

ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ  
Навчально-науковий інститут денної освіти  
Кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

## СИЛАБУС

навчальної дисципліни  
«Сорсинг в закупівлях»  
на 2026-2027 навчальний рік

|                                |                                       |
|--------------------------------|---------------------------------------|
| Курс та семестр вивчення       | 3 курс                                |
| Освітня програма/спеціалізація | Підприємництво, торгівля та логістика |
| Спеціальність                  | 076 Підприємництво та торгівля        |
| 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            | vvlisitsa@gmail.com  |
| Розклад навчальних занять    | <a href="http://schedule.puet.edu.ua/">http://schedule.puet.edu.ua/</a>  |
| Консультації                 | очна <a href="http://www.commerce.puet.edu.ua/">http://www.commerce.puet.edu.ua/</a><br>он-лайн: електронною поштою, пн-пт з 10.00-17.00 |
| Сторінка дистанційного курсу | <a href="https://el.puet.edu.ua/">https://el.puet.edu.ua/</a>  |

### Опис навчальної дисципліни

|   |   |
|---|---|
| <b>Мета вивчення навчальної дисципліни</b>        | 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. |
| <b>Тривалість</b>                                 | 5 кредити ЄКТС/150 годин (лекції 20 год., практичні заняття 40 год., самостійна робота 90 год.)   |
| <b>Форми та методи навчання</b>                   | Лекції та практичні заняття в аудиторії та виїзні, самостійна робота поза розкладом із застосуванням методів стимулювання і мотивації (вербалізації), методів висловлювання думок і вибору позицій (коло ідей, незакінчені рішення, шкала думок), методів організації обговорень (інтерактивної дискусії, мета план, пошук рішення).  |
| <b>Система поточного та підсумкового контролю</b> | Поточний контроль: відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; доповіді з рефератами та їх обговорення; тестування; поточна модульна робота<br>Підсумковий контроль: ПМК (залік)   |
| <b>Базові знання</b>                              | Знання з дисциплін «Логістика», «Комерційна діяльність», «Організація торгівлі»   |
| <b>Мова викладання</b>                            | 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"> <li>• вміти адаптуватися та проявляти ініціативу і самостійність в ситуаціях, які виникають в професійній діяльності. (ПР01);</li> <li>• застосовувати набуті знання для виявлення, по-</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми (ЗК01);</li> <li>• здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності) (ЗК04);</li> </ul> |

| Програмні результати навчання   | Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач   |
|---|--|
| <p>становки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в торговельній діяльності (ПР05);</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• застосовувати бізнес-комунікації для підтримки взаємодії з представниками різних професійних груп (ПР04);</li> <li>• розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької, торговельної та/або біржової діяльності (ПР 09);</li> <li>• володіти аналітичними інструментами та сервіси для організації та проведення закупівель, їх аналізу, контролю та моніторингу (ПР15)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• здатність до ефективного управління публічними закупівлями, діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності (СК03);</li> <li>• здатність до вирішення проблемних питань і прийняття управлінських рішень у професійній діяльності (СК04);</li> <li>• здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової практики з урахуванням ризиків. (СК09);</li> <li>• здатність ефективно використовувати аналітичні інструменти та сервіси для аналізу, контролю та моніторингу закупівель (СК10)</li> </ul> |

### Тематичний план навчальної дисципліни

| Назва теми   | Види робіт  | Завдання самостійної роботи у розрізі тем   |
|--|---|---|
| Модуль 1. Теоретичні та організаційні основи сорсингу. Аутсорсинг.     |   |   |
| 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.                             | 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 обґрунтуйте, 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 довірливих 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.<br>Поточна модульна робота. | Підготувати презентації на теми: «Переваги логістичного аутсорсингу», «Типи логістичних провайдерів», «Аналіз ринок 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, |

| Назва теми  | Види робіт   | Завдання самостійної роботи у розрізі тем   |
|---|--|---|
|   |  | вибір складського оператора, вибір провайдера в логістиці ЗЕД».   |
| Модуль 2. Стратегічний сорсинг  |  |   |
| Тема 5. Основи закупівельної діяльності. Стратегічний сорсинг.              | Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування.                            | Провести дослідження на теми «Основні цілі стратегічного сорсингу», «Послідовність (алгоритм) дій в процесі вибору постачальника», «Сутність вибору постачальників методом ранжування критеріїв і визначення 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.<br>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. Поворозник І. Корпоративні закупівлі. Як побудувати ефективну систему закупівель у компанії. – К. : Самміт-Книга, 2023, 340 с.
2. Маркетинг закупівель : навч. посіб. / Л. С. Безугла, Н. І. Демчук. – Дніпро : Видавець Біла К. О., 2019. – 240 с.
3. Валявський С.М. Маркетинг закупівель: навчальний посібник для студентів спеціальності 075 «Маркетинг» /денної форми навчання / С.М.Валявський. – Полтава: Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка», 2021. – 154 с.
4. Колодізева Т.О. Управління ланцюгами поставок : навчальний посібник. 2-ге вид.: доп. / Т. О. Колодізева. — Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2016. — 164 с.
5. Крикавський Є. Логістика та управління ланцюгами поставок: Навч. посібник / Є.Крикавський, О.Похильченко, М.Фертч. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2017. –844 с.
6. Крикавський Є. Логістика для економістів: підручник / Є.В. Крикавський. – 3-ге вид., випр. ідоп. - Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2017. – 482 с.
7. 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.
8. Смокова Т.М. Конспект лекцій «Управління закупівлями в проєктах» Одеса: ОНМУ, 2025. – 35 с. URL: <https://tp.onmu.org.ua/bitstream/handle/123456789/4909/1.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
9. Методичні рекомендації щодо організації закупівельної діяльності. URL: <https://cep.kse.ua/article/Methodical-recommendations-on-the-organization-of-procurement-activities.pdf>
10. Лісіца В.В. Цифрові ланцюги поставок: технології, тенденції та напрями розвитку. URL: [http://bses.in.ua/journals/2023/81\\_2023/19.pdf](http://bses.in.ua/journals/2023/81_2023/19.pdf)

### Програмне забезпечення навчальної дисципліни

- Пакет програмних продуктів Microsoft Office.

