-1.1.	3	3	4	3
Р-1. / Т-1.2.	3	3	4	
Р-1. / Т-1.3.	3	3	4	
Р-2. / Т-2.1.	3	3	4	3
Р-2. / Т-2.2.	3	3	4	
Р-2. / Т-2.3.	3	3	4	
Р-3. / Т-3.1.	3	3	4	4
Р-3. / Т-3.2.	3	3	4	
Р-3. / Т-3.3.	3	3	4	
<b>Итого: 100б</b>	<b>27</b>	<b>27</b>	<b>36</b>	<b>10</b>

УО – устный опрос;

ТЗ – тестовое задание;

СитЗ – ситуационное задание;

КЗР – контрольные задания по разделу.

5.2. *Типовые оценочные материалы для текущего контроля успеваемости обучающихся (вне контрольных точек):*

**РАЗДЕЛ 1. ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ТЕНДЕРНЫХ ОПЕРАЦИЙ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ / GENERAL PRINCIPLES OF TENDER OPERATIONS IN FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY**

**Тема 1.1. Общая характеристика международных контрактов (General characteristics of international contracts).**

*Вопросы для опроса:*

1. В чем заключается сущность и содержание понятия «тендер»?
2. Какие преимущества применения тендерных процедур получает организатор тендерных торгов? Какие преимущества применения тендерных процедур получают участники тендерных торгов?
3. Какие принципы проведения тендеров Вам известны?
4. В чем заключается сущность торговой функции тендера?
5. В чем заключается сущность маркетинговой функции тендера?
6. В чем состоит главная задача научно-технической функции тендерных процедур?
7. В чем заключается особенность финансовой функции тендера?
8. В чем заключается сущность ценовой функции тендера?
9. В чем заключается сущность регулятивной функции тендера?
10. Какие направления классификации тендеров Вам известны?

Критерии оценивания опроса:

Баллы	Описание критерия
3	Обучающийся полно излагает материал (отвечает на вопрос), дает правильное определение основных понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.
2	Обучающийся дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям,

	что и для оценки «отлично», но допускает 1–2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1–2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого.
1	Обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.
0	Обучающийся обнаруживает незнание вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.

0\* - в журнал академической группы не выставляется

Тестовые задания с инструкцией по выполнению:

Тест 1.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.

Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.

Выбрать один верный ответ.

Записать только букву выбранного варианта ответа.

1. Принципами проведения тендеров являются:

- а) равноправное и одинаково справедливое отношение ко всем поставщикам; 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; оптимальное и рациональное использование средств;
- г) создание конкурентной среды; предотвращение коррупции, обеспечение прозрачности процедур; экономное расходование бюджетных средств;
- д) одинаково справедливое отношение ко всем поставщикам; экономное расходование бюджетных средств; открытость и прозрачность; ответственность; эквивалентности обмена и недопустимости демпинга.

2. Понятие «тендер» включает:

- а) комплект тендерной документации, уведомление 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, форму 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, форму предложения, проведение процедуры торгов, заключения контракта, осуществления поставки.

3. Международные тендеры выполняют следующие основные функции:

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

#### 4. Сущность ценовой функции:

- 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 к собственным возможностям и влияния на эффективность каналов поступления товаров (услуг) в страну – с одной стороны, и возможность создания позитивного имиджа страны соответствующего заказчика (импортера) как серьезного и надежного партнера – с другой.

#### 5. Сущность торговой функции:

- а) тендер как возможность выбора наилучшего партнера, адаптации цены к собственным возможностям и влияния на эффективность каналов поступления товаров (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.

#### 6. Сущность регулятивной функции:

- 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 высокотехнологического

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 к собственным возможностям и влияния на эффективность каналов поступления товаров (услуг) в страну – с одной стороны, и возможность создания позитивного имиджа страны соответствующего заказчика (импортера) как серьезного и надежного партнера – с другой.

7. 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.

8. По юридическому статусу тендеры делятся на:

а) реальные и процессуальные;

б) открытые и закрытые;

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

г) гласные и негласные тендеры;

д) первичные, вторичные, третичные.

9. 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.

10. 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 экспортера, 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.

Критерии оценивания тестовых заданий:

Балы	Описание критерия		
3	Свыше 80% ответов.	80% правильных	Обучающийся демонстрирует глубокое познание в освоенном материале.
2	Свыше 70% ответов.	70% правильных	Обучающимся материал освоен полностью, без существенных ошибок.
1	Свыше 50% ответов.	50% правильных	Обучающимся материал освоен не полностью, имеются значительные пробелы в знаниях.
0	Менее 50% ответов.	менее 50% правильных	Обучающимся материал не освоен, знания обучающегося ниже базового уровня.

0\* - в журнал академической группы не выставляется

Ситуационные задания с инструкцией по выполнению:

Требования к оформлению результатов

Таблицы могут быть выполнены в текстовом редакторе (Word, Google Docs) или вручную на листах формата А4. Шрифт – Times New Roman, 12–14 кегль, межстрочный интервал – 1,15 или 1,5. Каждая таблица должна иметь заголовок (например, «Таблица 13 – Этимология становления термина «тендер»»). Текст в ячейках – краткий, но содержательный (не более 2–3 предложений). Допускаются маркированные списки внутри ячейки. Обязательно укажите в конце работы список использованных источников (не менее 3–5).

*Инструкция по выполнению Задания 1*

Цель: проследить историческое развитие понятия «тендер», выявить изменения его сущности в разные периоды.

Порядок выполнения:

1. Изучите литературные и лекционные источники, касающиеся истории возникновения торгов (аукционов, конкурсов) в древности, средневековье, новое и новейшее время.
2. Выделите не менее 3–4 исторических периодов (например: Древний мир, Средневековье, XIX–XX вв., современность). При желании можно добавить больше.
3. Для каждого периода определите:
  - Период (хронологические рамки или историческая эпоха).
  - Понятие (как именно называлась процедура в то время – «торги», «подряды», «тендер» и т.п.).
  - Сущность (кратко опишите, что представляла собой процедура: публичное состязание, сбор предложений, аукцион и т.д.).
  - Автор, источник (учёный или документ, где зафиксировано данное понимание; если конкретного автора нет, укажите источник – «Законы Хаммурапи», «Римское право», «Типовой закон ЮНСИТРАЛ» и др.).
4. Заполните таблицу 13 по образцу (пример – строка для ориентира):

период	понятие	сущность	Автор, источник
Древний мир (XVIII в. до н.э.)	Подрядные торги	Публичное объявление условий строительства, выбор предложения с наименьшей ценой	Законы Хаммурапи

период	понятие	сущность	Автор, источник
...	...	...	...

5. Убедитесь, что таблица заполнена полностью, все ячейки содержат содержательные ответы (не «-» и не пусто).

Задание 1. Для определения смыслового наполнения теоретической базы становления терминологии системы тендерных закупок заполнить таблицу 1з.

Таблица 1з

Этимология становления термина «тендер»

период	понятие	сущность	Автор, источник

*Инструкция по выполнению Задания 2*

**Цель:** изучить разветвлённую классификацию видов тендеров, понять их сущность и особенности практического применения.

Порядок выполнения:

- Опираясь на тему 1.1 (Тендер: сущность, принципы, виды) и дополнительные источники, составьте многоаспектную классификацию тендеров.
- В качестве направления классификации используйте следующие критерии (минимум 5 направлений):
  - по способу проведения (открытый, закрытый);
  - по количеству этапов (одноэтапный, двухэтапный);
  - по основному критерию оценки (ценовой, неценовой – конкурс, аукцион);
  - по составу участников (национальный, международный);
  - по обязательности участия (обязательный, инициативный);
  - по форме подачи заявок (бумажная, электронная);
  - по цели закупки (закупка товаров, работ, услуг, инновационный тендер и т.п.).
- Для каждого направления выберите 2–3 вида тендеров. Например, для направления «по способу проведения»: открытый и закрытый.
- Заполните графы таблицы 2з:
  - Направление классификации (например, «По способу проведения»).
  - Вид тендера (например, «Открытый тендер»).
  - Сущность (краткое определение: «Любой поставщик может подать заявку после публичного приглашения»).
  - Особенности применения на практике (где чаще используется, какие преимущества/недостатки, требования к информации и т.п.).

5. Пример оформления строки таблицы 2з:

Направление классификации	Вид тендера	Сущность	Особенности применения на практике
По способу проведения	Открытый тендер	Приглашение к участию публикуется в открытых источниках, участвовать может любое лицо	Используется для массовых закупок, обеспечивает максимальную конкуренцию, но требует больше времени на рассмотрение заявок

6. Добавьте не менее 10–12 строк, чтобы классификация была действительно

разветвлённой.

Задание 2. В соответствии с разветвленной классификацией тендеров, которые используются в практике осуществления закупок в рамках системы тендерных закупок определить сущность и особенности процедур проведения тендеров, результаты занести в таблицу 2з.

Таблица 2з

Классификация тендеров

Направление классификации	Вид тендера	Сущность	Особенности применения на практике
и			

### Инструкция по выполнению Задания 3

Цель: разграничить близкие понятия «конкурентные закупки», «тендер», «конкурс», «торги», «бриф», определить их нормативное закрепление.

Порядок выполнения:

1. Проанализируйте определения следующих экономических категорий:
  - Конкурентные закупки – общее понятие для всех процедур, основанных на состязательности (тендеры, конкурсы, аукционы, запросы котировок и т.д.).
  - Тендер – конкурентная форма закупки (часто отождествляется с торгами, но в разных странах трактуется по-разному).
  - Конкурс – вид тендера, где победитель определяется по совокупности критериев (цена + качество, квалификация и пр.).
  - Торги – обобщающий термин (в ГК РФ) для конкурсов и аукционов, проводимых в форме тендера.
  - Бриф – документ-задание для потенциальных участников, содержащий требования заказчика (часто в творческих, консалтинговых, IT-закупках).
2. Используйте нормативные источники: Гражданский кодекс РФ (ст. 447–449), 44-ФЗ, 223-ФЗ, Типовой закон ЮНСИТРАЛ, а также лекционный материал.
3. Заполните таблицу 3з по трём колонкам:
  - Экономическая категория (название).
  - Определение экономической категории (своими словами, но со ссылкой на ключевые признаки: состязательность, выбор победителя, форма проведения).
  - Регламентирование применения экономической категории (укажите конкретные нормативные акты, статьи, пункты; например: «ГК РФ, ст. 447–449», «ФЗ №44-ФЗ, гл. 2», «Директивы ЕС 2014/24/EU»).

### 4. Пример заполнения:

Экономическая категория	Определение экономической категории	Регламентирование применения экономической категории
Торги	Форма конкурентного отбора поставщика, включающая конкурсы и аукционы, проводимая в соответствии с ГК РФ	Гражданский кодекс РФ, ст. 447–449

5. Обязательно дайте определения всем пяти категориям. Добавьте собственные комментарии, если в разных источниках определения расходятся (например, «тендер» в российском законодательстве используется редко, в отличие от международной практики).

Задание 3. Определите содержание разногласий между терминами «конкурентные закупки», «тендер», «конкурс», «торги», «бриф». Результаты занесите в таблицу 3з.

Таблица 3з

Терминология тендерных закупок

Экономическая категория	Определение экономической категории	Регламентирование применения экономической категории
Конкурентные закупки		
Тендер		
Конкурс		
Торги		
Бриф		

Критерии оценивания ситуационных заданий.

Баллы	Описание критерия
4	<p>Задание выполнено в полном объёме. Все три таблицы (1з, 2з, 3з) заполнены без пропусков.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Задание 1: Выделено не менее 3–4 исторических периодов, по каждому верно указаны понятие, сущность и автор/источник. Этимология термина «тендер» прослежена корректно, с опорой на достоверные источники.</li> <li>• Задание 2: Классификация тендеров включает не менее 5 направлений и 10–12 видов тендеров. Сущность каждого вида определена верно, особенности применения на практике раскрыты аргументированно (с примерами или ссылками на реальную практику).</li> <li>• Задание 3: Даны точные определения всех пяти категорий («конкурентные закупки», «тендер», «конкурс», «торги», «бриф»). Для каждой указаны нормативные правовые акты (не менее одного источника). Разграничение понятий проведено чётко, терминология используется корректно.</li> </ul> <p>Обучающийся демонстрирует глубокое понимание системы тендерных закупок, логика ответа выстроена, все выводы обоснованы.</p>
3	<p>Задание выполнено полностью, но имеются незначительные неточности или недостаточная детализация отдельных аспектов.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• По одному из заданий допущено 1–2 недочёта (например: в таблице 1з отсутствует автор/источник для одного периода; в таблице 2з одно направление классификации раскрыто поверхностно; в таблице 3з одно определение сформулировано не полностью или пропущен нормативный акт).</li> <li>• В целом обучающийся владеет материалом, но отдельные формулировки не идеальны, либо практические примеры приведены не для всех видов тендеров.</li> <li>• Остальные задания выполнены корректно.</li> </ul>
2	<p>Задание выполнено частично (не менее половины требуемого объёма). Присутствуют существенные ошибки, влияющие на понимание темы.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Два задания из трёх содержат ошибки или пропуски: например, в таблице 1з выделено только 2 периода или сущность описана неверно; в таблице 2з менее 3 направлений классификации или виды тендеров перепутаны; в таблице 3з неправильно определены 2–3 категории из пяти, отсутствуют ссылки на нормативные акты.</li> </ul>

Баллы	Описание критерия
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Обучающийся показывает поверхностное знание терминологии и классификации, не способен разграничить смежные понятия.</li> </ul>
1	<p>Задание выполнено фрагментарно. Раскрыт лишь малый фрагмент из требуемого (менее половины). Допущены грубые ошибки в терминологии и логике.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Например: таблица 1з содержит один период без указания автора; таблица 2з состоит из 2–3 строк с ошибками; таблица 3з заполнена только для двух категорий с неверными определениями.</li> <li>• Обучающийся демонстрирует отрывочные знания, не способен увязать теорию с практической классификацией и историческим контекстом.</li> </ul>
0	<p>Задание не выполнено, либо представленный ответ полностью неверен. Обучающийся не владеет материалом, знания ниже базового уровня. Таблицы отсутствуют или их содержание абсолютно не соответствует заданию (например, вместо терминов тендерной системы приведены определения из другой области).</p>

0\* - в журнал академической группы не выставляется

## Тема 1.2. Система и технология прокьюремента (Procurement system and technology). ПК-4.8.

### Вопросы для опроса:

1. Назовите этапы становления и развития системы государственных тендерных закупок на территории Донбасса. В чем заключаются их характерные черты?
2. Какими нормативными документами регулируется сфера закупок товаров, работ и услуг за бюджетные средства в Донецкой Народной Республике?
3. Какова сфера применения Временного порядка о проведении закупок товаров, работ и услуг за бюджетные средства в Донецкой Народной Республике?
4. Какие определены требования к установлению критериев оценки конкурсных предложений?
5. При каких условиях допускается привлечение субподрядчиков участником-победителем во время исполнения условий договора о закупке?
6. В каких случаях закупки товаров, работ и услуг за бюджетные средства проводятся согласно Временному порядку установления предельно допустимых цен при закупке товаров, работ, услуг предприятиями, организациями и учреждениями за бюджетные средства?
7. Кто является оператором Электронной торговой площадки в Донецкой Народной республике?
8. Какие виды закупок в ДНР относятся к конкурентным?
9. Какие виды закупок в ДНР относятся к неконкурентным?
10. Что такое Электронная торговая площадка? С какой целью она функционирует?

### Критерии оценивания опроса:

Балы	Описание критерия
3	Обучающийся полно излагает материал (отвечает на вопрос), дает правильное определение основных понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не

	только из учебника, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.
2	Обучающийся дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает 1–2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1–2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого.
1	Обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.
0	Обучающийся обнаруживает незнание вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.

0\* - в журнал академической группы не выставляется

Тестовые задания с инструкцией по выполнению:

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.

Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.

Выбрать один верный ответ.

Записать только букву выбранного варианта ответа.

1. Заказчик, в случае, если член комитета по конкурсным закупкам и/или члены его семьи являются связанными лицами с участником (участниками) процедуры закупки согласно действующему законодательству ДНР, обязан:

- а) признать процедуру закупки несостоявшейся;
- б) отклонить предложение конкурсных закупок, ценовое предложение или предложение закупки у одного участника;
- в) отменить процедуру закупки;
- г) внести изменения в документацию о закупке;
- д) дисквалифицировать участника.

2. Определение «Методы и способы осуществления закупки за бюджетные средства в порядке, предусмотренном Временным порядком о проведении закупок товаров, работ и услуг за бюджетные средства в Донецкой Народной Республике» соответствуют термину:

- а) процедура закупки;
- б) государственная политика в сфере государственных закупок;
- в) мониторинг закупок товаров, работ и услуг;
- г) оценка предложений конкурсных закупок;
- д) составление документации о закупке.

3. Выберите полный правильный перечень процедур закупок согласно Временному порядку о проведении закупок товаров, работ и услуг за бюджетные средства в Донецкой Народной Республике:

- а) конкурсные торги, запрос ценовых предложений, закупка у одного участника;
- б) открытый конкурс, запрос ценовых предложений, закупка у одного участника;

- в) открытый конкурс, запрос котировок, закупка у одного участника;
- г) конкурсные торги, запрос ценовых предложений, аукцион;
- д) конкурс, аукцион, запрос предложений, закупка у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя), простая закупка.

4. Для проведения этой процедуры закупки должно быть подано не менее двух предложений конкурсных закупок, подготовленных в соответствии с документацией о закупке. Это:

- а) конкурс;
- б) аукцион;
- в) закупка у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя);
- г) запрос предложений;
- д) простая закупка.

5. Предложение конкурсных закупок, ценовое предложение или предложение закупки у одного участника в случае закупки продуктов питания и горюче-смазочных материалов должно соответствовать требованию:

- а) не должно быть ниже предельно допустимых цен, установленных в порядке, предусмотренном нормативными правовыми актами Донецкой Народной Республики;
- б) должно соответствовать предельно допустимым ценам, установленным в порядке, предусмотренном нормативными правовыми актами Донецкой Народной Республики «Вычисление»;
- в) не должно превышать предельно допустимых цен, установленных в порядке, предусмотренном нормативными правовыми актами Донецкой Народной Республики;
- г) не предусмотрено специальных требований;
- д) требование определяется заказчиком закупки самостоятельно.

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

- а) закрытый тендер;
- б) открытый тендер;
- в) двухэтапный тендер;
- г) запрос цен (котировок);
- д) конкурс.

7. 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.

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

а) 1990 г. (обретение независимости территории современной ДНР в составе Украины от СССР);

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

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

г) 1993 г. (Декрет КМУ «О государственном контракте и государственном за-приказе 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).

9. По показателям какого знака, указанного в документах заказчика классификатора, в ДНР заказчик может определить отдельные части предмета закупки (лоты):

а) второго-третьего знаков;

б) пятого-шестого знаков;

в) шестого-десятого знаков;

г) второго-десятого знаков;

д) четвертого-шестого знаков.

10. Оператором электронной торговой площадки в Донецкой Народной Республике является:

а) Министерство экономического развития;

б) Министерство финансов;

в) Совет Министров Донецкой Народной Республики;

г) ГУ «Служба единого заказчика»;

д) ГУ «Служба государственного заказа».

Критерии оценивания тестовых заданий:

Балы	Описание критерия		
3	Свыше 80% правильных ответов.		Обучающийся демонстрирует глубокое познание в освоенном материале.
2	Свыше 70% правильных ответов.		Обучающимся материал освоен полностью, без существенных ошибок.
1	Свыше 50% правильных ответов.		Обучающимся материал освоен не полностью, имеются значительные пробелы в знаниях.
0	Менее 50% правильных ответов.		Обучающимся материал не освоен, знания обучающегося ниже базового уровня.

0\* - в журнал академической группы не выставляется

Ситуационные задания с инструкцией по выполнению:

Требования к оформлению результатов:

Таблицы могут быть выполнены в текстовом редакторе (Word, Google Docs) или вручную на листах формата А4. Шрифт – Times New Roman, 12 кегль, межстрочный интервал –1,5. Каждая таблица должна иметь заголовок (например, «Таблица 4з – Сущностная оценка задач прокьюремента»). Текст в ячейках – краткий, но содержательный (не более 3–4 предложений). Допускаются маркированные списки внутри ячейки. Обязательно укажите в конце работы список использованных

источников (не менее 4–6), включая конкретные статьи нормативных актов.

### *Инструкция по выполнению Задания 1*

Цель: определить и раскрыть содержание ключевых задач, стоящих перед системой прокьюремента как управленческой технологии в сфере закупок.

Порядок выполнения:

1. Изучите теоретический материал по теме 1.2 («Система и технология прокьюремента»), а также дополнительные источники, посвящённые целям и задачам прокьюремента.
2. Выделите основные задачи прокьюремента (рекомендуемое количество – 5–7 задач).

Ориентируйтесь на следующие направления:

- правильное определение и планирование потребностей в ресурсах;
  - своевременный выбор оптимального предложения на рынке;
  - эффективное использование имеющихся ресурсов;
  - обеспечение прозрачности и конкурентности закупочных процедур;
  - минимизация коррупционных рисков;
  - поиск и привлечение добросовестных поставщиков;
  - контроль исполнения контрактных обязательств.
3. По каждой задаче сформулируйте сущностную оценку (краткое описание её содержания: в чём именно заключается задача, какие процессы она охватывает, какой результат обеспечивает).
  4. Заполните таблицу 4з по образцу:

Задача прокьюремента	Сущность
Правильное определение и планирование потребностей в ресурсах	Заключается в анализе и прогнозировании реальных нужд организации, формировании обоснованной закупочной документации и бюджета закупки, что позволяет избежать нецелевого расходования средств
Своевременный выбор оптимального предложения на рынке	Предполагает проведение маркетинговых исследований, сбор коммерческих предложений, оценку альтернативных вариантов и отбор наиболее выгодного по критериям «цена-качество»
...	...

5. Убедитесь, что таблица заполнена полностью, все задачи сформулированы чётко, а сущность раскрыта аргументированно.

*Задание 1.* Предоставить сущностную оценку задачам прокьюремента (табл. 4з).

Таблица 4з

Задача прокьюремента	Сущность

### *Инструкция по выполнению Задания 2*

Цель: выявить и систематизировать нормативные правовые акты, закрепляющие основополагающие принципы прокьюремента, а также раскрыть сущность этих принципов.

Порядок выполнения:

1. Изучите литературные и лекционные источники, касающиеся принципов прокьюремента. Основные принципы, подлежащие рассмотрению:
  - открытость (гласность) и прозрачность;

- равноправие и справедливость (недискриминация);
- конкурентность (сопоставимость);
- эффективность (экономичность);
- подотчётность и ответственность;
- обоснованность закупок;
- профессионализм заказчика.

2. Для каждого принципа определите:

- Нормативно-правовой акт, статья, пункт – конкретный документ (с указанием полного названия, номера, статьи/пункта), в котором данный принцип закреплён (например: «Федеральный закон № 44-ФЗ, ст. 6», «Типовой закон ЮНСИТРАЛ о публичных закупках, ст. 3» и т.п.).
- Сущность принципа – кратко раскройте его содержание своими словами: что именно означает данный принцип, как он реализуется на практике, к каким последствиям ведёт его соблюдение или нарушение.

3. Заполните таблицу 5з. Рекомендуемое количество строк – не менее 6 (по числу основных принципов). Пример оформления:

Принцип	Нормативно-правовой акт, статья, пункт	Сущность принципа
Открытость и прозрачность	Федеральный закон № 44-ФЗ, ст. 7 «Открытость и прозрачность информации о контрактной системе»	Информация о закупках (извещения, документация, протоколы) размещается в единой информационной системе в открытом доступе, что обеспечивает равный доступ всех заинтересованных лиц и возможность общественного контроля
Равноправие и справедливость	Федеральный закон № 44-ФЗ, ч. 1 ст. 8 «Принцип обеспечения конкуренции»	Запрещается создание преимуществ отдельным участникам закупок, ограничение конкуренции, все поставщики находятся в равных условиях при подаче заявок и участии в процедурах
...	...	...

4. Допускается использование как российских, так и международных нормативных актов (Типовой закон ЮНСИТРАЛ, Директивы ЕС, Соглашение ВТО по государственным закупкам – GPA). Для иностранных актов обязательно указывайте полное название на русском языке и номер статьи/пункта.

Задание 2. Определить нормативно-правовую базу регламентирования принципов прокьюремета, результаты занести в таблицу 5з.

Таблица 5з

Регламентирование принципов прокьюремета

Принцип	Нормативно-правовой акт, статья, пункт	Сущность принципа

*Инструкция по выполнению Задания 3*

Цель: на основе анализа официальных нормативных правовых актов Донецкой Народной Республики выявить содержание правового регулирования тендерной (закупочной) деятельности на территории ДНР.

