


ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ

Навчально – науковий інститут денної освіти Кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

 П.Ю. Балабан

(підпис)

(ініціали, прізвище)

«30» серпня 2023 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА

навчальної дисципліни «Сорсинг з закупівлях»

освітня програма «Підприємництво, торгівля та логістика»

спеціальність 076 Підприємництво та торгівля
код назва спеціальності

галузь знань 07 Управління та адміністрування
код назва галузі знань

ступінь вищої освіти бакалавр

Робоча програма навчальної дисципліни «Сорсинг в закупівлях» схвалена та рекомендована до використання в освітньому процесі на засіданні кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

Протокол від «29» серпня 2023 року № 1

Полтава 2023

Укладач програми:

Лісіца В. В., к. е. н., доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
Полтавського університету економіки і торгівлі.

ПОГОДЖЕНО:

Гарант освітньої програми «Підприємство, торгівля та логістика»
спеціальності «Підприємництво та торгівля» ступеня бакалавр

_____ доц. І.В. Юрко
(підпис)

«_____» _____ 2023 року

ЗМІСТ

Розділ 1. Опис навчальної дисципліни.....	4
Розділ 2. Перелік компетентностей, які забезпечує дана навчальна дисципліна, програмні результати навчання	4
Розділ 3. Програма навчальної дисципліни	5
Розділ 4. Тематичний план навчальної дисципліни	7
Розділ 5. Оцінювання результатів навчання.....	13
Розділ 6. Інформаційні джерела.....	13
Розділ 7. Програмне забезпечення навчальної дисципліни.....	14

Розділ 1. Опис навчальної дисципліни

Таблиця 1 - Опис навчальної дисципліни Сорсинг в закупівлях

Місце у структурно-логічній схемі підготовки	<i>Пререквізити:</i> Організація торгівлі, Торговельні мережі <i>Постреквізити:</i> Комерційна діяльність	
Мова викладання	Українська	
Статус дисципліни: вибіркова		
Курс/семестр вивчення	3/5	
Кількість кредитів ЄКТС/кількість модулів	5/2	
Денна форма навчання:		
Кількість годин: – загальна кількість: - 150.		
- лекції: 20 год.		
- практичні заняття: 40 год.		
- самостійна робота: 90 год.		
- вид підсумкового контролю (ПМК, екзамен): ПМК		
Заочна форма навчання:		
Кількість годин: – загальна кількість: 1 семестр - 150.		
- лекції: 5 семестр - 10.		
- практичні заняття: 5 семестр - 10.		
- самостійна робота: 5 семестр – 130.		
- вид підсумкового контролю (ПМК, екзамен): ПМК.		

Розділ 2. Перелік компетентностей, які забезпечує дана навчальна дисципліна, програмні результати навчання

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.

Завдання дисципліни полягають у формуванні вмінь та навичок визначати ефективність застосування аутсорсингу в господарській діяльності; формування системи критеріїв вибору постачальників та їх оцінки; здійснювати управління взаємовідносинами з постачальниками; застосовувати відповідний аналітичний інструментарій для прийняття рішень в сфері закупівель.

Таблиця 2 - Перелік компетентностей, які забезпечує дана навчальна дисципліна, програмні результати навчання

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач
Ідентифікувати проблеми в організації та обґрунтовувати методи їх вирішення; (ПР02). Планувати діяльність організації в стратегічному та тактичному розрізах (ПР05). Демонструвати лідерські навички та	Здатність до спілкування з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей (ЗК02). Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети; (ЗК04). Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу (ЗК07).

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач
<p>вміння працювати у команді, взаємодіяти з людьми, впливати на їх поведінку для вирішення професійних задач (ПР10). Вміти планувати і здійснювати інформаційне, методичне, матеріальне, фінансове та кадрове забезпечення організації (підрозділу) (ПР13).</p>	<p>Здатність встановлювати цінності, бачення, місію, цілі та критерії, за якими організація визначає подальші напрями розвитку, розробляти і реалізовувати відповідні стратегії та плани (СК02). Здатність створювати та організовувати ефективні комунікації в процесі управління (СК05). Здатність аналізувати й структурувати проблеми організації, приймати ефективні управлінські рішення та забезпечувати їх реалізацію (СК09). Здатність до управління організацією та її розвитком (СК10).</p>

Розділ 3. Програма навчальної дисципліни

Модуль 1. Теоретичні та організаційні основи сорсингу. Аутсорсинг.

