

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ЛЬВІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ імені ІВАНА ФРАНКА

Кафедра (циклова комісія) економічної теорії

“ЗАТВЕРДЖУЮ”

В. о. декана економічного факультету

доц. Михайлишин Р.В.

“ _____ ” _____ 2023 року

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ПП2.1.2.13 Дизайн аукціонів та закупівель

(шифр і назва навчальної дисципліни)

спеціальність

051 Економіка

(шифр і назва спеціальності)

спеціалізація

Бізнес-економіка

(назва спеціалізації)

інститут, факультет, відділення

економічний

(назва інституту, факультету, відділення)

2023 – 2024 навчальний рік

Робоча програма навчальної дисципліни “Дизайн аукціонів та закупівель” для студентів спеціальності 051 “Економіка” (спеціалізації “Бізнес-економіка”)

Розробник: Стирський М.В., кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії

Робочу програму схвалено на засіданні кафедри економічної теорії

Протокол № ____ від “ ____ ” _____ 2023 року

Завідувач кафедри економічної теорії

_____ (проф. Островерх П.І.)

Ухвалено Вченою радою економічного факультету Львівського національного університету імені Івана Франка

Протокол № ____ від “ ____ ” _____ 2023 року

1. Опис навчальної дисципліни

| Найменування показників | Галузь знань, освітньо-кваліфікаційний рівень | Характеристика навчальної дисципліни | |
|---|---|--------------------------------------|-----------------------|
| | | денна форма навчання | заочна форма навчання |
| Кількість кредитів – 3 | Галузь знань 05 “Соціальні та поведінкові науки” | Нормативна | |
| Модулів – 1 | Спеціальність: 051 “Економіка” Освітня програма “Бізнес-економіка” | Рік підготовки: | |
| Змістових модулів – 2 | | 2-й | – |
| Індивідуальне науково-дослідне завдання – | | Семестр | |
| Загальна кількість годин – 120 | | 3-й | 3-й |
| Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 5 самостійної роботи студента – 10 | Ступінь вищої освіти: магістр | Лекції | |
| | | 24 год. | 8 год. |
| | | Практичні, семінарські | |
| | | 16 год. | 6 год. |
| | | Лабораторні | |
| | | – | – |
| | | Самостійна робота | |
| | | 80 год. | 106 год. |
| Індивідуальні завдання: год. | | | |
| Вид контролю: | | | |
| залік | залік | | |

Примітка.

Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної і індивідуальної роботи становить (%):

для денної форми навчання – 50%

для заочної форми навчання – 13,2%

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета – сформуванати цілісне уявлення студентів про принципи організації аукціонів та закупівель і навички практичного конструювання окремих з них.

Завдання:

- ознайомити студентів із основними поняттями дизайну аукціонів та закупівель і теоретичними основами аналізу поведінки учасників торгів;
- розкрити особливості практичної реалізації аукціонних і закупівельних процедур в умовах диференційованого інституційного та конкурентного середовища;
- з'ясувати головні труднощі, які виникають у процесі конструювання аукціонних та закупівельних торгів, для напрацювання адекватних превентивних заходів.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен

знати :

- місце аукціонних торгів у сучасній економіці з точки зору теорії дизайну ринків;
- головні принципи та механізми організації окремих типів аукціонів;
- сильні та слабкі сторони кожного із типів аукціонів з точки зору їхньої оптимальності, ефективності та стійкості до змов;
- форми та механізми організації приватних і публічних закупівель в сучасній економіці;
- фактори, що впливають на ефективність закупівельних процедур;
- потенційні ризики, властиві окремим формам закупівлі, та напрями їхньої мінімізації;

вміти :

- обирати адекватний поставленим цілям тип аукціону із низки класичних чи розробляти пропозиції щодо організації аукціону гібридного типу;
- враховувати особливості конкурентного середовища в процесі формулювання правил аукціонних торгів;
- прогнозувати поведінку учасників аукціонних торгів з метою запобігання змовам та іншим формам недобросовісної конкуренції;
- обирати найкращі з точки зору власника бізнесу варіанти закупівельних процедур;
- аналізувати фактори, які визначають рівень конкуренції у процесі публічних закупівель, з метою формування оптимальної стратегії учасника торгів;
- адекватно оцінювати корупційні ризики, що можуть виникати під час реалізації закупівельних процедур;
- опрацьовувати інформацію, отриману в процесі аукціонних та закупівельних торгів, з метою вдосконалення їхнього дизайну.