Порядок выполнения:

1. Ознакомьтесь с нормативной базой ДНР в сфере закупок для государственных и муниципальных нужд. Основные источники (для поиска используйте официальный портал нормативных правовых актов ДНР – [pra.dnronline.su](http://pra.dnronline.su)):
  - Конституция Донецкой Народной Республики (статьи, закрепляющие основы бюджетного процесса и государственного управления);
  - Постановление Правительства ДНР № 25-9 от 23.04.2021 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг, осуществляемых за бюджетные средства и средства от приносящей доход деятельности»;
  - Постановление Правительства ДНР № 49-1 от 06.07.2023 «Об утверждении Требований к порядку разработки и принятия правовых актов о нормировании в сфере закупок»;
  - Постановление Правительства ДНР № 91-1 от 27.10.2023 «Об утверждении Правил определения требований к закупаемым заказчиками отдельным видам товаров, работ, услуг (в том числе предельных цен)»;
  - Постановление Правительства ДНР № 102-6 от 01.10.2024 о внесении изменений в Правила принятия решений о заключении государственных контрактов на срок, превышающий срок действия лимитов бюджетных обязательств;
  - Статья 24 Закона о принятии в РФ Донецкой Народной Республики (особенности переходного периода: с 1 января 2023 года на территории ДНР применяется законодательство РФ о контрактной системе, если иное не предусмотрено, с возможностью установления региональных особенностей до 2028 года).
2. Для каждого выбранного нормативно-правового акта (рекомендуемое количество – 3–4 акта) заполните графы таблицы бз:
  - Нормативно-правовой акт – полное официальное название документа, номер и дата принятия.
  - Орган регламентирования – государственный орган, принявший акт (Правительство ДНР, Глава ДНР, Народный Совет и т.п.).
  - Направление регулирования – кратко укажите, какую именно сферу закупок регулирует акт (например: «утверждение порядка проведения закупок за бюджетные средства», «нормирование в сфере закупок», «установление требований к закупаемым товарам/работам/услугам» и т.п.).
  - Статья, пункт – конкретная структурная единица акта, содержащая ключевую норму.
  - Содержание нормы – кратко изложите суть правового предписания (приведите цитату или перескажите основное положение).

3. Пример заполнения таблицы бз:

Нормативно-правовой акт	Орган регламентирования	Направление регулирования	Статья, пункт	Содержание нормы
Постановление Правительства ДНР № 25-9 от 23.04.2021 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг, осуществляемых	Правительство Донецкой Народной Республики	Утверждение Порядка проведения закупок за бюджетные средства и средства от приносящей доход	п. 1, 2	Утверждён Порядок проведения закупок; определён оператор ЭТП – Государственное учреждение «Служба

Нормативно-правовой акт	Орган регламентирования	Направление регулирования	Статья, пункт	Содержание нормы
за бюджетные средства и средства от приносящей доход деятельности»		деятельности, определение оператора электронной торговой площадки		государственного заказа»
Постановление Правительства ДНР № 49-1 от 06.07.2023 «Об утверждении Требований к порядку разработки и принятия правовых актов о нормировании в сфере закупок для обеспечения нужд Донецкой Народной Республики»	Правительство Донецкой Народной Республики	Нормирование в сфере закупок для обеспечения государственных нужд ДНР	п. 1, 2	Утверждены требования, определяющие порядок разработки и принятия правовых актов о нормировании, их содержание и обеспечение исполнения
...	...	...	...	...

4. Важно учесть переходный период: укажите, что с 01.01.2023 на территории ДНР применяется законодательство РФ о контрактной системе (44-ФЗ), но до 2028 года могут действовать отдельные региональные особенности, установленные нормативными актами ДНР (статья 24 Закона о принятии в РФ ДНР).

Задание 3. Приведите содержательные аспекты регламентирования тендерной деятельности по результатам анализа национальных нормативно-правовых актов Донецкой Народной Республики. Анализ отразите в виде таблицы 6з.

Таблица 6з

Содержание регламентирования тендерной деятельности национальной нормативно-правовой системой Донецкой Народной Республики

Нормативно-правовой акт	Орган регламентирования	Направление регулирования	Статья, пункт	Содержание нормы

Критерии оценивания ситуационных заданий.

Баллы	Описание критерия
4	Задание выполнено в полном объеме. Все три таблицы (4з, 5з, 6з) заполнены без

Баллы	Описание критерия
	<p>пропусков.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Задание 1: Выделено не менее 5–7 задач прокьюрента, по каждой задаче дана содержательная сущностная оценка, раскрывающая её роль и механизм реализации.</li> <li>• Задание 2: Определено не менее 6 принципов прокьюрента, для каждого указан конкретный нормативно-правовой акт (не менее 3–4 различных источников) с точной ссылкой на статью/пункт, сущность принципа раскрыта полно и аргументированно.</li> <li>• Задание 3: Проанализировано не менее 3–4 нормативно-правовых актов ДНР. Все графы таблицы заполнены корректно, содержание норм изложено точно, учтены особенности переходного периода (применение 44-ФЗ с 01.01.2023 и региональные особенности до 2028 года).</li> </ul> <p>Обучающийся демонстрирует глубокое понимание задач и принципов прокьюрента, а также особенностей правового регулирования в ДНР.</p>
3	<p>Задание выполнено полностью, но имеются незначительные неточности или недостаточная детализация отдельных аспектов.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• По одному из заданий допущено 1–2 недочёта (например: в таблице 4з одна задача раскрыта поверхностно; в таблице 5з для одного принципа отсутствует ссылка на нормативный акт либо сущность сформулирована неполно; в таблице 6з один акт указан без точной статьи/пункта или содержание нормы передано с искажением).</li> <li>• В целом обучающийся владеет материалом, но отдельные формулировки неточны либо анализ нормативной базы ДНР неполон.</li> <li>• Остальные задания выполнены корректно.</li> </ul>
2	<p>Задание выполнено частично (не менее половины требуемого объёма). Присутствуют существенные ошибки, влияющие на понимание темы.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Два задания из трёх содержат ошибки или пропуски: например, в таблице 4з перечислены только 3 задачи без раскрытия сущности; в таблице 5з принципы указаны без нормативных ссылок или сущность не раскрыта; в таблице 6з проанализирован только 1 акт ДНР, содержание норм отсутствует.</li> <li>• Обучающийся показывает поверхностное знание задач, принципов и нормативной базы прокьюрента, не способен провести самостоятельный анализ регионального законодательства.</li> </ul>
1	<p>Задание выполнено фрагментарно. Раскрыт лишь малый фрагмент из требуемого (менее половины). Допущены грубые ошибки в терминологии и логике.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Например: таблица 4з содержит 2–3 строки без сущностной оценки; таблица 5з заполнена лишь для 2 принципов без указания актов; таблица 6з отсутствует или содержит не соответствующие теме акты (не относящиеся к закупочной деятельности).</li> <li>• Обучающийся демонстрирует отрывочные знания, не способен увязать теорию с нормативной практикой.</li> </ul>
0	<p>Задание не выполнено, либо представленный ответ полностью неверен. Обучающийся не владеет материалом, знания ниже базового уровня. Таблицы отсутствуют или их содержание абсолютно не соответствует заданию (например, приведены задачи из логистики, а не прокьюрента; указаны принципы, не имеющие отношения к закупкам).</p>

0\* - в журнал академической группы не выставляется

### **Тема 1.3. Нормативно-правовое обеспечение организации и осуществления тендерных операций (Regulatory and legal support for the organization and implementation of tender operations). ПК-4.8.**

#### Вопросы для опроса:

1. Назовите направления правового регулирования и гарантий осуществления тендеров. В чем они заключаются?
2. Какие источники национального регулирования тендеров Вам известны?
3. Какие источники международного правового регулирования тендерных сделок Вам известны?
4. Какие институты государственного регулирования тендерных закупок действуют на наднациональном уровне?
5. С какой целью и когда был принят Типовой закон ЮНСИТРАЛ «О закупке товаров (работ) и услуг»?
6. Когда было принято Соглашение о правительственных закупках ВТО?
7. В чем заключается основная цель гармонизации национального законодательства по вопросам тендерных закупок?
8. Какова структура наднационального регулирования закупок за государственные средства?
9. Чем отличается национальное законодательство от наднационального?
10. На основе каких принципов формируется система национального регулирования закупок за государственные и бюджетные средства?

#### Критерии оценивания опроса:

Балы	Описание критерия
3	Обучающийся полно излагает материал (отвечает на вопрос), дает правильное определение основных понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.
2	Обучающийся дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает 1–2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1–2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого.
1	Обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.
0	Обучающийся обнаруживает незнание вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.

0\* - в журнал академической группы не выставляется

#### Тестовые задания с инструкцией по выполнению:

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.

Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.

Выбрать один верный ответ.

Записать только букву выбранного варианта ответа.

1. 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 → Отраслевые нормативно-правовые акты → Национальное законодательство;

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

2. 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.

3. 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.

4. 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 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.

5. 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 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.

6. 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.

7. Региональные тендеры выполняют следующие основные функции:

- а) торговую, научно-техническую; ценовую; учетно-статистическую; финансовую; маркетинговую; регулятивную;
- б) торговую; 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. В практике развитых стран тендерные процедуры используются с целью:

- а) стимулирования развития экономики и насыщения внутреннего рынка товарами первой необходимости;
- б) проведения политики скрытого протекционизма и стимулирования национального

товаропроизводителя;

- в) развития конкуренции и расширения международных связей;
- г) поддержания текущего уровня экономического развития;
- д) обеспечения устойчивого экономического развития экономики.

9. Мотивами применения тендеров для развивающихся стран являются:

- а) отсутствие опыта размещения крупных заказов и стремление к снижению расходов;
- б) насыщение внутреннего рынка и стимулирования национального товаропроизводителей;
- в) отсутствие опыта размещения крупных заказов и расширения международных связей;
- г) обеспечение устойчивого экономического развития экономики;
- д) поддержание текущего уровня экономического развития.

10. Согласно международному законодательству в зависимости от целей организаторов тендера тендеры делятся на:

- а) открытые и закрытые;
- б) простые тендеры и с предварительным квалификационным отбором;
- в) реальные и процессуальные;
- г) тендеры с оглаской и негласные тендеры;
- д) первичные, вторичные, третичные.

Критерии оценивания тестовых заданий:

Балы	Описание критерия		
3	Свыше 80% правильных ответов.		Обучающийся демонстрирует глубокое познание в освоенном материале.
2	Свыше 70% правильных ответов.		Обучающимся материал освоен полностью, без существенных ошибок.
1	Свыше 50% правильных ответов.		Обучающимся материал освоен не полностью, имеются значительные пробелы в знаниях.
0	Менее 50% правильных ответов.		Обучающимся материал не освоен, знания обучающегося ниже базового уровня.

0\* - в журнал академической группы не выставляется

Ситуационные задания с инструкцией по выполнению:

Требования к оформлению результатов. Таблицы 7з и 8з выполняются в текстовом редакторе (Word, Google Docs) или вручную. Шрифт Times New Roman, 12 пт, одинарный интервал. Логико-структурная схема (Задание 2) может быть представлена: как рисунок, созданный в программе (Draw.io, Visio, Word SmartArt, PowerPoint) и встроенный в документ; как внятный текстовый блок с использованием символов (→, ↓, ⊥) и заголовков; как фотография рукописной схемы хорошего качества. В любом случае схема должна быть читаемой, с подписями блоков и стрелками связей. Направления унификации (Задание 3) оформляются отдельным абзацем или маркированным списком после таблицы 8з. Обязательно укажите в конце работы список использованных источников (не менее 5–7, включая международные акты и национальные законы).

*Инструкция по выполнению Задания 1*

Цель: выявить и систематизировать основные международные документы, регулирующие тендерные (закупочные) операции на глобальном и региональном

уровнях.

Порядок выполнения:

1. Изучите теоретический материал по теме 1.3 («Нормативно-правовое обеспечение организации и осуществления тендерных операций»), теме 2.2 («Госзакупки в Европейском Союзе») и теме 2.3 («Тендерные закупки международных организаций»), а также дополнительные источники по международному праву закупок.
2. Выделите не менее 5–7 международных правовых актов (могут включать модельные законы, конвенции, директивы, соглашения, регламенты и руководства). Рекомендуемый перечень для анализа:
  - Типовой закон ЮНСИТРАЛ о публичных закупках (UNCITRAL Model Law);
  - Соглашение ВТО о государственных закупках (GPA);
  - Директива ЕС 2014/24/EU о публичных закупках;
  - Директива ЕС 2014/25/EU о закупках субъектами коммунального сектора;
  - Конвенция ООН против коррупции (статьи 9 и 34);
  - Руководство по закупкам Всемирного банка (World Bank Procurement Regulations);
  - Правила закупок ООН (UN Procurement Manual);
  - ЕБРР – Политика и правила закупок (EBRD Procurement Policies and Rules).
3. Для каждого акта заполните графы таблицы 7з:
  - Международный правовой акт – полное официальное название (на русском языке), при необходимости с указанием года принятия/последней редакции.
  - Регламентирующее учреждение – орган или организация, принявшие/утвердившие данный акт (например: Комиссия ООН по праву международной торговли – ЮНСИТРАЛ, ВТО, Европейский парламент и Совет ЕС, Генеральная Ассамблея ООН и т.п.).
  - Содержание нормы – кратко, но содержательно опишите ключевые правовые положения документа (какие процедуры закрепляет, какие принципы устанавливает, какие требования к участникам и т.д.).
  - Сфера применения – укажите, на какие виды закупок распространяется акт (государственные/публичные закупки, закупки отдельных секторов – вода, энергия, транспорт, оборонные закупки, проекты международных организаций и т.п.), а также географический масштаб (глобальный, региональный, добровольный/обязательный для стран-участниц).
4. Пример заполнения таблицы 7з:

Международный правовой акт	Регламентирующее учреждение	Содержание нормы	Сфера применения
Типовой закон ЮНСИТРАЛ о публичных закупках (2011 г.)	Комиссия ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ)	Закрепляет основные принципы (прозрачность, справедливость, эффективность), устанавливает виды процедур (открытый, закрытый конкурс, конкурентный диалог, запрос котировок и др.), регулирует правила участия, оценки	Является модельным актом, предназначен для использования национальными законодателями; применяется к публичным (государственным) закупкам на добровольной основе

Международный правовой акт	Регламентирующее учреждение	Содержание нормы	Сфера применения
		заявок и обжалования	
Соглашение ВТО о государственных закупках (GPA) – редакция 2012 г.	Всемирная торговая организация (ВТО)	Устанавливает требования к национальным режимам госзакупок: недискриминация, национальный режим, прозрачность, использование электронных средств, процедуры обжалования	Обязательно для стран-участниц GPA (около 50 стран, включая ЕС, США, Японию, Корею, Украину и др.); распространяется на закупки центральными правительственными органами и некоторыми другими, с пороговыми значениями
Директива ЕС 2014/24/EU о публичных закупках	Европейский парламент и Совет Европейского Союза	Определяет процедуры проведения тендеров (открытый, закрытый, конкурентный диалог, инновационное партнёрство), требования к тендерной документации, критерии оценки, правила использования электронных закупок (e-procurement)	Обязательна для всех государств-членов ЕС, применяется к публичным закупкам (строительство, товары, услуги) сверх установленных пороговых сумм
...	...	...	...

5. Убедитесь, что таблица содержит разнообразные акты (универсальные и специализированные, глобальные и региональные, обязательные и рекомендательные).

Задание 1. Определите международные правовые акты по вопросам регулирования тендерных сделок, результаты привести в виде таблицы 7з.

Таблица 7з

Система международного регулирования тендерной деятельности

Международный правовой акт	Регламентирующее учреждение	Содержание нормы	Сфера применения
----------------------------	-----------------------------	------------------	------------------

--	--	--	--

### Инструкция по выполнению Задания 2

Цель: создать наглядную логико-структурную схему, отражающую механизмы и этапы имплементации международных унификационных (интегральных) конвенций в национальное правовое поле в сфере тендерных закупок.

Порядок выполнения:

1. Изучите понятие интегральных конвенций (унификационных сделок) – это международные договоры, направленные на гармонизацию (унификацию) правовых норм государств-участников в определённой сфере. В контексте тендерной деятельности к таким актам относятся: Соглашение ВТО о государственных закупках (GPA), директивы ЕС (трансформируемые в национальное право стран-членов), Типовой закон ЮНСИТРАЛ (как основа для национального законодательства) и др.
2. Определите основные элементы и логические этапы применения такой конвенции. Рекомендуемые блоки для схемы:
  - Уровень 1: Заключение (присоединение) к интегральной конвенции (субъекты: государства; правовые последствия: добровольные или обязательные обязательства).
  - Уровень 2: Имплементация в национальное право (ратификация, принятие национального закона о присоединении; внесение изменений в существующие нормативные акты – законы о закупках, подзаконные акты).
  - Уровень 3: Институциональная адаптация (создание/наделение органов контроля – например, уполномоченный орган по обжалованию; обучение персонала; разработка типовых документов).
  - Уровень 4: Практическое применение (проведение тендерных процедур в соответствии с унифицированными правилами; использование единых форм, критериев, пороговых значений).
  - Уровень 5: Контроль и ответственность (мониторинг со стороны международных организаций; национальные механизмы обжалования; гармонизация судебной практики).
  - Уровень 6: Гармонизация с другими национальными системами (взаимное признание квалификаций, процедур, электронных сертификатов и т.п.).
3. Разработайте логико-структурную схему в одном из допустимых форматов:
  - блочная схема (в виде блок-схемы) – в текстовом редакторе (Word с фигурами, Excel, PowerPoint, [draw.io](http://draw.io), онлайн-сервисы) или от руки (скан/фото);
  - вертикальная/горизонтальная иерархическая схема с последовательными или параллельными блоками;
  - таблица-схема (столбцы: этап, содержание, результат, участники);
  - интеллект-карта (mind map) – по желанию.
4. Требования к схеме:
  - Логическая связь между элементами должна быть явно обозначена (стрелками, линиями, нумерацией).
  - Каждый блок должен содержать краткое пояснение (2–3 предложения или ключевые слова).
  - В схеме необходимо отразить обратную связь (например, практика применения приводит к доработке национального законодательства или к оговоркам).
5. Пример описания схемы (для ориентира):

Схема включает 5 последовательных блоков:

Блок 1. Присоединение государства к интегральной конвенции (подписание/ратификация) → Блок 2. Трансформация в национальное

законодательство (принятие нового закона о закупках или изменений в существующий) → Блок 3. Создание инфраструктуры (назначение уполномоченного органа, единой информационной системы) → Блок 4. Проведение тендеров по унифицированным правилам (открытые конкурсы, электронные аукционы, конкурентный диалог) → Блок 5. Мониторинг и отчётность (перед международным органом; создание механизмов обжалования).

Стрелками показано, что каждый этап влияет на следующий, и предусмотрена петля обратной связи от блока 5 к блоку 2 (совершенствование норм).

- б. Приложите схему в виде рисунка (внедрённого в документ) или текстового описания с графическими элементами. Если схема выполнена от руки – сделайте качественное фото и вставьте в отчёт.

Задание 2. Разработайте логико-структурную схему применения интегральных конвенций (унификационных сделок) в практику регулирования национальных тендерных процедур.

### *Инструкция по выполнению Задания 3*

Цель: выявить общие черты и различия между национальным законодательством (например, РФ или ДНР – по выбору) и международными нормами в сфере тендерных процедур, а также сформулировать предложения по гармонизации (унификации).

Порядок выполнения:

1. Выберите национальную правовую систему для сравнения (рекомендуется Российская Федерация – 44-ФЗ, 223-ФЗ, ГК РФ; либо, по желанию, законодательство ДНР из предыдущих заданий). Укажите выбранную систему в заголовке таблицы или в примечании.
2. Подберите не менее 4–5 национальных нормативно-правовых актов (или их отдельных статей), которые имеют прямые аналоги в международном регулировании.

Например:

- Национальный: ст. 447–449 ГК РФ (торги) – международный аналог: Типовой закон ЮНСИТРАЛ, ст. 24–38.
  - Национальный: 44-ФЗ, ст. 24 (способы закупок) – международный аналог: Директива ЕС 2014/24/EU, ст. 26–30 (процедуры).
  - Национальный: 44-ФЗ, ст. 31–32 (критерии оценки заявок) – международный аналог: Соглашение GPA, ст. XV, Типовой закон ЮНСИТРАЛ, ст. 39–42.
  - Национальный: 44-ФЗ, гл. 6 (обжалование) – международный аналог: Типовой закон ЮНСИТРАЛ, гл. VIII (review procedures).
  - Национальный: Постановление Правительства РФ № 616 (ограничения допуска иностранных товаров) – международный аналог: исключения из принципа национального режима в GPA (ст. III, приложение).
3. Заполните таблицу 8з по четырём колонкам:
    - Национальный нормативно-правовой акт – название, статья, пункт (кратко, но идентифицируемо).
    - Аналог в международном законодательстве – конкретный международный акт с указанием статьи/раздела.
    - Содержание нормы полного совпадения – опишите те аспекты, которые совпадают (например, общие принципы: открытость, равноправие, обязанность заключения контракта с победителем).
    - Различия в регулировании – выявите и опишите ключевые отличия (например, пороговые суммы, перечень способов закупок, требования к обеспечению заявки, сроки, наличие нацрежима для иностранных поставщиков, степень

централизации контроля).

4. Пример заполнения таблицы 8з:

Национальный нормативно-правовой акт	Аналог в международном законодательстве	Содержание нормы полного совпадения	Различия в регулировании
44-ФЗ, ст. 8 «Принцип обеспечения конкуренции»	Типовой закон ЮНСИТРАЛ, ст. 3 «Принципы», Соглашение GPA, ст. IV «Недискриминация»	Запрет на создание необоснованных преимуществ отдельным участникам, обеспечение равных возможностей для всех поставщиков	В 44-ФЗ нет прямого запрета на дискриминацию иностранных поставщиков (применяются национальные преференции по Постановлениям № 616, 925); GPA прямо требует национального режима для товаров, работ и услуг других участников Соглашения
44-ФЗ, ст. 24, ч. 2 (способы закупок: конкурс, аукцион, запрос котировок и др.)	Директива ЕС 2014/24/EU, ст. 26–30 (открытая, ограниченная, конкурентный диалог, инновационное партнёрство)	Наличие открытого конкурса как основного способа; возможность проведения запроса предложений (аналог конкурентного диалога в упрощённой форме)	В 44-ФЗ отсутствует процедура «инновационное партнёрство»; в ЕС шире используются двухэтапные процедуры; пороговые суммы для применения процедур различаются (в ЕС – в евро, в РФ – в рублях с ежегодной индексацией)
...	...	...	...

5. После заполнения таблицы сформулируйте направления возможной унификации (отдельный раздел после таблицы или в виде вывода). Опишите 2–4 направления:

- Гармонизация способов закупок – введение в национальное законодательство процедур инновационного партнёрства, конкурентного диалога, квалификационного отбора по аналогу ЕС.
- Унификация пороговых значений – приведение национальных порогов (для открытых конкурсов, электронных аукционов) в соответствие с международными (например, с порогами GPA) для обеспечения доступа иностранных поставщиков.
- Стандартизация критериев оценки – переход от «минимальной цены» к

- принципу «экономически наиболее выгодного предложения» с весовыми коэффициентами качества, как в Типовом законе ЮНСИТРАЛ.
- Унификация требований к обеспечению заявок и гарантиям – признание банковских гарантий, выданных иностранными банками, наравне с национальными.
  - Цифровая унификация – использование общих форматов электронных документов (внедрение стандартов eForms, TED XML).

Задание 3. Разработайте логико-структурную схему применения интегральных конвенций (унификационных сделок) в практику регулирования национальных тендерных процедур.

Составьте сравнительную таблицу национальных и международных систем регулирования тендерных процедур (табл. 8з). Определите направления возможной унификации регламентирования работы системы прокьюрента.

Таблица 8з

Сравнение национальной и международной систем регулирования тендерной деятельности

Национальный нормативно-правовой акт	Аналог в международном законодательстве	Содержание нормы полного совпадения	Различия в регулировании

Критерии оценивания ситуационных заданий.