Тема 1. Поняття та зміст сорсингу. Види сорсингу та їх характеристика

Поняття та зміст сорсингу. Основні терміни та визначення. Еволюція основних аспектів сорсингу. Причини та характер змін ролі сорсингу в економіці 21-го століття: зміна конкурентних переваг; запозичення ресурсів; розвиток технологій. Специфіка сорсингу у різних сферах бізнесу. Види сорсингу та їх характеристика: аутсорсинг, інсорсинг, косорсинг і краудсорсинг.

Тема 2. Сутність та види аутсорсингу

Витоки та поняття аутсорсингу. Види та форми аутсорсингу. Переваги та ризики аутсорсингу. Інсорсинг. Проблема інсорсинг-аутсорсинг - МОВ (make or buy) – «Виробляй або купи». Сфери застосування аутсорсингу. Місце аутсорсингу в бізнес-системі. Аутсорсинг у виробництві. Аутсорсинг сфери допоміжного виробництва. Аутсорсинг сфери управління. Аутсорсинг сфери послуг. Аутсорсинг людських ресурсів. Розвиток світового ринку послуг аутсорсингу. Перспективи розвитку аутсорсингу в Україні та світі.

Тема 3. Процес аутсорсингу

Структура процесу аутсорсингу. Стратегічне обґрунтування процесу аутсорсингу. Аналіз фактичного стану і стратегічне позиціонування. Структуризація функцій і бізнес-процесів. Прийняття рішення «Виготовляти чи купувати». Економічне обґрунтування аутсорсингу: оцінка та порівняння витрат; аналіз доданої цінності. Вибір постачальника послуг. Аналіз ринку послуг аутсорсингу. Критерії вибору постачальника послуг.

Угода про аутсорсинг та управління його реалізацією. Суть угоди про аутсорсинг. Термін дії угоди. Загальні положення і стандартний зміст угоди. Управління угодою. Гарантія безпеки, захист інформації і комерційних інтересів сторін.

Тема 4. Аутсорсинг у логістиці

Концепція логістичного аутсорсингу. Типи логістичних провайдерів і еволюція логістичного аутсорсингу. Формування ринку логістичного аутсорсингу (провайдери, споживачі, посередники, девелопери).

Очікування і передумови ринку, переваги і недоліки логістичного аутсорсингу. Приклади вдалих рішень в інсорсингу (ІКЕА, МТІ) і аутсорсингу (Фокстрот). Структура і еволюція функцій, переданих на аутсорсинг. Вузькофункціональні посередники на ринку логістичного сервісу: перевізники, експедитори, складські оператори, митні брокери (декларанти), агенти, страховики. Тенденція до розвитку комплексного сервісу, сучасна класифікація логістичних провайдерів за рівнями PL. Послуги логістичних провайдерів. Критерії та підходи до вибору логістичного

провайдера. Основи багатокритеріального підходу, вибір логістичного провайдера на основі тендерного відбору. Особливості аутсорсингу в окремих сферах логістики: вибір перевізника, вибір складського оператора, вибір провайдера в логістики ЗЕД. Ефективність логістичного аутсорсингу.

Модуль 2. Стратегічний сорсинг

Тема 5. Основи закупівельної діяльності. Стратегічний сорсинг.

Поняття стратегічного сорсингу в ланцюгу поставок. Цілі сорсингу в ланцюгу поставок. Алгоритм і методи вибору постачальників, критерії оцінки пропозицій. Формування системи критеріїв вибору постачальників. Метод категорій переваги. Ранжування критеріїв і визначення їх вагових коефіцієнтів. Спосіб парних порівнянь. Бально-рейтинговий метод і його різновиди. Метод домінуючих характеристик і оцінки витрат. Показники оцінки якості функціонування постачальника. Процедура документального оформлення взаємовідносин з постачальником.