Загальні компетентності (ЗК)

| | |
|-----|--|
| ЗК1 | Здатність генерувати нові ідеї (креативність) |
| ЗК2 | Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу |

Спеціальні (фахові, предметні) компетентності (СК)

| | |
|-----|--|
| СК1 | Здатність застосовувати науковий, аналітичний, методичний інструментарій для обґрунтування стратегії розвитку економічних суб'єктів та пов'язаних з цим управлінських рішень. |
| СК6 | Здатність формулювати професійні задачі в сфері економіки та розв'язувати їх, обираючи належні напрями і відповідні методи для їх розв'язання, беручи до уваги наявні ресурси. |
| СК7 | Здатність обґрунтовувати управлінські рішення щодо ефективного розвитку суб'єктів господарювання |
| СК8 | Здатність оцінювати можливі ризики, соціально-економічні наслідки управлінських рішень |

Фахові компетентності спеціалізації (ФКС)

| | |
|------|--|
| СКС1 | Здатність застосовувати сучасний теоретико-методологічний інструментарій дослідження недосконало конкурентних ринкових структур для практичного аналізу поведінки, форм та наслідків стратегічної взаємодії фірм на реальних галузевих ринках, а також готувати експертні висновки щодо заходів у сфері конкурентної політики. |
| СКС4 | Здатність обирати ефективні стратегії фірм на місцевих та глобальних ринках та здійснювати диференціацію цінової політики з урахуванням чинників внутрішнього і зовнішнього середовища. |

Програмні результати навчання

| | |
|---------|--|
| ПРН 1. | Формулювати, аналізувати та синтезувати рішення науково-практичних проблем |
| ПРН 7. | Обирати ефективні методи управління економічною діяльністю, обґрунтовувати пропоновані рішення на основі релевантних даних та наукових і прикладних досліджень. |
| ПРН 9. | Приймати ефективні рішення за невизначених умов і вимог, що потребують застосування нових підходів, методів та інструментарію соціально-економічних досліджень. |
| ПРН 12. | Обґрунтовувати управлінські рішення щодо ефективного розвитку суб'єктів господарювання, враховуючи цілі, ресурси, обмеження та ризики. |
| ПРН 13. | Оцінювати можливі ризики, соціально-економічні наслідки управлінських рішень. |
| ПРН 16. | Аналізувати форми та наслідки стратегічної взаємодії фірм на галузевих ринках, розробляти рекомендації щодо державного регулювання недосконало конкурентних галузевих структур з урахуванням їх соціально-економічної ефективності |
| ПРН 19. | Обґрунтовувати місію, цілі та стратегію розвитку бізнесу, реалізовувати конкурентні переваги фірми в різних сегментах національного та глобального ринку |

3. Програма навчальної дисципліни*

Змістовий модуль 1. Дизайн аукціонів.

Тема 1. Дизайн ринків та аукціони.

Тема 2. Аукціони єдиного об'єкта.

Тема 3. Багатооб'єктні, послідовні та одночасні аукціони.

Змістовий модуль 2. Дизайн закупівель.

Тема 4. Форми, механізми та принципи організації закупівель.

Тема 5. Критерії присудження контрактів і ризики в закупівлях.

Тема 6. Змови та корупція в закупівлях.