Баллы	Описание критерия
4	<p>Задание выполнено в полном объёме.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Задание 1: Таблица 7з содержит не менее 5–7 международных актов. Для каждого акта правильно указано учреждение, содержание нормы раскрыто верно и полно, сфера применения определена чётко (глобальная/региональная, обязательная/добровольная).</li> <li>• Задание 2: Разработана логико-структурная схема применения интегральных конвенций. Схема логически выстроена, включает не менее 4–5 этапов, связи обозначены. Содержание этапов отражает реальные механизмы имплементации (ратификация, трансформация, институциональная адаптация, применение, контроль).</li> <li>• Задание 3: Сравнительная таблица 8з содержит не менее 4–5 пар «национальный акт – международный аналог». Совпадения и различия описаны корректно, без ошибок. Сформулированы не менее 3 содержательных направлений унификации. Обучающийся демонстрирует глубокое понимание соотношения национального и международного права в сфере тендерных процедур.</li> </ul>
3	<p>Задание выполнено полностью, но имеются незначительные неточности или недостаточная детализация.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• По одному из заданий допущено 1–2 недочёта (например: в таблице 7з для одного акта не указан конкретный орган; в схеме этапы есть, но слабо обоснована обратная связь; в таблице 8з одно сравнение неполное или направления унификации сформулированы общо).</li> <li>• Остальные два задания выполнены корректно.</li> </ul>
2	<p>Задание выполнено частично (не менее половины). Присутствуют существенные</p>

Баллы	Описание критерия
	ошибки. <ul style="list-style-type: none"> <li>• Например: таблица 7з содержит менее 4 актов; схема (Задание 2) фрагментарна, не содержит чётких этапов или связей; таблица 8з имеет менее 3 пар сравнения, направления унификации отсутствуют.</li> <li>• Обучающийся демонстрирует поверхностное знание международных актов и механизмов унификации.</li> </ul>
1	Задание выполнено фрагментарно. Раскрыт лишь малый фрагмент из требуемого (менее половины). Допущены грубые ошибки. <ul style="list-style-type: none"> <li>• Например: таблица 7з заполнена для 1–2 актов неверно; схема отсутствует или не соответствует теме; таблица 8з не составлена.</li> <li>• Обучающийся не владеет материалом по международному регулированию тендеров.</li> </ul>
0	Задание не выполнено, либо представленный ответ полностью неверен.

0\* - в журнал академической группы не выставляется

## РАЗДЕЛ 2. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ ТЕНДЕРНЫХ ЗАКУПОК / INTERNATIONAL EXPERIENCE IN BUILDING A TENDER PROCUREMENT SYSTEM

### Тема 2.1. Система тендерных закупок стран Азии и Латинской Америки (Tender procurement system of Asian and Latin American countries). ПК-4.8.

#### Вопросы для опроса:

1. Чем руководствуется группа Всемирного банка при проведении тендерных закупок?
2. Какие структуры входят в группу Всемирного банка и в чем отличия нормативной базы тендерных закупок данных финансовых институтов?
3. Какие этапы реализации проектов группы Всемирного банка Вам известны?
4. В чем заключается сущность этапа идентификации?
5. В чем заключается особенность этапа контроля?
6. Чем система закупок интеграционного объединения ЕС отличается от национальных систем закупок, входящих в него стран?
7. В чем сущность применения Директив ЕС?
8. Какие виды тендерных закупок разрешены к применению в Европейском Союзе?
9. В чем заключается сущность централизованной системы закупок?
10. В чем заключаются преимущества и недостатки децентрализованной системы закупок?

#### Критерии оценивания опроса:

Балы	Описание критерия
3	Обучающийся полно излагает материал (отвечает на вопрос), дает правильное определение основных понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм

	литературного языка.
2	Обучающийся дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает 1–2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1–2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого.
1	Обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.
0	Обучающийся обнаруживает незнание вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.

0\* - в журнал академической группы не выставляется

Тестовые задания с инструкцией по выполнению:

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.

Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.

Выбрать один верный ответ.

Записать только букву выбранного варианта ответа.

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

- а) национальному законодательству;
- б) Соглашению по правительственным закупкам ВТО;
- в) рекомендациям Европейского сообщества, указанным в Директивах ЕС;
- г) местным нормативным документам организаций, проводящих закупки;
- д) Кодексу государственных закупок.

2. Соглашение по правительственным закупкам ВТО:

- а) принято в 1994 году, ратифицировано 59 странами-членами ВТО;
- б) принято в 1991 году, ратифицировано 39 странами-членами ВТО;
- в) принято в 1994 году, ратифицировано 39 странами-членами ВТО;
- г) принято в 1991 году, ратифицировано 59 странами-членами ВТО;
- д) принято в 1994 году, ратифицировано 152 странами-членами ВТО.

3. Основным критерием оценки заявок на участие в аукционе и запросе котировок согласно практике закупок МФИ является:

- а) добросовестность поставщика;
- б) цена;
- в) квалификация сотрудников;
- г) наличие лицензии;
- д) наличие гарантии качества.

4. К неконкурентным способам определения поставщика относятся:

- а) электронный аукцион;
- б) закупка у единственного поставщика;

- в) закрытый аукцион;
- г) конкурс с ограниченным участием;
- д) запрос котировок.

5. Какое минимальное количество критериев должен прописать Заказчик в конкурсной документации?

- а) 1 критерий;
- б) 2 критерия;
- в) 3 критерия;
- г) 4 критерия;
- д) 5 критериев.

6. Для какой из процедур проведения тендерной закупки, согласно Директивам ЕС, не требуется извещения Участников о ее проведении:

- а) открытый конкурс в электронной форме;
- б) запрос котировок;
- в) запрос предложений;
- г) закупка у единственного участника;
- д) электронный аукцион.

7. Какую из позиций извещения о проведении закупки, согласно правилам международных организаций, при внесении изменений в извещение о закупке, Заказчик не имеет право менять:

- а) начальную максимальную цену контракта;
- б) описание технических условий закупки;
- в) объект закупки;
- г) адрес и срок поставки;
- д) размер обеспечения заявки.

8. Расчёт начальной (максимальной) цены контракта необходимо осуществлять на основании:

- а) не менее одного коммерческого предложения;
- б) не менее двух коммерческих предложений;
- в) не менее трех коммерческих предложений;
- г) не менее четырех коммерческих предложений;
- д) данный фактор не имеет значения.

9. Каким участникам закупок предоставляются преимущества при участии в закупках, проводимых странами Европейского Союза:

- а) акционерным обществам;
- б) бюджетным организациям;
- в) учреждениям уголовно-исполнительной системы;
- г) автономным учреждениям;
- д) государственным учреждениям.

10. Международные финансовые институты, в случаях, когда победителя нужно выбрать по нескольким группам критериев используют процедуру:

- а) закупка у единственного поставщика;
- б) конкурс;
- в) аукцион;
- г) электронный запрос котировок;

д) запрос предложений.

Критерии оценивания тестовых заданий:

Балы	Описание критерия		
3	Свыше 80% ответов.	правильных	Обучающийся демонстрирует глубокое познание в освоенном материале.
2	Свыше 70% ответов.	правильных	Обучающимся материал освоен полностью, без существенных ошибок.
1	Свыше 50% ответов.	правильных	Обучающимся материал освоен не полностью, имеются значительные пробелы в знаниях.
0	Менее 50% ответов.	правильных	Обучающимся материал не освоен, знания обучающегося ниже базового уровня.

0\* - в журнал академической группы не выставляется

Ситуационные задания с инструкцией по выполнению:

Требования к оформлению результатов.

Задание 1 оформляется в виде развёрнутого текста с подзаголовками. Объём – 1–1,5 страницы (шрифт Times New Roman, 14 пт, межстрочный интервал 1,5). Допускается включение таблицы сравнения. Задание 2 может быть оформлено в виде сводной таблицы (строки – институты, столбцы – параметры характеристики) или в виде связного текста с подразделами. Рекомендуемая форма – таблица для наглядности. Таблица 9з (Задание 3) выполняется в текстовом редакторе. Шрифт Times New Roman, 14 пт, межстрочный интервал 1,5. Таблица должна иметь заголовок: «Таблица 9з – Составляющие системы прокьюременты МФИ». Все работы должны быть оформлены аккуратно, с чёткими формулировками. При использовании цитат или конкретных данных из нормативных актов обязательно указывайте источник (название документа и номер статьи/пункта). В конце работы укажите список использованных источников (не менее 6–8, включая директивы ЕС, законы Германии, документы Всемирного банка, учебные пособия по прокьюременту).

*Инструкция по выполнению Задания 1*

Цель: проанализировать и сопоставить систему государственных закупок на наднациональном (ЕС) и национальном (на примере страны-члена ЕС) уровнях, выявить общие принципы и особенности реализации.

Порядок выполнения:

1. Изучите теоретический материал по теме 2.2 («Госзакупки в Европейском Союзе»), а также дополнительные источники, посвящённые регулированию публичных закупок в ЕС и его странах-участницах.
2. Охарактеризуйте опыт госзакупок Европейского Союза как интеграционного объединения. Раскройте следующие аспекты:
  - нормативно-правовая база ЕС в сфере госзакупок (основные директивы: 2014/24/EU, 2014/25/EU, 2014/23/EU; Регламент 2022/1031 об иностранных субсидиях; Регламент об электронных закупках);
  - основные принципы госзакупок в ЕС (прозрачность, недискриминация, равное отношение, свободная конкуренция, пропорциональность);
  - виды тендерных процедур, используемые в ЕС (открытый, закрытый, конкурентный диалог, инновационное партнёрство, запрос предложений);
  - роль Европейской комиссии и Суда ЕС в контроле за соблюдением законодательства о госзакупках;
  - единая электронная система закупок ЕС (TED, e-Certis, eForms);

- пороговые значения (thresholds), применяемые в ЕС для определения обязательности применения директив (на 2024/2025 гг.: для товаров и услуг – около 215 000 евро (для центральных правительств) и 431 000 евро (для других заказчиков); для строительных работ – около 5 382 000 евро).
3. Охарактеризуйте опыт госзакупок выбранной страны-члена ЕС. Вместо Германии можно выбрать любую страну ЕС (Францию, Италию, Испанию, Польшу и др.). Если вы останавливаетесь на Германии (как указано в задании), раскройте следующие аспекты:
- национальное законодательство: Закон против ограничений конкуренции (GWB – Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen), в котором разделами 97–131 имплементированы директивы ЕС;
  - подзаконные акты: Положение о тендерах и заключении договоров в строительстве (VOB/A), Положение о тендерах и заключении договоров на поставку услуг (VOL/A), Положение о тендерах и заключении договоров на профессиональные услуги (VOF);
  - особенности применения: разделение на «верхнюю» (above-threshold) и «нижнюю» (below-threshold) пороговые зоны;
  - ограничение на прямые закупки: с 2025 г. для федеральных контрактов порог прямого заказа увеличен до 50 000 евро;
  - органы контроля: Федеральное ведомство по картелям (Bundeskartellamt), региональные контрольные органы;
  - практика обжалования, сильное влияние решений Европейского суда.
  - (Если выбирается другая страна, укажите её основные законы, регулирующие органы и характерные особенности национальной системы.)
4. Сравните систему ЕС и выбранной страны. Выделите:
- общие черты (имплементация директив ЕС в национальное право; соблюдение единых принципов; использование электронных закупок; наличие механизмов обжалования);
  - различия (национальные пороговые значения; специфические национальные процедуры; организация контроля на национальном уровне; особенности доступа малого и среднего бизнеса; наличие отраслевых особенностей, например, в строительстве – использование VOB/A).
5. Оформите выполненное задание в виде развёрнутого текста (объёмом 1–1,5 страницы) с выделением двух подразделов:
- «1. Система госзакупок Европейского Союза»;
  - «2. Система госзакупок [наименование страны]»;
  - (3. Сравнение – по желанию можно вынести в таблицу или описать текстом).

Задание 1. Представить характеристику опыта госзакупок Европейского Союза, как интеграционного объединения и Германии, как страны-члена ЕС. Для сравнения (вместо Германии) можно выбрать любую из-стран-членов ЕС.

### *Инструкция по выполнению Задания 2*

Цель: изучить и систематизировать информацию о подходах к тендерным закупкам в пяти международных финансовых институтах (МФИ), входящих в группу Всемирного банка: Международный банк реконструкции и развития (МБРР), Международная ассоциация развития (МАР), Международная финансовая корпорация (МФК), Многостороннее инвестиционно-гарантийное агентство (МАГИ) и Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС).

Порядок выполнения:

1. Изучите лекционный материал по теме 2.3 («Тендерные закупки международных

- организаций»), а также первичные документы группы Всемирного банка (World Bank Group).
2. Для каждого из пяти институтов предоставьте характеристику по следующему плану:
    - Наименование института (полное и сокращённое).
    - Основная миссия и функции (в контексте финансирования проектов развития).
    - Сфера применения закупочных правил (какие проекты/операции подпадают под правила закупок данного института).
    - Регулирующий документ (название и основные положения).
    - Применяемые методы закупок: например, международные конкурсные торги (ICB), национальные конкурсные торги (NCB), прямые переговоры, запрос котировок, конкурсные и квалификационные процедуры и др..
    - Стандартные закупочные документы (SPD) – наличие и назначение.
    - Основные принципы закупок: соотношение цены и качества (value for money), экономичность, добросовестность, соответствие целям, эффективность, прозрачность, справедливость.
    - Процедура рассмотрения жалоб (механизмы апелляции для участников тендеров).
    - Особенности закупок для данного института (при наличии).
  3. Для удобства информацию можно оформить в виде сводной таблицы с перечисленными выше параметрами по каждому институту. Либо в виде связного текста с выделением подразделов по каждому институту.
  4. Краткие сведения по каждому институту для ориентира:
    - МБРР (IBRD) – кредитует правительства стран со средним уровнем дохода; закупки регулируются *Procurement Regulations for IPF Borrowers*; применяет полный спектр конкурентных процедур; требует использования стандартных закупочных документов (SPD).
    - МАР (IDA) – предоставляет льготные кредиты и гранты беднейшим странам; применяет те же правила закупок, что и МБРР (идентичные требования).
    - МФК (IFC) – инвестирует в частный сектор развивающихся стран без суверенных гарантий; использует собственные *IFC Procurement Guidelines*; фокусируется на эффективности и соответствии коммерческим стандартам; также использует конкурсные процедуры и SPD.
    - МАГИ (MIGA) – предоставляет гарантии от некоммерческих рисков для частных инвестиций в развивающиеся страны; правила закупок менее детализированы, так как МАГИ не является прямым заказчиком/финансистом в классическом смысле; при выдаче гарантий может требовать от компании-клиента соблюдения прозрачных процедур закупок.
    - МЦУИС (ICSID) – предоставляет платформу для арбитражного и примирительного урегулирования инвестиционных споров; сам МЦУИС не проводит масштабных закупок; его закупки (административные нужды) регулируются общими правилами ООН, но в контексте «опыта тендерных закупок МФИ» можно рассмотреть практику привлечения внешних консультантов и экспертов; особая роль – разрешение споров, возникающих в ходе тендерных процедур, финансируемых институтами группы Всемирного банка.,
  5. По результатам выполнения сформулируйте общий вывод о степени унификации закупочных процедур внутри группы Всемирного банка, об основных принципах, пронизывающих все закупки, и о роли каждого института в системе международного проркьюремента.

Задание 2. Предоставьте характеристику опыта тендерных закупок международных

финансовых институтов группы Всемирного банка: МБРР, МАР, МФК, МАГИ, МЦУИС.

### Инструкция по выполнению Задания 3

Цель: систематизировать методологический аппарат (совокупность методов и инструментов), используемый международными финансовыми институтами (МФИ) в сфере тендерных закупок.

Порядок выполнения:

1. Изучите лекционный материал по теме 2.3, а также первичную документацию МФИ (особенно *Procurement Regulations for IPF Borrowers* Всемирного банка). Дополнительно проанализируйте источники по гармонизации процедур закупок в МФИ.
2. Определите ключевые методы, применяемые МФИ при организации закупок. Рекомендуемый перечень методов (не менее 5–6):
  - Метод международных конкурсных торгов (International Competitive Bidding – ICB);
  - Метод национальных конкурсных торгов (National Competitive Bidding – NCB);
  - Метод запроса котировок (Request for Quotations);
  - Метод прямых переговоров (Direct Contracting);
  - Метод отбора на основе квалификации (Quality-Based Selection – QBS для консультационных услуг);
  - Метод отбора на основе стоимости и качества (Quality and Cost-Based Selection – QCBS);
  - Метод отбора с фиксированным бюджетом (Fixed-Budget Selection – FBS);
  - Метод отбора среди наименее дорогих квалифицированных предложений (Least-Cost Selection – LCS);
  - Метод двухэтапных торгов (Two-stage bidding);
  - Рамка закупок (Framework Agreements).
3. Для каждого метода заполните графы таблицы:
  - Метод – название метода закупок/отбора поставщика.
  - Сущность метода – краткое, но содержательное описание: в чём заключается метод, при каких условиях применяется, каковы ключевые этапы (например, для ICB: публичное приглашение, открытая конкуренция, международное участие).
  - Инструментарий – конкретные документы, процедуры, технические средства, обеспечивающие применение метода (например: стандартные закупочные документы (SPD), инструкции участникам, технические задания, оценочные критерии, система STEP для подачи заявок, система оповещения через dgMarket или UNGM и т.п.),,
4. Пример заполнения таблицы 9з (одна строка для ориентира):

Метод	Сущность метода	Инструментарий
Международные конкурсные торги (ICB)	Открытая конкурентная процедура, предназначенная для крупных закупок товаров, работ или неконсультационных услуг, позволяющая привлекать поставщиков из разных стран. Используется для закупок с оценочной стоимостью выше пороговых значений,	Стандартные закупочные документы (SPD); приглашение к участию, публикуемое на сайте Банка и в UN Development Business; квалификационные требования; инструкции участникам; методы оценки «наименьшая цена» или «комбинированный метод»;

Метод	Сущность метода	Инструментарий
	установленных Банком. Обеспечивает максимальную конкуренцию и прозрачность.	система STEP для электронного представления заявок; механизм предквалификации; положения о рассмотрении жалоб.
...	...	...

5. Убедитесь, что таблица охватывает не менее 5 различных методов, сущность раскрыта полно и точно, а инструментарий включает конкретные наименования документов и процедур, принятые в практике МФИ.

Задание 3. Методологический аппарат системы тендерных закупок МФИ следует представить в следующем виде (табл. 9з). В соответствии с лекционным материалом и литературными источниками определить основные элементы каждой составляющей методологии.

Таблица 9з

Составляющие системы прокьюремента

Метод	Сущность метода	Инструментарий

Критерии оценивания ситуационных заданий

Баллы	Описание критерия
4	<p>Задание выполнено в полном объёме.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Задание 1: Дана развёрнутая характеристика госзакупок ЕС (директивы, принципы, процедуры, электронная система, пороговые значения) и госзакупок страны-члена ЕС (национальное законодательство, имплементация, контроль, особенности). Присутствует сравнение (общие черты и различия). Допускается не более 1–2 неточностей.</li> <li>• Задание 2: Охарактеризованы все пять институтов группы Всемирного банка (МБРР, МАР, МФК, МАГИ, МЦУИС). По каждому раскрыты миссия, регулирующие документы, методы закупок, принципы. Для МБРР и МАР приведены общие правила (идентичны). Содержание работы соответствует официальным источникам.</li> <li>• Задание 3: Таблица 9з содержит не менее 5 методов закупок МФИ. Для каждого метода верно раскрыта сущность и указан конкретный инструментарий (документы, процедуры, технические средства). Инструментарий привязан к реальной практике МФИ (SPD, STEP, UNGM и др.).</li> </ul> <p>Обучающийся демонстрирует глубокое понимание наднационального и национального регулирования госзакупок, а также методологии закупок МФИ.</p>
3	<p>Задание выполнено полностью, но имеются незначительные неточности или недостаточная детализация отдельных аспектов.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• По одному из заданий допущено 1–2 недочёта (например: в задании 1 недостаточно полно раскрыта электронная система закупок ЕС; в задании 2 для одного института не указан регулирующий документ; в задании 3 для одного-двух методов сущность раскрыта поверхностно или инструментарий указан не</li> </ul>

Баллы	Описание критерия
	<p>полностью).</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Остальные задания выполнены корректно.</li> <li>• В целом обучающийся владеет материалом, но отдельные формулировки неточны или недостаточно детализированы.</li> </ul>
2	<p>Задание выполнено частично (не менее половины требуемого объёма). Присутствуют существенные ошибки, влияющие на понимание темы.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Например: в задании 1 охарактеризована только одна из двух систем (ЕС или страна-член); сравнение отсутствует; в задании 2 охарактеризованы только 2–3 института из пяти; в задании 3 таблица 9з содержит менее 3 методов, сущность раскрыта с ошибками или инструментарий не указан.</li> <li>• Обучающийся демонстрирует поверхностное знание темы, не способен провести анализ наднационального и национального уровней, путает институты группы Всемирного банка.</li> </ul>
1	<p>Задание выполнено фрагментарно. Раскрыт лишь малый фрагмент из требуемого (менее половины). Допущены грубые ошибки в терминологии и логике.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Например: в задании 1 характеристика отсутствует или содержит не соответствующие теме данные; в задании 2 охарактеризован только один институт, остальные пропущены; таблица 9з отсутствует или содержит не относящиеся к МФИ методы закупок.</li> <li>• Обучающийся не владеет материалом по теме.</li> </ul>
0	Задание не выполнено, либо представленный ответ полностью неверен.

0\* - в журнал академической группы не выставляется

## Тема 2.2. Госзакупки в Европейском Союзе (Public procurement in the European Union)

### Вопросы для опроса:

1. Какие особенности существуют в организации тендерных закупок США?
2. Чем закупки для государственных нужд в США отличаются от прочих закупок, проводимых за бюджетные средства?
3. Какими нормативными актами регулируются тендерные закупки в РФ?
4. Что собой представляет контрактная система Российской Федерации?
5. В чем заключается специфика тендерных закупок Германии?
6. Чем характеризуется система государственных закупок Великобритании?
7. В чем особенности тендерных закупок Канады?
8. Каковы особенности государственных тендерных закупок Австралии и Новой Зеландии?
9. Какова специфика проведения государственных тендерных закупок во Франции и Бельгии?
10. Что собой представляет понятие «преференций» в системе тендерных закупок отдельных стран мира?

### Критерии оценивания опроса:

Балы	Описание критерия
3	Обучающийся полно излагает материал (отвечает на вопрос), дает

	правильное определение основных понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.
2	Обучающийся дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает 1–2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1–2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого.
1	Обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.
0	Обучающийся обнаруживает незнание вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.

0\* - в журнал академической группы не выставляется

Тестовые задания с инструкцией по выполнению:

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.

Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.

Выбрать один верный ответ.

Записать только букву выбранного варианта ответа.

1. Обязательная процедура планирования закупок в Российской Федерации введена:

- а) с 1 января 2014 г.;
- б) с 1 января 2015 г.;
- в) с 1 января 2016 г.;
- г) с 1 января 1996 г.;
- д) с 1 января 2001 г.

2. Планирование закупок в РФ осуществляется посредством формирования, утверждения и ведения:

- а) реестра контрактов;
- б) единой информационной системы;
- в) планов закупок;
- г) план-графиков;
- д) ответы «б» и «в»; с) ответы «в» и «г».

3. Единая информационная система в большинстве зарубежных стран – это:

- а) инструмент сбора данных в сфере государственных закупок;
- б) инструмент контроля над взаимным соответствием данных в различных документах;
- в) инструмент сбора и контроля данных в сфере государственных закупок;
- г) инструмент надзора в системе государственного контракта;

д) инструмент регулирования взаимоотношений государства и бизнес-структур.

4. Ключи усиленной электронной подписи, а также сертификаты ключей проверки электронных подписей, предназначенные для использования в целях 44-ФЗ, создаются и выдаются:

- а) Министерством экономического развития РФ;
- б) антимонопольной службой;
- в) аккредитованными удостоверяющими центрами;
- г) Федеральным Казначейством;
- д) Министерством финансов РФ.

5. Единая информационная система не включает:

- а) планы закупок;
- б) реестр банковских гарантий;
- в) отчеты заказчиков;
- г) библиотеку типовых контрактов;
- д) все ответы неверны.

6. Принцип единства контрактной системы в сфере закупок основывается:

а) на приоритете обеспечения государственных и муниципальных нужд путем закупок инновационной и высокотехнологичной продукции;

б) на осуществлении деятельности заказчика, специализированной организации и контрольного органа в сфере закупок на профессиональной основе с привлечением квалифицированных специалистов, обладающих теоретическими знаниями и навыками в сфере закупок;

в) на единых принципах и подходах, предусмотренных законодательством и позволяющих обеспечивать государственные и муниципальные нужды посредством планирования и осуществления закупок, их мониторинга, аудита, а также контроля в сфере закупок;

г) на единстве подходов к определению поставщиков-победителей процедур закупок;

д) на прозрачности и подотчетности контрактной системы.

7. В какой стране применяется наиболее длительный период финансового механизма общественных закупок:

- а) в США;
- б) в России;
- в) в Германии;
- г) в Новой Зеландии;
- д) в Великобритании.

8. Децентрализованный финансовый механизм государственных закупок создан:

- а) в США;
- б) в России;
- в) в Германии;
- г) в Новой Зеландии;
- д) в Великобритании.

9. Какие способы государственных закупок применяются в Бельгии:

а) клиентские приложения для поставщиков; клиентские приложения для заказчиков (агентств); платежная система;

б) открытые; выборочные; лимитированные;

- в) открытые и закрытые;
- г) конкурентные и неконкурентные;
- д) открытые и закрытые.