Основні завдання управління взаємовідносинами з постачальниками. Партнерства постачальників. Ієрархія партнерських відносин з постачальниками. Узгодження бізнес-стратегій учасників в ланцюзі постачань. Участь постачальників в розробці продукції. Ідеологія інтегрованого управління постачальниками в ланцюгах поставок. Управління взаємовідносинами з постачальниками. Концепція / технологія Supplier Relationship Management (SRM). Управління життєвим циклом постачальників. Сегментація постачальників і вибір політики взаємодії з постачальниками. Механізми взаємодії з постачальниками. Оцінка ефективності постачальників. Інформаційні технології та системи автоматизації закупівельної діяльності. Підходи до управління ризиком постачальника.

Тема 6. Аналітичний інструментарій для прийняття рішень в сфері закупівель.

Застосування методу PEST – аналізу для оцінки ризиків в процесі управління закупівлями. SWOT-аналіз як інструмент виявлення параметрів розвитку закупівель. Модель категоризації продуктів П. Краліча. Методи ABC- та XYZ –аналізу, їх застосування в закупівельній діяльності.

Розділ 4. Тематичний план навчальної дисципліни

Таблиця 4.1 - Тематичний план навчальної дисципліни **Сорсинг в закупівлях** для студентів денної форми навчання

Назва теми (лекції) та питання теми (лекції)	Кількість годин	Назва теми та питання практичного заняття	Кількість годин	Завдання самостійної роботи у розрізі тем	Кількість годин
Модуль 1. Теоретичні та організаційні основи сорсингу. Аутсорсинг.					
Тема 1. Поняття та зміст сорсингу. Види сорсингу та їх характеристика 1.1. Поняття і сутність сорсингу. Еволюція основних аспектів сорсингу. 1.2. Причини та характер змін ролі сорсингу в економіці 21-го століття. 1.3. Види сорсингу та їх характеристика.	2	Тема 1. Поняття та зміст сорсингу. Види сорсингу та їх характеристика Практичне 1 1.1. Поняття і сутність сорсингу. Еволюція основних аспектів сорсингу. 1.2. Причини та характер змін ролі сорсингу в економіці 21-го століття. Практичне 2 1.3. Види сорсингу та їх характеристика.	2 2	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»	15
Тема 2. Сутність та види аутсорсингу 2.1. Витоки та поняття аутсорсингу. Класифікація аутсорсингу за основними ознаками. 2.2. Аутсорсинг як бізнес-формат партнерських відносин. Переваги та ризики аутсорсингу. Інсорсинг. 2.3. Сфери застосування аутсорсингу. 2.4. Перспективи розвитку аутсорсингу в Україні та світі.	2	Тема 2. Сутність та види аутсорсингу Практичне 1 2.1. Витоки та поняття аутсорсингу. Класифікація аутсорсингу за основними ознаками. 2.2. Аутсорсинг як бізнес-формат партнерських відносин. Переваги та ризики аутсорсингу. Інсорсинг. Практичне 2 2.3. Сфери застосування аутсорсингу. 2.4. Перспективи розвитку аутсорсингу в Україні та світі.	2 2	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»	15
Тема 3. Процес аутсорсингу Лекція 1. 3.1. Стратегічне обґрунтування процесу аутсорсингу. Розробка плану переходу на аутсорсинг. 3.2. Економічне обґрунтування аутсорсингу. Прийняття рішення «Виготовляти чи купувати» («Make or buy"). 3.3. Ефективність аутсорсинг-проєкту. Лекція 2.	2 2	Тема 3. Процес аутсорсингу Практичне 1 3.1. Стратегічне обґрунтування процесу аутсорсингу. Розробка плану переходу на аутсорсинг. Практичне 2 3.2. Економічне обґрунтування аутсорсингу. Прийняття рішення «Виготовляти чи купувати» («Make or buy"). 3.3. Ефективність аутсорсинг-проєкту. Практичне 3.	2 2 2	Підготувати презентації на теми: «Етапи реалізації аутсорсинг-проєкту», «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»	15

