

ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД УКООПСІЛКИ
«ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»
Навчально-науковий інститут денної освіти
Кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

СИЛАБУС

навчальної дисципліни
«Сорсинг в закупівлях»
на 2023-2024 навчальний рік

Курс та семестр вивчення	3 курс
Освітня програма/спеціалізація	Підприємництво, торгівля та логістика
Спеціальність	076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Галузь знань	07 Управління та адміністрування
Ступінь вищої освіти	бакалавр

ПІБ НПП, який веде дану дисципліну,
науковий ступінь і вчене звання,
посада

Лісіца Вікторія Вікторівна
К.е.н., доцент
доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

Контактний телефон	+38-050-942-36-25
Електронна адреса	vylisitsa@gmail.com
Розклад навчальних занять	http://schedule.puet.edu.ua/
Консультації	очна http://www.commerce.puet.edu.ua/ он-лайн: електронною поштою, пн-пт з 10.00-17.00
Сторінка дистанційного курсу	https://el.puet.edu.ua/

Опис навчальної дисципліни

Мета вивчення навчальної дисципліни	Формування у студентів системи теоретичних знань щодо процесу ідентифікації постачальників шляхом вибору правильної сорсингової стратегії та її виконання; методів управління постачальниками та процедурами закупівель; процесу формування системи критеріїв вибору постачальників; набуття навиків розробки стратегічного обґрунтування аутсорсингу та проведення розрахунку доцільності передачі певних функцій підприємства на аутсорсинг; пошуку шляхів оптимізації витрат, пов'язаних із закупівельною діяльністю підприємства..
Тривалість	5 кредити ЄКТС/150 годин (лекції 20 год., практичні заняття 40 год., самостійна робота 90 год.)
Форми та методи навчання	Лекції та практичні заняття в аудиторії та виїзні, самостійна робота поза розкладом
Система поточного та підсумкового контролю	Поточний контроль: відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; доповіді з рефератами та їх обговорення; тестування; поточна модульна робота Підсумковий контроль: ПМК (залік)
Базові знання	Знання з дисциплін «Логістика», «Комерційна діяльність»
Мова викладання	Українська

Перелік компетентностей, які забезпечує дана навчальна дисципліна, програмні результати навчання

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач
<ul style="list-style-type: none"> вміти адаптуватися та проявляти ініціативу і самостійність в ситуаціях, які виникають в професійній діяльності. (ПР01); застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в торговельній діяльності (ПР05); застосовувати бізнес-комунікації для підтримки взаємодії з представниками різних професійних груп 	<ul style="list-style-type: none"> вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми (ЗК01); здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності) (ЗК04); здатність до ефективного управління публічними закупівлями, діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності (СК03); здатність до вирішення проблемних питань і прийняття

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач
(ПР04); <ul style="list-style-type: none"> розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької, торговельної та/або біржової діяльності (ПР 09); володіти аналітичними інструментами та сервіси для організації та проведення закупівель, їх аналізу, контролю та моніторингу (ПР15) 	управлінських рішень у професійній діяльності (СК04); <ul style="list-style-type: none"> здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової практики з урахуванням ризиків. (СК09); здатність ефективно використовувати аналітичні інструменти та сервіси для аналізу, контролю та моніторингу закупівель (СК10)

Тематичний план навчальної дисципліни

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
Модуль 1. Теоретичні та організаційні основи сорсингу		
Тема 1. Поняття та зміст сорсингу. Види сорсингу та їх характеристика.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати реферати на теми «Процес еволюції основних аспектів сорсингу на прикладі компаній», «Види сорсингу та основні переваги та недоліки кожного з них», «Специфіка закупівельної діяльності у різних сферах бізнесу за сучасних умов», «Предмети закупівельної діяльності та номенклатуру товарів, що закуповуються»
Тема 2. Сутність та види аутсорсингу.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування. Поточний модульний контроль	Підготувати презентації на теми «Історичні передумови, що сприяли появі аутсорсингу», «Аутсорсинг як бізнес-формат партнерських відносин», «Переваги та недоліки виробничого аутсорсингу», «Переваги та недоліки аутсорсингу бізнес-процесів», «Переваги та ризики аутсорсингу стандартних робіт (послуг, процесів) та унікальних робіт (послуг, процесів)», «Визначте та обгрунтуйте, які роботи (послуги) можуть бути винесені на аутсорсинг університетом», «Проведіть порівняльну характеристику аутсорсингу та офшорингу»
Тема 3. Процес аутсорсингу.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати презентації на теми: «Етапи реалізації аутсорсинг-проекту», «Фактори прийняття рішення «Виробляти чи купувати»», «За якими критеріями може оцінюватися потенційний постачальник при ухваленні рішення про укладення з ним договору про аутсорсинг», «Особливості побудови договірних відносин учасників в процесі аутсорсингу. Що передбачає собою управління контрактом про аутсорсинг»
Тема 4. Аутсорсинг у логістиці.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування;	Підготувати презентації на теми: «Переваги логістичного аутсорсингу», «Типи логістичних провайдерів», «Аналіз ринку логістичних послуг в Україні», «Дослідити методику проведення тендера в логістиці. Охарактеризувати критерії вибору, фактори ефективності та контрольний перелік КРІ для включення в тендерне завдання», «Особливості логістичних контрактів за типовими послугами та з комплексного логістичного сервісу», «Система оцінки якості в логістичному провайдингу на основі індикаторів КРІ», «Управління ризиками в логістиці як невід'ємна складова управління якістю», «Охарактеризуйте особливості аутсорсингу в окремих сферах логістики: вибір перевізника, вибір складського оператора, вибір провайдера в логістиці ЗЕД».
Тема 5. Основи закупівельної діяльності. Стратегічний сорсинг.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи;	Провести дослідження на теми «Основні цілі стратегічного сорсингу», «Послідовність (алгоритм) дій в процесі вибору постачальника», «Сутність вибору постачальників методом ранжування критеріїв і визначення