10. Какие способы государственных закупок применяются в Канаде:

- а) клиентские приложения для поставщиков; клиентские приложения для заказчиков (агентств); платежная система;
- б) открытые; закрытые; запрос котировок;
- в) первичные и вторичные;
- г) конкурентные и неконкурентные;
- д) преференциальные и с общей процедурой

Критерии оценивания тестовых заданий:

Балы	Описание критерия	
3	Свыше 80% правильных ответов.	Обучающийся демонстрирует глубокое познание в освоенном материале.
2	Свыше 70% правильных ответов.	Обучающимся материал освоен полностью, без существенных ошибок.
1	Свыше 50% правильных ответов.	Обучающимся материал освоен не полностью, имеются значительные пробелы в знаниях.
0	Менее 50% правильных ответов.	Обучающимся материал не освоен, знания обучающегося ниже базового уровня.

0\* - в журнал академической группы не выставляется

Ситуационные задания с инструкцией по выполнению:

Требования к оформлению результатов. Задание 1 – сравнительная таблица (минимальное количество параметров – 6). Таблица должна быть наглядной, с чёткими заголовками столбцов и строк. Вывод обязателен. Задание 2 – классификация уровней регулирования может быть представлена в виде двух таблиц (для ДНР и для выбранной страны) или одной объединённой с разделением по колонкам. Обязательно указать признаки (направление, аспект, инструментарий) для каждого уровня. Задание 3 – логико-структурная схема идеальной системы прокьюремента для ДНР. Схема должна быть читаемой, содержать не менее 5–7 блоков. Обязательно текстовое пояснение. Шрифт Times New Roman, 12 пт, межстрочный интервал 1,5. Рисунки (схемы) встраиваются в текст с подписями (например, «Рис. 1. Логико-структурная схема идеальной системы прокьюремента для ДНР»). В конце работы укажите список использованных источников (не менее 7–10), включая акты РФ, ДНР, США, директивы ЕС, учебные пособия.

*Инструкция по выполнению Задания 1*

Цель: выявить сходства и различия в системах государственных закупок двух стран – США и РФ – по ключевым параметрам: нормативно-правовая база, принципы, процедуры, участники, контроль и обжалование.

Порядок выполнения:

1. Изучите теоретический материал по закупочным системам США и РФ. Для этого используйте:
  - По РФ: 44-ФЗ «О контрактной системе», 223-ФЗ «О закупках отдельными видами юридических лиц», Гражданский кодекс (ст. 447–449), подзаконные акты (Постановления Правительства РФ № 616, № 925 и др.).

- По США: Federal Acquisition Regulation (FAR) – основной кодифицированный акт, регулирующий закупки федеральных агентств; Small Business Act – программа поддержки малого бизнеса; Competition in Contracting Act (CICA) – принцип конкурентности; а также руководства GSA (General Services Administration), электронная система SAM.
2. Составьте сравнительную характеристику по следующим параметрам (минимум 6–8 параметров):
- нормативно-правовая база (основные законы и подзаконные акты);
  - принципы закупок (например, в РФ – эффективность, прозрачность, конкуренция; в США – полноценная и открытая конкуренция, целостность, ориентация на результат);
  - способы (процедуры) закупок (открытый конкурс, аукцион, запрос котировок, запрос предложений, двухэтапный конкурс; в США – sealed bidding, competitive proposals, simplified acquisition procedures);
  - пороговые значения (для применения различных процедур, для обязательности конкурса);
  - преференциальные режимы (малый бизнес, национальные производители, социально ориентированные НКО; в США – обязательная доля закупок у малого бизнеса – цель 23% по всей федерации);
  - использование электронных закупок (единая информационная система в РФ; [SAM.gov](http://SAM.gov), FedBizOpps (перешедший в beta.SAM) в США);
  - механизмы обжалования (ФАС, судебный порядок в РФ; GAO (Government Accountability Office), Court of Federal Claims, agency-level protests в США);
  - контроль за соблюдением законодательства (казначейство, Счётная палата, прокуратура – в РФ; OMB (Office of Management and Budget), IG (Inspectors General), FAR Council – в США).
3. Результаты оформите в виде сравнительной таблицы (рекомендуется) или развёрнутого текста с подзаголовками. Пример оформления таблицы:

Параметр сравнения	Российская Федерация	Соединённые Штаты Америки
Основные нормативно-правовые акты	44-ФЗ, 223-ФЗ, ГК РФ, Постановления Правительства	Federal Acquisition Regulation (FAR), Small Business Act, Competition in Contracting Act
Принципы	...	...
Способы закупок	...	...
Пороговые значения	...	...
Преференции	...	...
Электронные системы	ЕИС в сфере закупок ( <a href="http://zakupki.gov.ru">zakupki.gov.ru</a> )	<a href="http://SAM.gov">SAM.gov</a> , beta.SAM, FPDS (Federal Procurement Data System)
Механизмы обжалования	ФАС России (жалоба в порядке ст. 105 44-	GAO (протесты в течение 10 дней после заключения контракта), Court of Federal

Параметр сравнения	Российская Федерация	Соединённые Штаты Америки
	ФЗ), суд	Claims, внутриведомственные протесты
Органы контроля	Казначейство, Счётная палата, ФАС, Минфин	OMB, Inspectors General, FAR Council, GAO

4. После таблицы сделайте краткий вывод (2–3 предложения) об основных сходствах и различиях, а также о возможных направлениях взаимного обучения (например, использование американского опыта квотирования для малого бизнеса или российских механизмов централизации закупок).

Задание 1. Представить сравнительную характеристику опыта государственных тендерных закупок США и РФ.

### *Инструкция по выполнению Задания 2*

Цель: выявить и систематизировать уровни (вертикальный и горизонтальный срез) регулирования прокьюремента в Донецкой Народной Республике и в выбранной зарубежной стране (на выбор: США, Германия, Казахстан, Китай и др.), а также классифицировать эти уровни по трём заданным признакам.

Порядок выполнения:

- Выберите вторую страну для сравнения (помимо ДНР). Рекомендуемые варианты: Германия (как страна с развитой европейской системой), США (можно использовать материалы из задания 1), Казахстан (опыт постсоветского пространства), Китай (централизованная система). Свой выбор укажите в работе.
- Определите уровни регулирования для каждой из двух систем (ДНР и выбранной страны). Уровни могут включать:
  - Международный (применение норм ВТО, Типового закона ЮНСИТРАЛ, двусторонних соглашений; для ДНР – учёт норм РФ и особенностей переходного периода);
  - Национальный (федеральный/общегосударственный) – основные законы, подзаконные акты, правительственные постановления;
  - Региональный (субнациональный) – для РФ – законы субъектов; для ДНР – нормативные акты, принимаемые Народным Советом и Правительством ДНР; для США – законы штатов и местные акты (как дополнение к FAR);
  - Ведомственный (отраслевой) – внутренние инструкции государственных заказчиков, корпоративные акты (например, Госкорпораций в РФ);
  - Локальный (уровень конкретной закупочной процедуры) – тендерная документация, контракты.
- Для каждого уровня укажите:
  - учреждения (органы), осуществляющие регулирование (например: Правительство ДНР, Министерство финансов ДНР, ФАС России, Управление федеральных закупок США (OFPP), Казначейство и т.д.);
  - направление регулирующего воздействия (что именно регулируется: ценообразование, процедурные вопросы, квалификация поставщиков, антикоррупционные меры, отчётность).
- Постройте классификацию уровней регулировки по трём признакам:
  - Признак 1 – направление регулирующего влияния: выделите, например, внешнее (нормы международных обязательств) и внутреннее (национальное, региональное); прямое (императивные предписания) и косвенное

(рекомендательные акты, методические указания).

- Признак 2 – аспект регулирования:
  - *функциональный* (процедурный, финансовый, контрольный, информационный);
  - *территориальный* (общегосударственный, региональный, местный);
  - *предметный* (по объекту закупки: товары, работы, услуги; по отраслям: строительство, ИТ, оборона и т.п.).
- Признак 3 – инструментарий регулирования: нормативно-правовые акты разной силы (законы, подзаконные акты, технические регламенты), стандарты, методические рекомендации, типовые контракты, электронные системы, судебные прецеденты и т.д.

5. Результаты представьте в виде сводной таблицы или схемы, где для каждого выделенного уровня показаны значения по трём признакам. Пример фрагмента таблицы для ДНР:

Уровень регулирования	Органы регулирования	Направление воздействия	Признак 1 (направление влияния)	Признак 2 (аспекты: функц./террит./предм.)	Признак 3 (инструментарий)
Национальный (ДНР – переходный период)	Правительство ДНР, Министерство финансов ДНР, Народный Совет	Определение порядка закупок за бюджетные средства, утверждение порогов, правил нормирования	Внутреннее, прямое	Функциональный (процедурный), территориальный (весь ДНР), предметный (бюджетные закупки)	Постановления Правительства ДНР (№ 25-9, № 49-1), приказы министерств

6. Для выбранной зарубежной страны заполните аналогично. Сравнительный анализ не требуется, но можно добавить краткое сопоставление в выводе.
7. **Вывод** по заданию: охарактеризуйте, какой уровень регулирования является наиболее подробным и почему; какие инструменты преобладают в каждой из систем.

Задание 2. Определите уровни регулирования функционирования системы прокуратуры и учреждений, осуществляющих такое регулирование с указанием направлений регулирующего воздействия, постройте классификацию уровней регулировки по следующим признакам:

- 1) направление регулирующего влияния;
- 2) аспект регулирования (функциональный, территориальный, предметный);
- 3) инструментарий регулирования

### *Инструкция по выполнению Задания 3*

Цель: синтезировать лучшие мировые практики (особенно европейского типа – с ориентацией на директивы ЕС, высокую прозрачность, электронизацию, механизмы обжалования) и предложить модель идеальной системы прокуратуры для Донецкой Народной Республики с учётом её переходного статуса и интеграции в российское правовое поле.

Порядок выполнения:

1. Изучите лучшие практики европейских стран (Германия, Франция, Эстония – как лидер по электронным закупкам), а также рекомендации Типового закона ЮНСИТРАЛ, правила Всемирного банка и ЕБРР.
2. Определите ключевые элементы (блоки) идеальной системы прокьюрента европейского типа. Рекомендуемые блоки:
  - Нормативно-правовой блок: единый кодифицированный закон о публичных закупках, основанный на директивах ЕС (или Типовом законе ЮНСИТРАЛ); чёткое разграничение порогов; антикоррупционные нормы.
  - Институциональный блок: центральный регулирующий орган (например, Агентство по госзакупкам), независимый орган обжалования, учебные центры для заказчиков, уполномоченные по этике.
  - Процедурный блок: открытые и конкурентные процедуры по умолчанию; ограниченное использование прямых закупок; двухэтапные и инновационные процедуры; обязательная квалификация поставщиков.
  - Электронная инфраструктура: единая централизованная платформа (E-Procurement system) с функционалом подачи заявок, аукционов, обмена документами; открытые данные по контрактам (аналог TED); использование электронных подписей, электронных каталогов.
  - Контроль и обжалование: независимый административный орган (по образцу Германии – Bundeskartellamt), судебная защита; сокращённые сроки рассмотрения жалоб; предварительное приостановление заключения контракта в случае обоснованной жалобы.
  - Кадровое и методическое обеспечение: обязательное обучение заказчиков; типовые тендерные документы; стандартизированные критерии оценки.
  - Меры поддержки малого и среднего бизнеса: обязательная квота (15–20% от объёма закупок), снижение требований к обеспечению, субконтрактация.
3. Разработайте логико-структурную схему (аналогично заданию 2 предыдущего блока).  
Схема может быть:
  - вертикальной (сверху вниз: цель → задачи → блоки → инструменты → результат);
  - горизонтальной (взаимосвязанные компоненты);
  - в виде блок-схемы с обратными связями.
4. В схеме должны быть отражены:
  - цель системы (формирование конкурентоспособного рынка госзакупок, эффективное расходование бюджета, снижение коррупции);
  - основные элементы (блоки) с краткой характеристикой;
  - связи между блоками (например, нормативная база → процедуры → электронная платформа → контроль);
  - механизмы обратной связи (жалобы → орган обжалования → изменение практики/норм).
5. Обязательно укажите адаптацию к условиям ДНР (переходный период до 2028 г., постепенное внедрение стандартов РФ, создание региональной электронной площадки или интеграция с общероссийской ЕИС, обучение кадров, разработка собственных нормативных актов с учётом европейских стандартов).
6. Схему можно выполнить:
  - в графическом редакторе (Word, PowerPoint, [draw.io](https://draw.io), Visio) и вставить в отчёт;
  - в виде текстового описания с использованием символов (→, ↓, ⊥) и заголовков (допустимо, если графическое исполнение невозможно);
  - от руки с последующим сканированием/фотографированием.
7. После схемы приведите текстовое пояснение (0,5–1 страница), в котором кратко

обоснуете выбор каждого элемента, ссылаясь на мировой опыт.

Задание 3. На основе анализа мирового опыта развития системы тендерных закупок, составьте логико-структурную схему идеальной системы прокьюремента, как механизма формирования конкурентоспособного рынка государственных закупок европейского типа в ДНР.

Критерии оценивания ситуационных заданий

Баллы	Описание критерия
4	<p>Задание выполнено в полном объёме.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Задание 1: Сравнительная таблица содержит не менее 6 параметров, данные по США и РФ точны, соответствуют источникам. Вывод содержит обоснованное сравнение (сходства, различия, возможные заимствования).</li><li>• Задание 2: Для ДНР и выбранной страны определены уровни регулирования (не менее 3 уровней для каждой системы). По каждому уровню указаны органы регулирования и направления воздействия. Классификация по трём признакам (направление, аспект, инструментарий) проведена корректно, признаки применены верно.</li><li>• Задание 3: Разработана логико-структурная схема идеальной системы прокьюремента для ДНР европейского типа. Схема включает не менее 5–7 блоков (нормативный, институциональный, процедурный, электронный, контроль, поддержка бизнеса, кадровый). Учтён переходный период и адаптация к условиям ДНР. Имеется текстовое пояснение.</li></ul> <p>Обучающийся демонстрирует глубокое понимание мирового опыта, умение синтезировать лучшие практики и адаптировать их к конкретным условиям.</p>
3	<p>Задание выполнено полностью, но имеются незначительные неточности или недостаточная детализация отдельных аспектов.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• По одному из заданий допущено 1–2 недочёта (например: в задании 1 таблица содержит 5 параметров вместо 6; в задании 2 не указан один из трёх признаков классификации для какого-либо уровня; в задании 3 схема содержит 4 блока, недостаточно учтены меры поддержки малого бизнеса или электронная инфраструктура).</li><li>• Остальные задания выполнены корректно.</li><li>• В целом обучающийся владеет материалом, но отдельные формулировки неточны или недостаточно детализированы.</li></ul>
2	<p>Задание выполнено частично (не менее половины требуемого объёма). Присутствуют существенные ошибки, влияющие на понимание темы.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Например: в задании 1 сравнение проведено только по 3 параметрам, нет вывода; в задании 2 классификация выполнена только для одной страны (ДНР), вторая страна не проанализирована или признаки применены неверно; в задании 3 схема отсутствует или содержит 2–3 блока без учёта специфики ДНР, пояснение фрагментарно.</li><li>• Обучающийся демонстрирует поверхностное знание закупочных систем, не способен провести многоуровневый анализ регулирования.</li></ul>
1	<p>Задание выполнено фрагментарно. Раскрыт лишь малый фрагмент из требуемого (менее половины). Допущены грубые ошибки в терминологии и логике.</p>

Баллы	Описание критерия
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Например: задание 1 не содержит таблицы, приведены отрывочные сведения; задание 2 выполнено без указания признаков классификации; задание 3 схема не соответствует теме (например, общая схема закупок без привязки к ДНР).</li> <li>• Обучающийся не владеет материалом по теме.</li> </ul>
0	Задание не выполнено, либо представленный ответ полностью неверен.

0\* - в журнал академической группы не выставляется

### Тема 2.3. Тендерные закупки Международных организаций / Tender purchases of International organizations

#### Вопросы для опроса:

1. Какие международные правовые акты и нормативные документы составляют нормативно-правовую базу регулирования тендерных закупок международных организаций (ООН, Всемирный банк, ЕБРР и др.)?

2. Перечислите основные принципы закупочной деятельности Всемирного банка. Как эти принципы соотносятся с принципами, закреплёнными в Типовом законе ЮНСИТРАЛ о публичных закупках?

3. Что представляют собой Стандартные закупочные документы (Standard Procurement Documents — SPD) Всемирного банка и для каких целей они используются?

4. Какие способы (методы) закупок применяются в проектах, финансируемых международными финансовыми институтами (МФИ), и в чём заключается сущность каждого из них?

5. Каков порядок регистрации поставщиков в системе ООН? Какие требования предъявляются к поставщикам в зависимости от суммы контракта?

6. Каковы механизмы подачи жалоб (протестов) участниками тендерных процедур в системе ООН? Какие требования предъявляются к содержанию и срокам подачи жалобы?

7. Какие меры принимаются международными организациями для предотвращения конфликта интересов, коррупции и мошенничества при проведении тендерных закупок?

8. Каковы основные тенденции гармонизации (унификации) закупочных правил и процедур между различными многосторонними банками развития (МБР)? Приведите примеры такой гармонизации.

9. Каковы особенности тендерных закупок в Европейском банке реконструкции и развития (ЕБРР) по сравнению с закупочными процедурами Всемирного банка и ООН?

10. Какие типовые формы тендерных документов (формы запроса предложений) используются в системе закупок ООН и в чём состоит назначение каждой из них?

#### Критерии оценивания опроса:

Балы	Описание критерия
3	Обучающийся полно излагает материал (отвечает на вопрос), даёт правильное определение основных понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.
2	Обучающийся даёт ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает 1–2 ошибки, которые

	сам же исправляет, и 1–2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого.
1	Обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.
0	Обучающийся обнаруживает незнание вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.

0\* - в журнал академической группы не выставляется

Тестовые задания с инструкцией по выполнению:

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.

Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.

Выбрать один верный ответ.

Записать только букву выбранного варианта ответа.

1. Основным нормативным документом, регулирующим закупки в проектах, финансируемых Всемирным банком, является:

- а) Типовой закон ЮНСИТРАЛ о публичных закупках;
- б) Procurement Regulations for IPF Borrowers (Правила закупок для заёмщиков по инвестиционным проектам);
- в) Директива ЕС 2014/24/EU;
- г) Федеральный закон № 44-ФЗ.

2. Процедура закупок, применяемая Всемирным банком для крупных и сложных контрактов с привлечением иностранных поставщиков, называется:

- а) национальные конкурсные торги (NCB);
- б) запрос котировок;
- в) международные конкурсные торги (ICB);
- г) прямые переговоры.

3. Система регистрации поставщиков ООН, позволяющая компаниям получать уведомления о тендерах и подавать заявки, называется:

- а) STEP (Systematic Tracking of Exchanges in Procurement);
- б) SAM.gov;
- в) UNGM (United Nations Global Marketplace);
- г) TED (Tenders Electronic Daily).

4. Органом, рассматривающим жалобы участников тендеров в рамках проектов Всемирного банка, является:

- а) Арбитражный суд при МТП;
- б) Секретариат ООН;
- в) Группа по закупкам Всемирного банка (Procurement Group);
- г) Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (ICSID).

5. Какой метод отбора консультантов в практике МФИ предполагает оценку предложений на основе сочетания критериев качества и стоимости:

- а) QBS (Quality-Based Selection);
- б) QCBS (Quality and Cost-Based Selection);
- в) LCS (Least-Cost Selection);
- г) FBS (Fixed-Budget Selection).

6. Документ, который Всемирный банк использует для стандартизации требований к участникам и условий проведения закупок, называется:

- а) Стандартные закупочные документы (Standard Procurement Documents – SPD);
- б) Техническое задание (Terms of Reference – ToR);
- в) Рамочное соглашение (Framework Agreement);
- г) Предквалификационная заявка (Prequalification Application).

7. Для предотвращения коррупции в закупках международных организаций применяется процедура:

- а) обязательного страхования ответственности поставщика;
- б) депонирования задатка на счёте организации;
- в) исключения участников из системы (debarment – временный запрет на участие в тендерах);
- г) проведения закупок только через аукцион.

8. Закупки Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) регулируются:

- а) Правилами закупок для частного сектора (Private Sector Procurement Rules);
- б) Типовым законом ЮНСИТРАЛ;
- в) Директивой ЕС 2014/24/EU в полном объёме;
- г) Federal Acquisition Regulation (FAR).

9. Пороговая сумма контракта, при превышении которой в системе ООН требуется проведение полного тендера (открытого международного конкурса), как правило, составляет:

- а) менее 10 000 долларов США;
- б) от 10 000 до 50 000 долларов США;
- в) более 200 000 долларов США;
- г) более 1 000 000 долларов США.

10. Основная цель гармонизации закупочных процедур между многосторонними банками развития (МБР) – это:

- а) унификация стандартных форм документов и взаимное признание процедур для снижения издержек заёмщиков;
- б) создание единого мирового закупочного законодательства;
- в) замена национальных систем закупок международными правилами;
- г) полный запрет на проведение национальных конкурсных торгов.

Критерии оценивания тестовых заданий:

Балы	Описание критерия
3	Свыше 80% правильных ответов. Обучающийся демонстрирует глубокое познание в освоенном материале.
2	Свыше 70% правильных ответов. Обучающимся материал освоен полностью, без существенных ошибок.

1	Свыше 50% правильных ответов.	Обучающимся материал освоен не полностью, имеются значительные пробелы в знаниях.
0	Менее 50% правильных ответов.	Обучающимся материал не освоен, знания обучающегося ниже базового уровня.

0\* - в журнал академической группы не выставляется

Ситуационные задания с инструкцией по выполнению:

Требования к оформлению результатов. Задание 1 оформляется в виде расчётно-пояснительной записки: Таблица расчёта затрат на оплату труда (с формулами и подстановкой); Расчёт экономии и эффективности с формулами; Вывод об эффективности закупки. Задание 2 оформляется в виде таблицы с расчётами баллов по каждому критерию, с указанием формул и промежуточных значений (без готовых числовых ответов, но с демонстрацией порядка действий). Шрифт Times New Roman, 12 пт, межстрочный интервал 1,5. Все расчёты должны быть прозрачными (приводить формулы, пояснять, какие значения из условия подставляются). В конце работы указать список использованных источников (при наличии).

*Инструкция по выполнению Задания 1*

Цель: рассчитать общие затраты предприятия на проведение закупки, определить экономический эффект (экономии) и сделать вывод об эффективности.

Методика выполнения (алгоритм):

1. Изучите условие ситуационной задачи. Выпишите:
  - метод закупки;
  - пороговую сумму закупки;
  - объект закупки;
  - рыночный диапазон цен и среднерыночную цену;
  - цену, предложенную победителем;
  - состав тендерного комитета и должности его членов;
  - перечень сотрудников отдела закупок, участвовавших в процедуре;
  - затраты времени каждого сотрудника (в часах) на выполнение операций;
  - месячные должностные оклады всех перечисленных сотрудников.
2. Определите часовые ставки сотрудников.
  - Используйте стандартную формулу:  
Часовая ставка = Месячный оклад / Среднемесячное количество рабочих часов.
  - При отсутствии в задаче указания на количество рабочих часов в месяце примите 168 часов (21 рабочий день × 8 часов) или иное обоснованное значение (например, 160 или 164 часа). Сделайте допущение явно.
  - Рассчитайте часовую ставку для каждого сотрудника (ведущего специалиста, начальника отдела, заместителей начальников департамента, заместителя генерального директора).
3. Рассчитайте затраты на оплату труда за время, потраченное на проведение закупки, для каждого сотрудника.
  - Для каждого сотрудника: Затраты = Часовая ставка × Количество отработанных часов.
  - Суммируйте время, затраченное каждым сотрудником (например, ведущий специалист тратит время на исследование рынка и подготовку документации; начальник отдела – на утверждение; члены тендерного комитета – на заседание; председатель – на заседание и подписание договора).
  - Обратите внимание, что члены тендерного комитета (заместители начальников департамента) участвуют в заседании все вместе; затраты рассчитываются для каждого и суммируются.

4. Определите общие прямые расходы предприятия на проведение закупки.
  - Общие затраты = Сумма затрат всех сотрудников (в денежных единицах).
5. Рассчитайте экономический эффект (экономию) от проведённой закупки.
  - Экономия = Среднерыночная цена – Цена победителя.
  - Значения возьмите из условия задачи.
6. Оцените эффективность закупки.
  - Используйте один или несколько показателей:
    - Абсолютная эффективность – сама величина экономии (в денежных единицах).
    - Относительная эффективность (рентабельность затрат):  
 Эффективность (%) = (Экономия / Общие затраты на проведение закупки) × 100%.
    - Коэффициент эффективности:  $K = \text{Экономия} / \text{Общие затраты}$ . Если  $K > 1$ , закупка признаётся эффективной (каждый вложенный рубль принёс более рубля экономии).
  - Сравните полученные значения с пороговыми (например, эффективность > 0 или > 100%).
7. Сформулируйте вывод.
  - Укажите общие расходы предприятия.
  - Укажите величину экономии.
  - Приведите рассчитанный показатель эффективности.
  - Сделайте заключение: эффективна ли закупка (да/нет) и почему.
8. Оформление задания:
  - Представьте расчёты в виде таблицы: сотрудник, отработанные часы, часовая ставка, сумма затрат.
  - Приведите формулу и расчёт экономии.
  - Приведите формулу и расчёт эффективности.
  - Напишите вывод.