Назва теми (лекції) та питання теми (лекції)	Кількість годин	Назва теми та питання практичного заняття	Кількість годин	Завдання самостійної роботи у розрізі тем	Кількість годин
3.5. Вибір постачальника аутсорсингових послуг. 3.6. Сутність контракту про аутсорсинг. 3.7. Управління контрактом. Гарантії безпеки, захист інформації та комерційних інтересів сторін.		3.5. Вибір постачальника аутсорсингових послуг. 3.6. Сутність контракту про аутсорсинг. 3.7. Управління контрактом. Гарантії безпеки, захист інформації та комерційних інтересів сторін.			
Тема 4. Аутсорсинг у логістиці 4.1. Концепція логістичного аутсорсингу. Переваги та недоліки логістичного аутсорсингу. 4.2. Типи логістичних провайдерів і еволюція логістичного аутсорсингу. 4.3. Критерії та підходи до вибору логістичного провайдера.	2	Тема 4. Аутсорсинг у логістиці Практичне 1 4.1. Концепція логістичного аутсорсингу. Переваги та недоліки логістичного аутсорсингу. Практичне 2 4.2. Типи логістичних провайдерів і еволюція логістичного аутсорсингу. Практичне 3 4.3. Критерії та підходи до вибору логістичного провайдера.	2 2 2	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 провайдінгу 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».	15
Разом по модулю 1	10		20		60
Модуль 2. Стратегічний сорсинг					
Тема 5. Основи закупівельної діяльності. Стратегічний сорсинг. Лекція 1. Основи закупівельної діяльності. 5.1. Поняття, зміст закупівель та закупівельної діяльності. Еволюція функції закупівель. 5.2. Функціональний цикл закупівель. 5.3. Оцінка ефективності закупівельної діяльності. Лекція 2. Стратегічний сорсинг. 5.4. Поняття та цілі стратегічного	2 2	Тема 5. Основи закупівельної діяльності. Стратегічний сорсинг. Практичне 1. 5.1. Поняття, зміст закупівель та закупівельної діяльності. Еволюція функції закупівель. 5.2. Функціональний цикл закупівель. 5.3. Оцінка ефективності закупівельної діяльності. Практичне 2. 5.4. Поняття та цілі стратегічного сорсингу. Процес стратегічного сорсингу в компанії.	2 4	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	15

Назва теми (лекції) та питання теми (лекції)	Кількість годин	Назва теми та питання практичного заняття	Кількість годин	Завдання самостійної роботи у розрізі тем	Кількість годин
сорсингу. Процес стратегічного сорсингу в компанії. 5.5. Вибір постачальника. Методи оцінки постачальника, їх переваги та недоліки. Лекція 3. Управління постачальниками. 5.6. Управління постачальниками: основні завдання. Партнерства постачальників. Ієрархія партнерських відносин з постачальниками. Узгодження бізнес-стратегій учасників в ланцюзі постачань. Участь постачальників в розробці продукції. 5.7. Підходи до управління ризиком постачальника.	2	5.5. Вибір постачальника. Методи оцінки постачальника, їх переваги та недоліки. Практичне 3. 5.6. Управління постачальниками: основні завдання. Партнерства постачальників. Ієрархія партнерських відносин з постачальниками. Узгодження бізнес-стратегій учасників в ланцюзі постачань. Участь постачальників в розробці продукції. Практичне 4 5.7. Підходи до управління ризиком постачальника.	2	управління життєвим циклом постачальників», «Підходи до управління ризиком постачальника».	
Тема 6. Аналітичний інструментарій для прийняття рішень в сфері закупівель. Лекція 1. 6.1. Застосування методу PEST – аналізу для оцінки ризиків в процесі управління закупівлями. 6.2. SWOT-аналіз як інструмент виявлення параметрів розвитку закупівель. Лекція 2. 6.3. Модель категоризації продуктів П. Краліча. 6.4. Методи ABC- та XYZ –аналізу, їх застосування в закупівельній діяльності.	2	Тема 6. Аналітичний інструментарій для прийняття рішень в сфері закупівель. Практичне 1. 6.1. Застосування методу PEST – аналізу для оцінки ризиків в процесі управління закупівлями. Практичне 2 6.2. SWOT-аналіз як інструмент виявлення параметрів розвитку закупівель. Практичне 3. 6.3. Модель категоризації продуктів П. Краліча. Практичне 4 6.4. Методи ABC- та XYZ –аналізу, їх застосування в закупівельній діяльності.	2	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».	15
Разом по модулю 2	10		20		30
Разом	20		40		90