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
	ти; тестування;	їх вагових коефіцієнтів», «Сутність вибору постачальників методом домінуючих характеристик і оцінки витрат», «Рекомендації для вибору надійного постачальника при тендерних закупівлях», «Процес управління взаємовідносинами з постачальниками», «Сутність концепції / технології Supplier Relationship Management (SRM)», «Процес управління життєвим циклом постачальників», «Підходи до управління ризиком постачальника».
Тема 6. Аналітичний інструментарій для прийняття рішень в сфері закупівель.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування; поточна модульна робота	Підготувати презентації на теми «Фактори зовнішнього середовища, що впливають на здійснення процесу закупівель», «Процедура проведення PEST-аналізу як методу оцінки ризиків при управлінні закупівель», «Основні фактори, які доцільно враховувати в SWOT-аналізі закупівельної діяльності», «Модель категоризації зовнішніх ресурсів Пітера Краліча», «Сутність моделі ABC-аналізу в аналізі закупівель», «XYZ-аналіз та мета його використання в закупівлях».

Інформаційні джерела

1. Колодізева Т.О. Управління ланцюгами поставок : навчальний посібник. 2-ге вид.: доп. / Т. О. Колодізева. — Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2016. — 164 с.
2. Крикавський Є. Логістика та управління ланцюгами поставок: Навч. посібник / Є.Крикавський, О.Похильченко, М.Фертч. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2017. –844 с.
3. Крикавський Є. Логістика для економістів: підручник / Є.В. Крикавський. – 3-ге вид., випр. ідоп. - Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2017. – 482 с.
4. Комерційна логістика : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / А.А. Мазаракі, В.М. Торопков та ін.; за ред. А.А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т., 2016. – 408 с.

Програмне забезпечення навчальної дисципліни

- Пакет програмних продуктів Microsoft Office.

Політика вивчення навчальної дисципліни та оцінювання

- Політика щодо термінів виконання та перескладання: завдання, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (75 % від можливої максимальної кількості балів за вид діяльності). Перескладання модулів відбувається із дозволу провідного викладача за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).
- Політика щодо академічної доброчесності: списування під час виконання поточних модульних робіт та тестування заборонено (в т. ч. із використанням мобільних девайсів). Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час он-лайн тестування та підготовки практичних завдань в процесі заняття. http://puet.edu.ua/sites/default/files/polozhennya_pro_akademichnu_dobrocheshnist_2020.pdf
- Політика щодо відвідування: відвідування занять є обов'язковим компонентом. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, працевлаштування, стажування) навчання може відбуватись в он-лайн формі (Moodle) за погодженням із провідним викладачем.
- Політика зарахування результатів неформальної освіти: <http://puet.edu.ua/uk/neformalna-osvita>; http://puet.edu.ua/sites/default/files/polozhennya_pro_zarahuvannya_rezultativ_neformalnovi_osvity_0.pdf

Оцінювання

Підсумкова оцінка за вивчення навчальної дисципліни розраховується через поточне оцінювання - ПМК

Види робіт	Максимальна кількість балів
------------	-----------------------------

Модуль 1 (теми 1-2): відвідування занять (8 балів); виконання навчальних завдань (16 бали); задання самостійної роботи (16 балів); тестування (40 балів); поточна модульна робота (20 балів)	100
Разом	100

Шкала оцінювання здобувачів вищої освіти за результатами вивчення навчальної дисципліни

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка за шкалою ЄКТС	Оцінка за національною шкалою
90-100	A	Відмінно
82-89	B	Дуже добре
74-81	C	Добре
64-73	D	Задовільно
60-63	E	Задовільно достатньо
35-59	FX	Незадовільно з можливістю повторного складання
0-34	F	Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням навчальної дисципліни