Задание 1. По данным ситуационной задачи провести учет расходов предприятия на организацию и проведение тендерной закупки. Дать стоимостную оценку затрат и оценить эффективность проведения закупки.

Ситуационная задача. Корпорация «СТТ» производит закупку продукции на суммы до 500 тыс. Денежных единиц методом запроса котировок. Решение о закупке принимаются на заседании тендерного комитета в составе заместителя генерального директора (председатель комиссии) и четырех членов комитета (заместители начальников департамента). Перед отделом закупок стоит задача закупить новую машину марки «ХХ», стоимость которой в автосалонах варьируется от 300 до 350 тыс. Денежных единиц.

На исследование рынка и отбор потенциальных контрагентов ведущий специалист отдела закупок Сидорчук А.Л. потратил 5:00. Еще 8:00 ушло на подготовку котировочной документации и запросы поставщикам. Начальник отдела Петренко А.А. очень быстро утвердил результаты, потратив на рассмотрение документов и беседу с подчиненным 1:00. На очередном еженедельном заседании тендерного комитета этот вопрос рассмотрели за 30 минут и утвердили поставщика, который предложил за свой товар 310 тыс. Денежных единиц, что ниже среднерыночной цены в 325 тыс. Денежных единиц на 15 тыс. Денежных единиц. На подписание договора с поставщиком было потрачено еще 2:00 (заместитель генерального директора).

Зарплата Сидорова А.Л. составляет 15 тыс. д.е., Петренко А.А. – 21 тыс. д.е., каждый из заместителей начальников департамента – 27 тыс. д.е., заместителя генерального директора – 30 тыс. д.е.

## Инструкция по выполнению Задания 2

Цель: на основе заданных критериев и формул рассчитать итоговые баллы для каждого участника, определить победителя.

Методика выполнения (алгоритм):

1. Изучите исходные данные из таблицы 10з. Выпишите для каждого участника:
  - значение по критерию «Цена» (в рублях);
  - значение по критерию «Условия и порядок расчётов» (в днях – предположительно отсрочка платежа);
  - значение по критерию «Срок выполнения работ» (в днях).
2. Определите максимально возможные баллы по каждому критерию (указаны в задании):
  - Цена – 80 баллов.
  - Условия и порядок расчётов – 10 баллов.
  - Срок выполнения работ – 10 баллов.
  - Итого максимальный суммарный балл = 100.
3. Расчёт баллов по критерию «Цена»:
  - Найдите наименьшую цену ( $Z_{\min}$ ) среди всех участников.
  - Для каждого участника рассчитайте баллы по формуле:  
$$\text{Баллы\_цена} = (Z_{\min} / Z_i) \times 80,$$
где  $Z_i$  – цена предложения  $i$ -го участника.
    - Участник с наименьшей ценой получает 80 баллов.
4. Расчёт баллов по критерию «Условия и порядок расчётов»:
  - В задании приведена шкала (пример):
    - отсрочка платежа от  $X1$  календарных дней (включительно) – 10 баллов;
    - оплата по факту выполнения с отсрочкой от  $Y1$  до  $Y2$  календарных дней – 7 баллов;
    - предварительная оплата до  $Z\%$  – 1 балл.
  - Важно: если значение показателя у участника не попадает ни в один из указанных диапазонов, следует присвоить 0 баллов (если иное не оговорено в задании). При наличии неопределённости примите обоснованное решение и сделайте примечание.
  - Присвойте баллы каждому участнику строго по заданной шкале.
5. Расчёт баллов по критерию «Срок выполнения работ»:
  - В задании приведена формула, но она содержит опечатку (указана «цена» вместо «срок»). Правильная интерпретация:  
$$\text{Баллы\_срок} = (\text{Срок\_min} / \text{Срок\_i}) \times 10,$$
где  $\text{Срок\_min}$  – наименьший срок выполнения (самый выгодный для заказчика),  $\text{Срок\_i}$  – срок выполнения  $i$ -го участника.
    - Найдите наименьший срок ( $\text{Срок\_min}$ ) среди всех участников.
    - Для каждого участника рассчитайте баллы по указанной формуле. Участник с наименьшим сроком получает 10 баллов.
6. Подсчитайте суммарный балл для каждого участника:
  - $X_i = \text{Баллы\_цена}_i + \text{Баллы\_условия}_i + \text{Баллы\_срок}_i.$
7. Определите победителя:
  - Участник с наибольшим суммарным баллом признаётся победителем (если в задании не указано иное – обычно побеждает большее количество баллов).
  - В случае равенства суммарных баллов у нескольких участников следуйте правилам, указанным в задании (например, голосование членов комитета, решающий голос председателя). Опишите эту процедуру в решении.
8. Оформите результаты:
  - Представьте таблицу с расчётами для каждого участника по каждому

- критерию.
- Приведите использованные формулы и подстановку значений (без итоговых чисел – это вычислите сами).
- Укажите победителя и его суммарный балл.

Задание 2. Провести оценку тендерных предложений, на основе лекции методики стран Европейского союза и 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:

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

X вычислить – вычисляемое количество баллов;

Z<sub>min</sub> - наименьшая цена;

Z<sub>вычисл</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:

$C_{\text{вб}} = (C_{\min} / C_{\text{п}}) \times B_{\text{мах}}$ ,

где C<sub>вб</sub> – вычисляемое количество баллов;

C<sub>min</sub> – самая низкая цена;

C<sub>п</sub> – цена предложения, количество баллов для которой исчисляется;

B<sub>мах</sub> – максимальное количество баллов по критерию «Цена».

Перечень тендерных предложений, допущенных до процедуры оценки: ООО «Натали», ОАО «Мария», ООО «Елизавета». Выписка из протокола о раскрытии тендерных предложений представлено в таблице 10з.

Таблица 10з

Протокол тендерных предложений

Наименование участника	Критерии оценки тендерных предложений	Значения показателей по критериям
ООО «Натали»	Цена, рос.руб.	227354,00
	Условия расчетов, дней	3

	Срок выполнения работ, дней	75
ОАО «Мария»	Цена, рос.руб.	246242,00
	Условия расчетов, дней	30
	Срок выполнения работ, дней	2
ООО «Елизавета»	Цена, рос.руб.	245000,00
	Условия расчетов, дней	50
	Срок выполнения работ, дней	35

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 конкурсным торгам.

#### Критерии оценивания ситуационных заданий

Баллы	Описание критерия
4	<p>Оба задания выполнены в полном объёме, без ошибок.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Задание 1: Правильно рассчитаны часовые ставки, учтены все сотрудники и их рабочее время, верно определена общая сумма затрат. Экономия рассчитана верно. Показатель эффективности вычислен и интерпретирован. Вывод обоснован. Расчёты оформлены в таблице.</li> <li>• Задание 2: Верно определены наименьшая цена и наименьший срок. По формуле рассчитаны баллы по критерию «цена» (без арифметических ошибок). По критерию «условия расчётов» баллы присвоены в строгом соответствии с методикой (с учётом неоднозначных случаев – дано обоснование). По критерию «срок» применена верная формула. Суммарные баллы подсчитаны верно. Определён победитель. Обучающийся демонстрирует отличные навыки учёта затрат и применения методики оценки тендерных предложений.</li> </ul>
3	<p>Задания выполнены полностью, но имеются незначительные неточности или недостаточная детализация.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• В задании 1: допущена ошибка в расчёте часовой ставки (например, использовано необоснованное количество часов) или не округлены значения; экономия рассчитана верно, но вывод неполный.</li> <li>• В задании 2: допущена арифметическая ошибка в одном из расчётов баллов; либо баллы по критерию «срок» рассчитаны по неверной формуле (цены вместо сроков) – но в остальном задание верно.</li> <li>• Общая логика сохранена, результаты в целом правильные.</li> </ul>
2	<p>Задания выполнены частично (не менее половины требуемого).</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• В задании 1: не полностью учтены все сотрудники; экономия не рассчитана или рассчитана неверно; отсутствует вывод об эффективности.</li> <li>• В задании 2: неверно определена наименьшая цена (перепутаны значения); неправильно применена методика по условиям расчётов; суммарные баллы подсчитаны с ошибками; победитель не указан или определён неверно.</li> <li>• Обучающийся демонстрирует поверхностное понимание учёта затрат и методов</li> </ul>

Баллы	Описание критерия
	оценки.
1	Задание выполнено фрагментарно. Раскрыт лишь малый фрагмент из требуемого (менее половины). Допущены грубые ошибки. <ul style="list-style-type: none"> <li>• Например: в задании 1 рассчитаны только часовые ставки, но не затраты; экономия не определена. В задании 2 выполнены расчёты только по одному критерию, остальные пропущены.</li> <li>• Обучающийся не владеет практическими методами расчёта.</li> </ul>
0	Задание не выполнено, либо представленный ответ полностью неверен.

0\* - в журнал академической группы не выставляется

### РАЗДЕЛ 3. ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ ТЕНДЕРНЫХ СДЕЛОК (ORGANIZATION AND EXECUTION OF TENDER TRANSACTIONS)

#### Тема 3.1. Процедура тендерных закупок (Tender procurement procedure)

##### Вопросы для опроса:

1. Опишите порядок подготовки, организации и проведения открытых торгов (тендеров).
2. Опишите порядок подготовки, организации и проведения закрытых торгов (тендеров)
3. Опишите порядок подготовки, организации и проведения редукционных.
4. В чем заключается процедура предварительной квалификации исполнителей?
5. Опишите порядок предоставления тендерной документации.
6. Каков алгоритм оценки тендерного предложения?
7. Какие этапы включает процедура оценки и сравнения тендерных предложений?
8. Что представляет собой процедура предварительного рассмотрения тендерных предложений?
9. Назовите особенности процедур отклонения тендерного предложения, отказа участнику в участии в процедуре закупки, отмены торгов и признания торгов несостоявшимися.
10. Назовите этапы процедуры обжалования решения тендерного комитета участником закупки.

##### Критерии оценивания опроса:

Балы	Описание критерия
3	Обучающийся полно излагает материал (отвечает на вопрос), дает правильное определение основных понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.
2	Обучающийся дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает 1–2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1–2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого.
1	Обучающийся обнаруживает знание и понимание основных

	положений данной темы, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.
0	Обучающийся обнаруживает незнание вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.

0\* - в журнал академической группы не выставляется

Тестовые задания с инструкцией по выполнению:

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.

Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.

Выбрать один верный ответ.

Записать только букву выбранного варианта ответа.

1. Основным критерием оценки заявок на участие в аукционе и запросе котировок является:

- а) добросовестность поставщика;
- б) цена;
- в) квалификация сотрудников;
- г) наличие гарантии качества.

2. К конкурентным способам определения поставщика не относится:

- а) электронный аукцион;
- б) закупка у единственного поставщика;
- в) закрытый аукцион;
- г) запрос котировок.

3. Что не относится к стоимостным критериям оценки заявок на участие в конкурсе:

- а) общая стоимость (стоимость жизненного цикла);
- б) квалификация сотрудников;
- в) цена товара;
- г) расходы на ремонт и утилизацию товаров, включенные в поставку.

4. В извещении о закупке Заказчик имеет право установить следующие требования к участникам закупок:

- а) обязательные и необязательные;
- б) обязательные, дополнительные и факультативные;
- в) обязательные и дополнительные;
- г) обязательные и факультативные.

5. Какое минимальное количество критериев должен прописать Заказчик в конкурсной документации:

- а) 1 критерий;
- б) 2 критерия;
- в) 3 критерия;
- г) 4 критерия.

6. Сумма значимости двух и более критериев при оценке заявок на участие в конкурсе должна составлять:

- а) 50%;
- б) 75%;
- в) 80%;
- г) 100%.

7. Если победителя нужно выбрать по нескольким критериям, то применяется:

- а) закупка у единственного поставщика;
- б) открытый конкурс;
- в) аукцион;
- г) редукцион.

8. К участию в открытом конкурсе приглашаются:

- а) все желающие принять участие;
- б) субъекты, прошедшие предварительный квалификационный отбор;
- в) субъекты по специальным приглашениям;
- в) субъекты, зарегистрированные на электронной торговой площадке.

9. Последней процедурой, после чего претендент становится оферентом, становится:

- а) подготовка оферты;
- б) регистрация оферты;
- в) предварительная квалификация претендента;
- г) приглашение к участию в конкурсном отборе.

10. Редукцион проводят:

- а) в два этапа;
- б) в три этапа;
- в) в четыре этапа;
- г) в один этап.

Критерии оценивания тестовых заданий:

Балы	Описание критерия	
3	Свыше 80% правильных ответов.	Обучающийся демонстрирует глубокое познание в освоенном материале.
2	Свыше 70% правильных ответов.	Обучающимся материал освоен полностью, без существенных ошибок.
1	Свыше 50% правильных ответов.	Обучающимся материал освоен не полностью, имеются значительные пробелы в знаниях.
0	Менее 50% правильных ответов.	Обучающимся материал не освоен, знания обучающегося ниже базового уровня.

0\* - в журнал академической группы не выставляется

Ситуационные задания с инструкцией по выполнению:

Требования к оформлению результатов. Задание 1 – схема (в виде рисунка или описания с таблицей) + пояснительный текст (до 1 страницы). Задание 2 – для каждого из трёх видов продукции выполнить все пять подпунктов (алгоритм поиска, информационная база, квалификационные требования, выбор способа закупки, текст предложения). Оформить

структурированно (например, три отдельных раздела). Задание 3 – заполненная таблица 11з. Шрифт Times New Roman, 12 пт. В конце работы указать список использованных источников.

### *Инструкция по выполнению Задания 1*

Цель: разработать модель (схему или описание) системы закупок крупной компании, отражающую организационную структуру, распределение функций между подразделениями и их взаимодействие при проведении тендерных закупок.

Методика выполнения (алгоритм):

1. Определите тип компании. Выберите отрасль (например, производственная, торговая, строительная, энергетическая). Укажите её масштаб (крупная национальная компания). Это позволит конкретизировать систему закупок.
2. Выделите основные подразделения компании, участвующие в закупочном процессе. Типичные подразделения:
  - Департамент (отдел) закупок / снабжения;
  - Тендерный комитет (конкурсная комиссия);
  - Юридический отдел;
  - Финансовый департамент (бюджетирование, оплата);
  - Служба безопасности (проверка поставщиков);
  - Технические/профильные департаменты (инициирование закупок, спецификации);
  - Склад/логистика;
  - Отдел внутреннего контроля / комплаенс.
3. Опишите функционал каждого подразделения в процессе тендерной закупки (от момента возникновения потребности до заключения контракта и его исполнения). Например:
  - Инициатор (техническое подразделение) формирует заявку и техническое задание.
  - Отдел закупок разрабатывает тендерную документацию, организует процедуру.
  - Тендерный комитет утверждает документацию, рассматривает заявки, выбирает победителя.
  - Юридический отдел проверяет проекты договоров.
  - Служба безопасности проводит проверку благонадёжности поставщика.
  - Финансовый департамент проверяет бюджет и цены, обеспечивает оплату.
4. Разработайте схему взаимодействия подразделений. Можно представить в виде:
  - Блок-схемы (последовательность этапов с указанием ответственных подразделений).
  - Матрицы ответственности (таблица: этапы закупки → подразделения, с обозначением: инициатор, исполнитель, согласующий, утверждающий).
  - Текстового описания с перечислением связей.
5. Учтите типичные регламенты взаимодействия: сроки передачи документов, формы согласования (визы, электронное согласование), порядок эскалации спорных вопросов.
6. Сформулируйте вывод о преимуществах предложенной системы (например, чёткое разделение полномочий, предотвращение конфликта интересов, прозрачность).
7. Оформление задания: схема (рисунок) + пояснительный текст (1–1,5 страницы). Если схема выполнена от руки – качественное фото.

Задание 1. Составьте типичную систему закупок крупной национальной компании с учетом взаимодействия подразделений в ходе осуществления тендерных закупок.

## *Инструкция по выполнению Задания 2*

Цель: разработать комплексный план организации тендерной закупки для каждого из трёх видов продукции с учётом их специфики (в том числе особенности ввоза на территорию ДНР для какао).

Методика выполнения (алгоритм):

1. Для каждого из трёх видов продукции (сахар, планшетные компьютеры, какао) выполните последовательно следующие шаги.

Шаг 1. Методологический подход к поиску поставщиков (пошаговый алгоритм)

Разработайте детальный алгоритм поиска поставщиков. Типовые этапы (адаптируйте под вид продукции):

- Анализ рынка: определение потенциальных поставщиков (региональные, национальные, международные).
- Сбор информации: отраслевые справочники, торговые порталы, выставки, коммерческие предложения.
- Предварительный отбор (по наличию лицензий, сертификатов, опыта).
- Рассылка запросов информации (RFI – Request for Information).
- Оценка ответов, составление шорт-листа.
- Проверка надёжности (деловая репутация, финансовое состояние, судебные споры).
- Приглашение к участию в тендере.

Для какао (не выводится на территории ДНР) добавьте этапы: поиск поставщиков за пределами ДНР, учёт таможенного оформления, требования к ввозу, валютные и контрактные особенности.

Шаг 2. Информационные базы данных по каждому виду продукции

Сформируйте перечень источников информации и структуру базы данных. Для каждого продукта укажите:

- Какие данные должны содержаться в базе (например: наименование поставщика, контакты, цена, условия поставки, сертификаты, отзывы).
- Источники наполнения базы (открытые реестры, торговые площадки, результаты запросов котировок).
- Формат ведения (таблица Excel, CRM-система, специализированное ПО).
- Периодичность обновления.

Пример для сахара: база может содержать сельхозпроизводителей, оптовых поставщиков, логистические компании.

Шаг 3. Перечень и критерии квалификационных требований

Составьте требования к потенциальным поставщикам. Типовые критерии:

- Наличие регистрации и лицензий (для пищевых продуктов – санитарно-эпидемиологические заключения, для планшетов – сертификаты соответствия).
- Финансовая устойчивость (отсутствие банкротства, достаточный оборот).
- Опыт поставок аналогичной продукции (срок, объёмы).
- Наличие собственного или арендованного склада/логистики.
- Отсутствие налоговой задолженности, судебных исков.
- Для какао – наличие документов о происхождении товара, фитосанитарных сертификатов, разрешения на ввоз в ДНР (при необходимости).

Для каждого продукта перечислите специфические требования. Например:

- Сахар: сертификат качества, соответствие ГОСТ, условия хранения.
- Планшетные компьютеры: гарантийное обслуживание, наличие сервисного центра, совместимость с ПО.
- Какао: наличие импортных документов, сертификатов происхождения, упаковка, срок годности.

#### Шаг 4. Выбор вида тендерных закупок и его обоснование

Для каждого продукта выберите наиболее подходящий способ закупки из перечня (открытый конкурс, запрос котировок, электронный аукцион, запрос предложений, закупка у единственного источника и др.). Обоснуйте выбор с учётом:

- предполагаемой суммы закупки;
- сложности и специфичности продукции;
- количества потенциальных поставщиков на рынке;
- необходимости срочности;
- требований законодательства (в том числе ДНР/РФ).

Пример обоснования: для сахара (стандартный товар, много поставщиков) – запрос котировок или электронный аукцион. Для планшетов (технически сложный товар) – открытый конкурс с оценкой по качественным критериям. Для какао (импорт, ограниченный круг поставщиков) – запрос предложений или двухэтапный конкурс.

#### Шаг 5. Текст предложения к участию в тендере

Разработайте извещение о проведении закупки (приглашение к участию) со стороны заказчика. Структура извещения (типовая):

- Наименование заказчика, его контактные данные.
- Наименование и описание закупаемой продукции (объём, характеристики).
- Сроки и место поставки.
- Способ закупки (выбранный в шаге 4).
- Требования к участникам (квалификационные).
- Место, дата и время вскрытия заявок (или окончания приёма).
- Порядок получения тендерной документации.
- Срок действия предложения.
- Контактное лицо.

Для каждого продукта текст будет различаться (например, для какао – отдельное условие о подтверждении легальности ввоза). Приведите текст в виде связной формулировки (3–5 абзацев).

2. Оформление задания: для каждого продукта выполните все пять подпунктов в виде структурированного текста с подзаголовками. Можно оформить в виде трёх разделов (по продуктам) или в виде сводной таблицы с описанием.

Задание 2. Для отечественного предприятия «Альфа» необходимо организовать тендерную закупку следующей продукции: сахара в мешках; планшетных компьютеров, какао (не выводится на территории ДНР).

Для каждого из указанных видов продукции необходимо привести:

- методологический подход к поиску поставщиков в виде детального пошагового алгоритма;
- сформировать информационные базы данных по каждому из видов продукции;
- перечень и критерии квалификационных требований;
- выбрать вид тендерных закупок, обосновав свой выбор;
- разработать текст предложения к участию в тендере.

#### *Инструкция по выполнению Задания 3*

Цель: систематизировать информацию о различных способах (видах) тендерных закупок, заполнив таблицу по заданным колонкам.

Методика выполнения (алгоритм):

1. Ознакомьтесь с перечнем видов закупок, указанных в первом столбце таблицы 113:

- Открытый конкурс
- Закрытый конкурс
- Селективный конкурс

- Двухэтапный конкурс
- Конкурентные переговоры
- Запрос предложений
- Запрос котировок
- Закупка у единственного источника
- Редукцион (редукцион – это разновидность аукциона на понижение; уточните понятие)
- С предварительной квалификацией

2. По каждому виду закупки дайте характеристику, заполняя столбцы таблицы:

- Составляющие процесса (этапы) – перечислите основные этапы процедуры (например: публикация извещения, подача заявок, вскрытие, оценка, подведение итогов, заключение контракта). Для каждого вида этапы могут различаться (например, для двухэтапного конкурса – два этапа подачи предложений).
- Сроки проведения – укажите типичный временной диапазон (в днях или неделях) от объявления до заключения контракта. Можно указать «от ... до ... дней» или «короткие (до 10 дней)», «средние (20–30 дней)», «длительные (более 40 дней)».
- Стоимость проведения (высокая, низкая, средняя) – оцените относительные затраты заказчика на организацию процедуры (подготовка документации, работа комиссии, публикации и т.п.).
- Преимущества – перечислите 2–4 положительные стороны данного способа.
- Недостатки – перечислите 2–4 отрицательные стороны.
- Эффективность для заказчика – оцените, насколько данный способ эффективен (например, «высокая при крупных закупках», «низкая при малых объёмах», «средняя в зависимости от рынка»). Дайте краткое обоснование.

3. Используйте источники: лекции (тема 3.1, 3.2), 44-ФЗ (ст. 24, 56–60), 223-ФЗ, Типовой закон ЮНСИТРАЛ, учебные пособия по закупкам.

4. Заполнение таблицы: строки – виды закупок, столбцы – характеристики. Текст в ячейках должен быть кратким, но содержательным (допускаются маркированные списки).

5. Пример ориентировочного заполнения одной строки (приводится как образец, но не как ответ для копирования):

- *Открытый конкурс*: этапы – извещение, подача заявок, вскрытие, оценка, победитель; сроки – 30–45 дней; стоимость – средняя; преимущества – прозрачность, конкуренция; недостатки – длительность; эффективность – высокая для сложных закупок.

(В инструкции не давать готовых ответов, поэтому пусть обучающийся заполняет самостоятельно.)

6. Оформление задания: таблица 11з в текстовом редакторе (Word, Excel). Таблица должна иметь заголовок, быть аккуратной и читаемой.

Задание 3. Предоставьте характеристику основным видам конкурентных закупок, результаты занесите в таблицу 11з.