Таблиця 4.2 - Тематичний план навчальної дисципліни Сорсинг в закупівлях для студентів заочної форми навчання

Назва теми (лекції) та питання теми (лекції)	Кількість годин	Назва теми та питання практичного заняття	Кількість годин	Завдання самостійної роботи у розрізі тем	Кількість годин
Модуль 1. Теоретичні та організаційні основи сорсингу. Аутсорсинг.					
Тема 1. Поняття та зміст сорсингу. Види сорсингу та їх характеристика 1.1. Поняття і сутність сорсингу. Еволюція основних аспектів сорсингу. 1.2. Причини та характер змін ролі сорсингу в економіці 21-го століття. 1.3. Види сорсингу та їх характеристика.	2	Тема 1. Поняття та зміст сорсингу. Види сорсингу та їх характеристика Практичне 1 1.1. Поняття і сутність сорсингу. Еволюція основних аспектів сорсингу. 1.2. Причини та характер змін ролі сорсингу в економіці 21-го століття. Практичне 2 1.3. Види сорсингу та їх характеристика.	2 2	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»	20
Тема 2. Сутність та види аутсорсингу 2.1. Витоки та поняття аутсорсингу. Класифікація аутсорсингу за основними ознаками. 2.2. Аутсорсинг як бізнес-формат партнерських відносин. Переваги та ризики аутсорсингу. Інсорсинг. 2.3. Сфери застосування аутсорсингу. 2.4. Перспективи розвитку аутсорсингу в Україні та світі.	2	Тема 2. Сутність та види аутсорсингу Практичне 1 2.1. Витоки та поняття аутсорсингу. Класифікація аутсорсингу за основними ознаками. 2.2. Аутсорсинг як бізнес-формат партнерських відносин. Переваги та ризики аутсорсингу. Інсорсинг. Практичне 2 2.3. Сфери застосування аутсорсингу. 2.4. Перспективи розвитку аутсорсингу в Україні та світі.	2 2	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»	20
Тема 3. Процес аутсорсингу Лекція 1. 3.1. Стратегічне обґрунтування процесу аутсорсингу. Розробка плану переходу на аутсорсинг. 3.2. Економічне обґрунтування аутсорсингу. Прийняття рішення «Виготовляти чи купувати» («Make or buy») 3.3. Ефективність аутсорсинг-проекту. Лекція 2. 3.5. Вибір постачальника аутсорсингових послуг. 3.6. Сутність контракту про аутсорсинг. 3.7. Управління контрактом.	2 2	Тема 3. Процес аутсорсингу Практичне 1 3.1. Стратегічне обґрунтування процесу аутсорсингу. Розробка плану переходу на аутсорсинг. Практичне 2 3.2. Економічне обґрунтування аутсорсингу. Прийняття рішення «Виготовляти чи купувати» («Make or buy») 3.3. Ефективність аутсорсинг-проекту. Практичне 3. 3.5. Вибір постачальника аутсорсингових послуг. 3.6. Сутність контракту про аутсорсинг. 3.7. Управління контрактом. Гарантії безпеки, захист інформації та	2	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»	20