**Деталізована структура кожної із тем та перелік рекомендованих джерел міститься на сторінці навчального курсу на платформі Moodle (<http://e-learning.lnu.edu.ua>)*

4. Структура навчальної дисципліни

| Назви змістових модулів і тем | Кількість годин | | | | | | | | | | | |
|---|-----------------|--------------|----------|----------|----------|----------|--------------|--------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | денна форма | | | | | | заочна форма | | | | | |
| | усього | у тому числі | | | | | усього | у тому числі | | | | |
| | | л | п | ла б. | інд. | с. р. | | л | п | лаб. | інд. | с. р. |
| <i>1</i> | <i>2</i> | <i>3</i> | <i>4</i> | <i>5</i> | <i>6</i> | <i>7</i> | <i>8</i> | <i>9</i> | <i>10</i> | <i>11</i> | <i>12</i> | <i>13</i> |
| Модуль 1 | | | | | | | | | | | | |
| Змістовий модуль 1. Дизайн аукціонів | | | | | | | | | | | | |
| Тема 1. Дизайн ринків та аукціони | 20 | 4 | 2 | – | – | 14 | 12 | 2 | 2 | – | – | 16 |
| Тема 2. Аукціони єдиного об'єкта | 22 | 4 | 4 | – | – | 14 | 18 | 2 | 2 | – | – | 18 |
| Тема 3. Багатооб'єктні аукціони | 18 | 4 | 2 | – | – | 12 | 16 | – | – | – | – | 18 |
| Разом за змістовим модулем 1 | 60 | 12 | 8 | – | – | 40 | 60 | 4 | 4 | – | – | 52 |
| Змістовий модуль 2. Дизайн закупівель | | | | | | | | | | | | |
| Тема 4. Форми, механізми та принципи організації закупівель | 20 | 4 | 2 | – | – | 14 | 12 | 2 | – | – | – | 18 |
| Тема 5. Критерії присудження контрактів і ризики в закупівлях | 22 | 4 | 4 | – | – | 14 | 16 | 2 | 2 | – | – | 18 |
| Тема 6. Змови та корупція в закупівлях | 18 | 4 | 2 | – | – | 12 | 18 | – | – | – | – | 18 |
| Разом за змістовим модулем 2 | 60 | 12 | 8 | – | – | 40 | 60 | 4 | 2 | – | – | 54 |
| Усього годин | 120 | 24 | 16 | – | – | 80 | – | 8 | 6 | – | – | 106 |
| Модуль 2 | | | | | | | | | | | | |
| ІНДЗ | – | – | – | – | – | – | – | – | – | – | – | – |
| Усього годин | 120 | 24 | 16 | – | – | 80 | 120 | 8 | 6 | – | – | 106 |

5. Теми практичних занять

| № з/п | Назва теми | Кількість годин |
|-------|--|-----------------|
| 1 | Тема 1. Дизайн ринків та аукціони. | 2 |
| 2 | Тема 2. Аукціони єдиного об'єкта. | 4 |
| 3 | Тема 3. Багатооб'єктні, послідовні та одночасні аукціони. | 2 |
| 4 | Тема 4. Форми, механізми та принципи організації закупівель. | 2 |
| 5 | Тема 5. Критерії присудження контрактів і ризику в закупівлях. | 4 |
| 6 | Тема 6. Змови та корупція в закупівлях. | 2 |
| | Разом | 16 |

6. Самостійна робота

| № з/п | Назва теми | Кількість годин |
|-------|--|-----------------|
| 1 | Тема 1. Дизайн ринків та аукціони. | 14 |
| 2 | Тема 2. Аукціони єдиного об'єкта. | 14 |
| 3 | Тема 3. Багатооб'єктні, послідовні та одночасні аукціони. | 12 |
| 4 | Тема 4. Форми, механізми та принципи організації закупівель. | 14 |
| 5 | Тема 5. Критерії присудження контрактів і ризику в закупівлях. | 14 |
| 6 | Тема 6. Змови та корупція в закупівлях. | 12 |
| | Разом | 80 |

7. Методи навчання

Основними методами навчання, що використовуються в процесі викладання навчальної дисципліни “Дизайн аукціонів та закупівель” є:

- метод передачі і сприйняття навчальної інформації, пробудження наукового інтересу (лекції);
- метод практичного засвоєння курсу з допомогою обговорень теоретичного матеріалу, аналізу практичних ситуацій, вирішення типових задач з метою формування практичних навичок застосування набутих знань (практичні заняття);
- метод поточного контролю у формі усного опитування та виконання контрольної роботи за тематикою лекційних і практичних занять (практичні заняття);
- метод самостійного засвоєння студентами навчального матеріалу у формі ознайомлення із рекомендованою літературою, вирішення тестів і типових задач, роботи із завданнями тематичного самоконтролю з метою конкретизації й поглиблення базових знань, необхідних умінь і практичних навичок (самостійна робота);
- методи усного, письмового контролю та самоконтролю (практичні заняття, самоконтроль в *Moodle*).