Таблица 11з

Способ закупки	Составляющие процесса (этапы)	Сроки проведения	Стоимость проведения (высокая, низкая, средняя)	Преимущества	Недостатки	Эффективность для заказчика
Открытый						

конкурс						
Закрытый конкурс						
Селективный конкурс						
Двухэтапный конкурс						
Конкурентные переговоры						
Запрос предложений						
Запрос котировок						
Закупка у единственного источника						
Редукцион						
С предварительной квалификацией						

#### Критерии оценивания ситуационных заданий

Баллы	Описание критерия
4	<p>Все три задания выполнены в полном объеме, без ошибок.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Задание 1: Схема/описание системы закупок отражает взаимодействие не менее 4–5 подразделений, функции распределены логично, схема наглядна. Вывод обоснован.</li> <li>• Задание 2: Для каждого из трёх видов продукции выполнены все пять подпунктов. Алгоритм поиска поставщиков детален (не менее 5–6 шагов). Информационная база описана конкретно. Квалификационные требования учитывают специфику продукта. Выбор способа закупки обоснован (не менее 2 аргументов). Текст предложения соответствует структуре извещения.</li> <li>• Задание 3: Таблица 11з заполнена для всех 10 видов закупок. Все колонки содержат содержательную, корректную информацию. Нет противоречий с теорией. Обучающийся демонстрирует глубокое понимание систем закупок, методов организации тендеров и способов конкурентных закупок.</li> </ul>
3	<p>Задания выполнены полностью, но имеются незначительные неточности или недостаточная детализация.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Например: в задании 1 схема не содержит всех необходимых подразделений; в задании 2 для одного из продуктов алгоритм поиска содержит менее 5 шагов или текст предложения неполный; в задании 3 таблица заполнена для 8–9 видов, либо отдельные ячейки содержат общие фразы без конкретики.</li> <li>• В целом обучающийся владеет материалом, но допущены мелкие недочёты.</li> </ul>
2	<p>Задания выполнены частично (не менее половины требуемого объема).</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Например: задание 1 выполнено лишь в виде перечисления подразделений без</li> </ul>

Баллы	Описание критерия
	схемы взаимодействия; задание 2 выполнено только для одного или двух видов продукции из трёх; задание 3 таблица заполнена менее чем для 6 видов закупок или содержит грубые ошибки в описаниях. • Обучающийся демонстрирует поверхностное понимание темы.
1	Задание выполнено фрагментарно. Раскрыт лишь малый фрагмент (менее половины). Допущены грубые ошибки. • Например: задание 1 отсутствует; задание 2 представлено только для одного продукта и неполно; задание 3 содержит только заголовки таблицы. • Обучающийся не владеет материалом.
0	Задание не выполнено, либо представленный ответ полностью неверен.

0\* - в журнал академической группы не выставляется

### Тема 3.2. Тендерные механизмы сбыта продукции (Tender mechanisms for the sale of products).

#### Вопросы для опроса:

1. В чем заключается сущность процедуры подготовки к участию в тендере.
2. Охарактеризуйте процесс работы тендерной комиссии.
3. Каков порядок обработки тендерной документации.
4. Что такое спецификация в тендерной документации?
5. Охарактеризуйте структуру методологии составления тендерной документации.
6. Опишите структуру документов тендерного предложения.
7. Какие этапы включает процедура оценивания полученных тендерных предложений?
8. Что собой представляет проформа тендера?
9. Опишите действия участника процедуры тендерных закупок в случае, когда процедура оценивания проходила с нарушениями.
10. Опишите процесс рассмотрения споров по результатам тендерных торгов.

#### Критерии оценивания опроса:

Балы	Описание критерия
3	Обучающийся полно излагает материал (отвечает на вопрос), дает правильное определение основных понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.
2	Обучающийся дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает 1–2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1–2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого.
1	Обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал

	непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.
0	Обучающийся обнаруживает незнание вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.

0\* - в журнал академической группы не выставляется

Тестовые задания с инструкцией по выполнению:

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.

Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.

Выбрать один верный ответ.

Записать только букву выбранного варианта ответа.

1. Заказчик выбирает способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя):

- а) по своему усмотрению;
- б) по рекомендации вышестоящих органов власти;
- в) в соответствии с положениями национального законодательства;
- г) по рекомендации Уполномоченного органа.

2. Исключите лишнее. Протокол вскрытия конвертов с заявками на участие в открытом конкурсе и открытия доступа к поданным в форме электронных документов заявкам:

- а) подписывается всеми присутствующими членами конкурсной комиссии непосредственно после вскрытия таких конвертов и открытия доступа к поданным в форме электронных документов заявкам на участие в конкурсе;
- б) не позднее рабочего дня, следующего за датой подписания этого протокола, размещается в единой информационной системе;
- в) подписывается председателем конкурсной комиссии;
- г) не позднее рабочего дня, следующего за датой подписания этого протокола, размещается в единой информационной системе.

3. Метод оценивания при котором максимальная объективность достигается путем пересчета всех характеристик тендерных предложений в денежное исчисление:

- а) ценовой;
- б) балльный;
- в) балльно-экономический;
- г) экспертно-балльный.

4. Метод оценивания при котором выбор оценочных критериев осуществляется относительно их веса (важности), которые в сумме равняются единице:

- а) ценовой;
- б) балльный;
- в) балльно-экономический;
- г) экспертно-балльный.

5. Коммерческая часть тендерной документации не включает:

- а) информацию о цене;
- б) основные условия договора;
- в) полную информацию о характеристиках товаров и услуг;

г) тендерное обеспечение (банковская тендерная гарантия, задаток, депозит, заключение договора поручительства, страхование ответственности участника торгов и т.п. в случае, если его наличие предусмотрено тендерной документацией).

6. Техническая часть тендерной документации включает:

- а) полную информацию о характеристиках товаров и услуг;
- б) справку об отсутствии у предприятия задолженности перед бюджетом;
- в) справку об отсутствии пребывания предприятия на стадии процедуры банкротства;
- г) сопутствующие документы о должностных лицах предприятия.

7. К основным типам спецификаций не относятся:

- а) функциональные;
- б) проектные;
- в) эксплуатационные;
- г) технические.

8. Положение о Комитете по конкурсным закупкам:

а) утверждается Заказчиком самостоятельно и согласовывается с Уполномоченным органом по закупкам товаров, работ и услуг за бюджетные средства в Донецкой Народной Республике;

б) утверждается вышестоящей организацией Заказчика самостоятельно и согласовывается с Уполномоченным органом по закупкам товаров, работ и услуг за бюджетные средства в Донецкой Народной Республике;

в) утверждается Заказчиком самостоятельно без согласования с Уполномоченным органом на основании настоящего Положения с учетом ведомственных особенностей Заказчика;

г) не утверждается.

9. Членами Комитета по конкурсным закупкам могут быть:

- а) должностные лица и представители участников процедуры закупки;
- б) должностные и иные лица структурных подразделений Заказчика;
- в) должностные и иные лица подведомственных организаций;
- г) специалисты, эксперты, консультанты по вопросам закупок товаров, работ и услуг за бюджетные средства в Донецкой Народной Республике.

10. Решения по вопросам, рассматриваемым на заседаниях Комитета по конкурсным закупкам, принимаются:

- а) простым большинством голосов в ходе закрытого голосования;
- б) простым большинством голосов в ходе закрытого голосования в присутствии не менее двух третей членов Комитета;
- в) простым большинством голосов в ходе открытого голосования;
- г) простым большинством голосов в ходе открытого голосования в присутствии не менее двух третей членов Комитета.

Критерии оценивания тестовых заданий:

Балы	Описание критерия
3	Свыше 80% правильных ответов. Обучающийся демонстрирует глубокое познание в освоенном материале.

2	Свыше 70% правильных ответов.	Обучающимся материал освоен полностью, без существенных ошибок.
1	Свыше 50% правильных ответов.	Обучающимся материал освоен не полностью, имеются значительные пробелы в знаниях.
0	Менее 50% правильных ответов.	Обучающимся материал не освоен, знания обучающегося ниже базового уровня.

0\* - в журнал академической группы не выставляется

Ситуационные задания с инструкцией по выполнению:

Требования к оформлению результатов. Задание 1: таблица 13з (2 столбца, не менее 4–7 строк). Заголовок таблицы – «Основные этапы формирования тендерного предложения». Задание 2: таблица 14з (6 столбцов, 6 строк – по числу методов). Заголовок – «Методы оценки тендерного предложения». Задание 3: таблица 15з (2 столбца, 5–8 строк). Заголовок – «Основные этапы балльной оценки». Шрифт Times New Roman, 12 пт, межстрочный интервал 1,5. Таблицы могут быть размещены на листах альбомной ориентации. В конце работы указать список использованных источников.

*Инструкция по выполнению Задания 1*

Цель: определить логическую последовательность этапов, которые проходит поставщик (участник тендера) при подготовке своего предложения (оферты) на участие в тендере, и раскрыть содержание действий на каждом этапе.

Методика выполнения (алгоритм):

1. Изучите процесс подготовки тендерного предложения с точки зрения поставщика. Типовые этапы формирования тендерного предложения включают (но не ограничиваются):
  - анализ тендерной документации;
  - принятие решения об участии;
  - сбор и подготовка документов (квалификационных, технических, финансовых);
  - расчёт цены предложения;
  - подготовка обеспечения заявки (если требуется);
  - оформление заявки по установленной форме;
  - внутреннее согласование (юридический, финансовый контроль);
  - подача заявки (в бумажном или электронном виде);
  - участие в процедуре (при необходимости – защита предложения);
  - анализ результатов (при проигрыше или выигрыше).
2. Выделите 4–7 основных этапов. Этапы должны быть логически последовательными и охватывать весь процесс – от получения приглашения до сдачи заявки.
3. Для каждого этапа заполните графу «Содержание действий на этапе». В этой графе опишите конкретные действия, которые должен выполнить поставщик. Например, для этапа «Анализ тендерной документации» содержание: изучение требований к участникам, технического задания, проекта контракта; выявление критических условий (сроки, обеспечение, критерии оценки); выявление рисков.
4. Оформление таблицы 13з: таблица имеет два столбца: «Этап» (перечислите этапы по порядку) и «Содержание действий на этапе» (развёрнутое описание для каждого этапа).
5. Рекомендации:
  - Не путайте этапы формирования предложения поставщиком с этапами проведения тендера заказчиком.
  - Действия должны быть конкретными, измеримыми (например, «рассчитать

цену с учётом всех затрат и рисков», а не просто «подготовить цену»).

Задание 1. Раскройте содержание основных действий на каждом этапе формирования тендерного предложения (табл. 13з), предварительно их определив.

Таблица 13з

Основные этапы формирования тендерного предложения

Этап	Содержание действий на этапе

*Инструкция по выполнению Задания 2*

Цель: для каждого из шести указанных методов оценки тендерных предложений дать характеристику: сущность, преимущества, недостатки, особенности применения на практике.

Методика выполнения (алгоритм):

1. Ознакомьтесь с перечнем методов оценки (первый столбец таблицы 14з):

- Ценовая оценка
- Балльная оценка
- Мягкий рейтинг (soft rating)
- Экспертно-балльная оценка
- Минимальная цена при соответствии квалификационным требованиям
- Оценочной стоимости (метод оценочной стоимости – cost-effectiveness analysis или life-cycle costing)

2. По каждому методу изучите его сущность, используя лекции и нормативные источники (44-ФЗ ст. 32, Типовой закон ЮНСИТРАЛ, методики МФИ).

3. Для каждого метода заполните столбцы таблицы 14з:

- Метод – название (указано в таблице).
- Сущность метода – краткое, но точное описание, как работает метод. Например, для ценовой оценки: «победителем признаётся участник, предложивший наименьшую цену, без учёта качественных критериев». Для балльной оценки: «каждое предложение оценивается по нескольким критериям (цена, качество, сроки и др.), каждому критерию присваивается вес (баллы), победитель определяется по максимальной сумме баллов».
- Преимущества – перечислите 2–3 положительные стороны метода (например, простота расчёта, объективность, учёт неценовых факторов и т.д.).
- Недостатки – перечислите 2–3 отрицательные стороны (например, риск демпинга, субъективизм экспертов, сложность расчёта).
- Особенности применения на практике – опишите, в каких случаях метод применяется (для каких видов закупок, при каких условиях, какие нормативные акты его регулируют). Укажите типичные сферы использования (например, «метод минимальной цены применяется для стандартных товаров, балльная оценка – для сложных работ или услуг»).

4. Используйте следующие уточнения по методам (без готовых ответов, но с пояснением, что искать):

- *Ценовая оценка* – простой метод, победитель по наименьшей цене. Применяется в аукционах и запросах котировок.
- *Балльная оценка* – каждый критерий имеет вес в баллах, оценка по шкале, суммирование.
- *Мягкий рейтинг* – экспертная оценка по качественным параметрам, часто без строгой балльной системы, на основе сравнения «лучше/хуже».
- *Экспертно-балльная оценка* – сочетание экспертного мнения и балльных значений (например, каждый эксперт выставляет баллы, затем усреднение).
- *Минимальная цена при соответствии квалификационным требованиям* –

сначала проверяется соответствие требованиям (квалификация, опыт), затем среди прошедших выбирается наименьшая цена.

- *Оценочной стоимости* – оценка стоимости владения (life cycle cost) или метод «затраты-эффективность», когда сравнивается стоимость единицы эффекта (например, мощность, производительность).

5. Оформление таблицы 14з: шесть строк (по числу методов), шесть столбцов (метод, сущность, преимущества, недостатки, особенности применения). Текст в ячейках – краткий, ёмкий, допускаются маркированные списки.

Задание 2. Раскройте содержание основных методов оценки тендерных предложений, которые приведены в табл. 14з.

Таблица 14з

Методы оценки тендерного предложения

Метод	Сущность метода	Преимущества	Недостатки	Особенности применения на практике
Ценовая оценка				
Балльная оценка				
Мягкий рейтинг				
Экспертно-балльная оценка				
Минимальная цена при соответствии квалификационным требованиям				
Оценочной стоимости				

*Инструкция по выполнению Задания 3*

Цель: разработать пошаговый алгоритм (последовательность действий тендерного комитета) при проведении балльной оценки тендерных предложений.

Методика выполнения (алгоритм):

1. Определите, что такое балльная оценка (см. задание 2). Балльная оценка – метод, при котором каждое предложение оценивается по набору критериев, каждому критерию присвоен вес (баллы). Итоговая оценка – сумма баллов по всем критериям. Победитель – участник с наибольшей суммой.
2. Выделите основные этапы балльной оценки с точки зрения работы тендерного комитета. Типовые этапы:
  - Утверждение перечня критериев оценки и их весов (балльных значений) – на этапе разработки тендерной документации.
  - Приём и регистрация заявок участников.
  - Проверка заявок на соответствие формальным требованиям (отсев несоответствующих).
  - Оценка по квалификационным критериям (если они отделены от балльных).
  - Оценка по критерию «цена» (расчёт баллов по формуле).
  - Оценка по неценовым критериям (качество, сроки, гарантии и др.) – выставление баллов каждым членом комитета.
  - Суммирование баллов по каждому участнику (сведение в оценочную ведомость).
  - Ранжирование участников по сумме баллов (от наибольшего к наименьшему).
  - Определение победителя (участник с максимальной суммой баллов).
  - Оформление протокола оценки.

3. Для каждого этапа заполните графу «Действия тендерного комитета в определённом этапе». Действия должны быть конкретными, описывающими, что именно делает комитет. Например, для этапа «Оценка по неценовым критериям»: «каждый член комитета независимо выставляет баллы по шкале от 0 до 10 по каждому неценовому критерию на основе анализа предложений участника; заполняет индивидуальную оценочную ведомость; затем комитет усредняет баллы или суммирует согласно методике».
4. Количество этапов – от 5 до 8. Постарайтесь охватить весь процесс – от подготовки к оценке до фиксации результатов.
5. Оформление таблицы 15з: два столбца – «Этап» (порядковый номер и название этапа) и «Действия тендерного комитета в определённом этапе» (развёрнутое описание). Таблица может быть оформлена как перечисление этапов.
6. Рекомендации:
- Учитывайте, что балльная оценка может проводиться как только по неценовым критериям (цена оценивается отдельно по формуле), так и с включением цены в общую балльную шкалу. В методике уточните, как именно: обычно цена имеет свой вес (например, 60 баллов из 100).
  - Опишите механизмы обеспечения объективности (например, независимое выставление баллов, исключение контактов с участниками во время оценки, коллегиальное принятие спорных решений).
  - Включите этап «расчёт баллов по критерию «цена»», если цена не включена в общую балльную шкалу. Если цена уже часть баллов – опишите формулу перевода цены в баллы.

Задание 3. Постройте алгоритм основных этапов проведения балльной оценки результаты наведите в виде таблицы 15з.

Таблица 15з

Основные этапы балльной оценки

Этап	Действия тендерного комитета в определенном этапе

Критерии оценивания ситуационных заданий

Баллы	Описание критерия
4	<p>Все три задания выполнены в полном объёме, без ошибок.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Задание 1: Выделено не менее 4 логически последовательных этапов. Содержание действий на каждом этапе раскрыто полно, конкретно, без общих фраз.</li> <li>• Задание 2: Для всех 6 методов даны верные сущностные описания. Преимущества и недостатки сформулированы корректно (не менее 2 пунктов каждый). Особенности применения указаны с привязкой к практике или нормативным актам.</li> <li>• Задание 3: Алгоритм балльной оценки включает не менее 5 этапов. Действия тендерного комитета описаны конкретно, с учётом процедур объективности и документирования. Этапы выстроены логически.</li> </ul> <p>Обучающийся демонстрирует глубокое понимание процессов формирования предложений и методов оценки.</p>
3	<p>Задания выполнены полностью, но имеются незначительные неточности или недостаточная детализация.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Например: в задании 1 этапы сформулированы верно, но содержание одного этапа раскрыто неполно; в задании 2 для одного-двух методов преимущества/недостатки</li> </ul>

Баллы	Описание критерия
	перечислены не все или не совсем точны; в задании 3 алгоритм содержит 4 этапа, либо действия комитета описаны слишком обще. • В целом обучающийся владеет материалом.
2	Задания выполнены частично (не менее половины требуемого объёма). • Например: в задании 1 выделено менее 4 этапов или содержание отсутствует; в задании 2 таблица заполнена менее чем для 4 методов; в задании 3 алгоритм содержит менее 3 этапов. • Обучающийся демонстрирует поверхностное знание темы.
1	Задание выполнено фрагментарно. Раскрыт лишь малый фрагмент (менее половины). Допущены грубые ошибки. • Например: задание 1 содержит только названия этапов без содержания; задание 2 выполнено для 2 методов с ошибками; задание 3 отсутствует. • Обучающийся не владеет материалом.
0	Задание не выполнено, либо представленный ответ полностью неверен.

0\* - в журнал академической группы не выставляется

### Тема 3.3. Формирование цены тендерного предложения. Тендерное обеспечение (Formation of the tender offer price. Tender support)

#### Вопросы для опроса:

1. Назовите группы методов тендерного ценообразования.
2. В чем заключаются особенности формирования цены тендерного предложения?
3. Дайте краткую характеристику экономическим составляющим структуры 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.
4. Назовите факторы, влияющие на выбор метода расчета цены тендерного предложения.
5. Каково назначение тендерного обеспечения?
6. От каких факторов зависит размер тендерного обеспечения?
7. Какие виды и формы тендерного обеспечения Вам известны?
8. Назовите экономическую сущность поручительства и банковской гарантии, как видов тендерного обеспечения.
9. В чем заключается экономическая сущность залога, депозита и задатка как видов тендерного обеспечения?
10. Укажите специфику установления отдельных форм и видов тендерного обеспечения.

#### Критерии оценивания опроса:

Балы	Описание критерия
3	Обучающийся полно излагает материал (отвечает на вопрос), дает правильное определение основных понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные; излагает

	материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.
2	Обучающийся дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает 1–2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1–2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого.
1	Обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.
0	Обучающийся обнаруживает незнание вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.

0\* - в журнал академической группы не выставляется

Тестовые задания с инструкцией по выполнению:

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.

Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.

Выбрать один верный ответ.

Записать только букву выбранного варианта ответа.

1. Затратный метод с учетом полных (или средних) издержек на производство продукции основан на определении себестоимости, включающей:

- а) переменные издержки;
- б) постоянные издержки;
- в) переменные и постоянные издержки;
- г) переменные, постоянные издержки и норму прибыли.

2. Метод прямых (или предельных) затрат базируется на установлении цены включающей:

- а) переменные издержки и прибыль;
- б) переменные издержки;
- в) постоянные издержки и прибыль;
- г) постоянные издержки.

3. Метод расчета цены на основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли базируется на:

- а) взаимосвязи цены товара и фактического спроса;
- б) факторах, влияющих на формирование спроса и предложения на рынке;
- в) установлении цены на уровне, обеспечивающем получение желаемого объема прибыли;
- г) взаимосвязи постоянных и переменных затрат на производство.

4. Задачей метода установления цены на основе анализа рентабельности инвестиций является:

- а) определение объема выпуска, реализация которого по определенной цене позволит

окупить соответствующие капиталовложения переменные издержки и прибыль;

б) оценка переменных затрат при различных программах производства товара и определение объема выпуска, реализация которого по определенной цене позволит окупить соответствующие капиталовложения переменные издержки и прибыль;

в) оценка полных затрат при различных программах производства товара и определение объема выпуска, реализация которого по определенной цене позволит окупить соответствующие капиталовложения переменные издержки и прибыль;

г) определение процента дохода на инвестированный капитал.

5. Метод структурной аналогии применяется в случае:

а) определения цены на товар-субститут;

б) определения цены на новый товар;

в) определения цены на импортный товар;

г) определения цены на товар, имеющий двойное применение.

6. Какая группа конкурентных материалов не используется для расчета цены тендерного предложения административным методом:

а) цены заключенных ранее контрактов;

б) информация о контрактных ценах фирм-конкурентов;

в) биржевые и аукционные материалы;

г) бухгалтерская отчетность предприятия.

7. На практике затратные методы не применяются при установлении цен на:

а) товары массового потребления;

б) принципиально новую продукцию, когда ее невозможно сопоставить с выпускаемой продукцией и когда недостаточно известна величина спроса;

в) продукцию, производимую по разовым заказам с индивидуальными особенностями производства (строительные, проектные работы, опытные образцы);

г) товары и услуги, спрос на которые ограничен платежеспособностью населения (ремонтные услуги, продукты первой необходимости).

8. Алгоритм определения оптимальной цены тендерного предложения включает:

а) 3 этапа;

б) 4 этапа;

в) 5 этапов;

г) 6 этапов.

9. Метод тендерного ценообразования, который учитывает платность финансовых ресурсов, необходимых для производства и реализации товара:

а) административный метод;

б) метод расчета цены на основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли;

в) метод структурной аналогии;

г) метод установления цены на основе анализа рентабельности инвестиций.

10. Стратегический фактор формирования цен:

а) выражается в том, что цены образуются на основе стоимости товаров;

б) выражается в том, что цены на конкретные товары формируются под влиянием конъюнктуры рынка;

в) выражается в краткосрочных мерах совершенствования производства;

г) выражается в мерах регулирования государственного заказа.

### Критерии оценивания тестовых заданий:

Балы	Описание критерия		
3	Свыше 80% правильных ответов.		Обучающийся демонстрирует глубокое познание в освоенном материале.
2	Свыше 70% правильных ответов.		Обучающимся материал освоен полностью, без существенных ошибок.
1	Свыше 50% правильных ответов.		Обучающимся материал освоен не полностью, имеются значительные пробелы в знаниях.
0	Менее 50% правильных ответов.		Обучающимся материал не освоен, знания обучающегося ниже базового уровня.

0\* - в журнал академической группы не выставляется

### Ситуационные задания с инструкцией по выполнению:

Требования к оформлению результатов. Задание 1: таблица 1бз (4 столбца × 1 строка). Заголовок – «Характеристика административного метода тендерного ценообразования». Задание 2: характеристика механизмов влияния факторов – в виде текста (1–1,5 страницы) или сводной таблицы. Задание 3: логико-структурная модель (графическая схема) + пошаговые алгоритмы пяти этапов (в виде списков или таблицы). Схема должна быть читаемой. Шрифт Times New Roman, 12 пт, межстрочный интервал 1,5. В конце работы указать список использованных источников.

### *Инструкция по выполнению Задания 1*

Цель: раскрыть сущность административного метода ценообразования в тендерах, выявить его преимущества, недостатки и особенности практического применения.

Методика выполнения (алгоритм):

- Изучите понятие «административный метод формирования цены» в контексте тендерных закупок.
  - Административный метод (иногда называют «нормативный», «директивный», «метод установления цен регулирующим органом») – это способ определения цены, при котором заказчик устанавливает фиксированные цены или предельные уровни (например, начальную максимальную цену контракта – НМЦК) на основе нормативных документов, калькуляций, сметных норм, без ориентации на рыночную конкуренцию.
  - В тендерной практике административный метод может проявляться через:
    - утверждённые тарифы (например, в естественных монополиях);
    - расчёт цены по сметным нормативам (в строительстве);
    - установление фиксированной цены за единицу товара/услуги государственным органом;
    - определение НМЦК методом «анализа и сравнения рыночных цен» (но сам расчёт НМЦК – административное действие заказчика).
  - Отличие от рыночных методов: цена не определяется спросом и предложением, а устанавливается директивно (нормативно).
- Заполните таблицу 1бз по четырём колонкам:
  - Сущность метода – дайте развёрнутое определение: в чём заключается метод, кто и на основании чего устанавливает цену, какие инструменты используются (нормативы, сметы, тарифные сетки, сборники цен и т.п.).
  - Преимущества – перечислите не менее 2–3 положительных сторон (например: прозрачность расчёта, возможность контроля со стороны регулирующих

- органов, снижение риска демпинга, единообразие для типовых закупок).
  - Недостатки – перечислите не менее 2–3 отрицательных сторон (например: слабая связь с реальной рыночной конъюнктурой, устаревание нормативов, отсутствие стимула к снижению цены поставщиками, сложность пересмотра).
  - Особенности практического применения – опишите, в каких случаях (отраслях, видах закупок) применяется административный метод, какие нормативные акты его регулируют, как он сочетается с конкурентными процедурами (например, НМЦК рассчитывается административно, а конкурс позволяет снизить цену).
3. Оформление таблицы 16з: таблица имеет 4 столбца (по указанным заголовкам) и одну строку (для характеристики одного метода). Текст в ячейках должен быть содержательным, допускаются маркированные списки.
4. Рекомендация: не путайте административный метод формирования цены поставщиком (когда цена рассчитывается по нормативам) с методом определения НМЦК заказчиком. Оба аспекта можно осветить, но основной акцент – на административном методе как способе установления цены в тендере (чаще со стороны заказчика).