Назва теми (лекції) та питання теми (лекції)	Кількість годин	Назва теми та питання практичного заняття	Кількість годин	Завдання самостійної роботи у розрізі тем	Кількість годин
Гарантії безпеки, захист інформації та комерційних інтересів сторін.		комерційних інтересів сторін.			
Тема 4. Аутсорсинг у логістиці 4.1. Концепція логістичного аутсорсингу. Переваги та недоліки логістичного аутсорсингу. 4.2. Типи логістичних провайдерів і еволюція логістичного аутсорсингу. 4.3. Критерії та підходи до вибору логістичного провайдера.	2	Тема 4. Аутсорсинг у логістиці Практичне 1 4.1. Концепція логістичного аутсорсингу. Переваги та недоліки логістичного аутсорсингу. Практичне 2 4.2. Типи логістичних провайдерів і еволюція логістичного аутсорсингу. Практичне 3 4.3. Критерії та підходи до вибору логістичного провайдера.		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, вибір складського оператора, вибір провайдера в логістиці ЗЕД».	20
Разом по модулю 1	10		10		80
Модуль 2. Стратегічний сорсинг					
Тема 5. Основи закупівельної діяльності. Стратегічний сорсинг. Лекція 1. Основи закупівельної діяльності. 5.1. Поняття, зміст закупівель та закупівельної діяльності. Еволюція функції закупівель. 5.2. Функціональний цикл закупівель. 5.3. Оцінка ефективності закупівельної діяльності. Лекція 2. Стратегічний сорсинг. 5.4. Поняття та цілі стратегічного сорсингу. Процес стратегічного сорсингу в компанії. 5.5. Вибір постачальника. Методи оцінки постачальника, їх переваги та недоліки. Лекція 3. Управління		Тема 5. Основи закупівельної діяльності. Стратегічний сорсинг. Практичне 1. 5.1. Поняття, зміст закупівель та закупівельної діяльності. Еволюція функції закупівель. 5.2. Функціональний цикл закупівель. 5.3. Оцінка ефективності закупівельної діяльності. Практичне 2. 5.4. Поняття та цілі стратегічного сорсингу. Процес стратегічного сорсингу в компанії. 5.5. Вибір постачальника. Методи оцінки постачальника, їх переваги та недоліки. Практичне 3. 5.6. Управління постачальниками:		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».	25

Назва теми (лекції) та питання теми (лекції)	Кількість годин	Назва теми та питання практичного заняття	Кількість годин	Завдання самостійної роботи у розрізі тем	Кількість годин
постачальниками. 5.6. Управління постачальниками: основні завдання. Партнерства постачальників. Ієрархія партнерських відносин з постачальниками. Узгодження бізнес-стратегій учасників в ланцюзі постачань. Участь постачальників в розробці продукції. 5.7. Підходи до управління ризиком постачальника.		основні завдання. Партнерства постачальників. Ієрархія партнерських відносин з постачальниками. Узгодження бізнес-стратегій учасників в ланцюзі постачань. Участь постачальників в розробці продукції. Практичне 4 5.7. Підходи до управління ризиком постачальника.			
Тема 6. Аналітичний інструментарій для прийняття рішень в сфері закупівель. Лекція 1. 6.1. Застосування методу PEST – аналізу для оцінки ризиків в процесі управління закупівлями. 6.2. SWOT-аналіз як інструмент виявлення параметрів розвитку закупівель. Лекція 2. 6.3. Модель категоризації продуктів П. Краліча. 6.4. Методи ABC- та XYZ –аналізу, їх застосування в закупівельній діяльності.		Тема 6. Аналітичний інструментарій для прийняття рішень в сфері закупівель. Практичне 1. 6.1. Застосування методу PEST – аналізу для оцінки ризиків в процесі управління закупівлями. Практичне 2 6.2. SWOT-аналіз як інструмент виявлення параметрів розвитку закупівель. Практичне 3. 6.3. Модель категоризації продуктів П. Краліча. Практичне 4 6.4. Методи ABC- та XYZ –аналізу, їх застосування в закупівельній діяльності.		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».	25
Разом по модулю 2					50
Разом	10		10		130