8. Методи контролю

При викладанні дисципліни “Дизайн аукціонів та закупівель” використовуються такі методи контролю:

- 1) поточний контроль, що здійснюється під час проведення практичних занять і має на меті перевірку рівня підготовленості студента до виконання конкретної аналітичної роботи. Його інструментами є усне опитування, розв’язування задач, виконання розрахункових завдань та ситуаційних вправ і написання залікової письмові роботи;
- 2) поточний контроль, що здійснюється у формі тематичного самоконтролю та обговорення актуальних проблем курсу на форумах у *Moodle*.

Принципи поточного контролю:

Поточний контроль знань, набутих в процесі вивчення навчальної дисципліни “Дизайн аукціонів та закупівель”, відбувається у формі самоконтролю (самостійної роботи студента (студентки) із навчальними матеріалами, розміщеним на платформі *Moodle*) та виконання аудиторних завдань.

Бали за самостійну роботу на платформі *Moodle* нараховуються за умови, що студент (студентка) виконав (виконала) завдання самоконтролю із двох змістових модулів. Якщо студент (студентка) виконала завдання самоконтролю лише до одного із змістових модулів йому (їй) нараховується 50% максимальної суми балів за цей вид робіт.

Оцінювання всіх видів завдань, виконуваних на практичних заняттях, здійснюється цілими числами від нуля (незадовільна оцінка) до п’яти (найвища

оцінка). Оцінки, виставлені за всі види робіт, не підлягають відпрацюванню із виставленням вищої оцінки.

Усна відповідь на практичному занятті та виконання аудиторних письмових робіт не передбачає можливості користування конспектом лекцій, підручником, навчальним посібником чи іншими допоміжними засобами. Порухення цього принципу тягне за собою виставлення студентів (студентці) за відповідний вид роботи незадовільної оцінки. Черговість опитування студентів визначає викладач; опитування з ініціативи (за власним бажанням) студента (студентки) не допускається.

Залікова робота з курсу виконується у формі тестування в аудиторії чи на платформі *Moodle* у день, на який призначено оформлення заліку. Оцінювання залікової роботи студента (студентки) відбувається шляхом виставлення балів, відповідно до кількості правильно виконаних студентом (студенткою) завдань. Студент (студентка) виконує залікову роботу особисто. У разі порушення зазначеного принципу, залікова робота вважатиметься виконаною на нуль балів.

Студент (студентка), який (яка) пропустив (пропустила) практичне заняття з незалежних від нього (неї) обставин (наприклад, тривала хвороба), що засвідчено документально (медична довідка, довідка адміністрації університету чи факультету), отримує можливість виконати належний обсяг робіт у наперед погоджений з викладачем час та у погодженій формі з виставленням йому (їй) відповідних оцінок. Заборгованість з таких пропусків повинна бути ліквідована впродовж календарного тижня, що слідує після останнього дня, на який надано звільнення від відвідування занять, але не пізніше останнього дня залікової сесії.

Викладач має право відмовити у відпрацюванні пропусків, якщо ті вчинені без поважних причин, не можуть бути засвідчені документально, чи якщо термін, відведений на відпрацювання пропуску, сплив.

Наприкінці семестру бали за роботу на лекційних, практичних заняттях, із матеріалами на платформі *Moodle* та залікову роботу додаються, формуючи підсумковий бал.