Задание 1. Предоставьте характеристику административному методу формирования цены тендерного предложения, результаты сведите в таблицу 16з.

Таблица 16з

Характеристика административного метода тендерного ценообразования

Сущность метода	Преимущества	Недостатки	Особенности практического применения

*Инструкция по выполнению Задания 2*

Цель: выявить и описать, какие факторы (внутренние и внешние) влияют на конечную цену тендерного предложения, и как механизм этого влияния меняется в зависимости от выбранного метода ценообразования (затратный, рыночный, параметрический, административный и др.).

Методика выполнения (алгоритм):

1. Определите основные методы ценообразования, используемые участниками тендеров при расчёте своего ценового предложения. Типичные методы:
  - Затратный (издержки + прибыль);
  - Рыночный (ориентация на цены конкурентов или рыночные индикаторы);
  - Параметрический (цена зависит от технических параметров товара/работы);
  - Административный (ориентация на нормативы, НМЦК, тарифы);
  - Метод следования за лидером;
  - Комбинированные методы.
2. Выделите группы факторов, влияющих на цену тендерного предложения. Например:
  - Внешние факторы: конъюнктура рынка, уровень инфляции, курс валют (для импортных товаров), налоговая и таможенная политика, действия конкурентов, спрос, сезонность, изменения законодательства.
  - Внутренние факторы: себестоимость производства (затраты на сырьё, энергию, труд), технологические возможности, объём производства, управленческие решения, стратегия участия в тендере (цель – выиграть любой ценой или получить нормальную прибыль), наличие складских запасов, логистические условия.

3. Для каждого метода ценообразования опишите механизм влияния факторов. Механизм – это как именно факторы воздействуют на цену и через какие инструменты:
- Пример для затратного метода: ключевые факторы – стоимость сырья и материалов, трудовых ресурсов, энергоносителей. Механизм: увеличение затрат на сырьё прямо пропорционально увеличивает цену предложения, поскольку поставщик закладывает фактические издержки плюс нормативную прибыль.
  - Пример для рыночного метода: ключевые факторы – цены конкурентов, рыночный спрос. Механизм: поставщик отслеживает НМЦК и предложения других участников, стремясь предложить цену чуть ниже среднерыночной или на определённый процент ниже НМЦК, не опускаясь ниже уровня безубыточности.
  - Для параметрического метода: факторы – технические параметры (мощность, производительность, долговечность). Механизм: цена рассчитывается как функция от параметров, изменение параметра влечёт изменение цены по установленной формуле.
  - Для административного метода: факторы – нормативные акты, утверждённые тарифы, индексы-дефляторы. Механизм: цена жёстко привязана к нормативам, рыночные колебания не учитываются (или учитываются через коэффициенты пересчёта).
4. Сформулируйте характеристику механизмов влияния в виде связного текста (объёмом 1–1,5 страницы). Структура:
- Введение: кратко о важности учёта факторов при ценообразовании.
  - Основная часть: для 3–4 методов (затратный, рыночный, параметрический, административный) опишите механизмы влияния факторов (можно оформить в виде таблицы или подзаголовков).
  - Заключение: обобщите, как метод ценообразования определяет чувствительность цены к тем или иным факторам.
5. Альтернативное оформление (если удобнее): представьте характеристику в виде сводной таблицы: «Метод ценообразования» – «Ключевые факторы влияния» – «Механизм влияния».

Задание 2. Предоставьте характеристику механизмам влияния факторов на формирование цены тендерного предложения при различных методах ценообразования.

### *Инструкция по выполнению Задания 3*

Цель: разработать модель (логико-структурную схему), которая позволяет поставщику (или заказчику) выбрать наиболее подходящий метод формирования цены тендерного предложения, с учётом факторов влияния, а также представить пошаговый алгоритм для каждого из пяти этапов выбора.

Методика выполнения (алгоритм):

1. Определите, что такое «логико-структурная модель выбора методов формирования цены».
  - Это схематичное представление логики принятия решения о том, каким методом рассчитывать цену тендерного предложения. Модель включает: входные параметры (факторы влияния), блоки принятия решений (условия выбора), выход (выбранный метод ценообразования).
2. Выделите пять этапов процесса выбора метода ценообразования. Примерные этапы:
  - Этап 1. Анализ внешних и внутренних факторов. (сбор информации о рынке, конкурентах, собственных затратах, НМЦК, законодательных ограничениях).
  - Этап 2. Определение целей участия в тендере. (стратегическая: выиграть

любой ценой; коммерческая: получить определённый уровень прибыли; имиджевая: заявить о себе).

- Этап 3. Предварительный выбор возможных методов ценообразования. (на основе анализа и целей отбираются 2–3 метода, которые потенциально подходят).
- Этап 4. Расчёт и сравнение цены по отобранным методам. (прогнозный расчёт цены затратным, рыночным, параметрическим методом; оценка конкурентоспособности).
- Этап 5. Принятие решения и фиксация выбранного метода. (выбор окончательного метода, утверждение цены и её обоснование в тендерной заявке).

3. Для каждого этапа разработайте пошаговый алгоритм – детальную последовательность действий (подэтапов). Например, для Этапа 1:

- 1.1. Собрать данные о НМЦК из тендерной документации.
- 1.2. Провести анализ рыночных цен на аналогичную продукцию.
- 1.3. Оценить предполагаемые затраты (прямые и косвенные).
- 1.4. Выявить ценовые предложения конкурентов (по возможности).
- 1.5. Учесть инфляцию, валютные риски, сезонные факторы.
- 1.6. Сформировать перечень ключевых факторов влияния.

Аналогично для других этапов (не менее 3–5 подэтапов на каждый основной этап).

4. Дополните модель факторами влияния (из задания 2), встроив их в логико-структурную схему. Факторы могут быть:

- входными данными для этапа 1;
- условиями, определяющими переход от этапа 2 к этапу 3 (например, «если цель – выиграть любой ценой → выбрать рыночный метод»);
- критериями выбора метода на этапе 5.

5. Оформите модель в виде:

- Блок-схемы (графической) с последовательными блоками этапов, внутри каждого – факторы и алгоритм. Схему можно нарисовать в Word, [draw.io](https://draw.io), Visio или от руки.
- Текстового описания с перечислением этапов, факторов и подэтапов (если нет возможности выполнить графическую схему).
- Сочетания: схема (общая структура) + таблица пошаговых алгоритмов для каждого этапа.

6. Требования к модели:

- Чётко выделены 5 этапов.
- Указаны факторы влияния (не менее 5–7 различных факторов).
- Пошаговый алгоритм каждого этапа содержит конкретные действия (не общие фразы).
- Модель должна быть логически непротиворечивой и применимой на практике.

7. Оформление задания: схема (рисунок) + пояснительная записка (описание алгоритмов).

Если схема выполнена от руки – качественное фото. Таблицу с пошаговыми алгоритмами можно вынести в приложение.

Задание 3. Разработайте логико-структурную модель выбора методов формирования цены тендерного предложения, дополните её факторами влияния и пошаговым алгоритмом каждого из пяти этапов.

#### Критерии оценивания ситуационных заданий

Баллы	Описание критерия
-------	-------------------

Баллы	Описание критерия
4	<p>Все три задания выполнены в полном объеме, без ошибок.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Задание 1: Сущность административного метода раскрыта верно и полно. Преимущества и недостатки перечислены не менее чем по 2 пункта каждый. Особенности применения указаны с привязкой к практике или нормативным актам.</li> <li>• Задание 2: Охарактеризованы механизмы влияния факторов для не менее 3 методов ценообразования. Факторы сгруппированы (внешние/внутренние), описание механизмов конкретное, не общее.</li> <li>• Задание 3: Логико-структурная модель включает 5 этапов. Для каждого этапа разработан детальный пошаговый алгоритм (не менее 3–5 подэтапов). Модель дополнена факторами влияния (не менее 5 факторов). Схема наглядна, логика выбора прослеживается.</li> </ul> <p>Обучающийся демонстрирует глубокое понимание методов ценообразования и их выбора.</p>
3	<p>Задания выполнены полностью, но имеются незначительные неточности или недостаточная детализация.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Например: в задании 1 одно из преимуществ или недостатков сформулировано неточно; в задании 2 охарактеризованы только 2 метода или механизмы описаны недостаточно полно; в задании 3 модель содержит 4 этапа или алгоритм одного этапа слишком общий.</li> <li>• В целом обучающийся владеет материалом.</li> </ul>
2	<p>Задания выполнены частично (не менее половины требуемого объема).</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Например: задание 1 выполнено, но сущность метода раскрыта поверхностно; задание 2 содержит только перечень факторов без описания механизмов; задание 3 модель отсутствует либо представлена только текстовым перечислением этапов без алгоритмов.</li> <li>• Обучающийся демонстрирует поверхностное знание темы.</li> </ul>
1	<p>Задание выполнено фрагментарно. Раскрыт лишь малый фрагмент (менее половины). Допущены грубые ошибки.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Например: задание 1 таблица не заполнена; задание 2 содержит 1–2 предложения; задание 3 отсутствует.</li> <li>• Обучающийся не владеет материалом.</li> </ul>
0	<p>Задание не выполнено, либо представленный ответ полностью неверен.</p>

0\* - в журнал академической группы не выставляется

**5.3. Один или несколько тематических блоков дисциплины завершаются контрольной знаний по разделу (далее – КЗР). Текущий контроль успеваемости по дисциплине предусматривает не менее 2 (двух) и не более 10 (десяти) КЗР в течение периода освоения дисциплины.**

Максимальное количество баллов за любой тип работ в рамках КЗР составляет 10 (десять) баллов.

Наименование контрольной знаний по разделу	Максимальное количество баллов за работу в рамках КЗР, которое может набрать студент
--	--

КЗР 1	3
КЗР 2	3
КЗР 2	4
Итого:	10

#### 5.4. *Формы текущего контроля успеваемости обучающихся в рамках КЗР и типовые оценочные материалы:*

##### **КЗР-1.**

#### **РАЗДЕЛ 1. ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ТЕНДЕРНЫХ ОПЕРАЦИЙ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (GENERAL PRINCIPLES OF TENDER OPERATIONS IN FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY)**

##### Контрольное задание:

Государственное унитарное предприятие «РосЭнергоСтрой» (Российская Федерация) планирует осуществить закупку комплектного оборудования для строительства ветряной электростанции мощностью 150 МВт. Ориентировочная стоимость закупки – 2,5 млрд рублей. Финансирование осуществляется за счёт средств федерального бюджета и кредита Евразийского банка развития (ЕАБР). Предприятие приняло решение провести открытый международный тендер с участием поставщиков из стран – членов ВТО, включая Китай, Турцию, Индию и страны ЕС. Для целей закупки предполагается применение положений Федерального закона № 44-ФЗ «О контрактной системе» с учётом особенностей, установленных для закупок с участием иностранных поставщиков. Кроме того, заказчик намерен использовать Типовой закон ЮНСИТРАЛ о публичных закупках в качестве ориентира для обеспечения прозрачности процедур. В ходе подготовки к тендеру возникли следующие проблемные вопросы:

1. определение вида тендера (открытый / двухэтапный / с предварительной квалификацией) с учётом сложности и инновационного характера оборудования;
2. установление требований к участникам, включая финансовые гарантии и подтверждение опыта выполнения аналогичных контрактов;
3. выбор правового режима для разрешения возможных споров: национальное законодательство РФ, арбитраж в МКАС при ТПП РФ или международный коммерческий арбитраж (например, Лондонский международный арбитражный суд);
4. учёт норм ВТО о государственных закупках (GPA), хотя Россия присоединилась к GPA с определёнными изъятиями;
5. обеспечение валютного и экспортного контроля при расчётах с иностранными победителями.

На основе анализа данной ситуации ответьте на следующие вопросы:

Вопрос 1 (тема 1.1. Тендер: сущность, принципы, виды).

Дайте характеристику тендера как формы конкурентной закупки. Определите, какой вид тендера (открытый, закрытый, двухэтапный, с предварительной квалификацией) наиболее целесообразно провести «РосЭнергоСтрою» для закупки сложного технологического оборудования. Обоснуйте свой выбор. Перечислите основные принципы тендерных операций (прозрачность, равноправие, эффективность и др.). Объясните, как эти принципы будут реализованы в условиях международного тендера.

Вопрос 2 (тема 1.2. Система и технология прокьюремента).

Опишите технологию (этапы) проведения открытого международного тендера от планирования закупки до заключения контракта. Какие методы прокьюремента (запрос котировок, конкурс, аукцион) применимы в данном случае? Раскройте роль тендерного

комитета, процедуры квалификационного отбора, подготовки тендерной документации, оценки заявок. Укажите, какие особенности возникают при привлечении иностранных поставщиков (валютные риски, подтверждение соответствия, банковские гарантии).

Вопрос 3 (тема 1.3. Нормативно-правовое обеспечение организации и осуществления тендерных операций).

Определите нормативно-правовую базу, регулирующую данный тендер. Какие национальные (Федеральный закон № 44-ФЗ, Постановления Правительства РФ) и международные (Типовой закон ЮНСИТРАЛ, Соглашение ВТО о государственных закупках – GPA, правила ЕАБР) акты подлежат применению? Проанализируйте коллизии между ними. Как публично-правовые ограничения (валютный контроль, экспортные лицензии, антидемпинговые меры) повлияют на проведение тендера? Обоснуйте возможный выбор применимого права для контракта и арбитражного соглашения с учётом интересов российской стороны.

*Критерии оценивания контрольного задания.*

Баллы	Описание критерия
3	Вопрос раскрыт полно и аргументированно. Дан правильный ответ на все подвопросы. Обучающийся демонстрирует глубокое понимание теоретического материала, приводит конкретные примеры из ситуации, использует корректную терминологию и ссылается на нормативные акты (где необходимо). Ответ логически выстроен, выводы обоснованы.
2	Вопрос раскрыт в основном верно, но имеются незначительные неточности или неполнота. Отсутствует один из элементов ответа, либо допущены небольшие ошибки в терминологии, либо недостаточно аргументирован выбор. Обучающийся владеет материалом, но не в полной мере.
1	Вопрос раскрыт частично (менее половины требуемого). Допущены существенные ошибки, влияющие на понимание сути. Обучающийся показывает поверхностное знание темы, не может применить теорию к практической ситуации.
0	Ответ отсутствует или полностью неверен. Обучающийся не владеет материалом.

0\* - в журнал академической группы не выставляется

**КЗР-2.**

**РАЗДЕЛ 2. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ ТЕНДЕРНЫХ ЗАКУПОК (INTERNATIONAL EXPERIENCE IN BUILDING A TENDER PROCUREMENT SYSTEM)**

Контрольное задание:

Правительство Республики «Альфа» (условное государство, не входящее в ЕС и ВТО) планирует модернизировать систему государственных закупок. Для изучения передовых практик была создана рабочая группа, которая проанализировала три подхода:

1. Опыт стран Азии и Латинской Америки (на примере Китая, Индии, Бразилии и Чили), где активно используются национальные преференции и электронные платформы.
2. Практику Европейского Союза с его директивами о публичных закупках, единым рынком и требованием прозрачности.
3. Закупочные процедуры международных финансовых институтов

(Всемирный банк, ЕБРР, ООН), применяемые в проектах развития.

На основе анализа группа должна предложить концепцию реформы национальной системы закупок. При этом возникли дискуссионные вопросы:

- Стоит ли ориентироваться на модель ЕС с высокими требованиями к открытости или на азиатскую модель с гибкими механизмами поддержки локальных производителей?
- Как гармонизировать национальное законодательство с правилами международных доноров (например, Всемирного банка) для привлечения финансирования под инфраструктурные проекты?
- Возможно ли создание единой электронной системы закупок по образцу TED (ЕС) и одновременно внедрение реестров квалифицированных поставщиков, как в странах Латинской Америки?

Кроме того, правительство планирует принять участие в нескольких международных тендерах, финансируемых ЕБРР, на поставку медицинского оборудования, а также допустить иностранных поставщиков к национальным закупкам строительных услуг.

На основе анализа данной ситуации ответьте на следующие вопросы:

Вопрос 1 (Тема 2.1. Система тендерных закупок стран Азии и Латинской Америки).

Охарактеризуйте основные черты систем закупок Китая, Индии и Бразилии (на выбор – не менее двух стран). Какие инструменты предпочтений для национальных производителей применяются в этих странах? В чём состоят преимущества и недостатки использования закрытых реестров квалифицированных поставщиков (опыт Чили, Мексики)? Какую роль играют электронные закупки в азиатско-латиноамериканской практике? Обоснуйте, какие элементы этих систем могут быть полезны для Республики «Альфа», а какие – нежелательны с точки зрения развития конкуренции и борьбы с коррупцией.

Вопрос 2 (Тема 2.2. Госзакупки в Европейском Союзе).

Раскройте структуру и принципы регулирования публичных закупок в ЕС (директивы 2014/24/EU, 2014/25/EU). Какие виды процедур (открытый конкурс, конкурентный диалог, инновационное партнёрство) наиболее востребованы для сложных закупок? Объясните, как работает единая электронная система TED и какое значение имеют пороговые значения (thresholds). Какие требования ЕС к транспарентности и недискриминации могут стать препятствием для Республики «Альфа», если она решит полностью имплементировать европейскую модель? Предложите возможный компромисс: какие элементы системы ЕС (например, конкурентный диалог или механизмы обжалования) стоит заимствовать в первую очередь.

Вопрос 3 (Тема 2.3. Тендерные закупки международных организаций).

Опишите особенности закупочных процедур Всемирного банка (ICB, NCB, прямые переговоры) и ЕБРР. В чём заключаются требования к прозрачности, обязательному использованию стандартных закупочных документов (SPD) и механизмам подачи жалоб (Procurement Complaint Review)? Как регулируются вопросы коррупции и конфликта интересов? Почему для получения финансирования от международных организаций заёмщик должен следовать их правилам, а не национальным? На примере планируемого тендера на медицинское оборудование (финансирование ЕБРР) определите, с какими публично-правовыми и контрактными рисками столкнётся Республика «Альфа», и какие меры необходимо принять для успешного участия.

Критерии оценивания контрольных заданий.

Баллы	Описание критерия
3	Вопрос раскрыт полно и аргументированно. Дан правильный ответ на все подвопросы. Обучающийся демонстрирует глубокое знание международного опыта,

Баллы	Описание критерия
	приводит конкретные примеры из ситуационной задачи, использует корректную терминологию (директивы ЕС, ICB, SPD, TED, пороговые значения и т.д.). Ответ логически выстроен, выводы обоснованы.
2	Вопрос раскрыт в основном верно, но имеются незначительные неточности или неполнота. Отсутствует один из элементов ответа (например, не указаны пороговые значения в ЕС или не упомянуты механизмы обжалования МФИ). Допущены небольшие ошибки в терминологии или недостаточно аргументированы выводы. Обучающийся владеет материалом, но не в полной мере.
1	Вопрос раскрыт частично (менее половины требуемого). Допущены существенные ошибки, влияющие на понимание сути (например, путаница между правилами ЕБРР и Всемирного банка, неверное описание процедур). Обучающийся показывает поверхностное знание международного опыта, не может применить теорию к практической ситуации.
0	Ответ отсутствует или полностью неверен. Обучающийся не владеет материалом.

0\* - в журнал академической группы не выставляется

### КЗР-3.

## РАЗДЕЛ 3. ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ ТЕНДЕРНЫХ СДЕЛОК (ORGANIZATION AND EXECUTION OF TENDER TRANSACTIONS)

### Контрольное задание:

ООО «СтройТехИнвест» (российский заказчик) объявило открытый конкурс на выполнение комплекса строительно-монтажных работ по возведению промышленного склада. Начальная (максимальная) цена контракта – 120 млн рублей. В конкурсной документации установлены следующие критерии оценки заявок:

цена контракта – 60 баллов;

срок выполнения работ – 20 баллов;

опыт участника (количество аналогичных завершённых объектов) – 10 баллов;

квалификация персонала – 10 баллов.

Поставщик ООО «ТрансСтрой» подготовил ценовое предложение – 110 млн рублей, срок выполнения – 180 дней, опыт – 3 объекта, квалификация – 5 сертифицированных специалистов. Конкурент ООО «МегаСтрой» предложил цену 105 млн рублей, срок – 200 дней, опыт – 5 объектов, квалификация – 8 специалистов. Третий участник, ООО «ГлобалСтрой», заявил цену 95 млн рублей, срок – 210 дней, опыт – 2 объекта, квалификация – 4 специалиста. Все заявки соответствуют формальным требованиям.

В ходе процедуры вскрытия конвертов выяснилось, что ООО «ТрансСтрой» приложило банковскую гарантию на обеспечение заявки в размере 2% от НМЦК (2,4 млн рублей), но срок действия гарантии истёк за 2 дня до даты окончания приёма заявок. Тендерный комитет принял решение отклонить данную заявку. После этого был проведён пересчёт баллов для оставшихся участников. Победитель был определён, но в регламентированный срок не подписал контракт, сославшись на форс-мажор. Заказчик обратился к следующему участнику.

На основе анализа данной ситуации ответьте на следующие вопросы (общая максимальная оценка – 4 балла):

(Тема 3.1. Процедура тендерных закупок)

Опишите последовательность этапов проведения открытого конкурса (от публикации извещения до заключения контракта). Какие нарушения процедуры допустил заказчик, если он отклонил заявку ООО «ТрансСтрой» по причине истекшей банковской гарантии? Правомерно ли это решение? Как следовало поступить? Объясните, какие действия должен предпринять заказчик при отказе победителя от подписания контракта. (1,5 балла)

(Тема 3.2. Тендерные механизмы сбыта продукции)

С позиции поставщика (ООО «ТрансСтрой») проанализируйте, какие ошибки были допущены при подготовке заявки. Какие меры необходимо было предпринять для обеспечения действительности банковской гарантии на весь период приёма заявок? Предложите пошаговый алгоритм действий для потенциального участника тендера, чтобы минимизировать риски отклонения заявки по формальным основаниям. Как участник может повысить свои шансы на победу, используя механизмы повышения квалификации и подтверждения опыта? (1,5 балла)

(Тема 3.3. Формирование цены тендерного предложения. Тендерное обеспечение)

Рассчитайте итоговые баллы для двух оставшихся участников (ООО «МегаСтрой» и ООО «ГлобалСтрой») по методике, описанной в задании (цена – 60 баллов, срок – 20 баллов, опыт – 10 баллов, квалификация – 10 баллов). Используйте формулу:

Баллы по цене = (минимальная цена / цена участника) × 60.

Баллы по сроку = (минимальный срок / срок участника) × 20.

Баллы по опыту = (опыт участника / максимальный опыт) × 10.

Баллы по квалификации = (квалификация участника / максимальная квалификация) ×

10.

Определите победителя. Какое значение имеет тендерное обеспечение (обеспечение заявки и обеспечение исполнения контракта)? В каком размере и в какой форме оно обычно предоставляется? Что происходит с обеспечением заявки при отказе победителя от контракта? (1 балл)

Критерии оценивания контрольных заданий.

Баллы	Описание критерия
4	Задание выполнено полностью и без ошибок. Все три вопроса раскрыты полно, аргументированно. В вопросе 1 правильно описаны этапы процедуры, дан обоснованный ответ о правомерности отклонения заявки и действиях заказчика. В вопросе 2 верно указаны ошибки поставщика, предложен детальный алгоритм. В вопросе 3 выполнены все расчёты (без арифметических ошибок), определён победитель, раскрыта суть тендерного обеспечения. Обучающийся демонстрирует глубокое понимание организации и проведения тендерных сделок.
3	Задание выполнено полностью, но имеются незначительные неточности. Например: в вопросе 1 недостаточно подробно описаны этапы процедуры; в вопросе 2 алгоритм неполный; в вопросе 3 одна ошибка в расчётах или не полностью раскрыто понятие обеспечения. В целом ответ верный, но не идеальный.
2	Задание выполнено частично (не менее половины объёма). Допущены существенные ошибки или пропуски в одном-двух вопросах. Например: не описаны этапы, неверно определена правомерность отклонения заявки; расчёты выполнены с грубыми ошибками; отсутствует алгоритм действий поставщика.
1	Задание выполнено фрагментарно (менее половины). Правильно раскрыт лишь один вопрос из трёх, в остальных – грубые ошибки или отсутствие ответа.