## Політика вивчення навчальної дисципліни та оцінювання

**Політика оцінювання здобувачів вищої освіти.** 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).

Положення про організацію освітнього процесу <https://puet.edu.ua/wpcontent/uploads/2023/06/polozhennya-pro-organizaciyu-osvitnogo-procesu.pdf>.

Положення про порядок та критерії оцінювання знань, вмінь та навичок здобувачів вищої освіти [https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozh\\_por\\_kryt\\_ocinyuvannya.pdf](https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozh_por_kryt_ocinyuvannya.pdf).

Порядок ліквідації здобувачами вищої освіти академічної заборгованості <https://puet.edu.ua/wpcontent/uploads/2023/07/poryadok-likvidaciyi-zdobuvachamy-vyshhoyi-osvity-akademichnoyizaborgovanosti.pdf>.

Положення про повторне навчання [https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozh\\_pro-povtnavch.pdf](https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozh_pro-povtnavch.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 щодо академічної доброчесності.** Студенти мають свідомо дотримуватися «Положення про академічну доброчесність»; 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.

В ПУЕТ діють:

Кодекс честі студента [https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/kodeks\\_chesti\\_studenta.pdf](https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/kodeks_chesti_studenta.pdf).

Положення про академічну доброчесність [https://puet.edu.ua/wpcontent/uploads/2023/07/polozh\\_akadem\\_dobrochesnist.pdf](https://puet.edu.ua/wpcontent/uploads/2023/07/polozh_akadem_dobrochesnist.pdf).

Положення про запобігання випадків академічного плагиату <https://puet.edu.ua/wpcontent/uploads/2023/07/polozhennya-pro-zapobigannyavyypadkam-akademichnogo-plagiatu.pdf>.

**Політика визнання результатів навчання визначена такими документами:**

Положення про порядок перезарахування результатів навчання, здобутих в іноземних та вітчизняних закладах освіти [https://puet.edu.ua/wpcontent/uploads/2023/07/polozh\\_por\\_perezarah\\_rez\\_zvo.pdf](https://puet.edu.ua/wpcontent/uploads/2023/07/polozh_por_perezarah_rez_zvo.pdf).

Положення про академічну мобільність здобувачів вищої освіти [https://puet.edu.ua/wpcontent/uploads/2023/07/polozha\\_pro\\_akademichnu\\_mobilnist.pdf](https://puet.edu.ua/wpcontent/uploads/2023/07/polozha_pro_akademichnu_mobilnist.pdf).

Положення про порядок визнання результатів навчання здобутих шляхом неформальної та/або інформальної освіти <https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozhennya-pro-poryadokvyznannarezultativ-navchannya-zdobutyh-shlyahom-neformalnoyi-ta-abo-informalnoyi-osvity.pdf>; інфографіка (розділ Освіта/Організація освітнього процесу/Неформальна освіта) <https://puet.edu.ua/neformalna-osvita>.

**Політика вирішення конфліктних ситуацій:**

Положення про правила вирішення конфліктних ситуацій <https://puet.edu.ua/wpcontent/uploads/2023/07/polozhennya-pro-pravyla-vyrishennya-konfliktnyh-sytuacij-u-puet.pdf>.

Положення про апеляцію результатів підсумкового контролю у формі екзамену [https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozh\\_pro-apel\\_pidscontr.pdf](https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozh_pro-apel_pidscontr.pdf).

уповноважена особа з питань запобігання та виявлення корупції <https://puet.edu.ua/zapobigannya-ta-protidiya-korupciyi>.

**Політика підтримки учасників освітнього процесу:**

Психологічна служба: <http://puet.edu.ua/psychologichna-pidtrymka-v-puet>.

Студентський омбудсмен (Уповноважений з прав студентів) ПУЕТ <http://puet.edu.ua/otherdivisions/studentskyj-ombudsmen-upovnovazhenyj-z-prav-studentiv-puet>.

Уповноважений з прав корупції <https://puet.edu.ua/zapobigannya-ta-protidiya-korupciyi>.

Безпека освітнього середовища: Інформація про безпечність освітнього середовища ПУЕТ наведена у вкладці «Безпека життєдіяльності» <http://puet.edu.ua/pro-puet/bezpeka-zhyttyediyalnosti>.

## Оцінювання

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

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

|  |     |
|--|-----|
| Модуль 1 (теми 1-4): відвідування занять (2 бали); виконання навчальних завдань (8 балів); завдання самостійної роботи (8 балів); тестування (32 бали); поточна модульна робота (20 балів) | 70  |
| Модуль 2 (теми 5-6): відвідування занять (1 бал); виконання навчальних завдань (4 бали); завдання самостійної роботи (4 бали); тестування (11 балів); поточна модульна робота (10 балів)   | 30  |
| Разом  | 100 |

**Шкала оцінювання здобувачів вищої освіти за результатами вивчення навчальної дисципліни**

| <b>Сума балів за всі види навчальної діяльності</b> | <b>Оцінка за шкалою ЄКТС</b> | <b>Оцінка за національною шкалою</b>                                  |
|---|------------------------------|---|
| 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 |