9. Розподіл балів, які отримують студенти

Залікова оцінка з навчальної дисципліни “Дизайн аукціонів та закупівель” виставляється на основі суми балів, отриманих студентом (студенткою) за роботу впродовж семестру. Максимальна кількість балів, які студент (студентка) може отримати за всі види робіт – 100, в тому числі – 40 балів за виконання завдань самоконтролю на платформі *Moodle*; 40-60 балів – за роботу на лекційних і практичних заняттях, виконання завдань, розміщених у *Moodle* (крім завдань самоконтролю); 0-20 балів – за виконання залікової роботи:

| Поточний контроль та самостійна робота | | | | | | Сума | |
|--|--------------------|----|----|--------------------|----|------|-----|
| Вид поточного контролю | Змістовий модуль 1 | | | Змістовий модуль 2 | | | |
| | T1 | T2 | T3 | T4 | T5 | T6 | |
| Поточне опитування та робота із форумами в <i>Moodle</i> | 40 | | | | | | 100 |
| Тематичний самоконтроль | 20 | | | 20 | | | |
| Залікова робота | 20 | | | | | | |

T1, T2 ... T6 – теми змістових модулів

Шкала оцінювання: національна та ЄКТС

| Оцінка ЄКТС | Сума балів за всі види навчальної діяльності | Оцінка за національною шкалою |
|-------------|--|---|
| A | 90 – 100 | зараховано |
| B | 81-89 | |
| C | 71-80 | |
| D | 61-70 | |
| E | 51-60 | |
| FX | 21-50 | не зараховано з можливістю повторного складання |
| F | 0-20 | не зараховано з обов’язковим повторним вивченням дисципліни |

10. Методичне забезпечення

1. Навчальні матеріали у межах електронного курсу на платформі *Moodle*. <http://e-learning.lnu.edu.ua/>

11. Рекомендована література

Базова

1. Berz G. Game Theory Bargaining and Auction Strategies: Practical Examples from Internet Auctions to Investment Banking / Gregor Berz. – Second Edition. – Palgrave Macmillan, 2015. – XVI, 193p.
2. Eichstädt T. Einsatz von Auktionen im Beschaffungsmanagement: Erfahrungen aus der Einkaufspraxis und die Verbreitung auktionstheoretischer Konzepte / Tilman Eichstädt. – Wiesbaden: Der Gabler Verlag, 2008. – XV, 236S.
3. Handbook of Procurement / [N. Dimitri, G. Piga, G. Spagnolo and oth.]; N. Dimitri, G. Piga, G. Spagnolo (eds). – Cambridge: Cambridge University Press, 2006. – XV, 544p.
4. Hubbard T.P. Auctions / T.P. Hubbard, H.J. Paarsch. – The MIT Press, 2015. – XV, 247p.
5. Klemperer P. Auctions: theory and practice / Paul Klemperer. – Princeton: Princeton University Press, 2004. – XIII, 239p.
6. Krishna V. Auction Theory / Vijay Krishna. – Cambridge: Academic Press, 2002. – XII, 303p.
7. Milgrom P. Putting auction theory to work / Paul Milgrom. – Cambridge: Cambridge University press, 2004. – XXII, 368p.

Допоміжна

1. Нефьодов М. Prozorro. Зробити неможливе в українській владі / М. Нефьодов, Ф. Крикун. – Київ: Наш формат, 2020. – 192с.
2. Окенфельс А., Вамба А. Люди і ринки: економіка як технічна наука / Аксель Окенфельс, Ахім Вамба // Журнал європейської економіки. – 2013. – Том 12. - №1. – С.109-119.
3. Томпсон Д. Помаранчевий надувний пес. Буми, потрясіння та жадова на сучасному арт-ринку / Дон Томпсон. – Київ: ArtHuss, 2018.- 256с.
4. Poljanec K. Legal Theory of Auction / Kristijan Poljanec. – London, New York: Routhledge, 2023. – XXII, 224p.
5. Roth A. E. Who Gets What – and Why: The New Economics of Matchmaking and Market Design / Alvin E. Roth. – Cambridge: Cambridge University press, 2015. – 262p.
6. Schnellbacher W. Reverse Auctions im Einkauf/ Empirische Analyse von Anbieterauktionen und deren Ursachen / Wolfgang Schnellbacher. – Göttingen: Cuvillier Verlag, 2013. – XLIII, 187S.

12. Інформаційні ресурси

1. Сторінка премії пам'яті Нобеля з економіки. [Електронний ресурс] – <http://https://www.nobelprize.org>
2. Сторінка публічних закупівель на Prozorro [Електронний ресурс] – Режим доступу з: <https://prozorro.gov.ua/>