Розділ 5. Система оцінювання знань студентів

Таблиця 5 – Розподіл балів за результатами вивчення навчальної дисципліни

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

Таблиця 6 - Шкала оцінювання знань 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 дисципліни

Розділ 6. Інформаційні джерела

Основні

1. Маркетинг закупівель : навч. посіб. / Л. С. Безугла, Н. І. Демчук. – Дніпро : Видавець Біла К. О., 2019. – 240 с.
2. Міжнародна логістика та глобальні ланцюги постачань: навчальний посібник у схемах / Негода А., Русак Д. – К., 2023. – 268 с.
3. 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. Лісіца В.В. Цифрові ланцюги поставок: технології, тенденції та напрями розвитку. URL: http://bses.in.ua/journals/2023/81_2023/19.pdf

Додаткові

1. Смирнов И., Косарева Т. Транспортна логістика: навчальний посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2018. 224 с.
2. Ланцюг поставок / А. Г. Чубенко, М. В. Лошицький, Д. М. Павлов, С. С. Бичкова, О. С. Юнін. — Київ : Ваіте, 2018. —381 с.
3. Петруня Ю. Є., Пасічник Т. О. Вплив новітніх технологій на логістику та управління ланцюгами поставок. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2018. № 1. С. 130-139. <http://doi.org/10.21272/mmi.2018.1-09>
4. Сумець О. М. Логістичні системи і ланцюги поставок : навч. посіб. для студ. ВНЗ / О. М. Сумець, Т. Ю. Бабенкова. – 2-ге вид., стер. – Х : КП "Міська друк.", 2013. – 193 с
5. Тюріна Н. М. Логістика [Текст]: навч. посіб. / Н. М.Тюріна, І. В. Гой, І. В. Бабій. – К. : Центр учбової літератури, 2015. – 392 с.
6. Участь у державних закупівлях інших країн - <https://epo.org.ua/poslugy-eksporteram/konsaltyng/mizhnarodni-derzhavni-zakupivl/uchast-u-derzhavnyh-zakupivlyahinshyh-krayin/>
7. Єдиний закупівельний словник та система електронних державних закупівель ЄС: пояснення та рекомендації - <https://epo.org.ua/poslugy-eksporteram/konsaltyng/mizhnarodni-derzhavni-zakupivl/yedynyj-zakupivelnyj-slovyk-ta-systema-elektronnyh-derzhavnyh-zakupivel-yes-poyasnennya-ta-rekomendatsiyi/>
8. Все про закупівлі доступною мовою, від експертів та практиків - <https://infobox.prozorro.org/>
9. Модель опорних операцій ланцюга поставок (SCOR) - <http://www.apics.org/apics-for-business/frameworks/scor>
10. Chopra, Sunil, Supply chain management : strategy, planning, and operation / Sunil Chopra, Peter Meindl.—5th ed. p. cm.
11. Michael H. Hugos (2018). Essentials of Supply Chain Management (Essentials Series) 4th Edition
12. John J. Coyle, C. John Langley, Robert A. Novack, Brian Gibson (2016). Supply Chain Management: A Logistics Perspective 10th Edition.
13. Joel D. Wisner, Keah-Choon Tan, G. Keong Leong (2018). Principles of Supply Chain Management: A Balanced Approach 5th Edition

Розділ 7. Програмне забезпечення навчальної дисципліни

1. Банк тестів за курсом, які розміщені у програмній оболонці Open test.
2. Супровід лекцій за курсом з використанням Microsoft PowerPoint Presentation.
3. Лісіца В.В. Сорсинг в закупівлях: дистанційний курс // В. В. Лісіца [Електронний ресурс] : Головний центр дистанційного навчання Полтавський університет економіки і торгівлі. – Режим доступу: <https://www2.el.puet.edu.ua/st/course/view.php?id=3850>