Баллы	Описание критерия
0	Задание не выполнено, либо все ответы полностью неверны.

0\* - в журнал академической группы не выставляется

## **6. Формы промежуточной аттестации, критерии и шкала оценивания, типовые оценочные материалы по дисциплине**

**6.1 Промежуточная аттестация (экзамен) проводится в письменной форме. Обучающийся получает экзаменационный билет с вариантами заданий. Обучающийся получает чистые маркированные листы бумаги для записей решения задач, затем приступает к решению.** Необходимо дать ответ в письменном виде, дать развёрнутый ответ на поставленные вопросы, при решении задачи подробно изложив ход решения, при необходимости завершить решение выводами.

### **1.2. Типовые оценочные материалы промежуточной аттестации.**

Типовые проверочные задания для самоподготовки обучающегося к промежуточной аттестации:

## **РАЗДЕЛ 1. ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ТЕНДЕРНЫХ ОПЕРАЦИЙ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (GENERAL PRINCIPLES OF TENDER OPERATIONS IN FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY)**

### **Тема 1.1. Тендер: сущность, принципы, виды (Tender: essence, principles, types). ПК-4.8.**

#### 1. Задания открытого типа.

##### 1.1. Вопросы открытого типа.

№ п.п.	Вопрос	Ответ
1.	Раскройте экономическую и правовую сущность тендера как формы конкурентной закупки. В чём отличие тендера от простой купли-продажи?	
2.	Перечислите и охарактеризуйте основные принципы осуществления тендерных операций (гласность, равноправие, конкурентность, эффективность). Как эти принципы реализуются на практике?	
3.	Проведите развёрнутую классификацию тендеров по способу проведения, количеству этапов, составу участников и критерию оценки. Приведите примеры каждого вида.	

№ п.п.	Вопрос	Ответ
4.	В чём особенности международного тендера по сравнению с национальным? Какие дополнительные факторы необходимо учитывать при организации трансграничных тендерных закупок?	
5.	Охарактеризуйте значение тендеров для внешнеэкономической деятельности. Как тендерные механизмы влияют на развитие конкуренции и оптимизацию закупок на международных рынках?	

**Тема 1.2. Система и технология прокьюремента (Procurement system and technology). ПК-4.8.**

1. Задания открытого типа.

1.1. Вопросы открытого типа.

№ п.п.	Вопрос	Ответ
1.	Дайте определение понятию «прокьюремент». Каковы цели и задачи прокьюремента в системе управления предприятием и государственными закупками?	
2.	Опишите технологию (этапы) прокьюремента от выявления потребности до исполнения контракта. Какие функции выполняет каждый этап?	
3.	Какие стратегии снабжения (прокьюремент-стратегии) существуют? В каких случаях применяется стратегия «точно в срок» (JIT), а в каких – стратегия минимизации затрат?	
4.	Как интеграция прокьюремента в систему управления цепочками поставок (SCM) влияет на эффективность внешнеэкономической деятельности предприятия?	
5.	Охарактеризуйте современные тенденции цифровизации прокьюремента: электронные торговые площадки, автоматизация закупок, использование искусственного интеллекта для анализа предложений.	

**Тема 1.3. Нормативно-правовое обеспечение организации и осуществления тендерных операций (Regulatory and legal support for the organization and implementation of tender operations). ПК-4.8.**

1. Задания открытого типа.

1.1. Вопросы открытого типа.

№ п.п.	Вопрос	Ответ
1.	Какие уровни нормативно-правового регулирования тендерных операций существуют? Охарактеризуйте международный, национальный и локальный уровни.	
2.	Раскройте содержание Типового закона ЮНСИТРАЛ о публичных закупках. Каково его значение для гармонизации национальных законодательств?	
3.	Какие требования предъявляет Соглашение ВТО о государственных закупках (GPA) к национальным системам закупок? Каковы последствия присоединения страны к GPA?	
4.	Охарактеризуйте правовой статус участников тендера. Каковы их права и обязанности? Какие меры ответственности предусмотрены за нарушение тендерного законодательства?	
5.	Как осуществляется правовая защита добросовестных поставщиков при проведении тендеров? Опишите порядок обжалования действий заказчика.	

**РАЗДЕЛ 2. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ ТЕНДЕРНЫХ ЗАКУПОК / INTERNATIONAL EXPERIENCE IN BUILDING A TENDER PROCUREMENT SYSTEM**

**Тема 2.1. Система тендерных закупок стран Азии и Латинской Америки (Tender procurement system of Asian and Latin American countries). ПК-4.8.**

1. Задания открытого типа.

1.1. Вопросы открытого типа.

№ п.п.	Вопрос	Ответ
1.	Охарактеризуйте особенности системы государственных закупок Китая. Какие механизмы поддержки национальных производителей применяются?	

№ п.п.	Вопрос	Ответ
2.	В чём заключаются особенности тендерного законодательства Индии? Какую роль играет система электронных закупок Government e-Marketplace (GeM)?	
3.	Проведите сравнительный анализ систем закупок Бразилии и Чили. Что такое «закрытые реестры поставщиков» и как они работают в Латинской Америке?	
4.	Какие проблемы, связанные с прозрачностью и коррупцией, характерны для тендерных систем стран Азии и Латинской Америки? Какие меры принимаются для их преодоления?	
5.	Какой опыт стран Азии и Латинской Америки может быть полезен для реформирования системы госзакупок в постсоветских государствах?	

## **Тема 2.2. Госзакупки в Европейском Союзе (Public procurement in the European Union). ПК-4.8.**

### 1. Задания открытого типа.

#### 1.1. Вопросы открытого типа.

№ п.п.	Вопрос	Ответ
1.	Перечислите и охарактеризуйте основные директивы ЕС, регулирующие публичные закупки (2014/24/EU, 2014/25/EU, 2014/23/EU). Какова сфера применения каждой из них?	
2.	Что такое «пороговые значения» (thresholds) в системе госзакупок ЕС? Как они устанавливаются и какое влияние оказывают на обязательность применения директив?	
3.	Опишите процедуру конкурентного диалога и инновационного партнёрства как новых способов закупок в ЕС. В каких случаях они применяются?	
4.	Как работает единая электронная система	

№ п.п.	Вопрос	Ответ
	закупок ЕС (TED, e-Certis, eForms)? Какие преимущества она предоставляет заказчикам и поставщикам?	
5.	Каковы механизмы правовой защиты поставщиков в ЕС? Как осуществляется обжалование нарушений при проведении тендеров?	

**Тема 2.3. Тендерные закупки международных организаций (Tender purchases of international organizations). ПК-4.8.**

1. Задания открытого типа.

1.1. Вопросы открытого типа.

№ п.п.	Вопрос	Ответ
1.	Охарактеризуйте систему закупок Организации Объединённых Наций (ООН). Что представляет собой глобальный рынок ООН (UNGM)?	
2.	Раскройте содержание Procurement Regulations for IPF Borrowers (Правил закупок для заёмщиков) Всемирного банка. Какие методы закупок предусмотрены?	
3.	В чём особенности тендерных процедур Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР)? Чем они отличаются от правил Всемирного банка?	
4.	Что такое «стандартные закупочные документы» (SPD) и какова их роль в унификации закупок международных организаций?	
5.	Какие меры принимают международные организации для предотвращения коррупции, мошенничества и конфликта интересов при проведении тендеров? Охарактеризуйте практику «дебармента» (исключения поставщиков).	

**РАЗДЕЛ 3. ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ ТЕНДЕРНЫХ СДЕЛОК /**

## ORGANIZATION AND EXECUTION OF TENDER TRANSACTIONS

### Тема 3.1. Процедура тендерных закупок (Tender procurement procedure). ПК-4.8.

#### 1. Задания открытого типа.

##### 1.1. Вопросы открытого типа.

№ п.п.	Вопрос	Ответ
1.	Опишите полный цикл проведения тендерной закупки от принятия решения о закупке до заключения контракта. Какие основные этапы выделяются?	
2.	Какие способы проведения тендерных закупок существуют? Охарактеризуйте открытый конкурс, закрытый конкурс, двухэтапный конкурс, запрос котировок и электронный аукцион.	
3.	Какова роль тендерного комитета (конкурсной комиссии)? Каковы его функции на различных этапах процедуры?	
4.	Какие требования предъявляются к тендерной документации? Что должно быть указано в извещении о проведении тендера?	
5.	Как происходит вскрытие конвертов с заявками и их оценка? Опишите типичные ошибки, допускаемые заказчиками при проведении процедур.	

### Тема 3.2. Тендерные механизмы сбыта продукции (Tender mechanisms for the sale of products). ПК-4.8.

#### 1. Задания открытого типа.

##### 1.1. Вопросы открытого типа.

№ п.п.	Вопрос	Ответ
1.	Как предприятию-поставщику найти подходящие тендерные предложения? Какие информационные ресурсы и стратегии поиска используются?	
2.	Опишите пошаговый алгоритм подготовки заявки на участие в тендере. Какие разделы должна содержать заявка?	
3.	Какие факторы повышают конкурентоспособность	

№ п.п.	Вопрос	Ответ
	тендерного предложения? Как правильно подготовить техническую и коммерческую части?	
4.	Какие риски несёт поставщик при участии в тендере? Как минимизировать риск отклонения заявки по формальным основаниям?	
5.	Охарактеризуйте особенности тендерного сбыта в различных отраслях (строительство, ИТ, медицинское оборудование, товары народного потребления).	

**Тема 3.3. Формирование цены тендерного предложения. Тендерное обеспечение (Formation of the tender offer price. Tender support). ПК-4.8.**

1. Задания открытого типа.

1.1. Вопросы открытого типа.

№ п.п.	Вопрос	Ответ
1.	Какие методы ценообразования применяются при формировании тендерного предложения? Охарактеризуйте затратный, рыночный и параметрический методы.	
2.	Что такое «демпинг» в тендерных закупках? Какие антидемпинговые меры предусмотрены законодательством?	
3.	Раскройте сущность и назначение тендерного обеспечения. Чем отличается обеспечение заявки от обеспечения исполнения контракта?	
4.	В каких формах может предоставляться тендерное обеспечение? Охарактеризуйте банковскую гарантию, задаток, залог. Каковы требования к банковской гарантии?	
5.	Каков порядок расчёта и обоснования цены тендерного предложения? Как оценивается экономическая эффективность предложения для заказчика?	

**6.1. Критерии и шкала оценивания на основе БРС.**

Соответствие государственной шкалы оценивания академической успеваемости и шкалы ECTS при зачете с оценкой

Оценка по шкале ECTS	Сумма баллов за все виды учебной деятельности	Оценка по государственной шкале	Определение
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 сдачи
F	0 – 34		с обязательным повторным изучением дисциплины (выставляется комиссией)

**6.4. Для решения контрольных заданий обучающемуся разрешается использование калькулятора.**

## **7. Методические материалы по освоению дисциплины (модуля)**

Подготовка к лекциям.

Главное в период подготовки к лекционным занятиям – научиться методам самостоятельного умственного труда, сознательно развивать свои творческие способности и овладевать навыками творческой работы. Для этого необходимо строго соблюдать дисциплину учебы и поведения. Четкое планирование своего рабочего времени и отдыха является необходимым условием для успешной самостоятельной работы. В основу его нужно положить рабочие программы изучаемых в семестре дисциплин. Каждому обучающемуся следует составлять еженедельный и семестровый планы работы, а также план на каждый рабочий день. С вечера всегда надо распределять работу на завтрашний день. В конце каждого дня целесообразно подводить итог работы: тщательно проверить, все ли выполнено по намеченному плану, не было ли каких-либо отступлений, а если были, по какой причине это произошло. Нужно осуществлять самоконтроль, который является необходимым условием успешной учебы. Если что-то осталось невыполненным, необходимо изыскать время для завершения этой части работы, не уменьшая объема недельного плана.

Самостоятельная работа на лекции.

Слушание и запись лекций – сложный вид вузовской аудиторной работы. Внимательное слушание и конспектирование лекций предполагает интенсивную умственную

деятельность обучающегося. Краткие записи лекций, их конспектирование помогает усвоить учебный материал. Конспект является полезным тогда, когда записано самое существенное, основное и сделано это самим обучающимся. Не надо стремиться записать дословно всю лекцию. Такое «конспектирование» приносит больше вреда, чем пользы. Запись лекций рекомендуется вести по возможности собственными формулировками. Желательно запись осуществлять на одной странице, а следующую оставлять для проработки учебного материала самостоятельно в домашних условиях. Конспект лекции лучше подразделять на пункты, параграфы, соблюдая красную строку. Этому в большой степени будут способствовать пункты плана лекции, предложенные преподавателям. Принципиальные места, определения, формулы и другое следует сопровождать замечаниями «важно», «особо важно», «хорошо запомнить» и т.п. Можно делать это и с помощью разноцветных маркеров или ручек. Лучше если они будут собственными, чтобы не приходилось просить их у однокурсников и тем самым не отвлекать их во время лекции. Целесообразно разработать собственную «маркографию» (значки, символы), сокращения слов. Не лишним будет и изучение основ стенографии. Работая над конспектом лекций, всегда необходимо использовать не только учебник, но и ту литературу, которую дополнительно рекомендовал лектор. Именно такая серьезная, кропотливая работа с лекционным материалом позволит глубоко овладеть знаниями.

#### Подготовка к практическим занятиям.

Подготовку к каждому практическому занятию каждый обучающийся должен начать с ознакомления с планом практического занятия, который отражает содержание предложенной темы. Тщательное продумывание и изучение вопросов плана основывается на проработке текущего материала лекции, а затем изучения обязательной и дополнительной литературы, рекомендованную к данной теме. На основе индивидуальных предпочтений обучающемуся необходимо самостоятельно выбрать тему доклада по проблеме практического занятия и по возможности подготовить по нему презентацию. Если программой дисциплины предусмотрено выполнение практического задания, то его необходимо выполнить с учетом предложенной инструкции (устно или 10 письменно). Все новые понятия по изучаемой теме необходимо выучить наизусть и внести в глоссарий, который целесообразно вести с самого начала изучения курса. Результат такой работы должен проявиться в способности обучающегося свободно ответить на теоретические вопросы практического занятия, его выступлении и участии в коллективном обсуждении вопросов изучаемой темы, правильном выполнении практических заданий и контрольных работ.

#### Структура практического занятия:

В зависимости от содержания и количества отведенного времени на изучение каждой темы может практическое занятие состоять из четырех-пяти частей:

1. Обсуждение теоретических вопросов, определенных программой дисциплины.
2. Выполнение тестовых заданий по теме практического занятия.
3. Выполнение ситуационных заданий с последующим разбором полученных результатов или обсуждение ситуационных заданий, выполненных дома, если это предусмотрено программой.
4. Подведение итогов занятия.

Первая часть – обсуждение теоретических вопросов - проводится в виде фронтальной беседы со всей группой и включает выборочную проверку преподавателем теоретических знаний обучающихся. Примерная продолжительность — до 25 минут. Вторая часть — выполнение тестовых заданий по теме практического занятия. Примерная продолжительность — 20 минут. Далее – выполнение ситуационных заданий в рамках конкретной темы, преподавателем определяется их содержание и дается время на их

выполнение, а затем идет обсуждение результатов. Если ситуационное задание должно было быть выполнено дома, то на практическом занятии преподаватель проверяет его выполнение (устно или письменно). Примерная продолжительность – 40 минут. Подведением итогов заканчивается практическое занятие. Обучающимся должны быть объявлены оценки за работу и даны их четкие обоснования. Примерная продолжительность — 5 минут.

#### Работа с литературными источниками.

В процессе подготовки к практическим занятиям, обучающимся необходимо обратить особое внимание на самостоятельное изучение рекомендованной учебно-методической (а также научной и популярной) литературы. Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме. Более глубокому раскрытию вопросов способствует знакомство с дополнительной литературой, рекомендованной преподавателем, что позволяет обучающимся проявить свою индивидуальность в рамках выступления на занятиях, выявить широкий спектр мнений по изучаемой проблеме.

### **8. Учебная литература и ресурсы информационно- телекоммуникационной сети Интернет**

#### 8.1. Основная литература

1. Науменко, С. Н. Тендерные операции в ВЭД : учебное пособие для обучающихся 1 курса образовательной программы магистратуры направления подготовки 38.04.02 Менеджмент (магистерская программа «Международный менеджмент» (с частичной реализацией на английском языке)) очной формы обучения / Минобрнауки ДНР, ГОУ ВПО «ДОНАУИГС», Кафедра менеджмента внешнеэкономической деятельности ; С. Н. Науменко, В. Н. Беленцов. – Донецк : ГОУ ВПО «ДОНАУИГС», 2021. – 363 с.
2. Кузнецов, К. В. Прокьюремент: тендеры, конкурсы, конкурентные закупки : монография / К. В. Кузнецов. – Москва, 2005. – 227 с. – Текст : непосредственный.
3. Борисова, В. В. Организация государственных закупок и прокьюремент : учебное пособие / В. В. Борисова ; Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Институт магистратуры. – Санкт-Петербург : Издательство СПбГЭУ, 2015. – 85 с. – ISBN отсутствует. – Текст : непосредственный.
4. Борисова, В. В. Международный прокьюремент : учебное пособие / В. В. Борисова ; Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Институт магистратуры. – Санкт-Петербург : Издательство СПбГЭУ, 2017. – 104 с. – Рез. англ. – Библиогр.: с. 101-104 (57 назв.). – ISBN 978-5-7310-4063-1. – Текст : непосредственный.
5. Безуглов, С. В. Правовое регулирование государственных и муниципальных закупок : учебное пособие / С. В. Безуглов ; Министерство сельского хозяйства Российской Федерации, Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина. – Краснодар : КубГАУ, 2022. – 178 с. – ISBN 978-5-907597-89-1. – Текст : непосредственный.
6. Захаров, А. Н. Международные конкурсные торги : учебное пособие / А. Н. Захаров ; Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД России, Кафедра мировой экономики. – 2-е изд., перераб. и

доп. – Москва : МГИМО-Университет, 2011. – 159 с. – ISBN 978-5-9228-0673-2. – Текст : непосредственный.

## 8.2. Дополнительная литература

1. Гафурова, Г. Т. Управление государственными (муниципальными) закупками : учебное пособие / Г. Т. Гафурова ; Казанский инновационный университет им. В. Г. Тимирязова. – Москва : ИНФРА-М, 2022. – 331 с. – (Высшее образование: Магистратура). – ISBN 978-5-16-015094-9. – Текст : электронный // ЭБС Znanium. – URL: <https://znanium.ru>.
2. Кириллова, О. Ю. (ред.) Управление закупочной деятельностью в Российской Федерации : учебник / под ред. О. Ю. Кирилловой. – Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2025. – 590 с. – ISBN 978-5-16-020662-2. – ISBN 978-5-16-113325-5 (online). – DOI: 10.12737/2187523. – Текст : электронный // ЭБС Znanium. – URL: <https://znanium.ru/catalog/document?id=467730>.
3. Гладилина, И. П. Совершенствование управления закупками и проблемы ценообразования : учебное пособие / И. П. Гладилина, М. Ю. Погудаева, С. А. Сергеева, А. В. Трофимовская, Н. А. Холкина, Э. Ш. Хусаинова. – Москва : Русайнс, 2019. – 117 с. – ISBN 978-5-4365-3821-1. – Текст : электронный // ЭБС BOOK.RU. – URL: <https://book.ru/book/933904>.
4. Гуськов, А. Тендерные продажи. Первая книга о тендерах на человеческом языке / А. Гуськов. – 2-е изд. – Москва : Омега-Л, 2017. – 142 с. – Текст : непосредственный.
5. Ткаченко, Ю. Г. Управление государственным и муниципальным заказом : учебное пособие / Ю. Г. Ткаченко ; Южный федеральный университет. – Таганрог : Издательство Южного федерального университета, 2016. – 96 с. – ISBN 978-5-9275-2198-2. – Текст : электронный // ЭБС Znanium. – URL: <https://znanium.ru>.
6. Галанов, В. А. Зарубежный опыт закупочной деятельности государства : учебно-методическое пособие / В. А. Галанов, О. А. Гришина, С. Р. Шибяев. – Москва : ИНФРА-М, 2010. – 235 с. – Текст : непосредственный.

## 8.3. Нормативные правовые документы и иная правовая информация

### Международные правовые акты

1. Типовой закон ЮНСИТРАЛ о публичных закупках (United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL) Model Law on Public Procurement). – Принят в 1994 году (с последующими редакциями: 2011, 2017). – Текст : электронный // Официальный сайт ЮНСИТРАЛ. – URL: <https://uncitral.un.org>.
2. Соглашение Всемирной торговой организации о государственных закупках (GPA) (Agreement on Government Procurement). – Редакция 2012 года. – Текст : электронный // Официальный сайт ВТО. – URL: <https://www.wto.org>.
3. Директива Европейского Парламента и Совета Европейского Союза 2014/24/EU о публичных закупках (Directive 2014/24/EU of the European Parliament and of the Council of 26 February 2014 on public procurement). – Текст : электронный // Официальный журнал Европейского Союза. – URL: <https://eur-lex.europa.eu>.
4. Директива Европейского Парламента и Совета Европейского Союза 2014/25/EU о закупках субъектами, осуществляющими деятельность в секторах водоснабжения, энергетики, транспорта и почтовых услуг (Directive 2014/25/EU). – Текст : электронный // Официальный журнал Европейского Союза. – URL: <https://eur-lex.europa.eu>.
5. Конвенция Организации Объединённых Наций против коррупции (Нью-Йорк, 31 октября 2003 года). – Статьи 9 «Публичные закупки и управление публичными

финансами», 34 «Последствия коррупции». – Текст : электронный // Официальный сайт ООН. – URL: <https://www.un.org>.

6. Правила закупок для заёмщиков по инвестиционным проектам (IPF Borrowers) Всемирного банка (World Bank Procurement Regulations for IPF Borrowers). – Ноябрь 2020 года (с последующими обновлениями). – Текст : электронный // Официальный сайт Всемирного банка. – URL: <https://www.worldbank.org>.

#### Национальные нормативные правовые акты Российской Федерации

7. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 24.07.2023). – Статья 447 «Проведение торгов». – Собрание законодательства РФ. – 1994. – № 32. – Ст. 3301. – Текст : электронный // СПС «КонсультантПлюс». – URL: <https://www.consultant.ru>.
8. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (ред. от 08.08.2024). – Собрание законодательства РФ. – 2013. – № 14. – Ст. 1652. – Текст : электронный // СПС «КонсультантПлюс». – URL: <https://www.consultant.ru>.
9. Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (ред. от 04.08.2023). – Собрание законодательства РФ. – 2011. – № 30 (ч. 1). – Ст. 4571. – Текст : электронный // СПС «КонсультантПлюс». – URL: <https://www.consultant.ru>.
10. Постановление Правительства РФ от 20.12.2023 № 2226 «О мерах по предоставлению национального режима при осуществлении закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (вместе с Постановлением № 616). – Текст : электронный // СПС «КонсультантПлюс». – URL: <https://www.consultant.ru>.

#### Нормативные правовые акты Донецкой Народной Республики (для учёта региональной специфики)

11. Постановление Правительства ДНР № 25-9 от 23.04.2021 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг, осуществляемых за бюджетные средства и средства от приносящей доход деятельности». – Текст : электронный // Официальный портал нормативных правовых актов ДНР. – URL: <https://npa.dnronline.su>.
12. Постановление Правительства ДНР № 49-1 от 06.07.2023 «Об утверждении Требований к порядку разработки и принятия правовых актов о нормировании в сфере закупок для обеспечения нужд Донецкой Народной Республики». – Текст : электронный // Официальный портал нормативных правовых актов ДНР. – URL: <https://npa.dnronline.su>.
13. Постановление Правительства ДНР № 102-6 от 01.10.2024 «О внесении изменений в Правила принятия решений о заключении государственных контрактов на срок, превышающий срок действия лимитов бюджетных обязательств». – Текст : электронный // Официальный портал нормативных правовых актов ДНР. – URL: <https://npa.dnronline.su>.

#### 8.4 Интернет-ресурсы

1. Научная электронная библиотека «КИБЕРЛЕНИНКА» <https://cyberleninka.ru/>
2. Электронно-библиотечная система Лань <https://e.lanbook.com/>
3. Электронно-библиотечная система «ЗНАНИУМ» <https://znanium.ru>
3. Справочно-правовая система «ГАРАНТ» – <https://www.garant.ru>

#### 9. Материально-техническая база, информационные технологии, программное

**обеспечение и информационные справочные системы** Требования к аудитории:

- Лекционные
- Семинарские
- Помещения для самостоятельной работы

Требования к оборудованию:

- Доска
- проектор
- ПК (стационарный) или ноутбук: операционная система: не ниже Windows 7 (или аналогичная по функциям)

Требования к программному обеспечению:

- пакет Microsoft Office